

PROGRAM PENGEMBANGAN KEWIRAUSAHAAN KERUPUK KULIT SINGKONG

ALAM SANTOSA¹, JULIAN ROBECCA²

Universitas Komputer Indonesia^{1,2}

Jl. Dipati Ukur No. 112-116, Bandung 40132

e-mail: alam.santosa@email.unikom.ac.id, julian.robbecca@email.unikom.ac.id

ABSTRACT

The Cassava Peel Cracker Entrepreneurship Development Program aims to create new entrepreneurs who are prioritized on students as partners who have started entrepreneurship in this field in the form of training in various aspects related to business feasibility. The training includes marketing, production, finance, and legal aspects using the tutorial method with resource persons according to the field of study, the program is carried out for 3 months starting with a visit to the place of business, followed by discussions and tutorials that are held every week, partners first explain the actual conditions and obstacles faced by the disaster to get input and instructions from resource persons for improvement in related aspects and at the next meeting an evaluation is carried out to implementation. The result of the training is the identification of aspects that need to be improved to improve the competitiveness of the product in the market. and produce outputs in the form of product prototypes, online stores and intellectual property rights.

Keywords: *cassava peel crackers, entrepreneurship, product development*

ABSTRAK

Program Pengembangan Kewirausahaan Kerupuk Kulit Singkong ini bertujuan untuk menciptakan wirausaha baru yang diprioritaskan pada mahasiswa sebagai mitra yang telah mulai berwirausaha pada bidang tersebut berupa pelatihan beragam aspek terkait kelayakan usaha. Pelatihan meliputi aspek pemasaran, produksi, keuangan, dan legal menggunakan metode tutorial dengan narasumber sesuai bidang kajian, program dilaksanakan selama dua bulan diawali dengan kunjungan ke tempat usaha, dilanjutkan dengan diskusi dan tutorial yang dilaksanakan tiap minggu, mitra terlebih dulu menjelaskan kondisi aktual dan kendala yang dihadapi kemudian mendapatkan masukan dan petunjuk dari nara sumber untuk perbaikan pada aspek terkait dan pada pertemuan selanjutnya dilakukan evaluasi terhadap implementasi. Hasil dari pelatihan adalah identifikasi aspek-aspek yang perlu diperbaiki untuk meningkatkan daya saing produk di pasar. dan menghasilkan luaran berupa prototipe produk, toko online dan hak kekayaan intelektual.

Kata kunci: *kerupuk kulit singkong, kewirausahaan, pengembangan produk*

PENDAHULUAN

Barokah jaya merupakan sebuah usaha yang bergerak dibidang makanan ringan atau cemilan, dengan produk unggulan keripik kulit singkong. Usaha ini muncul karena termotivasi dari banyaknya limbah yang dihasilkan oleh industri-industri yang memproduksi makanan yang berbahan baku singkong. Dimana limbah kulit singkong yang umumnya hanya menjadi limbah ini bisa dijadikan bahan baku untuk pembuatan kerupuk.

Mitra telah memulai pengembangan usaha sejak tahun 2019 sebagai bagian dari program kreativitas mahasiswa melalui mengembangkan usaha yang sebelumnya merupakan usaha keluarga, namun karena terjadi wabah Covid-19 usaha pengembangan tersebut terhenti dan setelah wabah mereda mitra kembali memulai pengembangan usaha pada tahun awal tahun 2022. Pada saat ini proses produksi kerupuk kulit singkong Barokah jaya masih menggunakan alat-alat pengolahan manual baik dalam proses penggilingan, pembuatan adonan dan pemotongan. Begitu pula dalam proses pengemasan yang masih seadanya usaha ini masih menggunakan kemasan plastik ukuran besar. Perusahaan juga belum menerapkan konsep dan teori dalam organisasi, produksi, pemasaran dan keuangan sehingga rentan terjadinya kerugian yang diakibatkan kurang rincinya perhitungan pada penyusunan biaya produksi dan penetapan harga jual. Berdasarkan pada hasil identifikasi kebutuhan mitra tersebut maka program pengabdian kepada masyarakat ini ditawarkan dalam bentuk pengembangan kewirausahaan dengan memberikan pelatihan kepada mitra mengenai konsep-konsep pengembangan usaha yang disesuaikan dengan kebutuhan saat ini.

