

PEMBERDAYAAN MASYARAKAT MELALUI USAHA RUMAHAN PRODUKSI KELANTING

Abdulloh¹
Agus Kurniawan²
Muhammad Kurniawan³
Fatih Fuadi⁴

¹ STKIP-PGRI Bandar Lampung

² Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam – UIN Raden Intan Lampung

³ Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam – UIN Raden Intan Lampung

⁴ Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam – UIN Raden Intan Lampung

Abstrack

The household clanting business as an individual business is well known in the Sumberejo City area, especially in Sidomulyo and surrounding areas. A good business strategy is needed to deal with increasingly complex and competitive business competition. Therefore, the objectives of this study are: (1) to determine the effect of internal environmental conditions and external environmental conditions on tofu development, (2) to recommend empowerment strategies undertaken by tofu entrepreneurs in Sumberejo District, Tanggamus Regency. The research method used in research is qualitative analysis. This research was conducted in Sidomulyo Village, Sumberjo District, Tanggamus Regency. Data collection techniques in research carried out by interview then analyzed by SWOT. The sampling method is random sampling. The type of data consists of primary and secondary data. The application of aggressive empowerment means that business activities are in a very favorable situation or have opportunities and strengths. The strategy that must be implemented is to take advantage of opportunities for profit.

Keywords: Empowerment, SWOT,

Abstrak

Usaha klanting rumah tangga sebagai usaha perorangan sudah dikenal di daerah Kota Sumberejo Khususnya Sidomulyo dan sekitarnya. Diperlukan strategi usaha yang baik guna menghadapi persaingan bisnis yang semakinkompleks dan kompetitif. Oleh sebab itu, tujuan dari penelitian ini adalah: (1) untuk mengetahui pengaruhkondisi lingkungan internal dan kondisi lingkungan eksternal terhadap pengembangan tahu, (2) untukmerekomendasikan strategi pemberdayaan yang dilakukan pengusaha tahu di Kecamatan Sumberejo Kabupaten Tanggamus. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian adalah analisis kualitatif. Penelitian ini dilakukan di Desa Sidomulyo, Kecamatan Sumberjo, kabupaten Tanggamus. Teknik pengumpulan data dalam penelitian dilakukan dengan wawancara kemudian dianalisis dengan SWOT. Metode penarikan sampel adalah random sampling. Jenis data terdiri dari data primer dan sekunder. Penerapan pemberdayaan agresif artinya usaha klanting berada dalam situasi yang sangat menguntungkan atau memiliki peluang dan kekuatan. Strategi yang harus diterapkan adalah memanfaatkan peluang untuk meraih keuntungan.

Kata Kunci :Pemberdayaan, SWOT,

Pendahuluan

Secara geografis Desa Sidomulyo terletak 10 km dari ibukota kecamatan Sumberejo atau 38 km dari Ibukota Kabupaten Tanggamus dengan luas wilayah 216,8 ha. Yaitu 62 hayang merupakan daerahpersawahan, 129 ha daerah peladangan dan 24 ha daerah pemukiman penduduk. Lahan peladangan merupakan daerah yangterluas dan menjadi penghasil terbesar di sektor perkebunan. Berdasarkan dataregistrasi penduduk tahun 2019, jumlah penduduk Desa Sidomulyo terdiri dari 2783 jiwa yang terdiri dari laki-laki 1468 dan perempuan 1315 jiwa. Laju pertumbuhan yang begitu cepat menjadikan pembangunan pemukiman penduduk Desa Sidomulyo begitu pesatmayoritas bersuku jawa dan beragama islam dengan bermata pencaharian sebagai petani, dan sebagian penduduk lainnya bermata pencaharian sebagai buruh/swasta, pegawai negeri, pedagang, peternak, montir, dan industri kecil rumahan.

Kuliah Kerja Nyata Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung diselenggarakan sebagai salah satu kegiatan pengabdian terhadap masyarakat, dimana setiap mahasiswa dituntut untuk berperan aktif terhadap kegiatan-kegiatan yang ada disekitar masyarakat tempat dimana penyelenggaraan Kuliah Kerja Nyata diadakan. Mahasiswa diharapkan dapat beradaptasi dan dapat menjalin kerja sama yang baik dengan seluruh lapisan masyarakat. Selain itu mahasiswa diharapkan dapat membantu warga masyarakat sesuai dengan keahlian dan keterampilan yang dimiliki, serta diharapkan dapat menerapkan ilmu yang telah didapat ke dalam bentuk program kerja kegiatan yang bertujuan untuk

membantu masyarakat sesuai dengan masalah yang timbul.

