

IBM KELOMPOK TANI AGRO MADINA KELURAHAN KEJAWAN PUTIH TAMBAK, KECAMATAN MULYOREJO SURABAYA

Erma Yuliaty¹, Siti Mundari², Zainal Arief³

¹Fakultas Ekonomi, Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya
e-mail: ermayulia31@gmail.com

²Fakultas Ekonomi, Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya
e-mail: sitimundari@yahoo.co.id

³Fakultas Ekonomi, Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya
e-mail: Zaenalarief65@yahoo.com

Abstract

The village of Kejawan Putih Tambak, district of Mulyorejo, Surabaya is a coastal area. The majority of residents's condition in the village below the standard of living. Finally, a woman named Sita Pramesthi, planted markisa fruit and then processing into refined products that are markisa fruit juice, jam, porridge, and syrup. Among other, markisa syrup which is routinely produced because the market is better than others. This is why many people also planted markisa fruit in their yards. Currently in the village of Kejawan Putih Tambak there have been five neighborhood association grow markisa fruit with a total of about 70 households. Therefore, in the urban village on February 2009 established the markisa fruit farmers association named "Kelompok Tani Agro Madina". But unfortunately the expectation to improve welfare of the society around can not be expected because the syrup product is stale faster. For that reason, the IBM team of Untag Surabaya proposes to conduct training on the manufacture and procurement of markisa syrup that are syrup mixing machine, instrument sterilizer product already packaged, and the tools to cover a bottle of syrup. After getting a good training and a set of machine to make a good syrup product, there is a positive effect that demand is increasing. Success of this effort, the income resident's of Kejawan Putih Tambak is increasing. Through markisa syrup "Kelompok Tani Agro Madina" received an award from The Mayor of Surabaya that is Mrs Tri Risma Harini in commemoration of Surabaya City to 721 in 2014 and the area of Kejawan Putih Tambak confirmed as "Kampung Markisa".

Keywords : *markisa fruit, markisa fruit syrup.*

I. PENDAHULUAN

Kelurahan Kejawan Putih Tambak, Kecamatan Mulyorejo Surabaya merupakan daerah pesisir pantai. Mayoritas penduduk di wilayah tersebut bermata-pencaharian sebagai nelayan, buruh, dan tidak sedikit yang bekerja serabutan. Para perempuan kebanyakan hanya menjadi ibu rumah tangga biasa. Dengan demikian, mayoritas kondisi ekonomi warga di kampung itu dibawah rata-rata. Itulah sebabnya daerah tersebut tergolong daerah kumuh. Bahkan taraf hidup warganya berada di tubir kemiskinan.

Sampai akhirnya perempuan yang bernama Sita Pramesthi yang merupakan pendatang di daerah tersebut, menanam buah markisa yang bibitnya didapatkan dari temannya. Mulanya dia

menanam bibit tersebut di pot depan rumah. Sebulan berselang, tanaman itu sudah berbuah dan siap dipanen. Lama-kelamaan buah yang siap dipanen semakin banyak. Ketika ada acara pengajian serta pertemuan ibu-ibu PKK Sita selalu membuat minuman dari markisa tersebut karena dia mempunyai banyak buah markisa. Karena rasa minuman dari markisa tersebut segar serta enak maka pada awal tahun 2009, beberapa warga mengaku tertarik menanam buah markisa. Jumlahnya 4-5 orang. Sita tekun membimbing warga yang mau menanam markisa. Keberhasilan Sita dan kelompok kecilnya ternyata mengundang minat warga yang lain untuk menanam markisa. Tidak hanya memberikan tutorial, Sita memberikan bibit markisa secara gratis. Tetapi ketika panen mereka tidak tahu harus diapakan buah tersebut. Sita bersama warga sekitar hanya mengumpulkan hasil panen markisanya dan dijual ke pasar terdekat. Namun hasil penjualan di pasar tidak memenuhi harapan, sehingga buah markisa banyak yang membusuk.

Banyaknya warga yang menanam markisa serta adanya niat untuk menambah penghasilan warga sekitar, timbullah pemikiran untuk mengolah buah markisa menjadi produk olahan yang bisa dijual. Sita dibantu warga setempat dengan cara tradisional mengolah buah markisa menjadi produk jus, jenang, sirup dan yang paling cepat laku adalah sirup markisa. Produk olahan itu biasanya dipasarkan di lingkungan sekitar serta koperasi beberapa kampus di Surabaya maupun ditawarkan ke kantor-kantor.

Sekarang di Kelurahan Kejawan Putih Tambak sudah ada lima RT yang warganya menanam markisa dengan jumlah sekitar 70 rumah tangga. Hingga Pebruari tahun 2009 pihak kelurahan mendirikan wadah petani markisa yang diberi nama “**Kelompok Tani Agro Madina**”, dengan jumlah anggota 100 orang, terdiri dari seluruh warga yang 60% nya lansia. Yang dipercaya untuk menjadi ketua Bapak Radian Jadid yang tidak lain suami ibu Sita Pramesthi.

