

PENINGKATAN USAHA KELOMPOK UMKM DODOL NANAS MASAGENA DI DESA TANGKIT LAMA

Faiza Rini, faizarni201104@gmail.com, Politeknik Jambi
Novri Adhiatma, Politeknik Jambi
Hilda Porowati, Politeknik Jambi

ABSTRAK

Tujuan dari Program Kemitraan Masyarakat (PKM) ini adalah untuk memanfaatkan buah nanas untuk diolah menjadi sebuah makanan ringan, yaitu dodol nanas dengan menggunakan peralatan otomatis. Hal ini terlihat dari proses produksinya yang masih sangat tradisional, sehingga benar-benar mengandalkan tenaga pelaku usaha yang ada seperti proses pengadukan dodolnya, proses pengelolaan usahanya, proses pengemasan, proses pemasaran dan penjualannya terbaatas dan belum memberikan hasil yang baik. Ada tiga aspek yang mempengaruhi perkembangan kelompok UMKM Dodol Nanas Masagena, yaitu: (1) kurangnya jumlah produksi dodol nanas karena dalam pengolahannya masih menggunakan tenaga manusia untuk mengaduk, sehingga proses mengaduk dodol membutuhkan waktu yang cukup lama, (2) kurangnya manajemen usaha yang baik dan tidak adanya penerapan inovasi kemasan pada hasil produksi sehingga akan lebih menarik dan diminati oleh masyarakat, dan (3) tidak adanya pengetahuan tentang pemasaran dan penjualan. Hal ini terlihat dari kondisi bahwa selama ini konsumen dari mitra hanya dari tetangga dan masyarakat sekitar rumah pelaku kelompok UMKM Dodol Masagena. Di samping itu belum adanya upaya yang dilakukan kelompok UMKM Dodol Nanas Masagena ini untuk memperkenalkan hasil produk ke masyarakat. Dari kegiatan ini pengabdian membuat dan menghasilkan alat otomatis yang dapat membantu pelaku usaha untuk meningkatkan produksi dodol nanas dan juga sistem *e-commerce* yang dapat membantu pemasaran yang lebih baik dan peningkatan terhadap penjualan dodol.

Kata Kunci: dodol nanas masagena, kelompok UMKM, peningkatan usaha

PENDAHULUAN

Pengabdian kepada Masyarakat ini dilakukan pada Kelompok Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Dodol Nanas Masagena yang merupakan kelompok usaha yang mengolah nanas menjadi dodol. Kegiatan pengolahan nanas pada kelompok UMKM Masagena di Jalan Bumi Perkemahan RT 08 Desa Tangkit Lama, Kecamatan Sungai Gelam, Kabupaten Muaro Jambi. Di Desa Tangkit Lama Kecamatan Sungai Gelam Kabupaten Muaro Jambi hampir semua masyarakat bergantung pada hasil kebun nanas. Ketika panen besar atau panen raya, nanas tersebut cenderung mengalami penurunan harga, akibatnya petani nanas tidak terlalu serius mengurus hasil panen tersebut. Permasalahannya sebagian besar dari hasil panen nanas tersebut dibiarkan dan diterlantarkan sehingga akan mudah ditemukan buah nanas berserakan di pinggir jalan, akhirnya membusuk dan menjadi limbah yang dapat merusak lingkungan sekitar dan kebun nanas tercemar limbah nanas yang busuk.

Berdasarkan permasalahan pada paragraf awal, mitra mencari solusi dengan memanfaatkan buah nanas yang hampir membusuk dan tidak laku dijual di pasaran untuk diolah menjadi sebuah makanan ringan, yaitu dodol nanas dengan memanfaatkan peralatan sederhana. Hal ini terlihat dari proses produksinya yang masih sangat tradisional, sehingga benar-benar mengandalkan tenaga pelaku usaha yang ada seperti proses pengadukan dodolnya, proses pengelolaan usahanya, proses pengemasan, proses pemasaran dan penjualannya terbatas dan belum memberikan hasil yang baik.

