

**IBM PENGOLAHAN PANGAN BERBASIS KOMODITI LOKAL DESA
SEKARMOJO KECAMATAN PURWOSARI – PASURUAN**

***IBM OF FOOD PROCESSING BASED LOCAL COMMODITY
SEKARMOJO VILLAGE, PURWOSARI - PASURUAN DISTRICT***

Hapsari Titi Palupi¹, Wenny Mamilianti², Nuraeni³

¹Program Studi Ilmu Teknologi Pangan Universitas Yudharta Pasuruan

²Program Studi Agribisnis Universitas Yudharta Pasuruan

³Program Studi Ilmu Administrasi Niaga Universitas Yudharta Pasuruan

fapertayudharta@yahoo.co.id

ABSTRAK

Program IbM ini bertujuan untuk (1) Membentuk wirausaha yang mandiri berjiwa agribisnis dan pengelolaan usaha yang komersil berkelanjutan (2) menciptakan teknologi pengolahan pangan berbasis komoditi lokal yang dapat menjadi solusi bagi permasalahan kelompok usaha (3) Meningkatkan pengetahuan dan kemampuan kelompok usaha tentang manajemen produksi, manajemen sumberdaya manusia dan manajemen keuangan serta memfasilitasi mereka dengan pihak pemodal dan mitra (4) Meningkatkan perekonomian kelompok usaha dan keluarga serta masyarakat sekitarnya. Metode pendekatan yang digunakan dalam program IbM ini antara lain : (1) Pelatihan Diversifikasi Produk Olahan Pangan. (2) Pendidikan dan pelatihan manajemen sumberdaya manusia. (3) Pelatihan dan pembinaan manajemen produksi. (4) Pelatihan manajemen keuangan (5) Pelatihan manajemen pemasaran. Hasil yang didapat adalah (1) secara umum anggota kelompok usaha mulai memahami pengolahan produk yang sehat, aman dan higienis. (2) Anggota kelompok usaha (mitra) sebagian besar telah memahami dan menerapkan tugas dan tanggung jawab masing-masing sesuai job description sebagaimana struktur organisasi yang telah ada. (3) Anggota kelompok usaha (mitra) sebagian besar mulai menerapkan jadwal pengolahan secara teratur (4) Mitra mulai menggunakan teknologi pengemasan produk dengan menggunakan pengepresan. (5) Anggota kelompok usaha (mitra) sebagian besar telah memahami dan mulai menerapkan pencatatan keuangan (6) Anggota kelompok usaha (mitra) sebagian besar mulai menerapkan strategi pemasaran melalui promosi produk melalui sistem kemitraan.

Kata kunci : pengolahan pangan, komoditi lokal, sekarmojo, pasuruan

ABSTRACT

IbM program aims to (1) Establish an independent-minded entrepreneurs agribusiness and sustainable management of commercial enterprises (2) creating food processing technology based on local commodities can be the solution for the problems of business groups (3) Increase the knowledge and capabilities of production management group , human resource management and financial management as well as facilitating them with the investors and partners (4) Improving economy business groups and families as well as the surrounding community. The approach used in this IbM program include: (1) Training Diversification Processed Food Products. (2) Education and training of human resource management. (3) Training and development of production

management. (4) Financial Management Training (5) marketing management training. The results are (1) general business group members begin to understand the processing of products that are healthy, safe and hygienic. (2) Members of the group (partners) have mostly been to understand and implement the task and tanggung corresponding responsibility of each job description as the existing organizational structure. (3) Members of the group (partners) mostly begin implementing regular treatment schedule (4) Partner start using packaging technology products using stamping. (5) business group members (partners) have largely been understood and started implementing financial records (6) business group members (partners) largely began implementing marketing strategies through the promotion of a product through a partnership system.

Keywords : food processing, local commodities, sekarmojo, pasuruan

PENDAHULUAN

Hasil pertanian desa Sekarmojo sangat beragam hal ini membuat masyarakat desa dengan keahlian yang dimilikinya berusaha mengolah hasil yang ada. Desa Sekarmojo memiliki 6 dusun, di salah satu dusun yaitu dusun Cangi terdapat beberapa unit usaha skala kecil yang mengolah singkong dan pisang menjadi makanan kecil yaitu kripik. Diantara kelompok usaha yang masih memproduksi secara kontinyu adalah kelompok usaha kripik milik bapak Untung dan kelompok usaha kripik milik bapak Mitro. Dua kelompok usaha ini adalah unit usaha kecil berskala *home industry*, dimana masih banyak permasalahan yang dihadapi.

