



## IbM bagi Usaha Kecil “Kreasi Coklat”

Zainal Arifin

Bambang Widagdo

Fakultas Ekonomi dan Bisnis  
Universitas Muhammadiyah Malang

Fakultas Ekonomi dan Bisnis  
Universitas Muhammadiyah Malang

### ABSTRACT

Pengabdian ini bertujuan untuk memberikan pendampingan dan pelatihan pemisahan keuangan usaha dan keuangan keluarga serta pembenahan rencana bisnis usaha kecil “kreasi coklat”. Pengabdian ini mengkombinasikan wawancara, observasi dan analisa dokumen sebagai metodologi untuk mengidentifikasi permasalahan mitra, menentukan kebutuhan mitra dan merancang pelatihan yang dapat dilakukan oleh mitra untuk meningkatkan kapasitas usahanya. Berdasarkan wawancara dan observasi, tim pengabdian menawarkan solusi pelatihan dan pendampingan pendidikan keuangan keluarga (*family financial education*) dan penyusunan rencana bisnis (*business plan*) yang memuat secara detail tentang produk, pelanggan dan pangsa pasar, supplier, estimasi keuntungan dan analisa persaingan usaha.

### Keywords

Keuangan keluarga, rencana bisnis, usaha kecil, usaha coklat

### 1. PENDAHULUAN

Coklat menjadi salah satu camilan favorit yang digemari banyak orang dan memiliki nilai prestise tersendiri. Bukan hanya anak-anak yang doyan makan coklat, bahkan remaja dan usia dewasa tidak ingin ketinggalan mencicipi gurihnya rasa coklat. Coklat dibuat dari biji kakao yang melalui berbagai tahapan proses, seperti ekstraksi, *refening*, hingga proses *conching*.

Indonesia merupakan salah satu produsen kakao, namun negara-negara yang memiliki kualitas coklat nomor satu adalah Amerika Serikat, Belgia, Swiss, Spanyol dan juga Prancis. Begitu banyaknya orang yang suka dengan makanan yang berbahan coklat, tentu menjadi peluang yang bagus apabila membangun sebuah usaha kecil sebagai pembuat permen coklat. Untuk memulai usaha ini tidaklah terlalu sulit, dan modal yang diperlukan pun tidaklah terlalu banyak. Yang dibutuhkan adalah lemari pendingin (*freezer*), alat pelumer bahan coklat (*steam*) bisa menggunakan panci, berbagai bentuk cetakan, bahan coklat (batangan), campuran isi coklat (susu, kacang mede, buah), dan kemasan pembungkus coklat.

Proses pembuatan coklat, pertama bahan coklat yang telah disediakan dilelehkan agar melumer dengan alat pemanas atau pengukus, bisa juga menggunakan panci yang diisi sedikit air seperti proses mengukus kue. Bahan coklat tersebut biasanya berbentuk batangan yang dibeli kiloan dengan harga sekitar Rp 35.000 hingga Rp. 50.000 per kilogram tergantung jenis dan kualitasnya. Setelah bahan coklat menjadi lunak maka dituangkan ke dalam cetakan yang bentuknya bervariasi (berbentuk bunga,

kotak, daun, hati, bola, hewan, huruf, dsb). Biasanya cetakan coklat berbahan plastik harganya sekitar 5.000 - 30.000 rupiah/pcs yang bisa diperoleh di toko kue atau toko alat-alat rumah tangga. Bahan coklat yang telah dituangkan ke dalam cetakan kemudian didiamkan di dalam *freezer* hingga sedikit beku, kemudian ditambahkan kacang mete, susu kental, kacang tanah, potongan buah strawberry, marshmallow ataupun bahan lainnya sebagai isi dalam coklat. Selanjutnya dituangkan lagi bahan coklat untuk menutupi isi coklat tersebut, lalu simpan lagi di dalam kulkas/*freezer*. Setelah coklat dalam cetakan mulai mengeras, maka coklat tersebut siap dibungkus dalam kemasan (*foil*).

