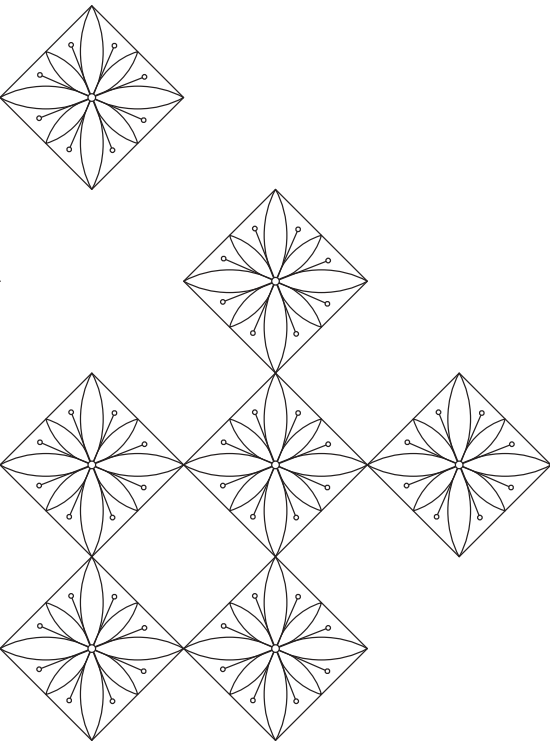
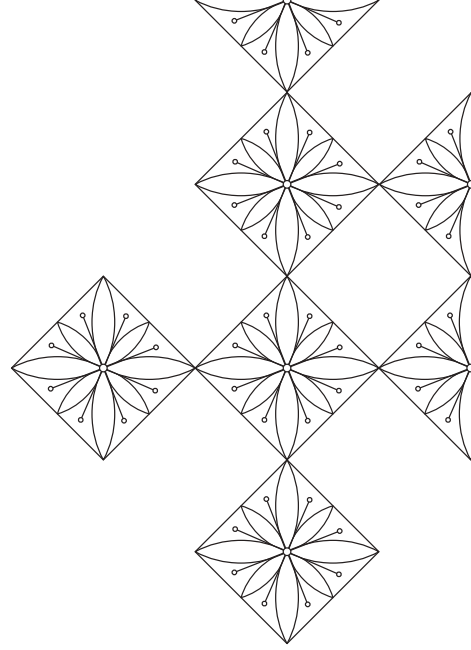


**P R O F I L
U M K M**

**DESA
KESAMBEN
KULON**



Kerjasama antara:

**Lembaga Penelitian &
Pengabdian kepada Masyarakat**

**Desa Kesamben Kulon
Kabupaten Gresik**

**Habitat for Humanity
Indonesia**

2 0 2 1

**P R O F I L
U M K M**

**DESA
KESAMBEN
KULON**

Penyusun :

Herry Christian Palit
Tanti Octavia
Debora Anne Y.A.



Penerbit:

Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat
Universitas Kristen Petra
Surabaya

Profil UMKM Desa Kesamben Kulon / Herry Christian Palit, Tanti Octavia, Debora Anne Y.A.

Surabaya, Bagian Penerbit Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat, Universitas Kristen Petra, 2021

ISBN: 978-602-5446-46-7

Kutipan Pasal 44

1. Barang siapa dengan sengaja dan tanpa hak mengumumkan atau memperbanyak suatu ciptaan atau memberi ijin untuk itu, dipidana paling lama 7 (tujuh) tahun dan/atau denda paling banyak Rp 100.000.000,- (seratus juta rupiah).
2. Barang siapa dengan sengaja menyiarkan, memamerkan, mengedarkan, atau menjual kepada umum dalam ayat (1) dipidana dengan pidana penjara paling lama 5 (lima) tahun dan/atau denda paling banyak Rp 50.000.000,- (lima puluh juta rupiah).

Profil UMKM Desa Kesamben Kulon
Cetakan Pertama, Februari 2021

Penyusun:

Herry Christian Palit, Tanti Octavia, Debora Anne Y.A.

Desain & Tata Letak:

Yulia Dinata

@Hak cipta ada pada penulis

Hak penerbitan pada penerbit

Tidak boleh diproduksi sebagian atau seluruhnya dalam bentuk apapun tanpa seijin tertulis dari pengarang dan/atau penerbit

Penerbit:

Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat

Universitas Kristen Petra

Jl. Siwalankerto No. 121-131, Surabaya 60236

Telp. 031-2983139, 2983147; Fax. 031-2983111

KATA PENGANTAR

Puji syukur kami panjatkan ke hadirat Tuhan Yang Maha Esa atas selesainya pembuatan Profil UMKM Desa Kesamben Kulon. Kegiatan ini merupakan hasil kerjasama Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat (LPPM) Universitas Kristen Petra dengan Desa Kesamben Kulon dan Habitat for Humanity Indonesia.

Pada kesempatan ini kami mengucapkan terima kasih kepada beberapa pihak yang telah mendukung terlaksanannya kegiatan ini, yaitu:

1. Desa Kesamben Kulon Kabupaten Gresik
2. Para pendamping UMKM di Desa Kesamben Kulon
3. Mahasiswa Perancangan Sistem Industri Program Studi Teknik Industri Universitas Kristen Petra Surabaya

Buku Profil UMKM Desa Kesamben Kulon ini masih membutuhkan penyempurnaan. Namun kami yakin, buku ini dapat digunakan sebagai pijakan bagi pihak-pihak yang tergerak untuk membantu pengembangan UMKM di Desa Kesamben Kulon, Kabupaten Gresik.

Surabaya,
Februari 2021

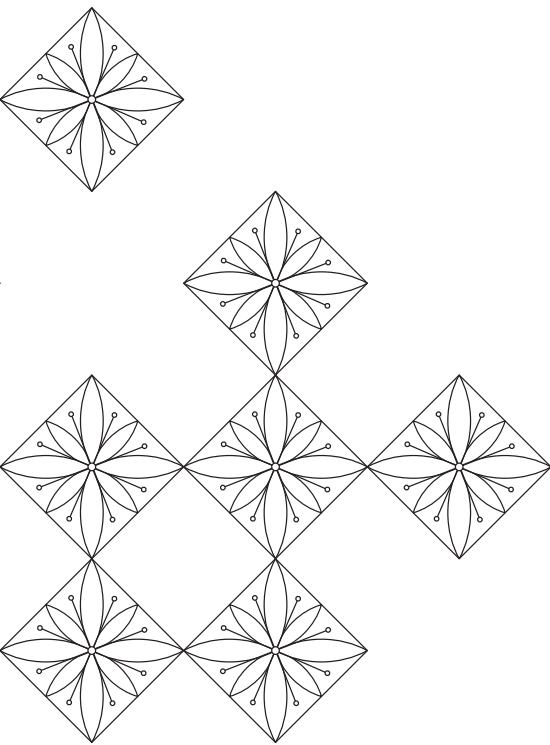
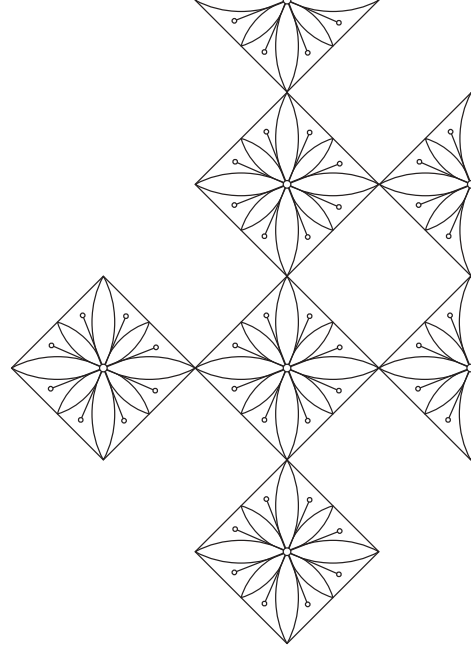
Penyusun

DAFTAR ISI

Kata Pengantar	i
Daftar Isi	ii
Index	iv
UMKM Bengkel Dedik Kris	2
UMKM Anugerah Kusen	5
UMKM Katering dan Kue Basah Bu Seni	8
UMKM Pelepah Pisang Bu Sumiati	11
UMKM Paguyuban Bungan Pak Ngateno	14
UMKM UD Farid Jaya	17
UMKM Tanaman Hias dan Sirih Merah	19
UMKM Bengkel Sepeda Motor Pak Dodik	21
UMKM Pengolahan Jagung Pak Suyatno	23
UMKM Arga Jaya	26
UMKM UD Sumber Alam	27
UMKM Anyaman Pelepah Pisang Bu Khasanah	29
UMKM Dhila Pastry & Cake	31
UMKM Lele Pak Matali	34
UMKM Kayu Pak Muhadi	36
UMKM Bonsai Pak Riyono	38
UMKM CMJ Adenium	40
UMKM Anyaman Pelepah Pisang & Rotan Pak Mulyono	43
UMKM Kerajinan Pelepah Pisang Bu Riana	46
Biodata Penulis	47

**PROFIL
UMKM**

**DESA
KESAMBEN
KULON**

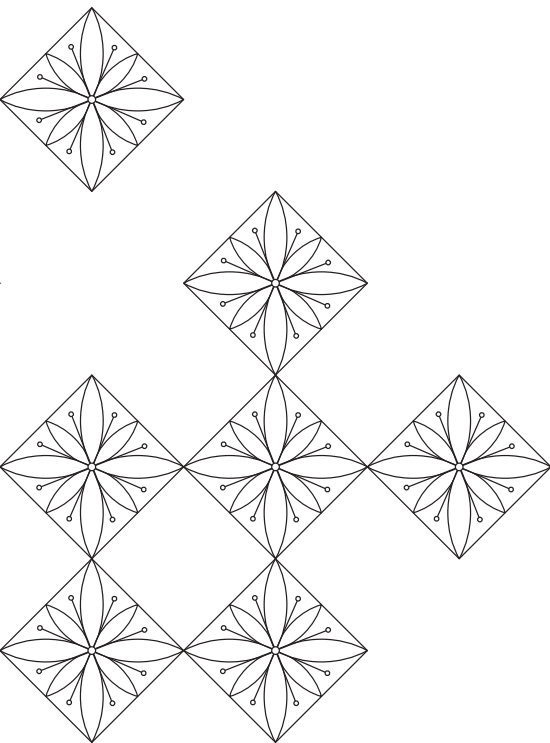
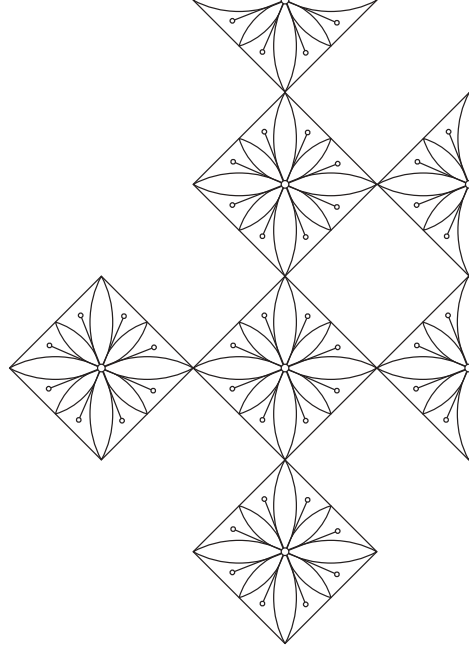


INDEX

No	Nama Pemilik	Alamat	No. Telp	Nama Usaha	Tahun Berdiri	Produk Usaha
1	Dedik	Dusun Krajan Kidul, Desa Kesamben Kulon, Kabupaten Gresik	-	Bengkel Dedik Kris		Jasa bengkel
2	Samidi	Dusun Wetan, Desa Kesamben Kulon, Kabupaten Gresik	-	Anugerah Kusen	1994	Mebel
3	Seni A.	RT 01/ RW 01, Dusun Krajan, Desa Kesamben Kulon, Kabupaten Gresik	087856109687	Katering dan Kue Basah Bu Seni	2009	Makanan
4	Samiasi	Desa Kesamben Kulon, Kabupaten Gresik	085925154210	Pelepah Pisang Bu Sumiati	2001	Pelepah pisang
5	Ngateno	Desa Kesamben Kulon, Kabupaten Gresik	082332127088	Paguyuban Bunga Pak Ngateno	2010	Bonsai
6	H.Misbahul Mungir	Desa Kesamben Kulon, Kabupaten Gresik	-	UD Farid Jaya		Jual beli besi
7		Desa Kesamben Kulon, Kabupaten Gresik	-	Tanaman Hias dan Sirih Merah		Bunga hias
8	Dodik Eko Waluyo	Desa Kesamben Kulon, Kabupaten Gresik	-	Bengkel Sepeda Motor Pak Dodik	2017	Jasa bengkel sepeda motor
9	Suyatno	Desa Kesamben Kulon, Kabupaten Gresik	-	Pengolahan Jagung Pak Suyatno	2005	Pengolahan jagung
10	Sobirin	Desa Kesamben Kulon, Kabupaten Gresik	-	Arga Jaya	2014	Jasa bengkel las
11	Sutego	Desa Kesamben Kulon, Kabupaten Gresik	081330582863	UD Sumber Alam	2000	Pelepah pisang
12	Khasanah	Dusun Kluwung, Desa Kesamben Kulon, Kabupaten Gresik	-	Anyaman Pelepah Pisang Bu Khasanah		Anyaman Pelepah Pisang
13	Hoilil & Dhila	Desa Kesamben Kulon, Kabupaten Gresik	-	Dhila Pastry & Cake	2010	Makanan
14	Matali	RT 01 RW 07 Desa Kesamben Kulon, Kabupaten Gresik	-	Lele Pak Matali	2006	Lele
15	Muhadi	RT 4 dan RW 7 Desa Kesamben Kulon, Kabupaten Gresik	-	Kayu Pak Muhadi	2013	Kusen, jendela, pintu kayu
16	Riyono	Dusun Randusongo, Desa Kesamben Kulon, Kabupaten Gresik	-	Bonsai Pak Riyono	1995	Tanaman bonsai
17	Budi	Krajan Utara, Desa Kesamben Kulon, Kabupaten Gresik	08126485547	CMJ Adenium	2017	Budidaya kamboja
18	Mulyono	RT 03/ RW 03, Dusun Kluwung, Desa Kesamben Kulon, Kabupaten Gresik	081999966404	Anyaman Pelepah Pisang & Rotan Pak Mulyono	1998	Dipan, kursi
19	Riana	Dusun Kluwung, Desa Kesamben Kulon, Kabupaten Gresik	-	Kerajinan Pelepah Pisang Bu Riana	2000	Lilitan pelepah pisang

**P R O F I L
U M K M**

**DESA
KESAMBEN
KULON**



**BENGKEL
DEDIK
KRIS**

Bengkel Dedik Kris adalah bengkel las yang melayani pengolahan besi menjadi benda yang diinginkan pembelinya. Bengkel ini berlokasi di Dusun Krajan Kidul, Desa Kesamben Kulon, Kabupaten Gresik. Pemiliknya adalah Pak Dedik yang berusia 30 tahun dan memiliki 1 orang anak. Pak Dedik dahulu pernah bekerja di proyek konstruksi bagian pengelasan, dimana beliau belajar mengelas secara otodidak dan menyukai pekerjaan tersebut. Karena lokasi proyeknya semakin jauh dari tempat tinggal keluarganya, Pak Dedik memutuskan untuk berhenti. Beliau sempat ikut bekerja dengan orang tuanya di pasar malam dan mencoba membuat odong-odong sebagai salah satu hiburan di sana. Kegemaran dan bakatnya mengelas pun mendapat perhatian dari orang-orang sekitarnya sehingga Pak Dedik mulai menerima pesanan dan memutuskan untuk membangun bengkel di rumahnya. Selain Bengkel Dedik Kris, Pak Dedik juga menyediakan odong-odong dan kolam pancing ikan magnet di pasar malam.



