

LAPORAN AKHIR
PROGRAM IPTEKS BAGI MASYARAKAT
(I_bM)



IbM PENGOLAHAN PANGAN BERBASIS KOMODITI LOKAL
DESA SEKARMOJO KECAMATAN PURWOSARI - PASURUAN

Oleh:

Hapsari Titi Palupi, STP., MP NIDN.0702097601 (Ketua Tim Pengusul)
Wenny Mamilianti, SP., MP NIDN. 0703027701 (Anggota Tim Pengusul)
Nuraeni,S.Sos.,M.AB NIDN. 0721077802 (Anggota Tim Pengusul)

UNIVERSITAS YUDHARTA PASURUAN

DESEMBER, 2014

HALAMAN PENGESAHAN

Judul : IbM Pengolahan Pangan Berbasis Komoditi Lokal Desa Sekarmojo Kecamatan Purwosari-Pasuruan

Peneliti/Pelaksana
Nama Lengkap : HAPSARI TITI PALUPI STP., MP.
Perguruan : Universitas Yudharta Pasuruan
Tinggi NIDN : 0702097601
Jabatan Fungsional : Asisten Ahli
Program Studi : Ilmu dan Teknologi Pangan
Nomor HP : 08113606320
Alamat surel (e-mail) : hapsari76@gmail.com

Anggota (1)
Nama Lengkap : WENNY MAMILIANTI M.P
NIDN : 0703027701
Perguruan Tinggi : Universitas Yudharta Pasuruan

Anggota (2)
Nama Lengkap : NURAENI S.Sos., M.AB.
NIDN : 0721077802
Perguruan Tinggi : Universitas Yudharta Pasuruan
Institusi Mitra (jika ada) :
Nama Institusi Mitra : Kelompok Usaha Kripik "Untung"
Alamat : Sekarmojo, Purwosari, Pasuruan, Jawa Timur
Penanggung Jawab :
Tahun Pelaksanaan : Tahun ke 1 dari rencana 1 tahun
Biaya Tahun Berjalan : Rp 49.000.000,00
Biaya Keseluruhan : Rp 49.000.000,00

Mengetahui,
Dekan,

(Wenny Mamilianti, SP, MP)
NIP/NIK 0690202013

Pasuruan, 6 - 12 - 2014
Ketua,


(HAPSARI TITI PALUPI STP., MP.)
NIP/NIK 0690202005

Menyetujui,
Ketua LPPM

(Dra. Syaifulah, M.Pd)
NIP/NIK 0860205004

RINGKASAN

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. Target dalam program IbM ini antara lain : (1) Setiap kelompok usaha mampu menghasilkan produk olahan yang berkualitas dan sesuai selera konsumen yaitu rasa, kerenyahan, ketebalan irisan dan harga. Produk memiliki daya saing yang tinggi (2) Diversifikasi olahan dari komoditi lokal agar komoditi lokal memiliki nilai tambah dan membuka lapangan kerja baru. (3) Meningkatnya kualitas sumber daya manusia dan terciptanya unit usaha kecil mandiri. (4) Pengelolaan keuangan usaha menjadi lebih baik melalui transfer pengetahuan dan bimbingan yang berkelanjutan.(5) Terbukanya dan perluasan jaringan pemasaran dengan menjalin kerjasama dengan lembaga pemasaran sehingga terbentuk pasar yang prospektif. (6) Secara akademik, luaran dari program IbM ini akan dibuat Buku Ajar tentang Manajemen Bisnis Usaha Kecil Mandiri berbasis Komoditi Lokal dan artikel ilmiah yang akan dimuat dalam jurnal ilmiah. 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

KATA PENGANTAR

Salam sejahtera bagi kita semua. Rasa syukur yang dalam kami sampaikan ke hadirat Allah Swt , karena berkat limpahan rahmat dan karunia-Nya kegiatan Program Iptek Bagi Masyarakat (IbM) ini dapat diwujudkan sesuai dengan rencana. Melalui kegiatan Program Iptek Bagi Masyarakat (IbM) ini kami telah berupaya memberikan yang terbaik demi terwujudnya program yang dirancang untuk mengasah keilmuan dan mewujudkan TRIDARMA PERGURUAN TINGGI.

