

SERUNDENG UBI SEBAGAI SALAH SATU PELUANG USAHA DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN KELUARGA: STUDI KASUS PADA USAHA MARISA DI KOTA PADANG

Afifah^{1*}, Yosi Suryani¹

*Program Studi Adm.Bisnis, Jurusan Adm. Niaga, Politeknik Negeri Padang,
Kampus Politeknik Negeri Padang Limau Manis Padang*

Penulis Korespondensi : afifahdgtawero@yahoo.com

Abstrak

Artikel ini membahas tentang permasalahan-permasalahan yang terdapat dalam mitra binaan dan memberikan solusi bagi mitra tersebut dalam bentuk kegiatan pengabdian kepada masyarakat. Mitra yang dipilih yaitu UKM Marisa yang memproduksi serundeng ubi. Tujuan pengabdian kepada masyarakat adalah merubah pola kerja dan proses produksi serta membenahan aspek pemasaran yang menjadi faktor utama permasalahan dalam UKM tersebut. Metode pelaksanaan kegiatan dibagi dalam dua cara. Bidang produksi dilakukan dengan mengubah cara berproduksi secara manual menjadi proses produksi menggunakan mesin, sedangkan bidang pemasaran dengan memberikan pemahaman pentingnya kemasan dan merek yang menarik untuk sebuah produk. Hasil yang diperoleh dengan adanya pengabdian pada masyarakat adalah terjadinya peningkatan kualitas produksi serundeng ubi, penggunaan kemasan produk yang sesuai dengan standar serta desain merek yang menarik dan informatif. Dengan perubahan yang terjadi, maka permasalahan yang dihadapi mitra sudah dapat teratasi dan diharapkan dapat memberikan kontribusi bagi peningkatan perekonomian UKM Marisa.

Kata kunci: serundeng ubi, pendapatan, kemasan, merek, UKM, Usaha Marisa, Kota Padang

Abstract

This article discusses the issues contained in the partners and provide solutions for these partners in the form of community service activities. Partners were selected namely UKM Marisa who produce serundeng potatoes. The purpose of community service is changing the work patterns and production processes as well as revamping the marketing aspect is a major factor in the problems of SMEs. The method of implementation of activities divided in two ways. Field production is done by manually changing the way production into the production process using the machine, while the marketing field by providing understanding of the importance of packaging and attractive brands for a product. The results obtained with their dedication to the community is the increase of production quality serundeng potatoes, use of product packaging in accordance with the standards and designs the brand interesting and informative. With the changes, the problems encountered can be resolved and already partners are expected to contribute to improvement economy of UKM Marisa.

Keywords: serundeng ubi, income, packaging, brand, SMEs, Usaha Marisa, The City of Padang

1. Pendahuluan

Usaha Kecil Menengah (UKM) merupakan alat perjuangan bagi peningkatan mutu kehidupan dan kesejahteraan rakyat (Lumbanraja, 2011). Dalam perekonomian Indonesia, UKM merupakan kelompok usaha yang paling banyak jumlahnya. UKM tergolong pada kelompok sektor riil dalam perekonomian, dimana sektor riil inilah yang memiliki daya tahan terhadap krisis global (Untari, 2005). Hal ini dapat dibuktikan ketika terjadinya krisis perekonomian di Indonesia pada tahun 1997, UKM menjadi kelompok usaha yang mampu bertahan ditengah terjadinya ketimpangan dan ketidakstabilan perekonomian. Walsh dan Lipinski (2009) menemukan UKM memiliki karakteristik yang berbeda dari organisasi besar. Perbedaan ini mencakup beberapa hal seperti: fleksibilitas yang lebih besar, inovasi dan biaya *overhead* yang lebih rendah. Dalam pergerakannya, UKM juga dibatasi oleh kekuatan pasar mereka, modal dan sumberdaya manajerial. Kegiatan pemasaran mereka berasal dari pengetahuan pengalaman, karakteristik pemilik, manajer perubahan seperti gaya manajerial yang khas, kebebasan, kepemilikan, sumber daya, serta skala dan lingkup operasi (O'Dweyer, Gilmore dan Carson, 2009).

