

PENGEMBANGAN PASAR PRODUK OLAHAN KACANG MELALUI PERBAIKAN KEMASAN

Rhina Uchyani and Heru Irianto

Staf Pengajar di Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, UNS

email : rhina_uchyani@yahoo.co.id

ABSTRACT

Sold in the market is the key to the primary purpose of business making and development of products, which can be done with improved packaging, as with packaging that attract potential customers in turn will have an impact on the purchase decision of the product concerned. This service activities has the objective to increase the market share of processed products of beans through improved packaging, primarily on design and welding technology label packaging. The results of the banking activities is known that the welding design and packaging is done on two targets SMEs were able to improve the image of the products that have an impact on increasing the added value and the market share of products in the market.

Keywords: *packaging, packaging design, product processed peanuts*

ABSTRAK

Laku di pasar merupakan kunci tujuan utama usaha pembuatan maupun pengembangan produk, yang dapat dilakukan dengan perbaikan kemasan, karena dengan kemasan yang menarik calon konsumen pada gilirannya akan berdampak pada keputusan pembelian terhadap produk yang bersangkutan. Kegiatan pengabdian ini mempunyai tujuan untuk meningkatkan pangsa pasar produk olahan dari kacang melalui perbaikan kemasan, utamanya pada design label maupun teknologi pengelasan kemasan. Hasil kegiatan diketahui bahwa adanya perbaikan design dan pengelasan kemasan yang dilakukan pada ke dua UKM sasaran mampu meningkatkan image produk yang dihasilkan sehingga berdampak pada peningkatan nilai tambah dan pangsa pasar produk di pasaran.

Kata kunci: *kemasan, design kemasan, Produk olahan kacang*

PENDAHULUAN :

Salah satu usaha yang dapat ditempuh untuk menghadapi persaingan perdagangan yang semakin tajam adalah melalui kemasan. Daya tarik suatu produk tidak dapat dipisahkan dari kemasannya. Kemasan merupakan pemikat awal karena langsung berhadapan dengan konsumen, karena itu kemasan harus dapat mempengaruhi konsumen untuk memperoleh respon positif, dalam hal ini membeli produk, karena tujuan akhir dari pengemasan adalah untuk menciptakan penjualan.

Kemasan dapat didefinisikan sebagai seluruh kegiatan merancang dan memproduksi wadah atau bungkus atau kemasan suatu produk. Kemasan meliputi tiga hal , yaitu merek, kemasan itu sendiri dan label, ada tiga alasan utama untuk melakukan pembungkusan, yaitu :

1. Kemasan memenuhi syarat keamanan dan kemanfaatan. Kemasan melindungi produk dalam perjalanan dari produsen ke konsumen. Produk – produk yang dikemas biasanya lebih bersih, menarik dan tahan

terhadap kerusakan yang disebabkan oleh cuaca.

2. Kemasan dapat melaksanakan program pemasaran. Melalui kemasan identifikasi produk menjadi lebih efektif dan dengan sendirinya mencegah pertukaran oleh produk pesaing, kemasan merupakan satu-satunya cara perusahaan membedakan produknya.
3. Kemasan merupakan suatu cara untuk meningkatkan laba perusahaan. Oleh karena itu perusahaan harus berusaha membuat kemasan semenarik mungkin, Dengan kemasan yang menarik akan memikat dan menarik perhatian konsumen.