Dengan penuh rasa rendah hati, kami juga sangat menghargai dan berterima kasih atas segala bantuan dan perhatian yang diberikan oleh Bapak dan Ibu Dosen Universitas Yudharta Pasuruan, Lembaga Penelitian dan Pengabdian LPPM Universitas Yudharta Pasuruan yang telah mengawal kegiatan ini. Tak lupa kami ucapkan terimakasih kepada Direktorat Pendidikan Tinggi atas dana hibah yang telah diberikan kepada kami sehingga penelitian ini bisa berjalan.

Besar harapan dengan kegiatan yang telah kami lakukan ini dapat berkembang ke arah yang positif. Dan semoga dapat memberi manfaat bagi semua pihak, khususnya kami. Mitra usaha kripik dan masyarakat dalam mengembangkan usahanya.

Pasuruan, Desember 2014

Peneliti

DAFTAR ISI

Halama Sampul	i
Halaman Pengesahan	ii
Ringkasan	iii
Kata Pengantar	iv
Daftar Isi	v
Daftar Tabel	vi
Daftar Gambar	vi
Daftar Lampiran	vi
Bab 1. Pendahuluan	1
Bab 2. Target Luaran	7
Bab 3. Metode Pelaksanaan	8
Bab 4. Kalayakan Perguruan Tinggi	10
Bab 5. Hasil Dan Pembahasan	12
Bab 6. Kesimpulan dan Saran	19
Daftar Pustaka	20
Lampiran	22

DAFTAR TABEL

Tabel 1. Susunan Tim Pengusul	11
-------------------------------------	----

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Proses Produksi yang sederhana	2
Gambar 2. Produk yang memiliki kualitas yang kurang maksimal.....	3
Gambar 3. Produk Kripik Milik “Cangi Rejo”	4
Gambar 4. Skema Permasalahan Mitra.....	5

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Dokumentasi	22
Lampiran 2. Publikasi (artikel Ilmiah)	24
Lampiran 3. Tanda terima artikel.....	40

BAB I. PENDAHULUAN

Desa Sekarmojo terletak di lereng gunung Arjuno, tanahnya subur sehingga hasil pertaniannya beraneka ragam. Hasil pertanian berupa tanaman perkebunan antara lain cengkeh, sengon, tebu, kapuk randu dan tanaman pangan antara lain padi, jagung, singkong dan ubi jalar. Sedangkan hasil buah-buahan : alpukat, pisang durian dan rambutan. Lokasi desa dihubungkan dengan jalan yang masih berbatu dan belum semuanya beraspal. Transportasi yang bisa diakses untuk menuju ke desa Sekarmojo adalah sepeda, sepeda motor dan ojek, meskipun ada mobil ataupun pik up namun masih jarang karena kondisi jalan yang sempit. Kondisi ini menyebabkan masyarakat Desa Sekarmojo belum maksimal dalam mengadopsi informasi khususnya informasi teknologi.

Hasil pertanian yang beragam, 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 memproduksi masih sederhana baik alat yang digunakan maupun proses pembuatannya. Proses produksi dilakukan di rumah 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.



Gambar 1. Proses produksi yang sederhana

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 jawanya. 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.



Gambar 2. Produk yang memiliki kualitas yang kurang maksimal

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 $\frac{1}{4}$ kg. Berproduksi 3 kali dalam seminggu dengan menghabiskan bahan baku 100 kg singkong dan 5 tunden 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.



