

KELOMPOK INDUSTRI RUMAH TANGGA KERING KENTANG "KRENYEZZ-KRENYEZZ" ENAK GURIH PEDAS MANIS DI KELURAHAN BUNULREJO KOTA MALANG

Dwi Anggarani¹⁾, Sopanah²⁾

¹⁾Jurusan Akuntansi, Universitas Widyagama Malang
email: anggarani@widyagama.ac.id

²⁾Jurusan Akuntansi, Universitas Widyagama Malang
email: anasopanah@gmail.com

Abstrak

Usaha kering kentang ini dilakukan mitra sejak 5 tahun yang lalu. Akan tetapi mitra memiliki tiga permasalahan selama proses produksi. Permasalahan pertama adalah pada saat proses produksi terakhir, yaitu proses penirisan minyak. Kedua mitra melakukan penirisan secara manual, dan hal ini berdampak pada hasil produksi yang kadar minyaknya masih cukup banyak sehingga mudah *mlempem*, kualitas produksi menjadi tidak bagus. Permasalahan kedua adalah pada penggunaan peralatan produksi yang bergantian, sehingga dengan semakin bertambahnya permintaan seringkali mitra tidak mampu melayani kebutuhan permintaan. Bahkan penolakan atas permintaan konsumen pernah dilakukan. Dalam jangka panjang penolakan permintaan konsumen ini bisa berdampak pada beralihnya konsumen kepada pesaing yang lain dan mitra kehilangan pelanggan. Permasalahan yang ketiga adalah pada saat pengemasan. Kedua mitra masih melakukan pengemasan secara manual, sehingga proses pengemasan cukup lama, dan kadang kadang tampak kurang menarik. Untuk menyelesaikan beberapa permasalahan mitra tersebut, maka target/luaran dari program ini adalah : pertama, merancang alat peniris minyak (*spinner*) yang disesuaikan dengan kapasitas produksi kedua mitra, sehingga kualitas produksi tampak lebih bagus, lebih higienis dan tidak mudah *mlempem*. Yang kedua adalah menambah beberapa peralatan produksi untuk mitra supaya kontinuitas produksi tidak terganggu. Yang ketiga adalah, merancang alat pengemas produk, berupa kontinuus *sealer*, sehingga proses pengemasan menjadi lebih mudah, cepat, dengan biaya yang lebih murah dan menarik. Dari aspek manajemen, target atau luaran adalah pelatihan di bidang pemasaran supaya mitra memahami metode pemasaran produknya secara efektif dan memberikan pelatihan yang terkait dengan pengelolaan keuangan usaha secara baik dan pencatatan akuntansi secara sederhana untuk UMKM.

Kata kunci :wirausaha, ibu rumah tangga, kering kentang, *spinner*, *sealer*, pemasaran, akuntansi

PENDAHULUAN

Kentang sering dianggap sebagai "*comfort food*" yaitu makanan yang tidak hanya mengenyangkan perut, namun juga kepuasan batin – kentang bisa ditumbuk dan diolah dengan butter hingga lembut *creamy* atau digoreng hingga garing keemasan, semuanya memiliki sensasi rasa dan kepuasan tersendiri. Usaha penganan/snack kentang tidak hanya monopoli industri menengah dan besar, tetapi

juga diperankan untuk tujuan komersial oleh industri rumah tangga dan industri kecil. Kreativitas kewirausahaan para pelaku bisnis penganan olahan kentang dituntut untuk dapat memasuki pasar yang cukup luas dengan persaingan yang cukup tinggi. Oleh karena itu, peranan kentang sebagai bahan sayuran dan penganan juga berkembang selaras dengan munculnya kreasi-kreasi baru mengenai cara dan bentuk pengolahannya.

Kentang sudah menjadi konsumsi masyarakat Indonesia sejak jaman dahulu, dan sudah merupakan bagian dari menu sehari-hari sebagian besar masyarakat di Indonesia. Kentang mempunyai nilai gizi yang tinggi, rendah kalori, lezat dan disukai oleh semua kalangan. Didukung dengan kepadatan penduduk di sekitar wilayah usaha, maka peluang bisnis usaha produksi kering kentang sangatlah prospektif. Setiap minggu kebutuhan permintaan kering kentang sangat banyak, bahkan kedua mitra cenderung tidak mampu memenuhi kebutuhan permintaan karena berbagai keterbatasan seperti yang telah diuraikan di atas.