Berdasarkan analisis situasi mitra saat ini dapat diperoleh gambaran bahwa usaha kerupuk kulit singkong Barokah Jaya ini masih perlu meningkatkan kualitas produknya dan mengembangkan manajerial sehingga diharapkan produk memiliki daya saing terhadap produk sejenis atau produk substitusi yang menjadi pesaingnya. Disepakati antara pengusul dan mitra untuk mengelaborasi

semua peluang pengembangan melalui pelatihan-pelatihan pada aspek organisasi, produksi, pasar dan pemasaran, dan juga aspek keuangan. Dimana nantinya mitra dapat meningkatkan pemahaman mengenai aspek-aspek tersebut dan dapat mengembangkan usahanya beserta mitra akan dapat meningkatkan mendapatkan produktivitasnya.

Beberapa permasalahan yang berhasil diidentifikasi adalah kurangnya kapasitas produksi karena pada saat ini untuk penggilingan kulit singkong masih menggunakan alat manual. Keuangan belum terkelola dengan baik tanpa adanya pencatatan data pemasukan dan pengeluaran yang lengkap sehingga perhitungan keuntungan tidak akurat dan bahkan tidak jelas disertai dengan volume penjualan yang sangat menurun akibat terjadinya pandemi Covid-19, sehingga selama ini penjualan hanya sebagai oleh-oleh dari daerah wisata Lembang. Produk yang dibuat hanya satu varian saja dengan kemasan 250 gram.

METODE PELAKSANAAN

Metode yang diterapkan pada kegiatan ini adalah metode diskusi interaktif dan pelatihan-pelatihan yang menunjang untuk pengembangan kewirausahaan, Penyampaian materi pada kegiatan dilakukan melalui beberapa tahap dalam kurun waktu 1 Juni sd 31 Juli 2022. Seperti terlihat pada tabel 1.

Tabel 1. Agenda Diskusi dan Pelatihan

Tanggal	Aktivitas	Nara Sumber
1 Juni 2022	Mitra menjelaskan konsep usaha yang sedang dirintis kepada narasumber sebagai bahan masukan pengembangan materi pelatihan.	Alam Santosa. ST., MT. Julian Rebecca, ST., MT. Gabriel Sianturi, ST., MT. Diana Andriani ST., MT., MM.
15 Juni 2022	Pelatihan Aspek Manajemen Pemasaran, Manajemen Operasional dan Produksi	Alam Santosa. ST., MT. Gabriel Sianturi, ST., MT.

27 Juni 2022	Evaluasi Perbaikan Aspek Manajemen Pemasaran, Manajemen Operasional dan Produksi.	Julian Rebecca, ST., MT. Diana Andriani ST., MT., MM.
1 Juli 2022	Pelatihan Aspek Legal, Organisasi, dan Keuangan.	Dr. Diana Andriani ST., MT., MM., Julian Rebecca, ST., MT.
15 Juli 2022	Evaluasi Aspek Aspek Legal, Organisasi, dan Keuangan.	Gabriel Sianturi, ST., MT. Alam Santosa. ST., MT.
29 Juli 2022	Tinjauan Hasil Pengembangan Produk Pasca Pelatihan	Alam Santosa. ST., MT. Julian Rebecca, ST., MT.

Pelaksanaan tersebut melibatkan empat orang dosen di program studi Teknik Industri sebagai narasumber sesuai bidang kompetensi masing-masing.

