

KAJIAN PENGEMBANGAN INDUSTRI RUMAH TANGGA KERIPIK DESA WONODADI KULON PACITAN

I Made Kastawan¹, Tiurma Wiliana Susanti P.², Rini Rahayu Sihmawati³,

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

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

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

Abstract

chips Household Industry in Wonodadi Kulon-Pacitan village has a good prospect, it is because in the area and its surroundings have quite abundant raw materials. Long enough household businesses was developed by a group of villagers, but the development of this business is still very slow, it is possible because the business is run as a sideline. With a variety of approaches and provides an insight into this business opportunity, through IbM program, partners started running this business more seriously, and to make this effort as part of family activities for their livelihood. The group wants to spread to a wider market, then the team IbM provide assistance in terms of business management, financial and marketing. On the other hand, the team IbM provide additional technology is the method of cooking vacuum (vacuum frying). This technology is appropriate given with respect to the amount of fruit that has a fairly expensive price such as mango, pineapple, papaya, durian and bark generated this area. With the harvest is abundant and it price is cheap, then the partner is expected to help farmers to receive the crops which is then processed into fruit chips which have a higher selling price. To support the sales and make consumers more interested, then the appearance of the product to be one of arable IbM team. Therefore, IbM team gave a training to make packaging labels. Similarly, in order to products marketed accountable, trustworthy, and safe for consumption, then the team IbM assisting partners to do an assessment and permits PIRT.

Keywords: *Chips Industrial, Vacuum Frying Machine, Label Products, PIRT*

1. PENDAHULUAN

Analisa Situasi

Secara geografis Desa Wonodadi Kulon berada di Kecamatan Ngadirojo Kabupaten Pacitan. Luas wilayahnya 891,88 ha, dengan mayoritas berupa tanah tegal/ladang seluas 420,53 ha. Potensi disektor pertanian menjadi komoditas unggulan yang berkontribusi besar pada perkembangan perekonomian di Desa Wonodadi Kulon, baik berupa bahan baku (langsung dimanfaatkan) dan bahan olahan (digunakan setelah melalui proses pengolahan). Komoditas bahan baku dari sektor pertanian adalah: kelapa, cengkeh, jahe, melinjo, ketela pohon, gadung, dan pisang. Komoditas bahan olahan, yakni: kolong, sale pisang, dan aneka keripik (keripik

pisang, keripik gadung, keripik ubi kayu/ketela pohon). Komoditas tersebut berperan menopang peningkatan pendapatan masyarakat dan memperluas kesempatan kerja.

Data dari pemerintahan desa setempat menunjukkan secara umum lahan-lahan yang dimiliki masyarakat ditanami pisang dan ketela pohon. Data tahun 2012 menunjukkan luas lahan yang ditanami ubi kayu/ketela pohon seluas 179,87 ha dengan hasil 4,1 ton/ha per tahun. Jenis ubi kayu yang dihasilkan adalah jenis Ngaripin. Sedang luas lahan yang ditanami pisang seluas 20 ha dengan hasil 13,1 ton/ha per tahun, dengan jenis pisang kepok, awak dan santan. Produksi ubi kayu dan pisang sebanyak itu hanya sebagian kecil yang dijadikan bahan olahan, selebihnya dijual dalam bentuk bahan baku (bahan mentah). Di Desa Wonodadi Kulon terdapat sekitar 10 (sepuluh) usaha rumah tangga yang mengolah bahan baku ubi kayu dan pisang menjadi bahan olahan seperti keripik pisang, keripik ubi kayu dan sale pisang.

Usaha keripik dan sale pisang yang menjadi fokus pengabdian masyarakat penerapan IPTEK ini bermitra dengan 3 (tiga) usaha rumah tangga milik **Ibu Jematun**, **Ibu Ismini** dan **Ibu Suwarni** yang berdomisili di Desa Wonodadi Kulon Kecamatan Ngadirojo Kabupaten Pacitan. Usaha milik Ibu Jematun mulai dirintis tahun 2000, sedangkan milik Ibu Ismini diawali mulai tahun 2001, sementara Ibu Suwarni mulai berwirausaha keripik dan sale pisang sejak tahun 2003. Usaha ini pada tahun 2014 sudah menggunakan mesin pemotong keripik dengan teknologi tepat guna, diharapkan kualitas pemotongan bisa seragam dengan jumlah produksi perjamnya lebih banyak. Sedangkan pemasaran masih dilakukan sendiri dengan menitipkan ke warung - warung di pasar desa dan sekitarnya serta melayani pesanan. Saat ini produk masih dijual dalam bungkus plastik tanpa identitas apapun dengan harga hanya Rp. 4.000/bungkus (kemasan ¼ kg).

