Prosiding SINAPTEK
ISBN: 978-602-53420-1-1

PKM KELOMPOK USAHA OLAHAN KACANG UNTUK OLEH-OLEH KHAS BALI

Ni Made Dwi Puspitawati[1], I Made Hendra Wijaya[2], Ida Ayu Putu Utami Paramita[3]

[1,3]Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi, [2]Program Studi Ilmu Hukum
Fakultas Hukum, Universitas Mahasaraswati Denpasar
Email: dwipuspitawati10@unmas.ac.id[1]

ABSTRAK

Kacang Disco Kecak Mama dan Kacang Surya Bali merupakan bisnis yang bergerak di bidang olahan kacang terutama untuk oleh oleh Khas Bali. Permasalahan yang dihadapi oleh kelompok usaha ini yaitu mengenai kebutuhan alat produksi, kontrak kerja, perhitungan stok dan sistem pemasaran yang masih konvensional. Metode yang dilakukan antara lain metode pendampingan dilakukan saat pemberian alat produksi, menerapkan sistem manajemen stok yang baik, dan penerapan promosi melalui media sosial, serta peningkatan kesadaran akan pentingnya kontrak kerja dengan karyawan. Selanjutnya metode diskusi dilakukan untuk memecahkan masalah yang ada, dan metode keberlanjutan bertujuan memantau kegiatan di lapangan agar tetap dapat dilanjutkan oleh mitra PKM. Dari pelaksanaan pengabdian ini, mitra dapat meningkatkan kapasitas dan kualitas produksi, mengefisiensikan waktu dan mampu membuat kacang lebih bersih, kering dan tahan lama, serta lebih higienis. Selain itu pemasaran melalui media sosial diharapkan dapat meningkatkan penjualan.

Kata kunci: kacang, kualitas, oleh-oleh khas bali

ABSTRACT

Kacang Disco Kecak Mama and Kacang Surya Bali are a business that is engaged in the processing of nuts, especially for the Balinese Souvenirs. The problems faced by this business group are about the need for production equipment, employment contracts, stock calculations and a conventional marketing system. The methods carried out include mentoring methods when giving production equipment, implementing a good stock management system, and implementing promotions through social media, as well as increasing awareness of the importance of employment contracts with employees. Furthermore, the discussion method is carried out to solve existing problems, and the sustainability method aims to monitor activities in the field so that it can continue with PKM partners. From the implementation of this program, partners can increase production capacity and quality, make time efficient and able to make beans cleaner, drier and longer lasting, and more hygienic. In addition marketing through social media is expected to increase sales.

Keywords: *peanut, quality, Balinese souvenirs*

1. Pendahuluan

Persaingan bisnis pada saat ini berkembang begitu cepat. Setiap pengusaha dalam bidang apapun memerlukan strategi bisnis di dalam memenangkan persaingan pasar. Konsumen akan memilih produk atau jasa yang memberikan nilai terbesar bagi mereka (Maria dan Ashori, 2013). Sehingga cara untuk mempertahankan pasar yaitu dengan membuat konsumen puas termasuk memberikan mutu produk dan kualitas layanan yang terbaik (Ashori dan Lagner, 2017 dan Kotler, 2010).

