

PENGEMBANGAN UKM PENGOLAHAN MANGGA MELALUI KEMITRAAN USAHA

(Studi Kasus di UKM Tani Satria, Kabupaten Cirebon, Jawa Barat)

Lies Sulistyowati dan Rahmi Rohmatika

Departemen Sosial-Ekonomi, Fak.Pertanian–Universitas Padjadjaran

Korespondensi : liesindra@yahoo.com, lies.s@unpad.co.id

ABSTRAK

Keberadaan Usaha Kecil dan Menengah (UKM) di Indonesia merupakan salah satu tulang punggung perekonomian di Indonesia. Peranan UKM selain menyumbang terhadap PDB (Produk Domestik Bruto), memberikan nilai tambah (value added), juga menyerap tenaga kerja yang cukup besar, khususnya yang tingkat pendidikannya rendah. UKM Satria yang bergerak dalam pengolahan mangga sudah berdiri sejak tahun 1983, dan memproduksi manisan buah mangga baik basah maupun manisan kering. Kendala yang dihadapi adalah bahan baku mangga yang tersedia secara musiman, serta harga yang fluktuatif. Salah satu upaya yang dilakukan dalam mengembangkan usahanya dengan menjalin kemitraan usaha. Tulisan ini bertujuan untuk menggambarkan perkembangan UKM Satria, pola kemitraan usaha, manajemen persediaan bahan baku serta peranan kemitraan bagi pengembangan UKM Satria. Desain penelitian yang digunakan desain kualitatif, dengan metode penelitian Studi Kasus. Sedangkan analisis data secara deskriptif, metode JPPE dan EPQ, serta analisis komparatif. Hasil kajian memperlihatkan perkembangan UKM Satria sangat baik, terjadi trend meningkat dalam produksi manisan mangga. UKM Satria menjalin kemitraan usaha dengan petani mangga secara informal, dengan pola dagang umum. Sedangkan manfaat yang diperoleh dengan kemitraan adalah ketersediaan bahan baku terjamin, harga lebih murah, produksi berlangsung kotinyu dan permintaan pasar terpenuhi. Jumlah persediaan paling ekonomis (JPPE) 12.500 kg/tahun, nilai EPQ (Economic Production Quantity) 2.525 kg dengan selang waktu utk menghasilkan EPQ 48 hari.

Kata kunci : Bahan baku, EPQ, Kemitraan Usaha, UKM Pengolahan Mangga

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Keberadaan Usaha Kecil dan Menengah (UKM) di Indonesia mempunyai peranan yang sangat penting terhadap perekonomian Indonesia, khususnya dapat membantu pemerintah dalam menciptakan dan menyediakan lapangan perkerjaan baru yang dapat menyerap tenaga kerja yang jumlahnya terus meningkat. Selain itu, UKM juga berperan meningkatkan pendapatan rumah tangga yang terlibat, serta memberikan nilai tambah (*value added*) bagi produk yang diolahnya. Perkembangan UKM ini merupakan fenomena yang menarik untuk diteliti karena setiap tahunnya terjadi peningkatan jumlah usaha kecil menengah (UKM) di Indonesia. (Tabel 1).

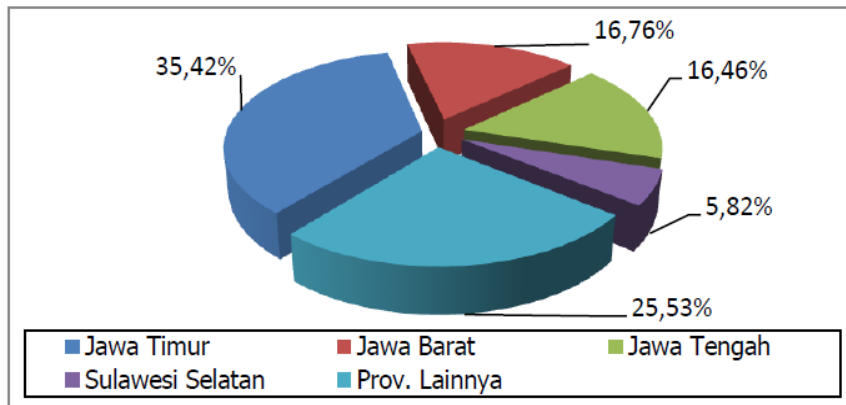
Tabel 1. Perkembangan Data Usaha Kecil dan Menengah (UKM) Tahun 2009-2012

Indikator	Satuan	2009	2010	2011	2012
Unit Usaha					
1. Usaha Kecil	(unit)	546.675	573.601	602.195	629.418
2. Usaha Menengah	(unit)	41.133	42.631	44.280	48.997
Tenaga Kerja					
1. Usaha Kecil	(orang)	3.521.073	3.627.164	3.919.992	4.535.970
2. Usaha Menengah	(orang)	2.677.565	2.759.852	2.844.669	3.262.023
PDB Atas Dasar Harga Berlaku					
1. Usaha Kecil	(Rp.Milyar)	528.244,2	597.770,2	722.012,8	798.122,2
2. Usaha Menengah	(Rp.Milyar)	713.262,9	816.745,1	1.002.170,3	1.120.325,3
PDB Atas Dasar Harga Konstan					
1. Usaha Kecil	(Rp.Milyar)	224.311,0	239.111,4	261.315,8	294.260,7
2. Usaha Menengah	(Rp.Milyar)	306.028,5	324.390,2	346.781,4	366.373,9