Kelompok usaha kripik “Untung” mulai usaha membuat kripik singkong dan kripik pisang pada tahun

2007 (5 tahun). Dalam berproduksi masih sederhana baik alat yang digunakan maupun proses pembuatannya. Proses produksi dilakukan dirumah bapak Untung sebagai pemilik dengan memperkejakan seluruh anggota keluarganya dari istri anak dan menantu. Boleh dikatakan bahwa usaha ini adalah usaha keluarga. Jumlah tenaga kerja dalam keluarga adalah 5 orang. Berproduksi tiap 2 hari sekali dengan kapasitas produksi rata-rata 200 bungkus dengan ukuran 2 ons dan ¼ kg. Terkadang jika tenaga kerjanya berhalangan misalnya sakit atau ada kepentingan lain produksi berhenti. Bahan baku dipasok dari desa Sekarmojo yaitu dari lahan milik bapak Untung sendiri dan sebagian lagi dipasok oleh pedagang di desa tersebut. Untuk kebutuhan bahan baku sampai saat ini tidak ada kendala bahkan pada

musim panen berlimpah. Dari segi pemasaran, peluang pasar sangat terbuka luas. Ini terbukti bahwa setiap produksi bisa dipastikan semua produk habis terjual. Penjualan di Kecamatan Purwosari sampai Kota Pasuruan dan Surabaya. Produk sudah ada yang mengambil yaitu tengkulak untuk dibawa ke luar kota selain itu juga dipasarkan oleh anaknya sendiri ke pabrik sekitar Pasuruan. Jika produksi berhenti seperti diuraikan diatas sangat mengganggu proses pemasaran.

Kualitas produk dari segi rasa tidak ada kendala, rasa kripik singkong dan kripik pisang milik Pak Untung ini digemari didesa Sekarmojo dan wilayah disekitarnya. Permintaan kios yang berjualan di pabrik sekitar Pasuruan juga semakin meningkat. Namun dari segi proses produksinya yang sederhana mengakibatkan mutu kripik yang tidak tahan lama dari segi kerenyahannya "*mlempem*". Ini disebabkan karena proses pengeringan produk yang tidak maksimal sehingga masih ada minyak yang tertinggal pada saat dikemas dan pada waktu tertentu akan menimbulkan rasa yang tidak enak "*tengik*" dalam bahasa jawa. Perajangan menggunakan alat yang sederhana juga mempengaruhi kualitas

produk. Ukuran ketebalan kripik tidak seragam sehingga akan mempengaruhi proses selanjutnya yaitu proses penggorengan. Pada saat penggorengan proses kematangannya tidak seragam. Untuk kripik pisang diberi tambahan pewarna makanan namun dosis yang diberikan terlalu banyak sehingga warnanya sangat cerah. Proses pengemasannya sangat sederhana, pengepresan dilakukan manual sehingga ada yang rusak atau lubang sehingga mempengaruhi kualitas produk. Kemasan belum berlabel dan belum ada ijin dari Dinas Kesehatan akan mempengaruhi jangkaun pemasaran. Tidak jarang produk diakui oleh tengkulak dengan memberi label dan mematok harga lebih tinggi dari harga jual pak Untung sehingga margin pemasarannya sangat tinggi hal ini merugikan bapak Untung sebagai produsen.

Untuk kelompok usaha milik Bapak Mitro "Cangi Rejo" permasalahan yang dihadapi hampir sama dengan milik bapak Untung. Dari segi tenaga kerja adalah tenaga kerja dalam keluarga berjumlah 11 orang. Kapasitas produksi lebih besar yaitu bisa mencapai 500 bungkus kemasan ¼ kg. Berproduksi 3 kali dalam seminggu

dengan menghabiskan bahan baku 100 kg singkong dan 5 tundun pisang sekali produksi. Pemasaran dilakukan sendiri oleh anggota usaha dengan alasan memperkecil margin pemasaran sehingga keuntungan yang didapatkan bisa lebih besar. Kemasan dilakukan secara manual namun sudah ada yang berlabel meskipun sederhana. Rasa yang ditawarkan gurih renyah dan manis sangat digemari oleh konsumen. Ukuran ketebalan dari produk kripik bapak Mitro ini sudah seragam sehingga renyah dan enak, namun karena proses pengeringannya yang kurang maksimal hal yang sama dengan produk bapak Untung juga terjadi pada produk “Cangi Rejo” ini. Pasokan bahan baku diperoleh dari lahannya sendiri dan dari petani di sekitar desa Sekarmojo.

Peluang pasar yang cukup menjanjikan karena Kabupaten Pasuruan adalah termasuk wilayah industri di Propinsi Jawa Timur. Banyak berdiri pabrik besar di wilayah Kecamatan Purwosari, dengan jumlah tenaga kerja cukup banyak dan sebagian besar wanita menjadi peluang besar untuk pemasaran produk pangan. Hal ini terbukti permintaan kripik dari dua mitra terus meningkat untuk memasok ke kios-kios di lingkungan pabrik.

Selain itu pemasaran sudah sampai ke Surabaya menandakan bahwa produk dari mitra ini sangat berpeluang untuk dikembangkan. Namun untuk mengembangkan usaha kendala yang dihadapi adalah permodalan dan perputaran keuangan. Karena usaha ini milik keluarga sehingga sistem administrasi keuangannya belum dilakukan dengan benar. Keterbatasan informasi dan tingkat pendidikan yang rendah dari seluruh anggota kelompok menyebabkan usaha yang mereka tekuni tidak bisa berkembang dengan pesat. Tingkat pendidikan anggota kelompok ini adalah rata-rata SMP sehingga adopsi teknologi pengolahan dan pengetahuan pengelolaan keuangan juga masih kurang.

