

PEMBERDAYAAN MASYARAKAT UKM. POHONG KEJU DI SURABAYA BARAT

Onny Purnamayudhia^{1*}, Subaderi², Bachtiar Rahman Halik³

¹ Teknik Industri, Universitas Wijaya Putra

^{2,3} Akuntansi, Universitas Wijaya Putra

*E-mail: onnyyudhia14@gmail.com

ABSTRAK

Program Pemberdayaan Masyarakat merupakan suatu program yang bertujuan untuk memberikan pelatihan dan pendampingan bagi Mitra UKM, baik itu produksi dan manajemen pemasaran. Setelah dilakukan survey, maka, Tim Pengusul Pemberdayaan Masyarakat menjalin kerjasama dengan Mitra UKM. “Pohong Keju” di Wilayah Tengger Raya, Kelurahan Kandangan, Kecamatan Benowo. Permasalahan yang dihadapi Mitra UKM Selama ini adalah hasil produksi yang belum ada peningkatan dan hanya mampu memenuhi kebutuhan konsumen pada segmen pasar terbatas. Hal ini disebabkan karena proses pengolahan produk makanan khas “Pohong Keju” masih menggunakan peralatan manual. Seiring dengan semakin banyaknya permintaan konsumen terhadap produk “Pohong Keju”, tim Pengusul pemberdayaan masyarakat menawarkan solusi kepada Mitra UKM agar produk diolah dengan menggunakan Alat Pematong Pohong, maksud dan tujuan dari program ini adalah mitra UKM mampu mengembangkan usahanya dengan baik serta agar produksi bisa berjalan lebih cepat dan hasil produksi lebih banyak. Metode yang diimplementasikan pada program pemberdayaan masyarakat (PPM) ini adalah pelatihan dan pendampingan proses olahan makanan yang efisien dan bermutu yang terdiri dari penyediaan alat, pembuatan media sosial, pembuatan label dan kemasan produk, penyusunan laporan keuangan serta penyusunan buku panduan manajemen mutu dan kesehatan. Selain itu, perlu dilaksanakan pelatihan dan pendampingan manajemen usaha yang baik, meliputi aspek-aspek : 1) Manajemen Pemasaran. 2) Manajemen Sumber Daya Manusia. 3) Kewirausahaan. 4) manajemen keuangan. 5) Manajemen Mutu dan Kesehatan. Hasil yang diperoleh adalah adanya peningkatan pendapatan yang lebih besar dari hasil sebelumnya yaitu Laba bersih selama bulan Maret sebesar Rp. 6.100.000,-, dengan hasil produksi sekitar 8.000 biji, pemasaran yang sudah menggunakan Instagram dan whatsapp.

Kata Kunci: UKM; Alat Perajang; Kuliner; Produksi; Manajemen

PENDAHULUAN

Pohong merupakan bahan makanan yang banyak disukai orang karena bisa diolah menjadi aneka jenis makanan yang menyehatkan dan enak. Pohong merupakan jenis tanaman palawija yang telah banyak dibudidayakan di Asia Tenggara serta populer sekali sebagai masakan yang bergizi untuk masyarakat luas. Pohong memiliki rasa yang gurih serta bisa diolah dengan berbagai jenis hidangan misalnya keripik, gethuk, tape, kolak, lemet (utri) [4].

Perkembangan *Trend* Penjualan Pohong Keju yang meningkat, berimbas pada peningkatan volume penjualannya, sehingga membuat para pengusaha Pohong Keju dituntut untuk terus meningkatkan produktifitas dan kualitas produknya.

Atas dasar survey yang telah dilakukan Tim Pengusul, maka, perlu kiranya menjalin kerjasama dengan Mitra UKM Pohong Keju.

Jumlah Mitra UKM sebanyak 1 (satu) yang berlokasi Di Kelurahan Kandangan, Kecamatan Benowo, Kota Surabaya. mitra kerjasama untuk melaksanakan Program Pengabdian Masyarakat (PPM) Hibah Internal Universitas Wijaya Putra Surabaya Tahun 2021.