Usaha olahan kacang didirikan oleh Bapak Nengah Sularta di Desa Nyanglan, Kabupaten Bangli yang diberi nama Kacang Surya Bali awalnya hanya mengolah 50kg kacang kapri hasilnya dijual di Pasar Singaraja dan Klungkung. Namun seiring berjalannya waktu, kacang Surya Bali mampu meningkatkan produksi hingga 300kg/hari pada tahun 2014. Varian rasanya pun tidak hanya sebatas rasa original, melainkan mitra mampu melakukan eksperimen dan berhasil mengolah kacang kapri menjadi rasa manis dan bumbu pedas. Selain itu, pengusaha mitra memutuskan untuk mengolah tidak hanya kacang kapri, melainkan juga mengolah kacang mentik dan kacang kedelai. Akhir tahun 2014, pemasaran kacang Surya Bali pun saat itu meluas hingga ke Oleh-Oleh Khas Bali, hingga Bandara Internasional Ngurah Rai di keberangkatan Domestik. Memasuki tahun 2015, Kacang Surya Bali memperluas bahan baku kacang tidak hanya kacang kapri, kacang mentik dan kacang kedelai melainkan juga mengolah kacang mete. Kacang mete diolah menjadi rasa original, manis dan asin. Pemasaran kacang Surya Bali pun pada tahun 2015 meluas hingga Bandara Medan, Bandara Surabaya, Jakarta, Pasar Karangasem hingga Pasar Tabanan.

Gambar 1. Kegiatan Produksi Kacang Surya Bali

Bertitik tolak dari analisis situasi tersebut, maka dapat dijabarkan dalam tabel berikut ini:

Tabel 1. Profil Pengusaha Mitra Pertama

1.	Nama Mitra	Kacang Surya Bali
2.	Nama Pengusaha Mitra	Bapak Nengah Sulatra
3.	Bidang Kegiatan Utama	Usaha Mikro Olahan Kacang
4.	Alamat Pengusaha Mitra Pertama	Desa Nyanggelan, Bangli
5	Tahun Berdiri	2013
6	Jumlah Pegawai	8 orang
7	Jenis Produk	Kacang kapri, kacang mete, kacang kedelai, kacang koro, kacang metik
8	Jumlah pemesanan	Rata-rata mampu memproduksi 300kg kacang kapri mentah per hari
9	Pemasaran	Konvensional (dari mulut ke mulut)

Serupa dengan mitra pertama, mitra kedua adalah Usaha Kacang Disco Kecak Mama yang didirikan oleh Bapak Gede Sumerta, beralamat di Jalan Siulan, Denpasar. Usaha ini merupakan usaha olahan kacang yang mengolah kacang menjadi kacang dengan berbagai varian rasa diantaranya original, super pedas, keju, barbeque, pizza, cumi, udang, ikan bakar, susu telur madu dan sari kedelai. Keberagaman rasa Kacang Disco Kecak Mama ini membuktikan bahwa pengusaha mitra terus mencari ide untuk tetap berinovasi dan memenangkan persaingan pasar. Jika tampilan produk/layanan lebih baik dibandingkan dengan yang diharapkan oleh konsumen, maka konsumen akan merasa sangat puas (Lin dan Lekhawipat, 2014). Berikut ini kegiatan produksi kacang di Kacang Disco Kecak Mama.

Gambar 2. Kompor untuk Produksi Kacang Disco Kecak Mama

Proses produksi Kacang Disco Kecak Mama berawal dari kacang datang dari pemasok, kemudian disortir hingga mendapatkan kacang yang berkualitas bagus dan layak, lalu dicampur dengan bumbu rasa yang berbeda tergantung pemesanan, diuleni dengan tepung terigu dan tepung kanji, dimasukkan ke dalam mixer besar diadon sampai halus. Kemudian dicetak diatas wajan dengan minyak panas selama 30 menit, diangkat, dikeringkan, kemudian dikemas ke bagian *packaging*. Satu kali produksi, perusahaan ini mampu mengolah 10kg kacang mentah yang setelah diolah menjadi kurang lebih 22kg Kacang Disco Kecak Mama. Dalam sehari, perusahaan ini mampu memproduksi 250kg kacang mentah. Kacang Disco Kecak Mama merupakan kacang olahan tanpa bahan pengawet karena kualitas produk dan kesehatan konsumen merupakan hal utama bagi pengusaha mitra. Pengusaha mitra bekerja sama dengan Krisna Oleh-Oleh Khas Bali serta beberapa pasar yang ada di Bali. Berikut ini profil pengusaha mitra kedua:

Tabel 2. Profil Pengusaha Mitra Kedua

1.	Nama Mitra	Kacang Disco Kecak Mama
2.	Nama Pengusaha Mitra	Bapak I Gede Sumerta, SH
3.	Bidang Kegiatan Utama	Usaha Mikro Olahan Kacang
4.	Alamat Pengusaha Mitra Pertama	Jalan Siulan, Penatih, Denpasar Timur
5	Tahun Berdiri	2004
6	Jumlah Pegawai	40 orang
7	Jenis Produk	Kacang Disco Kecak Mama dengan varian rasa original, super pedas, keju, barbeque, pizza, cumi, udang, ikan bakar, susu telur madu, dan sari kedelai.
8	Jumlah pemesanan	Rata-rata mampu memproduksi 250kg kacang mentah per hari yang dapat menghasilkan kurang lebih 500kg Kacang Disco Kecak Mama
9	Pemasaran	Dari mulut ke mulut, *website*, media sosial (*facebook* dan *instagram*)

Permasalahan yang dihadapi baik oleh kedua mitra antara lain kebutuhan akan alat produksi demi menunjang proses produksi sehingga lebih efisien. Soeratno (2003) menyatakan bahwa suatu produksi dapat dikatakan tepat jika proses produksi tersebut efisien. Efisiensi merupakan tindakan memaksimalkan hasil dengan menggunakan modal (tenaga kerja, material dan alat) yang minimal (Stoner, 1995). Selain itu, diperlukan kontrak kerja dengan karyawan. Menurut Umbas (2014), perjanjian kerja bersama haruslah tetap diperhatikan dalam menentukkan kebijakan atau keputusan yang menyangkut keberadaan tenaga kerja. Kacang Surya Bali sebagai mitra pertama memiliki permasalahan manajemen stok. Penentuan jumlah stock yang mengacu pada peramalan jumlah penjualan dan pembelian membuat toko mendapat informasi yang tepat (Pradipta dan Saffa, 2016). Manajemen stok yang selama ini tidak tercatat secara detail. Hal ini menyebabkan mitra kesulitan memprediksi berapa kebutuhan stok yang diperlukan atau yang telah habis terpakai, sehingga membuat mitra usaha tidak efektif dan efisien dalam pengeluaran modal.

Pada penelitian Zhang (2012) menyatakan bahwa keputusan dalam memilih sistem promosi yang tepat, harga yang sesuai dan persediaan produk saling berkaitan demi tercapainya tujuan perusahaan. Promosi pada dasarnya bertujuan untuk mengingatkan, membujuk dan mempengaruhi serta merangsang konsumen agar membeli produk yang ditawarkan (Widagdo, 2011). Sistem pemasaran yang masih konvensional menyebabkan mitra kesulitan untuk menembus pasar yang lebih luas sehingga diperlukan media sosial seperti *facebook* dan *instagram* sebagai alat pemasaran yang mudah diterapkan. Kemudahan penggunaan pada proses pembelanjaan *online* memiliki pengaruh positif terhadap pembelian kembali oleh konsumen (Rezaei dan Amin, 2013).

2. Solusi dan Target Luaran

Sesuai dengan permasalahan yang dihadapi oleh kedua pengusaha mitra, maka solusi yang dapat ditawarkan adalah:

1. Pendampingan dan pemberian spiner yang berguna untuk mengeringkan kacang yang sudah diremdam sehingga pengeringan tidak berlangsung lama dan dapat di proses ke tahap berikutnya. Dan sepuluh unit kompor, yang diharapkan dapat membantu proses produksi sehingga produk yang dihasilkan bisa lebih banyak dan dapat dijual lagi dalam jumlah yang besar.
2. Pendampingan dan pemberian alat press yang berguna untuk membantu proses pengemasan/*packaging* sehingga lebih mudah dan efisien.
3. Penyuluhan mengenai cara perhitungan stok barang sehingga diharapkan mitra dapat dengan lebih terperinci dan jelas berapa jumlah bahan baku yang ada dan terpakai. Hal tersebut sangat berpengaruh terhadap keuntungan perusahaan mitra yang bersangkutan.
4. Penyuluhan mengenai cara membuat kontrak kerja dengan karyawan yang diharapkan mitra dapat memberikan penjelasan mengenai hak dan kewajiban karyawan selama bekerja di perusahaan tersebut. Baik karyawan maupun pengusaha mitra tidak bisa berlaku sewenang wenangnya dalam melakukan tupoksi masing masing.
5. Penyuluhan mengenai sistem promosi online lewat *facebook* dan *instagram* yang diharapkan dapat meningkatkan penjualan pengusaha mitra tidak hanya sebatas penjualan lokal, nasional bahkan sampai ke luar negeri.

Tabel 3. Target Luaran

No	Jenis Luaran	Indikator Capaian
1.	Publikasi ilmiah pada Jurnal Abdimas Universitas Esa Unggul	*Published*
2.	Publikasi pada media masa cetak Bisnis Bali	Sudah Terbit
3.	Peningkatan daya saing berupa peningkatan kualitas dan kuantitas produk	Ada
4.	Peningkatan penerapan iptek di masyarakat berupa manajemen stok barang, manajemen pemasaran melalui media sosial	Ada
5.	Perbaikan tata nilai masyarakat seperti pemahaman mengenai kontrak kerja dengan karyawan	Ada

3. Metode

Adapun metode yang dilakukan untuk membantu pengusaha mitra antara lain:

1. Metode pendampingan dilakukan saat pemberian alat produksi untuk memperlancarkan kegiatan produksi pada usaha mitra serta memberikan pengarahan terhadap kecermatan kelompok usaha olahan kacang dalam menerapkan sistem manajemen stok yang baik, dan pengawasan terhadap kegiatan promosi yang dilakukan, agar nantinya pengusaha mitra dapat memaksimalkan dan memilih sistem promosi yang tepat. Selain itu juga memberikan sosialisasi berupa peningkatan kesadaran akan pentingnya kontrak kerja dengan karyawan sehingga dapat menunjang keberlangsungan perusahaan untuk masa depan.
2. Metode diskusi dilakukan untuk memecahkan masalah yang ada untuk nantinya diselesaikan dan dicarikan pemecahan masalahnya.
3. Metode keberlanjutan bertujuan untuk memantau kegiatan di lapangan setelah kegiatan agar tetap dilanjutkan oleh mitra PKM

4. Hasil Dan Pembahasan

Hasil yang dicapai dalam pelaksanaan kegiatan ini adalah:

1. Pemberian spiner dimaksudkan untuk membantu mitra dalam mempercepat pengeringan kacang yang sudah di rendam sehingga dapat dilanjutkan ke tahapan proses produksi berikutnya. Dibawah ini alat spiner yang telah kami berikan kepada pengusaha mitra.

Gambar 3. Kompor untuk Produksi Kacang Disco Kecak Mama

Penggunaan alat penunjang proses produksi berupa spiner memberikan manfaat antara lain dapat dilihat pada tabel berikut ini.

Tabel 4. Perhitungan Perbadingan Produksi sebelum dan sesudah menggunakan Alat Spiner

Sebelum Penggunaan Alat Spiner	Sesudah Penggunaan Alat Spiner
5kg/ 45 menit	5kg/ 15 menit

Sumber : Pengamatan hasil, 2018

Pada Tabel 4 menunjukkan bahwa alat spiner sangat membantu proses produksi sehingga lebih efisien. Hal tersebut dibuktikan bahwa apabila menggunakan spiner, mitra mampu mengeringkan kacang 5kg per 15 menit. Lain halnya ketika sebelum menggunakan spiner, waktu yang diperlukan lebih lama yaitu 5 kg per 45 menit.