Berdasarkan hasil pengamatan ada tiga aspek yang mempengaruhi perkembangan kelompok UMKM Dodol Nanas Masagena, yaitu: (1) kurangnya jumlah produksi dodol nanas karena dalam pengolahannya masih menggunakan tenaga manusia untuk mengaduk, sehingga proses mengaduk dodol membutuhkan waktu yang cukup lama, (2) kurangnya manajemen usaha yang baik dan tidak adanya penerapan inovasi kemasan pada hasil produksi sehingga akan lebih menarik dan diminati oleh masyarakat, dan (3) tidak adanya pengetahuan tentang pemasaran dan penjualan. Hal ini terlihat dari kondisi bahwa selama ini konsumen dari mitra hanya dari tetangga dan masyarakat sekitar rumah pelaku kelompok UMKM Dodol Masagena. Di samping itu belum adanya upaya yang dilakukan kelompok UMKM Dodol Nanas Masagena ini untuk memperkenalkan hasil produk ke masyarakat.

Dari permasalahan tersebut diberikan beberapa solusi yang ditawarkan untuk menyelesaikan permasalahan, yaitu: (1) hibah alat dengan menerapkan sebuah teknologi mesin pengaduk dodol nanas yang dapat bekerja sendiri dengan bantuan energi listrik, sehingga jumlah produksi dapat meningkat. (2) Tatakelola manajemen kelompok UMKM Dodol Nanas Masagena akan dibuatkan suatu standar operasional yang akan disesuaikan dengan kondisi di lapangan sehingga benar-benar dapat menjadi acuan. Kemasan mitra yang tidak menarik maka perlu diberikan pelatihan tentang inovasi merk dan kemasan yang baik sehingga hasil produksi lebih menarik dan diminati masyarakat luas terutama dalam hal kemasan. (3) Untuk proses penjualan dan pemasaran akan diupayakan mengenalkan hasil produk dengan cara sosialisasi ke masyarakat luas baik dengan memanfaatkan Teknologi internet (*e-Commerce*).

Kotler & Armstrong (2012), *e-commerce* adalah saluran *online* yang dapat dijangkau seseorang melalui komputer, yang digunakan oleh pebisnis dalam melakukan aktivitas bisnisnya dan digunakan konsumen untuk mendapatkan informasi dengan menggunakan bantuan komputer yang dalam prosesnya diawali dengan memberi jasa informasi pada konsumen dalam penentuan pilihan. Sejalan dengan pendapat Wong (2010), *e-commerce* adalah proses jual beli dan memasarkan barang serta jasa melalui sistem elektronik, seperti radio, televisi dan jaringan komputer atau internet. Jadi dapat disimpulkan bahwa *e-commerce* merupakan proses transaksi yang dilakukan oleh pembeli dan penjual dalam membeli dan menjual berbagai produk secara elektronik dari perusahaan satu ke perusahaan lain dengan menggunakan komputer sebagai perantara transaksi bisnis yang dilakukan. Mitra di Kecamatan Sungai Gelam Kabupaten Muaro Jambi terkait pengolahan dodol nanas dipengaruhi tiga aspek berikut.

1. Aspek ekonomi, pada kelompok UMKM Dodol Nanas Masagena, produksi usaha dodol nanas ini sangat sedikit dan penjualan yang belum maksimal. Kondisi ini disebabkan oleh penggunaan peralatan seadanya yang tidak memiliki kemampuan produksi maksimal. Adapun kriteria UMKM menurut UU Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, definisi usaha mikro diartikan sebagai usaha ekonomi produktif yang dimiliki perorangan maupun badan usaha sesuai dengan kriteria usaha mikro.
2. Aspek manajemen, saat ini pengolahan manajemen yang tidak terkelola dengan baik, karena pelaku usaha belum ada komitmen dan standarisasi yang mengatur keberlangsungan usaha. Permasalahan merk hasil produksi atau kemasan, terkait dengan minat dan layaknya produk hasil olahan nanas dijual kepada masyarakat. Hal ini diakibatkan dengan kurangnya pengetahuan pelaku usaha tentang inovasi kemasan hasil produk untuk dijual yang konsumen berminat untuk membeli dan dengan tujuan peningkatan hasil penjualan. Menurut Heizer dan Randers (2011) bahwa manajemen operasi dalam suatu perusahaan sangat berpengaruh terhadap hasil barang dan jasa. Sejalan dengan pendapat Schroeder (2011) bahwa manajemen operasi dalam suatu perusahaan adalah pembuatan keputusan untuk semua fungsi operasi yang dapat dilihat sebagai fungsi transformasi yang mengubah masukan menjadi keluaran. Dari beberapa pendapat pakar tersebut dapat disimpulkan bahwa manajemen operasi dalam suatu perusahaan adalah suatu desain, operasi, perbaikan sistem sebagai bentuk perubahan sumber daya yang dimiliki

perusahaan seperti tanah, modal dan tenaga kerja untuk menjadi *output* berupa barang dan jasa yang sesuai dengan kebutuhan.