Kuliah Kerja Nyata (KKN) dilaksanakan selama empat puluh hari oleh Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung. Pelaksanaan KKN merupakan sarana yang memfasilitasi mahasiswa dalam menerapkan teori-teori yang diperoleh di perkuliahan dalam bentuk program pemberdayaan kegiatan masyarakat yang terletak di desa-desa atau pinggiran kota.

Desa Sidomulyo merupakan salah satu lokasi sasaran kegiatan program KKN. memiliki Usaha Kecil Menengah (UKM) namun melalui KKN kami berusaha membangkitkan kesadaran masyarakat Desa Sidomulyo untuk memulai memberdayakan Usaha Kecil Menengah (UKM) seperti usaha kelanting dari singkong.

Usaha Kelanting yang kami berdayakan terdapat di dusun Sidodadi Desa Sidomulyo sudah dijalankan 15 tahun oleh masyarakat Desa di Sidomulyo karena banyak dari mereka mampu menjalankan usaha kelanting dengan adanyainovasi yang baru sangat potensial untuk kelangsungan usaha di masa yang akan datang, produk Kelanting banyak diminati oleh kalangan masyarakat umum baik itu di desa maupun di perkotaan dengan tidak membutuhkan tenaga yang begitu banyak. Dengan harga yang ditawarkan relatif terjangkau, Kelanting mampu diberikan oleh semua kalangan masyarakat baik kalangan atas maupun kalangan bawah.Besarnya minat masyarakat akan produk kelanting merupakan salah satu peluang bisnis yang menjanjikan. Kelanting termasuk salah satu makanan yang banyak disukai oleh masyarakat dan dalam proses pembuatannya tidak terlalu sulit. Seperti usaha Kelanting yang kami kembangkan bersama ibu Elmi yang

berada di Desa Sidomulyo yang memiliki rasa dan kualitas unggul.

Dengan menjual produk klanjing sama saja dengan melestarikan makanan khas daerah dan masih cukup banyak yang berminat dengan klanjing karena renyah dan rasanya gurih. Tetapi diluar sana juga banyak yang sudah beralih ke makanan yang lebih modern. Sehingga sebagai penjual kita harus memiliki inovasi agar klanjing tetap diminati oleh masyarakat. Klanjing termasuk dalam makanan ringan yang untuk teman makan atau sebagai camilan termasuk makanan yang bagus jadi banyak diminati oleh para konsumen, dalam hal pembuatan klanjing termasuk mudah, dan karena bahan dasar klanjing adalah singkong yang di pasar termasuk bahan yang mudah didapat dan tergolong bahan yang murah sehingga memudahkan para produsen untuk mendapatkannya.

Usaha Kelanting tersebut dalam proses perkembangannya mengalami hambatan, diantaranya yaitu mengalami kesulitan dalam segi inovasi dari Kelanting dan aspek sumber daya manusianya. Sehubungan dengan hal-hal yang melatar belakangi masalah-masalah tersebut diatas, penulis tertarik mengadakan pengamatan dan pendekatan sosial mengenai Pengolahan kelanting dibuat dengan menggunakan teknologi sederhana namun memerlukan proses yang cukup panjang. Pembuatan kelanting dimulai dari proses pengupasan, pengukusan, pengepresan, penggilingan, pencetakan sampai pembentukan dan pengeringan, penggorengan, serta pengemasan. Selain mudah dalam proses pengolahannya, harga bahan bakunya pun cukup terjangkau sehingga usaha

kelanting dapat dijalankan dengan modal yang tidak terlalu besar.¹

Oleh karena itu, produk olahan kelanting dapat menjadi sebuah alternatif usahayang cukup menarik dalam upaya peningkatan nilai jual komoditas singkong. Ditinjau dari aspek industri, industri kelanting di Sidomulyo pada umumnya merupakan industri skala rumah tangga yang dijalankan dengan teknologisederhana dan permodalan yang kecil. Hal tersebut menjadi kendala utama dalam upaya pengembangan agroindustri kelanting. Selain itu, tingkat kesejahteraan pelaku agroindustri ini masih belum merata, hanya pelaku industri yang memiliki modal besar yang dapat terlihat relatif lebih sejahtera. Permasalahan lain yang menyebabkan industri kelanting masih kurang berkembang yaitu kurangnya inovasi kemasan karena secara keseluruhan kelanting masih dijual dalam kemasan curah.