Dari hasil survey yang dilakukan tim pengusul, dengan pasokan bahan baku yang cukup memungkinkan kedua kelompok usaha ini untuk mengembangkan usahanya. Misalnya dengan diversifikasi olahan dengan menggunakan bahan baku yang sama. Hal ini didasarkan bahwa ternyata konsumen juga sering menanyakan produk lain yang bisa dibuat dari bahan baku yang sama. Dan banyak juga konsumen yang ingin kripik yang sudah ada diberi tambahan rasa agar lebih

bervariasi. Deversifikasi olahan ini dilakukan juga untuk menghindari kejenuhan konsumen terhadap kripik dan membuka peluang usaha baru sekaligus membuka lapangan kerja bagi masyarakat sekitar.

Dari deversifikasi olahan pangan yang dilakukan selain membuka lapangan kerja baru secara langsung akan menumbuhkan industri pangan yang berbasis komoditi lokal sekaligus mendukung program pemerintah dalam ketahanan pangan. Dengan transfer teknologi yang akan dilakukan dalam program ini membuka pola pikir masyarakat dalam mengambil peluang bisnis dan ide kreatif mereka sehingga akan tercipta unit usaha kecil yang mandiri.

Dari hasil analisis situasi yang diuraikan diatas ada beberapa permasalahan yang difokuskan dalam program ini yaitu :

1. Rendahnya teknologi pengolahan produk yang diterapkan.

Kelompok usaha “UNTUNG” dan kelompok usaha “Cangi Rejo” memiliki kemampuan produksi yang sederhana sehingga mempengaruhi kualitas produk. Sehingga memerlukan transfer teknologi tentang pengolahan pangan yang sehat, higienis dan aman.

Diharapkan dengan ini mampu menghasilkan produk yang berkualitas sesuai permintaan konsumen.

2. Kurangnya pengetahuan pengolahan pangan berbasis komoditi lokal.

Pisang dan singkong menurut masyarakat sekitar hanya bisa dibuat olahan menjadi kripik, sehingga kurang memberikan alternatif jajanan yang bervariasi. Banyak konsumen yang menanyakan produk lain yang dimiliki oleh kedua kelompok usaha ini dengan bahan baku yang sama. Dengan deversifikasi olahan berbasis komoditi lokal bisa membuat usaha ini berkembang dan membuka lapangan pekerjaan bagi masyarakat disekelilingnya. Jiwa kewirausahaan yang dimilikinya juga akan berkembang seiring bertambahnya pengetahuan pengolahan dan membuka ide-ide kreatif pengolahan pangan.

3. Lemahnya pengetahuan pemasaran produk.

Pemasaran sementara ini menjangkau wilayah sekitar Purwosari-Pasuruan sampai Surabaya. Namun pengetahuan terhadap lembaga pemasaran belum maksimal sehingga mempengaruhi keuntungan yang didapat karena margin

harga di tiap lembaga pemasaran yang cukup tinggi. Perlu membuka jalur pemasaran baru dengan menjalin kerjasama dengan lembaga pemasaran seperti restoran (warung makan), swalayan, toko dan memperbanyak jaringan pasar yang sudah ada. Pengemasan dan administrasi produk yang masih kurang juga mempengaruhi jangkauan pemasaran sehingga memerlukan informasi tentang pelebelan, ijin depkes, komposisi bahan dan tanggal kadaluarsanya.

4. Kurang mampu dalam manajemen produksi.

Pola produksi yang tidak teratur dan terarah akan mengganggu perkembangan usaha ini. Pasokan produk yang tidak teratur akan mengganggu pemasaran. Keterbatasan alat, tenaga kerja dan pasokan bahan baku yang melimpah belum mampu memenuhi permintaan pasar, sehingga memerlukan pengetahuan tentang manajemen produksi untuk memperlancar produksi.

5. Lemahnya pengelolaan keuangan.

Modal menjadi kendala dalam rangka mengembangkan usaha yang lebih besar. Selain itu karena tergolong

usaha keluarga maka didalam pengelolaan keuangannya belum melakukan pencatatan yang teratur. Sehingga mitra memerlukan konsultasi dan bimbingan tentang kredit usaha dan pembukuan keuangan yang benar.

6. Rendahnya kualitas Sumber Daya Manusia.

Tingkat pendidikan yang rendah sangat mempengaruhi pola pikir dan adopsi teknologi. Oleh karena itu mitra memerlukan transfer teknologi dan pembinaan yang berkelanjutan.

METODE PELAKSANAAN

Berdasarkan permasalahan di atas dan untuk menyelesaikan permasalahan yang ada maka metode pelaksanaan dalam program ini adalah :

a. Pendidikan dan Pelatihan

(1) Pelatihan Diversifikasi Produk Olahan Pangan.

