



## JAVA SENA (Makanan Ringan) Desa Mandirejo Merakurak

### JAVA SENA (Snacks) Mandirejo Village Merakurak

Diah Rachmawati Novida<sup>1\*</sup>, Rokhadi<sup>2</sup>, Hariyanti<sup>3</sup>, Heri Tugas Setyawati<sup>4</sup>, Sukistanto<sup>5</sup>, L Happy Amira S<sup>6</sup>

<sup>1,2,3,4,5,6</sup> Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Muhammadiyah Tuban, Indonesia

Email : [diahrachmawatie89@gmail.com](mailto:diahrachmawatie89@gmail.com) [rokhadi1010@gmail.com](mailto:rokhadi1010@gmail.com) [hariyantidarmawan@gmail.com](mailto:hariyantidarmawan@gmail.com)

[avi\\_tugas64@gmail.com](mailto:avi_tugas64@gmail.com) [sukistanto777@gmail.com](mailto:sukistanto777@gmail.com) [happyamira84@gmail.com](mailto:happyamira84@gmail.com)

#### Article History:

Received: Januari 30, 2025

Revised: Februari 28, 2025

Accepted: Maret 10, 2025

Published: Maret 12, 2025

Keywords: Mandirejo Merakurak Village, JAVA SENA, Snacks

**Abstract:** *In the implementation of this KKN, students as activity organizers are required to find problems and potentials that exist in the community. Then, with the abilities they have, students are required to prepare a work program that is able to provide solutions or solve problems and raise potential according to their field of knowledge. Pangklangan Hamlet, Mandirejo Village, Merak Urak District is the location designated as the location for the Independent KKN of the Muhammadiyah Tuban College of Economics for the 2022-2023 Academic Year.*

#### Abstrak

Dalam pelaksanaan KKN ini mahasiswa sebagai penyelenggara kegiatan dituntut untuk menemukan permasalahan serta potensi yang ada di lingkungan masyarakat. Kemudian dengan kemampuan yang dimiliki mahasiswa dituntut untuk menyusun program kerja yang mampu memberikan solusi ataupun menyelesaikan masalah serta mengangkat potensi sesuai dengan bidang ilmu yang dimilikinya. Dusun Pangklangan, Desa Mandirejo, Kecamatan Merak urak menjadi lokasi yang diperuntukan sebagai lokasi KKN Mandiri Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Muhammadiyah Tuban Tahun Ajaran 2022-2023.

**Kata Kunci:** Desa Mandirejo Merakurak, JAVA SENA, Makanan Ringan

## 1. PENDAHULUAN

Salah satu Tri Dharma Perguruan Tinggi yang wajib untuk dijalankan adalah pengabdian terhadap masyarakat. Demi menjalankan Dharma ketiga tersebut maka Perguruan Tinggi sebagai wadah dari civitas akademika menggalakkan program Kuliah Kerja Nyata (KKN) sebagai aplikasi pengabdian mahasiswa terhadap masyarakat.

Mahasiswa KKN Mandiri dituntut untuk merancang suatu kegiatan yang berkaitan dengan tema Bersama UMKM Tumbuh Ekonomi Kuat. Oleh sebab itu program-program yang disusun diharapkan memiliki nilai tambah bagi masyarakat, tidak hanya dalam bentuk fisik tetapi juga dalam bentuk peningkatan motivasi kerja masyarakat.

KKN dilaksanakan sebagai pemahaman belajar yang baru oleh mahasiswa di luar kampus sehingga diharapkan mampu memahami kehidupan bermasyarakat dan berbangsa yang sangat berguna sebagai bekal di masa mendatang. Selain itu, KKN merupakan suatu bentuk penerapan dedikasi dari Tri Dharma Perguruan Tinggi poin ke tiga. Sehingga hal ini merupakan suatu kewajiban yang harus dilaksanakan oleh seorang sarjana.

Penetapan sasaran Kuliah Kerja Nyata (KKN) Mandiri ini berdasarkan hasil survey di

beberapa kalangan masyarakat yang memiliki usaha mikro kecil menengah, diharapkan adanya umkm ini dapat menambah perekonomian masyarakat dan membuat pengajuan ke dosen pembimbing lapangan. Dengan berbagai pertimbangan mengenai apa yang terjadi di masyarakat saat ini yang melibatkan kelompok kami dan didampingi dosen pembimbing lapangan maka dicapai suatu kesepakatan bahwa program KKN Mandiri Kelompok 1 diadakan di Desa Mandirejo, Kecamatan Merak urak, yang merupakan tempat usaha makanan ringan pembuatan keripik pisang, kemplang, pastel dan stick bawang. Dengan tema “ **Bersama UMKM Tumbuh Ekonomi Kuat** “.