Permasalahan kemasan tersebut terdapat pada UKM Heni Nugroho yang memproduksi onde-onde dan UKM Alif Danan yang memproduksi ampyang dan sambel pecel. Produk onde - onde hasil produksi UKM Heni Nugroho belum menggunakan kemasan sehingga kurang menarik minat konsumen. Sedang Ampyang yang diproduksi UKM Alif Danan mempunyai ciri khas yaitu bentuknya bulat seperti bola pimpong yang berbeda dengan produk sejenis di pasaran yang biasanya berbentuk lempeng bulat. Kemasan menggunakan plastic ukuran 0,8 mm sudah sesuai standart, tetapi karena terlalu tebal akibatnya pada saat pengelasan sering kali perekatannya tidak kuat, selain itu labelnya kurang jelas. Kapasitas produksi pengelasan kurang optimal dan waktu yang dipergunakan masih terlalu lama (dalam satu jam dapat menghasilkan 60 bungkus), demikian pula untuk kemasan sambel pecelnya. Selain permasalahan tersebut di ke dua UKM masih menghadapi rendahnya kapasitas produksi sehingga ke duanya juga dilakukan perbaikan teknologi produksi untuk meningkatkan kecepatan persatuan waktu sehingga diharapkan kapasitas produksinya juga meningkat.

METODOLOGI PENGABDIAN.

Kegiatan pengabdian dilaksanakan dengan pengamatan di masing- masing UKM oleh tim pengabdi yang diawali dengan mengamati proses pembuatan pruduk sampai dilakukan pengemasan. Dari hasil pengamatan tersebut dapat dilakukan langkah pemecahan permasalahan ke dua UKM sasaran sebagai berikut.

1. Introduksi peralatan berbasis Teknologi Tepat Guna

Introduksi peralatan berbasis teknologi tepat guna yang diberikan antar UKM berbeda bergantung kebutuhan masing-masing UKM. Pada UKM Heni Nugroho introduksi teknologi tepat guna berupa alat penggorengan beserta kompor berskala ekonomis dan mixer multifungsi untuk pembuatan sambel pecel dan adonan kulit serta isi onde-onde. Sedang di UKM Alif Danang introduksi teknologi tepat guna yang diberikan berupa guna mixer multifungsi untuk pembuatan sambel pecel dan alat pengelas kemasan ampyang dan sambel pecel yang berlabel pada bagian yang dilas.

2. Perbaikan kualitas produk melalui kemasan dan manajemen

Perbaikan kemasan pada UKM Heni Nugroho dilakukan pengemasan yang semula belum dilakukan, sedang di UKM Alif Danan perbaikan dilakukan untuk memperbaiki kualitas dan kecepatan pengemasan. Selain itu di ke dua UKM sasaran diberikan pelatihan cara produksi yang baik dan benar, perbaikan manajemen usaha di kedua kelompok, dan khusus untuk UKM Heni Nugroho pelatihan variasi isi onde-onde sesuai selera konsumen.

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Hasil Introduksi Peralatan Teknologi Tepat Guna, Perbaikan Kualitas Produksi dan Kemasan di ke UKM Heni Nugroho.

Pada UKM Heni Nugroho n diberikan teknologi tepat guna berupa mixer multifungsi untuk pembuatan adonan kulit serta isi onde-onde mixer Mesin mixer yang diberikan berupa mixer general B10/ 10 liter dengan daya listrik yang dibutuhkan 900 watt. Mesin yang diintroduksikan merupakan mesin

pabrikan yang disesuaikan dengan kebutuhan dan kapasitas produksi yang dilakukan oleh UKM mitra. Hasil introduksi alat mixer ini menunjukkan bahwa proses produksi khususnya dalam pembuatan pasta kacang hijau sebagai pengisi onde-onde dapat dipercepat.



Gambar 1 :Intoduksi Mesin Mixer di UKM Heni Nugroho

Pada UKM Heni Nugroho selain mixer juga diberikan kompor dan wajan untuk produksi yang efisien. Kompor dan wajan yang digunakan selama ini merupakan peralatan masak skala rumah tangga sehingga tidak efisien, oleh karena itu diberikan perangkat kompor satu tungku yang apinya bisa besar –

kecilkan sesuai kebutuhan dengan tipe KP UYK MH-388 yang biasa digunakan untuk usaha. Selain kompor juga diberikan wajan SP 28 dimana kapasitas minyak goreng yang dibutuhkan dalam penggorengan sebesar 5 L. Dalam sekali proses penggorengan, dapat menggoreng kurang lebih 50 buah onde-onde dalam waktu 10 menit.