Sumber : <http://www.depkop.go.id/>

Salah satu UKM yang berkembang di Jawa Barat adalah UKM pengolahan mangga, karena produk olahan ini banyak diminati oleh masyarakat. Buah mangga banyak dikonsumsi oleh masyarakat luas baik dalam bentuk buah segar (*fresh mangoes*) maupun dalam bentuk olahan seperti *juice* atau sari buah, *puree* atau bubur buah, *squash*, bar buah, konsentrat, dodol, manisan dan tepung biji mangga (Direktorat Budidaya Tanaman Buah Deptan RI, 2006).

Jawa Barat merupakan produsen mangga terbesar kedua di Indonesia setelah Jawa Timur dengan kontribusi 16,76% (Gambar 1).



Gambar 1. Propinsi Sentra Mangga di Indonesia

Sedangkan Kabupaten Cirebon merupakan daerah produksi mangga terbesar ke-2 di Jawa Barat setelah Indramayu (BPS, 2012). Mangga merupakan buah musiman sehingga masalah yang banyak dihadapi oleh usaha kecil dan menengah (UKM) pengolahan mangga adalah sulitnya pelaku usaha didalam memenuhi jumlah bahan baku yang diperlukan untuk memenuhi kebutuhan dan permintaan konsumen, kualitas bahan baku yang beragam dan tidak kontinyu, serta manajemen persediaan yang belum dilakukan dengan baik terutama untuk buah musiman. Faktor ini dapat menjadi kendala untuk perkembangan usaha kecil dan menengah (UKM). Kekhawatiran akan semakin beratnya tantangan yang dihadapi para pengusaha usaha kecil dan menengah dapat dilihat dari sulitnya para pengusaha usaha kecil dan menengah dalam memasarkan hasil produknya. Selain itu UKM juga dihadapkan pada perdagangan bebas Masyarakat Ekonomi ASEAN (MEA) atau *ASEAN Economic Community (AEC)* akhir tahun 2015 yang mengharuskan para pelaku UKM bersaing dengan pelaku usaha yang berasal dari luar negeri dengan harga jual produknya yang cenderung lebih murah dibandingkan harga jual produk lokal. Oleh sebab itu, UKM harus berupaya keras untuk meningkatkan daya saingnya, kalau tidak mau kehilangan pasar bagi produknya.

Daya saing ini ditentukan oleh kemampuan dari sumber daya manusia untuk memproduksi kualitas barang, kepastian jumlah bahan baku yang dibutuhkan, harga jual, serta faktor lingkungannya. Persediaan bahan baku yang cukup dapat memperlancar proses produksi. Bahan baku tersebut sangat menentukan atau mempengaruhi tingkat kualitas, kuantitas produk dan harga jual produk karena apabila harga bahan baku yang diperoleh terlalu tinggi dengan kualitas dan kuantitas yang kurang baik, tentunya akan mempengaruhi tingkat biaya produksi. Salah satu unit usaha yang melakukan kemitraan dalam persediaan bahan baku utama berasal dari komoditas mangga adalah UKM Satria, yang sudah berdiri sejak tahun 1983.

Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang yang diuraikan maka tujuan penelitian ini adalah:

1. Bagaimana perkembangan UKM Satria sebagai pengolah manisan mangga?
2. Bagaimana mekanisme dan pola kemitraan yang dilakukan oleh UKM Satria?
3. Bagaimanakah manajemen persediaan bahan baku yang dilakukan oleh UKM Satria, dan peranan kemitraan dalam persediaan bahan baku ?

METODE PENELITIAN

Desain penelitian adalah kualitatif, dengan teknik studi kasus (*case study*). Studi kasus adalah suatu metode untuk memahami individu yang dilakukan secara integrative dan komprehensif agar diperoleh pemahaman yang mendalam tentang individu tersebut beserta masalah yang dihadapinya dengan tujuan masalahnya dapat terselesaikan dan memperoleh perkembangan diri yang baik (Susilo Rahardjo & Gudnanto, 2011). Teknik pengumpulan data dilakukan melalui: a).penelusurankepustakaan, b).penelitian lapangan (*Field Research*), yang mencakup observasi dan wawancara. Sedangkan rancangan analisis yang digunakan adalah :

1. Metode Analisis Deskriptif

Metode deskriptif yaitu prosedur pemecahan masalah yang diselidiki dengan menggambarkan atau melukiskan keadaan subyek atau objek penelitian pada saat sekarang berdasarkan fakta-fakta yang tampak atau sebagaimana adanya. Analisis deskriptif adalah suatu metode dalam meneliti suatu UKM manusia, suatu objek, kondisi, sistem pemikiran ataupun suatu kelas peristiwa pada masa sekarang. Tujuan analisis ini adalah untuk membuat deskripsi secara sistematis, faktual mengenai fakta-fakta, sifat-sifat, serta hubungan antara fenomena yang diselidiki (Nazir, 2005).