## 2. METODE

Metode yang digunakan dalam pelaksanaan Kuliah Kerja Nyata (KKN) ini terdiri dari beberapa tahapan. **Survei lapangan** dilakukan untuk mengidentifikasi kondisi sosial, ekonomi, serta potensi usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di Desa Mandirejo, Kecamatan Merakurak, Kabupaten Tuban. Survei ini bertujuan untuk memahami kebutuhan masyarakat serta menentukan program kerja yang relevan dan bermanfaat bagi pengembangan usaha lokal. Selain itu, **observasi** langsung dilakukan pada objek KKN, yaitu usaha makanan ringan *Java Sena*. Observasi ini bertujuan untuk memahami proses produksi, manajemen usaha, serta tantangan yang dihadapi oleh pelaku usaha dalam mengembangkan produk mereka.

Dalam menyusun strategi pengembangan usaha, digunakan **metode analisis SWOT** untuk mengevaluasi kekuatan (*strengths*), kelemahan (*weaknesses*), peluang (*opportunities*), dan ancaman (*threats*) dalam pengembangan produk UMKM. Hasil analisis ini menjadi dasar dalam perancangan strategi pemasaran dan pengelolaan usaha agar lebih efektif. Selain itu, **pendekatan partisipatif** diterapkan selama pelaksanaan KKN, di mana mahasiswa berinteraksi langsung dengan masyarakat dan pelaku UMKM. Pendekatan ini memungkinkan mahasiswa untuk memberikan edukasi terkait pengelolaan administrasi usaha, strategi pemasaran, serta peningkatan kualitas produk agar lebih kompetitif di pasar.

Seluruh kegiatan yang dilakukan selama KKN didokumentasikan dalam bentuk **laporan tertulis**. Dokumentasi ini mencakup deskripsi program kerja, hasil yang dicapai, serta evaluasi terhadap keberhasilan program dalam mendukung pengembangan UMKM setempat. Dengan metode yang sistematis ini, diharapkan kegiatan KKN dapat memberikan manfaat yang optimal bagi masyarakat serta meningkatkan pengalaman mahasiswa dalam penerapan ilmu di dunia nyata.

### **3. HASIL**

#### **Analisis SWOT**

Menurut Rangkuti (2016:10) Analisis SWOT adalah metode perencanaan strategis yang digunakan untuk mengevaluasi kekuatan (strengths), kelemahan (weaknesses), peluang (opportunities) dan ancaman (threats) dalam suatu proyek atau suatu spekulasi bisnis. Keempat faktor itulah yang membentuk akronim SWOT (strengths, weaknesses, opportunities dan threats).

Proses ini melibatkan penentuan tujuan yang spesifik dari spekulasi bisnis atau proyek dan mengidentifikasi faktor internal dan eksternal yang mendukung dan yang tidak dalam mencapai tujuan tersebut.

Kekuatan (strengths) dan kelemahan (weaknesses) adalah berasal dari internal perusahaan, hal-hal yang dapat dikontrol dan dapat berubah, contohnya termasuk siapa yang ada di tim, paten dan properti intelektual dan lokasi tempat usaha.

Peluang (opportunities) dan ancaman (threats) adalah hal eksternal yang mempengaruhi bisnis atau hal-hal yang terjadi di luar perusahaan pada pasar yang lebih besar. Kita dapat memanfaatkan peluang dan melindungi dari ancaman, tetapi tidak dapat mengubahnya. Contohnya termasuk pesaing, harga bahan baku dan tren belanja pelanggan. Analisis SWOT mengatur kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman dalam suatu produk yang akan berpengaruh terhadap pengambilan keputusan dan strategi pemasaran.

#### **Manfaat Analisis SWOT:**

Untuk dapat mempertahankan diri dalam persaingan pasar, suatu usaha perlu menyesuaikan diri dengan perkembangan zaman yang terus berubah, terutama dalam mengikuti pesatnya perkembangan digital. Selain itu, usaha juga perlu memperluas jaringan pemasaran agar lebih memahami kebutuhan pelanggan serta menciptakan inovasi baru yang dapat meminimalkan risiko kerugian. Dengan langkah-langkah tersebut, diharapkan usaha dapat berkembang secara berkesinambungan.

Dalam analisis SWOT terhadap produk *Java Sena*, terdapat beberapa faktor yang perlu diperhatikan. Dari segi kekuatan (strengths), produk ini menggunakan bahan baku alami, proses pembuatannya mudah dan efisien, serta dapat dijangkau oleh semua kalangan masyarakat. Namun, terdapat beberapa kelemahan (weaknesses), seperti belum adanya izin usaha dan kemudahan dalam proses pembuatan yang menyebabkan produk ini mudah ditiru oleh pesaing.