Gambar 3. Produksi Kripik Milik “Cangi Rejo”

Tabel 1 . Data Mata Pencaharian Penduduk Desa Sekarmojo Purwosari Pasuruan

No	Mata Pencaharian	Jumlah
1	Petani	391
2	Pedagang	108
3	PNS	18
4	Karyawan Swasta	581
5	Wirausaha	124
6	Buruh tani	638
7	TNI	2
8	Pengangguran Produktif	1495
9	Pengangguran Non Produktif (Siswa dan kanjut usia)	2316
10	Buruh Pabrik	838
	TOTAL	6511

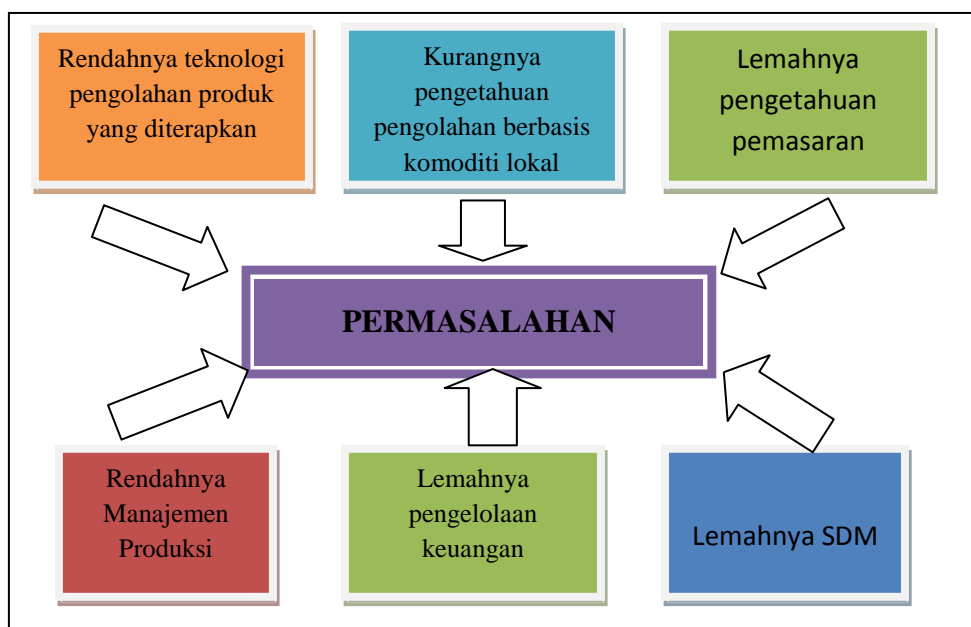
Sumber: Data Desa Sekarmojo Purwosari Pasuruan

Dari hasil survey yang dilakukan tim pengusul, dengan pasokan bahan baku yang cukup memungkinkan kedua kelompok usaha ini untuk mengembangkan usahanya. Misalnya dengan deversifikasi 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 data Desa Sekarmojo masih banyak tingkat pengangguran usia produktif pada masyarakatnya (dijelaskan pada table 1).

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 dan hasil kesepakatan dengan kedua kelompok mitra ada beberapa permasalahan yang difokuskan dalam program ini dan tergambar seperti dijelaskan pada gambar 3.



Gambar 4. Skema Permasalahan MITRA

- 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 memnghasilkan 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 diversifikasi 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 pebelan, 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.

BAB 2. TARGET LUARAN

Target luaran dari kegiatan IbM ini adalah :

