

**PEMBERDAYAAN USAHA ROTI DAN KERIPIK
DI KABUPATEN KARANGANYAR DAN SUKOHARJO
MELALUI TEKNOLOGI PENGOLAHAN TEPUNG TERIGU**

Oleh:

Heru Irianto, Budhi Haryanto, dan Malik Cahyadin

Universitas Sebelas Maret

Email: irian_her@yahoo.com

Abstract

This activity aims to improve the quality and quantity of production, and to improve the quality of financial management in “Brownis Cinta” and “Salsabila”. The method includes the introduction of production equipment, laboratory testing, and training of financial bookkeeping. The conclusion of these activities are: (1) “Brownis Cinta” and “Salsabila” have received and used production equipment to improve the quality and quantity of products; (2) organoleptik test results showed that the age of the product expiry more than three (3) days; and (4) “Brownis Cinta” and “Salsabila” have understood and tried to arrange financial bookkeeping.

Keywords: *empowerment, SMEs, cake and bakery, chips*

PENDAHULUAN

Analisis Situasi

Produk pangan olahan dari aneka tepung baik tepung terigu maupun beras dapat berupa beragam roti, kue maupun keripik saat ini telah berkembang di berbagai daerah baik di perkotaan maupun di perdesaan. Bahan baku berupa tepung dipadukan dengan bahan baku lokal seperti pisang, ketela, waluh dan telur jadilah berbagai pangan olahan enak namun juga terjangkau menjadi brownis, cake, aneka bolu; bikan ambon, pi-

sang bolen, roti krumpul, dan aneka keripik.

Di perkotaan hasil olahan yang berupa aneka roti dan kue maupun keripik dikonsumsi sebagai buah tangan maupun untuk keperluan resepsi/pesta dan kebutuhan sehari-hari, sedangkan di perdesaan yang sering dijadikan buah tangan resepsi adalah roti krumpul. Kondisi ini mengindikasikan bahwa permintaan aneka roti, kue dan keripik di perkotaan dan di perdesaan relatif tinggi.

Peluang usaha aneka roti, kue dan keripik telah ditangkap oleh banyak pelaku industri kecil, di antaranya usaha roti dan kue Brownis Cinta di Kecamatan Kota Karanganyar dan Salsabila di Kecamatan Mojolaban Sukoharjo. Usaha Brownis Cinta yang dimiliki oleh Bapak Fauzi Yunianto didirikan pada tahun 2010 berlokasi di Desa Badranasri RT 02 RW 11 Kelurahan Cangakan Karanganyar dengan produk utamanya adalah brownis dan donat kentang, sedangkan usaha Salsabila dimiliki oleh ibu Surati, berdiri pada tahun 2009 di Ganggasan RT 3 RW 5 Desa Demakan Mojolaban Sukoharjo dengan produk utamanya adalah roti pisang bolen, kue kering maupun aneka keripik.

Proses produksi di Brownis Cinta sudah menggunakan teknologi tepat guna, namun di Salsabila masih ada yang dilakukan secara sederhana. Meskipun demikian, produk yang dihasilkan telah mempunyai izin PIRT maupun halal sehingga mampu menembus pasar, baik di perdesaan maupun toko oleh-oleh di perkotaan. Kondisi usaha dari masing usaha ditunjukkan oleh kemampuan omset, serapan tenaga kerja, maupun tingkat keuntungan. Rata-rata omset Brownis Cinta mencapai Rp 100.000.000/bln, dengan keuntungan Rp 30.000.000/bln, dan mampu menyerap tenaga kerja 10

orang. Hal ini menunjukkan bahwa UKM Brownis Cinta telah mampu berkontribusi dalam pengembangan usaha makanan di wilayah Karesidenan Surakarta dan penyerapan tenaga kerja di daerahnya. Penjelasan tentang contoh produk Brownis Cinta dapat dilihat pada Gambar 1.

