

IBM KELOMPOK USAHA KECIL KACANG ASIN DESA TROWULAN KECAMATAN TROWULAN MOJOKERTO

Puji Slamet¹, Erni Puspanantasari Putri²

¹Fakultas Teknik, Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya
e-mail : pujislamet@untag-sby.ac.id

²Fakultas Teknik, Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya
e-mail : erniputri@untag-sby.ac.id

Abstract

Trowulan is one of the tourist areas of history that have excellent potential in Mojokerto regency. As relics of the kingdom Mojopahit area, potentially Tourism Trowulan visited by domestic tourists and international tourists. People living in tourist areas generally work as traders in both the small-scale micro-scale mauun engaged in the provision of a small meal as food supplement for the tourists also partly used as souvenirs. among small food businesses in this area are small businesses owned Sofuan father and Mr. Fahturozy in the village Trowulan, Trowuln districts in Mojokerto. Small enterprises salted peanuts belong to Mr. Sofyan established since 2000, and until now only able to produce as much as 15 kg of salted peanuts per day to be done by 3 people. An average ability in the epidermis peeling beans in a day not more than 5 kg. The same was experienced by small businesses owned by Mr. Muhammad Fahturozy established since 2002 and is only able to produce about 9 kg of salted peanuts per day worked 2 workers. Information from both these business owners, the actual demand for salted peanuts very much but can not meet because of limited manpower and costs for peeling the the cuticle nuts. Based on that information we try to provide a way out by trying to use a peeler peanut the cuticle so that the amount of production can be increased. IBM 2015 through this program can be realized both small businesses desire the salted peanuts. Peeler the cuticle beans that have been tested turned out to show a significant result is a tool that are received by the father and the father of Muhammad Fahturozy Sofuan can produce 19-20 kg/ h with the percentage of broken nuts $\pm 5\%$. New problems that occurred with increasing the ability of the cuticle peeling is the lack of means of frying beans so the beans peeled produced can not immediately fried. It was found to affect the quality of the peanuts produced. With the desire and high spirits of both small businessmen salted peanuts on the quality of their products, they are willing to pay to add frying pan so that the quality of salted peanuts produced is maintained. Increasing the number of salted peanut production is certainly an impact on the marketing of the bean. The solution we provide to overcome the problems of marketing is to provide guidance and assistance in an effort to increase the number and expand the marketing area. Guidance we have done is to give a tutorial on how to market the salted peanuts and how to get new customers. The results of the guidance is the addition of marketing area that was originally only in the area of Mojokerto, now began to be marketed in Jombang, Sidoarjo and Gresik. The second desire of small entrepreneurs salted peanuts to be able to market their products in the mini market and super market while it is still constrained in handling brand and IRT permits are still sought. Besides

problems IRT licenses and brands that are still in the maintenance effort, there is still another problem that needs to be thought of looking for a way out is the speed of packaging and packaging quality to make it look more attractive in addition to maintaining a stable taste quality.

Keywords: *Small enterprises Salted peanuts, IbM Partners, Parer the porters epidermis beans*

1. PENDAHULUAN

Analisis Situasi

Desa Trowulan Kecamatan Trowulan Mojokerto adalah desa wisata budaya yang sudah terkenal sejak lama. Obyek Wisata yang ada adalah peninggalan Kerajaan Mojopahit dengan beberapa situs budaya yang ada disekitarnya. Obyek wisata ini setiap harinya ramai dikunjungi oleh wisatawan domestik maupun wisatawan manca negara. Informasi dari UPTD Pariwisata setempat, rata-rata pengunjung per hari ke Trowulan \pm 1200 wisatawan. Sebagaimana di daerah wisata pada umumnya Obyek wisata ini juga berdampak pada masyarakat sekitarnya terutama berkaitan dengan kehidupan ekonomi masyarakat.

Berjualan adalah salah satu mata pencaharian masyarakat sekitar dalam menyongsong kedatangan para wisatawan yang berkunjung ke daerah ini. Barang dagangan yang dijual umumnya adalah souvenir dan makanan kecil yang salah satunya adalah makanan kecil Kacang Asin. Kacang asin merupakan jenis camilan yang digemari. Kacang tanah memiliki rasa yang gurih karena kandungan lemaknya yang cukup tinggi. Oleh sebab itu, kacang asin menjadi makanan favorit. Kacang asin merupakan olahan kacang tanah yang dalam pemrosesannya terlebih dahulu dikupas kulit arinya, direndam dalam air yang sudah diberi bumbu lalu digoreng menggunakan minyak. Salah satu usaha kecil rumahan pembuatan kacang asin adalah usaha kecil milik bapak Sofuan yang berlokasi di Desa Trowulan – Kecamatan Trowulan – Mojokerto.