Pelatihan Aspek Manajemen Pemasaran

Materi pembahasan pada Aspek manajemen pemasaran meliputi reaktualisasi pemahaman mitra terhadap konsep manajemen dimana kata Manajemen dikonotasikan dengan bagaimana bisnis dapat mengatur dan mengelola sumber daya untuk membantu bisnis yang bekerja seperti yang diharapkan untuk mencapai sasaran yang ditetapkan oleh Barokah Jaya. Membimbing mitra dalam penerapan fungsi utama manajemen yang meliputi fungsi perencanaan, organisasi, pelaksanaan, dan pengendalian [2]. Serta membantu mitra dalam mengidentifikasi aspek pemasaran, karena semua perusahaan selalu disertai dengan aktivitas pemasaran, pada aktivitas ini dirumuskan upaya penciptaan pasar [1]. Mengidentifikasi komponen penting dalam pasar yang ditargetkan oleh mitra meliputi segmentasi, target pasar, posisi pasar, dan bauran pemasarannya [2].

Pelatihan Aspek Keuangan

Pada sesi ini dilakukan diskusi mengenai kondisi keuangan saat ini dan kendala yang dihadapi mitra terkait

penyusunan laporan keuangan yang merupakan aspek yang sering dibicarakan selama studi kelayakan perusahaan dan meningkatkan keyakinan bahwa perusahaan akan menghasilkan keuntungan, atau tingkat pengembalian investasi yang layak [3].

Kegiatan usaha diharapkan dapat berjalan dengan baik dengan pendanaan yang memadai. Tanpa pendanaan yang cukup perusahaan akan kesulitan untuk memenuhi permintaan produk atau layanan yang dijanjikan dan pada waktunya akan berdampak pada aspek pemasaran perusahaan. Begitu pula masalah akan muncul pada aspek produksi, karena tanpa pendanaan yang cukup akan menyebabkan gangguan pada proses produksi yang bisa berakibat perusahaan mengalami resiko kegagalan. Penentuan jumlah dana yang dibutuhkan diperlukan prediksi yang cukup akurat pada setiap aktivitas yang membutuhkan pendanaan yang mempengaruhi kehidupan bisnis secara menyeluruh pada setiap aspek.

Salah satu hal penting yang didiskusikan dalam pelatihan aspek keuangan diantaranya aliran kas (*cash flow*), dan konsep analisis NPV, analisis tingkat pengembalian internal (*internal rate of return*), analisis periode pengembalian modal (*payback period*) dan analisis rasio laba rugi [5].

Pelatihan Aspek Produksi

Pelatihan pada aspek produksi mendiskusikan mengenai bagaimana pengambilan keputusan mengenai desain produk dan proses produksi dilakukan oleh sebuah perusahaan. Dalam aspek ini dinilai semua alternatif desain produk dan teknologi yang digunakan dalam proses produksi, dan kemudian direkomendasikan alternatif yang paling layak untuk dilakukan [6].

HASIL DAN PEMBAHASAN

Dalam upaya mencoba mengatasi permasalahan yang dihadapi mitra tersebut, pelaksanaan pada kegiatan ini berupa

pelatihan-pelatihan yang spesifik yang dapat membatu mitra. Pelatihan pada aspek pemasaran ditujukan untuk mengembangkan bauran pasar yang tepat untuk produk kerupuk kulit singkong ini, pengembangan produk, lokasi pemasaran, metode promosi, dan penentuan harga, serta memberikan wawasan dalam hal strategi pemasaran, pemilihan target, dan penentuan posisi. Pelatihan aspek operasional dan produksi ditujukan supaya wirausahawan dapat merencanakan, merancang, dan mengembangkan sistem operasi dan produksi, memilih teknologi yang sesuai, meningkatkan kapasitas, efektivitas dan efisiensi aktivitas produksi. Pelatihan aspek legal dan keuangan ditujukan supaya wirausahaan dapat memahami semua alternatif serta peluang dalam pengembangan organisasi perusahaannya, serta mengetahui hak dan kewajiban yang dimilikinya, sehingga dapat menjamin keberlangsungan usaha.