Rata-rata omset Salsabila mencapai Rp 20.000.000/bln, dengan keuntungan Rp 6.000.000/bln, dan mampu menyerap tenaga kerja 4 orang. Hal ini menunjukkan bahwa UKM Salsabila berusaha untuk berperan aktif dalam meningkatkan/mengembangkan usaha dan penyerapan tenaga kerja di daerahnya. Berbagai produk keripik yang dihasilkannya ditujukan untuk mengoptimalkan bahan baku lokal dan mempertahankan makanan khas yang ada di wilayah Karesidenan Surakarta. Penjelasan tentang contoh produk Salsabila dapat dilihat pada Gambar 2.

Tujuan dan Manfaat

Agar omset penjualan dapat meningkat, salah satu usaha yang dapat dilakukan adalah memperluas pasar. Perluasan pasar yang dilakukan akan berhasil jika peningkatan produksi mempunyai kualitas produk yang konsisten dari sisi rasa maupun daya tahannya maupun pengelolaan usaha yang baik. Kedua permasalahan

tersebut seringkali menjadi kendala UKM olahan pangan untuk mengembangkan usahanya. Permasalahan tersebut juga terjadi di UKM Brownis

Cinta maupun UKM Salsabila. Oleh karena itu, tujuan kegiatan pengabdian masyarakat ini seperti berikut.



Gambar 1. Produk Brownis Cinta di Kabupaten Karanganyar



Gambar 2. Produk Salsabila di Kabupaten Sukoharjo

- Untuk meningkatkan kualitas dan kuantitas produk UKM Brownis Cinta dan Salsabila melalui pemberian introduksi peralatan produksi.
- Untuk meningkatkan kualitas pengelolaan usaha melalui pemberdayaan di bidang pembukuan keuangan usaha.

Manfaat yang diharapkan dari kegiatan ini seperti berikut.

- Meningkatkan kualitas dan kuantitas produk yang dihasilkan oleh ke dua UKM mitra.
- Meningkatkan kualitas pengelolaan pembukuan keuangan usaha UKM mitra.

Landasan Teori

Pengertian Pemberdayaan

Undang-Undang No. 20 Tahun 2008 tentang UMKM telah mendefinisikan pemberdayaan sebagai berikut (Pasal 1 ayat 8):

Pemberdayaan adalah upaya yang dilakukan Pemerintah, Pemerintah Daerah, Dunia Usaha, dan masyarakat secara sinergis dalam bentuk penumbuhan iklim dan pengembangan usaha terhadap Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah sehingga mampu tumbuh dan berkembang menjadi usaha yang tangguh dan mandiri.

Berdasarkan definisi diatas ada beberapa konsep penting terkait de-

ngan pemberdayaan, yaitu: upaya sinergis, penumbuhan iklim dan pengembangan usaha, mampu tumbuh dan berkembang, usaha yang tangguh dan mandiri. Konsep tersebut dapat terlaksana atau dicapai oleh UMKM apabila pemerintah, pemerintah daerah, dunia usaha, dan masyarakat secara bersama-sama berperan aktif sesuai dengan kompetensinya masing-masing.

Sudarmadi (2008) menyimpulkan bahwa pengembangan ekonomi produktif di masyarakat dapat melibatkan/dilakukan oleh para pemuda melalui skema pemberdayaan ekonomi. Para pemuda tersebut tergabung dalam karang taruna desa. Dengan demikian, pemberdayaan ekonomi masyarakat perlu didukung peran aktif para pemuda desa.

Kajian Terdahulu

Ambarwati (2010) memberikan penjelasan bahwa persepsi masyarakat terhadap beberapa merek roti adalah sebagai berikut: (1) Roti Ganep's belum menjadi merek terpopuler dan pilihan mereka (posisi *fast recall*), (2) Roti Dika menempati posisi *top of mind*, (3) Roti Wonder menempati posisi *fast recall*, (4) Roti Luwes menempati posisi *fast recall*, (5) dan Roti Kecil menempati posisi *fast recall*.

Arifin (2011) menyimpulkan bahwa penggunaan roti tepung pisang dapat diuji secara ilmiah. Pengujian tersebut menggunakan tiga indikator, yaitu: daya pengembangan roti tepung pisang; kadar air roti tepung pisang; dan uji daya terima meliputi pengujian warna, tekstur, aroma dan rasa.