Usaha kecil kacang asin milik bapak Sofuan berdiri sejak tahun 2000, hanya mampu memproduksi kacang asin sebanyak 15 kg per hari. Sedangkan usaha kecil milik Bapak Muhammad Fahturozy berdiri sejak tahun 2002 baru mampu memproduksi kacang asin sebanyak 9 kg per hari. Informasi dari kedua pemilik usaha tersebut, sebenarnya permintaan kacang asin sangat banyak tetapi belum bisa memenuhi karena keterbatasan tenaga untuk mengupas kulit ari kacang. Kedua pemilik usaha juga menuturkan bahwa pemasaran tidak menjadi masalah karena permintaan di Trowulan saja kesulitan untuk memenuhinya.

Kesulitan utama dalam proses pembuatan kacang asin adalah mengupas kulit ari kacang. Karena masih dilakukan secara manual sehingga membutuhkan waktu yang lama. Dari pengalaman, dibutuhkan waktu 2 jam untuk menghasilkan 1 kg kacang yang sudah terkelupas kulit arinya.

Usaha kacang asin ini masih menempuh cara-cara konvensional yaitu memasarkan sendiri produknya dengan menitipkan ke warung - warung di lokasi wisata Trowulan dan warung-warung di sekitar desa. Saat ini produk dijual dalam bungkus plastik tanpa identitas apapun dengan harga hanya Rp. 1.000/bungkus.

Sejak berdirinya, kedua usaha kecil tersebut belum pernah mendapat bantuan modal dalam bentuk apapun dari pihak lain. Proses produksi dilakukan setiap hari, ditangani sendiri sambil merangkap pekerjaan rumah tangga dan bertani. Total jumlah tenaga kerja yang terlibat pada usaha milik pak Sofuan sebanyak 3 orang sedangkan milik pak Muhammad Fahturozy memiliki tenaga sebanyak 2 orang semuanya ibu rumah tangga. Rata-rata jam kerja per hari selama 5 jam. Modal yang dipergunakan hanya berasal dari modal pribadi, sehingga hasil produksi yang dihasilkan masih sangat rendah, yaitu sekitar 1350 bungkus per minggu milik pak Sofuan dan 950 bungkus per minggu milik pak Muhammad Fahturozy. Dalam proses produksinya masih menggunakan peralatan sehari-hari rumah tangga seperti pengupasan secara

manual. Sedangkan proses pengemasan hanya menggunakan lilin (panas) untuk merekatkan ujung kemasan plastik.

Untuk itu dalam rangka melaksanakan kegiatan pengabdian masyarakat melalui program Iptek bagi Masyarakat (IbM) dari Dikti tahun 2015 LPPM UNTAG Surabaya mengundang mitra dengan kedua pemilik Usaha Kecil Kacang Asin yang berada di Desa Trowulan Kecamatan Trowulan Kabupaten Mojokerto. Pada program IbM ini akan membuat teknologi tepat guna mesin pengupas kulit ari kacang untuk meningkatkan kapasitas produksi terhadap usaha kecil kacang asin milik bapak Sofuan dan bapak Muhammad Fahturozy tersebut.

Proses Pembuatan Kacang Asin



Permasalahan Mitra

Usaha kecil kacang asin ini semuanya masih dikerjakan secara manual dan sangat sederhana, beberapa permasalahan yang dihadapi antara lain adalah sebagai berikut:

1. Manajemen usaha kecil kacang asin di Trowulan dikelola dengan apa adanya,
2. Pemasaran dititipkan ke warung-warung sekitar desa serta belum ada upaya untuk berusaha memasarkan produknya ke luar kota.
3. Segi manajemen keuangan belum ada pemisahan antara uang usaha dengan uang pribadi untuk kebutuhan rumah tangga sehingga sulit untuk berkembang,
4. Proses produksi dilakukan dengan manual, mulai dari Perendaman, pengupasan Kulit ari kacang, dan digoreng dan pengemasan, sehingga hasil yang didapatkan kurang maksimal.
5. Kemasan juga yang digunakan saat ini kurang menarik, sehingga tidak bisa bersaing di luar.

Mengingat prospek usaha kecil Kacangan Asin ini sangat bagus maka sangat disayangkan apabila usaha kacang asin ini kalau sampai kandas atau tidak berkembang, untuk itu perlu sekali campur tangan dari pihak lain dalam pembenahan manajemen, peningkatan kuantitas dan kualitas produk serta jaringan pasar yang lebih luas.

