

OPTIMALISASI MANAJEMEN USAHAKERIPIK SINGKONG SKALA INDUSTRI RUMAHTANGGA

(Kasus pada UKM Hasil Tani Gunung Geulis dan Kesha Snack
Kecamatan Jatinangor, Kabupaten Sumedang)

Hepi Hapsari¹⁾, Endah Djuwendah¹⁾ dan Lies Sulistyowati¹⁾

¹⁾Prodi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Padjadjaran

Jl. Raya Bandung-Sumedang, Jatinangor Km 21

e-mail : hepihapsari14@gmail.com

e-mail : endah_djuwendah@yahoo.com

e-mail : liesindra@yahoo.com

ABSTRACT

This IbM partnered with Hasil Tani Gunung Geulis micro small business and Kesha Snack who produce cassava chips. The distance of partner's location from UNPAD Jatinangor is around 3 Km. The problem faced by the partners is turnover that tends to decrease because of lack of capital, expensive raw materials, expensive labor, and low quality chips resulting on low selling price and limited marketing. They want to increase revenue, get assistance of capital, assistance of raw materials, assistance of equipment, improves product's quality, expand marketing and receive P-IRT certificate. IbM goal is to increase partner's revenue through increasing knowledge and skills in business management, improvement of product quality, and P-IRT certificate. Management activities are includes capital, processing, packaging, marketing, and accounting recording. The method that used is a participatory empowerment, which includes training, mentoring, monitoring and evaluation. Results achieved by partners: (1) better quality of products, (2) a more complete equipments, (3) food packaging standards, (4) Place for the production that is more clean and tidy, (5) increasing of capital from IbM soft loans, (6) wider marketing in RM Tahu Sumedang, (7) able to perform simple bookkeeping, (8) obtain the certificate of P-IRT.

Keywords: micro small business, cassava chips

PENDAHULUAN

Singkong (*Manohot esculenta* Crantz sin *M. Utilissima* Poh) adalah salah satu komoditi andalan lahan kering Kecamatan Jatinangor, Kabupaten Sumedang. Singkong mudah tumbuh dan hampir tidak memerlukan perawatan, sehingga biaya usahatani juga relatif murah. Meskipun dinilai rakus hara dan nilai ekonomi rendah, tetapi singkong menjadi pilihan mudah bagi petani miskin yang tidak punya modal dan biasanya juga kurang pengetahuan. Singkong dapat diolah mejadi berbagai jenis makanan rakyat yang murah, enak dan mengenyangkan karena kandungan karbohidrat cukup tinggi.

Program Ipteks bagi Masyarakat (IbM) adalah salah satu skema Pengabdian pada Masyarakat yang didanai oleh Dit. Litabmas Dikti untuk menerapkan hasil penelitian perguruan tinggi yang bermanfaat bagi masyarakat. Mitra IbM ini adalah Hasil Tani Gunung Geulis (HTGG) dan Kesha Snack, produsen keripik singkong dan keripik pisang skala rumahtangga. Domisili Mitra sekitar 3 Km sebelah timur Kampus Universitas Padjadjaran, Jatinangor. HTGG mulai usaha sejak tahun 2000 (15 tahun lalu) dan Kesha Snack sejak tahun 2008 (7 tahun lalu). Meskipun sudah lama berusaha, kedua Mitra ini belum pernah mendapat binaan dari instansi terkait, belum pernah mendapat pinjaman modal lunak, belum mempunyai sertifikat produk industri rumah tangga (P-IRT), produksi dan pemasaran nyaris tidak berkembang.

Pemilik dan pekerja HTGG maupun Kesha Snack adalah para ibu rumahtangga. Mereka adalah perempuan perdesaan yang tangguh meskipun dalam keterbatasan modal, pengetahuan, keterampilan dan akses pemasaran tetap bertahan dalam usahanya. Sekian lama berusaha namun skala usaha, omzet dan pendapatan nyaris tidak ada perubahan, bahkan dirasakan cenderung menurun. Sulit untuk menjelaskan berdasarkan angka-angka pasti karena tidak ada pembukuan atau catatan yang dapat dijadikan rujukan. Usaha ini dijalankan berdasarkan perasaan dan kira-kira semata. Indikator kelayakan usaha hanyalah sampai saat ini usaha itu masih berjalan. Perusahaan ini mampu mengolah kurang lebih 5 kwintal singkong dan 1 kwintal pisang per minggu dan memperkerjakan 3-4 orang tenaga harian lepas.