Saat ini, proses pemotongan sudah dapat dilakukan dengan mesin TTG sehingga kapasitas produksi (hasil pemotongan) meningkat, dapat menghasilkan bahan baku untuk 40-50 bungkus keripik perhari. Dari survei yang dilakukan ke lokasi dan penjelasan dari mitra kepada tim disampaikan bahwa, sebenarnya masih banyak permintaan dari warung-warung, toko oleh-oleh khas Pacitan maupun pesanan terhadap keripik maupun sale pisang. Rata-rata permintaan per hari sebanyak 50 bungkus keripik dan 20 bungkus sale pisang. Apalagi pada musim liburan dan hari raya idul fitri, permintaan dapat mencapai 2 sampai 3 kali lipat. Dengan bantuan alat ini permintaan tersebut diharapkan bisa dipenuhi. Mitra juga menyampaikan bahwa keuntungan yang diperoleh perbungkusnya adalah Rp.500,- (lima ratus rupiah) namun, keuntungan sebesar Rp.500 tersebut belum memperhitungkan ongkos tenaga kerja dan bahan bakar. Mengingat mereka masih menggunakan bahan bakar kayu bakar dari kebun/tegalan milik sendiri.

Pemasaran produk keripik dan sale pisang dari Pacitan sebenarnya telah mencapai kota-kota di Jawa Timur bahkan Jakarta namun masih melewati perantara. Jadi konsumen membeli keripik dan sale tersebut dalam kemasan yang belum ada merek, sehingga memungkinkan produk keripik itu diberi label lain. Kondisi ini terjadi karena produk keripik dari Mitra belum memiliki merek, atau tidak dibungkus dengan merek dagang tertentu karena belum memiliki ijin usaha rumah tangga.

Untuk itu dalam rangka melaksanakan kegiatan Pengabdian Masyarakat melalui program Iptek bagi Masyarakat (IbM) dari Dikti tahun 2014 LPPKM UNTAG Surabaya mengandeng mitra dengan Kelompok Usaha Rumah Tangga Aneka Keripik dan Sale Pisang yang berada di Desa Wonodadi Kulon Kecamatan Ngadirojo Kabupaten Pacitan. Pada program IbM ini akan lebih memfokuskan pada pengelolaan usaha dengan memberikan keterampilan tentang pengelolaan usaha, keuangan dan pemasaran, serta memberikan TTG goreng vakum untuk menambah jenis keripik yang bisa diproduksi.

Permasalahan Mitra

Usaha rumah tangga aneka keripik dan sale pisang ini sudah menggunakan alat pemotong dengan teknologi sederhana, namun untuk proses lainnya masih manual. Beberapa permasalahan yang dihadapi antara lain adalah sebagai berikut:

1. Pemasaran cenderung hanya menunggu pelanggan datang dan dititipkan ke warung-warung di desa dan sekitarnya serta belum ada upaya untuk memasarkan produknya keluar kota.
2. Manajemen pengelolaan usaha masih perlu mendapatkan pendampingan agar usaha Mitra lebih mudah untuk berkembang.
3. Proses produksi pada pasca pemotongan masih dilakukan secara sederhana sehingga produksinya (jumlah produk akhir) masih rendah.
4. Kemasan yang digunakan saat ini kurang menarik, sehingga tidak bisa bersaing diluar.
5. Belum memiliki Ijin Usaha Rumah Tangga sehingga tidak dapat memasarkan ke wilayah yang lebih luas secara mandiri.

Mengingat prospek usaha rumah tangga berbahan dasar hasil bumi di Indonesia (khususnya di Pacitan) sangat bagus maka sangat disayangkan industri aneka keripik dan sale pisang ini kalau sampai kandas atau tidak berkembang, untuk itu perlu campur tangan dari pihak lain dalam peningkatan kemampuan manajemen, peningkatan kuantitas dan kualitas produk serta membangun pemasaran yang lebih luas.

Kajian Pustaka

Dari kondisi mitra, sebenarnya memiliki yang sangat besar untuk dikembangkan. Serta permasalahan yang dimiliki bukan suatu kondisi yang sulit untuk dibenahi. Hanya dibutuhkan semangat dan kemauan mitra untuk berbenah dan meraih peluang itu.