Strategi adalah alat untuk mencapai tujuan industri yang diperoleh berdasarkan kondisi industri. Agar industri kelanting dapat bertahan dan mampu berkembang, maka dibutuhkan strategi-strategi yang dapat disusun melalui analisis faktor internal dan eksternal. Berdasarkan berbagai sisi dari hasil analisis tersebut, selanjutnya strategi dapat dirumuskan melalui analisis SWOT. Menurut Rangkuti (2006), analisis SWOT merupakan salah satu metode analisis yang didasarkan pada kekuatan (*Strengths*), kelemahan (*Weaknesses*), peluang (*Opportunities*), dan ancaman (*Threats*) untuk memperoleh strategi yang tepat dan sesuai dengan kondisi industri saat ini serta alternatif

¹Suryana, ' Skripsi tentang Pemberdayaan Ekonomi Keluarga Melalui Homeindustri Di Desa Karang Anyar Kecamatan Gedong Tataan Kabupaten Pesawaran', (Bandar Lampung: UIN Raden Intan Lampung 2017), h. 22.

pengembangan industri kelanting pada masa yang akan datang.

Strategi menjadi salah satu alat yang dapat digunakan untuk mencapai tujuan industri sesuai dengan kondisi industri kelanting. Strategi-strategi yang tepat dapat digunakan sebagai pandangan arah dalam pandangan keberlangsungan usaha dan upaya pengembangan industri. Penentuan strategi pengembangan industri kelanting dilakukan dengan mengidentifikasi dan menganalisis faktor internal dan eksternal industri. Alternatif strategi dapat dirumuskan melalui analisis SWOT untuk menggambarkan bagaimana peluang dan ancaman yang dihadapi agroindustri sesuai dengan kekuatan dan kelemahan yang dimiliki. Strategi yang diprioritaskan yaitu berdasarkan hasil analisis SWOT dan posisi industri kelanting.²

Metode Pelaksana

Metode yang dipergunakan dalam kegiatan pelatihan ini adalah metode Sebagai sebuah bentuk pendekatan dalam pengembangan dan pemberdayaan masyarakat, asset based community-driven development (ABCD) mempunyai dasar paradigmatis dan sekaligus prinsip-prinsip yang mendasarinya. Paradigma dan prinsip-prinsip itu menjadi acuan pokok dan sekaligus menjadi karakteristik dan distingsi pendekatan ini dari pendekatan-pendekatan lain dalam pengembangan dan pemberdayaan masyarakat. Point yang perlu digaris bawahi dalam paradigma dan prinsip yang dimiliki oleh pendekatan ABCD adalah bahwa semuanya mengarah kepada konteks pemahaman dan internalisasi aset, potensi, kekuatan, dan

pendayaannya secara mandiri dan maksimal. Masing-masing prinsip mengisyaratkan penyadaran akan keberadaan kekuatan dan energi positif yang dimiliki “masyarakat” yang harus diidentifikasi, diketahui, difahami, diinternalisasi, untuk kemudian dimobilisasi oleh masyarakat sendiri dalam kerangka menuju peningkatan kesejahteraan dan keberdayaan semua elemen komunitas-masyarakat. Dalam implementasinya, paradigma dan prinsip-prinsip dalam pendekatan ABCD tersebut mesti dapat dilakukan secara utuh dan simultan. Persyaratan ini diberlakukan karena masing-masing prinsip merupakan mata rantai yang saling berhubungan erat dan saling memberikan efek “penguatan”. Sehingga akan menjadi penanda maksimal atau tidaknya aplikasi pendekatan ABCD dalam proses pengembangan dan pemberdayaan komunitas-masyarakat, tergantung dari sejauh mana prinsip-prinsip melandasinya sebagai “ruh”. Semakin utuh simultan dan kuatnya paradigma dan prinsip tersebut menjadi “ruh” dari proses pengembangan dan pemberdayaan yang dilakukan, maka harapan besar semakin maksimal “output dan outcome” yang dimunculkan.³