Bagi Mitra, bisnis keripik singkong bukan hanya orientasi ekonomi semata, namun juga ada dimensi sosial yakni membuka lapangan kerja dan menyediakan jajanan murah bagi masyarakat, dan berdimensi budaya yakni melestarikan makanan khas masyarakat setempat. Banyak orang terlibat dalam jaringan usaha mereka mulai dari para petani pemasok bahan baku, pedagang bahan bakar, minyak goreng, tenaga kerja pengolah, dan para pengecer keripik.

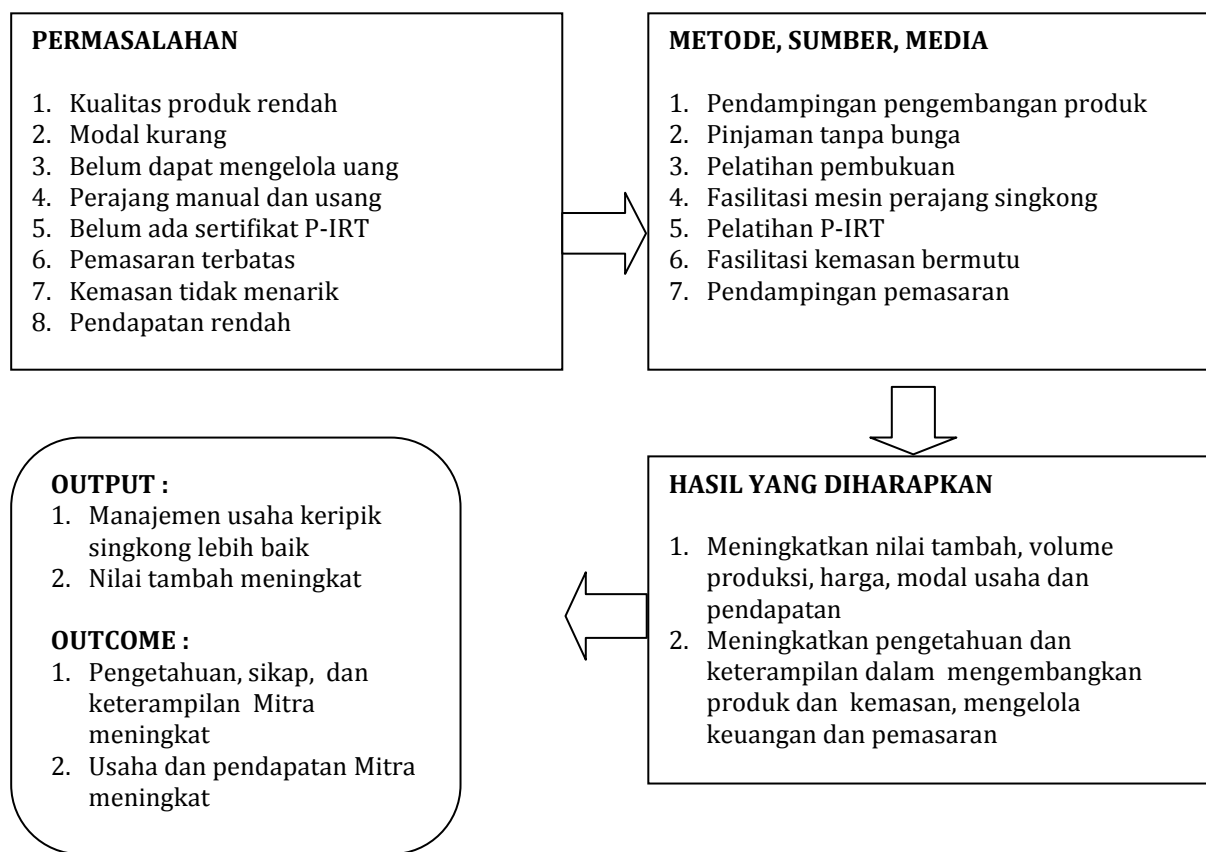
Tujuan Kegiatan

1. Meningkatkan pengetahuan dan keterampilan Mitra dalam pengolahan pangan, pengembangan produk, pengemasan dan pemasaran.
2. Meningkatkan kualitas produk Mitra dengan fasilitasi sertifikat P-IRT
3. Meningkatkan jumlah produksi dengan memfasilitasi mesin dan alat perajang keripik tepat guna, sesuai kebutuhan Mitra.
4. Memberi pengetahuan dan keterampilan Mitra dalam pembukuan sederhana dan manajemen keuangan usaha.
5. Meningkatkan omzet usaha Mitra melalui fasilitasi pinjaman modal lunak dengan sistem pembayaran mengangsur tanpa bunga.