1. Setiap kelompok usaha mampu menghasilkan produk olahan yang berkualitas dan sesuai selera konsumen yaitu rasa, kerenyahan, ketebalan irisan dan harga. Produk memiliki daya saing yang tinggi. **(PRODUK)**
2. Diversifikasi olahan dari komoditi lokal agar komoditi lokal memiliki nilai tambah dan membuka lapangan kerja baru. Diversifikasi olahan yang ditawarkan adalah sale pisang, tepung pisang, tepung singkong, aneka rasa dan olahan kripik singkong. **(PRODUK)**
3. Meningkatnya kualitas sumber daya manusia dan terciptanya unit usaha kecil mandiri. **(JASA)**
4. Pengelolaan keuangan usaha menjadi lebih baik melalui transfer pengetahuan dan bimbingan yang berkelanjutan. **(JASA)**
5. Terbukanya dan perluasan jaringan pemasaran dengan menjalin kerjasama dengan lembaga pemasaran sehingga terbentuk pasar yang prospektif. **(JASA)**
6. Secara akademik, luaran dari program IbM ini akan dibuat Buku Ajar tentang Manajemen Bisnis Usaha Kecil Mandiri berbasis Komoditi Lokal dan artikel ilmiah yang akan dimuat dalam jurnal ilmiah.

Dampak hasil luaran yang telah diuraikan sebelumnya bagi kelompok usaha berbasis komoditi lokal sebagai berikut :

- 1) *Updating* ipteks bagi kelompok usaha.
- 2) Produktivitas kelompok usaha meningkat khususnya dalam diversifikasi olahan pangan.
- 3) Meningkatkan kepedulian kelompok usaha terhadap masyarakat sekitarnya tentang wirausaha dan bisa mengurangi tingkat pengangguran.
- 4) Meningkatkan dan mengembangkan kemampuan dan keterampilan mereka dalam pengolahan pangan sehingga menjadi produk yang mempunyai nilai tambah dan daya jual tinggi.

- 5) Meningkatkan kemampuan manajemen SDM sehingga membentuk kemandirian kelompok usaha.
- 6) Meningkatkan kemampuan manajemen produksi sehingga mitra dapat menghasilkan produk yang mempunyai kualitas dan harga sesuai dengan keinginan konsumen.
- 7) Meningkatkan kemampuan manajemen keuangan sehingga dapat menjamin keberlangsungan usaha mitra.
- 8) Meningkatkan dan mengembangkan jiwa kewirausahaan (*entrepreneurship*)
- 9) Meningkatkan perekonomian kelompok usaha dan masyarakat sekitarnya.
- 10) Peningkatan kegiatan pengembangan ilmu, teknologi dan seni di perguruan tinggi.

BAB 3. METODE PELAKSANAAN

Program IbM ini menggunakan beberapa pendekatan diantaranya :

- 1) Menciptakan iklim yang kondusif agar para kelompok usaha mampu untuk membentuk dan menumbuh kembangkan kelompoknya secara partisipatif.
- 2) Transfer ilmu pengetahuan dan teknologi kepada anggota kelompok untuk memanfaatkan setiap peluang usaha, informasi dan akses pasar yang tersedia;
- 3) Mendekatkan masyarakat dengan sumberdaya lokal (komoditi) yang mempunyai potensi untuk dikembangkan guna memberikan keuntungan usaha yang lebih besar;
- 4) Mendekatkan masyarakat dengan teknologi lokal spesifik;
- 5) Membangun jiwa kewirausahaan.

Berdasarkan yang diuraikan di atas, maka terdapat beberapa hal penting yang perlu dilakukan sebagai bentuk solusi permasalahan sebagai berikut:

- 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 ketua

kelompok 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) **Pembinaan 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. Kemudian dari laporan keuangan tersebut maka dapat dilakukan analisis terhadap laporan keuangan tersebut, sehingga dapat diketahui kesehatan keuangan dari usaha mitra (Solvabilitas, Likuiditas dan Rentabilitas).
- 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. Perlu adanya *riset pemasaran* yang komprehensif untuk mengetahui seberapa besar potensi pasar yang dimiliki oleh kelompok usaha ini, dengan demikian maka akan dapat dibuatkan sebuah keputusan tentang produk dan area pasar yang dapat dikuasai serta seberapa jauh ekspansi pasar dapat dilakukan, sehingga dapat meningkatkan penjualan serta dapat meningkatkan perekonomian dari kelompok usaha.