Dalam Proses Produksi Pohong Keju, Mitra UKM, masih menggunakan peralatan manual dan penjualan/pemasarannya dilakukan atas dasar pesanan konsumen dan ditempatkan pada sisi lahan Jalan Raya.

Permasalahan Produksi

Proses Produksi adalah “Suatu cara, metode maupun teknik bagaimana penambahan manfaat atau penciptaan faedah, bentuk, waktu dan tempat atas faktor-faktor produksi sehingga dapat bermanfaat bagi pemenuhan kebutuhan konsumen [1]. Berdasarkan Survey Tim Pengusul, mitra yang merupakan UKM belum memiliki peralatan produksi yang memadai, utamanya peralatan produksi/Pematong Pohong

mentah yang nantinya diolah menjadi Pohong Keju Goreng.

Permasalahan Manajemen Usaha

Pada Permasalahan manajemen usaha yang disoroti selain masalah produksi, masalah manajemen usaha merupakan bagian penting sebagai upaya keberlangsungan suatu usaha UKM. Berdasarkan wawancara Tim Pengusul dengan mitra UKM, permasalahan konkrit yang dihadapi oleh mitra UKM adalah :

▪ **Manajemen Pemasaran**

Menurut Shinta [5] Pemasaran yang baik akan memberikan peran terhadap kepuasan pelanggan dan menghasilkan laba.

Saat ini produksi “**Pohong Keju**” hanya dijual di Tepi jalan Raya. Rata-rata dalam satu bulan hanya memproduksi sekitar 7.680 biji. Harga yang ditawarkan per biji Rp. 1.000,- (Seribu Rupiah).

Menurut identifikasi Tim Pengusul, upaya pemasaran yang telah dilakukan oleh mitra UKM belum maksimal. Mitra UKM hanya mengandalkan pemasaran dengan cara penjualan di satu lokasi. Produk “**Pohong Keju**” belum memiliki label dan kemasan yang menarik. Harga jual disesuaikan atau dipengaruhi oleh daya beli masyarakat serta persaingan produk yang sejenis di pasaran.

Konsumen berasal dari berbagai kalangan, mulai anak-anak hingga orang dewasa kenal dan akrab dengan yang namanya “**Pohong Keju**”. Produk ini sangat tidak asing bagi siapapun. Itu berarti peluang memasarkannya jauh lebih mudah daripada produk yang asing atau baru ditawarkan. Pembuatan rasa “**Pohong Keju**” yang gurih dan renyah, kemasan/penyajian yang menarik akan sangat diminati oleh konsumen.

Tabel 1. Pasar Riil dan Proyeksi Pasar Potensial “Pohong Keju” 1 UKM per Bulan

Pasar Riil		Proyeksi Pasar Potensial	
Pasar Riil	Permintaan Riil	Pasar Potensial	Proyeksi Permintaan
Pelanggan melalui penjualan ditempat	7.680 biji per bulan	penjualan melalui outlet, pesanan pelanggan baik <i>offline</i> maupun <i>online</i>	8.000 biji per bulan

Tabel 2. Omzet Riil dan Proyeksi Potensi Omzet “Pohong Keju” 1 UKM per Bulan

Omzet Riil		Proyeksi Potensi Omzet	
Pasar Riil	Permintaan Riil	Pasar Potensial	Proyeksi Permintaan
Pelanggan melalui penjualan di tempat	Rp. 7.680.000,-	Penjualan keliling, penjualan melalui outlet, pesanan pelanggan baik <i>offline</i> maupun <i>online</i>	Rp. 8.000.000,-

▪ **Sumber Daya Manusia**

Menurut Handoko [2], manajemen sumber daya manusia adalah penarikan, seleksi, pengembangan, pemeliharaan, dan penggunaan sumber daya manusia untuk mencapai baik tujuan-tujuan individu maupun organisasi.