3. Aspek pemasaran dan penjualan hasil produksi dodol nanas, dimana kelompok UMKM ini hanya mengandalkan masyarakat sekitar tempat tinggal kelompok usaha itu sendiri sebagai target utama dan tidak memiliki pangsa pasar yang baik dan. Hal ini dikarenakan kurangnya informasi tentang hasil produksi dodol nanas tersebut ke masyarakat luas dan belum adanya alat yang bisa membantu untuk memperkenalkan hasil produksi kepada masyarakat luas.

Berdasarkan permasalahan yang telah terjadi pada mitra berkaitan dengan pengolahan dodol nanas pada kelompok UMKM Dodol Masagena, maka solusi yang ditawarkan pengabdian adalah sebagai berikut: 1) Menerapkan sebuah teknologi mesin pengaduk dodol nanas yang dapat bekerja sendiri dengan bantuan energi listrik, sehingga jumlah produksi dapat meningkat. 2) Dalam hal tatakelola manajemen, mitra (kelompok UMKM Dodol Nanas Masagena) akan dibuatkan suatu standar operasional yang akan disesuaikan dengan kondisi di lapangan sehingga benar-benar dapat menjadi acuan dan akan distandarisasikan. Melihat dari segi kemasan mitra perlu diberikan pelatihan tentang inovasi merk dan kemasan menggunakan teknologi komputer seperti *corel draw* dan *photoshop* sehingga hasil produksi lebih menarik dan lebih banyak diminati masyarakat luas. 3) Untuk penjualan dan pemasaran, perlu sosialisasi dan pengenalan hasil produksi ke masyarakat luas secara maksimal, upaya yang akan dilakukan adalah memanfaatkan teknologi internet, baik secara *online*.

Sejalan dengan pendapat Kottler dan Armstrong (2009) bahwa bentuk pemasaran secara *online* merupakan situs publik yang sangat besar di jaringan komputer dengan tipe yang berbeda dan berasal dari seluruh negara di dunia satu sama lainnya ke dalam suatu wadah informasi yang sangat besar. Dalam hal ini tim memberikan solusi kepada mitra untuk menggunakan aplikasi *e-commerce* dalam memasarkan dan penjualan dan di samping itu dodol nanas dan juga dapat dilakukan dengan pendekatan secara emosional ke minimarket atau swalayan terdekat sehingga pemasaran mencakup semua lapisan masyarakat kota dan Provinsi Jambi. Solusi yang akan diterapkan ini diharapkan dapat meningkatkan hasil produksi, manajemen usaha dan pemasaran tanpa mengurangi kualitas hasil produksi. Selain itu, juga tentunya usaha dodol nanas ini akan lebih efektif dan bisa meningkatkan kesejahteraan masyarakat Desa Tangkit Lama Kecamatan Sungai Gelam, Kabupaten Muaro Jambi dalam hal ekonomi.

Solusi yang ditawarkan tersebut adalah solusi terbaik yang akan diterapkan pada kelompok UMKM Dodol Masagena Desa Tangkit Lama yang telah disesuaikan dengan kondisi di lapangan baik dari segi lokasi daerah usaha (mitra), masyarakat setempat, bahan baku yang ada dan peluang bisnis yang baik. Setelah solusi yang ditawarkan dapat diterapkan dengan baik maka kelompok UMKM Dodol Nanas Masagena ini akan terus dilakukan pendampingan mulai dari praktek pengoperasian, konsultasi bisnis, pelatihan, dan keberlanjutan usaha kelompok UMKM Dodol Nanas Masagena itu sendiri. Untuk meningkatkan produksi yang lebih tinggi, sosialisasi kepada masyarakat yang maksimal dan inovasi pengolahan dodol nanas, ini berupa pengolahan dodol nanas menjadi aneka jenis kemasan hasil produksi yang menggabungkan beberapa fungsi pengolahan dan penggunaan bahan yang tidak berbahaya namun aman, nyaman dan sehat bagi pengguna maupun konsumen dan efektif bagi unit usahanya. Alat pengolahan nanas yang ditawarkan bersifat berikut.

