

PROGRAM KEMITRAAN MASYARAKAT (PKM) PENGEMBANGAN USAHA PEYEK KACANG DI KOTA PALOPO

Dewi Marwati Nuryanti¹, Intisari², Wahida³

^{1,2}Dosen Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian & ³Dosen Ekonomi Pembangunan Fakultas Ekonomi Universitas Andi Djemma Palopo

ABSTRACT

PKM is done in home Industry of Peyek Kacang "Satu Rasa" and "N3" in Palopo City, which aims to help partners overcome the problems of production, management and marketing so their business can grow rapidly. The methods used to solve the problems of both partners are training, empowerment and grants of equipment and raw materials. The results achieved are 1). Quantity average production Partner 1 were increase 4% (111 kg) per month, gross income 29% (Rp.12.631.250, -) and profit 68% (Rp.3.613.994, -), while for Partner 2 the average production were increase 68% (75 kg / dough), gross income 80% (Rp 11.959.500, -) and profit 105% (Rp.4.995202, -); 2). Improve product quality into more hygienic products, lower oil content and longer shelf life. 3). Partners can apply simple management and have business legality (P.IRT); 4). Labeled packing, product diversification (cheese chips, peanut blankets etc), size diversification (20-1000 gr), Expansion of marketing to restaurants, coffee shop, gift shops and making banners and brochures.

Kata kunci: Peyek Kacang, Keripik Bawang, Industri Rumah Tangga, UMKM, Kewirausahaan

1. PENDAHULUAN

Istilah industri sering diidentikkan dengan semua kegiatan ekonomi manusia yang mengolah barang mentah atau bahan baku menjadi barang setengah jadi atau barang jadi. Dari definisi tersebut, istilah industri sering disebut sebagai kegiatan manufaktur (*manufacturing*). Padahal, pengertian industri sangatlah luas, yaitu menyangkut semua kegiatan manusia dalam bidang ekonomi yang sifatnya produktif dan komersial (Assauri, 2004).

Menurut Nurmiyanto (2004) industri rumah tangga yaitu industri yang menggunakan tenaga kerja kurang dari empat orang. Ciri industri ini memiliki modal yang sangat terbatas, tenaga kerja berasal dari anggota keluarga, dan pemilik atau pengelola industri biasanya kepala rumah tangga itu sendiri atau anggota keluarganya. Misalnya: industri anyaman, industri kerajinan, industri tempe/tahu, dan industri makanan ringan.

Pengembangan industri kecil/industri rumah tangga dapat berdampak positif terhadap terbukanya lapangan kerja, kesempatan berusaha serta dapat peningkatan pendapatan dan kesejahteraan masyarakat. Disamping itu perkembangan industri kecil/rumah tangga tidak lepas dari berbagai macam masalah. Ada beberapa masalah yang umum dihadapi oleh industri kecil/rumah tangga seperti keterbatasan modal kerja dan atau modal investasi, kesulitan mendapatkan bahan baku dengan kualitas yang baik dan harga terjangkau, keterbatasan teknologi, sumber daya manusia dengan kualitas yang baik (manajemen dan teknik produksi), kesulitan memperoleh informasi pasar, dan kesulitan dalam pemasaran.

Keterampilan teknis rendah, dan teknologi produksi sederhana. Rendahnya keterampilan teknis dari para pekerja berakibat pada sulitnya standarisasi produk. Begitu juga penggunaan teknologi produksi yang sederhana mengakibatkan mutu produk yang dihasilkan bervariasi. Para pekerja umumnya keluarga, artinya dalam perekrutan pekerja lebih ditekankan kepada aspek kekeluargaan, yaitu lebih mementingkan kedekatan hubungan dibandingkan dengan keahlian yang dimiliki. Dalam manajemen tidak ada spesialisasi bahkan seringkali pemilik menangani sendiri, artinya dalam menjalankan usahanya tidak terdapat job description yang jelas. Disamping itu tingkat perputaran tenaga kerja tinggi, hal ini akan mengakibatkan sulitnya menjadikan tenaga kerja menjadi betul-betul ahli.

Kondisi administrasi keuangan yang lemah, seringkali juga menjadi penyebab sulitnya mengajukan kredit ke pihak ketiga, sebab para investor baru mau menanamkan uangnya kalau terjamin keamanannya, artinya uang yang ditanamkannya dijamin akan kembali dan sekaligus memperoleh keuntungan. Lemahnya administrasi keuangan mengakibatkan sulitnya melakukan penilaian kelayakan (Tambunan, 2003).