Sumber daya manusia (SDM) merupakan bagian penting untuk meningkatkan produktivitas usaha baru. SDM-UKM Produksi “**Pohong Keju**” membutuhkan peningkatan ketrampilan proses produksi “**Pohong Keju**” yang efektif, bermutu, dan higienis.

Tabel 3. Taraf Pendidikan & Kemampuan Manajemen Produksi Mitra Saat ini

Nama UKM	Pendidikan Formal	Kemampuan Manajemen Produksi
Diyan Tri Ariyono	Lulusan SMA umum	Kurang memiliki ketrampilan memproduksi “ Pohong Keju ” secara efisien dan higienis

▪ **Kewirausahaan (Inovasi)**

Menurut Slamet, dkk [6] kewirausahaan adalah proses menciptakan sesuatu yang baru dan memiliki nilai dengan mengorbankan waktu dan tenaga, melakukan pengambilan risiko finansial, fisik, maupun sosial, serta menerima imbalan moneter dan kepuasan serta kebebasan pribadi. Berdasarkan pengamatan Tim Pengusul, para mitra UKM

belum memaksimalkan daya kreativitas dan peluang yang ada. Para mitra belum melakukan inovasi, misalnya cita rasa Produksi “**Pohong Keju**” yang diproduksi belum bervariasi. Belum ada pemikiran untuk memproduksi “**Pohong Keju**” dalam berbagai cita rasa.

▪ **Manajemen Keuangan**

Menurut Sartono [3] Manajemen keuangan yang baik akan mempermudah pengalokasian dana untuk kegiatan usaha.

Saat ini para mitra UKM hanya mencatat segala pengeluaran bahan utama, bahan pembantu dan lain-lain dalam sebuah buku catatan. Sedangkan biaya tenaga kerja belum dimasukkan sebagai ongkos produksi. Perencanaan bisnis lebih banyak didasarkan pada perkiraan mitra saja tanpa didukung data keuangan aktivitas riil bisnisnya. Mitra masih bingung cara menentukan laba usaha.

▪ **Manajemen Mutu dan Kesehatan**

Susilo, Willy [7] mendefinisikan manajemen mutu sebagai “upaya sistematis melalui fungsi perencanaan, pelaksanaan, pemeriksaan atau pengendalian serta tindak lanjut terhadap semua unsur organisasi, baik internal maupun eksternal yang tercakup dalam dimensi material, metode, mesin, dana, manusia, lingkungan, sasaran mutu yang telah ditetapkan dalam rangka memberikan kepuasan kepada pelanggan untuk masa sekarang maupun di masa mendatang”. Pada proses produksi masih menggunakan peralatan yang kurang higienis. Produk “**Pohong Keju**” belum memiliki label halal. Hal ini akan berdampak pada rendahnya tingkat higienitas proses produksi serta tingkat jaminan mutu produk bagi konsumen.

Solusi dan Target Luaran

Solusi dan Target luaran yang diharapkan dicapai dari kegiatan yang diusulkan ini adalah adanya peningkatan jumlah produksi, volume pemasaran, pengelolaan kewirausahaan (inovasi), Pengelolaan administrasi keuangan, dan pengelolaan manajemen mutu dan kesehatan. Sehingga Mitra UKM mampu berkembang menjadi wirausaha yang siap memenuhi permintaan pelanggan serta siap dalam iklim kompetisi usaha. Berikut penjelasan secara spesifik mengenai luaran solusi yang hendak dicapai, yaitu : 1) Produksi : Workshop dan pendampingan proses produksi dan Target Luaran berupa 1 (satu) unit Alat Pemotong Pohong ; 2) Pemasaran : Solusinya adalah

workshop dan pendampingan manajemen pemasaran dan Target Luarannya adalah dalam bentuk promosi di media sosial dan website (blogspot) ; 3) Kewirausahaan : Solusi dalam bentuk workshop dan pendampingan manajemen kewirausahaan (Inovasi) dan Target Luarannya adalah Pembuatan label dan kemasan produk ; 4) Manajemen Keuangan : Solusinya adalah workshop dan pendampingan manajemen keuangan dan Target luaran adalah penyusunan laporan keuangan yang terdiri dari : laporan harian kas, laporan neraca, dan laporan laba/rugi ; 5) Manajemen Mutu dan Kesehatan : workshop dan pendampingan manajemen mutu & kesehatan dan Target luaran adalah Penyusunan Buku Panduan Manajemen Mutu & Kesehatan