Yumanda (2009) memberikan penjelasan bahwa Industri Rumah Tangga (IRT) Cap Kelinci adalah penghasil keripik singkong. Beberapa keunggulan IRT tersebut adalah keunggulan produk, sikap jujur, dan ramah terhadap pelanggan. Strategi pemasaran yang digunakan adalah pendekatan “keunggulan produk”.

METODE PENGABDIAN

Introduksi Mesin *Spinner*

Proses penggorengan keripik merupakan proses yang paling krusial dalam pembuatan keripik. Hasil penggorengan diharapkan bahan yang diolah menjadi keripik yang renyah dan enak, tidak mengandung minyak yang berlebih. Kandungan minyak yang berlebih membuat keripik tidak renyah dan cepat basi. Introduksi mesin *spinner* dimaksudkan untuk penirisan minyak dari keripik setelah digoreng sehingga sesuai dengan tingkat kekeringan yang diharapkan. Mesin *spinner* yang diberikan khusus untuk proses penirisan pangan sehingga ha-

rus berbahan baku *stainless steel* dengan kapasitas 5kg untuk UKM Salsabila.

Introduksi *Show case*

Kualitas produk yang tinggi akan tetap bertahan dengan baik dan dapat menarik jika disajikan dengan baik pula. Selama ini UKM Mitra hanya menggunakan rak sederhana sebagai tempat hasil produksi roti basah. Hal ini mengakibatkan kurang menarik perhatian bagi calon konsumen. Untuk itu, UKM Mitra akan diintroduksi sebuah *show case* dengan spesifikasi ukuran 90 x 47 x 68 (H).

Uji Organoleptik dan Uji Laboratorium

Perkiraan kadaluwarsa penting untuk produk pangan karena perkiraan yang tidak tepat akan merugikan konsumen maupun produsen. Jika waktu penetapan terlalu cepat akan berpengaruh terhadap produsen karena waktu edar lebih rendah dari yang seharusnya. Sebaliknya jika waktu penetapan kadaluwarsa terlalu lama akan berpengaruh terhadap berkembangnya jamur pembusuk sehingga produk tersebut menjadi basi dan akan ditolak konsumen, sehingga produsen juga akan rugi. Selain itu, produk pangan yang sudah basi tersebut dikonsumsi konsumen dapat mengakibatkan pe-

nyakit.

Kondisi demikian menuntut produsen untuk dapat menetapkan waktu kadaluwarsa dengan baik, sehingga bagi konsumen memberikan pangan sehat dan bagi produsen memberi keuntungan. Penentuan waktu kadaluwarsa akan ditempuh dengan 2 cara, yang pertama dengan teknis organolotik, dan yang kedua dengan uji laboratorium. Uji organolotik dilakukan dengan melakukan pengamatan fisik dalam bentuk perubahan warna dan rasa produk pangan yang diproduksi memerlukan waktu berapa lama. Waktu tersebut dianggap sebagai waktu kadaluwarsa produk yang bersangkutan. Sementara itu, penentuan kadaluwarsa dengan uji laboratorium ditujukan untuk memperkirakan waktu kadaluwarsa berdasarkan kandungan zat-zat maupun mineral yang dikandungnya. Kedua metode tersebut akan dilakukan pada produk-produk UKM Brownis Cinta.

Pelatihan Pembukuan Keuangan Usaha

Pelatihan pembukuan keuangan usaha menggunakan program *Microsoft Excel* untuk kedua UKM mitra. Dalam pelatihan pembukuan keuangan usaha ini UKM mitra akan dilatih untuk: (1) membuat jurnal transaksi keuangan usaha, (2) membuat neraca dan laporan rugi laba, dan (3)

membuat analisis keuangan dalam periode tertentu dengan menghitung *net profit* (pendapatan bersih).

