

## IPTEK TEPAT GUNA BAGI MASYARAKAT PELAKU USAHA KERIPIK PISANG DESA BOJONGGEDANG KECAMATAN RANCAH KABUPATEN CIAMIS

Kartawan<sup>1)</sup>, Dian Kurniawan<sup>2)</sup>, Indi Ramadhani<sup>3)</sup>

<sup>1,2,3</sup>Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Siliwangi  
e-mail: [kartawansm@yahoo.co.uk](mailto:kartawansm@yahoo.co.uk)<sup>1</sup>, [dian\\_kur77@yahoo.com](mailto:dian_kur77@yahoo.com)<sup>2</sup>, [indiramadhani@unsil.ac.id](mailto:indiramadhani@unsil.ac.id)<sup>3</sup>

### Abstrak

Usaha Mikro selama ini turut berperan menjadi pilar ekonomi nasional dan mampu menopang sendi-sendi perekonomian bangsa dimasa sulit dan krisis. Desa Bojonggedang merupakan salah satu desa yang terletak di Kecamatan Rancah, Kabupaten Ciamis, Propinsi Jawa Barat yang memiliki potensi sumberdaya manusia yang menjanjikan dapat dilihat dari terbentuknya Kelompok Wanita Tani Pitaloka yang bergerak di bidang pengolahan pisang, yang biasanya dijual langsung dalam satuan tandan mulai diolah menjadi keripik dan sale yang memiliki potensi yang menjanjikan. Akan tetapi, perkembangan teknologi menyebabkan kelompok usaha ini mengalami kesulitan dalam bersaing dipasaran sehingga menyebabkan banyak produk yang tidak laku terjual disebabkan masih menggunakan kemasan plastik sederhana sehingga produk kurang menimbulkan daya tarik bagi calon konsumen baru. Selain itu, jangkauan distribusi yang masih sempit dikarenakan masih melakukan sistem pemasaran tradisonal (menunggu pembeli). Untuk memecahkan permasalahan di atas maka kami melakukan Iptek Tepat Guna Bagi Masyarakat Pelaku Usaha Keripik Pisang Desa Bojonggedang Kecamatan Rancah Kabupaten Ciamis dengan kegiatan seminar kewirausahaan dan produksi, serta pelatihan pemasaran dan pengemasan. Luaran kegiatan: peningkatan kemampuan dan pengetahuan tentang kewirausahaan, produksi, pemasaran dan pengemasan, pemberian 1 unit mesin sealer.

**Kata Kunci:** Kewirausahaan, produksi, pemasaran, pengemasan.

### Abstract

*Small enterprises has been contributed to be a pillar of the national economy and is able to sustain the economic foundations of the nation in times of distress and crisis. Desa Bojonggedang is a village located in Kecamatan Rancah, Kabupaten Ciamis, West Java province which has the potential of human resources that promise can be seen from the formation of Women Farmers Group Pitaloka engaged in the processing of bananas, which are usually sold directly in units bunches begin processed into chips and "sale" which have promising potential. However, the development of technology led business groups have difficulty competing in the market, causing many products are not sold due to still use simple plastic packaging so that the product is less cause attraction for potential new customers. In addition, the distribution is still narrow range because they do traditional marketing system (waiting for a buyer). To solve the problems then we do entrepreneurship seminars and production activities, as well as training of marketing and packaging. Outputs of activity: improvement of skills and knowledge of entrepreneurship, production, marketing and packaging, giving 1 unit sealer machine.*

**Keywords:** *Entrepreneurship, production, marketing, packaging.*

### I. PENDAHULUAN

Usaha Mikro selama ini turut berperan menjadi pilar ekonomi nasional. Peran serta usaha Mikro (Informal) cukup signifikan bagi pemerataan ekonomi Indonesia karena memang berperan banyak pada sektor riil. Ini ditunjukkan oleh sejumlah tren positif

yang tercatat pada Kementerian Koperasi dan UMKM. Usaha Mikro mampu menopang sendi-sendi perekonomian bangsa dimasa sulit dan krisis. Usaha Informal hadir sebagai suatu solusi dari sistem perekonomian yang sehat. Namun demikian walaupun sektor informal berperan dalam meningkatkan ekonomi masyarakat, kenyataannya sektor informal

ini sulit untuk dikendalikan dan dikembangkan. Hal ini dikarenakan tidak konsistennya sifat masyarakat untuk mengelola usaha ini. Pengelolaan yang dilakukan sangat sederhana sesuai dengan keterbatasan pengetahuan yang dimiliki mereka. Sehingga ketika ada masalah yang dihadapi, mereka lebih suka mengganti usahanya dengan jenis usaha yang lain, atau bahkan cenderung lebih memilih menutup usahanya. Bila permasalahan ini bisa diatasi, maka tidak mustahil sektor informal ini akan berubah menjadi usaha yang bersifat formal.