Agar usaha dalam bisnis coklat ini sukses, ada beberapa hal yang perlu diperhatikan yaitu : 1) pemilik usaha harus mempelajari dengan mendetail serba-serbi coklat yang menyangkut tentang jenis coklat (*white, milk, dark*), merek coklat (*tulip, collata, elmer ghana*, dsb) sifat bahan coklat, teknik tempering, pembuatan coklat *praline*, pembuatan *ganahche, topping* hingga karamel untuk *filling* coklat; 2) Pemilik usaha harus mampu berkreasi dalam bentuk-bentuk coklat yang unik dengan kemasan yang menarik; 3) Pemilik usaha harus mampu menciptakan rasa coklat yang nikmat serta perpaduan isi coklat yang pas; 4) Harga jual yang kompetitif dengan produk kemasan yang lain; 5) Pemilik usaha harus memiliki berbagai strategi dalam pemasaran, misalnya mempunyai toko coklat sendiri, memasarkan ke toko-toko lain, berjualan lewat internet, dan sebagainya; 6) Pemilik usaha harus mampu memanfaatkan berbagai moment, seperti hari Valentine dan hari raya agama.

Usaha kreasi coklat Leyza milik ibu Nazila dan Fifa milik ibu Utami adalah usaha rumahan yang dirintis sejak setahun lalu dengan modal awal Rp 200.000,- . Usaha ini memiliki pasar di Malang, Surabaya, Sidoarjo, Bali, Sragen, Yogyakarta, Pekalongan dan Jakarta dengan sistem dititipkan pada saudara karena usaha rumahan ini belum memiliki ijin usaha dan outlet. Harga coklat Leyza dan Fifa ini mulai Rp 2.000,-/biji sampai Rp 40.000,-/toples.

Selama setahun ini, ibu Nazila dan ibu Utami menjalankan usahanya Dalam menjalankan usahanya, kedua pemilik usaha kreasi coklat ini masih berdasarkan pesanan, belum memisahkan antara keuangan rumah tangga dengan keuangan usaha coklat. Sehingga ibu Nazila dan ibu Utami membutuhkan keterampilan membuat pencatatan keuangan yang terpisah antara keuangan keluarga dan keuangan usaha.

Selain pemisahan pencatatan keuangan keluarga dan keuangan usaha, ibu Nazila dan ibu Utami juga perlu menyusun rencana bisnis agar usaha kreasi coklat ini dapat didaftarkan ijin usahanya ke Dinas Perindustrian dan



**STUDI KASUS INOVASI EKONOMI**  
**Vol. 02 Issue 01, 2016**  
**ISSN : 2528-6269**

Perdagangan. Sebuah rencana bisnis (*Business Plan*) adalah peta dalam menjalankan usaha. Ini adalah rencana yang akan menuntun mengenai APA yang akan dikerjakan, KAPAN dan BAGAIMANA mengerjakannya. Sebuah rencana bisnis juga akan membantu dalam melihat lebih jelas mengenai tipe bisnis yang akan dirintis, siapa saja yang akan menjadi pelanggan, dan apa produk atau jasa yang akan ditawarkan.

Rencana bisnis yang resmi (*formal business plan*) akan memberikan *summary* dari bisnis dan market, kemudian akan membahas secara detil tentang produk, pelanggan dan pangsa pasar (*market*), supplier, estimasi keuntungan, analisa persaingan usaha, dan lain-lain.

## 1. MATERI DAN METODE PELAKSANAAN

Metode yang ditawarkan adalah pelatihan dan pendampingan pada kedua usaha kecil kreasi coklat adalah :