Pyek kacang merupakan salah satu produk industri rumah tangga makanan ringan khas Indonesia yang sangat familiar, banyak terdapat dipasaran dan diminati oleh masyarakat Indonesia.

Program Kemitraan Masyarakat (PKM) dilakukan pada Industri Rumah Tangga Peyek Kacang "Satu Rasa" di Kelurahan Songka Kecamatan Wara Selatan dan "N3" di Kelurahan Surutanga Kecamatan Wara

Timur Kota Palopo. Kegiatan ini bertujuan untuk membantu mitra mengatasi masalah yang dihadapi agar usahanya dapat berkembang pesat.

Permasalahan yang ditemukan pada kedua mitra tersebut adalah masih rendahnya kuantitas dan kualitas produksi. Mitra belum menerapkan standar higienis dan standar kesehatan dalam pengolahan produk. Dari segi manajemen mitra belum melaksanakan administrasi dan pembukuan usaha serta legalitas usaha Mitra 2 belum punya sama sekali. Sistem pemasaran kedua mitra masih bersifat konvensional.

2. PELAKSANAAN PENGABDIAN

2.1 Waktu dan Tempat Pelaksanaan

Kegiatan dilaksanakan selama delapan bulan dari bulan Mei sampai bulan Desember 2017. Tempat kegiatan di mitra1 “Satu Rasa” di Perumahan Green Songka Permai Blok C1 No. 14 Kelurahan Songka Kecamatan Wara Selatan dan mitra2 “N3” di Perumahan Surutanga Residency Blok E12 Jl. Andi Tenriajeng/Ex Jl. Cakalang Kota Palopo.

2.2 Metode Pelaksanaan

Metode yang digunakan untuk mengatasi permasalahan kedua mitra adalah pendampingan, pelatihan dan hibah peralatan dan bahan baku adalah; (1) Masalah bidang produksi akan dilakukan pelatihan dan pendampingan peningkatan produksi dan penanganan mutu mulai dari penyiapan bahan, pengolahan, pengemasan, penyimpanan, pengangkutan dan pemasaran serta hiba bahan baku dan peralatan, (2) Masalah manajemen dilakukan pelatihan dan pendampingan dalam pembuatan Administrasi dan pembukuan usaha sederhana, pembuatan perencanaan produksi dan pemasaran serta pengurusan izin usaha. (3) Masalah pemasaran akan dilakukan pelatihan dan pendampingan dalam diversifikasi produk, rasa dan ukuran kemasan, perbaikan kemasan dan pelebelan, perluasan jaringan pemasaran serta promosi.

2.3 Analisis Data

Analisis data yang digunakan untuk mengukur target capaian luaran kegiatan adalah analisis deskriptif comparative persentase dengan membandingkan kondisi mitra sebelum kegiatan dilaksanakan dan setelah kegiatan dilaksanakan

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil dan luaran yang dicapai PKM adalah sebagai berikut:

3.1 Aspek Produksi

Terjadi peningkatan kuantitas dan kualitas produksi setelah kegiatan PKM. Besarnya peningkatan kuantitas produksi kedua mitra dapat dilihat pada table 1. Sedangkan peningkatan kualitas yaitu produksi mitra menjadi lebih higienis, rendah kadar minyak dan daya simpan yang lebih lama dengan melakukan teknologi seperti pada tabel 2 dan gambar 1 sampai dengan gambar 3

Tabel 1. Kondisi Produksi Mitra 1 & Mitra 2 Sebelum Dan Sesudah PKM

No.	Uraian	Mitra 1			Mitra 2		
		Kondisi Awal	Setelah PKM Rata-Rata	%	Kondisi Awal	Setelah Bermitra Rata-Rata	%
1	Produksi						
	- Kg/Adonan	96	111	14	24	75	68
	- Bungkus/Unit	11,220	9,641	(16)	3,000	3,195	6
2	Omset/Penerimaan	8,976,000	12,631,250	29	2,400,000	11,959,500	80
3	Biaya	7,818,167	9,017,256	13	2,626,667	6,964,298	62
4	Keuntungan	1,157,833	3,613,994	68	(226,667)	4,995,202	105