1. *Ergonomi*, dapat didesain sesuai ukuran penggunaannya.
2. *Portabel*, dapat dibawa kemana-mana.
3. *Praktis*, mudah digunakan.

METODE PELAKSANAAN KEGIATAN

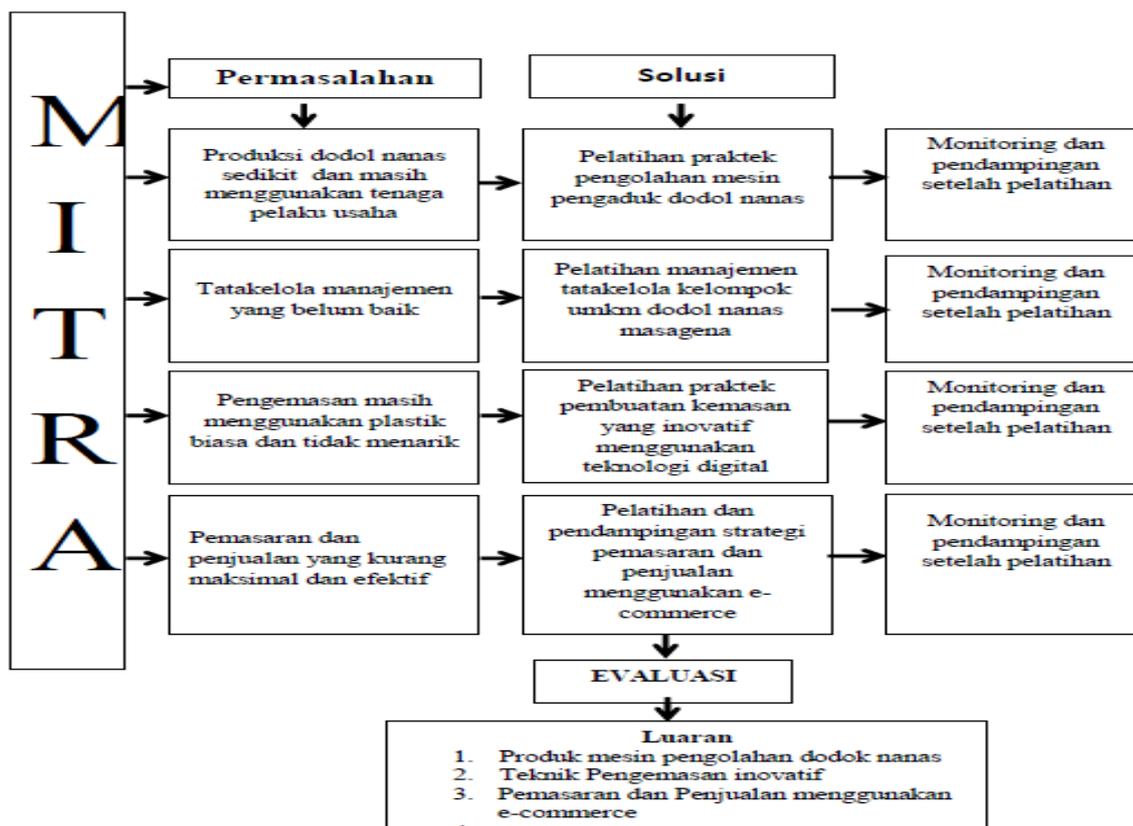
Metode yang digunakan dalam kegiatan ini dapat digambarkan sebagai berikut metode pelaksanaan kegiatan PKM kelompok UMKM Dodol Nanas Masagena Desa Tangkit Lama Kec. Sungai Gelam Kab. Muaro Jambi disesuaikan dengan permasalahan dan solusi yang ditargetkan.

Luaran untuk mitra yang ditargetkan berupa usaha pengolahan dodol nanas yang dimiliki oleh kelompok UMKM Dodol Nanas Masagena, partisipasi mitra terhadap program ini adalah bahwasanya mitra terlibat pelatihan dalam penggunaan dan pengoperasian alat pengaduk dodol nanas dalam aspek proses produksi.