Adapun prinsip yang ditekankan dalam pengembangan masyarakat berbasis ABCD adalah 1. Setengah Terisi Lebih Berarti (Half full and half empty) 2. Semua punya potensi (No body has nothing) 3. Partisipasi (Participation) 4. Kemitraan (partnership) 5. Penyimpangan Positif (Positive Deviance) 6. Berasal dari dalam

² ‘Pengembangan agroindustri Kelanting’, 2015 <<http://digilib.unila.ac.id/13147/13/BAB1.pdf>>.

³ Mohammad Kosim, *Materi Pembekalan Kpm Partisipatoris 2018 Pemberdayaan Masyarakat Dengan Pendekatan Abcd Dan Par*, (Pamekasan: Institut Agama Islam Negeri Madura 2018), h. 38

masyarakat (Endogenous) 7. Mengarah pada sumber energi (Heliotropic)

1. Setengah Teris lebih Berarti (*Half Full Half Empty*) Salah satu modal utama dalam program pengabdian masyarakat berbasis aset adalah merubah cara pandang komunitas terhadap dirinya. Tidak hanya terpacu pada kekurangan dan masalah yang dimiliki. Tetap memberikan perhatian kepada apa yang dipunyai dan apa yang dapat dilakukan. Materi ini akan mengajarkan bagaimana pentingnya aset dalam pengembangan industri kelanting tersebut.
2. Fokus terhadap Aset Setengah teris lebih berarti. Setiap detail dari alam ini akan memberikan manfaat kepada kita jika kita mau menggalid an benar-benar meyakini manfaat tersebut. Sayangnya, seringkali kita lupa besaran aset yang kita miliki, dan terjebak dalam pandangan masalah yang ada di sekitar kita. Sebagai gambaran bagaimana seharusnya memandang aset dalam sebuah industri. Dengan adanya bahan baku singkong yang melimpah di Indonesia ini maka tidak perlu harus menjualnya di pabrik yang besar cukup dengan memberdayakan masyarakat sendiri sehingga mampu meningkatkan penghasilan sendiri dengan usaha industri kelanting.
3. Semua Punya Potensi (*No Body Has Nothing*) “Dalam konteks ABCD, prinsip ini dikenal dengan istilah “*No body has nothing*”. Setiap manusia terlahir dengan kelebihan masing-masing. Tidak ada yang tidak memiliki potensi, walaupun hanya sekedar kemampuan untuk tersenyum dan memasak

air. Semua berpotensi dan semua bisa berkontribusi. Disini kami menerapkan bahwa potensi yang dimiliki manusia harus di berdayakan dengan baik tidak takut akan memiliki kekurangan.

4. Partisipasi (*participation*) Partisipasi berasal dari bahasa Inggris yaitu “*participation*” adalah pengambilan bagian atau pengikutsertaan, Partisipasi adalah suatu keterlibatan mental atau emosi seseorang kepada pencapaian tujuan dan ikut bertanggung jawab didalamnya. Banyak ahli memberikan pengertian mengenai konsep partisipasi. Partisipasi berarti peran serta seseorang atau kelompok masyarakat dalam proses pembangunan baik dalam bentuk pernyataan mampu dalam bentuk kegiatan dengan memberi masukan pikiran, tenaga, waktu, keahlian, modal dan atau materi, serta ikut memanfaatkan dan menikmati hasil-hasil pembangunan. Pengertian tentang partisipasi dapat juga berarti bahwa pembuat keputusan menyarankan kelompok atau masyarakat untuk terlibat dalam bentuk penyampaian saran dan pendapat, barang, keterampilan, bahan dan jasa. Partisipasi dapat juga berarti bahwa kelompok mengenal masalah mereka sendiri, mengkaji pilihan mereka, membuat keputusan, dan memecahkan masalahnya.