Tabel 2. Teknologi yang digunakan untuk meningkatkan kualitas Mitra 1& Mitra

No.	Uraian	Teknologi Produksi Mitra1 dan Mitra 2	
		Kondisi Awal	Setelah PKM
1	Penirisan	Kertas koran	Spiner
2	Minyak	Dipakai berulang kali	Dua kali
3	Penyimpanan	Keranjang terbuka	Boks besar
4	Penitipan diwarung	Keranjang terbuka	Boks/Toples

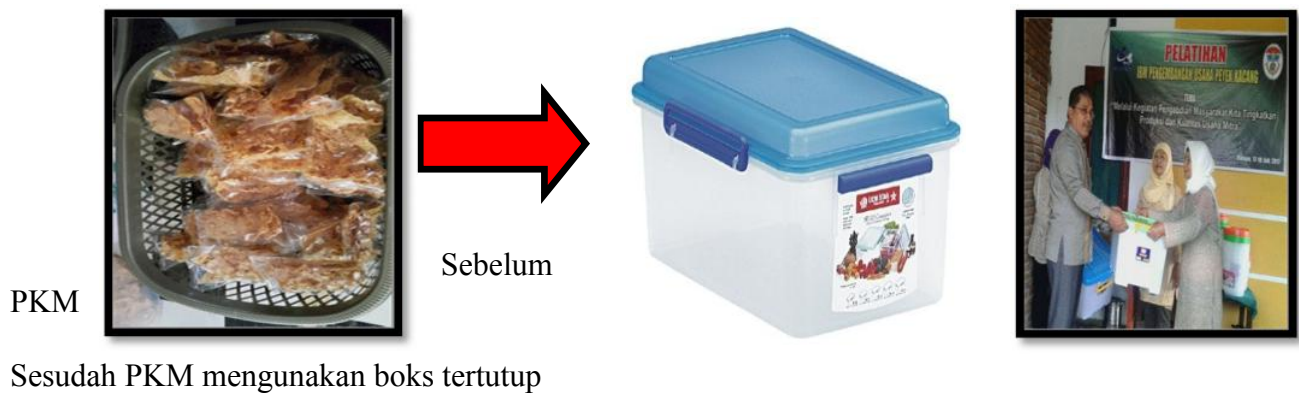
Gambar 1. Kondisi penirisan mitra



Sebelum PKM

Sesudah PKM menggunakan Spiner

Gambar 2. Penyimpanan hasil produksi

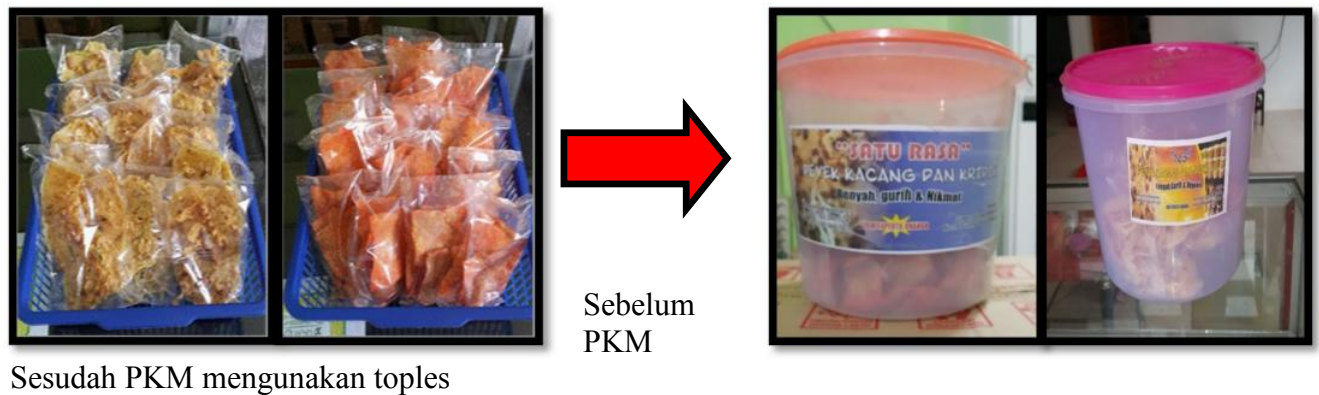


PKM

Sebelum

Sesudah PKM menggunakan boks tertutup

Gambar 3. Penitipan di warung



Sebelum
PKM

Sesudah PKM menggunakan toples

3.2 Aspek Manajemen

Mitra telah dapat menerapkan manajemen sederhana dan ada legalitas usaha (P.IRT). Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel 3 dan gambar 4 .