Perempuan mempunyai tugas utama sebagai seorang ibu. Akan tetapi karena kondisi perekonomian keluarga belum mencukupi, maka beberapa ibu rumah tangga di Kelurahan Bunulrejo harus bisa membagi waktu sebagai seorang ibu dan seorang wirausahawan. Berawal dari kegemaran memasak, kejelian melihat peluang pasar dan dorongan yang kuat untuk memperbaiki perekonomian keluarga maka timbullah ide kreatif untuk berwirausaha dalam usaha pengolahan kentang menjadi kering kentang yang enak, renyah dan gurih

Terbatasnya modal, kemudahan memperoleh bahan baku, selera konsumen dan pangsa pasar yang cukup luas menjadi pertimbangan utama usaha kering kentang. Di wilayah ini ada dua usaha rumah tangga mandiri pengolahan kering kentang yang dilakukan oleh ibu rumah tangga. Saat ini produk kering kentang kedua ibu rumah tangga tersebut sudah menjadi produk unggulan bagi RW. Pada setiap industri rumah tangga rata-rata memperkerjakan 1 sampai 2 orang tenaga kerja.

Olahan kentang berupa kering kentang menjadi pilihan usaha kedua mitra dengan pertimbangan pangsa pasar kering kentang sangat luas, mulai dari anak-anak sampai dewasa serta orang tua sangat menyukainya. Selain cita rasanya yang enak dan gurih, usaha ini juga tidak mengenal musim, diinginkan sepanjang masa dan bisa dilakukan sepanjang masa, bahkan pada bulan-bulan tertentu permintaan sangat banyak dan cenderung *kewalahan* (tidak mampu memenuhi permintaan).

Kekhasan produk dan keunggulan produk kedua mitra adalah pada cita rasa produk dan harga yang lebih murah dibanding produk pesaing. Dalam ukuran berat yang sama, produk pesaing dijual dengan harga Rp 28.000, sedangkan produk mitra dijual dengan harga Rp 22.500. Akan tetapi dua hal yang menjadi kendala bagi kedua mitra yaitu belum dimilikinya mesin pemeras minyak (*spinner*), sehingga hal ini mempengaruhi tampilan dan keawetan produk (produk menjadi tidak tahan lama atau mudah *ayem*) dan mesin pengemas yang baik (mesin *sealer*)

Tahapan produksi yang cukup lama, peralatan produksi yang sederhana, tenaga kerja yang terbatas tidak pernah menjadi penghalang semangat dan kemauan untuk berwirausaha. Karena proses produksi dilakukan secara manual dan membutuhkan waktu yang lama serta tidak bisa *disambi* (diselingi dengan pekerjaan yang lain) maka produksi biasanya dilakukan pada malam hari di rumah masing-masing.

Rencana usulan kegiatan pengabdian masyarakat Program Kemitraan Masyarakat (PKM) yang akan dilakukan oleh Tim Pengusul diarahkan untuk memberikan solusi alternatif terhadap beberapa permasalahan yang dihadapi oleh usaha kering kentang agar dapat berkembang dan mampu memenuhi permintaan pasar yang semakin banyak di Kota Malang.

Berdasarkan hasil survey yang dilakukan oleh Tim pengusul terhadap kondisi 2 mitra usaha kering kentang di Kelurahan Bunulrejo Kota Malang dapat dijelaskan sebagai berikut :

1) Usaha Produksi dan Penjualan Kering Kentang "*Ibu Sisil*"

Pemilik : Ibu Sisil

Alamat : Jl. Memberamo Gg I No. 3 RT. 01 RW. 03 Kel.
Bunulrejo Malang

Merk Produk : "Krenyezz Krenyezz"

2) Usaha Produksi dan Penjualan Kering Kentang "*Ibu Sriani*"