Pendampingan

Kegiatan pendampingan proses produksi dan pembukuan keuangan usaha dilakukan dalam rangka memberikan motivasi dan praktik kepada mitra untuk meningkatkan kualitas dan kuantitas produk melalui alat-alat produksi yang telah diberikan. Selain itu, tim pengabdian juga mendorong dan memberikan praktik pencatatan transaksi keuangan untuk memudahkan para mitra mengetahui kondisi keuangan usahanya. Kegiatan ini juga merupakan praktik riil pemberdayaan usaha kecil yang dilakukan oleh tim pengabdian.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Sosialisasi Kegiatan Pengabdian Masyarakat

Sosialisasi kegiatan pengabdian masyarakat dilakukan kepada kedua mitra untuk menjalin komunikasi yang aktif dan interaktif tentang agenda pengabdian yang akan dilakukan. Kegiatan ini juga dimaksudkan untuk menciptakan persepsi yang sama antara tim pengabdian dan mitra selama proses pelatihan dan pendampingan.

Pokok bahasan yang didiskusikan selama proses sosialisasi seperti berikut.

- Rencana pembelian alat produksi yang akan digunakan oleh mitra.
- Rencana penyerahan alat produksi berupa mesin *spinner* dan *show case*.
- Rencana pelaksanaan uji organolotik dan laboratorium.
- Rencana pelaksanaan pelatihan pembukuan keuangan usaha.

Semua pokok bahasan di atas dijelaskan oleh Gambar 3.

Hasil yang diperoleh dari kegiatan sosialisasi pengabdian masyarakat adalah bahwa mitra telah memahami pentingnya kegiatan ini untuk meningkatkan usahanya. Selain itu, mereka juga akan berkontribusi secara aktif pada setiap kegiatan pengabdian yang dilakukan.



Gambar 3. Sosialisasi Kegiatan Pengabdian Masyarakat



Gambar 4. Penyerahan Mesin *Spinner* dan *Show Case*

Introduksi Mesin *Spinner* dan *Show Case*

Kegiatan introduksi mesin *spinner* dan *show case* didahului dengan penyerahan kedua alat tersebut kepada mitra. Hal ini dapat dilihat pada Gambar 4. Kedua alat produksi ini diberikan oleh tim pengabdian sesuai dengan kebutuhan para mitra untuk meningkatkan kualitas dan kuantitas produksinya. Tim pengabdian memberi motivasi serta penekanan akan pentingnya kualitas produk untuk mempertahankan konsumen loyal dan menarik minat calon konsumen.

Hasil yang diperoleh dari kegiatan ini seperti berikut.

- UKM mitra akan menggunakan *show case* sebagai tempat untuk menyimpan produknya baik di rumah/tempat produksi maupun pada saat mengikuti pameran.
- UKM mitra akan menggunakan mesin *spinner* untuk mengurangi kadar minyak pada keripik yang mereka produksi. Hal ini ditujukan dalam rangka meningkatkan kualitas keripik tersebut.
- UKM mitra termotivasi untuk meningkatkan kualitas dan kuantitas produknya. Hal ini ditujukan untuk memperluas area pemasaran.

Uji Organolotik

Hasil uji organolotik menunjukkan bahwa produk brownis dari

UKM Brownis Cinta bisa bertahan lebih dari 3 hari pada semua varian rasa (10 varian). Sepuluh varian tersebut adalah original, hitam-putih, coklat kacang, strowbery, blueberry, pandan, tiramisu, pelangi moca, oven almaund, dan pudding.

Pelatihan Pembukuan Keuangan Usaha

Kegiatan pelatihan pembukuan keuangan usaha ditekankan pada penyusunan transaksi keuangan usaha dengan program *Microsoft Excel*. Penjelasan kegiatan ini sebagaimana terlihat pada Gambar 5. Aktivitas yang dilakukan selama pelatihan seperti berikut.

- Tim pengabdian memberikan konsep umum pencatatan transaksi keuangan usaha mulai dari jurnal sampai neraca dan laporan laba/rugi. Pendekatan yang dilakukan dalam kegiatan ini ada ilustrasi/praktik langsung pencatatan keuangan usaha secara sederhana menggunakan *Microsoft Excel*.
- UKM mitra memberikan informasi komponen asset, biaya dan pendapatan usaha yang dimilikinya.
- UKM mitra mencoba mengikuti arahan tim pengabdian untuk menyusun pembukuan keuangan usahanya.



Gambar 5. Pelatihan Pembukuan Keuangan Usaha

Hasil yang telah diperoleh dari kegiatan pelatihan pembukuan keuangan usaha seperti berikut.