Tabel 3. Kondisi Manajemen Mitra 1 & Mitra 2 Sebelum Dan Sesudah PKM

No.	Uraian	Manajemen Mitra1 dan Mitra 2	
		Kondisi Awal	Setelah PKM
1	Pembukuan	Tidak ada	Pembukuan sederhana
2	Legalitas usaha (P.IRT)	Mitra 2 belum ada	Sudah ada

Gambar 4. Kondisi pembukusan Mitra 1 & Mitra 2



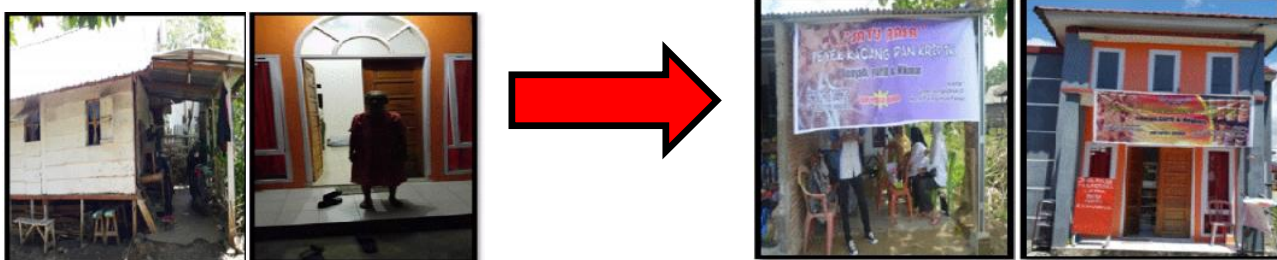
3.3 Aspek pemasaran

Untuk meningkatkan penyediaan informasi promosi, di rumah/tempat usaha Mitra telah dipasang papan nama/spanduk, mencetak brosur-brosur penjualan peyek dan keripik aneka rasa dengan desain yang menarik. Memberikan bimbingan pengemasan produk dengan menghasilkan kemasan yang menarik disertai pelabelan kemasan yang memberikan informasi kepada konsumen meliputi nama produk/merek dagang, komposisi bahan, berat bersih, tanggal produksi, tanggal kadaluarsa, P.IRT dan label halal, sehingga dapat memenuhi standart penjualan. Tim pengusul juga telah membantu mendisain lebel dan memberi bantuan kemasan berlebel. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel 4 dan gambar 5 sampai dengan gambar 7

Tabel 4. Kondisi Pemasaran Mitra 1 & Mitra 2 Sebelum Dan Sesudah PKM

No.	Uraian	Pemasaran Mitra1 dan Mitra 2	
		Kondisi Awal	Setelah PKM
1	Papan Usaha	Tidak ada	Ada
2	Promosi	Tidak ada	Ada
3	Kemasan	Polos	Berlebel
4	Diversifikasi produk	Tidak ada	Ada
5	Diversifikasi ukuran	Tidak ada	Ada

Gambar 5. Papan Usaha



Gambar 6. Promosi



Gambar 7. Kemasan, Diversifikasi Produk & Ukuran



4. KESIMPULAN

Dari hasil kegiatan PKM dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Terjadi peningkatan kuantitas produksi Mitra 1 rata-rata per bulan sebesar 4% yaitu dari 96 kg menjadi 111 kg, omset 29% yaitu dari Rp. 8.976.000,- menjadi Rp.12.631.250,- dan keuntungan 68% yaitu dari Rp. 1.157.883,- menjadi Rp.3.613.994,-, sedangkan untuk Mitra 2 peningkatan produksi rata-rata per bulan sebesar 68% yaitu dari 24 kg menjadi 75 kg/ adonan, omset 80% yaitu dari Rp. 2.400.000,- menjadi Rp. 11.959.500,- dan keuntungan 105% yaitu dari (226.667) menjadi Rp.4.995202,- .
2. Peningkatkan kualitas produk menjadi produk yang lebih higienis, rendah kadar minyak dan daya simpan yang lebih lama.
3. Mitra dapat menerapkan manajemen sederhana dan punya legalitas usaha (P.IRT).
4. Kemasan berlabel, diversifikasi produk (keripik keju, keripik bawang, Kacang selimut dan aneka kue), diversifikasi ukuran (20 gr, 30 gr, 90 gr, 450 gr, 650 gr dan 1.000 gr), Perluasan jaringan pemasaran semula di titip di warung-warung diperluas ke rumah makan/ restoran, kedai kopi atau cafe, toko oleh-oleh
5. Ada promosi berupa pembuatan dan pemasangan spanduk di tempat strategis, penyebaran brosur serta publikasi di media massa.