Pak Dedik menerima berbagai permintaan untuk merangkai besi menjadi benda yang diinginkan. Permintaan yang bermacam-macam menyebabkan bahan-bahan baku tiap pesanan berbeda-beda, namun bahan baku utamanya adalah besi yang diperoleh dari supplier di Krian. Besi yang diinginkan pembeli pun bermacam-macam jenisnya, ada yang ingin pipa biasa, diberi galvalum, atau stainless steel. Peralatan yang dimilikinya adalah mesin gerinda tangan, las, dan yang paling unik adalah kompresor.

Kompresor milik Pak Dedik unik karena merupakan kreasinya sendiri yang terbuat dari barang bekas dan menggunakan freon. Kompresor digunakan untuk mengecat produknya sesuai permintaan. Modal usaha Pak Dedik yang terdiri dari bahan baku dan peralatan adalah sebesar Rp10.000.000,00 - Rp15.000.000,00.

Kreasi-kreasi barang Pak Dedik sangat banyak. Beliau selalu mendapatkan permintaan dari tetangga-tetangga di dusunnya, namun sering ditolak karena keterbatasan tempat. Beliau mengaku dapat membuat pagar, alat pengangkat galon, mobil odong-odong, kanopi, tempat penjemur pakaian, hingga wahana memancing ikan magnet yang biasanya dibawa ke pasar malam. Pesanan-pesanan ukuran besar pun diterimanya, seperti tiang tandon, pintu lipat, dan jembatan gantung. Keahlian beliau juga tercerminkan dari kemampuannya untuk membuat mesin kompresor udara dari barang-barang bekas yang dipelajarinya lewat youtube.

Bengkel Pak Dedik memiliki pekerja 2-3 orang yang diberdayakan untuk membuat pesanan ukuran besar. Pak Dedik akan mengerjakan sendiri pesanan berupa kanopi dan pintu. Pengerjaan pesanan membutuhkan waktu paling lama 2 minggu, namun pesanan yang ukurannya besar dapat memakan waktu hingga 1 bulan. Pak Dedik menyewa mobil untuk mengantarkan pesannya ke pembeli, karena tidak memiliki transportasi pribadi.

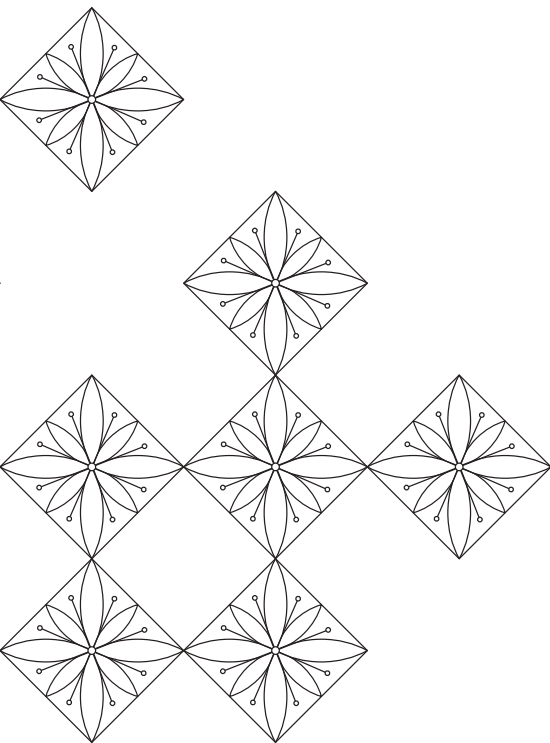
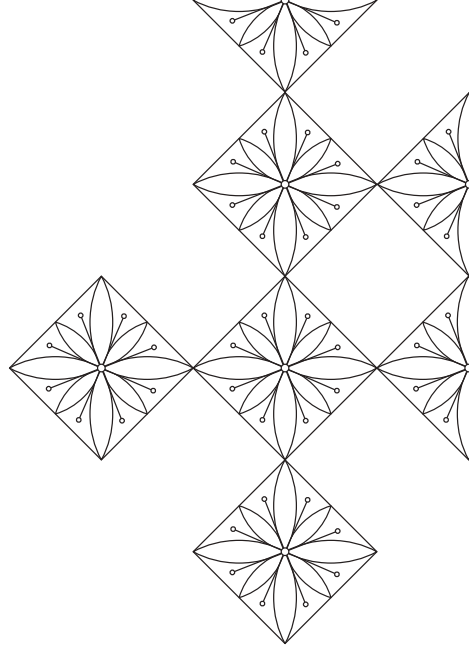
Harga jual yang ditetapkan Pak Dedik tergantung dari kerumitan model, jumlah pekerja (borongan), dimensi, dan bahan baku. Customer dapat menyediakan sendiri bahan-bahan bakunya sehingga harganya hanya Rp100.000,00 per m². Pintu dan kanopi yang dikerjakannya sendiri diberi harga Rp300.000,00 per m². Dari segi bahan baku besi, pipa biasa dan galvalum berharga Rp300.000,00, sedangkan stainless steel berharga Rp500.000,00. Omzet rata-rata bengkel Pak Dedik adalah Rp700.000,00 - Rp1.000.000,00 per bulan untuk pesanan ukuran besar dan Rp1.000.000,00 - Rp1.500.000,00 untuk pesanan kanopi. Beliau mengaku mendapat keuntungan bersih Rp500.000,00 dari usaha ini.



Bisnis Pak Dedik dapat dikatakan berjalan dengan lancar karena banyaknya pesanan yang banyak membuat Pak Dedik selalu sibuk. Tetapi sebenarnya bisnis Pak Dedik tidak berjalan tanpa masalah, tidak adanya tempat untuk bekerja dan kurangnya alat-alat memperlama pekerjaan Pak Dedik sehingga beliau sering menolak pekerjaan karena banyaknya permintaan. Banyaknya variasi permintaan produk juga membuat Pak Dedik menginginkan alat baru untuk membantunya karena keterbatasan alat dan tempat inilah Pak Dedik sering menolak/kesulitan untuk menerima orderan baru. Pak Dedik berharap beliau dapat segera mendapatkan mesin-mesin baru untuk membantunya bekerja seperti mesin roll, mesin gerindra duduk, mesin serkel, dan mesin bor beton untuk memasang kanopi.

**PROFIL
UMKM**

**DESA
KESAMBEN
KULON**



**ANUGERAH
KUSEN**



Anugerah Kusen adalah usaha kecil yang melakukan produksi mebel rumah khusus kayu, seperti kusen pintu, dipan, lemari, dan lain-lain. Jumlah dan jenis produksinya mengikuti permintaan dari customer (make to order). Pak Samidi (usia 65 tahun) telah memprakarsai dan terus mempertahankan usaha Anugerah Kusen selama 25 tahun lamanya, bersama rekan kerjanya Pak Supari. Keduanya memiliki latar pendidikan Sekolah Dasar dan hanya dibekali dengan pengalaman bekerja saja dalam menjalankan usaha Anugerah Kusen. Pengalaman bekerja dari Pak Samidi sendiri ialah sebagai petani dan kuli bangunan (rumah). Ilmu yang terus digunakan oleh Pak Samidi berasal dari pengalaman bekerjanya sebagai kuli bangunan, dimana Pak Samidi seringkali mendapat permintaan dari kustomernya untuk dibuatkan produk mebel. Home industry Anugerah Kusen terletak di Dusun Wetan Desa Kesamben Kulon dengan pemasaran produk yang dilakukan di dalam desa dengan cara word of mouth.

Bahan baku produksinya bervariasi sesuai permintaan, seperti kayu jati, kayu juat, kayu limbo, dan lain sebagainya. Supplier dari Anugerah Kusen tidak selalu sama, seperti supplier Mojokerto, Pening, Traseng, dan bahkan seringkali Anugerah Kusen didatangi dan ditawarkan secara langsung. Pembelian kebutuhan peralatannya terletak di Traseng, Kecamatan Kedamaian. Tidak hanya pembelian, service berkala juga dilakukan di tempat yang sama. Perkiraan durasi dari kerusakan mesin-mesin yang dibutuhkan kurang lebih 6 bulan (di bawah 1 tahun). Segala biaya transportasi, termasuk pengiriman unit jadi, akan ditanggung oleh Anugerah Kusen.

Proses pemotongan atau gergaji dari awal material kayu gelondong dilakukan di luar Anugerah Kusen (outsorce), sehingga material yang diterima di Anugerah Kusen sudah berupa potongan kayu jadi. Proses yang dilakukan di Anugerah Kusen berupa proses pemotongan, penghalusan, pemberian lubang, pembentukan motif, dan proses penyusunan. Setiap proses yang dilakukan mengikuti permintaan customer (sesuai kebutuhan). Mesin yang diperlukan dalam menjalankan proses tersebut seperti mesin profil, mesin bor, mesin pasah, mesin gerinda, dan mesin serkel. Produk yang sering menjadi permintaan customer ialah kusen dengan waktu pengerjaan tiap unitnya 2-3 hari (tergantung tingkat variasi motif yang diminta). Pengalaman untuk proyek terbesar dari Anugerah Kusen ialah pemenuhan kebutuhan kusen dan beberapa unit lainnya dengan minimal waktu pengerjaan 1 bulan. Permintaan dari Anugerah Kusen tidak selalu ada atau konstan, namun dalam kesehariannya akan produksi setiap hari pukul 07.00-16.00 WIB.

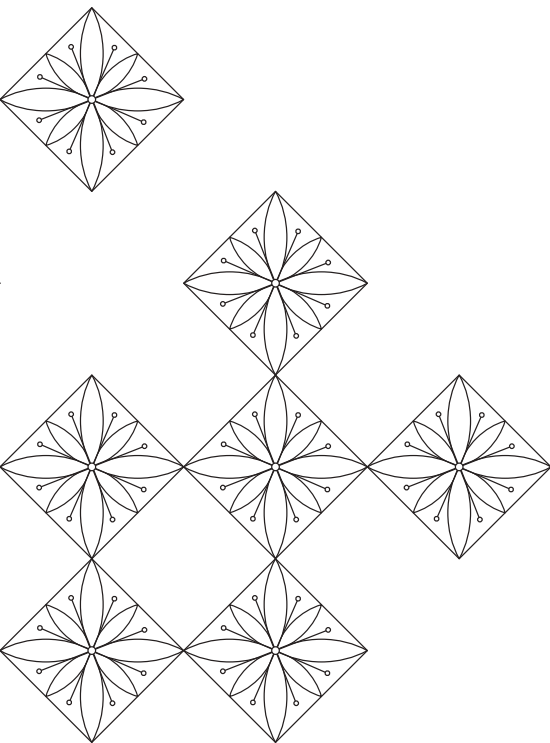
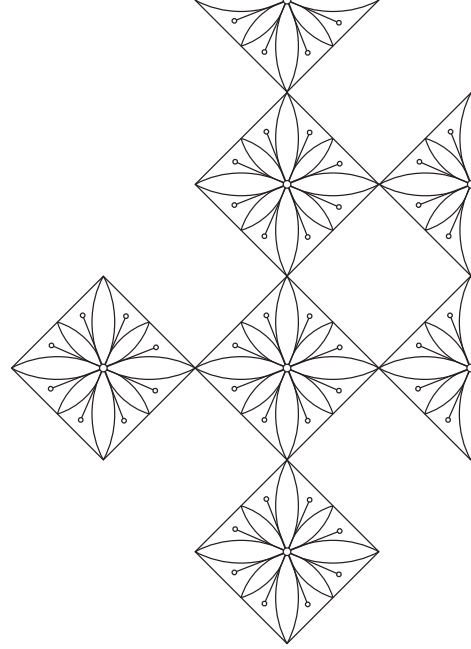
Modal usaha untuk awal berdirinya Anugerah Kusen berbeda dengan kondisi saat ini, karena adanya pergantian kebutuhan peralatan yang awalnya serba tradisional menjadi mesin-mesin. Modal yang dibutuhkan setiap proyek tidak selalu sama, mulai dari 3 juta hingga 9 juta untuk satu proyeknya (total). Pak

Samidi tidak pernah meminta customer membayar sebelum produk yang diminta jadi dan terkirim. Modal yang digunakan seringkali berasal dari luar penghasilan Anugerah Kusen, yakni dari hasil panen Pak Samidi sendiri. Dalam mengelola keuangannya, Pak Samidi dibantu istrinya yang memegang kas usaha meskipun belum ada pembukuan atau laporan keuangan khusus selama ini. Pengalamannya selama 25 tahun mengelola Anugerah Kusen, Pak Samidi tidak pernah mengalami kendala dari sisi pelunasan oleh customer dan selalu mencapai keuntungan.

Kendala yang dirasakan Pak Samidi adalah banyaknya permintaan kusen berbahan kayu yang beralih ke aluminium. Realita tersebut yang menjadi kekhawatiran Pak Samidi sendiri akan permintaan dari usaha Anugerah Kusen yang dapat mengalami penurunan dimasa mendatang. Kendala lain yang dirasakan Pak Samidi ialah terkait kebutuhan modal operasional Anugerah Kusen. Pak Samidi merasa terbebani dengan adanya kenaikan harga bahan kebutuhan operasionalnya, sehingga Pak Samidi hanya bisa menyesuaikan dengan harga jual produknya. Biaya tambahan yang menjadi kendala Pak Samidi selama ini adalah biaya yang dikeluarkan untuk service atau maintenance peralatan operasionalnya, karena jarak menuju tempat service-nya yang jauh dan harganya yang terus men-

**PROFIL
UMKM**

**DESA
KESAMBEN
KULON**



**KATERING
DAN
KUE BASAH
BU SENI**



Usaha Katering dan Kue Basah didirikan oleh Bu Seni A. (45 tahun). Katering ini menerima pesanan nasi kotak dan kue basah. Bu Seni yang memiliki latar belakang Pendidikan SMA dan memiliki pengalaman memasak di Puskesmas selama 10 tahun, telah menjalankan usaha ini selama 10 tahun. Beliau mendirikan usaha ini karena hobi dan memiliki bakat di bidang tersebut. Sampai saat ini belum ada perijinan usaha dari pemerintah untuk usaha katering yang beralamat di RT 01/ RW 01, Dusun Krajan, Desa Kesamben Kulon, Kabupaten Gresik.