2. Pendampingan dan pemberian 10 unit kompor

Pemberian 10 unit kompor kepada Usaha Kacang Surya Bali ini dimaksudkan untuk membantu proses produksi dalam hal menggoreng kacang yang siap telah dibumbui ataupun yang akan siap di jual. Berikut ini 10 unit kompor yang telah kami berikan kepada pengusaha mitra.

Gambar 4. Pendampingan dan Pemberian 10 unit kompor kepada Usaha Kacang Surya Bali

3. Pendampingan dan pemberian mesin penggilingan bumbu kedelai

Pemberian mesin penggilingan bumbu kedelai kepada kedua mitra baik itu kepada Usaha Kacang Surya Bali maupun Kacang Disco Kecak Mama diharapkan dapat mempercepat proses produksi dalam hal mengolah/mencampur kacang dengan bumbu yang sesuai dengan target produksi pengusaha mitra. Berikut ini

mesin penggilingan bumbu kedelai yang telah kami berikan kepada kedua pengusaha mitra.

Gambar 5. Pemberian Mesin Penggilingan Bumbu Kedelai kepada Usaha Kacang Surya Bali

Gambar 6. Pemberian Mesin Penggilingan Bumbu Kedelai kepada Usaha Kacang Disco Kecak Mama

4. Pendampingan dan pemberian alat press untuk *packaging*

Pemberian dua unit alat press kepada Usaha Kacang Surya Bali diharapkan dapat membantu dalam proses pengemasan/*packaging* sehingga lebih efisien. Berikut ini dokumentasi saat alat press kami berikan kepada pengusaha mitra.

Gambar 7. Pemberian dua unit alat press kepada Usaha Kacang Surya Bali

Yang dihasilkan dari penggunaan alat penunjang proses produksi yang diberikan ke mitra usaha:

1. Penggunaan alat spiner dapat mengeringkan kacang lebih cepat setelah proses perendaman atau penggorengan, serta kcang lebih bersih dan tahan lama.
2. Penggunaan alat gilingan bumbu/kedelai yang dioperasikan dengan bahan bakar mesin, mampu menghasilkan kacang yang lebih higienis serta dalam pengoperasianpun lebih mudah.
3. Penggunaan alat press menjadikan tampilan kacang lebih menarik dan terjamin kebersihannya.

5. Penyuluhan mengenai perhitungan stock barang

Penyuluhan mengenai perhitungan stock barang yang dilakukan kepada Usaha Kacang Surya Bali dimaksudkan untuk memudahkan pengusaha mitra dalam memantau keluar masuknya bahan baku ataupun barang produksi yang sudah siap dijual, sehingga pengusaha mitra dapat mengetahui keuntungan/kerugian yang ditimbulkan dari adanya pembelian bahan baku ataupun kacang yang sudah berhasil diproduksi. Berikut ini kegiatan yang kami lakukan dalam pelaksanaan penyuluhan mengenai perhitungan stock barang kepada mitra.

Gambar 8. Kegiatan Penyuluhan Perhitungan Stock Barang

6. Penyuluhan mengenai pemasaran *online* lewat *facebook* dan instagram

Penyuluhan mengenai pemasaran *online* lewat facebook dan instagram yang dilakukan kepada Usaha Kacang Surya Bali dimaksudkan untuk memudahkan mitra dalam memasarkan produk yang dihasilkan sehingga dapat dikenal dan diharapkan penjualan semakin meningkat karena pembelian dapat dilakukan juga melalui *online.* Berikut ini kegiatan yang kami lakukan dalam pelaksanaan penyuluhan mengenai perhitungan stock barang kepada mitra.