METODE

Kegiatan IbM ini dilaksanakan pada bulan Mei-November 2014, ditujukan untuk memperbaiki manajemen usaha Mitra HTGG dan Kesha Snack, meliputi : (1) meningkatkan kualitas produk, (2) meningkatkan jumlah produksi dengan mekanisasi alat perajang, (3) memperbaiki kemasan, (4) memperluas pemasaran, (5) pengelolaan keuangan, (6) mendapatkan sertifikat P-IRT.

1. Metode pemberdayaan partisipatif, yang meliputi penyuluhan, pelatihan, pendampingan, advokasi dan fasilitasi bantuan material yang melibatkan peran serta Mitra secara aktif. Mitra dilibatkan dalam perencanaan, pelaksanaan, dan evaluasi kegiatan agar sesuai dengan kebutuhannya dan mampu mandiri setelah kegiatan berakhir. Perumusan masalah dan penggalian alternatif solusi permasalahan, dilakukan dengan teknik FGD (*Fokus Group Discussion*). Pelatihan dilakukan secara berkelompok (pemilik dan karyawan) dengan metode ceramah, diskusi, simulasi dan demonstrasi. Kegiatan ini mengacu pada filosofi berbuat bersama, berperan setara dengan pendampingan sampai selesai program. Kegiatan ini akan melibatkan pakar dan praktisi yang bergerak UKM produk pangan.
2. Metode pendampingan dan fasilitasi dilakukan dalam rangka mengontrol keberlanjutan usaha, terutama mekanisasi alat-alat produksi, pembenahan manajemen usaha, bantuan bahan baku, akses terhadap modal dan pasardalam upayameningkatkan omzet dan pendapatan. Pendampingan terhadap Mitra dilakukan oleh tim pelaksana IbM bekerja sama dengan pakar dari instansi terkait antara lain Dinas Perindustrian dan Perdagangan, Dinas Kesehatan, Puskesmas (Bag. Kesling), Dinas UKM dan Koperasi, dan praktisi UKM pangan yang sudah berhasil mengembangkan usahanya.



Gambar 1. Kerangka Penyelesaian Masalah

HASIL DAN PEMBAHASAN

Tabel 2. Hasil yang dicapai setelah kegiatan IbM

No	TARGET	Indikator Keberhasilan	
		SEBELUM	SETELAH
1	Kualitas keripik singkong lebih baik	Kurang renyah, rasa kurang bumbu	Renyah dan varian rasa lebih disukai konsumen
2	Mesin dan alat perajang ingkong tepat guna	Manual kurang tipis	Irisan tipis sesuai keinginan dan lebih cepat
3	Pengemasan sesuai standar industri pangan	Kurang menarik, blm ber label, belum sesuai standar industri pangan	Menarik, sdh berlabel dan sesuai standar industri pangan
4	Tempat produksi bersih dan rapi	Kotor, kurang rapi dan tampak berantakan	Bersih, rapi dan teratur
5	Perluasan pemasaran di RM Tahu Sumedang	Hanya di rumah sendiri	Menambah outlet di toko oleh2 Jatinangor
6	Penyuluhan keamanan pangan dan Sertifikat P-IRT dari Dinas Kesehatan	Belum mendapatkan sertifikat P-IRT& halal	Telah mendapatkan sertifikat P-IRT& halal

7	Menambah modal usaha untuk meningkatkan omzet	Omzet belum optimal	Bertahap mulai Manambah modal shg omzet usaha meningkat
---	---	---------------------	---