2. METODE PELAKSANAAN

Pendekatan yang ditawarkan untuk menyelesaikan permasalahan yang dihadapi oleh Usaha Kecil kacang asin adalah dengan memberikan **pelatihan manajemen pengelolaan, manajemen pemasaran, akuntansi keuangan dan membuat Teknologi Tepat Guna Mesin Pengupas Kulit Ari Kacang.**

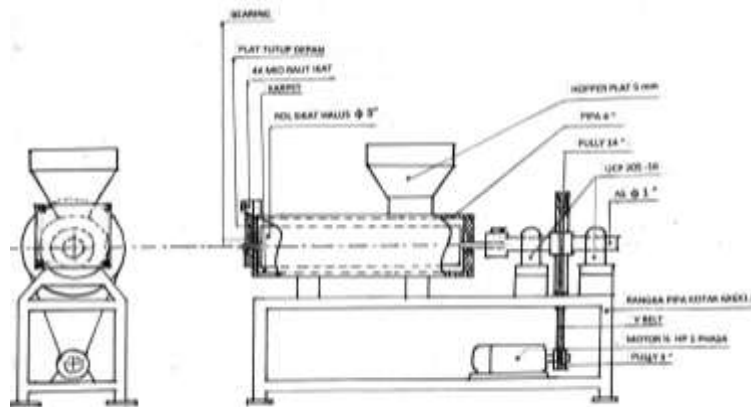
Kegiatan yang dilakukan dalam perwujudan atas solusi yang telah sepakati oleh mitra tersaji dalam Tabel 1 di bawah ini :

Tabel 1 Rencana kegiatan

No	Bentuk 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 pengupas kulit ari kacang
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 pengelola 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 berperan aktif dalam setiap pelatihan yang diprogramkan dan sanggup mengimplementasikan hasil pelatihan yang diberikan oleh pelaksana IbM

GAMBAR RANCANGAN MESIN



Proses Pembuatan Mesin Pengupas Kulit Ari Kacang



Alat Pengupas Kulit Ari Kacang



Jadwal Pelaksanaan Kegiatan

Kegiatan IbM (Iptek Bagi Masyarakat) yang diusulkan ini telah dilaksanakan sejak diterimanya informasi diterimanya usulan Program IbM tersebut. Adapun jadwal kegiatan secara rinci adalah sebagai berikut :

No	Kegiatan	Bulan ke							
		1	2	3	4	5	6	7	8
1	Koordinasi antara anggota Tim pelaksana dengan pihak mitra	■							
2	Pelaksanaan pembuatan TTG		■	■	■				
3	Penyerahan alat ke mitra					■			
4	Pelatihan penggunaan dan perawatan Alat					■	■		
5	Pelatihan Akuntansi Keuangan Sederhana						■		
6	Pelatihan Pemasaran							■	
7	Pendampingan Perawatan alat							■	■
8	Pembuatan Laporan							■	■
10	Monitoring dan evaluasi								■

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil Yang dicapai sampai laporan ini dibuat adalah :

1. Penyelesaian 2 Unit alat pengupas kulit ari kacang yang sudah dapat digunakan dengan baik, sesuai dengan harapan mitra.
2. Mitra telah dapat mengoperasikan dan merawat alat dengan baik setelah diberikan Pelatihan.
3. Makalah tentang Alat Pengupas Kulit ari kacang yang akan disampaikan pada seminar Hasil Penelitian dan Pengabdian di Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya.

Perbandingan Hasil Produksi sebelum dan sesudah menggunakan alat Pengupas kulit Ari kacang ini adalah sebaga berikut :

KEGIATAN	MANUAL	DENGAN ALAT
PENGUPASAN	1 KG/ 2 JAM	15- 20 KG / JAM
PERENDAMAN KACANG	LAMA	SEBENTAR
TENAGA KERJA	6 ORANG	2 ORANG
JUMLAH PRODUKSI / HARI	9-15 KG	35 – 50 KG
PROSENTASE PECAH	5-10 %	< 5 %
DAERAH PEMASARAN	KECAMATAN TROWULAN	MOJOKERTO, JOMBANG, SIDOARJO

4. KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Kesimpulan sementara yang dapat kami berikan sampai laporan ini dibuat adalah adanya respon yang positif dan antusias dari mitra atas diberikannya bantuan Hibah IbM ini. Respon positif dari mitra diwujudkan dengan secara senang hati menambah alat penggorengan untuk menyesuaikan kapasitas pengupas kulit ari kacang yang digunakan.

Kapasitas Produksi yang dicapai adalah 20 Kg /jam, diharapkan mampu meningkatkan produksi harian dan produksi pada even-even tertentu misal pada Hari Raya keagamaan, Tahun baru dan even lain dibidang pariwisata. Melihat Kapasitas produksi yang meningkat, Mitra perlu memperluas daerah pemasarannya dan yang tidak kalah pentingnya adalah menjaga kualitas kacang asin tersebut.

Saran

Untuk menjaga keberlangsungan jumlah produksi, tentunya juga perlu adanya perawatan alat dengan baik yang dilakukan oleh mitra sehingga alat tersebut dapat berfungsi secara maksimal.

Dibidang pemasaran diharapkan mitra memulai berinovasi untuk mendisain kemasan yang lebih menarik sehingga produksinya dapat diterima di mini market ataupun super market di sekitaran Mojokerto dan menjadi bagian dari oleh-oleh kas di Mojokerto.

5. REFERENSI

Ir. Zainun Achmad, MT “Elemen Mesin I” 1999, Refika Aditama Bandung.

Pelatihan penggunaan dan perawatan alat

<http://mesinpertanian.indonetwork.co.id/2136099>