Bagian terpenting dalam I_bM kelompok usaha ini adalah pendidikan dan pelatihan. Pendidikan dan pelatihan ini berupa kegiatan transfer teknologi dan atau pengetahuan dari narasumber kepada peserta pendidikan dan pelatihan. Pendidikan dan pelatihan dapat dilakukan di tempat usaha ataupun di balai desa. Selanjutnya diperlukan pendampingan pasca pelatihan untuk mengawal kegiatan yang dilakukan kelompok usaha sehingga diharapkan mampu memotivasi secara berkelanjutan agar

tingkat percaya diri peserta pendidikan dan pelatihan optimal. Diharapkan dengan kegiatan tersebut dapat meningkatkan motivasi dan ketrampilan dalam berwirausaha.

Dengan fasilitas tim peneliti, monev secara partisipatif dimaksudkan untuk melihat pelaksanaan kegiatan yang dapat memberikan manfaat bagi sasaran. Dalam pelaksanaannya, I_bM ini melibatkan semua pemangku kepentingan yang berperan sebagai sumber teknologi. Pendampingan manajemen usaha dan pemasaran memiliki peran yang sangat penting bagi berhasil dan berkembangnya usaha yang dilakukan oleh kelompok. Pendampingan dilaksanakan oleh tim pelaksana dibantu oleh beberapa orang dosen dan mahasiswa. Dan untuk memperluas pasar produk, maka dilakukan riset pasar yang komprehensif.

BAB 4. KELAYAKAN PERGURUAN TINGGI

Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat Universitas Yudharta Pasuruan (LPPM UYP) mempunyai misi melakukan koordinasi dan melaksanakan pengelolaan kelembagaan dalam mengembangkan program penelitian dan pengabdian kepada masyarakat yang dilaksanakan oleh civitas akademika Universitas Yudharta Pasuruan mulai dari fakultas, program studi hingga perpustakaan. Program I_bM (Ipteks bagi Masyarakat) di Desa Sumberrejo, Kecamatan Purwosari, Kabupaten Pasuruan ini melibatkan beberapa stakeholder diantaranya adalah :

- 1) Kelompok usaha kripik “Untung” dan kelompok usaha “Cangi Rejo”
- 2) Birokrasi Desa Sekarmojo dan Kecamatan Purwosari
- 3) Dinas Perindustrian Kabupaten Pasuruan
- 4) Dinas Kesehatan Kabupaten Pasuruan

Lembaga yang telah disebutkan di atas merupakan mitra kerja LPPM UYP dalam program penelitian dan pengabdian kepada masyarakat dengan memberikan pelayanan dan menjadi mitra masyarakat untuk menciptakan masyarakat mandiri pangan. Program I_bM ini berbasis kemitraan dan berkelanjutan sehingga hasilnya sesuai dengan harapan daripada semua pihak.

Dalam pelaksanaan program I_bM ini tim pelaksana terdiri dari ketua pelaksana, dua (2) anggota pelaksana. Adapun susunan tim pelaksana dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 1. Susunan Tim Pengusul

NO	IDENTITAS		KETUA	ANGGOTA 1	ANGGOTA 2
1	Nama Lengkap	:	Hapsari Titi Palupi	Wenny Mamilianti	Nuraeni
2	Gelar	:	STP., MP	SP, MP	S.Sos.,M.AB
3	Pendidikan Terakhir	:	S2	S2	S2
4	Jenis Kelamin	:	Perempuan	Perempuan	Perempuan
5	Program Studi	:	Ilmu dan Teknologi Pangan (ITP)	Agribisnis	Ilmu Administrasi Niaga
6	Fakultas	:	Pertanian	Pertanian	Ilmu Sosial Ilmu Politik
7	Bidang Ilmu	:	Teknologi Hasil Pertanian	Agribisnis	Manajemen Keuangan
8	Alokasi Waktu	:	10 jam/minggu	8 jam/minggu	8 jam/minggu