Komoditi lokal prospektif dikembangkan karena banyak produk turunan yang bisa dikembangkan Keterampilan ini perlu disampaikan untuk mengantisipasi pada waktu pesanan keripik berkurang atau mengantisipasi kejenuhan konsumen pada satu produk atau juga dalam rangka memperluas pasar.

(2) Pendidikan dan pelatihan manajemen sumberdaya manusia.

Transfer ilmu pengetahuan ini sebagai upaya untuk meningkatkan pengetahuan dan ketrampilan sumberdaya manusia pada kelompok usaha kedua mitra dalam hal manajerial dalam mengelola usaha, pembagian tugas dan pemahaman terhadap tugas dan fungsi tiap anggota kelompok sehingga produktifitas setiap anggota akan meningkat. Dengan meningkatnya produktifitas setiap anggota kelompok pada akhirnya akan tercipta kemandirian kelompok usaha itu sendiri.

(3) Pelatihan manajemen produksi.

Dalam hal pengelolaan faktor – faktor produksi sedemikian rupa sehingga keluaran (output) yang dihasilkan sesuai dengan permintaan konsumen baik kualitas, harga maupun waktu penyampaiannya. Selain itu, diperlukan teknologi produksi yang lebih memadai agar produktivitas dapat mencapai lebih tinggi sehingga dapat meningkatkan perekonomian mereka.

(4) Pelatihan manajemen keuangan.

Pengelolaan keuangan untuk usaha keripik belum sistematis dan teratur, sehingga diperlukan pelatihan tentang pengelolaan keuangan antara

lain pencatatan transaksi keuangan sampai dengan pembuatan laporan keuangan secara periodik.

(5) Pelatihan manajemen pemasaran.

Daerah pemasaran keripik singkong selama ini hanya Purwosari – Pasuruan – Surabaya diperlukan pelatihan manajemen pemasaran untuk memasarkan keripik singkong yang mereka produksi dalam hal bauran pemasaran tentang Harga (*Price*), Product (*Product*), Tempat (*Place*), dan Promosi (*Promotion*) sehingga dapat menciptakan pasar baru bagi produk mereka.

a. Pendampingan dan Pembinaan

Setelah tahap pendidikan dan pelatihan selanjutnya diperlukan pendampingan dan pembinaan pasca pelatihan untuk mengawal kegiatan yang dilakukan kelompok usaha sehingga diharapkan mampu memotivasi secara berkelanjutan agar tingkat percaya diri peserta pendidikan dan pelatihan optimal. Tahap ini juga menjadi media diskusi antara tim dengan mitra. Diharapkan dengan kegiatan tersebut dapat meningkatkan motivasi dan ketrampilan dalam berwirausaha.

b. Evaluasi

Evaluasi kegiatan dilakukan selama proses pelatihan berlangsung, baik pada saat pelatihan di ruang maupun pada saat di lapangan. Evaluasi pada saat pelatihan dilakukan dengan tanya jawab dengan peserta untuk mengetahui sejauh mana pemahaman dari peserta.

c. Hasil

Kreteria keberhasilan pelatihan di ruang dan di lapangan (lokasi IbM) adalah :

- (1) Peserta mampu menjawab pertanyaan-pertanyaan yang diajukan dengan benar dan minimal 75% partisipasi aktif dari peserta
- (2) Peserta mampu mempraktekkan materi yang telah diberikan
- (3) Umpan balik peserta memberikan minimal 75% penilaian yang positif dalam semua kegiatan yang dilakukan

HASIL PELAKSANAAN PROGRAM IbM DAN PEMBAHASAN

Tabel 1. Umpan Balik Terhadap Materi yang Diberikan Oleh Tim IbM

No.	Pelatihan yang Diberikan	Skala	Peserta	
			(orang)	Persentase (%)
1	Diversifikasi Produk Olahan Pangan	Tidak Penting	0	0
		Kurang Penting	0	0
		Penting	5	25
		Sangat Penting	15	75
2	Manajemen Sumberdaya Manusia	Tidak Penting	0	0
		Kurang Penting	0	0
		Penting	2	10
		Sangat Penting	18	90
3	Manajemen Produksi	Tidak Penting	0	0
		Kurang Penting	0	0
		Penting	3	15
		Sangat Penting	17	85
4	Manajemen Keuangan	Tidak Penting	0	0
		Kurang Penting	0	0
		Penting	2	10
		Sangat Penting	18	90
5	Manajemen Pemasaran	Tidak Penting	0	0
		Kurang Penting	0	0
		Penting	5	25
		Sangat Penting	15	75