Perkembangan UKM di Sumatera Barat (Sumbar) menunjukkan peningkatan baik dari segi kuantitas maupun dari jumlah tenaga kerja yang terserap. Dari tahun 2004 sampai tahun 2007 terjadi peningkatan jumlah unit usaha UKM dari 52.484 unit menjadi 497.690 unit atau meningkat sebesar 287,7% per tahun (BPS Sumbar, 2008). Menurut Kepala Dinas Koperasi dan UMKM Sumatera Barat jumlah UKM di Sumbar sampai Juni 2016 adalah 501.600 unit. Jumlah tersebut didominasi oleh usaha kecil dan mikro. Tahun 2011 jumlah UKM yang bergerak dalam usaha makanan ringan di Sumbar sebanyak 11.789 unit dan mampu menyerap tenaga kerja sebanyak 36.588 orang. Usaha ini berpotensi untuk dikembangkan karena: bahan baku yang tersedia dan Sumbar termasuk destinasi wisata. Walaupun secara kuantitas UKM makanan ringan cukup banyak, tidak berarti usaha ini terbebas dari persoalan usaha. Permasalahan yang dihadapi oleh UKM di Sumbar hampir sama dengan UKM lain yang ada di lain wilayah Indonesia. Berdasarkan hasil penelitian permasalahan UKM segi pemasaran adalah belum berkembangnya lembaga pemasaran atau *Trading House*, persaingan antara sesama pengusaha sangat tinggi dan kemasan produk yang belum mendukung, (Ansofino, 2012). Temuan yang hampir sama juga disampaikan oleh (Nurliana, 2004). Dari segi pemasaran UKM makanan ringan bermasalah dengan teknik pengemasan, *trading house*, tidak adanya kontrak kerjasama antara pelaku industri dan terbatasnya akses permodalan. Sedangkan dari segi produksi masalah yang dihadapi diantaranya: produktivitas yang rendah, belum menerapkan HCCP

(*hazard analysis and critical control points*) dan produk belum standar. HACCP adalah suatu prosedur untuk mengidentifikasi, menilai, dan mengontrol bahaya-bahaya, secara langsung beresiko yang berasal dari makanan.

Temuan permasalahan yang disampaikan oleh dua peneliti diatas dialami oleh UKM makanan ringan yang ada di Kota Padang Sumatera Barat, khususnya UKM Serundeng Ubi Marisa. UKM ini didirikan tahun 2008, berikut profil dan aktifitas usaha UKM Marisa.

Tabel 1.1. Aktifitas Usaha UKM Marisa

Aspek	Keterangan
Lokasi usaha	Jl. Andalas 1 No 47 RT 01 RW 06, Padang
Jumlah tenaga kerja	1
Lama usaha	9 tahun
Jenis produk yang dihasilkan	Serundeng ubi, kerupuk singkong balado
Bahan baku	Ubi jalar dan singkong
Jumlah produksi/bulan	600 kg
Wilayah pemasaran	Dalam kota Padang
Aset usaha	Peralatan produksi seperti: alat penggorengan.
Pemanfaatan internet	Tidak ada
Kepemilikan computer	Tidak ada
Permasalahan Usaha	<ul style="list-style-type: none">○ Permodalan○ Pemasaran○ Alat prouksi

Dari Tabel 1.1 diketahui bahwa UKM Marisa mempunyai jumlah produksi per bulan 600 kg. Produk serundeng ubi tersebut dipasarkan ke warung, toko makanan dan kafetaria sekolah. Dalam proses produksinya, UKM Marisa menghadapi permasalahan rendahnya kualitas produk dibanding pesaing. Rendahnya kualitas tersebut ditandai dengan tidak tahannya produk serundeng Marisa apabila disimpan dalam waktu lama. Serundeng cepat berubah rasa menjadi tidak enak dan tidak renyah lagi. Penyebabnya adalah karena kandungan minyak penggorengan pada produk yang cukup banyak dan kemasan produk kurang kedap udara atau teknik pengemasan yang digunakan kurang baik. Banyaknya kandungan minyak pada produk disebabkan oleh teknik pengeringan yang masih manual dengan menggunakan nampan kayu yang bahagian bawahnya berongga-rongga. Sementara untuk teknik pengemasan juga masih bersifat tradisional, kemasan serundeng yang terbuat dari plastik ditutup hanya menggunakan api lilin atau lampu minyak. Resiko cepat terbuka dan tidak rapi sehingga ada celah udara masuk menjadi lebih besar. Permasalahan lain yang dihadapi UKM Marisa adalah label dan kemasan

produk yang belum menjual atau kurang menarik. Label UKM Marisa sebelum dilakukan kegiatan pengabdian didesain secara sederhana dan dicetak pada kertas biasa sehingga tinta cetakan terkadang mengotori produk dan itu dapat mengganggu kesehatan konsumen. Keadaan ini terjadi karena keterbatasan modal dan pengetahuan yang dimiliki. Sedangkan untuk kemasan menggunakan plastik yang tipis dan tidak bening. Penggunaan plastik yang tipis dan tidak bening selain mengurangi estetika tampilan produk juga tidak sesuai dengan standar kemasan produk makanan. Saat ini para pemasar dalam mengemas produk tidak saja mempertimbangkan daya tarik fungsional tetapi juga daya tarik fungsional, (Mudra, 2010). Berdasarkan uraian permasalahan yang ditemui dari aspek produksi dan aspek pemasaran pada UKM Marisa, maka dipilihlah UKM ini sebagai salah satu mitra kegiatan pengabdian. Diharapkan melalui kegiatan pengabdian ini dapat dicarikan solusi atas permasalahan yang dihadapi oleh UKM tersebut sehingga kedepannya UKM Marisa sebagai usaha keluarga dapat berkembang dengan lebih baik dan sekaligus dapat juga membawa dampak ekonomi yang positif bagi masyarakat sekitar UKM Marisa beroperasi.