Berikut adalah potensi hasil dari buah markisa yang bisa dihasilkan oleh Kelompok Tani Agro Madina dalam setiap bulannya:

No	RT	Hasil Markisa (kg) per bln
1	I	600
2	II	300
3	III	450
4	IV	550
5	V	650

Potensi hasil markisa Kelompok Tani Agro Madina dalam setiap bulan sangatlah besar yang sebagian besar dibuat produk sirup. Namun sayang buah markisa tersebut tidak bisa terserap semua sebagai akibat dari terbatasnya pengetahuan untuk membuat sirup yang baik dan layak jual yaitu tekstur dari sirup yang dihasilkan kurang menarik karena sari buah markisanya mengendap di dasar botol serta produk cepat basi atau rusak.

Mengingat potensi hasil markisa warga yang sangat besar maka amat disayangkan apabila usaha ini tidak dikembangkan. Dengan pengembangan usaha diharapkan dapat dicapainya tujuan kelompok tani untuk menambah penghasilan warga sekitar yang rata-rata hidup miskin agar lebih sejahtera. Untuk itu Tim IbM Untag Surabaya mengusulkan pemberian pelatihan pembuatan sirup yang baik serta mesin pembuat sirup markisa sehingga dapat dihasilkan produk sirup markisa yang baik dan layak jual sehingga jangkauan pemasaran bisa diperluas dan penjualan dapat ditingkatkan.

Permasalahan Mitra

Berdasarkan pengamatan di lapangan permasalahan yang dihadapi oleh Kelompok Tani Agro Madina adalah :

1. Pengolahan produk dari buah markisa untuk dijadikan sirup markisa yang merupakan produk yang paling diminati oleh pasar, selama ini dilakukan secara tradisional oleh penduduk sehingga kurang memenuhi syarat terciptanya produk yang baik dan layak jual karena tekstur produk yang kurang menarik dan produk sirup cepat basi.
2. Produk hasil pengolahan markisa yang kurang baik tersebut berakibat berkurangnya minat konsumen untuk membeli sehingga penjualan menjadi tidak maksimal.
3. Produk yang cepat rusak menyebabkan pemasaran tidak dapat dioptimalkan.
4. Hasil penjualan yang kurang baik pada akhirnya mengakibatkan tidak terserapnya buah markisa hasil tanaman warga sekitar.
5. Kurang terserapnya hasil tanaman warga maka tujuan untuk dapat menambah pendapatan tidak tercapai secara maksimal.

Berikut adalah foto-foto tanaman markisa milik warga Kejawan Putih Tambak :



2. METODE PELAKSANAAN

Melihat permasalahan yang dihadapi oleh mitra IbM yang mana dalam hal ini adalah Kelompok Tani Agro Madina maka Tim IbM Untag Surabaya melakukan rancangan kegiatan pengabdian sebagai berikut :

1. Pelatihan

Pelatihan yang diadakan dalam rangka untuk membantu mitra IbM agar dapat memasarkan produknya dengan baik adalah :

- Yang pertama kali dilakukan adalah memberikan pelatihan cara pembuatan sirup yang baik dan layak jual. Hal ini dilakukan supaya mitra IbM mampu membuat produk yang tidak kalah dengan produk sejenis yang ada di pasaran baik ditinjau dari segi tekstur produk, rasa produk maupun tampilan produk.
- Sedangkan untuk dapat membuat produk sirup markisa yang baik serta tahan lama adalah dengan merealisasikan mesin TTG (teknologi tepat guna) pembuatan sirup yang terdiri

dari mesin pengaduk sirup supaya bisa membuat sirup dalam kapasitas yang besar, mesin pensteril produk yang sudah dikemas agar produk tahan lama dan mesin penutup botol agar didapatkan tampilan produk keseluruhan yang tidak kalah dengan produk sirup yang telah ada di pasaran.

- Untuk dapat menetapkan harga jual yang wajar supaya harga produk dapat bersaing di pasaran serta mitra IbM tidak mengalami rugi maka diberikan pelatihan cara menghitung harga pokok produksi.
- Agar mitra IbM mampu menghitung laba rugi untuk mengetahui kinerjanya maka diberikan pelatihan cara membuat laporan laba rugi.
- Dan supaya secara teknis mitra IbM dapat memproduksi serta memasarkan produknya dengan baik maka diberikan pelatihan mengenai manajemen secara umum serta manajemen pemasaran yang dalam hal ini berkenaan dengan marketing mix.