### 2.1 Menyusun Laporan Keuangan Keluarga

- a. Menghitung penghasilan bersih yang diterima setiap bulannya. Gaji bersih adalah penghasilan yang diterima setelah dipotong oleh pajak penghasilan dan pemotongan-pemotongan lainnya.
- b. Membuat daftar apa saja yang menjadi kebutuhan rumah tangga setiap bulannya, termasuk di dalamnya hipotek, pajak mobil, biaya tak terduga seperti perbaikan mobil, dan kemudian juga biaya makan, bensin, asuransi, cicilan kartu kredit dan hal lain yang dianggap masuk dalam kebutuhan dalam keluarga. Mengumpulkan slip gaji dan tagihan dalam tiga bulan terakhir untuk membandingkan keseimbangan keuangan keluarga.
- c. Menghitung rata-rata uang yang dikeluarkan selama tiga bulan terakhir. Jika ada pengeluaran yang tidak terduga, perkirakanlah jumlahnya untuk beberapa bulan ke depannya.
- d. Mengurangi penghasilan bersih dengan rata-rata pengeluaran yang tidak terduga.
- e. Mengalokasikan dana untuk kebutuhan pribadi seperti tagihan handphone, pakaian, hiburan, sumbangan, hadiah dan kebutuhan pribadi lainnya.
- f. Memperkirakan pengeluaran untuk bulan depan sesuai dengan dana yang telah dialokasikan untuk masing-masing kebutuhan. Setiap kali melakukan pembelian, selalu ingat untuk mengurangi dari dana untuk kebutuhan tersebut. Misalkan, sudah mengalokasikan 1 juta rupiah untuk membeli pakaian. Setelah uang tersebut dipakai, janganlah membeli pakaian lagi di bulan yang sama.
- g. Menyesuaikan alokasi dana ketika pada bulan pertama penganggaran tidak menyalakan untuk ditabung atau tidak bisa memenuhi kebutuhan yang lebih penting.

### 2.2 Menyusun Rencana Bisnis (*Business Plan*)

yaitu Suatu dokumen yang menyatakan keyakinan akan kemampuan sebuah bisnis untuk menjual barang atau jasa dengan menghasilkan keuntungan yang memuaskan dan

menarik bagi penyandang dana, yang meliputi :

- a. Nama Usaha. Poin ini sederhana namun sangat menentukan. Nama perusahaan tidak hanya dipakai satu atau dua periode saja, namun untuk selamanya. Oleh karena itu perlu pemikiran yang cermat dalam menentukan nama perusahaan ini. Menurut Canon dan Wichert, ciri-ciri nama yang baik adalah : Pendek, Sederhana, Mudah dieja, Mudah diingat, Enak dibaca, Tidak ada nada sumbang, Tidak ketinggalan jaman, Ada hubungan dengan barang dagangan, bila diekspor gampang dibaca oleh orang luar negari, Tidak menyinggung perasaan kelompok/orang lain atau tidak negatif, Dapat memberi sugesti pada pengguna produk tersebut
- b. Lokasi Usaha. Seperti halnya nama usaha, lokasi usaha juga berkaitan dengan masa atau jangka panjang. Artinya dampak yang timbul karena kesalahan memilih lokasi usaha akan terbawa dan menjadi beban jangka panjang, apalagi investasi untuk usaha ini tidak kecil. Kesalahan dalam pemilihan lokasi juga dapat menimbulkan masalah di kemudian hari, seperti kesulitan mendapatkan bahan baku, kesulitan mencari konsumen, kesulitan perijinan dan masih banyak lagi. Oleh karena itu, lokasi yang baik hendaknya memperhatikan beberapa faktor di bawah ini : Sumber bahan baku, Letak pasar / konsumen, Sarana dan prasarana pendukung, Perijinan, Masyarakat, dll.
- c. Komoditi yang akan diusahakan. Kesempatan memilih komoditi apa yang akan diusahakan, dapat mempertimbangkan beberapa hal berikut ini : Meningkatkan/melimpahnya permintaan masyarakat, sementara suply tidak mencukupi, Teridentifikasinya kebutuhan masyarakat akan produk tertentu, Kurangnya saingan dalam bidang usaha yang akan ditekuni, Adanya kemampuan yang meyakinkan untuk bersaing dan berhasil.
- d. Konsumen Yang Dituju. Untuk poin ini, segmentasi (pembagian) pasar perlu dilakukan, kalangan atau golongan mana saja yang akan dilayani. Hal ini sangat tergantung dari kemampuan internal dalam melayani dan menyediakan produk yang dibutuhkan oleh golongan pasar tersebut.
- e. Posisi di Pasar yang akan dimasuki. Sebagai pendatang baru dalam sebuah unit bisnis, perlu dipertimbangkan apakah perusahaan akan masuk sebagai pemimpin pasar, penantang pasar, pengikut pasar, atau perelung pasar. Semua pilihan tersebut memiliki konsekuensi sendiri-sendiri yang harus dihadapi.
- f. Partner Yang akan Diajak Kerjasama. Di banyak kasus, kerja sama dengan pihak lain sangat dan lazim dilakukan. Banyak alasan mengapa kerja sama tersebut perlu dilakukan. Salah satu di antaranya adalah untuk memperkuat modal dan profesionalisme pengelolaan. Hal penting yang perlu diperhatikan dalam melakukan kerja sama adalah adanya kontrak/perjanjian kerja yang jelas dan formal.
- g. Manajemen. Manajemen menyangkut SDM yang akan mengelola dan menjalankan bisnis yang akan ditekuni. Alternatif yang dapat dipilih diantaranya adalah : Dikelola sendiri, Diserahkan pada pihak lain dengan pengawasan, Dikelola bersama dengan partner bisnis, Dikelola sepenuhnya oleh pihak lain. Semua pilihan tersebut tentunya memiliki konsekuensi sendiri-sendiri