Penelitian ini dilaksanakan di Desa Siodmulyo. Lokasi ini dipilih secara purposive/sengaja karena pada daerah ini terdapat beberapa usaha rumah tangga pembuat klanting sekaligus pemilihan tempat KKN. Penelitian ini dilakukan pada bulan Agustus 2019. Penelitian deskriptif adalah suatu bentuk penelitian yang ditujukan untuk mendeskripsikan kejadian-kejadian yang ada, baik kejadian alamiah

maupun kejadian buatan manusia. Penelitian deskriptif merupakan penelitian yang berusaha mendeskripsikan dan menginterpretasikan sesuatu, kondisi atau hubungan yang ada, pendapat yang berkembang, proses yang sedang berlangsung, akibat atau efek yang terjadi, atau kecenderungan yang tengah berlangsung.

1. Mengidentifikasi faktor-faktor strategis. Dalam identifikasi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman diperlukan alat bantu analisis yaitu analisis SWOT. Analisis SWOT memungkinkan perusahaan mengambil keunggulan kesempatan dalam menghindari ancaman analisis SWOT, juga membuat perusahaan menekankan kekuatan dan melunakkan atau mengeliminasi kelemahan dalam SDM dan organisasi analisis SWOT menjadi dasar untuk menentukan corporate profile dimana perusahaan akan bersaing dalam suatu bisnis atau industri.
2. Mengelompokkan masing-masing ke dalam faktor internal dan faktor eksternal. Kelompok yang ditentukan dalam faktor eksternal adalah (peluang dan ancaman) dan faktor internal adalah (kekuatan dan kelemahan).
3. Memformulasikan faktor internal dan eksternal ke dalam formulasi SWOT. Analisis SWOT sebagai alat formulasi strategi. Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (strengths) dan peluang (opportunities), namun secara bersamaan dalam meminimalkan kelemahan (weakness) dan ancaman (threats). Proses pengambilan keputusan strategisme

merupakan pengembangan dan misi, tujuan, strategi dan kebijakan perusahaan.

4. Strategi yang diambil. Berdasarkan SWOT matrix, dapat disusun empat strategi utama yaitu; SO, WO, ST dan WT. Masing-masing strategi ini memiliki karakteristik tersendiri dan hendakny adalah implementasi strategi selanjutnya dilaksanakan secara bersama-sama dalam mendukung satu sama lain.

Metode yang digunakan untuk menerapkan program atau solusi yang di tawarkan dengan membuat kelanting secara bersama-sama, dan melakukan pengamatan, pendekatan sosial kepada pelaku usaha kecil menengah produksi kelanting di Desa Sidomulyo, dengan memberikan informasi yang tepat kepada para pelaku usaha industri rumah tangga mengenai bagaimana cara mengelola, pemasaran, dan memberikan tambahan wawasan serta motivasi kepada para pelaku usaha ekonomi produktif untuk dapat memperbaiki system usaha yang selama ini di jalankan.

Kegiatan pemberdayaan ini dilaksanakan di rumah usaha ibu Elmi dusun Sidodadi Desa Sidomulyo. Industri kelanting yang dijalankan ibu Elmi sudah berjalan selama kurang lebih 15 tahun beliau hidup dari usaha industri klanting tersebut bersama suami dan ketiga anaknya. Didalam industri tersebut tidak memerlukan tenaga banyak orang. Pihak-pihak yang terkait dalam pemberdayaan masyarakat ini adalah seluruh mahasiswa KKN kelompok 214 Desa Sidomulyo bersama dengan Ibu Elmi dan sekeluarga. Kegiatan ini berlangsung dari tanggal 1 Agustus 2019 sampai dengan tanggal 6 Agustus 2019.

Hasil

Identifikasi Faktor Internal Dan Eksternal klanting merupakan produk olahan singkonglainnya yang banyak dikonsumsi oleh masyarakat Indonesia. Sejarah klanting di mulai dari Makanan khas Purwokerto dan Banyumas ini disebut klanting karena bentuknya mirip dengan anting. Makanan ini terbuat dari bahan singkong yang diparut dan diperas airnya kemudian dicampur dengan bumbu-bumbu lalu digoreng hingga berubah warna. Rasanya enak dan gurih. Sangat cocok untuk dijadikan oleh-oleh. Mungkin bagi yang pernah naik kereta api sebelum tahun 2012, ada ciri khas ketika kereta memasuki Stasiun Purwokerto, yaitu tawaran pedagang asongan yang menjajakan lanting bumbu. Klanting ini bentuknya mirip anting, hanya diameternya lebih besar. Makanan ini menjadi identitas warga Kebumen. Penegasan identitas itu ketika Paguyuban Perajin Lanting Khasanah Desa Lemahduwur, Kecamatan Kuwarasan hingga saat ini sampai di Desa Sidomulyo Kecamatan Tanggamus.