Dari sisi peluang (opportunities), produk ini memiliki modal produksi yang relatif murah dan dapat memberikan manfaat yang baik bagi konsumen. Selain itu, tersedia layanan

pesan-antar yang dapat memperluas jangkauan pemasaran. Namun, usaha ini juga menghadapi beberapa ancaman (threats), di antaranya adanya banyak produk serupa yang telah memiliki pelanggan setia serta kurangnya strategi pemasaran yang efektif.

Kesimpulan yang dapat diambil dari analisis SWOT ini adalah pentingnya pengembangan dan penyempurnaan produk agar memiliki ciri khas yang dapat membedakannya dari produk lain di pasaran. Selain itu, peningkatan mutu dan kualitas produk menjadi faktor utama dalam menjaga daya saing. Untuk mencapai target pasar yang lebih luas, diperlukan perencanaan strategi pemasaran dan promosi yang tepat.

Dengan memahami hasil analisis SWOT ini, pelaku usaha dapat lebih mengetahui potensi pasar, minat konsumen, serta peluang yang bisa dimanfaatkan. Selain itu, pemahaman terhadap tingkat persaingan pasar dapat membantu dalam pengambilan keputusan strategis. Dengan demikian, usaha dapat memaksimalkan kekuatan, meminimalkan kelemahan, membangun peluang, serta mengurangi ancaman yang dapat menghambat perkembangan bisnis.

### **Promosi dan Pemasaran Produk**

Promosi makanan yang cepat laku biasanya dilakukan di tempat-tempat ramai seperti pasar, sekolah, kampus, dan kantor, karena lokasi-lokasi tersebut strategis untuk memperkenalkan produk kepada calon konsumen. Ada beberapa cara promosi yang dapat digunakan untuk meningkatkan penjualan makanan.

Salah satu cara yang cukup efektif adalah menggunakan brosur. Dengan menyebarkan brosur, informasi mengenai produk dapat lebih mudah dikenal oleh masyarakat. Selain itu, layanan pesan antar (delivery) juga menjadi strategi yang menarik agar produk lebih mudah dijangkau oleh konsumen. Metode lainnya adalah penjualan langsung, di mana pelaku usaha dapat berinteraksi langsung dengan pembeli, memberikan penjelasan mengenai produk, serta menarik minat konsumen secara lebih personal.

Selain metode konvensional, promosi juga dapat dilakukan melalui iklan radio. Meskipun tidak memiliki tampilan visual, iklan radio tetap efektif dalam menyampaikan pesan kepada masyarakat luas. Namun, strategi yang kini paling sering digunakan dalam pemasaran adalah E-commerce. Teknologi yang semakin berkembang telah mendorong banyak pelaku usaha untuk memasarkan produknya melalui platform digital atau pasar online.

E-commerce adalah tempat jual beli barang yang dapat diakses melalui media elektronik dengan jaringan internet. Keunggulan dari e-commerce adalah kemudahan dalam transaksi, proses yang lebih praktis, serta jangkauan pasar yang lebih luas. Di Indonesia, beberapa platform e-commerce yang populer antara lain Shopee, Tokopedia, Bukalapak, dan

Lazada. Kehadiran platform ini mempermudah konsumen yang ingin berbelanja secara online tanpa harus datang langsung ke toko fisik.

Strategi pemasaran melalui E-commerce marketing bertujuan untuk meningkatkan traffic toko online, memperoleh lebih banyak pesanan, serta meningkatkan keuntungan bisnis. Dengan demikian, tujuan utama promosi adalah agar pelaku usaha dapat meningkatkan angka penjualannya dan mendapatkan keuntungan yang maksimal.

Dalam kegiatan Kuliah Kerja Nyata (KKN), mahasiswa tidak hanya melakukan penelitian tetapi juga turut serta dalam membantu promosi dan pemasaran produk. Mahasiswa dapat memperkenalkan produk baru dari usaha rumahan atau UMKM kepada masyarakat atau konsumen, sehingga keberadaan produk lebih dikenal dan memiliki daya saing di pasar.

### Laporan Keuangan

Dalam berbisnis tujuan yang paling utama ialah memperoleh keuntungan. Keuntungan di sini tergantung pada apa yang kita hasilkan dan bagaimana cara menjual produk tersebut. Dalam satu bulan kita dapat menghasilkan dan menjual snack sebanyak 500 pcs.