Berdasarkan hasil presentasi, pengujian produk, dan diskusi dengan narasumber, didapatkan beberapa rekomendasi perbaikan yaitu untuk meningkatkan kualitas produk diusulkan pemilihan bahan baku lebih selektif dengan memilah bahan baku yang bersih dan segar sehingga akan memperbaiki tekstur dan warna produk menjadi lebih menarik, penggunaan alat potong harus dicari yang paling sesuai untuk mendapatkan potongan kerupuk yang lebih tipis dan tanpa mengurangi atau bahkan dapat menambah kecepatan proses pemotongan, beberapa alat potong manual telah dicoba diantaranya pisau dapur, alat pengiris putar, dan alat pengiris serut. Hasil percobaan penggunaan alat potong menunjukkan karakteristik berbeda yang saling *trade off*. Perbaikan pada produk adalah dengan menambahkan varian rasa, varian ukuran kemasan, dan membuat varian produk mentah (siap goreng). Dalam pemasaran diusulkan melakukan ekspansi pasar ke lokasi-lokasi lain diluar Lembang, dan juga membuat toko online. Proses pengembangan produk dilakukan dengan membuat purwarupa dari produk hasil evaluasi. Gambar 1. Menunjukkan proses pembuatan adonan dan upaya perbaikan dalam pemotongan produk purwarupa.



Gambar 1. Aktivitas Pembuatan Produk Hasil Evaluasi

Berdasarkan pembuatan produk purwarupa hasil diskusi dan evaluasi terdapat perbaikan hasil produksi yang sebelumnya tebal dan kurang renyah, menjadi lebih tipis, lebih mengembang dan lebih renyah, sehingga dapat dinilai produk hasil evaluasi lebih baik.

Masalah lain yang berhasil diungkapkan adalah dalam hal penetapan harga jual saat ini yang tidak terukur dengan jelas sehingga diperlukan evaluasi yang lebih rinci dalam menghitung biaya produksi keseluruhan, masalah ini pun bertambah rumit seiring kenaikan biaya produksi yang diakibatkan kelangkaan minyak goreng. Salah satu usulan narasumber berdasarkan pada hasil diskusi dengan mitra adalah membuat varian kerupuk singkong mentah tanpa melalui proses penggorengan. Ringkasan hasil diskusi dan evaluasi terhadap usaha mitra dapat dilihat pada tabel 2.

Tabel 2. Usulan Perbaikan

Aspek	Perbaikan
Proses produksi	-Pemilihan bahan baku -Penggunaan alat potong yang sesuai -Proses pemotongan produk lebih tipis -Perbaikan ukuran pemotongan produk lebih kecil
Produk	-Menambah varian rasa -Pengembangan kemasan produk -Menambah varian ukuran kemasan -Produk siap saji dan produk mentah
Pemasaran	-Penjualan lebih luas lagi seperti menjual di toko oleh-oleh -Pemasaran secara online di Marketplasce
Harga	-Melakukan evaluasi harga jual dengan mempertimbangkan biaya produksi secara lebih terinci.



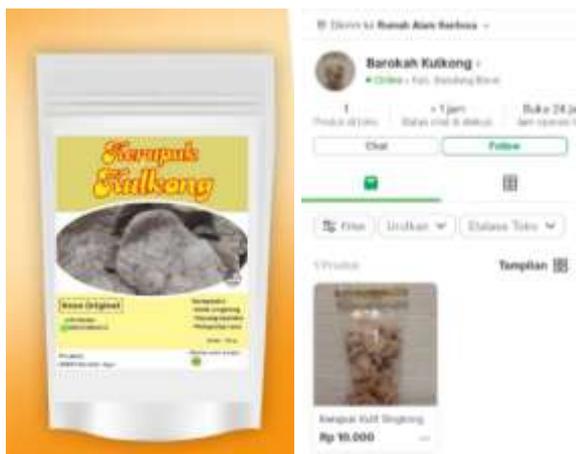
Gambar 2. Aktivitas Pelatihan Pengembangan Produk, Manajemen Pemasaran, dan Keuangan

Skema pengabdian masyarakat ini adalah Program Pengembangan Kewirausahaan yang diprioritaskan untuk mempersiapkan mahasiswa atau alumni Universitas Komputer Mitra sebagai wirausahawan mandiri, dan karena mitra pengabdian ini merupakan mahasiswa aktif semester akhir sehingga pelatihan dinilai lebih efektif dilaksanakan di lingkungan kampus dengan fasilitas yang memadai dan waktu yang lebih efisien. Pelatihan melibatkan melibatkan empat orang dosen dari Teknik industri sesuai dengan bidang keahlian masing-masing secara bergilir setiap minggunya seperti terlihat pada Gambar 2.