Pada satu sisi, perkembangan mitra membutuhkan pendampingan yang rutin dari pihak ketiga agar mitra bisa membuka wawasan tentang peluang bisnis mereka. Dipahami, pengelolaan usaha yang baik akan berujung pada perkembangan usaha yang baik pula. Dari permasalahan mitra dapat diambil tiga point penting yang mempengaruhi perkembangan usaha mitra. Yaitu : (1). Mitra belum menjalankan prinsip pengelolaan usaha yang baik. Dimana mitra cenderung menjalankan usaha apa adanya, dan sebagai pekerjaan diwaktu luang. Tanpa pembukuan yang jelas, sehingga apa yang dilakukan tidak diketahui apakah menguntungkan atau mengalami kerugian. (2). Mitra cenderung menjual dalam kemasan polos dan tidak memiliki daya tarik kepada konsumen. Hal ini tidak dianggap penting, karena konsumen yang datang kebanyakan bukan penikmat langsung produk keripik, tapi lebih kepada penyalur. Sehingga penyalur tidak membutuhkan kemasan yang baik, karena akan dipasarkan sendiri ke konsumen langsung, yang bisa jadi dikemas sendiri, atau dijual dalam bentuk curah. (3). Mitra belum memikirkan apakah produknya sesuai dengan standar kesehatan atau tidak. Kondisi ini yang menyebabkan mitra belum mengurus ijin PIRT. Padahal ijin ini dan bentuk kemasan yang baik sangat penting dalam pengembangan usaha. Dengan PIRT dan kemasan yang baik, mitra mampu mengembangkan penjualan ke daerah yang lebih luas secara mandiri.

Perbaikan-perbaikan ini yang ingin dilakukan tim IbM, sehingga mitra memiliki kekuatan baru dalam mengembangkan dan memasarkan produknya lebih jauh.

Pada sisi lain, melihat sumber alam yang besar, maka mitra perlu mendorong untuk membuat jenis produk keripik yang lain, yang belum ada di daerah tersebut, yaitu keripik buah dari hasil goreng vakum.

Solusi Yang Ditawarkan

Pendekatan yang ditawarkan untuk menyelesaikan permasalahan yang dihadapi adalah :

1. Memberikan pemahaman dan peningkatan kemampuan Mitra dibidang pengelolaan/manajemen usaha, pengelolaan keuangan, dan kemampuan pemasaran.
2. Memberikan pemahaman dan kemampuan untuk merancang label pembungkus produk (*packaging*), sehingga bisa meningkatkan pemasaran produk ke daerah lain secara mandiri.
3. Memberikan pendampingan kepada Mitra untuk mengurus perijinan industri rumah tangga (PIRT).

4. Memberikan TTG mesin goreng vakum (*Vacuum Frying*) untuk menambah jenis produk yang bisa diproduksi Mitra.

Target dan Luaran

Target yang ingin dicapai adalah

- Dari sisi manajemen : pihak mitra mampu menangani usaha keripiknya lebih baik dalam pengelolaan usaha, pengelolaan keuangan, dan pemasaran.
- Mitra memiliki produk yang sudah diberikan label, sehingga memberikan daya tarik yang lebih besar kepada konsumen.
- Diharapkan pada masa IbM, Mitra sudah berhasil mendapatkan Ijin Industri Rumah Tangga (PIRT).

Dari sisi teknologi : pihak mitra memiliki sebuah mesin goreng vakum (*vacuum frying*) kapasitas 3,5 kg, sebuah mesin peniris minyak (*spinner*) dan mesin perekat kemasan (*sealer*). Mitra menguasai dengan baik penggunaan mesin vakum.

2. METODE PELAKSANAAN

Rencana kegiatan untuk mewujudkan solusi yang ditawarkan disajikan pada Tabel 1 di bawah ini :

Tabel 1 Rencana kegiatan

No	Rencana Kegiatan	Indikator Hasil
1	Koordinasi antara anggota Tim pelaksana dengan pihak mitra	Kesepakatan rencana kegiatan dan bentuk partisipasi mitra
2	Pelaksanaan pembuatan TTG	Tersedia TTG perajang bahan keripik dan sale pisang
3	Pelatihan manajemen pengelolaan	Mitra memahami dan menerapkan hasil pelatihan
4	Pelatihan manajemen pemasaran	Mitra memahami dan menerapkan hasil pelatihan
5	Pelatihan akuntansi keuangan	Mitra memahami dan menerapkan hasil pelatihan
6	Pelatihan penggunaan dan perawatan alat	Pengelola yang ditunjuk memiliki kemampuan mengoperasikan dan merawat alat
7	Penyerahan alat ke mitra	Berita acara serah terima alat
8	Pendampingan manajemen	Alat dan pengelolaan usaha bekerja dengan baik
9	Pembuatan Laporan	Laporan IbM dan artikel ilmiah
10	Monitoring dan evaluasi	Laporan monitoring dan evaluasi

Partisipasi mitra dalam pelaksanaan program adalah sangat baik, dan berperan aktif dalam setiap pelatihan yang diprogramkan dan sanggup mengimplementasikan hasil pelatihan.