2. Metode Perhitungan JPPE dan *Economic Production Quantity* (EPQ)

Jumlah pesanan yang paling ekonomis secara sederhana dapat dihitung dengan menggunakan rumus :

$$JPPE = \frac{2 \times K \times BP}{H \times BS} \dots\dots\dots (1)$$

Dimana :

- JPPE = Jumlah pesanan yang paling ekonomis
- K = Jumlah kebutuhan bahan baku per tahun
- Bp = Biaya pemesanan (setiap pesan)
- Bs = Biaya penyimpanan (dinyatakan dalam persen)
- H = Harga bahan baku per unit

Inti dari model EPQ adalah mencari jumlah komponen yang diproduksi sehingga meminimalkan ongkos total yang terdiri atas ongkos *setup* produksi dan ongkos persediaan komponen. Selanjutnya Periode pengadaan (t') adalah selang waktu yang dibutuhkan untuk menghasilkan jumlah produksi yang ekonomis (EPQ)

$$t' = \frac{Q}{M} = \frac{\text{Jumlah yang dipesan}}{\text{Jumlah produksi per hari}} \dots\dots\dots (2)$$

Jika D dan M dinyatakan dalam bentuk laju harian, maka tingkat persediaan mencapai maksimum di akhir periode pengadaan sebesar :

$$\text{Tingkat Persediaan Maks} = (M-D) \cdot t' = (M-D) \frac{Q}{M} = \left(1 - \frac{D}{M}\right) \cdot Q \dots\dots\dots (3)$$

$$\text{Tingkat Persediaan Rata-rata} = \left(1 - \frac{D}{M}\right) \frac{Q}{2} \dots\dots\dots (4)$$

yang akan menjadikan :

$$\text{Ongkos Total Tahunan} = \frac{OQ}{Q} = \frac{(H+iP) \cdot \left(1 - \frac{D}{M}\right) \cdot Q}{2} \dots\dots\dots (5)$$

Dengan mendiferensialkan persamaan EPQ tersebut terhadap Q dan manghargakan persamaan diferensial itu sama dengan nol, didapatkan jumlah produksi ekonomis (EPQ), sama dengan :

$$\text{EPQ} = (2OD/(iP(1-D/M)))^{1/2} \dots\dots\dots (6)$$

Dengan menggunakan nilai EPQ dapat diantisipasi :

$$\text{Frekuensi Produksi per Tahun} = D/Q \dots\dots\dots (7)$$

$$\text{Lamanya produksi } (t') = Q/M \dots\dots\dots (8)$$

$$\text{Tingkat Persediaan Maksimum} = (1-D/M) \cdot Q \dots\dots\dots (9)$$

$$\text{Ongkos Total} = OD/Q + (iP)(1-D/M)Q/2 \dots\dots\dots (10)$$

Keterangan :

- D = Jumlah unit yang dibutuhkan selama 1 (satu) tahun
- O = Ongkos *setup* produksi
- Q = Jumlah yang dipesan
- P = Ongkos produksi
- M = Jumlah produksi per hari
- iP = Biaya modal per tahun