Bahan baku yang dibutuhkan untuk menjalankan UMKM ini disesuaikan dengan pesanan dari pelanggan, mengingat sifat usahanya yang make to order. Bahan baku tersebut biasanya didapatkan dari toko grosir. Jumlah makanan dan kue yang dibuat juga disesuaikan dengan kebutuhan pelanggan. UMKM ini tidak memiliki karyawan tetap. Jika ada pesanan, maka Bu Seni akan meminta bantuan saudara untuk memenuhi pesanan tersebut. Saudara yang membantu Bu Seni untuk memenuhi pesanan pelanggan tidak memerlukan tingkat pendidikan tertentu, hanya membutuhkan kemampuan untuk memasak.

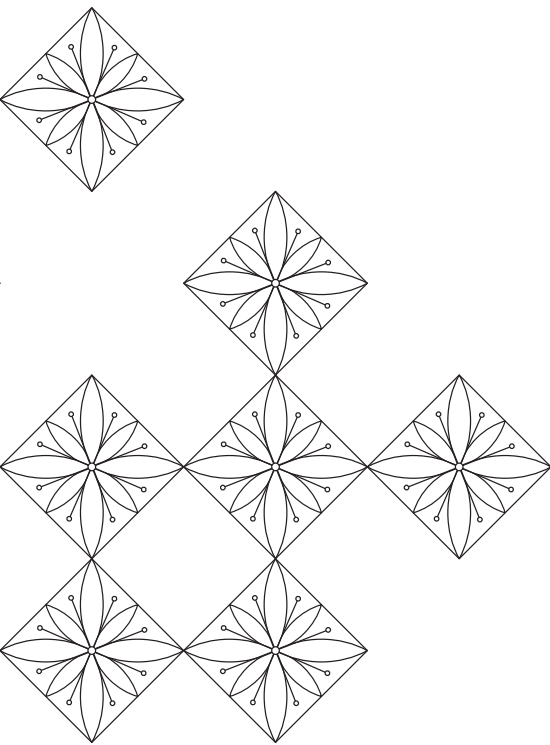
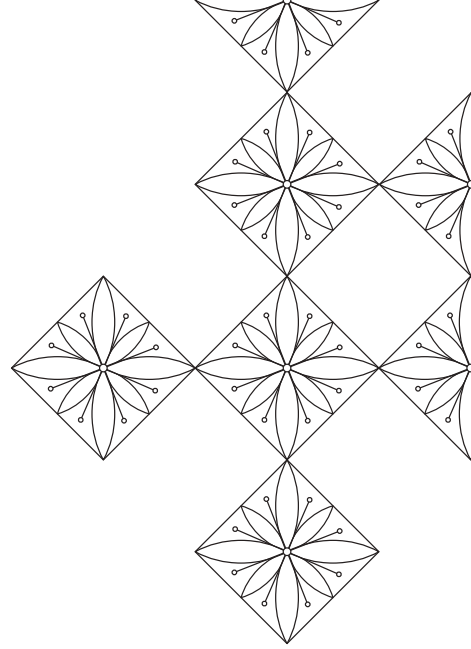
Promosi UMKM ini dilakukan secara manual, yaitu word of mouth. Tidak ada promosi khusus lainnya, mengingat minimnya modal yang digunakan untuk menjalankan usaha ini. Modal yang diperlukan biasanya tergantung pada jumlah pesanan. Belum ada pembukuan dan pengaturan keuangan secara khusus. Omzet yang diperoleh juga tidak menentu tiap bulannya. Keuntungan yang diperoleh juga tidak menentu. Untuk nasi kotak biasanya sekitar Rp5.000,00 / kotak, sedangkan keuntungan yang diperoleh dari pesanan kue basah, cukup bervariasi, tergantung pada jenis kue yang dipesan.

UMKM ini pernah mengikuti pembinaan untuk mengembangkan usahanya. Pembinaan yang pernah dilakukan antara lain adalah membuat resep baru bersama komunitas PKK di Desa Kesamben Kulon. Namun untuk mengembangkan UMKM ini, masih diperlukan pembinaan lain, misalnya cara mengembangkan usaha, cara promosi, dll.

Terdapat beberapa kendala yang dialami oleh UMKM ini. Kendala pertama, apabila ada banyak pesanan, maka UMKM ini harus menghutang terlebih dahulu ke toko grosir untuk membeli bahan baku, karena UMKM ini tidak memiliki modal yang cukup untuk pembelian bahan baku. Kendala yang kedua, dalam hal promosi dan pemasaran, UMKM ini ingin mengembangkan diri dengan melakukan penjualan melalui online shop, namun tidak ada sumber daya yang mampu untuk menjalankan hal tersebut. Kendala yang ketiga, keberlangsung UMKM catering ini tergantung pada ada atau tidaknya pesanan dari pelanggan, sehingga UMKM ini juga tidak memiliki tenaga kerja yang tetap. Kendala keempat, tidak ada transportasi untuk mengantarkan pesanan pelanggan. Pelanggan yang hendak memesan catering nasi kotak atau kue basah datang ke rumah Bu Seni, kemudian pelanggan akan datang kembali ke rumah Bu Seni untuk mengambil pesanan makanan yang telah jadi.

**PROFIL
UMKM**

**DESA
KESAMBEN
KULON**



**PELEPAH
PISANG
BU SAMIATI**



Usaha pelepah pisang ini dirintis oleh Bu Samiati sejak tahun 2001. Bu Samiati saat ini berumur 53 tahun, di mana pekerjaannya sebelumnya sebagai petani. Usaha ini berawal dari adanya kegiatan pelatihan pembuat pelepah pisang dari Surabaya. Para petani diberi pelatihan cara menggunakan alat gulung dan sekarang sudah bisa membuat gulungan pelepah pisang. Usaha ini belum memiliki izin usaha. Pemasaran produk selama ini dari orang ke orang (word of mouth) dan bisa juga lewat telepon di nomor 085925154210. Bahan baku dari produk gulungan pelepah pisang adalah pelepah pisang yang berasal dari Bojonegoro sebanyak 1 truk yang berisi 3 ton dengan harga

Rp3.000,00/kg. Bu Samiati mengantarkan pelepah pisang ke tiga puluh orang petani setelah mendapatkan kiriman pelepah pisang dari Bojonegoro. Para petani tersebut mulai memproduksi pelepah pisang menjadi gulungan-gulungan. Ukuran gulungan pelepah pisang ada dua jenis, yaitu ukuran besar dan kecil dengan berat bermacam-macam dari 10 kg sampai 16 kg. Petani yang sudah selesai membuat gulungan pelepah pisang akan dikirim dan dijual ke Bu Samiati dengan harga yang telah disepakati, yaitu Rp2.000,00/kg, baik ukuran gulungan besar maupun kecil. Harga jual ke pembeli yang ditawarkan, untuk ukuran gulungan besar Rp6.000,00/kg, sedangkan untuk ukuran gulungan kecil Rp7.000,00/kg.

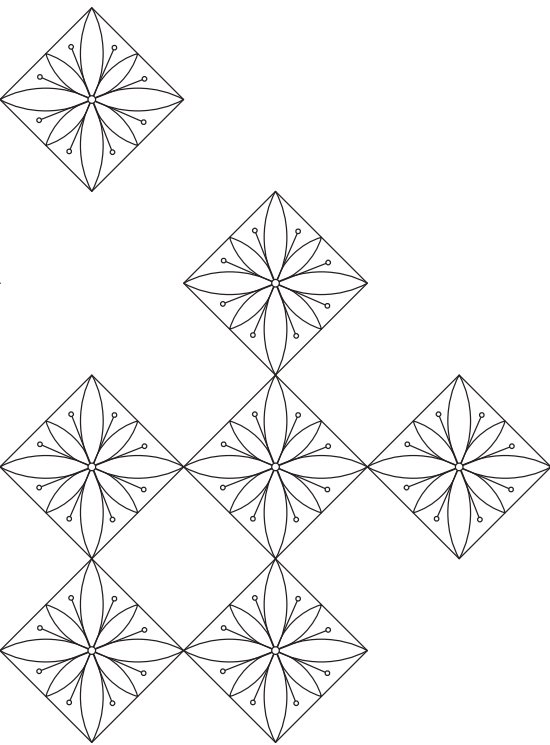
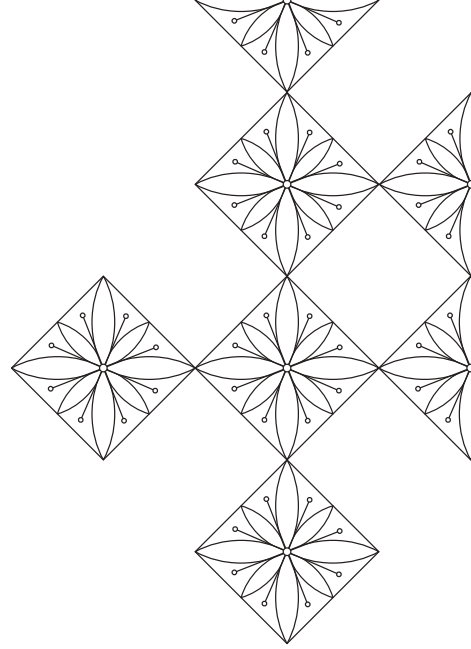
Pembeli gulungan pelepah pisang adalah orang Surabaya bernama Pak Yunus yang mengambil sebanyak 2 ton (1 ton ambil di Bu Samiati dan 1 ton ambil dari rekan Bu Samiati) yang diangkut menggunakan pick up setiap 1 minggu sekali hari Kamis atau Jumat. Selain itu hasil gulungan pelepah pisang juga dikirim ke Jogja, Solo dan Cirebon, namun tidak sering, tergantung dari pesanan. Pendapatan Bu Samiati per minggu dari hasil penjualan 1 ton gulungan pelepah pisang adalah 6 juta, dan per bulannya bisa menghasilkan 4 ton, sehingga pendapatan per bulan bisa mencapai 24 juta. Untuk laporan keuangan dan pengaturan keuangan tidak ada catatannya. Jadi pembeli langsung bayar dan Bu Samiati menerima uang untuk membeli bahan baku dan kebutuhan hidup sehari-hari.



Kendala-kendala yang terjadi adalah ketika musim hujan, sulit mendapatkan pelepah pisang karena harganya menjadi mahal. Oleh karena itu, Bu Samiati biasanya akan membeli pelepah pisang dalam jumlah banyak terlebih dahulu. Selain itu, kadang-kadang ketika musim hujan, gulungan pelepah pisangnya bisa ketetapan air hujan, sehingga warnanya jadi jelek dan tidak laku dijual. Kalau terjadi seperti ini, maka gulungan pelepah pisang perlu direndam dalam drum dengan campuran air dan bayclin, sehingga warna gulungan pelepah pisang menjadi coklat keputihan.

**PROFIL
UMKM**

**DESA
KESAMBEN
KULON**



**PAGUYUBAN
BUNGA**



UMKM Paguyuban Bunga merupakan suatu UMKM yang menjual berbagai macam bonsai tanaman besar, seperti bonsai serut dan berbagai jenis bonsai tanaman buah besar seperti anggur, mangga dan lain - lain. UMKM Paguyuban Bunga didirikan oleh Pak Ngateno, yang saat ini berusia 62 tahun dan memiliki pengalaman kerja sebagai penjual bunga keliling di Surabaya daerah Kayoon, Bratang, Dukuh Kupang. Beliau merintis usaha ini di tahun 2010 di masa pensiun dirinya sebagai penjual bunga. Pak Ngateno dapat dihubungi di nomor 082332127088, dengan alamat tinggal di Desa Kesamben Kulon, Kabupaten Gresik.

Bahan baku yang dibutuhkan untuk bonsai pohon besar adalah pohon besar, kemudian pohon besar tersebut dikeruk tempat tumbuhnya hingga terlihat akarnya, kemudian dicabut. Setelah dicabut, di tempat bonsai, pohon diletakkan pada pot berisi kompos, campuran sekam, dan dibersihkan. Setelah proses pembersihan selesai, dilakukan pembentukan akar dan stek batang, hingga menjadi pohon bonsai yang diinginkan. Pohon bonsai berukuran kecil mulai berdiameter 50 cm hingga berdiameter 4 meter dengan tinggi 7 meter. Pohon bonsai akan semakin baik ketika berada di udara yang sangat panas. Produksi yang dilakukan di Paguyuban Bunga tidak menentu, dalam satu hari dapat tidak produksi, namun dalam satu minggu dapat pula menghasilkan 5 - 6 pohon bonsai.



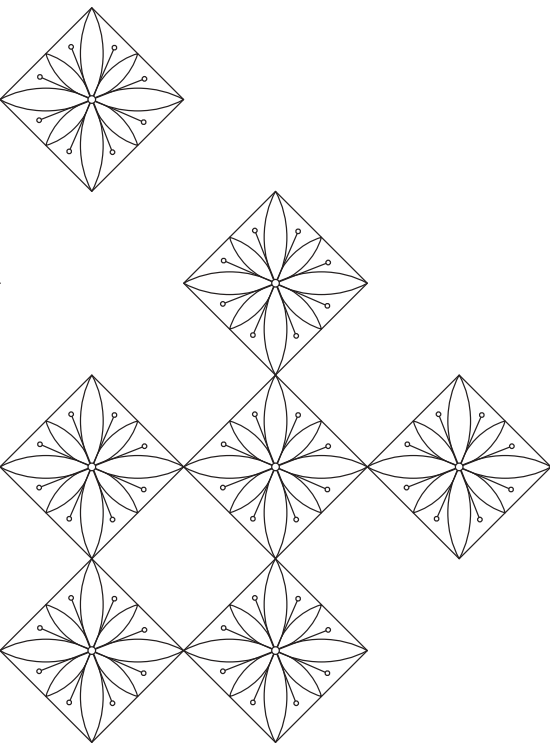
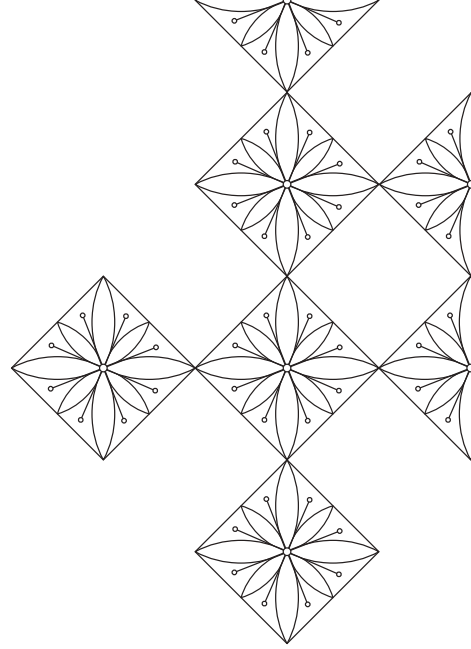
Tidak ada pekerja yang dipekerjakan oleh Pak Ngateno, semua proses bonsai dikerjakan oleh beliau sendiri dengan pengalaman dan keterampilan yang dimiliki. Keterampilan penjual dimiliki secara otodidak dengan banyak melihat referensi dan praktek langsung setelah melihat kerja dari rekan kerja.