**STUDI KASUS INOVASI EKONOMI**  
**Vol. 02 Issue 01, 2016**  
**ISSN : 2528-6269**

yang perlu diperhatikan dan direncanakan dengan matang.

- h. Permodalan dan Manajemen Keuangan. Poin ini menjadi sangat penting, karena semua sumber daya yang dibutuhkan untuk memulai suatu usaha, ada harganya. Oleh karena itu, modal semangat dan kejujuran saja tidaklah cukup, perlu modal dalam arti yang sebenarnya. Beberapa hal yang perlu diperhatikan adalah : Besarnya modal yang dibutuhkan, Sumber modal yang dapat diharapkan, Biaya modal, Arus kas (tingkat pengembalian) dari modal tersebut. Beberapa tip dalam mengelola keuangan adalah : Bila meminjam sesuaikan dengan kemampuan mencicil, Jika tidak dapat membuatnya produksi, jangan meminjam, Bila tidak butuh, jangan silau terhadap tawaran kredit, Jangan menggunakan pinjaman usaha untuk keperluan pribadi, Perhitungan arus kas perusahaan seteliti mungkin, Pacu kinerja perusahaan akan menghasilkan keuntungan, dll.
- i. Studi Kelayakan. Poin ini sangat diperlukan untuk memberi penjelasan dari berbagai aspek, seperti : aspek ekonomi, aspek hukum, aspek teknis, aspek pasar, dll. Tujuannya adalah untuk lebih memastikan bahwa unit usaha/bisnis yang akan dijalankan adalah layak dan memiliki prospek yang baik.

Berikut adalah format laporan keuangan keluarga yang dilatihkan kepada pemilik usaha kreasi coklat Leyza dan Fifa

PERENCANAAN KEUANGAN KELUARGA				
BUDGET BULAN: _____				
<b>PEMASUKAN</b>		<b>Budget</b>	<b>Aktual</b>	<b>Selisih</b>
	Gaji Suami	4.000.000		
	Gaji Istri	3.000.000		
	Penghasilan Lainnya	-		
<b>TOTAL PEMASUKAN</b>		<b>7.000.000</b>		
<b>PENGELUARAN</b>				
<b>Tipe</b>	<b>Kategori</b>	<b>Budget</b>	<b>Aktual</b>	<b>Selisih</b>
Hutang	Kredit Rumah	1.200.000		
	Kredit Kendaraan	800.000		
Zakat	Zakat	200.000		
	Infak/Sadaqah	100.000		
Tabungan	Tabungan Pendidikan	300.000		
	Tabungan Bulanan	500.000		
Konsumsi Rutin Bulanan	Pendidikan			
	Uang Sekolah	100.000		
	Belanja Rumah Tangga			
	Beras xx kg	100.000		
	Gula	25.000		
	Minyak Goreng	30.000		
	Lauk Pauk	700.000		
	Transportasi			
	Bensin	150.000		
	Service kendaraan	100.000		
	Tol dan parkir	50.000		
	Tagihan			
	Listrik	100.000		
Air	70.000			

**3. HASIL DAN PEMBAHASAN**

Monitoring dan evaluasi yang diterapkan dalam program penyusunan laporan keuangan usaha dan keluarga serta penyusunan Rencana Bisnis (*Business Plan*) ini adalah :

- a. Tingkat partisipasi mitra pengabdian dalam mengikuti kegiatan pelatihan yang dilakukan sebanyak 7 kali pertemuan
- b. Kemampuan untuk melakukan percobaan secara mandiri yang meliputi : penyusunan laporan keuangan keluarga (*family financial report*) dan penyusunan secara detil tentang produk, pelanggan dan pangsa pasar (*market*), supplier, estimasi keuntungan, analisa persaingan usaha, dan lain-lain secara matang, terarah, namun tetap sederhana dan mudah dipahami orang lain, sehingga sehingga pelaksanaan usaha coklat LEYZA dan FIFA dapat terarah, tidak keluar jalur, dapat dipertanggungjawabkan, diukur dan dievaluasi.