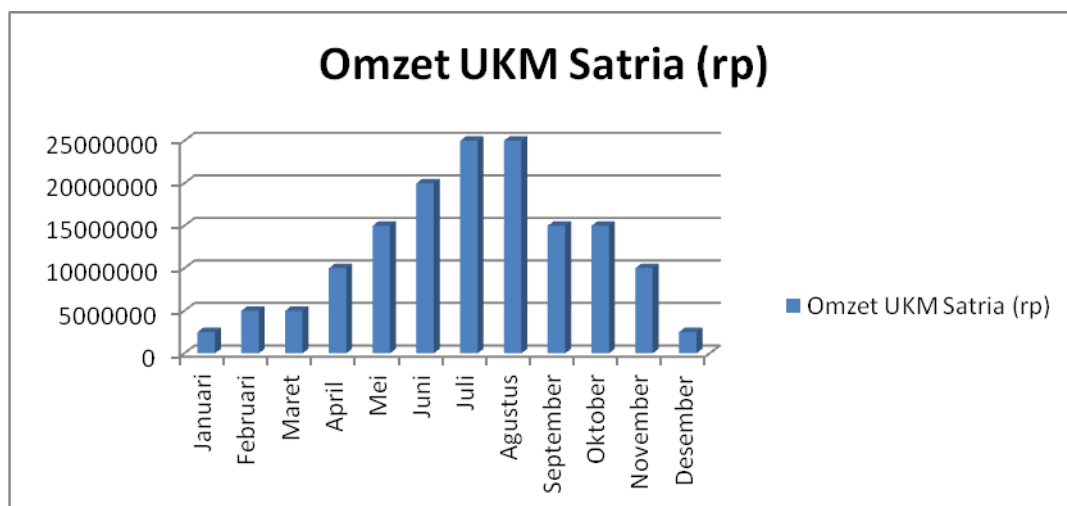
HASIL DAN PEMBAHASAN

Perkembangan UKM Satria

UKM Satria mulai berdiri pada tahun 1983, berlokasi di Jalan Sultan Agung Tirtayasa Gg. Mandiri RT 01 RW 01 No.09, Desa Kedungjaya, Kecamatan Kedawung, Kabupaten Cirebon. UKM Satria merupakan usaha industri rumah tangga yang didirikan oleh Pak Tabroni. Modal awalnya sekitar Rp.500.000,- yang digunakan untuk membeli bahan baku mangga dan peralatan sederhana. UKM Satria awalnya dikelola oleh Ibu Tabroni sampai dengan 2004, dan hanya memproduksi manisan mangga saja. Mulai tahun 2005 langsung dikelola oleh P Tabroni, dan produknya mulai berkembang, dengan memproduksi manisan tomat, jahe, rosella, blimbing wuluh, dan cermai, namun tetap manisan mangga yang dominan. Jenis mangga yang digunakan untuk memproduksi manisan antara lain mangga kopek, mangga lalijiwo, mangga kidang, dan mangga cengkir (dermayu). Akan tetapi jenis mangga yang paling bagus digunakan untuk manisan mangga adalah mangga kopek dan cengkir (dermayu) karena memiliki serat kasar.

Dilihat dari perkembangan asetnya, dari modal awalnya yang hanya Rp. 500.000,-, meningkat dengan baik selama jangka waktu 30 tahun. Sekarang aset yang dimiliki terdiri dari bangunan dengan harga Rp 500.000.000,-, tanah seharga Rp 40.000.000,- dengan ukuran 140 m², 2 Rumah kaca seharga Rp 100.000.000,- dengan ukuran masing-masing berukuran 3 x 9 m, oven dengan harga Rp 15.000.000,-, *cold storage* seharga Rp 2.600.000,-, *band sealer* seharga Rp 15.000.000,- dan *vacuum sealer* seharga Rp 15.000.000,-.

Perkembangan omzet UKM Satria juga menggembirakan. Saat ini, omzetmanisan Satria rata-rata mencapai \pm Rp 25.000.000/bulan. Akan tetapi terjadi fluktuasi antar bulan, khususnya menjelang bulan Ramadhan dan Lebaran, terjadi peningkatan *omzet* hingga dua kali lipat. Karena rasamanisan mangga yang manis dan segar, sangat cocok sebagai oleh-oleh dan dihidangkan pada masa lebaran, apalagi pada musim kemarau/panas. Tetapi pada bulan-bulan musim panen mangga, omzet UKM Satria menurun, karena konsumen lebih menyukai membeli mangga segar. Data produksi manisan mangga selama tahun 2014, diperlihatkan Gambar 2 berikut.



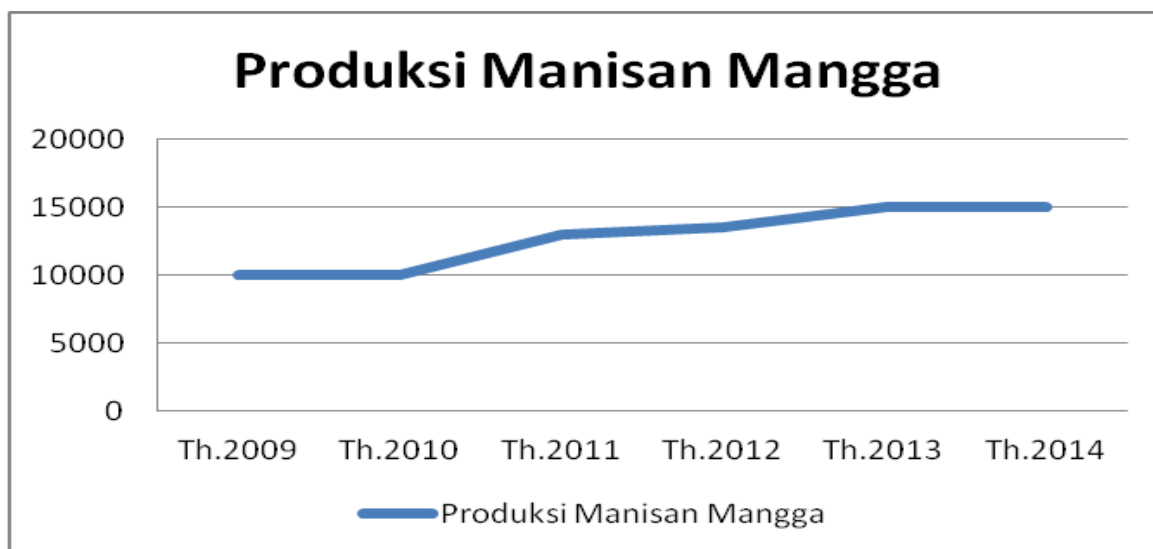
Gambar 2. Tingkat Penjualan (Omzet) UKM Satria per bulan, Tahun 2014