Dalam proses pembuatannya juga membutuhkan 2 orang sebagai tenaga kerja untuk membantu dalam memproduksi makanan ringan dan setelah produk ini matang maka langkah selanjutnya adalah pengemasan maka kami membutuhkan kemasan untuk mengemas produk sebagai biaya pembungkus setelah semuanya sudah siap maka produk tersebut tinggal dipasarkan/ dijual.

Adapun harga dari bahan-bahan pembuatan aneka makanan ringan dan biaya yang akan dikeluarkan dalam produksi yaitu :

No	Bahan	Kebutuhan	Satuan	Harga/Unit (Rp)	Kebutuhan/Bulan (Rp)
1	Tepung	200	Kg	9.000	1.800.000
2	Minyak	50	Kg	15.000	750.000
3	Pisang	100	Kg	5.000	500.000
4	Gula	5	Kg	12.000	60.000
5	Abon	2	Kg	52.000	104.000
6	Bawang Putih	2	Kg	20.000	40.000
7	Rempah-rempah	1	Kg	10.000	10.000
8	Cabe	2,5	Kg	75.000	187.500
Total					3.451.500

### Biaya Operasional

No	Uraian	Jumlah (Rp.)
1	Listrik	200.000

2	Air	100.000
3	Gaji Karyawan 2 @ Rp. 400.000,-	800.000
Total		1.100.000

**Penjualan Produk :**

Produksi : 500 pcs  
 Harga per pcs : Rp.15.000,-  
 Penjualan : 500 x Rp. 15.000,- = Rp. 7.500.000,-

**Harga Pokok Penjualan :**

Persediaan bahan baku : Rp. 0  
 Pembelian bahan baku : Rp. 3.451.500,-  
 Bahan baku siap diproduksi : Rp. 3.451.500,-  
 Persediaan akhir bahan baku : Rp. 0  
 Pemakaian bahan baku : Rp. 3.451.500,-  
 Biaya overhead pabrik :  
 Elpiji : Rp. 100.000,-  
 Kemasan : Rp. 300.000,-  
 Total biaya overhead pabrik : Rp. 400.000,-

**Harga pokok produksi : Rp. 3.851.500,-**

**LAPORAN LABA RUGI**

**JAVA SENA**

**Per 31 Des 2022**

Penjualan	:	Rp. 7.500.000,-	
Harga pokok produksi	:	Rp. 3.851.500,-	
<b>Laba Kotor</b>	:		<b>Rp. 3.648.500,-</b>
Biaya Operasional	:	Rp. 1.100.000,-	
<b>Laba bersih</b>	:		<b>Rp. 2.548.500,-</b>

**4. KESIMPULAN DAN SARAN**

**Kesimpulan**

KKN merupakan wujud dari pengabdian pada masyarakat untuk pemberdayaan potensi di Desa Mandirejo, Kecamatan Merak urak Kabupaten Tuban. Pada dasarnya program yang disusun dan dilaksanakan oleh Mahasiswa STIE Muhammadiyah Tuban Angkatan 2019 dengan baik dan tepat waktu. Program KKN yang disusun merupakan hasil dari observasi

Mahasiswa KKN berdasarkan data yang diperoleh dari pemilik usaha sehingga pemilik usaha dapat merasakan hasil dari KKN ini baik secara langsung maupun tidak langsung. Disini Mahasiswa juga mendapatkan pengalaman nyata sehingga program yang telah dibuat dapat terlaksana dengan baik. Laporan ini disusun sebagai bentuk pertanggung jawaban kegiatan Kuliah Kerja Nyata (KKN) Mandiri Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Muhammadiyah Tuban yang bertempat di Desa Mandirejo, Kecamatan Merak urak yang berlangsung dari tanggal 27 November sampai dengan tanggal 25 Desember 2022.

Kesimpulan dari Pelaksanaan Kuliah Kerja Nyata (KKN) Mandiri Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Muhammadiyah Tuban adalah bagaimana mahasiswa bisa belajar dan terjun langsung ke lapangan untuk membantu pengusaha UMKM dalam mempromosikan dan memasarkan produknya ke pasar tradisional, toko, swalayan atau pasar online.

### **Saran**

Pelaksanaan KKN berikutnya dapat memberikan sumbangan pikiran, ide kreatif dan memanfaatkan tenaga kerja di sekitar desa tersebut sehingga dapat menambah nilai ekonomis bagi masyarakat di sekitarnya.