Dari hasil umpan balik diatas (tabel 1) akan dijelaskan per pelatihan sebagai berikut :

a. Pelatihan Deversifikasi Produk Olahan Pangan

Kelompok usaha “UNTUNG” dan kelompok usaha “Cangi Rejo” memiliki kemampuan produksi yang sederhana sehingga mempengaruhi kualitas produk. Peralatan yang digunakan, tempat produksi dan penggunaan bahan-bahan tambahan yang sedikit menggunakan bahan yang belum dipandang aman. Untuk mengatasi hal tersebut kami mencoba berdiskusi dengan mereka tentang teknologi pengolahan yang sehat, higienis dan aman. Salah satu fakta yang kami temukan dalam diskusi tersebut adalah pemakaian zat kimia yang tujuannya untuk merenyahkan kripik. Selain itu mereka juga menggunakan tambahan rasa gurih dengan MSG yang biasa dijual bebas, ukuran pemberiannyapun tidak sesuai (terlalu banyak) hal ini akan mengganggu kesehatan konsumen. Untuk mengatasi hal ini kami sarankan kepada mereka untuk memakai bahan alami seperti bawang putih. Bawang

putih dihaluskan dan ditambah kapur atau *njet* sedikit (sesuai volume bahan) ditambah garam kemudian direndam selama 30 menit dengan singkong maupun pisang bahan kripik. Hasilnya rasa lebih gurih kerenyahannya tidak kalah dengan mereka memakai zat kimia tersebut.

Tempat produksi yang luas memungkinkan mereka berproduksi lebih leluasa dan dengan kapasitas yang lebih besar. Namun tempat produksi yang bersebelahan dengan kandang sapi bisa mengganggu kehygienisan proses produksi. Hal ini juga menghambat mereka didalam perolehan ijin PIRT dari Dinas Kesehatan. Setelah kami lakukan pendekatan dan penyuluhan maka terbukalah wawasan mereka tentang proses produksi yang sehat.

Pisang dan singkong menurut masyarakat sekitar hanya bisa dibuat olahan menjadi kripik, sehingga kurang memberikan alternatif jajanan yang bervariasi. Banyak konsumen yang menanyakan produk lain yang dimiliki oleh kedua kelompok usaha ini dengan bahan baku yang sama. Untuk memberikan solusi dari permasalahan

ini maka kami memberikan keterampilan pengolahan singkong dengan berbagai rasa sebagai upaya memberikan nilai tambah terhadap produk kripik singkong, yaitu dengan memberikan berbagai rasa seperti rasa coklat, pedas, balado dan keju. Pisang diolah menjadi tepung yang bisa sebagai bahan dasar pembuatan kue kering. Mereka sangat senang dan antusias mengikuti pelatihan ini. Selain itu kami juga memberikan teknologi pengolahan tepung pisang dan singkong yang bisa digunakan untuk memproduksi berbagai produk seperti kue kering ataupun kue basah. Kue yang kami berikan dan praktekkan adalah membuat stik singkong dan stik dari ubi jalar yang diberi rasa keju dan original. Hal ini sesuai permintaan mereka karena waktu pelatihan ini bertepatan pada menjelang bulan puasa dan lebaran. Dengan kondisi lokasi tempat tinggal mereka yang sulit dijangkau dengan kendaraan umum, akses transportasi terbatas sehingga mereka kurang mendapatkan informasi tentang teknologi pengolahan. Dengan pelatihan yang kami berikan disambut baik oleh kelompok usaha dan seluruh tenaga kerjanya hal ini dibuktikan dengan kehadiran mereka yang sangat

aktif disertai rasa keingin tahuan mereka melalui pertanyaan-pertanyaan yang mereka sampaikan saat pelatihan. Kami memberikan umpan balik anggota kelompok usaha terhadap materi pelatihan diversifikasi produk olahan pangan. Dari hasil analisis kami menunjukkan bahwa mitra IBM sebagian besar menilai sangat penting terhadap penyampaian materi tentang Pelatihan keterampilan diversifikasi produk olahan pangan. Dimana masing-masing menunjukkan sebanyak 15 orang menilai sangat penting terhadap penyampaian materi 1 dan sisanya sebanyak 5 orang hanya menilai penting terhadap materi 1. Hal ini menunjukkan antusiasme yang sangat tinggi dari anggota kelompok usaha terhadap materi tentang pelatihan keterampilan diversifikasi produk olahan pangan. Bahkan setelah diberikan keterampilan diversifikasi produk olahan pangan anggota kelompok usaha menjadi lebih antusias untuk praktek sendiri dalam mengolah tepung ubi jalar dan tepung singkong untuk membuat stik. Dan diakhir kegiatan program ini yaitu awal bulan Juli bertepatan dengan bulan puasa dan lebaran mereka sudah mencoba melakukan penjualan dan sudah ada

beberapa pesanan. Disamping itu, anggota kelompok usaha juga mulai melakukan diversifikasi rasa pada keripik singkong seperti rasa pedas manis dan rasa coklat. Hal ini menunjukkan bahwa pengetahuan mitra tentang pengolahan singkong dan pisang telah berkembang dan kreatif serta pemanfaatannya sudah optimal.