Setelah proses produksi dapat dikerjakan dengan baik oleh mitra maka akan diteruskan dengan proses pendampingan dan harapannya adalah mitra tersebut benar-benar dapat menjalankan proses produksi dengan baik dengan mengurangi permasalahan yang ada. Dengan demikian, jika terdapat permasalahan di lapangan pelaku usaha dalam hal ini adalah mitra dapat menyampaikan permasalahannya secara langsung dan tim segera memberikan solusi terkait produksi, sehingga permasalahan produksi benar-benar teratasi dengan baik. Terkait penjualan dan pemasaran tim pengabdian memberikan konsultasi bisnis dalam rangka memudahkan mitra dalam proses pengolahan usahanya hingga ke tahap penjualan yang lebih besar dan jangkauan pemasarannya lebih luas. Sedangkan evaluasi kegiatan dilakukan dengan lima tahap, secara rinci evaluasi tersebut dijelaskan pada poin-poin berikut ini.

1. Evaluasi pertama (desain mesin pengaduk dodol nanas)
 - a. Revisi desain produksi dodol nanas (mesin pengaduk dodol nanas). dilakukan apabila tidak sesuai dengan kondisi di lapangan.
 - b. Implementasi di masyarakat (mitra usaha dodol nanas) dilakukan jika sesuai dengan kondisi di lapangan.
2. Evaluasi kedua (mesin pengaduk nanas)
 - a. Jika mesin pengaduk nanas belum sesuai dengan harapan masyarakat, maka dilakukan revisi sesuai dengan kebutuhan kelompok UMKM Dodol Nanas Masagena.
 - b. Jika sudah sesuai dengan harapan masyarakat, maka alat akan disumbangkan kepada masyarakat sebagai bentuk hibah alat atau bantuan dari DIKTI.
3. Evaluasi Ketiga (manajemen pengolahan kelompok umkm dodol nanas)
 - a. Jika tidak sesuai dengan kondisi manajemen di lapangan maka dilakukan perbaikan dan akan disesuaikan tata kelola yang dijadikan sebagai standarisasi.
 - b. Jika sesuai dengan kondisi manajemen lapangan maka akan diterapkan pada kelompok UMKM Dodol Nanas Masagena sehingga manajemen usahanya dapat terkelola dengan baik.
4. Evaluasi Keempat (pengemasan dodol nanas)
 - a. Jika tidak sesuai dengan jumlah minat masyarakat terhadap pengemasan di lapangan maka dilakukan perbaikan dan akan disesuaikan pengemasan yang inovatif.
 - b. Jika sesuai dengan jumlah minat masyarakat terhadap pengemasan di lapangan maka akan diterapkan pada kelompok UMKM Dodol Nanas Masagena sehingga pengemasan inovatif dapat diberikan ke mitra.
5. Evaluasi Kelima (pemasaran dan penjualan)
 - a. Jika tidak sesuai dengan keinginan masyarakat maka dilakukan perbaikan dalam hal kemasan beserta harga yang terjangkau.
 - b. Jika sesuai dengan keinginan masyarakat maka dilakukan pemasaran dan penjualan hasil produk dodol nanas secara luas menggunakan *e-commerce*.

Pelaksanaan Pengabdian kepada Masyarakat ini harus sesuai dengan target capaian dan mencapai luaran yang tepat waktu dan baik. Dengan demikian, pada kegiatan ini diperlukan metode pelaksanaan yang tersistematis. Adapun metode pelaksanaan dapat digambarkan dalam Gambar 1.



Gambar 1. Metode Pelaksanaan PKM

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil dan pembahasan dari kegiatan ini adalah membuat dan menghasilkan alat hibah dan sistem *e-commerce* pada UMKM Dodol Nanas Masagena.

1. Alat Hibah

Alat hibah dibuat lebih kurang selama satu minggu yang terdiri dari motor gearbox, kipas pengaduk, has pengaduk, besi plat siku dan kualii (Gambar 2). Selain itu juga menggunakan bahan bakar untuk memasak dodol nanas yaitu kompor gas 12 kg. Dalam mengoperasikan alat ini pastikan kondisi pengapian dalam keadaan stabil, sehingga dodol nanas yang dimasak lebih merata. Dalam proses pembuatan dodol waktu yang dibutuhkan adalah selama lebih kurang 5,5 jam untuk mendapatkan olahan dodol nanas yang legit. Sejalan dengan pendapat Nasaruddin, dkk., (2012), dodol dapat digolongkan sebagai makanan ringan yang dibuat dari campuran tepung beras ketan putih, gula merah, dan santan kelapa, dididihkan hingga mengental, berminyak dan tidak lengket, dan apabila dingin pasta akan menjadi padat, kenyal. Akan tetapi tim PKM membuat dodol dengan bahas nanas, tepung terigu, gula pasir, benzoat, garan dan mentega. Sejalan dengan pendapat Menurut Sahutu dan Sunarmami (2010) bahwa proses pembuatan dodol dan memiliki nilai ekonomis yang luar biasa. Dengan menggunakan alat ini, pelaku usaha sangat terbantu sekali dalam memproduksi dodol nanas karena sebelumnya dodol ini hanya diproduksi satu kali dalam sehari akan tetapi dengan adanya bantuan alat ini produksi dapat dilakukan dua kali sehari.