Kegiatan KKN merupakan tempat untuk memanfaatkan ilmu yang ada dari berbagai upaya inovasi dan kreativitas serta pemikiran para mahasiswa dapat membuat masyarakat sekitar lebih kreatif pula. Dengan adanya kegiatan KKN, mahasiswa dapat membantu masyarakat dalam banyak aspek termasuk perekonomian

Hal ini tentunya diiringi dengan melihat keadaan daerah dan juga aktivitas masyarakat yang ada. Kegiatan KKN ini dapat mengoptimalkan kreativitas masyarakat yang dapat dimaksimalkan dengan memperhatikan lingkungan sekitar.

Dengan adanya kegiatan KKN mahasiswa dapat membantu masyarakat dalam banyak aspek termasuk perekonomian.

Membantu Usaha Mikro dan Menengah (UMKM) merupakan bentuk pengabdian mahasiswa kepada masyarakat. Contohnya adalah dengan membuat program kerja edukasi meningkatkan penjualan dengan aplikasi berbasis daring memiliki dampak yang signifikan terhadap penjualan makanan. Bisa menaikkan penjualan produk dan membantu penjualan warga setempat sehingga bisa memaksimalkan sumber daya manusia dan sumber daya alam yang ada di desa Mandirejo.

Pemberdayaan masyarakat merupakan kegiatan yang harus melibatkan kerja sama antara pemerintah, mahasiswa KKN, dan masyarakat di sekitarnya agar masyarakat dapat ikut berpartisipasi dalam kegiatan yang diadakan oleh mahasiswa KKN. Bagi masyarakat, pemberdayaan ini dilakukan secara rutin agar mereka benar-benar memiliki keterampilan

dalam memenuhi kebutuhan hidup serta diberi kesempatan untuk meningkatkan penghasilannya. Hal ini dapat dicapai dengan memanfaatkan potensi dan sumber daya yang dimiliki, meningkatkan kerja sama, serta membangun kebersamaan antara tim KKN dan masyarakat. Selain itu, diperlukan kerja sama antara masyarakat dan berbagai pihak terkait, seperti Dinas terkait dan BPOM daerah, dalam memasarkan produk olahan makanan yang telah ada di Desa Mandirejo. Masyarakat juga diharapkan lebih giat dan berusaha untuk meningkatkan kesejahteraan keluarga dengan mengembangkan potensi lokal yang ada.

Pemerintah memiliki peran penting dalam mendukung pemberdayaan masyarakat, salah satunya dengan memfasilitasi kebutuhan masyarakat melalui penyediaan sarana yang bermanfaat, seperti kemudahan dalam pengurusan surat perizinan untuk produk makanan olahan industri kecil. Selain itu, pemerintah diharapkan dapat memberikan dukungan kepada kelompok industri kecil di Desa Mandirejo dengan memberikan pengarahan dan pendampingan yang diperlukan, sehingga pemilik industri kecil merasa mendapatkan pengayoman dari pemerintah setempat.

Sementara itu, mahasiswa yang terlibat dalam KKN diharapkan dapat berpartisipasi dalam setiap kegiatan, baik yang telah direncanakan maupun yang bersifat tambahan. Mahasiswa juga perlu mampu berbaur dengan masyarakat agar terjalin keakraban dan kerja sama yang baik antara mahasiswa KKN dan warga setempat. Dengan demikian, kegiatan KKN dapat memberikan manfaat yang maksimal bagi masyarakat, sekaligus memberikan pengalaman langsung bagi mahasiswa dalam menerapkan ilmu yang telah mereka pelajari di bangku perkuliahan.

## **DAFTAR REFERENSI**

American Heart Association. (2020). *Understanding blood pressure readings*.  
<https://www.heart.org/en/health-topics/high-blood-pressure/healthy-living-with-high-blood-pressure/understanding-blood-pressure-readings>

Kementerian Kesehatan Republik Indonesia. (2020). *Profil kesehatan Indonesia 2019*.  
Kementerian Kesehatan RI.

Kementerian Kesehatan Republik Indonesia. (2020). *Strategi nasional pengendalian hipertensi*. Kementerian Kesehatan RI.

Kementerian Kesehatan Republik Indonesia. (2021). *Panduan kader kesehatan dalam pengelolaan hipertensi*. Kementerian Kesehatan RI.

Kementerian Kesehatan Republik Indonesia. (2021). *Pedoman pengelolaan hipertensi*.  
Kementerian Kesehatan RI.

Kementerian Kesehatan Republik Indonesia. (2022). *Laporan hasil survei kesehatan dasar*.  
Kementerian Kesehatan RI.

National Heart, Lung, and Blood Institute. (2021). *What is high blood pressure?* <https://www.nhlbi.nih.gov/health-topics/high-blood-pressure>

World Health Organization. (2021). *Hypertension*. <https://www.who.int/news-room/fact-sheets/detail/hypertension>