Desa Bojonggedang merupakan salah satu desa yang terletak di Kecamatan Rancah, Kabupaten Ciamis, Propinsi Jawa Barat. Jarak dari Kota Tasikmalaya ke Desa Bojonggedang sekitar 60 km. Desa Bojonggedang dikelilingi oleh desa-desa sebagai berikut, di sebelah utara adalah Desa Cisontrol, di sebelah selatan Desa Girimukti, di sebelah timur Desa Tambaksari, dan di sebelah barat adalah Desa Karangpari. Desa Bojonggedang berada di daerah dataran tinggi (daerah pegunungan) dengan ketinggian 355-375 meter dari permukaan laut, dengan luas wilayah 973,4150 ha. Jumlah penduduk: 3838 Jiwa atau 1491 KK yang terdiri dari Laki-laki: 1.854 Jiwa Perempuan: 1984 Jiwa. Dari jumlah penduduk tersebut, mayoritas merupakan angkatan kerja produktif. Ini menunjukkan bahwa potensi sumberdaya manusia yang ada di Desa Bojonggedang sangat menjanjikan jika mampu diberdayakan dengan baik sesuai dengan potensi yang dimilikinya (<https://kecamatan-rancah.ciamiskab.go.id>).

Kebanyakan masyarakat Desa Bojonggedang hidup dari pertanian baik sawah maupun lahan darat. Para petani di Desa Bojonggedang tergolong petani yang sangat ulet, mereka mampu mengembangkan tanaman berbagai macam tanaman terutama tanaman pisang.

Fenomena yang terjadi selama ini adalah petani cenderung langsung menjual hasil pertaniannya kepada pengepul dengan harga yang sangat rendah. Hasil pertanian tersebut oleh pengepul didistribusikan ke kota-kota besar. Hanya sebagian kecil masyarakat yang memanfaatkan hasil pertanian setempat dengan melakukan pengolahan terlebih dahulu sebelum dijual sehingga mempunyai nilai ekonomis yang lebih tinggi. Namun usaha ini belum dilakukan secara profesional, mengingat kemampuan untuk memproduksi bahan baku tersebut masih sangat rendah. Padahal potensi untuk mengembangkan usaha

ini sangat besar mengingat ketersediaan bahan baku yang melimpah dan lokasi kabupaten Ciamis yang cukup strategis.

Setelah terbentuknya Kelompok Wanita Tani Pitaloka di desa ini yang terdiri dari 35 orang anggota, pisang yang biasanya dijual langsung dalam satuan tandan mulai diolah menjadi keripik dan sale. Berdasarkan survey awal, kelompok wanita tani Pitaloka pada awalnya hanya memproduksi keripik pisang untuk kebutuhan cemilan keluarga para anggotanya dalam jumlah yang relatif sedikit sekitar 20 kg/bulan, namun seiring dengan dengan waktu kabar mengenai kripik pisang Pitaloka semakin menyebar di antara kerabat dan sanak saudara anggota kelompok usaha sehingga saat ini jumlah produksi berkisar antara 70kg - 1 kuintal pada setiap bulannya. Sedangkan untuk daerah pemasaran keripik pisang vitaloka masih di sekitar wilayah Kecamatan Rancah. Kualitas keripik pisang vitaloka sebenarnya memiliki potensi yang sangat besar untuk dikembangkan dan tidak kalah enak dengan produk lainnya yang sudah ada dipasaran. Namun perkembangan teknologi menyebabkan kelompok usaha ini mengalami kesulitan dalam bersaing dipasaran sehingga menyebabkan banyak produk yang tidak laku terjual disebabkan masih menggunakan kemasan plastik sederhana sehingga produk kurang menimbulkan daya tarik bagi calon konsumen baru. Sedangkan kemasan memiliki peranan penting dalam industri kecil makanan. Menurut Sang Saniaka Tajul Fitri (2014), kemasan atau *packaging*, menjadi salah satu unsur yang sangat penting. Pengemasan bukan hanya sekadar pembungkus tetapi, lebih dari itu: "*packaging is branding*". Apapun jenis barang atau produk yang akan dijual ketika diberikan merek dan dikemas dengan baik, maka dari kemasan tersebut akan terefleksi identifikasi merek produk yang dijual. Begitu pula akan tersirat janji dari sebuah produk, kualitas, nilai, benefit yang ditawarkan, dan sebagainya. Dari situ pula seorang konsumen mempertimbangkan untuk membeli atau tidak dari produk yang ditawarkan. Apabila kemasan tersebut dibuat baik dan menarik dan memiliki *personality* yang kuat akan mampu meningkatkan rasa percaya dari konsumen ketika memilih produk yang akan dibelinya. Pengemasan tidak hanya berfungsi membawa produk ke konsumen tetapi juga fungsi pengemasan telah berkembang menjadi salah satu alat yang digunakan untuk mengkomunikasikan