b. Pelatihan Sumberdaya Manusia

Rata-rata tingkat pendidikan anggota kelompok yang masih rendah menyebabkan pola pikir (mindset) mitra selama ini hanya melakukan usaha kripik secara sederhana, mereka berproduksi belum maksimal dari segi kualitas, produksi dan pengelolaan pasar dan keuangan. Kami memberikan pelatihan dan diskusi tentang manajemen sumber daya manusia. Materi yang diberikan antara lain tentang tugas dan wewenang masing-masing divisi, target kerja dan motivasi kerja. Dalam mengikuti pendidikan dan pelatihan manajemen sumberdaya manusia, antusiasme anggota kelompok tani sangat tinggi. Hal ini ditunjukkan dengan partisipasi aktif peserta pada saat pelatihan dengan memberikan umpan balik berupa pertanyaan-pertanyaan yang sangat berbobot. Separuh dari anggota kelompok tani

menilai bahwa materi ini tentang pelatihan manajemen sumberdaya manusia sangat penting yaitu sebanyak 18 orang dan sebanyak 2 orang menilai penting terhadap materi pelatihan manajemen sumberdaya manusia. Setelah dilaksanakannya pelatihan manajemen sumberdaya manusia, peserta (mitra) mulai memahami dan menerapkan tugas dan tanggungjawab masing-masing sesuai dengan job description sebagaimana struktur organisasi yang telah ada. Disamping itu, kinerja anggota kelompok usaha mulai meningkat. Hal ini ditunjukkan dengan sudah tidak terjadinya tumpang tindih fungsi dan tugas divisi. Sehingga kegiatan per bulannya menjadi lebih terarah. Setiap lini kerja sudah mampu membuat rencana dan target kerja meskipun belum sepenuhnya bisa dilakukan. Hal ini menunjukkan kualitas SDM dan kemandirian kelompok usaha mulai meningkat.

c. Pelatihan Manajemen Produksi

Pola produksi yang tidak teratur dan terarah akan mengganggu perkembangan usaha ini. Pasokan produk yang tidak teratur akan mengganggu pemasaran. Keterbatasan alat, tenaga kerja dan pasokan bahan baku yang melimpah belum mampu

memenuhi permintaan pasar, sehingga memerlukan pengetahuan tentang manajemen produksi untuk memperlancar produksi. Solusi yang kami tawarkan untuk masalah ini adalah, dengan memberikan pelatihan manajemen produksi.

Alat produksi yang digunakan masih tergolong sederhana sehingga menyebabkan produktivitas produk, khususnya keripik ubi jalar dan talas belum optimal. Kapasitas produksi keripik ubi jalar dan talas sangat terbatas hanya untuk memenuhi kebutuhan pasar dilingkungan tempat tinggal saja, sementara rata-rata mitra menjual produknya masih sekitar 20 - 30 kg setiap minggunya. Tingginya permintaan konsumen terhadap produk mereka (semua jenis produk) menyebabkan mitra agak kewalahan untuk memenuhi permintaan konsumen. Berdasarkan kondisi di lapangan, untuk pengemasan keripik, mitra masih menggunakan lilin atau lampu templek. Sehingga hal ini mempengaruhi produktivitas dan waktu penyampaian (distribusi) keripik yang mereka produksi kepada konsumen sekaligus mempengaruhi daya simpan produk. Berdasarkan permasalahan tersebut di atas, maka kami

melaksanakan kegiatan pengabdian melalui program kegiatan IbM yaitu memberikan pembinaan manajemen produksi dalam bentuk pengelolaan faktor-faktor produksi terutama bahan baku ubi jalar dan talas sehingga keripik yang dihasilkan sesuai dengan permintaan konsumen baik kualitas, harga maupun waktu penyampaiannya (distribusi). Disamping itu, perbaikan dan penambahan alat produksi juga kami lakukan sebagai upaya untuk meningkatkan kualitas dan produktivitas produk. Pembinaan manajemen produksi yang kami laksanakan mendapat respon yang cukup baik dari anggota mitra. Hal ini dapat dilihat sebanyak 17 menilai sangat penting terhadap materi pelatihan manajemen produksi dan sebanyak 3 orang menilai penting terhadap materi pelatihan manajemen produksi. Dalam mengikuti pelatihan dan pembinaan manajemen produksi, antusiasme anggota mitra sangat tinggi melalui partisipasi aktif mereka dalam forum pelatihan dan umpan balik yang cepat. Hal ini ditunjukkan dengan pertanyaan-pertanyaan dan diskusi intensif yang sering mereka lakukan dengan kami, selaku pelaksana program IbM. Hasil yang dicapai

setelah kami melaksanakan pembinaan manajemen produksi adalah anggota mitra mulai menerapkan jadwal pengolahan secara teratur, khususnya untuk keripik ubi jalar dan talas sehingga penyampaian produk sesuai dengan permintaan konsumen, khususnya pedagang atau pengecer dipasar tradisional. Disamping itu, kelompok usaha mulai menggunakan teknologi pengemasan produk dengan menggunakan pengepresan sehingga kualitas produk menjadi lebih baik dan sesuai dengan permintaan konsumen. Disamping itu, mitra juga mulai menggunakan vacuum atau mesin pemeras minyak untuk mengurangi kadar minyak (spiner), khususnya untuk keripik singkong. Disamping itu, dengan pembinaan manajemen produksi yang telah kami laksanakan kepada anggota kelompok tani, produksi produk meningkat nyata. Mitra mampu memproduksi keripik singkong rata-rata 20 kg/hari. Ini juga dibuktikan didalam melayani permintaan menjelang lebaran mereka sudah tidak kesulitan lagi dan mampu memenuhi orderan yang sudah masuk.