Tabel 1. Analisa Ekonomi Usaha Keripik Singkong Skala Rumah Tangga

Komponen Usaha	Rincian biaya (Rp)	Total biaya (Rp)
Peralatan (biaya tetap)		
Mesin Perajang (Slicer)	3 500 000	
Mesin pengemas (Sealer)	300 000	
Penggorengan	300 000	
Kompur gas dan tabung 3 Kg	1 000 000	5.100.000
Penyusutan peralatan / bln		
Mesin slicer	$1/60 \times 3.500.000 = 58.300$	
Mesin sealer	$1/36 \times 300.000 = 8.400$	
Penggorengan	$1/36 \times 300.000 = 8.400$	
Kompur gas	$136 \times 1.000.000 = 27.800$	102.900
Biaya variabel per bulan		
Belanja bahan baku per hari:		
-Singkong	$1.500 /kg \times 50 kg = 75.000$	
-Minyak goreng	$13.000/kg \times 20 kg = 260.000$	
-Cabe	$10 kg \times 25.000 = 250.000$	$585.000 \times 30 hr =$
		17.550.000
Belanja per bulan		
Plastik kemasan	500.000	
Gas 3 kg	$17.500 \times 15 tabung = 262.500$	
Biaya transportasi	1.000.000	1.762.500
Omzet per bulan per bulan		
Rata-rata penjualan produk	1.000.000/ hari	
Per bulan	$1.000.000 \times 30 hari = 30.000.000$	30.000.000
Lababersih per bulan		
	$30.000.000 - 24.515.400 =$	
	5.484.600	5.484.600

Analisis Risiko Usaha berdasarkan indikator SWOT

Kekuatan :

1. Pengalaman usaha cukup lama, bertahan dalam keterbatasan
2. Konsumen kalangan bawah yang setia
3. Hubungan baik dengan karyawan, yang tetangga sendiri
4. Bahan baku cukup banyak, dekat dan relatif murah

Kelemahan :

1. Modal kurang
2. Teknologi terbatas
3. Kurang manajemen
4. Pemasaran terbatas

Peluang :

1. Konsumen berbagai segmen : mahasiswa dan kalangan menengah
2. Varian rasa, bentuk, ukuran
3. Tempat pemasaran di rumah makan, kampus dan toko oleh-2, mini market
4. Makanan tradisional yang berkelas

Ancaman :

1. Bahan baku dan tenaga kerja semakin mahal
2. Pesaing keripik singkong pabrikan seperti Q-tela dan Suka-Suka

Faktor-faktor pendukung keberhasilan kegiatan :

1. Kegiatan ini dirancang sesuai kebutuhan Mitra, sehingga partisipasi Mitra sangat baik.
2. Kegiatan ini didukung oleh Dinas Kesehatan Kabupaten Sumedang, Dinas Perindustrian dan Perdagangan, Puskesmas Jatinangor, Kepala Desa Jatiroke dan Jatimukti, Ketua RW/RT setempat.
3. Rumah makan Tahu Sumedang Sari Kedele dan beberapa kantin di Kampus Unpad Jatinangor yang bersedia membantu pemasaran produk Mitra.
4. Solidaritas Tim Pelaksana IbM dalam mengerjakan semua aspek kegiatan.
5. Dukungan dana yang memadai dan lancar dari Ditlitabmas, Ditjen Dikti, Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan

Faktor yang menjadi penghambat :

1. Mengubah kebiasaan Mitra dari alat perajang singkong manual beralih ke mesin memerlukan waktu berlatih cukup lama, sekitar 2 bulan.
2. Mengubah kebiasaan Mitra dari bahan bakar solar yang polutan ke gas LPG yang bersih dan aman, juga memerlukan waktu lama, kurang lebih 6 bulan. Mitra kurang yakin bahwa penggunaan LPG hanya sedikit menambah biaya produksi (tidak signifikan) dan tertutup oleh keuntungan yang jauh lebih tinggi.

3. Maraknya produk keripik (camilan) dari terigu yang gurih, *crispy* dengan harga jauh lebih murah (setengahnya), membuat produk keripik singkong kalah bersaing di kalangan mahasiswa

Perkembangan kondisi dapur pengolahan- penggorengan keripik HTGG, sebelum dan sesudah program.



Sebelum :

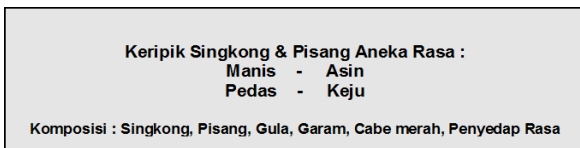
Sesudah :

Dapur tampak kotor, tidak sehat dan berantakan

Dapur tampak bersih, teratur, rapi
 Lulus audit P-IRT

Label logo produk :

Sebelumnya tidak menggunakan label dan logo dan sekarang sudah menggunakan label - logo tampak depan dan belakang.