▪ **Maksud dan Tujuan**

Adapun maksud dan tujuan dari program pemberdayaan masyarakat ini adalah adanya kerjasama yang komprehensif dengan Mitra UKM, agar usahanya dapat berkembang dengan baik, diantaranya ada;lah peningkatan jumlah produksi, peningkatan keuntungan, pemasaran produk yang terkoneksi dengan media social, laporan keuangan yang tersusun rapi, dan inovasi dalam hal label dan kemasan

METODE PELAKSANAAN

Secara Teknis Pelaksanaan kegiatan Pemberdayaan Masyarakat ini adalah sebagai berikut :

1. Produksi

Prioritas Permasalahan :

- a) Proses Produksi lama
- b) Pencatatan kebutuhan bahan baku dan bahan penunjang belum tertata dengan rapi serta belum adanya rencana produksi yang jelas

Metode Pelaksanaan :

- a) Penyediaan 1 (satu) unit alat pemotong pohong keju
- b) Pelatihan dan pendampingan proses produksi
- c) Buku panduan penggunaan alat/*manual book*

2. Pemasaran

Prioritas Permasalahan :

- 1) Proses pemasaran hanya dilakukan di satu lokasi tempat mitra UKM berjualan

Metode Pelaksanaan :

- a) Pembuatan media sosial dan *website*

- b) Workshop dan pendampingan manajemen pemasaran
- 3. Kewirausahaan (Inovasi)**
Prioritas Permasalahan :
a) Label dan kemasan produk masih sederhana
b) Dalam membuat Inovasi produk, hanya sebatas keahlian yang dimiliki Mitra UKM
Metode Pelaksanaan :
a) Pembuatan label dan kemasan produk
b) Workshop dan pendampingan manajemen kewirausahaan (Inovasi)
- 4. Manajemen Keuangan**
Prioritas Permasalahan :
a) Tidak adanya pemisahan biaya kebutuhan bahan baku dan penunjang serta biaya tenaga kerja
b) Laporan keuangan disusun sangat sederhana
Metode Pelaksanaan :
a) Penyusunan laporan keuangan yang terdiri dari : laporan harian kas, laporan neraca, dan laporan laba/rugi
- 5. Manajemen Mutu & Kesehatan**
Prioritas Permasalahan :
a) Metode & peralatan proses produksi kurang higienis
Metode Pelaksanaan :
a) Penyusunan buku panduan manajemen mutu & kesehatan
b) Workshop dan pendampingan manajemen mutu & kesehatan

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan Program Pemberdayaan Masyarakat ini dimulai dengan Survei ke Mitra UKM. POHONG KEJU, dengan pemilik bernama Diyan Tri Aryono, yang beralamat di Tengger Raya, kelurahan kandang, kecamatan Benowo, Surabaya

Tujuan dari Survei lokasi usaha Mitra UKM tersebut untuk melihat kondisi yang sebenarnya di lapangan serta mengumpulkan data-data untuk digunakan sebagai perbaikan dan pengembangan produksi dan manajemen usaha yang akan dilakukan oleh Tim Pemberdayaan masyarakat, khususnya pembuatan Pohong Keju.