Pelanggan bonsai pohon besar berasal dari luar Jawa, seperti Kalimantan, Poso, Sulawesi, dan lain - lain. Pemasaran dilakukan oleh tetangga Pak Ngateno yang mengetahui bahwa pemilik merupakan penjual bonsai, dan tetangga pemilik yang memiliki kecenderungan bekerja di luar pulau mempromosikan dan memperkenalkan calon pembeli pada Pak Ngateno. Pengiriman bonsai dilakukan melalui jalur air, yaitu kapal. Bonsai dikirim dengan truk dan dibawa ke Tanjung Priok, kemudian dari Tanjung Priok akan dibawa ke lokasi pemesanan. Harga bonsai tergantung dari besarnya pohon mulai dari Rp50.000,00 - Rp60.000.000,00.

Hal yang disayangkan adalah tidak adanya binaan bonsai pada penjual bonsai seperti Pak Ngateno. Penjual mengatakan bahwa akan sangat senang, jika ada yang mengadakan binaan bonsai. Modal awal dari usaha bonsai adalah dari pinjaman bank BRI, sekarang pemilik tidak perlu meminjam uang karena omzet per bulan minimal Rp15.000.000,00. Kendala yang dimiliki oleh pemilik adalah kesulitan dalam mencari bahan baku.

**P R O F I L
U M K M**

**DESA
KESAMBEN
KULON**



**UD.
FARID
JAYA**

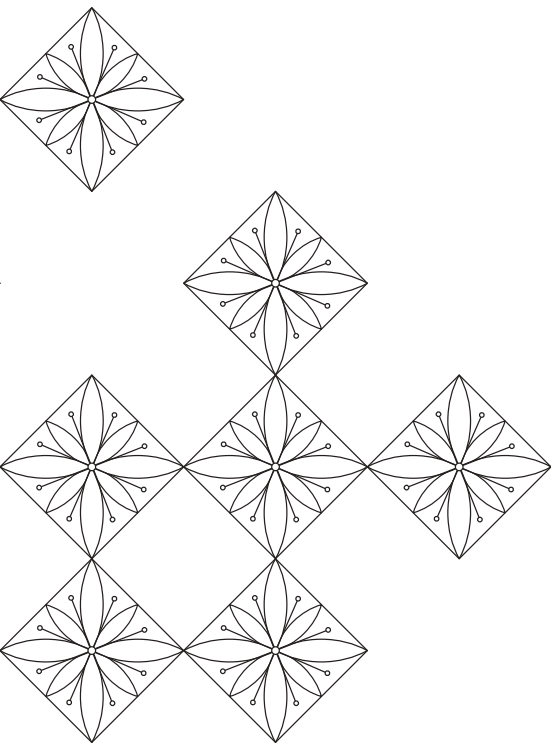
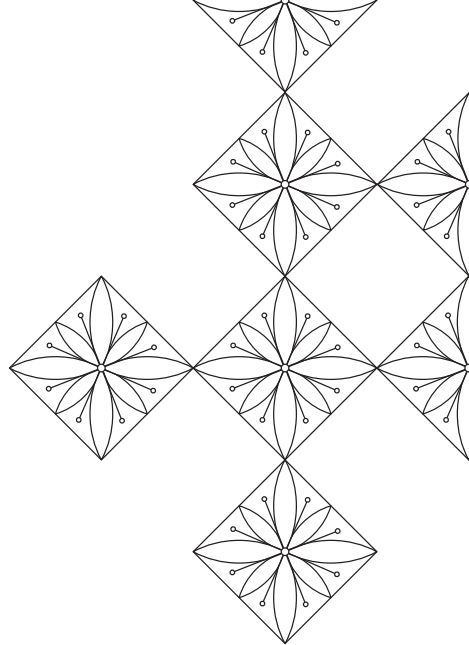
Usaha jual beli besi tua bernama UD Farid Jaya ini merupakan milik Bapak H. Misbahul Mungir. Beliau memulai perjalanan bisnis dengan membuat pabrik cilok dan toko bangunan. Beliau memulai bisnis ini dengan modal awal sebesar Rp200.000.000,00. Besi tua yang diperjualbelikan dikategorikan menjadi 4 grade, yaitu:

- o Grade C: kaleng bekas, seng untuk atap rumah
- o Grade B: kompor bekas, bak mobil tipis
- o Grade A: besi pipa, velg sepeda
- o Premium: skok mobil, besi beton -> Rp5.500,00 per kilo, harga stabil

Jumlah karyawan yang dimiliki adalah 5 orang. Kelima pekerja ini memiliki latar belakang pendidikan mulai dari lulusan SD hingga SMA. Pekerja tidak memerlukan kemampuan khusus karena hanya melakukan proses pengemasan dan pengiriman besi. Pencatatan keuangan, pemasukan dan pengeluaran, serta perhitungan profit masih dilakukan secara tradisional.

**PROFIL
UMKM**

**DESA
KESAMBEN
KULON**



**TANAMAN
HIAS DAN
SIRIH MERAH**

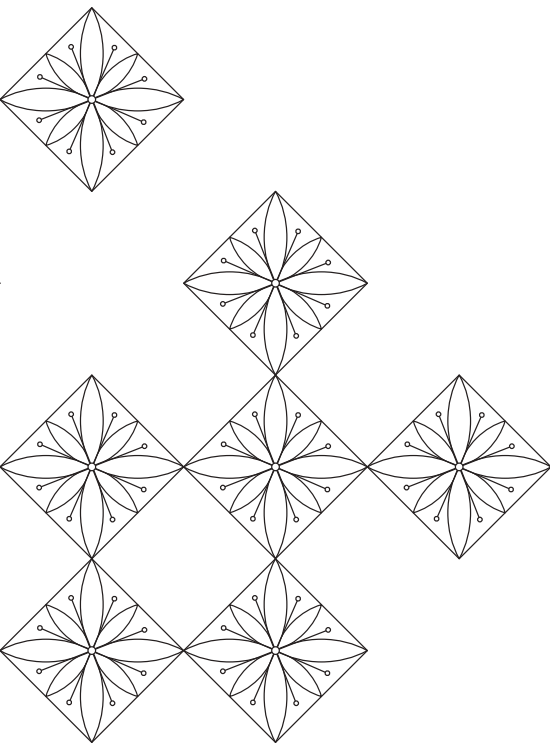
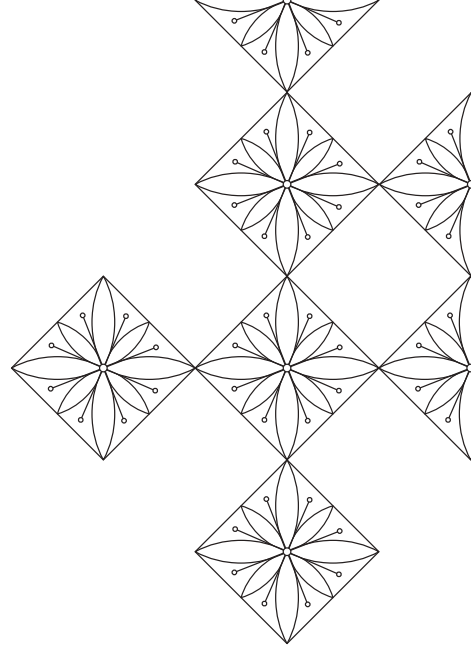


Usaha tanaman hias dan sirih merah ini menanam dan menjual bunga hias petik dan sirih merah. Pemilik perusahaan beralih ke bidang perkebunan bunga karena ketidakpastian hasil panen padi saat dulu menjadi seorang petani. Modal awal mendirikan usaha ini adalah cangkuk carang (1 carang dijadikan 2) dan dilakukan terus menerus. Selain menjual bunga dan sirih merah, beliau juga menjual benih tanaman tersebut.

Pendistribusian tanaman dan benih tanaman sudah mencapai beberapa kota seperti Mojokerto, Gresik, dan Surabaya. Selain menjual langsung ke pelanggan, pemilik usaha ini juga menjual benih tanaman kepada pengepul dengan 100 biji per pot. Jumlah pekerja dalam perusahaan ini adalah 4 orang pekerja dengan kemampuan utama keuletan dalam merawat tanaman. Kendala yang sering dihadapi adalah kendala cuaca dan jumlah order yang melebihi kapasitas.

**P R O F I L
U M K M**

**DESA
KESAMBEN
KULON**



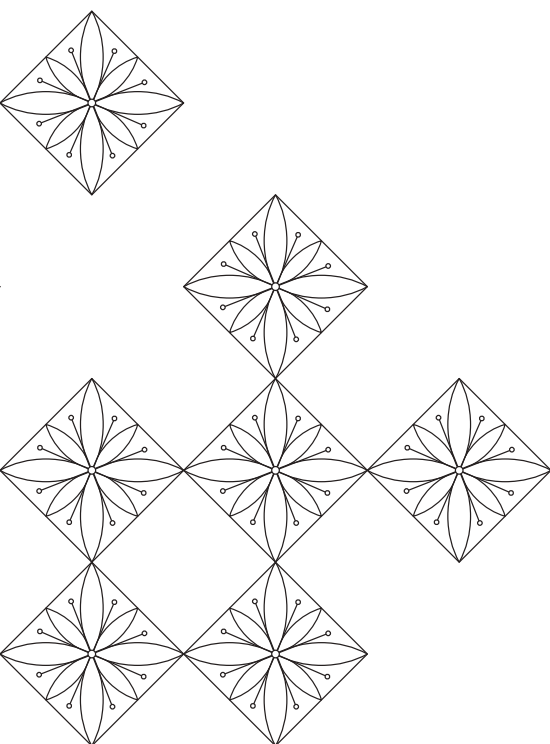
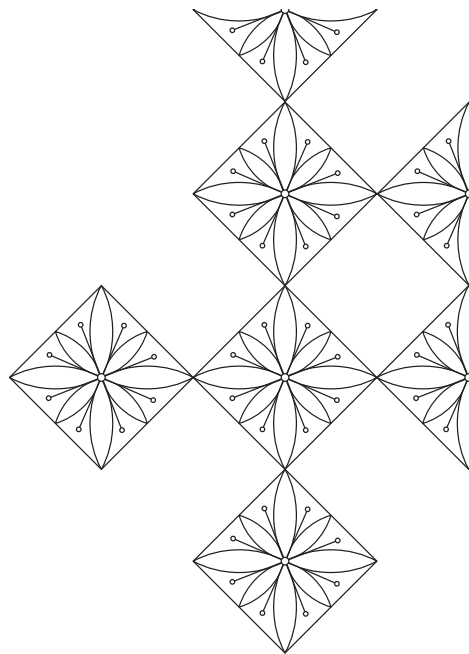
**BENGKEL
SEPEDA
MOTOR
PAK DODIK**

Usaha bengkel sepeda motor milik Bapak Dodik Eko Waluyo ini sudah berdiri sejak 2017 yang lalu. Beliau membuka usaha ini karena kegemaran untuk mereparasi sepeda motor seperti (service, ganti oli, gan ban, tune up mesin, dll). Jumlah pekerja bengkel ada 4 orang karyawan. Pelanggan bengkel tersebut masih penduduk sekitar Dusun Kulon. Beberapa pelanggan yang cukup jauh datang dari Dusun Sumbergede, Suko, dan Kemuning.

Omzet usaha bengkel tersebut bisa mencapai Rp1.000.000,00 per hari. Meskipun demikian, pemilik usaha tetap merasakan beberapa kendala yang dihadapi. Kendala tersebut berupa pendanaan untuk inventory dan alat-alat bengkel yang diperlukan. Kendala yang lain berupa kesusahan mendapatkan pekerja yang ahli karena persaingan lapangan pekerjaan yang ada.

**P R O F I L
U M K M**

**DESA
KESAMBEN
KULON**



**PENGOLAHAN
JAGUNG
PAK SUYATNO**



Usaha pengolahan jagung ini terletak di Desa Kesamben Kulon, Kabupaten Gresik, Jawa Timur. Usaha ini didirikan oleh Pak Suyatno (49 tahun) sejak tahun 2005. Pak Suyatno sendiri merupakan seorang petani sekaligus pemilik dan usaha pengolahan jagung ini. Awalnya, Pak Suyatno merupakan seorang petani cabe rawit. Pada awal tahun 2000 cabe rawit merupakan suatu komoditas yang cukup laris dan memiliki harga jual yang tinggi. Namun seiring berjalannya waktu, cabe rawit mengalami penurunan harga sehingga menjadi kurang laku.

Pada tahun 2005 tersebut, Bu Lince, yang berasal dari Surabaya melakukan sosialisasi mengenai pengolahan jagung ini sehingga membuat Pak Suyatno memulai usaha pengolahan jagung ini. Selain melakukan pengolahan jagung, usaha ini juga melakukan pengolahan terhadap

kunyit namun itu hanya dilakukan sekali dalam setahun mengingat proses penanaman dari kunyit yang membutuhkan waktu yang cukup lama dan demand dari kunyit yang tidak terlalu besar seperti jagung ini. Usaha pengolahan jagung dan kunyit ini memiliki 18 pekerja pada bagian sawah yang terdiri dari 10 wanita, 7 laki-laki serta seorang sopir. Untuk bagian pengolahan jagung dan kunyit itu terdapat 7 pekerja yang seluruhnya adalah wanita dan merupakan warga sekitar. Pekerja-pekerja ini tidak memiliki skill khusus dalam melakukan pekerjaannya karena mereka hanya mengandalkan insting dan kebiasaan yang telah mereka lakukan sejak lama sehingga mereka pun tidak tahu apakah yang mereka lakukan ini benar atau salah. Seluruh pekerja tersebut hanya berkaca dari hasil yang mereka dapatkan dari panen sebelumnya.