Dari Tim Pelaksana Program memiliki kualifikasi dan disiplin keilmuan yang berbeda agar tujuan dari program dapat terlaksana dan menghasilkan luaran sesuai dengan yang diharapkan. Perbedaan disiplin ilmu ini saling melengkapi sesuai dengan yang dibutuhkan dalam program. Ketua Tim pengusul memiliki kualifikasi dibidang teknologi pengolahan pangan, sehingga dapat memberikan pelatihan dan ketrampilan tentang pengolahan pangan serta dapat menyampaikan teknologi tepat guna terhadap masyarakat. Ketua tim pengusul memiliki pengalaman penelitian yang berhubungan dengan program ini, pernah mendapatkan dana hibah penelitian dosen muda pada tahun 2008 tentang “Pengaruh jenis pisang dan bahan peredam terhadap karakteristik tepung pisang”. Pengalaman pengabdian yang pernah dilakukan adalah Ketua Panitia Pameran UMKM Produk Unggulan Berbasis Pisang di Kab. Pasuruan tahun 2006, Pelatihan pembuatan tempe dan pengolahan makanan berbasis tempe di Pondok Pesantren Keputren Yayasan Darut Taqwa tahun 2011. Mata kuliah yang diampu adalah Kimia Organik, Biokimia Pangan I, Biokimia Pangan II, Food Additives & Toksikologi dan Teknologi Pengolahan Pangan.

Anggota I tim pengusul memiliki kualifikasi di bidang agribisnis sehingga mampu memberikan informasi tentang menejemen usaha dari aspek produksi sampai pemasaran. Anggota I tim ini dapat memberikan informasi dalam perintisan mencari jaringan pemasaran produk yang dihasilkan serta sebagai informator terhadap aspek

ekonomis. Anggota I tim dinilai bisa menjadi fasilitator pendampingan didalam manajemen produksi dan pemasaran karena pengalaman penelitian dibidang pemasaran dan secara akademisi pengampu mata kuliah Manajemen Produksi Dalam Agribisnis dan Pemasaran Pertanian. Selain itu Anggota I Tim dinilai mampu memberikan informasi tentang manajemen sumber daya manusia karena yang bersangkutan menjabat sebagai Dekan Fakultas Pertanian selama 3 tahun dianggap memiliki kemampuan leadership atau kepemimpinan.

Anggota II tim pengusul memiliki kualifikasi di bidang manajemen keuangan sehingga mampu memberikan informasi tentang menejemen pengelolaan keuangan usaha serta mampu menjadi konsultan tentang pinjaman keuangan dari perbankan untuk usaha kecil menengah. Kualifikasi pendidikan yang pernah ditempuh oleh anggota II tim adalah dibidang administrasi bisnis dan keuangan. Diharapkan dengan kualifikasi ini dapat membimbing mitra didalam pengelolaan keuangannya sehingga bisa teratur dan terarah. Selain itu dinilai anggota II tim ini dapat memberikan informasi dan transfer keilmuan dibidang sumber daya manusia karenasecara akademisi juga mengampu mata kuliah Manajemen Sumber Daya Manusia.

BAB 5. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan kegiatan IbM Pengolahan Pangan Berbasis Komoditi Lokal Desa Sekarmojo Kecamatan Purwosari – Pasuruan, disajikan secara runtun mulai dari permasalahan yang dihadapi oleh mitra, kegiatan pengabdian yang telah dilaksanakan sebagai solusi dan capaian yang telah dicapai selama kegiatan berlangsung sebagai berikut :

5.1. Permasalahan 1. Rendahnya teknologi pengolahan produk yang diterapkan, Kegiatan pengabdian yang telah dilaksanakan dan Capaian Kegiatan

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 pemberiannya pun 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 memproduksi lebih leluasa dan dengan kapasitas yang lebih besar. Namun tempat produksi yang bersebelahan dengan kandang sapi bisa mengganggu ke higienisan 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.