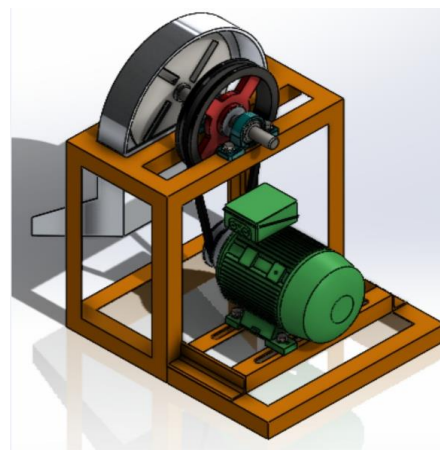
Setelah Melihat kondisi riil di lapangan, maka Tim menyusun program dalam bentuk workshop dan pendampingan pada berbagai bidang permasalahan yaitu produksi, pemasaran, kewirausahaan (inovasi), manajemen keuangan, dan manajemen mutu &

kesehatan. Selama ini yang dipakai oleh Mitra UKM dalam mengelola usahanya masih bersifat manual belum ada pengelolaan dan strategi bisnis yang terarah dan terukur.

Hasil dari program pemberdayaan masyarakat ini, penjualan pohong keju mengalami peningkatan yang signifikan, pemasaran sudah melalui media online, memiliki inovasi dalam hal kemasan, pengelolaan keuangan yang lebih rapi, serta proses produksi yang mengacu buku panduan manajemen mutu & kesehatan.

Berikut ini hasil Pemberdayaan Masyarakat untuk peningkatan usaha UKM. Pohong Keju :

1) Desain Mesin Pemotong Pohong



Gambar 1. Desain Mesin Pemotong Pohong

Spesifikasi Alat :

- Kapasitas Proses : 50 Kg/Jam
- Dimensi Mesin : 500 mm x 500 mm x 650 mm
- Penggerak : Elektro Motor
- Daya : ½ HP
- Voltage/Tegangan Listrik : 220 V

2) Proses Produksi Pohong Keju

- 1) Proses Pengupasan Pohong mentah



Gambar 2. Proses Pengupasan Pohong Mentah

- b) Proses Pencucian Pohong mentah yang sudah dikupas



Gambar 3. Proses Pencucian Pohong Mentah

- c) Setelah dicuci/dibersihkan, Pohong mentah dipotong-potong



Gambar 4. Pohong mentah dipotong-potong

- d) Pembuatan adonan atau bumbu Pohong keju (Keju, garam dan air)



Gambar 5. Pembuatan adonan atau bumbu Pohong Keju

- e) Adonan atau bumbu yang sudah dibuat, kemudian dimasukkan ke dalam Blender dengan diberi air secukupnya untuk dihaluskan



Gambar 6. Penghalusan Adonan atau bumbu pohong keju

- f) Proses Pengukusan Pohong Keju ke dalam minyak Goreng yang dipanaskan



Gambar 7. Proses Pengukusan Pohong Keju

- g) Pohong yang sudah dikukus kemudian disiram dengan adonan atau bumbu yang sudah dihaluskan



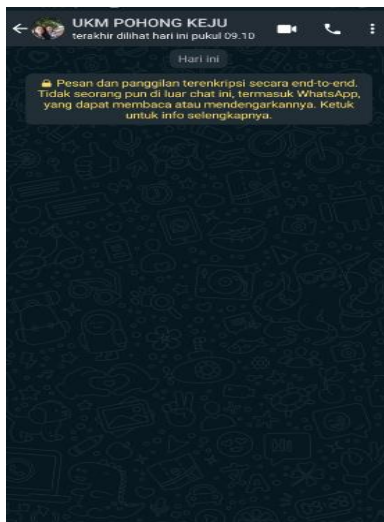
Gambar 8. Proses Penyiraman adonan yang sudah cair

3) Hasil Akhir Produk Pohong Keju



Gambar 9. Hasil akhir Produk Pohong Keju

4) Workshop dan Pendampingan Manajemen Pemasaran lewat media sosial



Gambar 10. Workshop dan Pendampingan Manajemen Pemasaran lewat media sosial

5) Workshop dan Pendampingan Kewirausahaan (Inovasi)



Gambar 11. Workshop dan Pendampingan Kewirausahaan (Inovasi)