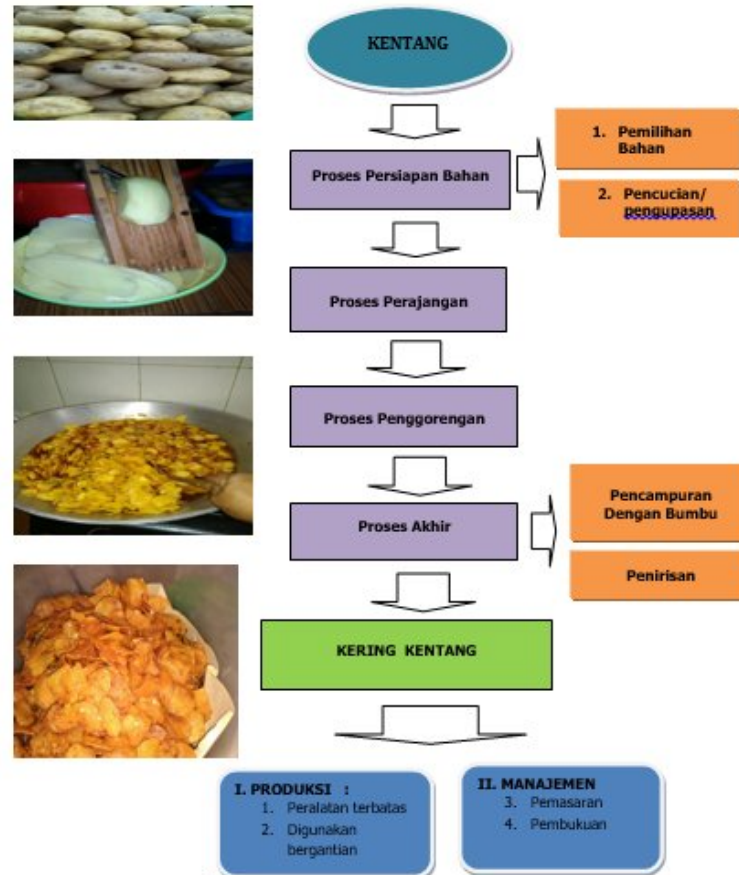
Pemilik : Ibu Sriani

Alamat : Jl. Memberamo Gg II No.98 RT. 01 RW. 03 Kel.
Bunulrejo Malang

Merk Produk : Tidak bermerk

Penjelasan lebih lengkap tentang bahan-bahan usaha produksi kering kentang yang digunakan dalam proses produksi pada masing-masing

usaha produksi kering kentang disajikan pada Gambar 1 yaitu alur proses produksi kering kentang milik Ibu Sisil dan Ibu Sriani



Gambar 1 :Alur Proses Produksi Kering Kentang

METODE

Permasalahan Mitra

1 Aspek Produksi

Kedua mitra menjalankan usaha kering kentang dengan menggunakan peralatan yang terbatas. Seringkali mereka saling pinjam dan peralatan digunakan secara bergantian. Kondisi mitra usaha masih saling bergantung satu sama lain. Dengan peralatan yang sangat terbatas serta beberapa peralatan digunakan secara bergantian, mengakibatkan kinerja produksi tidak bisa dilakukan secara maksimal, bahkan jumlah permintaan yang semakin banyak seringkali tidak mampu dipenuhi. Dalam jangka panjang kondisi ini bisa menimbulkan resiko pada berkurang atau hilangnya konsumen karena beralih ke pesaing yang lain atau ke produk alternatif

yang lain yaitu kering tempe, bahwa permasalahan kedua mitra dari aspek produksi adalah :

- a) Peralatan produksinya terbatas, seringkali penggunaannya bergantian, saling meminjam
- b) Penirisan minyak dilakukan secara manual karena kedua mitra tidak memiliki mesin peniris minyak
- c) Pengemasan dilakukan secara manual karena mitra tidak memiliki mesin sealer

2. Aspek Manajemen

Pemasaran hasil produksi kering kentang milik kedua mitra dilakukan disekitar wilayah Bunulrejo dan beberapa toko di kota Malang. Metode penjualannya dilakukan dengan dua macam cara yaitu dijual langsung kepada konsumen atau dititipkan pada toko-toko, warung, rumah makan atau pedagang makanan/kue. Beberapa konsumen langsung mendatangi tempat produksi untuk melakukan pemesanan. Pada bulan-bulan tertentu permintaan sangat banyak, kedua mitra sering kali "*kewalahan*" karena keterbatasan sumberdaya, baik itu sumber daya keuangan maupun sumber daya alat dan tenaga kerja. Sehingga kadang kadang permintaan tersebut ditolak.

Seperti halnya UMKM pada umumnya, kedua mitra belum pernah melakukan pembukuan atas transaksi yang terkait dengan pembelian bahan baku, bahan pembantu dan penjualan. Dana yang dimiliki mitra usaha menjadi satu bagian sebagai dana milik keluarga. Pengelolaan keuangan usaha masih tercampur dengan pengelolaan keuangan keluarga, sehingga kedua mitra tidak bisa mengetahui perkembangan usahanya. Begitu pula dalam hal penentuan harga jual. Selama ini harga jual produk hanya didasarkan pada estimasi, dan bukan berdasarkan perhitungan harga pokok produksi yang baik. Oleh karena itu kedua mitra tidak pernah mengetahui berapa keuntungan yang sebenarnya untuk setiap unit produk yang terjual.

Sebagaimana industri kecil rumah tangga pada umumnya, usaha produksi kering kentang milik "Ibu Sisil" dan usaha produksi kering kentang milik "Ibu Sriani" belum memiliki kelembagaan yang tetap, karena sebagai besar pengelola adalah

keluarga dan tetangga dekat. Bentuk-bentuk kelompok usaha bersama, asosiasi, atau koperasi belum termasyarakatkan pada lokasi mitra.