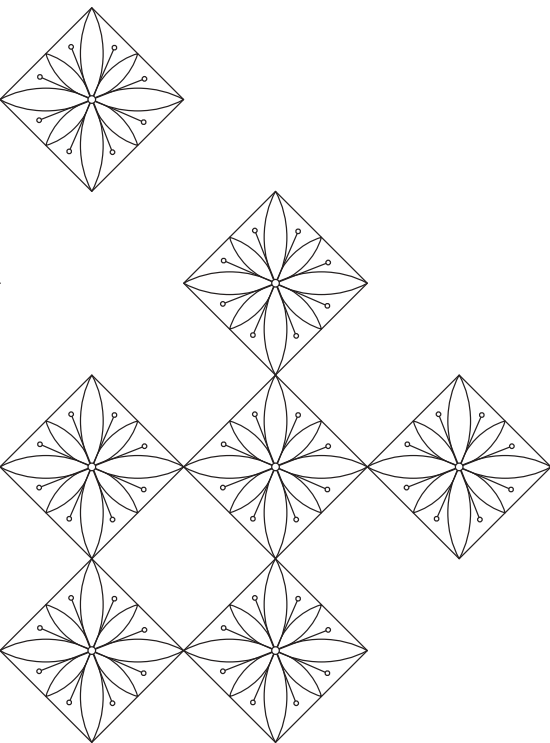
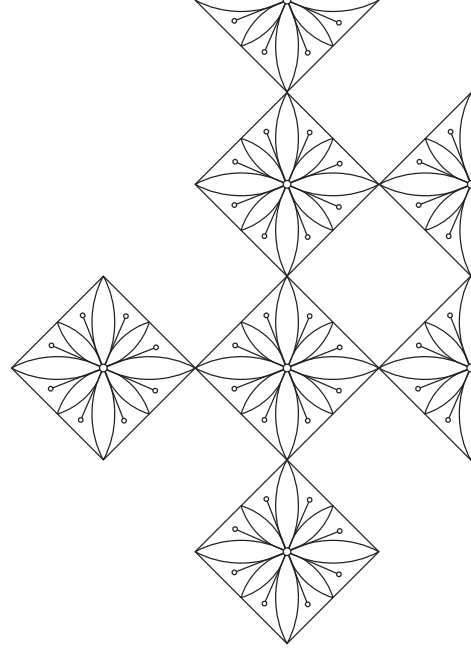
Ketiadaan skill dari pekerja tersebut dikarenakan pendidikan dari warga sekitar yang masih minim dimana kebanyakan hanya tamatan SD (Sekolah Dasar) ataupun SMP (Sekolah Menengah Pertama). Pada awal usaha ini berdiri, pengemburan tanah masih menggunakan lembu atau sapi karena ketiadaan modal dan pengetahuan untuk membeli dan mengoperasikan traktor. Memasuki tahun 2014, seorang investor dan pengajar memberikan para petani tersebut hand tractor sehingga untuk menggemburkan tanah tidak perlu lagi menggunakan lembu atau sapi. Proses pengolahan jagung ini diawali dengan proses penanaman jagung pada lahan sawah Pak Suyatno. Penanaman jagung memiliki jangka waktu yang berbeda, tergantung pada penggunaan jagung tersebut. Untuk jagung yang digunakan untuk konsumsi sehari-hari seperti dadar jagung, proses pemanenan dilakukan ketika jagung berumur 60-70 hari. Jagung yang digunakan untuk pakan ternak seperti yang akan diolah oleh usaha Bapak Suyatno ini memerlukan proses penanaman selama kurang lebih 90-110 hari untuk menghasilkan biji jagung dengan kualitas "Grade A". Urutan proses pengolahan jagung yang dilakukan adalah proses pengeluaran jagung dari kulit, proses perontokan biji jagung dari batangnya dengan menggunakan mesin perontok jagung, proses penjemuran biji jagung serta proses pembersihan sisa-sisa batang jagung yang masih tersisa dari hasil perontokan biji jagung pada proses sebelumnya. Jagung yang telah kering akan dimasukkan ke dalam karung untuk kemudian siap dikirimkan dan dipasarkan ke customer. Customer dari pengolahan jagung Pak Suyatno ini adalah Pak Beni. Pak Beni kemudian akan menyalurkannya ke perusahaan pakan-pakan ternak untuk kemudian diolah selanjutnya. Customer pengolahan kunyit adalah Pak Koming yang secara rutin mengambil kunyit yang ditanam oleh Pak Suyatno. Setiap hari,

usaha ini dapat menghasilkan jagung sebanyak 2 ton di mana harga jual dari biji jagung ini cukup fluktuatif, berkisar antara Rp3.500,00 hingga Rp4.000,00 per kg. Untuk kunyit, harga per kilogram nya adalah sebesar Rp2.000,00 dan demand atau permintaan dari Pak Koming ini adalah sebesar 1000 ton per tahun. Pembayaran dilakukan sebesar 50% di awal dan ketika selesai akan dibayarkan lagi sisanya. Biaya yang dikeluarkan dalam usaha ini berupa tenaga kerja, bahan bakar untuk mesin perontok jagung, bahan bakar untuk handtractor serta bahan bakar untuk mobil yang digunakan untuk melakukan pengiriman.

Kendala yang dihadapi oleh Pak Suyatno dalam melakukan usaha ini adalah masih kurangnya pengetahuan dalam membasmi hama karena kurangnya sosialisasi dari pemerintah mengenai penanganan hama tersebut. Di Desa Kesambenkulon ini terdapat PPL yang bertugas untuk melakukan penanganan terhadap hama. Petani melaporkan hama yang ada kepada PPL, PPL akan menyelidiki dan kemudian membasmi hama tersebut. Hal tersebut menjadi kurang efektif karena lebih baik jika petani sudah mengetahui langkah apa yang dapat ditempuh untuk membasmi hama, sehingga mereka bisa mencegah adanya hama tersebut. Kendala lainnya adalah kualitas tanah yang masih buruk di desa tersebut karena tidak adanya pengairan yang mengairi sawah. Pengairan pada sawah hanya mengandalkan air hujan, sehingga jika hujan tidak turun maka akan terjadi kesulitan dalam pengairan sawah. Kendala terakhir adalah masalah pengetahuan yang minim dari para petani sehingga mereka masih belum mengetahui cara-cara yang baik dan standar dalam melakukan penanaman sehingga hasil yang diperoleh kadang kala belum maksimal.

**PROFIL
UMKM**

**DESA
KESAMBEN
KULON**



**BENGKEL
ARGA JAYA**

Arga Jaya bergerak di bidang pengelasan dan juga pengecatan barang dari logam. Usaha ini sudah berdiri sejak tahun 2014 dan terletak di Desa Kesamben Kulon. Dalam menjalankan bengkel ini Pak Sobirin sebagai pemilik (dengan latar belakang pendidikan yaitu lulusan SMP) memiliki satu orang pegawai yakni pak Sugianto. Modal yang didapat Pak Sobirin untuk membuka bengkel ini didapatkan dengan cara menabung uang dari hasil pekerjaan sebelumnya sedikit demi sedikit, hingga akhirnya cukup untuk membuka bengkel. Sebelum membuka usaha bengkel, Pak Sobirin melakukan beberapa pekerjaan seperti berdagang bunga dan buah keliling, dan juga menjadi pegawai bengkel las di Surabaya. Dari pengalaman menjadi pegawai bengkel las di Surabaya inilah Pak Sobirin mendapatkan kemampuan melakukan pengelasan dan mulai mengumpulkan modal untuk membuka usahanya sendiri. Modal yang dikumpulkan untuk membuka usaha bengkel las ini kurang lebih sekitar Rp10.000.000,00.

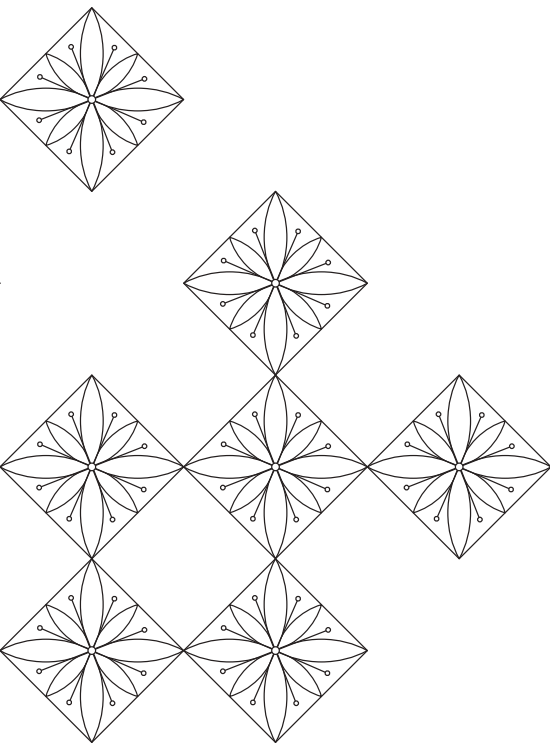
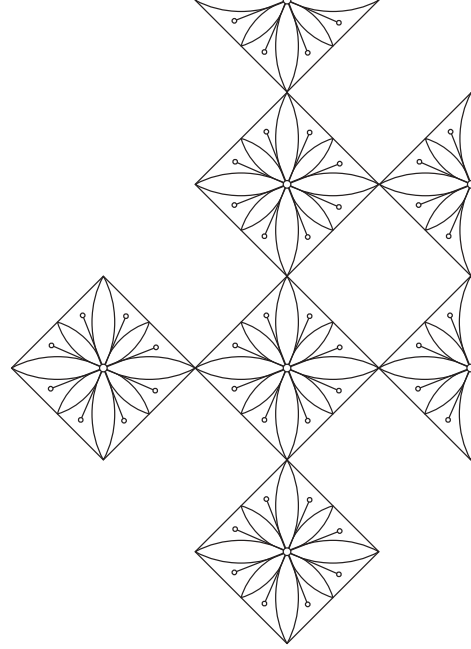
Bengkel ini buka dari hari Senin-Sabtu pukul 08.00-16.00 WIB. Karena masih terhitung usaha kecil, pekerjaan yang dapat diterima oleh Arga Jaya hanyalah pekerjaan kecil dan bukan proyek-proyek las besar. Dalam menjalankan usaha ini kendala yang dihadapi oleh Pak Sobirin adalah modal usaha. Hal ini dikarenakan dalam melakukan suatu proyek, uang muka yang didapat hanya sekitar 10-30% dari harga yang dikenakan, sehingga Pak

Sobirin kesulitan untuk membeli bahan baku dan tidak dapat menerima proyek-proyek besar yang membutuhkan banyak bahan baku. Untuk pembelian bahan baku Pak Sobirin tidak mendapatkan kesulitan dan sudah berlangganan pada tiga toko utama bahan baku yakni Damai Jaya mandiri, Yudi jaya, dan Adi Jasa Makmur. Ketiga supplier ini mengenakan 50 ribu rupiah untuk biaya kirim ke tempat Pak Sobirin. Bahan-bahan yang biasanya dibeli antara lain adalah elektroda untuk pengelasan, plat besi, pipa kotak, cat, dan pisau gerinda.

Strategi pemasaran yang dilakukan oleh Pak Sobirin sampai saat ini hanya dari mulut ke mulut saja. Pak Sobirin belum melakukan pemasaran dengan menggunakan media online. Customer dari bengkel Arga Jaya sendiri banyak terpusat di daerah Sidoarjo dan Krian. Customer datang membawa barang atau desain, memberikan ukuran serta uang muka (tanpa dikenai ketentuan oleh pihak bengkel) dan baru akan melunasi pembayaran ketika barang sampai di tangan customer. Pengiriman ke customer menggunakan pick up yang disewa oleh Pak Sobirin. Harga jasa yang dikenakan oleh Pak Sobirin cukup bervariasi, sesuai dengan bahan yang diminta oleh customer. Sebagai contoh untuk satu booth dari aluminium (yang biasanya digunakan di bazar) dikenakan harga Rp1.800.000,00 dan untuk tebangun atap dikenakan harga Rp40.000,00 per meter.

**PROFIL
UMKM**

**DESA
KESAMBEN
KULON**



**UD.
SUMBER
ALAM**

UMKM pelepah pisang bernama UD Sumber Alam merupakan milik Pak Sutego, dan telah berdiri selama 20 tahun. Saat ini beliau telah memiliki 1 anak perusahaan. Pak Sutego bekerja bersama 4 orang pegawai tidak tetap, namun kadang beliau hanya bekerja dengan istrinya. Beliau berperan sebagai pengepul pelepah pisang dan membuat lilitan pelepah pisang. Nomor handphone yang bisa menjadi kontak beliau adalah 081330582863.

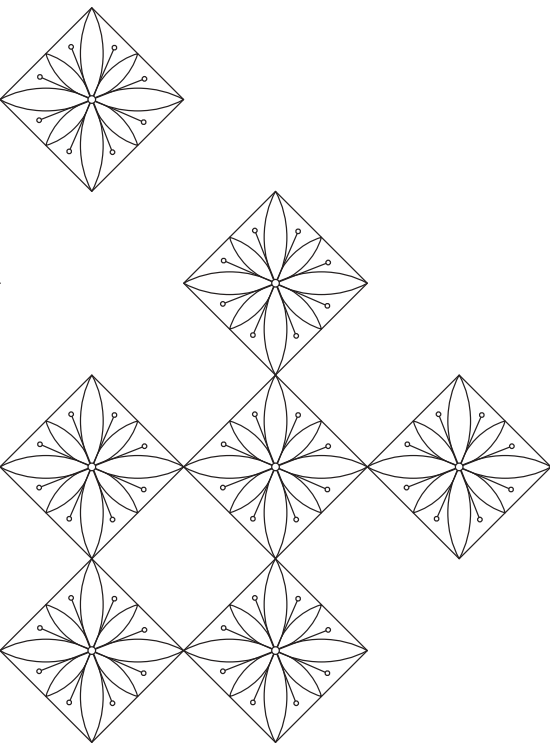
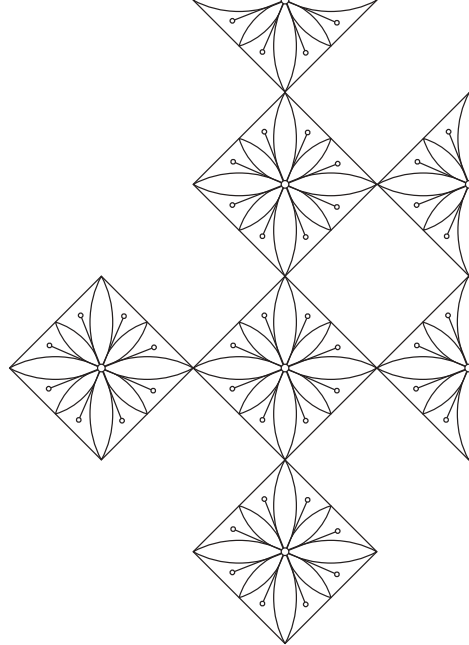
Bahan baku pelepah pisang didapatkan dari beberapa kota di Jawa Timur seperti Bojonegoro, Lamongan, Lumajang, dan Ngawi. Biasanya pelepah pisang yang diambil dari pohon pisang susu. Warna pelepah pisang cukup bervariasi, yang paling bagus adalah pelepah pisang berwarna putih (warna natural), sedangkan yang biasa adalah pelepah pisang dengan warna lurik. UMKM ini akan memesan bahan baku sesuai dengan warna yang dipesan oleh pelanggan.

Bahan pelepah pisang yang kering akan dipotong dan dijemur selama 1 minggu. Barang jadi pelepah pisang akan didistribusikan ke tempat pengrajin pelepah pisang di Plumbon dan Cirebon. Pelepah pisang ini bisa dibuat untuk anyaman, dipan, meja, kursi, lemari, keranjang makan atau keranda orang meninggal. Bahan pelepah pisang diperoleh dengan biaya Rp10.000,00 per kg. Usaha ini biasanya membutuhkan 2 ton pelepah pisang per bulan. Modal awal untuk usaha ini sekitar Rp100.000.000,-.