Label dan Logo produk Ibu Esin (Kesha)

Label dan Logo produk Ibu Warliah (HTGG)

Mesin milik HTGG (Bu Warliah) :

Alat perajang lama kurang tepat guna hampir tidak pernah dimanfaatkan karena tidak praktis. Alat perajang mesin baru sangat tepat guna, mudah dan cepat 2 Kw/jam



Sebelum : Tampak mesin lama kurang praktis, manual, tidak bisa iris tipis-2

Sesudah : Mesin baru praktis, mekanis, murah, dibuat sesuai kebutuhan Mitra

Tempat Penjualan produk :

Sesudah program ini mempunyai dua tempat penjualan di rumah tinggalnya dan melalui Rumah Makan / Toko oleh-2 Tahu Sumedang di Jl. Raya Cikuda, Jatinangor



Tempat penjualan/Outlet di rumah tinggal

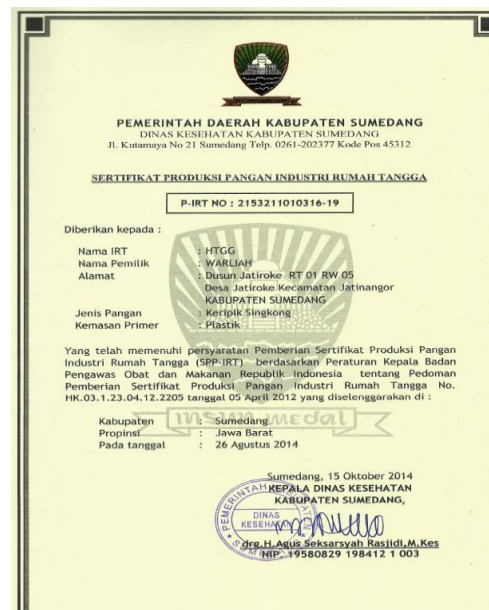


Di Rumah makan – outlet toko oleh2 Tahu Sumedang Sari Kedele

Sertifikat No. PIRT Hasil Tani Gunung Geulis (HTGG) Ibu Warliah



Sertifikat Penyuluhan Keamanan Pangan



Sertifikat P-IRT Kripik Singkong

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

1. Pengetahuan dan keterampilan Mitra dalam produksi keripik singkong lebih baik.
2. Mitra berhasil memperoleh sertifikat P-IRT dari Dinas Kesehatan.
3. Mitra dapat meningkatkan jumlah produksi (omzet) 5-10 % dengan menggunakan mesin dan alat perajang keripik tepat guna, dan pinjaman modal tanpa bunga.
4. Pengetahuan dan keterampilan Mitra bertambah dalam pengembangan produk, pengemasan dan pemasaran.
5. Pemasaran sudah mencapai ke RM Tahu Sumedang Sari Kedele dan beberapa kantin di Kampus Unpad Jatinangor, meskipun hanya 20 %.
6. Mitra sudah dapat melakukan pembukuan (pencatatan) dan mengelola keuangan dengan baik sehingga modal tetap tersedia.

UCAPAN TERIMAKASIH

Ucapan terimakasih penulis sampaikan kepada Dit.Litabmas - Ditjen Dikti yang telah mendukung dana kegiatan melalui Hibah mono tahun Program Ipteks bagi Masyarakat (IbM) tahun anggaran 2014.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdul Rodjak. 2005. *Manajemen Usahatani*. Bandung : CV. Giratuna.
- Anonim. 2007. *Kewirausahaan UKM*. Dinas Pemberdayaan Masyarakat dan Sosial. Pemerintah Kabupaten Jombang dengan PT. Bank Mandiri. Jombang. Jawa Timur.
- Darmawan Harsokusoemo. 2004. *Pengantar Perancangan Teknik*. Bandung : Penerbit Institut Teknologi Bandung
- Gaspersz, Vincent. 2002. *Pedoman Penyusunan Rencana Bisnis*. Jakarta : Gramedia Pustaka Utama.
- Geoffrey G. Meredithetal. 2006. *Kewirausahaan, Teori dan Praktek*. PPM Seri Manajemen No. 97. Jakarta : PT. Pustaka Binaan Pressindo.
- Gunawan Adisaputro dan Marwan Asri. 2008. *Anggaran Perusahaan*. Yogyakarta :Biro Penerbitan Fakultas Ekonomi UGM.
- Ken Suratiyah. 2006. *Ilmu Usahatani*. Jakarta : Penebar Swadaya.
- Randi Sumitro. 2006. *Pengembangan Industri Pengolahan dan Pemasaran Hasil Pertanian*. Jakarta : Bina Pengolahan dan Pemasaran hasil Pertanian, Departemen Pertanian.