Strategi pemberdayaan masyarakat dalam usaha industri kelanting yaitu Untuk dapat merumuskan kebijakan pemberdayaan usaha klanting di Sidomulyo Kecamatan Sumberejo, di bawah inidisajikan faktor – faktor internal dan eksternal yang akan menentukan dan mempengaruhi kebijakan pemberdaayan di Sidomulyo Kecamatan Tanggamus dalam pengembangan usaha tahu, yakni: faktor internal yang meliputi faktor kekuatan, yang dimiliki dalam pemberdayan usaha klanting, dan

faktor kelemahan, seharusnya ada dan diperlukan untuk pemberdayaan usaha kelanting tetapi pada saat ini belum dimiliki.

Faktor eksternal meliputi peluang artinya apabila usaha pengolahan klanting dilaksanakan akan memanfaatkan setiap peluang yang ada, sedangkan ancaman adalah segala sesuatu yang akan dihadapi sebagai akibat dari pemberdayaan usaha klanting. Ancaman tersebut bisa terjadi sebelum, sedang, maupun setelah dilaksanakan pemberdayaan usaha klanting di desa Sidomulyo Kecamatan Sumberjo. Faktor Internal (Kekuatan dan Kelemahan)

a. Faktor Kekuatan

- 1) Pengalamanusahadibidang olahklanting, dalam mengembangkan usaha klantingnyapengalaman yang sudahmencapai15 tahun,danmempunyaieahlian di bidangolahklantingsehinggaakantetapmempertahankanusahaolahklanting yangakan diberdayakanlagi.
- 2) Kualitas klanting baik, klanting tidak mudahrusak, tahan lama 30 hari walaupun tanpa menggunakan zat pengawet, bersih dan sampai sekarang pengrajin klanting tetap berusaha mempertahankan kualitas klanting yang diproduksi agar dapat menembus pasaran nasional.
- 3) Saluran distribusi yang pendek, dalam pemasaran klanting, pengrajin klanting dapatmelakukannya dengan cara: secaralangsung dimana

konsumen atau parapelanggan mendatangi pengrajin klatung atau sebaliknya. Secara tidak langsung adalah melalui agen-agen.

- 4) Hubungan yang baik antar pengrajin klatung, yaitu memberi informasi, saling memberi atau meminjamkan apabila ada yang dibutuhkan seperti bahan baku yang sudah kehabisan dan berbagi pengetahuan masalah pengembangan usaha tahu kepada semua pengrajin tahu yang ingin mengembangkan usaha tahu. Hal ini bisa menimbulkan hubungan antara pengrajin klatung lebih baik dan meningkatkan bentuk kekeluargaan antara usaha lain.

b. Faktor kelemahan

- 1) Modal usahanya terbatas, modal yang dimiliki berkisar 50% - 60% saja untuk sumber daya pengrajin klatung selama memulai buka usaha klatung sampai sekarang ini menggunakan modal pribadi dari pemilik sekaligus usahanya tersebut. Hal ini yang terkadang membuat usaha sulit untuk melakukan perkembangan usahanya.
- 2) Tingkat pendidikan yang lemah, penduduk mukti makmur di antaranya hanya tamat SD, SLTP, dan SLTA, kondisi ini belum mencukupi sebagai landasan pembangunan

ekonomi berbasis pengetahuan dan penguasaan teknologi.

Faktor Eksternal (Peluang Dan Ancaman)

a. Faktor Peluang

- 1) Banyaknya konsumen membutuhkan klatung sebagai jajanan, konsumen yang membeli klatung sebagian untuk dijual untuk tambahan makan bersama bakso misalnya
- 2) Banyaknya konsumen membutuhkan klatung sebagai lauk, sebagian konsumen untuk teman makan agar makin renyah dan nikmat
- 3) Banyaknya pedagang membantu memperluas pemasaran, sebagian pedagang atau agen-agen membeli klatung langsung dari pengolah klatung dan menjual kembali kepada konsumen.