2. Bahan dan Metode

Untuk mengatasi permasalahan yang dihadapi UKM Marisa sebagai mitra kegiatan maka tim pengabdian akan melakukan langkah-langkah sebagai berikut: Pertama, tim pengabdian akan mencoba menyelesaikan permasalahan di bidang produksi yang sangat terkait dengan peningkatan kualitas produksi. Upaya yang dilakukan adalah meminta mitra mendemonstrasikan secara langsung proses pengolahan bahan baku utama yang berasal dari ubi jalar dari awal proses pengolahan sampai menjadi produk akhir, yaitu serundeng. Setelah diketahui keseluruhan proses produksi tersebut langkah kedua yang dilakukan tim pengabdian adalah menelusuri jenis dan spesifikasi mesin produksi yang cocok untuk mengatasi permasalahan produksi mitra kemudian menyediakan mesin tersebut untuk mitra. Langkah yang ketiga adalah: tim pengabdian akan mencari solusi di bidang pemasaran. Khusus untuk bidang pemasaran upaya yang dilakukan adalah dengan mengadakan *workshop* singkat tentang kemasan dan pembuatan merek. Kegiatan *workshop* itu sendiri terdiri dari beberapa sesi kegiatan yakni:

- a. Sesi ceramah untuk memberikan pemahaman kepada mitra tentang pentingnya kemasan yang baik termasuk desain merek sebagai media informasi kepada pembeli tentang produk.
- b. Sesi praktik langsung dengan mendesain merek yang menarik dan informatif.

3. Hasil dan Pembahasan

Produk serundeng yang dihasilkan oleh UKM Marisa berbahan baku berupa ubi jalar yang diperoleh

dari lingkungan sekitar Kota Padang. Proses pembuatan serundeng tidak terlalu rumit. Ubi jalar yang sudah dikupas, dicuci bersih kemudian diberi bumbu dan segera digoreng, hasilnya disebut serundeng. Serundeng yang telah digoreng ditiriskan pada nampan yang terbuat dari bambu, tujuannya untuk mengurangi kadar minyak sisa penggorengan. Serundeng yang telah berkurang kadar minyaknya baru dibaurkan dengan tambahan bumbu lainnya, dikemas dan siap untuk dijual. Permasalahan tidak tahan lamanya serundeng Marisa terkait dengan proses penirisan minyak setelah menggoreng dan pengemasan produk. Proses penirisan minyak dengan menggunakan nampan bambu seperti pada Gambar 1 ternyata tidak membawa hasil terbaik. kandungan minyak pada serundeng masih banyak, minyak tersebut membuat serundeng cepat apek dan berubah rasa sehingga serundeng ubi Marisa tidak dapat disimpan dalam waktu lama.



Gambar 1. Nampan Bambu Peniris Minyak

Serundeng ubi Marisa dikemas dengan menggunakan kemasan plastik yang terdiri dari beberapa ukuran seperti: ukuran 1 ons, $\frac{1}{4}$ kg dan $\frac{1}{2}$ kg. Produk yang sudah dimasukkan kedalam plastik ditutup dengan cara membakar ujung plastik dengan menggunakan lilin atau lampu minyak. Proses pengemasan dapat dilihat pada Gambar 2. Hasil pengemasan dengan teknik ini tidak rapi dan tidak kedap udara. Kemasan yang tidak kedap tersebut juga berkontribusi membuat serundeng jadi tidak renyah. Untuk mengatasi permasalahan bidang produksi tersebut maka dilakukan penggantian peralatan yang sifatnya tradisional dengan yang lebih modern.



Gambar 2. Proses Pengemasan Serundeng Dengan Menggunakan Lilin

Nampan bambu peniris minyak diganti dengan mesin pengering minyak. Mesin dengan kapasitas 1.5 kg ini digerakkan oleh motor yang terhubung pada arus listrik. Daya listrik yang terpakai juga kecil sekitar 100 watt untuk sekali proses pengeringan. Waktu yang digunakan untuk sekali proses pengeringan 3-5 menit. Model mesin pengering minyak tersebut dapat dilihat pada Gambar 3.