- Tim pengabdian telah memotivasi dan menyakinkan para mitra bahwa pencatatan keuangan usaha harus dibuat untuk membantu mereka dalam mengetahui dan menganalisis kondisi keuangan usahanya.
- Tim pengabdian telah melihat bahwa para mitra telah menyusun pembukuan keuangan usahanya dengan menggunakan program *Microsoft Excel*.
- UKM mitra telah mempunyai pembukuan keuangan usaha secara sederhana untuk mengetahui kondisi keuangan usahanya.

PENUTUP

Kesimpulan

Berdasarkan kegiatan pengabdian masyarakat yang telah dilakukan dapat disimpulkan sebagai berikut.

- UKM mitra telah menerima dan menggunakan alat produksi yang di-

berikan untuk meningkatkan kualitas dan kuantitas produknya.

- Hasil uji organoloptik dan laboratorium menunjukkan bahwa produk brownis bisa lebih dari 3 hari.
- UKM mitra telah memahami dan mencoba menyusun pembukuan keuangan usahanya.

Saran

Berdasarkan kesimpulan kegiatan pengabdian ini dapat dirumuskan saran sebagai berikut.

- UKM mitra diharapkan tetap menjaga kualitas produknya untuk mempertahankan kepercayaan konsumen. Selain itu, kualitas produk makanan dapat berarti para UKM mitra menjaga kebersihan dan kesehatan produk yang mereka jual.
- UKM mitra diharapkan memberikan informasi periode kedaluarsa produknya sesuai dengan hasil uji organoloptik dan laboratorium yang telah dilakukan oleh tim pengabdian.

- UKM mitra diharapkan menyusun pembukuan keuangan usaha sebagaimana yang telah mereka lakukan pada saat pelatihan dan pendampingan. Pembukuan keuangan usaha tersebut dapat digunakan sebagai bahan evaluasi kondisi keuangan usaha dan memperoleh modal usaha dari lembaga keuangan atau dana bergulir dari pemerintah.

DAFTAR PUSTAKA

- Ambarwati. 2010. “Analisis *Brand Awareness* (Kesadaran Merek) Pada Perusahaan Roti Ganep’s di Kota Surakarta”. *Tugas Akhir*. Fakultas Ekonomi Universitas Sebelas Maret, Surakarta.
- Anonim, 2012. *Studi Prospek dan Peluang Pasar Industri Terigu (Gamdum) di Indonesia, 2013 – 2017*. CDMI – Consulting.
- Arifin, Suhartono. 2011. “Studi Pembuatan Roti dengan Substitusi Tepung Pisang Kepok (*Musa Paradisiaca Formatypica*)”. *Skripsi*. Fakultas Pertanian Universitas Hasanuddin. Makassar.
- Maksindo. 2012. *Mesin Spinner Peniris Minyak*. www.tokomesin.com. Diakses Tanggal 22 April 2013.
- Maksindo. 2012. *Showcase Roti*. www.tokomesin.com. Diakses Tanggal 22 April 2013.
- Pamungkas, O Y. 2010. “Pengaruh Proporsi Talas: Tepung Tapioka dan Penambahan NaHCO₃ terhadap Karakteristik Keripik Simulasi Talas”. *Skripsi*. UPN Surabaya.
- Sudarmadi, Anton. 2008. “Pemberdayaan Kelompok Ekonomi Produktif Sidodadi oleh Karang Taruna Bangun Desa Srimartani Piyungan Bantul”. *Skripsi*. Yogyakarta. Fakultas Dakwah UIN Sunan Kalijaga.
- Santi, YM. 2009. “Analisis Usaha Agroindustri Keripik Belut (*Mono-pteris Albus Zuiewu*) Di Kabupaten Klaten”. *Skripsi*, Fakultas Pertanian UNS Solo.
- Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah.
- Yumanda, Syahreza. 2009. “Strategi Pemasaran Keripik Singkong Industri Rumah Tangga Cap Kelinci di Tanjung Morawa Kabupaten Deli Serdang”. *Skripsi*. Fakultas Pertanian USU. Medan.