Dengan penyuluhan dan 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. Kesadaran mereka tentang pengolahan yang sehat dan higienis mulai terlihat dengan mempraktekkan materi yang diberikan didalam proses produksi. Mereka sudah berani mencoba menggunakan teknologi yang diberikan oleh TIM.

5.2. Permasalahan 2. Kurangnya pengetahuan pengolahan pangan berbasis komoditi lokal, Kegiatan yang telah dilaksanakan dan capaian kegiatan

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 tahaun 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.

5.3. Permasalahan 3, Lemahnya pengetahuan pemasaran produk, Kegiatan yang telah dilaksanakan dan capaian kegiatan

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 pelebelaan, 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 penyuplay 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 pelebelaan, 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.

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

5.4. Permasalahan 4, kurang mampu dalam manajemen produksi, Kegiatan yang telah dilaksanakan dan capaian kegiatan

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 kripik ubi jalar dan talas sangat terbatas hanya untuk memenuhi kebutuhan pasar dilingkungan tempat tinggal saja, sementara rata-rata mitra

menjual produknya masih sekitar 2 . 3 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 13 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 vacum 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 dibuktika

didalam melayani permintaan menjelang lebaran mereka sudah tidak kesulitan lagi dan mampu memenuhi orderan yang sudah masuk.

5.5. Permasalahn ke 5, Lemahnya pengelolaan keuangan, Kegiatan yang telah dilaksanakan dan capaian kegiatan

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.

5.6. Permasalahan 6 . Rendahnya kualitas Sumber Daya Manusia, kegiatan pengabdian yang telah dilaksanakan dan Capaian Kegiatan

Rata-rata tingkat pendidikan anggota kelompok yang masih rendah menyebabkan pola pikir (mindset) mitra selama ini hanya melakukan usaha kripik secara sederhana, mereka memproduksi belum maksimal dari segi kualitas, produksi dan pengelolaan pasar dan keuangan. Kami memberikan pelatihan dan diskusi tentang manajemen sumber daya manusia. 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. Hal ini menunjukkan kualitas SDM dan kemandirian kelompok usaha mulai meningkat.

BAB 6. KESIMPULAN DAN SARAN

6.1. 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 megurangi 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.

6.2.Saran

Saran yang diberikan adalah:

1. Perlu segera diuruskan ijin produk ke dinas kesehatan, agar ijin ini bisa segera keluar perlu dipikirkan oleh mitra untuk menyediakan tempat produksi yang bersih dan higienis (jauh dari kandang ternak)
2. Melakukan modifikasi kemasan / pelebalan sesuai dengan kondisi pasar dan target konsumen.
3. Menghidnari peminjaman modal kepada rentenir atau *bank titil* (istilah setempat)

DAFTAR PUSTAKA

- Astawan, Made. 2005. Pisang Buah Kehidupan. Kompas.
- BAPPENAS. 2000. Pisang (*Musa spp*). *Editor* : Kemal Prihatman. Sistim 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

Lampiran 1. Dokumentasi





Lampiran 2.