d. Pelatihan Manajemen Keuangan

Pengelolaan keuangan usaha keripik yang dijalankan oleh mitra

belum dilakukan secara sistematis dan teratur. Keadaan tersebut didukung kenyataan bahwa mitra belum memiliki pembukuan walaupun dalam bentuk yang sederhana. Berdasarkan permasalahan tersebut di atas, maka kami melaksanakan kegiatan pengabdian melalui program kegiatan IbM yaitu pelatihan manajemen keuangan dalam bentuk pencatatan transaksi keuangan sampai dengan pembuatan laporan keuangan secara periodik. Pelatihan manajemen keuangan yang kami laksanakan mendapat respon yang sangat baik dari anggota mitra hal ini ditunjukkan 18 orang menilai sangat penting terhadap penyampaian materi pelatihan manajemen keuangan dan sisanya sebanyak 2 orang hanya menilai penting terhadap materi pelatihan manajemen keuangan. Dalam mengikuti pelatihan manajemen keuangan, antusiasme mitra sangat tinggi melalui partisipasi aktif mereka dalam forum pelatihan dan umpan balik yang cepat. Hal ini ditunjukkan dengan pertanyaan-pertanyaan dan diskusi intensif yang sering mereka lakukan dengan kami, selaku pelaksana program IbM. Hasil yang dicapai setelah pelaksanaan kegiatan pelatihan

manajemen keuangan yaitu anggota kelompok tani memahami dan mulai menerapkan pencatatan keuangan setiap transaksi secara teratur dan secara periodik, yaitu pencatatan keuangan sederhana dengan periode satu bulanan, untuk usaha keripik mereka. Kemudian dari laporan keuangan tersebut maka dapat dilakukan analisis terhadap laporan keuangan tersebut, sehingga dapat diketahui kesehatan keuangan dari usaha keripik (Solvabilitas, Likuiditas dan Rentabilitas), yang kemudian menjadi pedoman atau acuan bagi mereka dalam pengelolaan usahanya lebih lanjut dan keberlangsungan usaha keripik yang telah mereka lakukan selama ini. Dari pelatihan ini sangat membantu mitra dalam menentukan besaran kredit yang akan mereka ambil, karena fakta dilapang bahwa mitra terkadang tergiur dengan penawaran kredit dari rentenir dengan bunga yang sangat tinggi dengan model pembayaran yang mudah namun kenyataannya mencekik mitra. Dengan pelatihan ini berarti mitra bisa membuat strategi permodalan juga.

e. Pelatihan Manajemen Pemasaran

Pemasaran sementara ini menjangkau wilayah sekitar Purwosari-

Pasuruan sampai Surabaya. Namun pengetahuan terhadap lembaga pemasaran belum maksimal sehingga mempengaruhi keuntungan yang didapat karena margin harga ditampi lembaga pemasaran yang cukup tinggi. Perlu membuka jalur pemasaran baru dengan menjalin kerjasama dengan lembaga pemasaran seperti restoran (warung makan), swalayan, toko dan memperbanyak jaringan pasar yang sudah ada. Pengemasan dan administrasi produk yang masih kurang juga mempengaruhi jangkauan pemasaran sehingga memerlukan informasi tentang pelebelan, ijin depkes, komposisi bahan dan tanggal kadaluarsanya.

Berdasarkan permasalahan tersebut di atas, untuk memberikan solusi terhadap permasalahan ini dengan pelatihan manajemen pemasaran. Disini kami berdiskusi dengan mitra dan para lembaga pemasaran yang telah menjalin kerjasama dengan mitra. Dari diskusi yang berjalan selama pelatihan didapat beberapa kesimpulan antara lain :

- a. Mitra lebih suka menjadi pensuplay produk ke pedagang pengepul yang biasa mengambil produk langsung kepada mereka. Alasannya adalah

dengan mereka berjualan sendiri dengan membuat label atau merk akan menambah biaya dan harga produk akan naik, padahal persaingan dipasar begitu besar. Kami TIM IbM memberikan jalan tengah yaitu dengan tetap memperhatikan kualitas produk maka pedagang pengepul akan tetap mengambil produknya.

- b. Mitra keberatan dengan pelebelan, solusi yang kami berikan adalah untuk jangka pendek tidak ada masalah namun perlu juga dipikirkan untuk membuat label sendiri agar pasar produk ini lebih luas. Kami tawarkan juga pemasaran dengan model promo lewat media elektronik seperti membuat website atau penjualan on line. Untuk sementara ini mereka belum bisa mencoba hal ini namun mereka merasa senang mendapatkan informasi dan pelatihan membuat website.
- c. Mau mencoba membuka pasar baru dengan produk hasil deversifikasi olahan dari materi yang diberikan. Dari hasil pelatihan deversifikasi olahan dan banyak yang suka terhadap produk yang dibuat

mereka tertarik untuk mencoba dan memasarkan.