Ada beberapa kendala yang dihadapi Pak Sutego. Pak Sutego harus melakukan stok pada saat musim hujan, mengingat aktivitas UMKM ini terhambat saat musim hujan. Selain itu terkadang ada pelanggan yang enggan membayar sisa uang pembelian pelepah pisang dari Pak Sutego. Oleh karena itu, saat ini Pak Sutego menerima pembayaran dengan memberikan kuitansi sesuai dengan jumlah uang yang telah dibayarkan oleh pelanggan.

**P R O F I L
U M K M**

**DESA
KESAMBEN
KULON**



**ANYAMAN
PELEPAH
PISANG
BU KHASANAH**

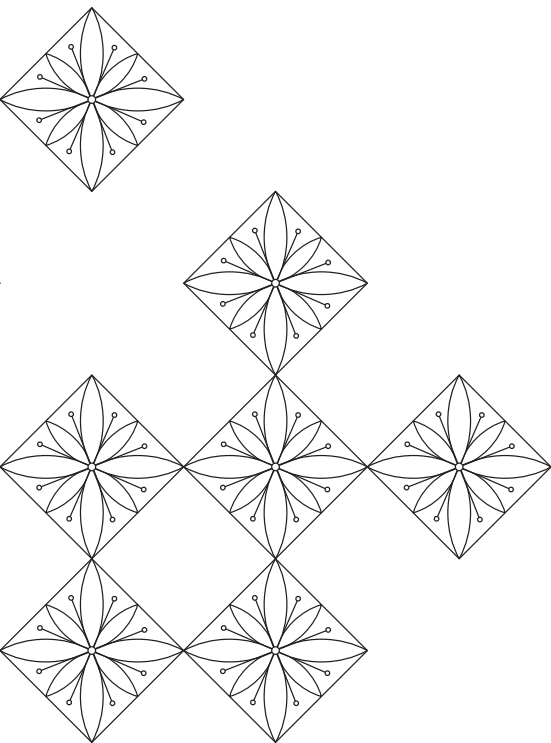
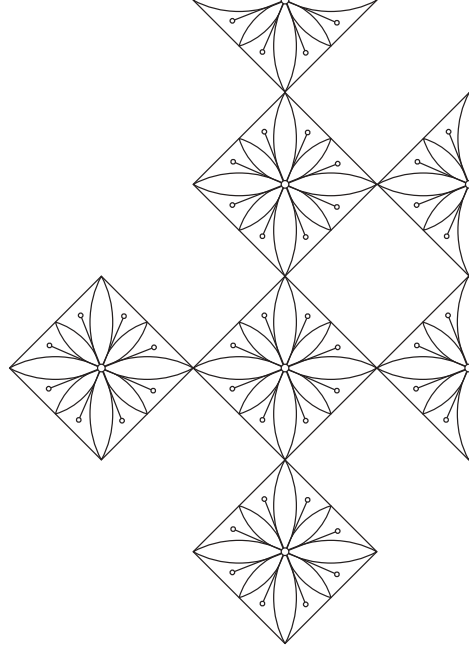


Unit Mikro kecil menengah (UMKM) anyaman pelepah pisang yang berlokasi di Dukuhan Kluwung, Dusun Kluwung, Desa Kesamben Kulon, merupakan usaha yang dimiliki oleh seorang ibu bernama Khasanah (65 tahun), yang merupakan anak kedua dari 9 bersaudara. Usaha pelepah pisang yang dijalankan oleh Bu Khasanah sudah dijalankan selama 10 tahun, dan mempekerjakan 7 orang pekerja setiap harinya. Sebelum memulai usaha pelepah pisang, Bu Khasanah bekerja sebagai petani padi, cabe dan jagung di desanya.

Usaha anyaman pelepah pisang ini, memiliki bahan baku utama yaitu pelepah pisang, dimana dari pelepah pisang tersebut dapat dijadikan suatu benda seperti meja dan kursi. Alat bantu untuk membuat anyaman tersebut adalah gelondong kayu yang digunakan untuk membuat gelondong anyaman pelepah pisang. Pelepah pisang yang digunakan haruslah pelepah pisang yang sudah terjatuh dari pohon pisang dan dalam kondisi yang sangat kering, memiliki ciri pelepah berwarna kecoklatan. Secara umum, proses produksi dari anyaman pelepah pisang adalah sebagai berikut. Pelepah pisang yang sudah dalam kondisi kering dipisahkan hingga menjadi helaian pelepah pisang, kemudian helaian pelepah pisang diletakkan pada gelondong kayu untuk memudahkan membuat gelondongan anyaman, dan proses anyaman dimulai. Dalam 1 hari, Bu Khasanah dapat menghasilkan 1 gelondong anyaman pelepah pisang dengan berat 10 - 15 kg, sehingga dalam 1 minggu, Bu Khasanah menghasilkan 7 kuintal anyaman pelepah pisang gelondong.

**P R O F I L
U M K M**

**DESA
KESAMBEN
KULON**



**DHILA
PASTRY
& CAKE**

Pemilik dari UKM toko Dhila Pastry & Cake adalah sepasang suami istri yaitu Pak Holil dan Bu Dhila. Pak Holil atau yang akrab disapa mas Holil merupakan lulusan S1 Jurusan Teknik Industri Universitas Adi Bhuana Surabaya. Bu Dhila juga merupakan lulusan S1 Jurusan Pemasaran Universitas Adi Bhuana. Yang pertama merintis usaha kue dan roti adalah ibu Dhila ketika dirinya masih kuliah, dengan menerima pesanan dari tetangga, sedangkan Pak Holil adalah staf Quality Control di salah satu pabrik kayu di Driyorejo, Gresik, sebelum memutuskan untuk mundur dari pekerjaannya dan membantu istri bekerja di rumah.

Dhila Pastry & Cake menghasilkan berbagai jenis produk yaitu kue tart, aneka kue kering (nastar, donat, dll), aneka kue basah, brownies, roti isi, dan brownies es krim. Harga kue berkisar mulai Rp4.000,00

hingga Rp200.000,00. Untuk kue kecil seperti donat, roti isi dijual dengan harga Rp4.000,00 per biji. Sedangkan untuk nastar dan brownies dijual berkisar Rp25.000,00 dan kue tart dijual dengan harga mulai Rp35.000,00 hingga Rp200.000,00. Produk yang paling laku dan digemari oleh konsumen adalah kue tart.

Kemampuan memproduksi kue didapatkan oleh Bu Dhila secara otodidak pada awal merintis usaha, dengan membaca resep-resep dari tabloid dan koran, lalu menirunya. Untuk menambah variasi menu kue atau roti yang dijual, Bu Dhila mengikuti kursus pembuatan kue dan roti di Surabaya. Kapasitas produksi per harinya adalah 50 kue basah, 50 roti isi, dan 50 donat per harinya, atau bisa lebih, menyesuaikan dengan order dari customer.

Bahan baku didapatkan dari Surabaya dan Sidoarjo dengan pembelian bahan baku rata-rata 3 kali dalam seminggu atau 12 kali per bulan, di Surabaya dan Sidoarjo. Pembelian bahan baku lebih banyak dilakukn di daerah Sidoarjo, karena harganya lebih murah dan jaraknya lebih dekat. Jumlah pekerja yang dipekerjakan ada 3 orang, dengan kriteria pemilihan pekerja ditentukan oleh Bu Dhila sendiri. Toko Dhila buka setiap hari mulai dari pukul 07.00 WIB pagi hingga pukul 21.00 WIB malam. Proses pengiriman pesanan dari konsumen adalah 10 orderan dalam sekali jalan.

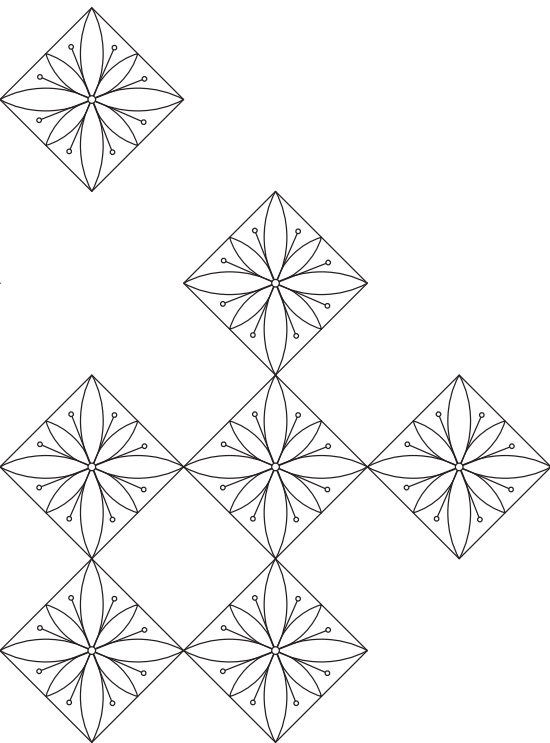
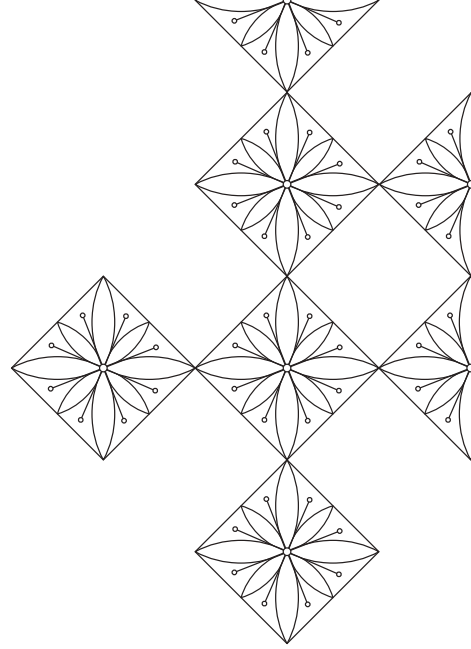
Dhila Pastry & Cake memiliki segmentasi pasar di daerah Gresik, Surabaya, Sidoarjo dan sekitarnya. Untuk daerah Sidoarjo dan Surabaya minimal pembelian adalah Rp200.000,00, mengingat adanya kendala di jarak yang terlalu jauh, sehingga bensin dan tolnya cukup mahal. Jika daerah sekitar Gresik maka ongkos kirim yang dibebankan untuk pelanggan hanya Rp5.000,00 saja. Pengiriman dilakukan dalam sehari sekali jalan. Pemasaran yang dilakukan oleh Bu Dhila adalah dengan menggunakan media sosial seperti facebook, instagram dan whatsapp digunakan sebagai sarana komunikasi antara Bu Dhila dan calon customer. Facebook digunakan untuk promosi untuk warga daerah dan sekitar. Sedangkan promosi untuk wilayah Surabaya dilakukan dengan menggunakan Instagram.

Bu Dhila dan Pak Holil memulai usaha dengan motivasi ingin menambah uang jajan dan sekedar coba-coba. Modal berasal dari uang tabungan sendiri dan dari hasil jual kue dan roti sebelumnya (sebelum toko dibuka). Rumah sendiri digunakan sebagai tempat untuk proses produksi. Omzet yang didapatkan dalam 1 bulan mencapai 50 jt dengan keuntungan bersih mencapai 20 jt per bulan. Pengeluarannya dalam 1 bulan adalah 30 jt untuk membeli bahan baku dan biaya transportasi.

Dhila Pastry & Cake dalam menjalankan usahanya tentu tidak selamanya berjalan dengan lancar dan baik-baik saja. Masalah yang terbesar ada di transportasi, terutama biaya transportasi untuk membeli bahan baku di luar kota. Pembelian bahan baku hanya dapat dibeli di Surabaya maupun Sidoarjo karena bahan baku yang dibutuhkan tidak terdapat di daerah sekitar. Masalah biaya transportasi bukan satu-satunya kendala yang dihadapi oleh usaha ini. Banyaknya saingan khususnya untuk daerah Surabaya dan Sidoarjo tentu menyulitkan usaha ini untuk berkembang lebih besar lagi. Perlu pemasaran yang lebih baik lagi sehingga usaha ini lebih dikenal di wilayah Surabaya dan Sidoarjo.

**PROFIL
UMKM**

**DESA
KESAMBEN
KULON**



**LELE
PAK MATALI**

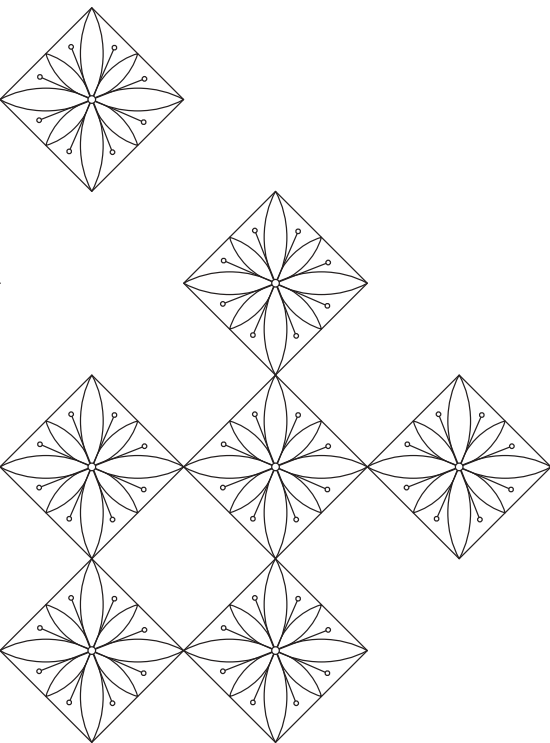
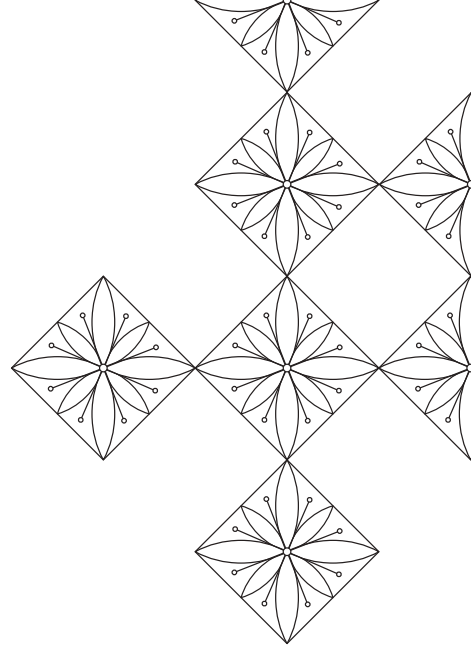
UMKM lele merupakan suatu ternak lele yang dijalankan oleh Pak Matali, 45 tahun sejak tahun 2006. Ternak lele pak Matali terletak di Desa Kesamben Kulon RT 01 RW 07. Sebelum usaha lele, Pak Matali terlebih dahulu usaha bebek, namun kurang berhasil, maka dari itu, Pak Matali membanting setir ke ternak lele. Alasan pemilihan ternak lele adalah pengaruh lingkungan sekitar yang banyak berbisnis di bidang peternakan lele. Pendidikan terakhir dari pemilik adalah STM otomotif. Hal yang dibutuhkan dalam ternak lele adalah bibit ikan lele, ember, pompa untuk membantu pernafasan lele, dan pakan lele. Bibit ikan lele Pak Matali dibeli di Mojokerto. Harga dari bibit ikan lele sangat bervariasi tergantung panjang dari bibit ikan lele tersebut. Bibit ikan lele sepanjang 2 - 3 cm dipatok Rp70.000,00 per 1000 ekor, bibit ikan lele sepanjang 3 - 5 cm dipatok Rp90.000,00 per 1000 ekor, dan bibit lele sepanjang 4 - 6 cm dipatok Rp125.000,00 per seribu ekor. Panjang dan besarnya lele mempengaruhi lama panen dari lele tersebut, paling lama 2 bulan panen lele. Hal - hal yang perlu diperhatikan dalam ternak lele adalah dalam hal pemberian makan. Lele berukuran kecil akan diberi makan sehari 3x selama 3 minggu. Jika sudah besar maka pemberian makanan akan dikurangi menjadi sehari 2 x. Semakin besar lele, semakin jarang diberi makan karena jika terlalu sering diberi makan lele bisa meninggal. Pak Matali memiliki 22 baskom lele, dimana setiap baskomnya berisi 4000 ekor lele.