b. Faktor Ancaman

- 1) Naikturnya harga singkong, dikarenakan bahan baku singkong dipasok dari luar daerah penelitian sehingga harga bahan bakunya sekitar tidak mendukung karena bahan bakunya sulit untuk didapatkan di daerah ini, dan masih mengharapkan bahan baku yang dijual di pasaran.
- 2) Adanya pendatang baru bisa hadir secara bebas sehingga meningkatkan persaingan usaha. Hal ini disebabkan karena klatung dipasarkan di pasar bersaing sempurna

- 3) Adanya persaingan kualitas dan kuantitas klan-ting antarpe-
ngra-jin klan-ting lainnya, mengelolakan klan-ting kadang dengan perbedaan pengolahan, dengan alat yang berbeda atau sudah canggih dan penambahan bahan seperti bahan pengawet akan berpengaruh juga dengan kualitas dan kuantitasnya.

Matrik SWOT Usaha Tahu

Analisis SWOT didahului dengan identifikasi posisi usaha klan-ting melalui evaluasi nilai faktor internal (Kekuatan dan Kelemahan), dan faktor eksternal (Peluang dan Ancaman). Strategi operasional yang dihasilkan dari kombinasi faktor internal (kekuatan dan kelemahan) dan faktor eksternal (peluang dan ancaman) melalui matrik SWOT pada usaha klan-ting, sebanyak 7 alternatif strategi. Strategi-strategi yang dimaksud adalah sebagai berikut:

- a. Strategi SO. Strategi ini dibuat berdasarkan jalan pikiran usahaklan-ting, yaitu dengan memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar-besarnya.
 - 1) Meningkatkan kualitas klan-ting yang lebih baik lagi, seperti menambah tingkat ketahanan lama produk, cara pengolahannya, kebersihan dan menjaga kandungan gizinya.
 - 2) Membuat klan-ting yang berhubungan dengan klan-ting dan ditempel di jalan-jalan umum yang sering dilalui orang-orang atau tempat-tempat strategis di kota Tanggamus
- b. Strategi ST. Ini adalah strategi dalam mengg-

akan kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk mengatasikan ancaman.

- 1) Mempertahankan kualitas klan-ting yang baik, dan pengalamannya di bidang olah klan-ting yang sudah berjalan sudah sangat lama untuk mengembangkan usaha
- c. Strategi WO. Strategi ini diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada.
 - 1) Meningkatkan pengetahuan SDM untuk bisa lebih menguasai pengetahuan teknologi, dan pemahaman tentang pengolahan klan-ting seperti timbaca buku tentang klan-ting.
 - 2) Meningkatkan kemampuan untuk memproduksi klan-ting yang lebih banyak dan berkualitas sesuai kebutuhan pedagang dan konsumen
- d. Strategi WT. Strategi ini didasarkan pada kegiatan yang bersifat defensif dan berusaha meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman.
 - 1) Mengubah variasi klan-ting dengan melengkapi warna yang biasanya putih diberi varian rasa agar warna menarik seperti warna merah orange
 - 2) Mencoba mengurangi tingkat produksi yang lebih banyak untuk menghindari kekosongan dalam menjual adapina iktur unnya hargabahan bakusekarang.⁴

⁴Gustina Siregar, Salman, Lenawati, *Strategi Pengembangan Usaha Tahu Rumah Tangga*, Fakultas Pertanian Universitas

Pembahasan

Hasil Program kerja KKN UIN Raden Intan Lampung di desa Sidomulyo secara umum berjalan dengan baik yang disebabkan karena masyarakat tersebut sangat membutuhkan informasi dan keterampilan atau teknologi yang terkait dengan diversifikasi pengelolaan dan pengolahan klanting. Disamping itu, para masyarakat usaha rumahan mata pencaharian utamanya adalah industri klanting sehingga mereka sangat memiliki kepedulian dan partisipasi dalam setiap program KKN UIN Raden Intan Lampung. Adapun pemberdayaan melalui KKN yang telah terealisasi baik KKN angkatan adalah sebagai berikut:..