- d. Langkah awal yang dilakukan adalah memperkuat kerjasama dengan lembaga pemasaran yang sudah terjalin dengan menuangkan didalam surat perjanjian (MoU). Membuka kerjasama dengan koperasi pabrik-pabrik disekitar Kecamatan Purwosari, dan ini difasilitasi oleh TIM IbM.
- e. Pelatihan manajemen pemasaran yang kami berikan mendapat respon yang sangat baik dari anggota kelompok usaha. Sebagian besar peserta atau mitra yaitu sebanyak 15 orang atau menilai sangat penting terhadap materi pelatihan manajemen pemasaran dan sisanya sebanyak 5 orang hanya menilai penting terhadap materi pelatihan manajemen pemasaran. Mitra dan anggotannya sangat antusiasme dalam forum pelatihan ditunjukkan dengan pertanyaan-pertanyaan yang sangat baik. Mereka juga mendiskusikan secara intensif beberapa kendala atau permasalahan yang mereka hadapi saat ini. Untuk ijin Depkes keripik pisang, singkong dan produk baru mereka berusaha

mengurusnya namun tidak dalam waktu dekat karena mereka perlu mempersiapkan tempat produksi yang layak terlebih dahulu.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil yang telah dicapai, maka dapat dibuat kesimpulan sebagai berikut :

- (1) Secara umum anggota kelompok usaha (Mitra) mulai memahami pengolahan produk yang sehat, aman dan higienis.
- (2) Anggota kelompok usaha (mitra) sebagian besar telah memahami dan menerapkan tugas dan tanggung jawab masing-masing sesuai job description sebagaimana struktur organisasi yang telah ada.
- (3) Anggota kelompok usaha (mitra) sebagian besar mulai menerapkan jadwal pengolahan secara teratur, baik keripik singkong, keripik pisang, kripik talas, kripik ubi jalar dan stik ubi untuk memenuhi permintaan konsumen, khususnya pedagang yang telah bermitra dengan usaha mereka. Mitra mulai menggunakan teknologi pengemasan produk dengan menggunakan pengepresan.

Dimana selama ini, pengemasan produk yang dilakukan hanya menggunakan lilin atau lampu .templek.. Disamping itu, mitra juga sudah menggunakan alat pemeras minyak untuk mengurangi kadar minyak dari produk, khususnya keripik singkong.

- (4) Anggota kelompok usaha (mitra) sebagian besar telah memahami dan mulai menerapkan pencatatan keuangan setiap transaksi secara teratur dan secara periodik, yaitu pencatatan keuangan sederhana dengan periode satu bulanan.
- (5) Anggota kelompok usaha (mitra) sebagian besar mulai menerapkan strategi pemasaran melalui promosi produk melalui sistem kemitraan.

Saran

Berdasarkan observasi dan pengamatan dilapang selama kegiatan IbM ini berlangsung maka kami memberikan saran kepada :

1. Mitra (UKM) membuat tempat usaha yang higienis dan tahap berikutnya adalah pengurusan PIRT agar produknya bisa dipercaya oleh konsumen
2. Perlu adanya pendampingan yang berkelanjutan guna memberikan

motivasi dan rasa optimis bagi mitra (UKM) untuk terus mengembangkan usahanya.

DAFTAR PUSTAKA

- Astawan, Made. 2005. Pisang Buah Kehidupan. Kompas.
- BAPPENAS. 2000. Pisang (*Musa spp.*). *Editor* : Kemal Prihatman. Sistem Informasi Manajemen Pembangunan di Pedesaan.
- Fellows. 1997. Food Processing Technology, Principles and Practice. Cambridge England. Woodhead Publishing Limited.
- Gardjito. 2006. Pisang, Si Kaya Gizi dan Khasiat. Republika. www.Republika.co.id.html.
- Kuswanto, K.R. 2001. Pengendalian Mutu dan Keamanan Pangan Lokal dalam Mengantisipasi Pasar Global. Makalah dalam Lokakarya Nasional Pengembangan Pangan Lokal, Badan Ketahanan Pangan Provinsi Jawa Timur, Surabaya, 13-14 November 2001.
- OKTAFRINA. 2009. Upaya Pengurangan Pembentukan Senyawa Akrilamid pada Pengolahan Keripik Pisang Ambon. Thesis . Sekolah Pasca Sarjana. IPB
- Prabawati, S. Suyanti, Setyabudi, DA. 2008. Teknologi Pascapanen dan Teknik Pengolahan Buah Pisang. BPPP. Balai Besar Penelitian dan Pengembangan Pascapanen Pertanian.
- SNI. 1996. Standar Nasional Indonesia Keripik Pisang. SNI 01-4315-1996. Badan Standarisasi Nasional
- Tri Margono, Detty Suryati, Sri Hartinah. 2000. Buku Panduan Teknologi Pangan, Pusat Informasi Wanita dalam Pembangunan PDII-LIPI. Jakarta
- Standar Prosedur Olahan (SPO) Pengolahan Pisang. 2009. Direktorat Pengolahan Hasil Pertanian. Departemen Pertanian. Jakarta