Gambar 9. Tampilan *Facebook* dan *Instagram* pada Usaha Kacang Surya Bali

7. Penyuluhan mengenai kontrak kerja dengan karyawan

Penyuluhan mengenai kontrak kerja dengan karyawan yang dilakukan kepada Usaha Kacang Surya Bali dan Usaha Kacang Disco Kecak Mama dimaksudkan untuk memudahkan mitra menggambarkan hak serta kewajiban pekerja dan pengusaha. Sehingga hal tersebut dapat menciptakan hubungan industrial yang harmonis dalam perusahaan.

Gambar 10. Penyuluhan Kontrak Kerja dengan Mitra Usaha

5. Simpulan

Program Kemitraan Masyarakat (PKM) yang telah dilakukan kepada kelompok usaha olahan kacang untuk oleh-oleh khas Bali mampu memberikan manfaat dalam proses produksi maupun manajemen usaha. Pemberian alat-alat penunjang produksi seperti spiner, kompor, mesin penggiling bumbu/kedelai dan mesin press menjadikan proses produksi berjalan lebih efisien dan menghasilkan kacang yang lebih berkualitas. Selain itu, manajemen dalam hal perhitungan stock barang yang sudah dilakukan secara lebih rinci dapat memberikan manfaat kepada pengusaha mitra. Pemasaran online melalui *facebook* dan instagram pun dapat memberikan kontribusi dalam memperkenalkan produk kacang oleh–oleh khas Bali ini secara lebih luas dan memanfaatkan teknologi sehingga penjualan dapat meningkat. Selain itu, kontrak kerja dengan karyawan diharapkan dapat mempererat hubungan industrial antara pekerja dengan mitra usaha karena didalamnya memuat hak dan kewajiban pekerja dengan pengusaha.

Pustaka Acuan

Ashori, Y dan Langner, V. 2007. The importance of customer satisfaction and supreme service provision in the Hotel Industry: A case study of Surabaya Plaza Hotel. *Jurnal Manajemen Perhotelan,* Vol. 3, No.1, pp. 18-25.

Kotler, Philip. 2010. *Kotler on marketing. Terjemana Kotler tentang pemasaran.* Tanggerang: Karisma Publishing.

Lin, Chinho and Watcharee Lekhawipat. 2014. Factor affecting online repurchase intention. *Industrial Management and Data System,* Vol. 114, No. 4, pp. 597-611.

Maria, M. dan Anshori, M. Y. 2013. Pengaruh kualitas produk dan kualitas lauanan terhadap kepuasan konsumen King Cake. *Jurnal Manajemen Teori dan Terapan.* Vol, 6, No. 1, pp. 1-9.

Pradipta, Hendra dan Saffa, Aulia Umar Nur Al. 2016. Pengembangan sistem informasi penjualan dan peramalan jual beli menggunakan metode weight moving average (Studi kasus Toko Emas Maju Sari Kota Malang. *Jurnal Informatika Polinema*, Vol. 2, Edisi 3, Mei 2016, pp. 138-143.

Rezaei, S dan Amin, M. 2013. Exploring online repurchase behavioural intention on University Students in Malaysia. *Journal of Global Business Advancement,* Vol. 6, No. 2, pp. 92-119.

Soeratno. 2003. *Pengantar Ekonomi Mikro.* Yogyakarta: STIE YKPN.

Stoner. 1995. *Manajemen.* Jakarta: PT. Penerbit Hallindo.

Umbas, Refly R. 2014. Aspek hukum dalam Perjanjian Kerja Bersama (PKB) antara karyawan dengan perusahaan. *Lex Privatum,* Vol. 2, No. 3, pp. 167-179.

Widagdo, Herry. 2011. Analisis pengaruh kualitas layanan dan promosi terhadap keputusan konsumen membeli komputer pada PT. XYZ Palembang. *Forum Bisnis dan Kewirausahaan Jurnal Ilmiah STIE MDP*, Vol. 1, No 1, pp 1-10.

Zang, Ju-Liang. 2012. Integrated decision on pricing, promotion, and inventory management. *Asia-Pasific Journal of Operational Researh,* ol. 29, No. 6, pp 1-21.