Tidak ada skill khusus yang harus dimiliki untuk ternak lele, yang dibutuhkan hanya ketelatenan dan kesabaran dalam merawat lele. Penjualan lele Pak Matali diambil oleh distributor daerah Menganti, Surabaya. Setiap bulan distributor akan mengambil setidaknya 6 kuintal lele dengan harga Rp15.500,00 per kilo. Modal awal yang dibutuhkan Pak Matali dalam usaha lelenya adalah Rp600.000,00 untuk membuat kolam dan bibit lele. Menariknya, Pak Matali tidak hanya menjual lele saja, namun juga membuat pakan lele dan menjualnya dengan harga Rp7.000,00.

Ternak lele Pak Matali sudah terdaftar di Dinas Perikanan Jawa Timur sejak tahun 2017 dan sering mendapat tunjangan seperti mesin pembuat makanan lele. Pak Matali sendiri berharap untuk diberikan pelatihan budidaya ikan lele dan pelatihan untuk membuat pakan ikan lele, guna meningkatkan kualitas ikan lele. Kesulitan yang dimiliki Pak Matali adalah harus pintar dalam mengirim lele. Semakin jauh lele dikirim, bisa jadi lele tersebut akan meninggal di jalan, maka Pak Matali harus sering mencari informasi pengepul ikan lele.

**PROFIL
UMKM**

**DESA
KESAMBEN
KULON**



**KAYU
PAK MUHADI**

Pak Muhadi merupakan seorang pengrajin kayu yang mendapatkan keahlian mengrajin kayu dari merantau ke Ambon. Pak Muhadi kini telah berusia 42 Tahun dan memulai usahanya dari tahun 2013 di Desa Kesamben Kulon degan membuat kusen, jendela dan juga pintu. Alamat beliau terletak di RT 4 dan RW 7 dan masih belum memiliki nama usaha dan juga belum mengurus ijin usaha. Pendidikan terakhir yang ditempuh oleh Pak Muhadi adalah SLTP.

Proses alur produksi dari penggunaan jasa yang ditawarkan oleh Pak Muhadi adalah dengan cara orang datang membawa bahan baku dan juga memberikan model bahan kayu yang ingin dibuat. Lalu berikutnya Pak Muhadi akan mengerjakan dan hasil jasa pembuatan Pak Muhadi akan diambil oleh para pelanggan. Bahan baku yang digunakan oleh Pak Muhadi adalah kayu dan lem Rajawali untuk merekatkan sambungan antar kayu. Dalam satu hari Pak Muhadi mampu membuat satu buah kusen sedangkan untuk pintu Pak Muhadi membutuhkan waktu 1.5 - 2 hari. Waktu yang dibutuhkan Pak Muhadi cukup lama dikarenakan beliau hanya bekerja seorang diri tanpa adanya bantuan pekerja.

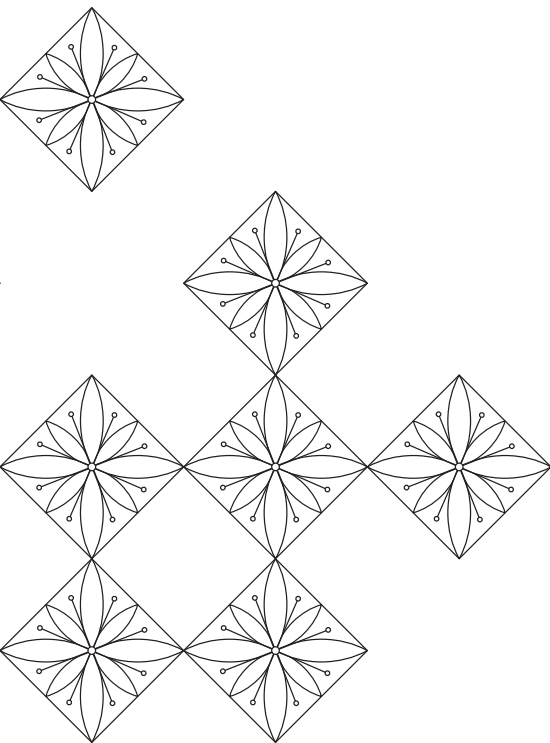
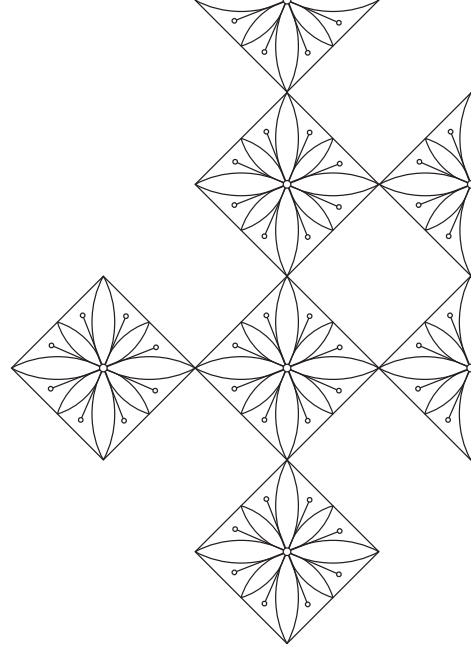
Pemasaran yang dilakukan oleh Pak Muhadi hanya dengan word of mouth, belum menggunakan teknologi internet. Selain itu, Pak Muhadi juga melakukan pekerjaan yang didapat dari temannya. Bahan baku yang digunakan didapatkan dari lingkungan sekitar Desa Kesamben Kulon.

Modal yang digunakan Pak Muhadi sudah dimiliki sejak awal. Beliau sudah memiliki alat-alat yang digunakan untuk mengerjakan kayu menjadi kusen, jendela, dan juga pintu. Alat-alat yang digunakan antara lain adalah gerinda untuk menghaluskan kayu dan juga alat potong kayu lainnya. Pekerjaan beliau mengandalkan keterampilan dari pengalaman bekerja yang dimiliki pada saat di Ambon. Kayu yang biasa diolah oleh Pak Muhadi adalah kayu jati, kayu menganti dan kayu juwet. Harga untuk produk yang dihasilkan beragam, tergantung dari jenis kayu dan juga besar barang yang dibuat untuk membuat pintu dan kusen. Perkiraan harga yang dikenakan adalah sekitar Rp2.300.000,00.

Kendala yang dihadapi Pak Muhadi dalam membuka usahanya yang terutama adalah faktor modal. Selain faktor modal juga ada faktor cuaca seperti hujan deras yang mengakibatkan banjir sehingga berbahaya bagi kabel dan piranti elektronik lainnya. Selain itu juga terdapat banyak rayap di Desa Kesamben Kulon yang berbahaya bagi bahan baku yang dimiliki oleh Pak Muhadi.

**PROFIL
UMKM**

**DESA
KESAMBEN
KULON**



**BONSAI
PAK RIYONO**

Usaha tani bonsai ini milik Pak Riyono, warga Dusun Randusongo. Sebelum usaha bonsai, beliau berprofesi sebagai petani. Usaha ini didirikan pada tahun 1995 dan baru memasuki Desa Kesamben Kulon pada tahun 2018 yang lalu. Bahan baku bonsai dibeli dari Desa Kesamben Kulon, Lamongan (jenis seruf), Tuban, dan Brazil (Beringtonia). Pak Riyono membuat bonsai sekitar 90 bonsai dalam 1 bulan.

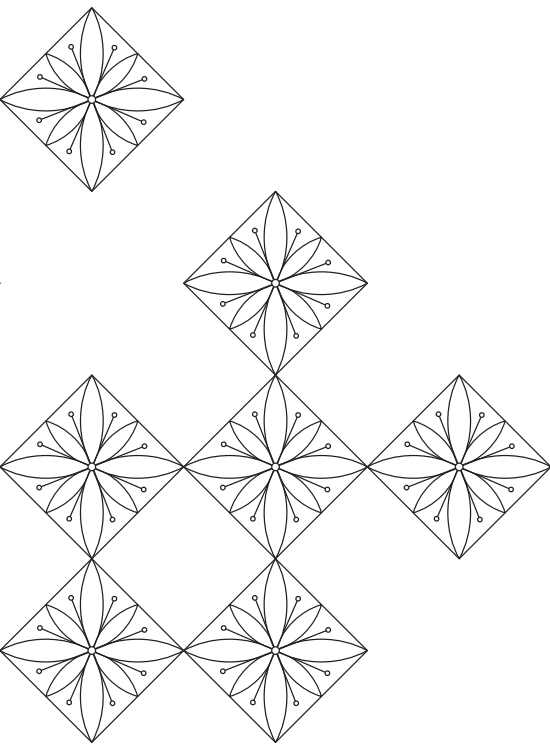
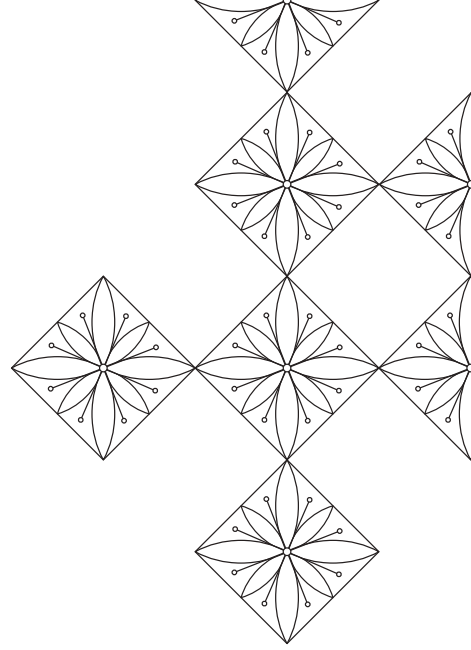
Pengiriman dilakukan sebanyak 10 buah dalam 1 minggu. Pekerja di usaha bonsai ini sebanyak 6 orang. Pekerja berasal dari sekitar Desa Kesamben Kulon. Gaji peker-

ja Rp150.000,00 per orang, belum termasuk tunjangan lainnya. Rata-rata harga jual bonsai sekitar Rp300.000,00 sampai dengan Rp1.500.000,00. Modal usaha untuk membuka usaha bonsai adalah sekitar 130 juta. Omzet penjualan kira-kira 55 juta dalam 1 bulan.

Kendala yang biasanya ditemukan dalam membuat usaha bonsai adalah bunga bonsai. Selain itu, juga terdapat kendala dari tenaga kerja adalah kebanyakan pekerja hanya bekerja selama setengah hari.

**PROFIL
UMKM**

**DESA
KESAMBEN
KULON**



CMJ ADENIUM

Pak Budi adalah pendiri CMJ Adenium yang merupakan UMKM budidaya kamboja yang terletak di Krajan Utara, Desa Kesamben Kulon, Kabupaten Gresik. CMJ Adenium telah berdiri sejak tahun 2017. Pak Budi telah menempuh pendidikan hingga tamat SMP dan pernah bekerja sebagai karyawan di perusahaan minyak. Melalui CMJ Adenium, Pak Budi yang berusia 22 tahun bercocok tanam adenium atau kamboja dan menjual hasilnya ke beberapa wilayah di Indonesia. Pembelian tanaman kamboja dapat dilakukan melalui whatsapp di nomor 08126485547. Pak Budi menjalankan usaha dibantu oleh istrinya dalam bagian administrasi dan keuangan.



Sejak kecil, Pak Budi telah mempelajari cara merawat dan menanam tumbuhan adenium. Beliau kemudian membuat channel youtube dengan nama channel Mas Jow (CMJ) untuk berbagi kiat-kiat dalam memelihara dan merawat tumbuhan tersebut. Seiring berkembangnya channel youtube, beliau mendapat permintaan dari penonton untuk menjual tanaman hasil budidayanya. Bermodal dari penghasilan youtube nya, Pak Budi kemudian membangun usaha bernama CMJ Adenium supaya dapat memenuhi permintaan yang semakin bertambah.

Pada proses pembudidayaan tanaman, Pak Budi menggunakan media tanah dalam pot yang diletakkan di sekeliling rumahnya. Ada 2 cara untuk menumbuhkan kamboja, yaitu dengan menanam bibit dan cangkok dari bunga yang lebih efisien waktunya. Pertumbuhan kamboja dengan cangkok memakan waktu dua bulan, sedangkan penanaman bibitnya memakan waktu 20-25 bulan. Pak Budi memanfaatkan pupuk organik sehingga dapat menghasilkan tumbuhan yang unggul kualitasnya dibandingkan kamboja lainnya.

Tumbuhan kamboja yang ditawarkan memiliki beragam jenis dan ukuran, contohnya Kamboja Jepang hingga jenis yang paling mahal yaitu Bonggol Emas. Selain tumbuhan jadinya, Pak Budi juga menjual bibit-bibit lokal dan impor, buah dari tumbuhan kamboja, dan benda-benda untuk perawatannya seperti pupuk daun dan obat. Tersedia juga kamboja dengan bunga berlapis atau single.

Harga jual CMJ Adenium Pak Budi dipatok berdasarkan ukuran, karakter batang, akar, jenis tanaman, dan usia dari adenium itu sendiri sehingga tidak disebutkan perkiraan harga pasti. Pak Budi juga menjual bibit, dan buah tanamannya untuk kedua produk ini dengan perkiraan harga bibit tergantung lokal atau impor (Rp10.000,00 - Rp150.000,00). Harga buah berkisar dari Rp2.000,00 - Rp5.000,00. Penjualan CMJ Adenium diperkirakan mencapai omzet sebesar Rp25.000.000,00 - Rp50.000.000,00, tergantung dari jumlah permintaan. Penjualan ini rata-rata berasal dari Jakarta, Bali, Riau, Batam, dan kota-kota dalam negeri lainnya, sedangkan pada daerah lokal Pak Budi mengaku kalah bersaing karena banyaknya penjual adenium di daerahnya.