personality dari merek atau *brand* kepada konsumennya.

Selain problematika kemasan, jangkauan distribusi yang masih sempit juga dialami para pelaku usaha dikarenakan masih melakukan sistem pemasaran tradisonal (menunggu pembeli). Berdasarkan hal tersebut, perlu diedukasi mengenai pentingnya aspek pemasaran. Menurut Kotler dan Keller (2009: 5), pengertian pemasaran secara sosial adalah sebuah proses kemasyarakatan dan kelompok memperoleh apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan, menawarkan, dan secara bebas mempertukarkan produk yang bernilai dengan pihak lain. Sedangkan dalam pengertian manajerial, pemasaran kerap kali dianalogikan sebagai seni menjual produk-produk.

Dalam kegiatan pengabdian pada masyarakat ini, selain dengan Kelompok Usaha Vitaloka kami juga bekerjasama dengan Inopak Institute. Inopak institute merupakan sebuah lembaga nirlaba yang didirikan berdasarkan kepedulian melihat fakta di dunia bisnis Indonesia, yaitu kesulitan para *startup business/UMKM* untuk berinovasi dalam pengemasan produk. Teknik pengemasan produk dapat memiliki efek domino yang terbukti mampu mempengaruhi pertumbuhan ekonomi secara makro. Fenomena tersebut terkait dengan pengaruh kemasan yang sangat kuat terhadap tingkat kepercayaan konsumen yang secara langsung mampu mempengaruhi penjualan serta proses *scale up* bisnis di tahap lanjutan. Inopak terbuka untuk bermitra baik dengan perorangan maupun institusi dalam sebuah proyek pengembangan konsumen. Flexibilitas tinggi, kreatifitas dan keterbukaan merupakan landasan utama dalam pola kerjasama Inopak untuk menghasilkan kemasan-kemasan produk yang inovatif.

Berdasarkan hasil survei dan fenomena tersebut maka kami mengadakan Program Pengabdian IPTEKS Tepat Guna bagi Masyarakat (ITGbM) dengan tema **“Ipteks Tepat Guna Bagi Masyarakat Pelaku Usaha Keripik Pisang Desa Bojonggedang Kecamatan Rancah Kabupaten Ciamis”** bekerja sama dengan Kelompok Wanita Tani Pitaloka dan INOPAK (Inovasi Pengemasan/ Pengemasan) *Institute of Product Packaging Development*.

## II. METODOLOGI

Program Pengabdian IPTEKS Tepat Guna bagi Masyarakat (ITGbM) dengan tema “Ipteks Tepat Guna Bagi Masyarakat Pelaku Usaha Keripik Pisang Desa Bojonggedang Kecamatan Rancah Kabupaten Ciamis” dilaksanakan dengan menggunakan:

### 1. Metode Seminar

Seminar kewirausahaan yang diberikan kepada mitra ( KWT Pitaloka ) mempunyai tujuan untuk meningkatkan kemampuan anggota guna menangkap peluang usaha yang ada disekitar lingkungannya juga untuk meningkatkan pengetahuan dan jiwa wirausaha anggota, sehingga mereka sanggup mengadakan perubahan-perubahan (inovasi) dalam menjalankan usahanya guna memperluas pasar dan pendapatan mereka. Adapun kewirausahaan menurut Amin (2008) merupakan sikap mental dan jiwa yang selalu aktif atau kreatif berdaya, bercrepta, berkarsa dan bersahaja dalam berusaha dalam rangka meningkatkan pendapatan dalam kegiatan usahanya.