Gambar 2 : Introduksi kompor dan wajan skala home industry

Selain itu di UKM Heni Nugroho juga dilakukan pelatihan variasi isi onde-onde sesuai selera konsumen. Hal ini dilakukan karena hasil survey pasar banyak konsumen

yang menghendaki isi onde-onde tidak hanya kacang hijau, namun bisa kacang merah dan sebagainya.



Gambar 3 : Pelatihan Pembuatan variasi isi onde- onde

2. Hasil Introduksi Peralatan Teknologi Tepat Guna, Perbaikan Kualitas Produksi dan Kemasan di ke UKM Alif Danang.

Pada UKM Alif Danag juga diberikan peralatan mixer (mesin pengaduk) yang diberikan mempunyai kapasitas untuk sekali proses pengadukan sebesar 5 kg dengan daya

listrik 900 watt. Dudukan tempat panci digeser ke atas maupun ke bawah sehingga memudahkan dalam proses pengadukan. Pada saat proses introduksi, dilakukan proses pembuatan sambel pecel sebanyak 5 kg sebagai berikut :



Gambar 4. Proses introduksi mesin pengaduk sambel pecel di UKM Alif Danan

Selain mesin mixer di UKM Alif Danang juga diintroduksi mesin pengelas kemasan berlabel sehingga selain diperoleh hasil pengelasan yang kuat juga langsung diperoleh label pada proses pengelasan tersebut. Mesin pengelas plastik yang diintroduksikan merupakan tipe pedal dengan panjang kemasan yang dilas 20

cm dan digrafir. Daya listrik yang dibutuhkan sekitar 200 watt. Pengelas plastik ini mampu mengelas plastik kemasan dengan ketebalan 2 mm. Dalam satu jam, mampu mengelas kemasan sebanyak 250 bungkus plastik. Proses introduksi mesin pengelas sebagai berikut :



Gambar 5. Introduksi Mesin Pengelas Plastik di UKM Alif Danan

3. Hasil Perbaikan Cara Produksi dan Manajemen Usaha di ke dua UKM Sasaran

a. Perbaikan cara produksi yang baik dan benar

Kualitas suatu produk terutama produk pangan, salah satu faktor yang berpengaruh adalah cara berproduksi yang baik dan benar. Di tingkat kedua UKM mitra, sebagian proses produksi belum menerapkan cara berproduksi yang baik dan benar. Kondisi tersebut mendorong Tim Pengabdian memberikan contoh penggunaan masker mulut dan sarung tangan karet dalam proses produksi, selain juga memberikan pengarahan bahwa sebelum memulai proses produksi, tempat dan peralatan produksi harus dibersihkan terlebih dahulu, terutama lantai harus dipel untuk menjaga kebersihannya dari debu maupun benda-benda lainnya yang kemungkinan terikut dalam masakan.

b. Perbaikan manajemen usaha

Manajemen usaha yang diterapkan di kedua UKM masih seadanya karena usaha berjalan belum menentukan target pencapaian dari usaha yang dijalankan. Oleh karena itu, Tim Pengabdian membuka wawasan di kedua UKM mitra untuk melakukan perbaikan pada bagian-bagian tertentu.

Pada UKM Heni Nugroho mempunyai beberapa order yang masih memerlukan

pemikiran yang panjang karena harga onde-onde yang diorder dibawah harga yang UKM mitra tetapkan. Hal ini karena UKM mitra mempertahankan kualitas dan kuantitas onde-onde yang diproduksinya dan menjaga brand produk onde-onde yang diproduksinya. Di sisi lain, beberapa order tersebut rutin setiap hari diminta dalam jumlah yang tidak sedikit untuk mengisi pasar jajanan di sore hari.