Target dan Luaran

Target luaran dari program ini adalah :

1. Merancang **alat/mesin spinner** yang mampu melakukan proses penirsan minyak untuk produk kering kentang, Rancangan **alat/mesin spinner** memiliki spesifikasi sebagai berikut :
 - Kapasitas : 2 liter
 - Diameter tabung : 27 cm
 - Tinggi : 37 cm
 - Diameter saringan : 24 cm
 - Tinggi saringan : 17 cm
 - Power : motor ac 220 V 1 fase
 - Bahan : Stainles, tebal 0,8 mm
2. Merancang **alat/mesin pengemas (sealer)** (contininus Band Sealer) dengan spesifikasi sebagai berikut :
 - Power : 600 W
 - Maksimum muatan : 5 kg
 - Speed/kecepatan : 0 - 12 M. Min
3. Menghasilkan pelatihan pemasaran yang terkait dengan merk dan metode pemasaran yang efektif.
4. Menghasilkan pelatihan perhitungan harga pokok produksi dan penetapan harga jual produk.
5. Menghasilkan pelatihan pembukuan sederhana untuk UMKM.
6. Hasil program ini nantinya dapat dipublikasikan dalam jurnal ilmiah.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil yang dicapai dari program ini adalah :

1. Spinner, alat penghisap minyak, produk lebih renyah, garing dan krispi, tampilan produk tampak lebih bagus, produk lebih tahan lama.



Gambar 2 :Mesin Spinner

2. Continous sealer, sealer dng menggunakan ban berjalan, dapat digunakan untuk merekatkan pembungkus dr media plastik mica yg tebal, kecepatan dan suhu bisa diatur, disesuaikan dng ketebalan plastic. Hasil : kemasan lebih menarik, produk lebih aman dan tahan lama krn kemasan lebih kuat, harga kemasan lebih murah dan pengerjaan pengemasan lebih cepat



Gambar 3.Mesin Continous Sealer

3. Dua Kompos gas merk quantum dan 2 wajan besar : dibutuhkan mitra unt kelengkapan proses produksi dan sbg salah satu syarat unt mengurus PIRT
4. Menghasilkan Pelatihan sistem pengelolaan keuangan dan pemasaran dalam usaha produksi tahu sehat sehingga semua transaksi dapat tercatat dan ternalisa dengan baik.



Gambar 4.Pelatihan keuangan dan pemasaran

KESIMPULAN

1. Dengan peralatan peniris minyak (*spinner*) yang disesuaikan dengan kapasitas produksi mitra, sehingga kualitas produksi lebih renyah,

garing dan krispi, tampilan produk tampak lebih bagus, produk lebih tahan lama.

2. Peralatan continuous sealer, dng menggunakan ban berjalan, dapat digunakan untuk merekatkan pembungkus dr media plastik mica yg tebal, sehingga kemasan lebih menarik, produk lebih aman dan tahan lama krn kemasan lebih kuat, harga dan pengerjaan kemasan lebih murah dan lebih cepat.
3. Dengan pelatihan sistem pengelolaan keuangan dan pemasaran dalam usaha produksi kripik sehingga semua transaksi dapat tercatat dan teranalisa dengan baik.

UCAPAN TERIMA KASIH

1. DPRM Kemenristek Dikti sebagai pemberi dana hibah
2. Rektor dan Ketua LPPM Universitas Widyagama Malang
3. UKM “Krenyezz Krenyezz”

DAFTAR PUSTAKA

- Direktorat Penelitian Riset dan Pengabdian kepada Masyarakat, Direktorat Jendral Penguatan Riset dan Pengembangan, Kementrian Riset, Teknologi dan Pendidikan Tinggi, **Panduan Pelaksanaan Penelitian Dan Pengabdian Kepada Masyarakat Di Perguruan Tinggi, Edisi XI**, Tahun 2017
- Dapur Alma, **Home Food Usaha Boga**, Gramedia Pustaka Utama, 2011, Jakarta
- Emil Salim, 2008, **Modal Kecil Untung Berlipat**, Pustaka Pelajar, Jakarta
- Hermaizar Z, 2008, **Menangkap Peluang Usaha**, Dian Anugerah Prakarsa, Bekasi,
- Nugroho B Sukamdani, **Solusi Perusahaan Keluarga**, 2007, Penerbit PPM, Jakarta
- Nursaadah, **Variasi Lauk Kering Untuk Usaha**, 2009, Gramedia Pustaka Utama, Jakarta