Sementara seminar mengenai produksi bertujuan untuk memberikan kemampuan dalam mendesain bentuk dan model produk yang praktis untuk dikonsumsi. Sehingga diharapkan produk keripik pisang yang dihasilkan mempunyai variasi model yang unik dan beragam, yang pada akhirnya akan menambah daya saing terhadap produk yang dihasilkan.

### 2. Metode Pelatihan

Menurut Veithzal (2010) pelatihan adalah proses secara sistematis mengubah tingkah laku pelaku usaha untuk mencapai tujuan yang berkaitan dengan keahlian dan kemampuan. Pelatihan yang diberikan kepada mitra berkaitan dengan pemasaran mempunyai tujuan untuk memberikan tambahan pengetahuan dan keterampilan dalam rangka meningkatkan produktivitas usaha.

## III. HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil pelaksanaan kegiatan Ipteks Tepat Guna Bagi Masyarakat Pelaku Usaha Keripik Pisang dilaksanakan di KWT Pitaloka Desa Bojonggedang Kecamatan Rancah Kabupaten Ciamis dapat dilihat pada tabel 1 berikut ini:

Tabel 1. Hasil Kegiatan Ipteks Tepat Guna Bagi Masyarakat.

Aspek	Kegiatan	Luaran
Motivasi Wirausaha	Seminar Kewirausahaan	Kemampuan menangkap peluang usaha pada kegiatan disekitar lingkungan
		Peningkatan pengetahuan dan jiwa wirausaha pengrajin, sehingga mereka sanggup mengadakan perubahan-perubahan (inovasi) dalam menjalankan usahanya guna memperluas pasar dan pendapatan mereka.
Produk	Seminar produksi	Kemampuan mendesain bentuk produk
		Tercipta variasi desain produk
Pemasaran	Pelatihan Manajemen Pemasaran	Peningkatan pengetahuan dan kemampuan manajemen usaha terutama manajemen pemasaran yang akhirnya berdampak pada peningkatan pendapatan.
		Kemampuan mengakses internet sebagai sarana untuk pemasaran produk kerajinan.
	Pelatihan Pengemasan	Kemampuan mendesain bentuk dan model kemasan produk yang dimiliki oleh pelaku usaha. 1 unit mesin sealer ukuran 30 Cm

Program kegiatan Ipteks Tepat Guna Bagi Masyarakat Pelaku Usaha Keripik Pisang dilaksanakan di KWT Pitaloka Desa Bojonggedang Kecamatan Rancah Kabupaten Ciamis dengan sasaran kegiatan anggota kelompok KWT dan masyarakat sejumlah 50 peserta.

Kegiatan Ipteks Tepat Guna Bagi Masyarakat Pelaku Usaha Keripik Pisang tersebut dilaksanakan pada hari Kamis 6 Oktober 2016. Dalam pelaksanaan kegiatan ini materi yang disampaikan disesuaikan

dengan tujuan dan sasarannya, yaitu memotivasi, memberi pemahaman tentang pentingnya kemasan dan media/ sarana pemasaran.

Mengingat kebutuhan dan kondisi yang ada, maka dalam pelaksanaan penyuluhan ketrampilan ini lebih ditekankan pada motivasi dan pengemasan.

Pada awal pertemuan, peserta diberikan motivasi bagaimana kita bisa menangkap peluang usaha yang ada disekitar lingkungan kita, kemudian peluang tersebut coba untuk dibuat rencana usaha sesuai dengan kemampuan dan hobi pada awalnya.



Gambar 1. Seminar Kewirausahaan & Produksi

Selanjutnya pada materi kedua peserta diberi pengetahuan tentang bagaimana memasarkan produk dan media apa saja yang bisa dijadikan tempat untuk kegiatan pemasaran. Selepas dzuhur pada materi ketiga peserta diberi pengetahuan tentang arti penting kemasan untuk Sebuah produk, selain itu juga diperkenalkan mengenai bahan, alat, cara penggunaan, dan pengeleman kemasan.