Pelaksanaan

1. Pelatihan Manajemen:

- Dalam pelaksanaan pelatihan manajemen ini diharapkan Mitra memiliki ilmu dan kemampuan untuk mengelola bisnis/industri skala rumah tangga dengan baik. Memahami tantangan yang mungkin dihadapi dalam rangka memperbesar usahanya.
- Mitra juga diberikan ilmu dibidang pengelolaan keuangan sederhana, dimana Mitra bisa menghitung laba rugi usahanya.

Dalam hal pemasaran, Mitra diharapkan memiliki keberanian untuk menjual produknya ke luar desa atau wilayah sekitar ataupun ke kota-kota lainnya. Pada kesempatan ini, tim IbM juga menyarankan kepada aparat desa (kepala desa dan ibu PKK) untuk membantu Mitra dalam pengembangan industri rumah tangga ini dengan membuat kelompok atau koperasi. Tim IbM melihat, bahwa peran aparat desa dalam membantu mendorong pengembangan usaha masyarakatnya menjadi bagian tugas dari aparat tersebut. Aparat desa diharapkan mampu melindungi dan membangun kebersamaan dalam usaha ini.



Foto 1. Kegiatan pelatihan pemasaran, dan pengelolaan usaha

2. Pelatihan pembuatan label dan kemasan produk.

- Pada pelatihan ini, Mitra diberikan pemahaman tentang tampilan produk. Dalam aktivitas pemasaran, tampilan produk yang menarik merupakan salah satu tuntutan dalam pemasaran. Tampilan produk ditentukan oleh kualitas atau bentuk produk yang dihasilkan, desain label yang dipergunakan serta model dan ukuran kemasan yang dipergunakan. Dalam program ini, Mitra didorong untuk mampu membuat label dan mendisain kemasan untuk produknya sendiri.





Foto 2. Kegiatan merancang label.

3. Pelatihan pengoperasian alat

- Pada pelatihan pengoperasian alat, mitra dibimbing oleh instruktur dari bengkel yang menguasai tata cara pengoperasian alat goreng vakum. Mitra satu persatu diminta untuk mencoba mengoperasikan dari proses awal sampai mematikan mesin. Pada kesempatan ini, mitra juga diberitahu ukuran bahan buah yang akan digoreng harus sesuai sehingga memberikan hasil akhir yang baik. Mitra juga diberikan pemahaman tentang keselamatan dalam pengoperasian alat.



Foto 3. Kegiatan pelatihan pengoperasian alat goreng vakum

4. Pendampingan pengurusan Ijin Industri Rumah Tangga (PIRT)

- Pada aktivitas ini, tim IbM bertugas hanya mendampingi mitra dalam proses pengurusan ijin dan mempersiapkan hal-hal yang diperlukan dalam pengurusan ijin tersebut. Untuk tindaklanjut, tim IbM berharap dari aparat desa untuk membantu mamantau dan mendorong mitra agar segera mendapatkan PIRT. Memiliki PIRT ini sama dengan

memiliki kekuatan baru untuk memasuki pasar baru. PIRT adalah tiket penting untuk bisa memasarkan produk mitra ke daerah yang lebih luas.



Foto 4. Tim IBM memandu mitra untuk mengurus PIRT

3. ANALISA HASIL KEGIATAN

Dari kegiatan yang dirancang dan dilaksanakan dilapangan, mitra telah memahami apa yang harus dilakukan untuk menjadikan industri mereka menjadi lebih besar, dan semakin besar. Dan yang tidak kalah penting, adanya pemahaman dari kelompok mitra, bahwa bekerjasama itu lebih baik dan menguntungkan dibandingkan dengan bersaing antar pelaku industri rumah tangga di desa tersebut, sebagaimana selama ini mereka lakukan. Sehingga ada keinginan dari mitra dan aparat desa untuk membangun kelompok industri yang lebih besar, seperti koperasi atau jenis lainnya.

Mitra selama ini tidak terlalu menghiraukan tentang pengeluaran dan pendapatan yang terjadi, apakah usahanya untung atau merugi. Dengan adanya penambahan pemahaman ini, mitra menyadari bahwa perhitungan laba rugi penting untuk menjadikan usaha mereka berkembang. Sehingga mitra sudah mulai menggunakan hasil pelatihan keuangan sederhana, yaitu dengan mencatat segala pengeluaran dan pendapatan yang diperoleh. Dengan harapan, mitra mampu melakukan proses dalam bisnisnya tersebut lebih efektif dan berfikir pengembangan industri ke arah yang lebih besar.