Gambar 3. Mesin Peniris Minyak

Pengemasan plastik serundeng dengan menggunakan lilin juga dirubah dengan menggunakan *sealer* atau alat press plastik. Dengan demikian kemasan produk serundeng yang dihasilkan lebih rapi dan tahan lama.

Pemecahan permasalahan Usaha Marisa tidak saja dibidang produksi tetapi juga dibidang pemasaran terutama perbaiki kemasan dan merek usaha. Merek bagi suatu produk adalah identitas, maka identitas perlu dibuat sebaik mungkin sehingga orang mengenali dan mengingatnya. Pada kegiatan pengabdian ini dilakukan perbaikan terhadap desain merek usaha Marisa. Desain merek yang baru lebih berwarna, informatif dan menarik. Merek dicetak di atas kertas stiker yang dapat ditempel pada plastik kemasan sehingga tidak akan mengkontaminasi atau mengotori produk serundeng. Kualitas kemasan plastik yang digunakan juga sudah ditingkatkan dan disesuaikan dengan standar kemasan plastik untuk makanan. Kemasan plastik yang digunakan sekarang lebih bening dan tebal, ukurannya tetap sama 1 ons, ¼ kg dan ½ kg. Serundeng usaha Marisa juga menggunakan kemasan premium untuk masuk ke segmen pasar menengah ke atas. Kemasan premium ini untuk penjualan serundeng di supermarket. Sehingga sekarang segmen pasar serundeng Marisa makin meluas tidak hanya melayani warung, kafetaria sekolah dan toko makanan tetapi sudah masuk ke supermarket. Desain merek dan kemasan usaha Marisa yang baru dapat dilihat pada Gambar 4.

4. Kesimpulan

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilakukan ditujukan untuk membantu permasalahan yang ditemui pada mitra, yaitu UKM Marisa yang memproduksi serundeng ubi. Permasalahan yang ditemui pada UKM ini meliputi bidang produksi dan pemasaran. Permasalahan dibidang produksi adalah rendahnya kualitas produksi khususnya pada proses pengeringan minyak pada produk dan pada proses pengemasan produk. Hal ini sudah dapat diatasi dengan cara mengganti alat pengering minyak manual nampan bambu ke mesin peniris minyak yang digerakkan dengan listrik. Pengemasan produk juga sudah menggunakan alat pres listrik. Hasil kerja kedua alat ini mampu meningkatkan kualitas produksi serundeng dan memecahkan permasalahan produksi yang sebelumnya dialami.



Gambar 4. Kemasan Plastik dan Desain Merek Serundeng Marisa Yang Baru

Permasalahan di bidang pemasaran terkait rendahnya mutu kemasan dan desain merek yang tidak menarik sudah dapat diatasi dengan melakukan perbaikan terhadap desain merek dan penggunaan kemasan plastik yang standar. Kemasan plastik yang digunakan juga terbagi atas dua kemasan plastik untuk segmen pasar menengah ke bawah dan menengah ke atas. Perbaikan desain merek Usaha Marisa meliputi: perbaikan terhadap pewarnaan, informasi, gambar dan bahan dasar pencetakan merek. Perbaikan terhadap merek membuat merek Usaha Marisa lebih menarik dan informatif.

5. Daftar Pustaka

- Ansafino, (2012). Grand Desain Industri Unggulan Dalam Rangka Menuju Perubahan Struktural Perekonomian Sumatera Barat. *Menara Ilmu*, Januari.1(27).
- Mudra, I. W., (2010). Desain Kemasan Produk. *Disampaikan pada Pelatihan Pembuatan Kemasan pada Kegiatan Pembinaan Kemampuan Teknologi Industri* di Kota Denpasar. 19 s/d 23 April 2010
- Lumbanraja, P. (2011). Bersama UKM Membangun Ekonomi Rakyat dan Lingkungan Hidup. *Artikel pada Universitas Sumatera Utara*. Fakultas Ekonomi.

- Nurliana (2004). Tinjauan Terhadap Peran HACCP (Hazard Analysis Critical Control Point) Dalam Mengendalikan Bahaya Kimia Pada Makanan). Institut Pertanian Bogor
- O'Dweyer, M, Gilmore, A. Dan Carson, D. (2009). Inovative Marketing in SMEs. *European Journal of Marketing*. Vol. 43. No. 1/2,pp 127-163.
- Sumbar dalam Angka. 2008. Biro Pusat Statistik Sumatera Barat. Bappeda Provinsi Sumbar.
- Untari, Rustiana. 2005. Pola Pertumbuhan Sentra Industri Kecil di Indonesia. Disertasi. Institut Teknologi Bandung.
- Walsh, M.F and Lipinski J. (2009). Tje Role of The Marketing Sized Enterprises. *Journal of Small Business and Enterprise Development*. 16: 569-585.