Terlihat dari Gambar 2, bahwa penjualan maksimum di tahun 2014 terjadi pada menjelang dan saat lebaran (Juni-Agustus). Sedangkan pada musim panen mangga di Cirebon (Desember-Februari), omzet manisan mangga menurun tajam. Jenis manisan mangga produksi UKM Satria bervariasi disesuaikan dengan permintaan konsumen, yakni dalam bentuk manisan basah dan manisan kering, demikian juga kemasannya. Hal tersebut berdampak pada harga manisan yang juga bervariasi (Tabel 2).

Tabel 2. Jenis, Kemasan dan Harga Hasil Pengolahan Mangga UKM Satria

No	Jenis manisan	Kemasan	Berat (gram)	Harga (Rp)
1	Manisan mangga basah	plastik	150	8.000
2	Manisan mangga kering	plastik	200	16.000
3	Manisan mangga basah	Aluminium foil	150	8.000
4	Manisan mangga kering	Aluminium foil	200	16.000
5	Manisan mangga basah	Toples plastik	400	26.000
6	Manisan mangga kering	Toples plastik	500	35.000

Dari data time series, terlihat perkembangan produksi dari UKM Satria selama lima tahun terakhir (Gambar 3). Meskipun manisan mangga menghadapi pesaing yang cukup banyak, bahkan di daerah Cianjur dan Bogor sangat banyak terdapat UKM pengolahan manisan mangga, tetapi UKM Satria bisa bersaing dengan kualitas produksinya yang sudah teruji sangat digemari konsumen.



Gambar 3. Perkembangan Produksi UKM Satria, Tahun 2009-2014.

Skema Kemitraan/Kerjasama

Kemitraan memiliki berbagai pengertian, antara lain : menurut Jafar Hafisah (2000), kemitraan adalah suatu strategi bisnis yang dilakukan oleh dua pihak atau lebih dalam jangka waktu tertentu untuk meraih keuntungan bersama dengan prinsip saling membutuhkan dan saling membesarkan. Karena merupakan strategi bisnis maka keberhasilan kemitraan sangat ditentukan oleh adanya kepatuhan diantara yang bermitra dalam menjalankan etika bisnis. Sedangkan pendapat Sumardjo dkk (2004), kemitraan adalah sebuah kegiatan kerjasama antara usaha kecil dan menengah dengan usaha besar dimana sesuai Peraturan Pemerintah nomor 44 tahun 1997 bentuk dari kemitraan yang ideal adalah saling memperkuat, saling menguntungkan, dan saling menghidupi.

Jadi kemitraan bertujuan untuk meningkatkan pendapatan, kesinambungan usaha, jaminan suplai jumlah, kualitas produk, meningkatkan kualitas kelompok mitra, dan peningkatan usaha dalam rangka menumbuhkan dan meningkatkan kemampuan kelompok usaha yang mandiri.

Skema kemitraan UKM Satria dengan petani mangga dan pihak lain, dituangkan pada Gambar 4. Berdasarkan skema kemitraan tersebut, serta hak dan kewajiban kedua belah pihak, dapat disimpulkan bahwa pola kemitraan UKM Satria dengan petani atau pedagang pengumpul (penebas) dalam memenuhi persediaan bahan baku utama (mangga) adalah pola dagang umum.



Gambar 4. Skema Kemitraan UKM Satria

Pada dasarnya pola ini adalah hubungan membeli dan menjual produk yang dimitrakan. Sesuai dengan pengertian dari pola dagang umum, hubungan usaha UKM Satria dengan mitranya adalah hubungan dalam memasarkan hasil produksi. UKM mitra yaitu petani, kelompok tani, dan pedagang pengumpul (penebas) bertugas untuk memasok kebutuhan bahan baku utama UKM Satria. Sedangkan UKM Satria bertugas mengolah dan memasarkan produk manisan mangga kepada konsumen melalui toko oleh-oleh dan ritel modern. Kemitraan dengan pola dagang umum antara UKM Satria dengan petani, kelompok tani, dan pedagang pengumpul (penebas) memberikan keuntungan yaitu jaminan harga atas produk yang dihasilkan dan kualitas hasil produk sesuai dengan yang diinginkan. Akan tetapi dalam praktiknya volume produk masih sering ditentukan secara sepihak oleh UKM Satria. Bentuk kemitraan antara UKM Satria dengan petani /kelompok tani mangga, dilakukan secara informal (tidak tertulis). Kerjasama informal ini memang lebih disukai oleh petani mangga sebagaimana temuan Sulistyowati, L dkk. (2013) tentang sumber pembiayaan, bahwa petani mangga lebih menyukai sumber pembiayaan yang tidak terikat.