Berkaitan dengan keberadaan mesin goreng vakum, yang selama ini mereka belum mengetahui, telah memberikan perubahan pandangan terhadap hasil pertanian lainnya yang terkadang terbuang pada saat musim tiba. Saat musim tiba, banyak buah hasil pertanian yang terbuang karena harga murah dan tidak laku dijual disekitar desa tersebut, seperti nangka, manga, nenas sering tidak menjadi perhatian mitra (warga desa) karena harga murah akibat volume buah banyak. Dengan mengetahui TTG mesin goreng vakum, mitra baru menyadari akan berharganya buah tersebut bila diolah menjadi keripik, dimana harganya cukup mahal. Dalam pelatihan yang diadakan, Mitra telah berhasil menjalankan mesin tersebut dan mampu mengolah buah nangka, nenas, salak dan mangga menjadi keripik buah yang kondisinya baik. Diharapkan dengan kemampuan ini, mitra bisa membantu petani untuk menerima (membeli) hasil panennya, dan mengolahnya menjadi keripik buah yang memiliki nilai jual lebih tinggi. Kegiatan ini diharapkan juga bisa membantu menyerap hasil panen petani dengan harga yang baik.

Mesin goreng vakum telah memberikan penambahan jenis produk keripik mitra, dengan kualitas yang tidak kalah dengan produk keripik vakum yang selama ini ada dipasaran.

4. KESIMPULAN

Dapat kami simpulkan bahwa adanya kegairahan Mitra untuk menjalankan usaha mereka lebih serius dan lebih berkembang.

1. Mitra telah menyadari bahwa dalam mengembangkan usaha ini dibutuhkan usaha yang lebih, seperti menerapkan prinsip pembukuan keuangan yang baik, walaupun sederhana, sehingga mereka paham bahwa perhitungan laba rugi itu penting diketahui.
2. Mitra memiliki kemauan untuk mengembangkan usaha lebih besar dengan mencoba melakukan terobosan pasar yang lebih luas. Untuk mendukung kemauan ini, mitra telah melakukan proses pelabelan, pengemasan yang lebih baik dan mulai menyiapkan pengurusan PIRT.
3. Mitra dan kelompok usaha keripik lainnya telah memiliki pemahaman sama tentang pentingnya kerjasama. Persaingan antar pengerajin keripik yang selama ini mereka lakukan telah disadari ternyata membawa kerugian, dan menjadikan usaha mereka tidak bisa berkembang, karena saling menutup dan menjatuhkan (harga).
4. Adanya kesadaran mitra bahwa dengan teknologi, banyak buah dari hasil pertanian/kebun mereka yang terbuang percuma, sebenarnya bisa dimanfaatkan dan menjadi bagian dari usaha mereka. Dengan adanya mesin goreng vakum ini mereka sadar bahwa banyak potensi hasil kebun mereka (buah) yang selama ini terbuang ternyata dapat dijadikan penghasilan yang cukup banyak, karena keripik ini harga dipasar cukup mahal.

Saran

Khususnya penggunaan mesin goreng vakum, ketua kelompok (mitra), perlu menjadwalkan atau menggunakan secara bersama sehingga keberadaan mesin tersebut benar-benar bermanfaat untuk kelompok.

Aparat desa diharapkan ikut terlibat dalam pemantauan dan penggunaan alat tersebut, dan ikut secara aktif mendorong usaha rumah tangga ini menjadi lebih besar. Kemajuan usaha rumah tangga ini akan membawa dampak cukup besar terhadap kemajuan perekonomian warga.

Untuk menjamin perkembangan usaha rumah tangga di desa ini, diperlukan adanya koperasi usaha keripik, yang diharapkan mampu membangun kebersamaan antar anggota dan berkembang bersama.

5. DAFTAR PUSTAKA

Anonym. 2010. **Bagaimana cara mengurus ijin P-IRT untuk produk makanan ringan.**

<http://pamotzone.blogspot.com>. Diunduh 29 September 2013.

Anonim. 2013. **Pengertian, Kriteria dan Klasifikasi UMKM.**

<http://peuyeumcipatat.blogspot.com>. Diunduh 29 September 2013.

Khomsan, Ali. 2004. **Pangan, Gizi dan Kesehatan.** Penerbit PT. Rajagrafindo Persada. Jakarta.