Akhirnya oleh Tim Pengabdian diberikan pertimbangan yang perlu dipikirkan jangka panjangnya. Pertimbangan yang diberikan : 1) Perlu mengurangi isi onde-ondenya tanpa mengurangi kualitas sehingga mengurangi biaya produksi. Hal ini ditempuh karena di pasaran onde-onde kumbu pada umumnya juga tidak penuh isinya. 2) Dengan penggunaan peralatan yang telah diintroduksinya, maka efisiensi produksi dapat ditingkatkan terutama pada penggunaan tenaga kerjanya dan waktu proses produksi. Dengan jumlah jam kerja yang sama, UKM mitra dapat meningkatkan kapasitas produksinya sehingga harga jual produk dapat diturunkan. 3) UKM mitra meningkatkan negosiasi kepada calon pembeli sehingga dapat memperluas pasar dan meningkatkan omset penjualan. Dari berbagai pertimbangan tersebut, UKM mitra akhirnya bersepakat dengan pembeli baru untuk memenuhi order di sore hari.

Pada UKM Alif Danang tenaga pemasaran ampyang dan sambel pecel masih mengandalkan penjualan dari pemilik usaha.

Hal ini karena belum adanya kepercayaan dari pemilik usaha untuk melibatkan tenaga pemasaran, padahal wilayah pemasaran sudah mencakup 4 Kabupaten/Kota wilayah Surakarta, Kota Semarang, Yogyakarta, dan Kota-kota di daerah Pantura maupun Jakarta. Untuk Kota Jakarta maupun kota besar lainnya dikirim via jasa ekspedisi. Tim Pengabdian meminta UKM mitra untuk mulai merintis tenaga pemasaran yang dapat dipercaya untuk membantu dalam pemasarannya. Akhirnya UKM mitra mulai terbuka untuk melibatkan sanak saudaranya yang sekiranya mampu dan dapat dipercaya dalam proses pemasaran.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Dari kegiatan yang sudah dilaksanakan pada kedua UKM mitra meliputi dapat disimpulkan bahwa :

1. Ke dua UKM Mitra telah menerima dan menggunakan alat produksi yang diberikan untuk meningkatkan kualitas dan kuantitas produk dan kemasannya.
2. Ke dua UKM telah berusaha untuk melakukan perbaikan cara produksi yang baik dan benar.
3. Ke dua UKM telah berusaha untuk melakukan perbaikan manajemen usaha.

Saran

Berdasarkan kesimpulan kegiatan pengabdian ini dapat dirumuskan saran sebagai berikut:

1. Ke dua UKM mitra diharapkan tetap menjaga kualitas produknya untuk tetap menarik agar usaha yang dilakukan bisa berkelanjutan.
2. Perbaikan cara produksi yang baik dan benar yang telah dilakukan tetap dipertahankan sehingga produk terjaga higienitasnya.
3. Perbaikan manajemen usaha yang telah dilakukan sehingga dapat diketahui dinamika bisnis yang dialami dan

memudahkan untuk mengambil tindakan yang akan dilakukan demi kemajuan usaha yang ditekuni.

DAFTAR PUSTAKA

- Anonim, a. 2013. Ampyang Kacang. <http://kumpulananekaresep-rangkui.blogspot.com/2013/01/ampyang-kacang.html>
- Anonim, b. 2013. Resep Ampyang/ Gula Kacang. <http://www.kabarkuliner.com/resep-ampyang-gula-kacang/>
- Anonim, c. 2013. Ampyang, Gula Khas Yogyakarta. <http://www.jeplax.com/2013/09/ampyang-gula-kacang-khas-yogjakarta>.
- Endang Sulistya Rini, 2013 Peran Pengembangan produk Dalam meningkatkan Penjualan. Jurnal Ekonom, Vol 16, No 1, Januari 2013
- Java Multi Mandiri. 2013. Jenis Kacang dan Manfaat Kacang. <http://mc-tester.com/jenis-kacang-dan-manfaat-kacang/>
- Rhina Uchyani, Heru Irianto. 2015. Peningkatan Usaha Berbahan Baku Kacang. Laporan Akhir Iptek Bagi Masyarakat (IbM) LPPM UNS