Manajemen Persediaan Bahan Baku pada UKM Satria

Manajemen persediaan yang dilakukan oleh UKM Satria masih sangat sederhana, berdasarkan pengalaman saja. Berikut diuraikan persediaan bahan baku (mangga) berdasarkan kuantitas, kualitas dan kontinuitasnya.

1. Kuantitas

Ketersediaan mangga kopek, mangga lalijiwo dan mangga kidang di Kabupaten Cirebon terus mengalami penurunan disebabkan banyaknya pohon mangga kopek, lalijiwo dan kidang yang ditebang dan ditempel dengan bibit mangga jenis dermayu, aromanis, dan gedong gincu yang memiliki pasar yang bagus dan harga jual yang jauh lebih tinggi. Sebelum adanya program P2HP harga mangga kopek, lalijiwo dan mangga kidang yang merupakan mangga rucah hanya memiliki nilai jual di pasar sebesar Rp 500,-.

Program P2HP merupakan program dari pemerintah yang tujuannya untuk mensejahterakan petani. Dulu mangga ditanam dengan pola pikir asal jadi yang kebanyakan ditanam di pekarangan rumah. Dengan adanya program tersebut banyak petani yang menebang pohon mangganya dan menggantinya dengan jenis mangga dermayu (cengkir), aromanis dan gedong gincu. Sehingga ketersediaan mangga kopek terus berkurang. Akan tetapi, hingga saat ini kebutuhan jenis mangga kopek untuk manisan mangga kering dan basah UKM Satria masih terpenuhi karena tidak seluruhnya menggunakan mangga kopek. Dan saat ini banyak pelaku usaha mangga setengah jadi, mangga olahan dalam membuat *juice*, puree atau bubur buah, dodol maupun manisan lebih memilih menggunakan mangga dermayu (cengkir) sebagai bahan baku utamanya walaupun mangga yang digunakan adalah mangga PL (reject). Mangga PL itu sendiri adalah mangga yang tidak memenuhi kriteria atau kualitas untuk masuk ekspor dan supermarket (ritel modern).

Kebutuhan bahan baku mangga segar yang akan dibuat manisan baik kering maupun basah oleh UKM Satria ini sebesar 15 ton per tahun. Bahan baku didapatkan dari pedagang pengumpul (penebas) yang merangkap sebagai anggota UKM Satria dan juga dari petani/kelompok tani pengolah mangga setengah jadi di desa Gumulung Lebak, Kecamatan Greded.

2. Kualitas

Kualitas buah mangga yang dapat digunakan untuk manisan mangga memiliki tingkat kematangan buah mangga sebesar 70% hingga 80% karena jika mangga dibawah 70% akan menghasilkan manisan mangga yang masih terasa asam ketika dimakan dan membutuhkan gula yang lebih banyak untuk mendapatkan rasa manis yang diinginkan. Jenis mangga yang digunakan dalam memproduksi manisan mangga, yaitu mangga kopek, mangga lalijiwo, mangga kidang dan mangga cengkir (dermayu). Sedangkan bentuk potongan atau irisan dalam membuat manisan mangga di UKM Satria yaitu sisir panjang, sisir lebar dan kotak-kotak. Bentuk tersebut dipilih sesuai keinginan konsumen dan produsen.

3. Kontinuitas

Kebutuhan mangga untuk manisan yang diproduksi oleh UKM Satria selalu terpenuhi. UKM Satria dapat memproduksi manisan mangga setiap hari disepanjang tahun. Hal tersebut juga ditunjang dengan perencanaan yang baik didalam persediaan bahan baku utama yaitu buah mangga. Perkiraan kebutuhan bahan baku mangga tersebut dilihat berdasarkan permintaan tahun sebelumnya. Sehingga hingga sampai saat ini UKM Satria tidak pernah mengalami kekurangan *stock* buah mangga untuk dijadikan manisan.

Perhitungan JPPE dan *Economic Production Quantity* (EPQ)

Jumlah pesanan yang paling ekonomis (JPPE) dapat dihitung dengan menggunakan rumus :

$$JPPE = \frac{2 \times K \times BP}{H \times BS}$$

Maka diperoleh:

$$JPPE = \frac{2 \times 15.000 \times 15.000}{2500 \times 14,36} = 12.500,82 \text{ Kg}$$

$$EPQ = (2OD/(iP(1-D/M)))^{1/2}$$

$$EPQ = 2 \times 495749,785 \times 12000 / (0,1436 \times 64999 (1 - 12000/15000))^{1/2}$$

$$EPQ = 2525 \text{ Kg.}$$

Selanjutnya bisa dihitung :

Frekwensi produksi/tahun = 4,75 kali

Periode produksi = 48 hari

Tingkat persediaan bahan baku maksimum = 505 Kg

Ongkos total = Rp. 4.712.837,00

Perbandingan UKM yang bermitra dan yang tidak melakukan kemitraan

Untuk mengetahui manfaat kemitraan bagi UKM Satria, maka dilakukan analisis komparatif-deskriptive seperti pada Tabel 3.