1. Diversifikasi pengolahan singkong terpadu
2. Sosialisasi dengan Kelompok Sasaran/Masyarakat
3. Penyuluhan pembuatan klanting secara berkelanjutan
4. Pengadaan bahan dan alat untuk pelatihan pembuatan klanting yang memiliki varian rasa dan warna
5. Pelatihan pembuatan klanting balado
6. Pelatihan pembuatan klanting diberi warna
7. Pelatihan pengemasan agar klanting terlihat menarik
8. Pelatihan teknologi pengolahan singkong menjadi klanting yang memiliki warna dan varian rasa

Adapun program kerja tambahan yang juga telah dilakukan adalah:

1. Pemeriksaan Kesehatan Masyarakat
2. Kegiatan Keagamaan
3. Kegiatan Olahraga dan Kesenian
4. Sosialisasi Bina Keluarga Remaja

Berikut proses pembuatan klanting yang memiliki warna dan varian rasa:

1. Pengumpulan singkong dari agen penjual singkong. Singkong dipilih dengan kualitas yang masih baik dan segar. Disini singkong jenis apa saja tidak perlu harus dikategorikan karena singkong jenis apa saja bisa dibuat klanting.



2. Pengupasan singkong
Agar dapat dipilih bagus tidaknya jenis singkong tersebut sebelum diolah dikupas terlebih dahulu agar bersih dan mudah untuk diolah menjadi klanting.



3. Pencucian singkong
Agar terjaga kebersihannya dan higienis singkong tersebut dicuci terlebih dahulu



4. Pengukusan singkong

Agar mudah untuk dibentuk perlu dikukus agar singkong matang. Diberi bumbu ketumbar bawang putih dan garam secukupnya agar singkong setelah menjadi klanjing memiliki rasa yang gurih.



5. Penirisan singkong setelah dikukus Dengan menggunakan alat peniris agar singkong tidak mengandung air. Sebagian singkong diberi warna agar terlihat menarik.
6. Penggilingan singkong Gunanya agar berbentuk silinder dan mudah untuk dibentuk



7. Pembentukan bulat-bulat



8. Penjemuran klinging Gunanya agar klinging ketika digoreng cepat kering dan tidak mengandung minyak



9. Penggorengan klinging Agar tahan lama dan renyah klinging perlu digoreng terlebih dahulu

10. Kemudian klinging ditiriskan dan tunggu hingga dingin



11. Diberi varian rasa Agar klinging memiliki rasa yang menarik tidak hanya monoton rasa original



Kesimpulan

Strategi pemerdayaan yang dipilih dalam pengembangan usaha industri rumah tangga ini melalui analisis SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats*) yaitu: meningkatkan kualitas klanting yang lebih baik lagi, membuat iklan yang berhubungan dengan klanting, di jalan-jalan atau tempat-tempat strategis di desa Sidomulyo Kecamatan Sumberejo, mempertahankan kualitas Klanting, dan pengalaman di bidang olahan klanting yang sudah berjalan cukup lama, meningkatkan pengetahuan SDM untuk bisa menguasai pengetahuan teknologi, dengan penerapan strategi agresif artinya usaha tahu berada dalam situasi yang sangat menguntungkan atau memiliki peluang dan kekuatan, strategi yang harus diterapkan adalah memanfaatkan peluang untuk meraih keuntungan.

12. Pengemasan

Untuk didistribusikan ke konsumen klanting di kemas semenarik mungkin



Klanting diatas sebelum adanya pemberdayaan masih dengan rasa original dan warna yg asli kemudia dibawah ini setelah diadakan pemberdayaan sudah memiliki warna dan varian rasa.

DAFTAR PUSTAKA

Gustina Siregar, Salman, Lenawati. *Strategi Pengembangan Usaha Tahu Rumah Tangga*, Fakultas Pertanian Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara. Oktober 2014 Volume 19 No. 1, h. 12

Mohammad Kosim. *Materi Pembekalan Kpm Partisipatoris 2018 Pemberdayaan Masyarakat Dengan Pendekatan Abcd Dan Par*. Pamekasan: Institut Agama Islam Negeri Madura 2018

Suryana, ' Skripsi tentang *Pemberdayaan Ekonomi Keluarga Melalui Homeindustri Di Desa Karang Anyar Kecamatan Gedong Tataan Kabupaten Pesawaran*'. Bandar Lampung: UIN Raden Intan Lampung 2017.

Pengembangan agroindustri Kelanting', 2015
<<http://digilib.unila.ac.id/13147/13/BAB1.pdf>>.