6) Penyusunan Laporan Laba/Rugi

Tabel 4. Penyusunan Laporan Laba/Rugi

Laporan Laba/Rugi Mitra UKM Bulan April 2021		Rp.
Hasil Penjualan = 8.000 biji x Rp. 1.000,-		8.000.000
<u>Beban Pokok Penjualan</u>	<u>Rp.</u>	
- Bahan baku singkong 160 kg @ Rp. 5.000,-	800.000	
=		
- Keju singkong 10 Bks @ Rp. 15.000,-	150.000	
=		
- Garam 10 Pak @ Rp. 5.000,-	50.000	
=		
- Minyak Goreng 15 Bks @ Rp. 15.000,-	225.000	
=		
- Gas Elpiji 3 kg 10 Tabung @ Rp. 17.500,-	175.000	
=		
	=	1.400.000
Upah kerja = 1 orang @ Rp. 500.000	500.000	500.000
=		
Jumlah Beban Pokok Penjualan		(1.900.000)
Laba Bersih		6.100.000

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil kegiatan Pengabdian Masyarakat yang sudah dilakukan oleh Tim Pengabdian Masyarakat menghasilkan output yang sangat bermanfaat bagi pengembangan usaha Mitra UKM. Diantaranya adalah Omzet Penjualan mengalami peningkatan signifikan dari penjualan sebelumnya, pemasaran produk tidak hanya dilakukan melalui penjualan ditempat tapi sudah dipasarkan melalui media sosial yaitu Instagram dan whatsapp, pengelolaan kewirausahaan lebih terarah dengan adanya perencanaan usaha dalam satu tahun, serta pengelolaan administrasi keuangan lebih tertata rapi, sehingga jelas pembukuannya.

DAFTAR PUSTAKA

[1] Assauri, Sofjan. 2008. Manajemen Produksi dan Operasi. Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi, Universitas Indonesia, Jakarta.
 [2] Handoko, T. Hani. 2011. Manajemen Personalia dan Sumber Daya Manusia, Yogyakarta : Penerbit BPFE.

- [3] Sartono Agus. 2013. Manajemen Keuangan, Teori dan Aplikasi. Edisi Keempat, BPFE. Yogyakarta.
- [4] Sarlina Palimbong dkk. 2019. Pelatihan dan Pendampingan Inovasi Olahan Umbi Singkong (manihot spp.) bagi pelaku UMKM Sektor Usaha Kaki Lima Di Salatiga. Abditani : Jurnal Pengabdian Masyarakat 2 (2) 67-72. e-ISSN : 2622-4690, p-ISSN : 2622-4682.
- [5] Shinta Agustina. 2016. Manajemen Pemasaran. Universitas Brawijaya Press (UB. Press). Malang.
- [6] Slamet, F., Hetty, k., dan Mei L. 2016. Dasar-Dasar Kewirausahaan. Edisi kedua. Indeks. Jakarta.
- [7] Susilo, Willy. 2003. Audit Mutu Internal. Edisi Bahasa Indonesia. Bandung : varqistatama. Binamega.
- [8] Sumayang, Lalu. 2003. Dasar-Dasar Manajemen Produksi dan Operasi. Jakarta : Salemba Empat.
- [9] Skousen. 2016. Akuntansi Keuangan Menengah. Buku satu. Penerbit Salemba Empat. Jakarta.
- [10] Subramanyan K.R. 2015. Analisis Laporan Keuangan. Penerbit Salemba Empat. Jakarta.
- [11] Sunyoto. D. 2014. Dasar-dasar Manajemen Pemasaran. Cetakan Pertama. Yogyakarta : CAPS.
- [12] Tjiptono, Fandy. 2011. Service Quality and Satisfaction Edisi Kedua. Yogyakarta : Penerbit Andi.
- [13] Tjiptono, Fandy. 2014. Pemasaran Jasa. Jakarta : Gramedia Cawang.
- [14] Wibowo dan Priansa. 2017. Manajemen Komunikasi dan Pemasaran. Cetakan ke-1. Bandung : Alfabeta, cv.
- [15] Zethaml, Valarie, Mary Jo Bitner, Dwayne D. Gremler. 2013. *Service Marketing*. McGraw-Hill International Edition.