Tabel 3. Tabel Perbandingan UKM yang bermitra (UKM Satria) dengan UKM yang tidak bermitra (UKM Taci Kembar)

No.	Uraian	Satria	Taci Kembar
1.	Kuantitas	Jumlah mangga yang dipesan tahun 2014 sebesar 15 ton dengan jumlah permintaan sebesar 12 ton.	Jumlah mangga yang digunakan dalam produksi Taci Kembar ini sebanyak 5 ton/tahun.
		Tingkat kematangan buah mangga sebesar 70-90%	Tingkat kematangan mangga sebesar 50 %
		Jenis mangga :	Jenis mangga :
		1. Mangga kopek	1. Mangga cengkir (dermayu)
		2. Mangga lalijiwo	2. Mangga golek
2.	Kualitas	3. Mangga kidang	3. Mangga Kidang
		4. Mangga cengkir (dermayu)	4. Mangga Lalijiwo
		Bentuk :	Bentuk :
		1. Sisir panjang	1. Sisir lebar
		2. Sisir lebar	2. Sisir panjang
		3. Kotak-kotak	

3.	Kontinuitas	Satria dapat memproduksi manisan mangga setiap hari disepanjang tahun	Hanya dapat memproduksi manisan selama 8 bulan untuk jangka waktu 1 tahun Rp 2.000,-/Kg
4.	Harga	Rp 2.500,-/Kg	Rp 6.000,-/Kg untuk awal musim buah mangga

Kendala – Kendala dalam pengembangan UKM Satria

Kendala yang dialami oleh UKM Satria ini adalah :

1). Ketersediaan bahan baku : karena mangga berbuah secara musiman, maka bahan baku mangga tidak bisa secara terus-menerus tersedia setiap bulan, sehingga dibutuhkan *stock* untuk bisa memproduksi kontinyu. Sedangkan pengadaan stock berarti perlu modal yang cukup besar. 2). Tempat proses produksi masih belum memadai karena luasnya yang hanya 400 m². Luasan yang memadai setidaknya 1000 m² agar penempatan alat/mesin teratur dan terpisah antara penyimpanan bahan baku, penjemuran, dan pengemasan. 3). Proses pendistribusian sering tidak tepat waktu dan tidak efektif, karena pelaku usaha manisan UKM Satria tidak memiliki kendaraan sendiri untuk mendistribusikan produknya.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

1. Perkembangan UMKM Satria sebagai pengolah manisan mangga sangat baik, dilihat dari peningkatan permintaan dan produksi selama lima tahun terakhir
2. Pola kemitraan yang dilakukan oleh UKM Satria dengan petani mangga adalah Pola Dagang Umum, yang sifat perjanjiannya informal (tidak tertulis).
3. Manajemen persediaan bahan baku yang dilakukan UKM Satria masih sederhana berdasarkan pengalaman saja. Dengan Metode JPPE diperoleh 12.500,82 Kg sedangkan Metode EPQ diperoleh EPQ = 2525 Kg .
4. Peranan kemitraan terhadap ketersediaan bahan baku UKM Satria menjadi lebih terjamin, baik kuantitas, kualitas, serta kontinuitas untuk memenuhi permintaan konsumen

Saran

1. Untuk menjamin kepastian hak dan kewajiban kedua belah pihak yang bermitra, sebaiknya kontrak jual beli mangga dilakukan secara tertulis, dengan kepastian kuantitas, kualitas kontinuitas pasokan, serta kepastian harga.
2. Diperlukan bantuan modal investasi dari pihak perbankan untuk keperluan perluasan usaha, khususnya gudang untuk penampungan stock bahan baku mangga, maupun olahannya.

3. Bagi instansi terkait (Dinas Koperasi dan UKM) perlu terus melakukan pembinaan terkait dengan jaringan pemasaran, agar lebih meluas keluar propinsi, bahkan perlu upaya untuk menembus pasar ekspor.

UCAPAN TERIMA KASIH

Tulisan ini merupakan sebagian dari penelitian Pengembangan Kemitraan Usaha yang dibiayai oleh PUPT Unpad. Untuk itu, penulis mengucapkan terima kasih kepada Rektor Unpad dan LPPM Unpad atas pembiayaan penelitian ini melalui skema PUPT 2014 dengan no kontrak :**No. 304/UN6.R/PL/2014**.