Hambatan yang paling dirasakan pada pelaksanaan program ini terutama pada sinkronisasi jadwal pelatihan dikarenakan melibatkan beberapa dosen dan mahasiswa dari beberapa angkatan yang sudah memiliki jadwal perkuliahan masing-masing. Keterbatasan waktu dalam pelaksanaan program, penyiapan dokumen dan keterbatasan biaya menyebabkan perencanaan aspek belum dapat terlaksana sesuai target seperti pada perizinan usaha. Solusi untuk jadwal yaitu dengan membagi pertemuan diskusi pada tanggal yang berbeda sesuai dengan kesepakatan antara dosen dan mahasiswa yang bersangkutan.

Luaran hasil pengabdian ini diwujudkan dalam bentuk produk siap jual dalam dua varian yaitu kerupuk singkong mentah dan siap saji dengan ukuran kemasan yang beragam, dan pembuatan toko online yang dapat diakses oleh banyak konsumen seperti terlihat pada Gambar 3.



Gambar 3. Luaran Hasil Program pengembangan Kewirausahaan

Dengan luaran tersebut diharapkan dapat membantu menjadi solusi dalam upaya pengembangan usaha yang kerupuk kulit singkong yang saat ini terkendala kenaikan harga minyak goreng dan dengan memanfaatkan pemasaran secara online dapat memperluas pangsa pasar sehingga meningkatkan potensi keuntungan mitra.

KESIMPULAN

Pengabdian dan Pemberdayaan Masyarakat Program Pengembangan Kewirausahaan (PPK) yang difokuskan pada mahasiswa yang sedang merintis wirausaha dirasakan memberikan dampak positif untuk mengidentifikasi potensi mahasiswa dalam mencapai salah satu profil profesional mandiri lulusan khususnya di Program Studi Teknik Industri, hal ini dapat dilihat dari keberhasilan mahasiswa sebagai mitra dalam mengimplementasikan konsep-konsep yang dipelajari menjadi solusi pada pengembangan produk dan pemanfaatan teknologi informasi serta meningkatnya kemampuan pengambilan keputusan di dunia nyata. PPK Pengembangan Usaha Kerupuk Kulit Singkong diharapkan dapat menjadi alternatif sumber pangan dengan melestarikan makanan tradisional melalui penyajian dan rasa yang lebih sesuai dengan jaman yang semakin modern.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] R. A. Purnomo, Riawan, and L. O. Sugianto, *Studi Kelayan Bisnis*. 2017.
- [2] L. Sulastri, *Studi kelayakan bisnis untuk wirausaha*. Bandung: LGM - LaGood's Publishing, 2016.
- [3] D. Adih Supriadi, La Ode Angga, *Studi Kelayakan Bisnis (Tinjauan, Teori dan Praktis)*. Bandung: Widina Bhakti Persada Bandung, 2021.
- [4] Sugiyanto, L. Nadi, and I. K. Wenten, *STUDI KELAYAKAN BISNIS Teknik untuk mengetahui bisnis dapat dijalankan atau tidak*, vol. 1. Banten: Yayasan Pendidikan dan Sosial Indonesia Maju (YPSIM) Banten, 2020.
- [5] J. P. Gittinger, *Analisa Ekonomi Proyek-proyek Pertanian*, Penerjemah Slamet,. Jakarta: UI Press, 1986.
- [6] Ismail Solihin, *Pengantar Bisnis Pengenalan Praktis dan Studi Kasus PT Katalog dalam Terbitan*. Jakarta: Kencana, 2006.
- [7] Djahotman Purba dan Dermawan Sjahrial, *Akuntansi Manajemen*, Edisi I. Jakarta: Mitra Wacana Media, 2002.
- [8] D. Abbas Sunarya, *Kewirausahaan*. Yogyakarta: Andi offset, 2011.