2. *E-commerce*

Dalam hal pemasaran, pengembangan UMKM Dodol Masagena dapat memanfaatkan kemajuan teknologi informasi yang berkembang pesat saat ini. Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Asosiasi Penyelenggara Jasa Internet Indonesia (APJII) (2015:2), penetrasi pengguna internet di Indonesia pada tahun 2012 adalah sebesar 24,23 persen, selanjutnya meningkat menjadi 34,9 persen di tahun 2014 atau mencapai 88,1 juta orang, dengan pulau Jawa merupakan wilayah yang paling banyak penggunanya. Pelaku UMKM Masagena dapat mengembangkan pasarnya

melalui situs belanja *online* (*e-commerce*) yang juga ikut berkembang seiring dengan perkembangan internet. Perluasan pasar bagi UMKM sangat terbuka mengingat daya jangkau *e-commerce* sangat luas karena dapat dijangkau oleh siapa saja, kapan saja, dan dimana saja selama konsumen terkoneksi ke internet. *E-Commerce* yang dibangun dapat melakukan transaksi dapat menjadi media promosi transaksi jual beli sehingga mempermudah konsumen dalam melakukan transaksi jual beli. Adapun tampilan dari *e-commerce* yang dirancang ditampilkan dalam Gambar 3.



Gambar 2. Alat Pengaduk Dodol Nanas



Gambar 3. *E-Commerce* UMKM Dodol Masagena

SIMPULAN DAN SARAN

Pengabdian masyarakat ini menghasilkan alat dan aplikasi *e-commerce* yang khusus dibuat untuk membantu kegiatan kelompok UMKM dalam memproduksi dodol nanas untuk menghasilkan laporan yang dapat diberikan kepada kelompok UMKM Dodol Masagena adalah sebagai berikut.

1. Alat hibah yang dapat dijadikan sebagai alat untuk membantu memproduksi dodol yang awalnya menggunakan tenaga manusia akan tetapi tim Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) memberikan alat hibah dalam rangka membantu mempermudah produksi dodol sehingga

kuantitas produksi dapat meningkat dua kali lipat, yang sebelumnya data hari hanya satu kali produksi tetapi menggunakan mesin pengaduk dodol otomatis dapat dilakukan dua kali produksi dalam waktu sehari.

2. Aplikasi e-commerce yang dibangun mempermudah dalam mempromosikan hasil produksi dodol nanas di samping itu para konsumen dapat dengan mudah mendapatkan dodol nanas.

DAFTAR PUSTAKA

- Heizer, Jay & Barry Render (2009). *Manajemen Operasi*. Edisi Sembilan. Buku Satu. Diterjemahkan oleh Chriswan Sungkono. Jakarta: Salemba Empat.
- Jony Wong. (2010). *Internet Marketing for Beginners*. Jakarta: PT Elex Media Komputindo.
- Kotler, Philip & Gary Armstrong (2009). *Prinsip-Prinsip Pemasaran Edisi 12 Jilid 1 & 2*. Jakarta: Erlangga.
- Kotler, Philip & Gary Armstrong. (2012). *Principles Of Marketing*. New Jersey: Pearson Preantice Hall.
- Nasaruddin N.L., ChinY.A., dan Yusof. (2012). Effect of processing on instrumental textural properties of traditional dodol using back extrusion. *Int. Journal Food Pro.* Vol. 15, No. 3: 495–506.
- Schroeder, Roger G, Susan Meyer Goldstein, & M. Johnny Rungtusanatham (2011). *Operations Management Contemporary Concepts and Cases*. Fifth Edition. New York: Mc Graw-Hill Companies, Inc.
- Satuhu, Suyanti dan Sunarmami. (2010). *Membuat Aneka Dodol Buah*. Jakarta: Penebar Swadaya.
- Undang-undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008.