Gambar 2. Materi Pemasaran & Pengemasan

Hasil nyata dari kegiatan praktek pengemasan ini, bahwa peserta mendapatkan pengetahuan bahan kemasan dan teknik-teknik pengemasan.

Pada dasarnya selama penyuluhan, peserta sangat pro-aktif dengan adanya kegiatan tersebut, dan menginginkan kegiatan yang bersifat kelanjutan. Di samping hasil yang dinilai positif, sebetulnya pelaksanaan kegiatan pembinaan penyuluhan tersebut masih banyak kekurangan serta hambatannya, sebagai contoh misalnya dalam hal pembuatan disain (gambar). Biasanya pada pembuatan bentuk disain ini peserta mengalami banyak kesulitan, karena untuk pembuatannya memerlukan kemampuan menggambar dan keahlian khusus bidang disain. Padahal peserta adalah para remaja dan ibu-ibu rumah tangga yang tidak mempunyai basis tersebut.



Gambar 3. Penyerahan Mesin Sealer

Kegiatan Ipteks Tepat Guna Bagi Masyarakat Pelaku Usaha Keripik Pisang Desa Bojonggedang masih jauh dari sempurna hal ini terbukti dari adanya hambatan yang dirasakan. Faktor-faktor penghambat di dalam pelaksanaan kegiatan penyuluhan ini terletak pada pengaturan jadwal kegiatan, terbatasnya dana, khusus untuk kegiatan yang bersifat praktek seperti ini banyak membutuhkan dana, peserta yang mempunyai mata pencaharian sebagai petani yang sebagian besar sudah terbiasa pergi ke sawah dan ladang sehingga sulit untuk kumpul bersama tepat waktu yang pada akhirnya berakibat pada penambahan waktu kegiatan.

Sementara faktor-faktor yang mendukung akan keberhasilan di dalam pelaksanaan kegiatan antara lain: 1) adanya fasilitas tempat yang cukup memadai,

2) semangat dan motivasi yang tinggi dari peserta di dalam mengikuti kegiatan, 3) kekompakan dari tim, dan kerja samanya.

#### IV. KESIMPULAN DAN SARAN

Dari pelaksanaan kegiatan penyuluhan dalam rangka pengabdian kepada masyarakat di KWT Pitaloka Desa Bojonggedang Kecamatan Rancah Kabupaten Ciampar secara garis besar dapat disimpulkan bahwa:

1. Peserta belum pernah mendapat pengetahuan dan materi tentang pengemasan yang berdaya saing.
2. Peserta mempunyai motivasi tinggi, apalagi setelah diberikan materi motivasi wira usaha dan kegiatan tersebut sangatlah menarik dan bermanfaat.
3. Mendukung adanya kegiatan yang serupa di masa mendatang.
4. Diperlukan adanya pelatihan khusus untuk pembuatan disain kemasan.

Atas hasil yang dicapai sampai saat ini maka kami dapat memberi saran sebagai pertimbangan pelaksanaan kegiatan pengabdian pada masyarakat dimasa mendatang, yakni:

1. Perlu pengaturan jadwal kegiatan yang tepat sesuai dengan kondisi dan situasi.
2. Perlu ada peningkatan pendanaan pada setiap kegiatan yang bersifat praktek.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Amin Widjaja Tunggal. (2008). *Pengantar Kewirausahaan*. Edisi Revisi. Jakarta: Harvarindo.
- Kotler dan Keller. (2009). *Manajemen Pemasaran*. Jilid 1. Edisi ke 13. Jakarta: Erlangga.
- Veithzal Rivai. (2010). *Manajemen Sumber Daya Manusia Untuk Perusahaan*. Cetakan ke-3. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Sang Saniaka Tajul Fitri. (2014). *Peranan Kemasan Dalam Industri Kecil Makanan*. Diakses 30 Januari 2016, dari <http://www.kemendag.go.id/pusdiklat/news/wawasan/24>
- Profil Desa Bojonggedang. Diakses 30 Januari 2016, dari [https://kecamatan-rancah.ciamiskab.go.id/?page\\_id=676](https://kecamatan-rancah.ciamiskab.go.id/?page_id=676)