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

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. Target dalam program IbM ini antara lain : (1) Setiap kelompok usaha mampu menghasilkan produk olahan yang berkualitas dan sesuai selera konsumen yaitu rasa, kerenyahan, ketebalan irisan dan harga. Produk memiliki daya saing yang tinggi (2) Diversifikasi olahan dari komoditi lokal agar komoditi lokal memiliki nilai tambah dan membuka lapangan kerja baru. (3) Meningkatnya kualitas sumber daya manusia dan terciptanya unit usaha kecil mandiri. (4) Pengelolaan keuangan usaha menjadi lebih baik melalui transfer pengetahuan dan bimbingan yang berkelanjutan. (5) Terbukanya dan perluasan jaringan pemasaran dengan menjalin kerjasama dengan lembaga pemasaran sehingga terbentuk pasar yang prospektif. (6) Secara akademik, luaran dari program IbM ini akan dibuat Buku Ajar tentang Manajemen Bisnis Usaha Kecil Mandiri berbasis Komoditi Lokal dan artikel ilmiah yang akan dimuat dalam jurnal ilmiah. 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 target in this IbM program include: (1) Each business group is able to produce a quality product and processed according to consumer tastes that taste, crispness, slice thickness and price. The products have high competitiveness (2) Diversification of commodity processed locally so that local commodity has added value and create new jobs. (3) Increasing the quality of human resources and the creation of small independent business units. (4) Financial management business for the better through knowledge transfer and sustainable bimbingan. (5) The opening and expansion of marketing network by working with marketing agencies to form a prospective market. (6) In the academic outcomes of this program will be made IbM Textbook of Independent Business Management Small Business and Local Commodity-based scientific articles will be published in scientific journals. 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 dantanggung 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 digembari 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 izin 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 $\frac{1}{4}$ 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 deversifikasi 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 :

- 7. 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.
- 8. 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.

- 9. 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.
- 10. 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.
- 11. Lemahnya pengelolaan keuangan.** Modal menjadi kendala dalam rangka mengembangkan usaha yang lebih besar. Selain itu karena tergolong usaha keluarga maka didalam pengelolaannya belum melakukan pencatatan yang teratur. Sehingga mitra memerlukan konsultasi dan bimbingan tentang kredit usaha dan pembukuan keuangan yang benar.
- 12. 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

- 6) **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.

- 7) **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.
- 8) **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.
- 9) **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.
- 10) **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.

b. 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.

c. 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.

d. 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 tahun 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 memproduksi 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 kripik ubi jalar dan talas sangat terbatas hanya untuk memenuhi kebutuhan pasar dilingkungan tempat tinggal saja, sementara rata-rata mitra menjual produknya masih sekitar 2 - 3 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 vacum 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 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.

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 :

- e. Mitra lebih suka menjadi penyuplay 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.
- f. 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.
- g. 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.
- h. 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.

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 izin 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 :

6. Secara umum anggota kelompok usaha (Mitra) mulai memahami pengolahan produk yang sehat, aman dan higienis.
7. 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.
8. 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.
9. 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.
10. 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. Sistim 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

Lampiran 3. Tanda terima artikel ilmiah



Jurnal Ilmu-Ilmu Pertanian "Agrika"

Sekretariat : Fakultas Pertanian Universitas Widyagama Jl. Taman Borobudur Indah 3 Malang 65128 Telp. (0341) 492282, 411291, 491648, Fax. (0341) 496919

SURAT KETERANGAN PENERBITAN

Nomor : 18/ AGRK/VIII/2014

Berdasarkan rapat dewan Redaksi Jurnal Agrika yang bertempat di Fakultas Pertanian pada tanggal 5 Agustus 2014, maka tulisan dengan judul/penulis berikut:

IbM PENGOLAHAN PANGAN BERBASIS KOMODITI LOKAL DESA SEKARMOJO KECAMATAN PURWOSARI - PASURUAN

Hapsari Titi Palupi¹, Wenny Mamilianti², Nuraeni³

¹Program Studi Ilmu Teknologi Pangan Universitas Yudharta Pasuruan

²Program Studi Agribisnis Universitas Yudharta Pasuruan

³Program Studi Ilmu Administrasi Universitas Yudharta Pasuruan

dinyatakan DITERIMA dan akan di terbitkan pada Jurnal Agrika ISSN 1907-5871 Volume (8) Nomer 2, Edisi Nopember 2014. Apabila ada kekeliruan mohon menghubungi alamat email redaksi: nurifah_uwg@yahoo.co.id

Demikian surat keterangan penerbitan ini kami buat untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Malang, 19 Agustus 2014

Ketua Dewan Redaksi,



Dr. Ir. Suwarta, MP