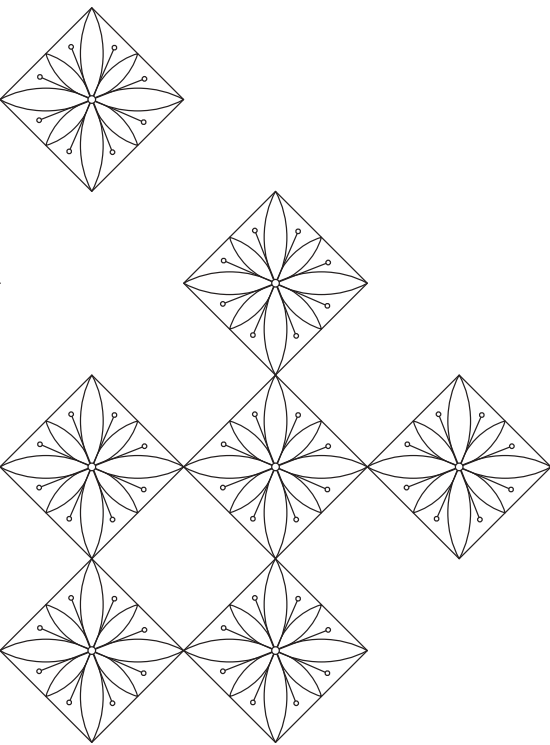
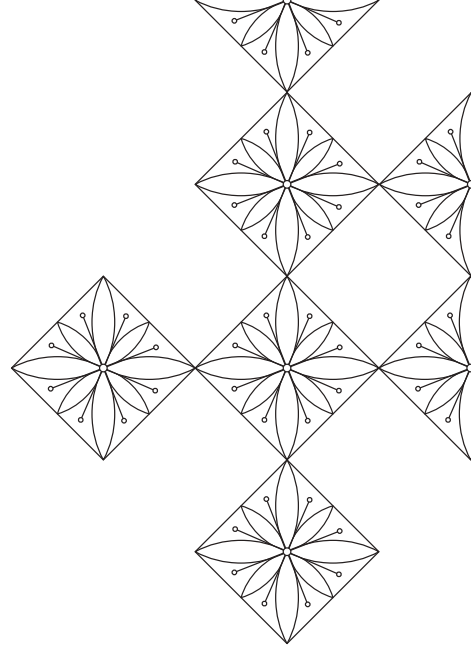
Pengiriman mengandalkan jasa JNE dan JnT untuk pengiriman lokal dan cargo untuk luar pulau. Kerusakan pada saat pengiriman ditanggung oleh Pak Budi sendiri dengan mengirimkan tanaman

yang baru. Menurut Pak Budi, pengiriman lewat cargo lebih beresiko karena lebih mudah mengalami kerusakan. Pemesanan di luar kota maupun luar negeri menggunakan packaging berupa kayu yang berbentuk kotak untuk mencegah kerusakan pada saat pengiriman tanaman kamboja dengan ukuran besar. Sedangkan pengiriman kamboja ukuran kecil menggunakan karton untuk menghemat biaya kayu.

Perjalanan usaha CMJ Adenium Pak Budi bukan tanpa ada masalah. Bagi beliau masalah terbesar pada bisnis adeniumnya adalah dia tidak memiliki usaha perijinan sehingga jika ada pelanggan yang berasal dari luar negeri beliau tidak bisa melakukan pengiriman. Hal ini tentu saja mengurangi potensi pendapatan Pak Budi karena beliau melakukan promosi lewat youtube untuk menarik minat pembeli dari luar negeri. Selain itu, kendala bahasa juga ditemuinya saat berkomunikasi dengan calon pembeli dari luar negeri. Pemasaran yang dilakukan oleh pelaku usaha UKM ini cukup menarik dan berbeda dengan UKM yang lain karena melalui youtube. Pemasaran yang cukup berbeda membuat bapak ini bisa menghasilkan omzet yang cukup besar dalam satu bulan. Selain youtube, media sosial yang digunakan adalah instagram maupun retail online, namun jumlah peminatnya tidak sebanyak di youtube.

**PROFIL
UMKM**

**DESA
KESAMBEN
KULON**



**ANYAMAN
PELEPAH
PISANG DAN
ROTAN**



UMKM ini didirikan oleh Pak Mulyono (43 tahun) pada tahun 1998. Produk yang dihasilkan adalah dipan dan kursi anyaman pelepah pisang dan rotan. Pak Mulyono mendirikan usaha ini dengan berbekal kemampuan yang dipelajari di pekerjaan sebelumnya sebagai pengrajin anyaman rotan dan pelepah pisang. Usaha yang beralamat di RT 03/ RW 03, Desa Kluwung Kesamben Kulon, Kecamatan Waringin Anom, Kabupaten Gresik ini berbentuk toko, namun belum memiliki perijinan. Pak Mulyono dapat dihubungi no 081999966404. Hari dan jam kerja adalah Senin – Sabtu jam 11.00-19.30 WIB dan Minggu (apabila ada lembur).

Bahan baku yang digunakan adalah pelepah pisang, rotan, dan kayu dipan. Jenis produksinya make to order. Dalam sehari, UMKM ini mampu memproduksi 6 set dipan, 13 set wicker rotan dan 80 set kursi. Produk yang paling laris adalah dipan. Jumlah pekerja adalah 9 orang, dan merupakan warga di sekitar desa. Pekerja yang dibutuhkan tidak memerlukan tingkat pendidikan tertentu, hanya memerlukan skill seperti kerajinan tangan, ketekunan dan ketelitian.

Pesanan biasanya datang dari pabrik rekanan di Surabaya, Mojokerto dan sekitarnya. Pabrik rekanan akan membawa contoh produk yang diinginkan. Jika sedang tidak ada pesanan dari pabrik rekanan, maka Pak Mulyono akan mencari pabrik lain untuk diajak bekerja sama. Tidak ada strategi promosi khusus yang dilakukan.

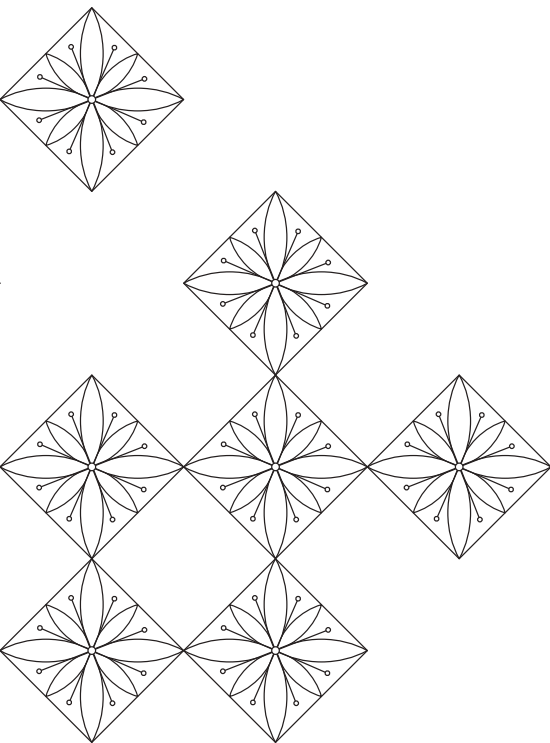
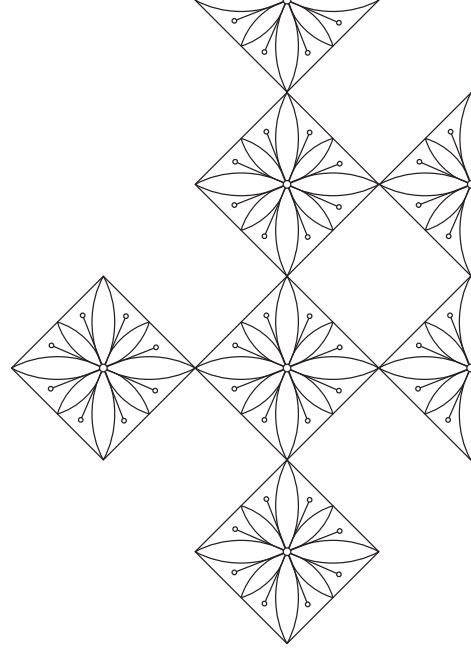
Modal usaha UMKM ini sekitar 10 sampai 15 juta. UMKM ini telah melakukan pembukuan keuangan yang berisi antara lain: perincian pembelian bahan baku, jumlah orderan, dan pengeluaran gaji karyawan. Omset usaha sekitar 80-85 juta per bulan.

Beberapa kendala juga dialami oleh Pak Mulyono dalam menjalankan usahanya. Kendala tersebut adalah keterlambatan bahan baku yang cukup sering terjadi dan permintaan pelanggan dengan tingkat kerumitan yang cukup tinggi dalam hal model. Pelanggan sering minta model yang rumit, namun butuh cepat dan minta potongan harga. Kendala lainnya yang terjadi adalah kendala cuaca. Cuaca yang tidak mendukung akan menghambat proses penjemuran rotan setelah dibersihkan. Selain itu, dalam setahun biasanya terjadi penurunan order, terutama di bulan Desember sampai Maret.



**P R O F I L
U M K M**

**DESA
KESAMBEN
KULON**



**KERAJINAN
PELEPAH
PISANG
BU RIANA**

UMKM ini didirikan oleh Bu Riana (49 tahun). Bu Riana adalah seorang ibu rumah tangga, dengan latar belakang pendidikan lulusan SD. UMKM ini telah berdiri selama 19 tahun (didirikan tahun 2000). Saat itu suami Bu Riana mengalami sakit darah tinggi dan tidak dapat bekerja lagi, sehingga Bu Riana membantu suami mencari nafkah melalui usaha pelepah pisang. UMKM ini berada di Dusun Kluwung, Desa Kesamben Kulon, Kabupaten Gresik, dan belum memiliki ijin usaha. Produk yang dihasilkan adalah lilitan pelepah pisang.

Bahan baku yang digunakan adalah pelepah pisang. Jenis produksinya make to order dengan kapasitas produksi sekitar 1 kuintal per minggu. Namun jumlah produk yang dihasilkan tiap bulannya tidak tetap, karena pekerja yang bekerja di UMKM ini juga memiliki pekerjaan lain di sawah. Jumlah pekerja ada sekitar 200 orang, tidak membutuhkan latar belakang pendidikan tertentu, namun membutuhkan ketekunan, ketelitian dan kesabaran. Upah yang diberikan kepada pekerja adalah sebesar Rp1.500,00 - Rp2.000,00 per kg. Pembinaan yang pernah dilakukan adalah mengajari pekerja cara melilit pelepah pisang dengan menggunakan mesin.

Produk UMKM ini dijual ke pabrik yang ada di daerah Cirebon, Solo, Jogja, dan Surabaya dengan harga 1 gulung (10-15 kg) Rp30.000,00-Rp50.000,00. Tidak ada strategi promosi tertentu yang dilakukan.

Modal usaha yang dikeluarkan oleh Bu Riana untuk adalah sebesar 10 juta. Modal ini digunakan untuk membeli pelepah pisang 1 truk fuso. UMKM ini sudah melakukan pembukuan keuangan sederhana dan melakukan pencatatan order yang masuk.

Beberapa kendala yang dialami oleh UMKM ini adalah dalam hal bahan baku. Pelepah pisang di daerah Desa Kesamben Kulon sangat sedikit, sehingga harus beli dari daerah lain (Lumajang, Bojonegoro, Ngawi). Tidak semua bahan baku yang datang dapat digunakan karena adanya bahan baku yang tidak sesuai standar (pelepah pisang diisi dengan sampah agar terlihat penuh isinya). Kendala yang lain adalah dari sisi pekerja, dimana pekerja tidak bekerja secara tetap, ada yang memiliki pekerjaan sampingan yaitu bekerja di sawah, sehingga susah untuk mendapatkan pekerja tetap. Kendala yang lain adalah dalam hal modal. Pihak pabrik melakukan pembayaran dengan jangka waktu 1 bulan setelah barang sampai di pabrik, hal ini membuat Bu Riana kesulitan untuk mengelola keuangan untuk usaha serta kesulitan untuk membayar gaji para pekerjanya karena tidak ada pemasukan.

B I O D A T A P E N U L I S



Herry Christian Palit, menyelesaikan S1 Jurusan Teknik Industri, UPN “Veteran” Jatim pada tahun 2000, kemudian melanjutkan S2 di Program Studi Teknik Industri, ITS (2000-2002). Pada tahun 2016 mendapatkan beasiswa BPPDN dari Kemenristekdikti untuk melanjutkan studi S3 di Program Studi Ilmu Kedokteran (konsentrasi Ergonomi dan Fisiologi Kerja), Universitas Udayana (2016-2019). Sejak tahun 2002 bekerja di Program Studi Teknik Industri UK Petra. Ia pernah menjabat sebagai Kepala Pusat Pengabdian kepada Masyarakat UK Petra (2009 – 2016). Sejak tahun 2019 sampai saat ini menjabat sebagai Ketua Program Studi Teknik Industri UK Petra.

Ia juga aktif melakukan penelitian di bidang Ergonomi dan melakukan publikasi pada bidang tersebut di beberapa jurnal nasional dan internasional. Selain itu, juga tergabung sebagai anggota dari Perhimpunan Ergonomi Indonesia (PEI).

B I O D A T A P E N U L I S



Debora Anne Y.A., menyelesaikan S1 Jurusan Teknik Industri, Universitas Kristen Petra pada tahun 2003, kemudian pada tahun 2006 melanjutkan S2 di Industrial and Systems Engineering, National University of Singapore. Sejak tahun 2004 menjadi dosen di Program Studi Teknik Industri UK Petra. Ia pernah menjabat sebagai Kepala Laboratorium Perancangan Sistem Kerja dan Ergonomi (2016-2020). Sejak tahun 2020 hingga saat ini menjabat sebagai Kepala Laboratorium Produksi, Teknik Industri UK Petra. Ia tergabung sebagai anggota dari Perhimpunan Ergonomi Indonesia (PEI) dan melakukan penelitian di bidang Perancangan Sistem Kerja dan Ergonomi.

B I O D A T A P E N U L I S



Tanti Octavia, menyelesaikan S1 Jurusan Teknik Industri, Universitas Kristen Petra pada tahun 1998, kemudian melanjutkan S2 Industrial System Engineering, Asian Institute Technology (Thailand) pada tahun 2002. Sejak tahun 1998 menjadi dosen di Program Studi Teknik Industri UK Petra. Ia pernah menjabat sebagai Ketua Jurusan Teknik Industri UK Petra (2006 – 2009), Wakil Dekan Fakultas Teknologi Industri UK Petra (2009-2017). Sejak tahun 2017 hingga saat ini menjabat sebagai Ketua Program Pendidikan Profesi Insinyur UK Petra.

Ia juga aktif melakukan penelitian yang didanai oleh Hibah DIKTI di bidang humanitarian logistics dan Supply Chain Management. Beberapa hasil penelitian telah dipublikasikan di beberapa jurnal nasional dan internasional, serta memperoleh hak cipta.