2. Penyediaan Teknologi Tepat Guna

Teknologi Tepat Guna yang diadakan adalah untuk mendukung proses pemberdayaan mitra IbM agar mampu meningkatkan kualitas maupun kuantitas produk yang dihasilkan serta untuk meningkatkan kinerja usahanya. Pengadaan mesin berteknologi tepat guna yang dalam hal ini sesuai dengan kebutuhan mitra IbM berupa mesin pengaduk sirup markisa dengan kapasitas 25 liter agar mampu dihasilkan produk yang lebih baik dengan kapasitas yang besar. Mesin pensteril produk yang sudah dikemas agar didapatkan produk yang tahan lama, serta mesin penutup botol agar didapatkan tampilan produk yang memadai dengan produk sejenis di pasaran.



3. Pendampingan

Pendampingan yang dilakukan terhadap mitra IbM dengan tujuan untuk membantu dalam hal pembuatan sirup yang baik, kelancaran proses produksi serta pemasaran produk. Hal ini dimaksudkan agar produk yang dihasilkan dapat diterima oleh pasar, daerah pemasaran dapat diperluas serta hasil penjualan senantiasa dapat meningkat. Dengan demikian tujuan implisit untuk meningkatkan kesejahteraan warga sekitar dapat terealisasi.



3. HASIL YANG DICAPAI

1. Setelah diberikannya pelatihan terhadap mitra IbM tentang cara pembuatan sirup markisa yang baik dan layak jual maka didapatkan produk sirup markisa dengan tekstur yang lembut dan menyatu antara sari buah markisa dengan air pencampurnya. Bahkan produk sirup markisa buatan mitra IbM saat ini tidak kalah dalam hal tampilan teksturnya serta rasanya bila dibandingkan dengan produk sirup sejenis yang dijual di supermarket-supermarket besar yang ada.
2. Dengan terealisasinya mesin TTG pembuat sirup markisa maka dapat dibuatlah produk sirup markisa yang lebih baik dalam kapasitas yang besar dengan waktu yang cepat (sebelumnya dengan cara penggodokan secara manual dengan kemampuan kapasitas yang sangat kecil tentunya serta jadwal produksi yang tidak kontinyu).
3. Produk sirup markisa yang dihasilkan tahan lama karena setelah dikemas dalam botol, produk disterilisasi dengan alat pensteril.
4. Tampilan produk sangat bersaing dengan produk sejenis yang ada di pasaran sebab botol serta tutup botol telah dikemas sesuai produk pesaing.
5. Mitra IbM mampu menghitung harga pokok penjualan serta membuat laporan laba rugi usahanya.

4. KESIMPULAN DAN SARAN

Dari pelaksanaan Kegiatan Iptek bagi Masyarakat (IbM) yang telah dilakukan oleh Tim IbM Untag Surabaya pada Kelompok Tani Agro Madina dapat disimpulkan bahwa :

1. Mitra IbM telah mampu membuat produk yang tahan lama serta tekstur maupun rasanya tidak kalah dengan produk sejenis yang dijual di supermarket.
2. Mitra IbM telah mampu memproduksi sirup markisa dengan cara yang lebih baik dalam kapasitas yang besar serta waktu yang lebih cepat.
3. Mitra IbM mampu menghitung harga pokok penjualan dengan baik sehingga harga produk yang dijual dapat bersaing namun tidak menyebabkan mitra IbM rugi.

4. Mitra IbM mampu membuat laporan laba rugi usahanya sehingga dapat mengetahui kinerjanya yang dalam hal ini adalah keuntungan yang didapat.

5. DAFTAR PUSTAKA

- Direktorat Surveilans dan Penyuluhan Keamanan Pangan – BPOM (2003), “Cara Produksi Pangan Yang Baik Untuk Industri Rumah Tangga”
- Horne, James C. Van (2010), Dasar-dasar Manajemen Keuangan, Edisi Kelima, Jilid 1 dan 2, Penerbit Airlangga.
- Horngrén, Charles T. (2004), Akuntansi Bagi Perusahaan, Jilid 1 dan 2, Edisi Keenam, Penerbit Airlangga.
- Kotler, Philip dan Armstrong, Gary (1999), Dasar-dasar Pemasaran, Edisi 4, Penerbit Prenhallindo.
- Munandar (2010), Budgeting Perencanaan Kerja, Pengkoordinasian Kerja Pengawasan Kerja, Penerbit BPFE Yogyakarta
- Panglaykim, J dan Tanzil Hazil (1999), Manajemen Suatu Pengantar, Edisi 8, Penerbit Ghalia.
- Sutiono (2001), “ Produktivitas UKM di Jawa Timur”. Makalah yang Disampaikan dalam Rangka Pelatihan produktivitas Usaha Kecil di UNESA tanggal 26 Juli 2001.