Jenis luaran yang akan dihasilkan sesuai dengan rencana kegiatan adalah meningkatnya pengetahuan dan kemampuan pemilik usaha kreasi coklat Leyza dan Fifa dalam penyusunan secara detil tentang produk, pelanggan dan pangsa pasar (*market*), supplier, estimasi keuntungan, analisa persaingan usaha, dan lain-lain, yaitu :

- a. Jenis luaran yang akan dihasilkan sesuai dengan rencana kegiatan adalah tersusunnya laporan keuangan usaha dan keluarga
- b. Jenis luaran yang akan dihasilkan sesuai dengan rencana kegiatan adalah tersusunnya Rencana Bisnis (*Business Plan*)
- c. Spesifikasi Luaran rencana bisnis adalah : Rencana bisnis yang mudah dimengerti, memiliki 1 (satu) tujuan, dan tercapai dengan cepat; Menggunakan sedikit kalimat, tidak hanya singkat tapi juga efisien; Memiliki tujuan jelas, hanya menyampaikan fakta dan ide yang relevan; Menarik, mudah dimengerti, serta menggunakan gambar dan grafik; Menggunakan kata-kata yang sederhana dan disusun dengan model percakapan atau komunikasi interaktif; Membawa nuansa optimis dan positif; Mengarahkan keputusan pembaca, menegaskan itikad baik, serta mendemonstrasikan pengetahuan dan skill; Tidak membuat pernyataan yang tidak mendukung fakta; Bersifat obyektif dan dibuat berdasarkan data-data nyata dan akurat serta sumber informasi yang berkualitas.

Berikut adalah beberapa contoh produk usaha kecil kreasi coklat Leyza dan Fifa





STUDI KASUS INOVASI EKONOMI  
Vol. 02 Issue 01, 2016  
ISSN : 2528-6269



Dengan mengacu pada metode yang digunakan dalam kegiatan pengabdian ini, maka hasil pelaksanaan kegiatan adalah :



**STUDI KASUS INOVASI EKONOMI**  
**Vol. 02 Issue 01, 2016**  
**ISSN : 2528-6269**

- a. Hari Sabtu Tanggal 4 April 2015 Jam 10.00-12.00 diadakan pertemuan pemilik usaha kreasi coklat Leyza dan Fifa. Dalam pertemuan tersebut tim pengabdian melakukan pelatihan dan pendampingan tentang penyusunan rencana bisnis tema latar belakang usaha dan analisis pasar/pemasaran
- b. Hari Sabtu Tanggal 11 April 2015 Jam 10.00-12.00 diadakan pertemuan pemilik usaha kreasi coklat Leyza dan Fifa. Dalam pertemuan tersebut tim pengabdian melakukan pelatihan dan pendampingan tentang analisis produksi dan analisis sumber daya manusia (SDM)
- c. Hari Sabtu Tanggal 18 April 2015 Jam 10.00-12.00 diadakan pertemuan pemilik usaha kreasi coklat Leyza dan Fifa. Dalam pertemuan tersebut tim pengabdian melakukan pelatihan dan pendampingan Rencana Pengembangan Usaha
- d. Hari Sabtu Tanggal 25 April 2015 Jam 10.00-12.00 diadakan pertemuan pemilik usaha kreasi coklat Leyza dan Fifa. Dalam pertemuan tersebut tim pengabdian melakukan ceramah tentang Pemanfaatan Teknologi Informasi
- e. Hari Sabtu Tanggal 2 Mei 2015 Jam 10.00-12.00 diadakan pertemuan pemilik usaha kreasi coklat Leyza dan Fifa. Dalam pertemuan tersebut tim pengabdian melakukan pelatihan dan pendampingan tentang Analisis Keuangan
- f. Hari Sabtu Tanggal 9 Mei 2015 Jam 10.00-12.00 diadakan pertemuan pemilik usaha kreasi coklat Leyza dan Fifa. Dalam pertemuan tersebut tim pengabdian melakukan pelatihan dan pendampingan tentang Analisis dampak dan Resiko Usaha serta persaingan usaha
- g. Hari Sabtu Tanggal 16 Mei 2015 Jam 10.00-12.00 diadakan pertemuan pemilik usaha kreasi coklat Leyza dan Fifa. Dalam pertemuan tersebut tim pengabdian melakukan pelatihan dan pendampingan tentang penyusunan laporan keuangan usaha dan keluarga