DAFTAR PUSTAKA

- Alimuddin, Tuwu, 1993. Pengantar Metode Penelitian, Jakarta : Universitas Indonesia.
- Anoraga, Panji. 2002. Koperasi, Kewirausahaan, dan Usaha Kecil. Jakarta: Rineka Cipta.
- Aritonang, Pamela B. 2013. Program Kemitraan BUMN dengan usaha kecil dan program bina lingkungan sebagai tanggung jawab sosial perusahaan di PT. Bank Negara Indonesia. Universitas Jenderal Soedirman Purwokerto
- Daryanto. 2012. Manajemen Produksi. Bandung : PT. Sarana Tutorial Nurani Sejahtera
- Fatimah. 2013. Pengaruh Pelaksanaan Program Kemitraan Terhadap Citra PT. Pegadaian Kanwil XI Kota Bandung. Institut Manajemen Telkom Bandung
- Gitosudarmo, Indriyo. 2008. Manajemen Pemasaran. Edisi Kedua. Yogyakarta : BPFY- Yogyakarta
- Hafsah, Mohammad Jafar. 2000. Kemitraan Usaha Konsepsi dan Strategi. Jakarta : Pustaka Sinar Harapan
- Herjanto, Eddy. 2008. Manajemen Operasi Edisi Ketiga. Jakarta : PT Grasindo
- Histifarina, Dian. 2009. Petunjuk Teknis Pengolahan Buah Mangga. Balai Pengkajian Teknologi Pertanian (BPTP) Jawa Barat : Departemen Pertanian
- Hubeis, Musa. 2009. Prospek Usaha Kecil dalam Wadah Inkubator Bisnis. Bogor: Ghali Indonesia
- Idrus, Muhammad. 2007. Metode Penelitian Ilmu Sosial. Yogyakarta: Erlangga.
- Irawan, Andi. A.P. Bayu. 2007. Kewirausahaan UKM Pemikiran dan Pengalaman. Yogyakarta : Graha Ilmu
- Kantor Deputi Menegristek Bidang Pendayagunaan dan Pemasyarakatan Ilmu Pengetahuan dan Teknologi. - . Budidaya Pertanian Mangga (*Mangifera* spp.). Kementerian Riset dan Teknologi

- Kusuma, Hendra. 2004. Manajemen Produksi, Perencanaan dan Pengendalian Produksi. Yogyakarta : ANDI
- Kotler, Philip. 2002. Manajemen Pemasaran, alih bahasa Hendra Teguh, Ronny A.Rusli dan Benyamin Molan; penyunting Agus H.P anggawijaya, Bambang Sarwiji, dan Yenna Waldemar. Jakarta : Prenhallindo.
- Martodireso, Sudadi. Suryanto, Widada A. 2002. Agribisnis Kemitraan Usaha Bersama. Yogyakarta : KANISIUS (Anggota IKAPI)
- Moh. Nazir. 2005. Metode penelitian. Jakarta: Galia Indonesia.
- “Perkembangan Data Usaha Mikro, Kecil, Menengah (UMKM) dan Usaha Besar (UB)” melalui <<http://www.depkop.go.id/>> [10/01/14]
- Pusat Data dan Sistem Informasi Pertanian. 2013. Informasi Komoditas Hortikultura Mangga. Departemen Pertanian
- Rahayu, Sri. Suryaman, Dian E. 2013. Budidaya Mangga di Lahan Sempit. - : Intra Pustaka
- Rianse, Usman & Abdi. 2008. Metodologi Penelitian Sosial dan Ekonomi Teori dan Aplikasi. Bandung : Alfabeta
- Robbins, Stephen P. 1994. Teori Organisasi, Struktur, Desain dan Aplikasi, edisi 3, Arcan, Donaldson.
- Santi, Brianisa P. 2012. Analisis Pendapatan dan Pola Kemitraan Petani Brokoli Dengan Yayasan Eco-Pesantren Daarut Tauhid. Skripsi Sarjana Pertanian Jurusan Sosial Ekonomi, Fakultas Pertanian Universitas Padjadjaran.
- Sugiyono. 2013. Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D. Bandung : Alfabeta, cv
- Sujatmiko, Ari. 2012. Program Kemitraan Usaha Mikro Kecil dan Menengah Sebagai Implementasi *Corporate Social Responsibility (CSR)* Perusahaan PT Bank Mandiri Tbk: Depok
- Sulistyowati, Lies dkk. 2013. “Faktor-faktor Sosial Ekonomi Yang Mempengaruhi Keputusan Petani Mangga Terlibat Dalam Sistem Informal Dengan Pedagang Pengumpul.” *Journal of Socio-humaniora*, Vol. 15, No.3, p.284-292.
- Sumardjo, J. Sulaksana, W.A. Darmono. 2004. Teori dan Praktik Kemitraan Agribisnis. Jakarta : Penebar Swadaya
- Supriatna, Ade. 2005. Budidaya dan Prospek Pemasaran Mangga Gedong Gincu. Tabloid Sinar Tani. 28 September.
- Wirartha, I Made. 2006. Metode Penelitian Sosial Ekonomi. Yogyakarta: Andi Offset.
- Yulia Tri Sedyowati. 2014 “Kemitraan Dalam Usaha Agribisnis” Melalui <http://cybex.deptan.go.id/> [27/06/14]