5. DAFTAR PUSTAKA

- Anonim. 2016. *Data Industri Rumah Tangga Pangan di Kota Palopo*. Dinas Perindustrian dan Perdagangan. Palopo.
- Anonim. 2016. *Data Toko/ Retail Sembako di Kota Palopo*. 2016. Dinas Perindustrian dan Perdagangan. Palopo.
- Anonim. 2016. *Data Restoran di Kota Palopo*. 2016. Dinas Pendapatan, Pengelolaan Keuangan dan Aset Daerah. Palopo.
- Assauri, S. 2004. *Manajemen Pemasaran (Dasar, Konsep dan Strategi)*. PT. Grafindo Persada. Jakarta.
- Elida, S dan W. Hamidi. 2009. Analisis Pendapatan Agroindustri Rengginang Ubi Kayu Di Kabupaten Kampar Provinsi Riau. *Jurnal Ekonomi*. 17(2): 109-119.
- Hanan, A. 2003. *Seri Kebijakan Usaha Penjaminan Kredit dan Perkuatan Usaha KUKM*. Kementerian Koperasi dan UKM, Jakarta.
- Marvella, P.E, U. Effendi dan S.A Putri. Analisa Kelayakan Teknis dan Finansial pengembangan Usaha Keripik Pisang dengan Mesin Perajang dan Vacum Frying. <https://www.google.com/search?q=jurnal+industri+kecil+dan+menengah&ie=utf-8&oe=utf-8&client=firefox-b-ab#q=jurnal+pengembangan+usaha+keripik+bawang> Diakses tanggal 20 Mei 2016.
- Nurmianto, E. dan A.H. Nasution. 2004. Perumusan Strategi Kepengusahaan Menggunakan Metode AHP dan SWOT (Studi Kasus pada Kepengusahaan PT. INKA dengan Industri Kecil Menengah di Wilayah Karesidenan Madiun). *Jurnal Teknik Indutri* 6 (1): 47-60.
- Nuryanti, D.M.2015. Analisis Usaha Peyek Kacang (Studi Kasus di Usaha Satu Rasa Kota Palopo). belum diterbitkan.
- Pratiwi, R.I. dan Y. Kalaba. 2014. Analisis Profitabilitas Usaha Keripik Tahu Pada Industri Rumah Tangga Sofie di Kota Palu. *Jurnal Agroland*. 21(1): 15-21
- Suratiah, K. 2015. *Ilmu Usahatani*. Penebar Swadaya. Jakarta. Hal 114-154
- Sutia, S dan B. Tambunan. 2009. *Memahami Konsep Break Even*. Pengusaha Wacana Media. Jakarta.
- Tambunan, T. 2003. *Perkembangan Sektor Pertanian di Indonesia : Beberapa Isu Penting*. Ghalia Indonesia. Jakarta.
- Utami, A. T., K. Sumantadinata dan N. S. Palupi. 2006. Potensi Usaha Keripik Ikan Teri Wander Untuk Meningkatkan Pendapatan UKM. *Jurnal Industri Kecil Menengah (MPI)*. 1(1): 12-21.

6. UCAPAN TERIMAKASIH

Terimakasih diucapkan kepada Direktorat Riset dan Pengabdian Masyarakat yang telah membiayai kegiatan PKM ini. Ucapan yang sama kepada Rektor Unanda, Ketua LP2M, Dekan Fakultas Pertanian yang telah mendukung serta mengarahkan sehingga PKM dapat terlaksana dengan baik, serta Bapak ibu dosen dan mahasiswa yang telah membantu dalam pelaksanaan kegiatan sehingga PKM dapat berjalan lancar. Tak lupa juga ucapan terimakasih kepada ke dua mitra atas kerjasamanya yang baik sehingga kegiatan PKM berjalan lancar dan terlaksana dengan baik.