Rekomendasi yang dilakukan untuk pengembangan di masa mendatang meliputi :

- 1) Peningkatan kapasitas mitra pengabdian yaitu ibu Nazila dan ibu Utami, pemilik usaha kecil kreasi coklat Leyza dan Fifa, yaitu pengetahuan dan keterampilan tentang pemisahan keuangan usaha dengan keuangan keluarga, penyusunan laporan keuangan usaha dan penyusunan rencana bisnis
- 2) Memperluas pasar bagi pemilik usaha kecil kreasi coklat Leyza dan Fifa, yaitu tidak hanya wilayah Malang, Surabaya, Sidoarjo, Bali, Sragen, Yogyakarta, Pekalongan dan Jakarta tetapi juga berkembang ke wilayah nasional lainnya.

#### **4. KESIMPULAN & SARAN**

Berdasarkan kegiatan yang telah dilakukan, maka dapat disimpulkan hal-hal sebagai berikut :

- a. Bertambahnya pengetahuan mitra tentang memisahkan keuangan usaha dan keuangan keluarga, serta

keterampilan menyusun Rencana Bisnis (*Business Plan*) yang berisi tentang summary dari bisnis dan market, dan membahas secara detil tentang produk, pelanggan dan pangsa pasar (*market*), supplier, estimasi keuntungan, analisa persaingan usaha, dan resiko usaha.

- b. Kemampuan mitra untuk mempraktekkan pengetahuan yang telah diperoleh secara mandiri  
Berdasarkan kesimpulan yang ada, maka saran yang dapat diberikan adalah :

- a. Perlu dilakukan upaya terus menerus untuk memberikan pemahaman tentang pentingnya memisahkan keuangan usaha dan keuangan keluarga, serta pentingnya menyusun Rencana Bisnis (*Business Plan*) yang berisi tentang summary dari bisnis dan market, dan membahas secara detil tentang produk, pelanggan dan pangsa pasar (*market*), supplier, estimasi keuntungan, analisa persaingan usaha, dan resiko usaha pada mitra usaha kecil kreasi coklat, sehingga pada akhirnya nanti para pemilik usaha coklat dapat mendaftarkan usahanya ke Dinas Perindustrian dan Perdagangan agar memperoleh izin usaha
- b. Dengan legalnya usaha kecil kreasi coklat tersebut, maka mitra pengabdian akan mampu membantu meningkatkan pendapatan keluarga

#### **5. UCAPAN TERIMA KASIH (ACKNOWLEDGMENTS)**

Terimakasih kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Malang atas bantuan pendanaan untuk terlaksananya kegiatan pengabdian ini dan kepada kedua mitra pengabdian (Ibu Nazila dan ibu Utami pemilik usaha kreasi coklat Leyza dan Fifa atas kesediaan dan kerjasama menjadi mitra pengabdian serta dukungannya selama kegiatan berlangsung.

#### **6. REFERENSI**

1. Husnan, Suad dan Muhammad, Suwarsono (2008) Studi Kelayakan Proyek, Edisi ke-4, UPP STIM YKPN, Yogyakarta.
2. Jumingan (2009) Studi Kelayakan Bisnis, Bumi Aksara, Jakarta.
3. Noer, Muhammad (2009) Menyusun Budget Keuangan Keluarga. [www.muhammadnoer.com](http://www.muhammadnoer.com); diakses tanggal 20 Juni 2015
4. Trisya, Jerry (2012) Contoh Catatan Pengeluaran Rumah Tangga. [www.jerrytrisya.com](http://www.jerrytrisya.com); diakses tanggal 20 Juni 2015
5. Umar, Husein (2009) Studi Kelayakan Bisnis, Edisi ke-3, PT Gramedia Pustaka Utama, Jakarta