



ISBN 978-602-50607-2-4



KONFERENSI NASIONAL PKM-CSR Ke-3
Optimalisasi Peran Perguruan Tinggi dan Dunia Usaha dalam Meningkatkan Pemberdayaan Masyarakat



KONFERENSI NASIONAL Ke-3 PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT DAN CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY

PKM-CSR 2017

TEKNOLOGI TEPAT GUNA dan PENDIDIKAN

Surakarta, Solo - Jawa Tengah
19 - 21 Oktober 2017



PROSIDING

KONFERENSI NASIONAL
PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT DAN
CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY
PkM-CSR 2017

Optimalisasi Peran Perguruan Tinggi dan Dunia Usaha dalam
Meningkatkan Pemberdayaan Masyarakat

TEKNOLOGI TEPAT GUNA DAN PENDIDIKAN

ISBN: 978-602-50607-2-4

Editor: Rudy Pramono
Adolf J. N. Parhusip

Kulit Muka: Sigit Pamungkas

Penerbit:
Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat
Universitas Pelita Harapan
Lippo Village Karawaci, Tangerang -15811
(t) +62-21.5460901 ; (f) +62-21.5460910
e-mail: lppm@uph.edu
Web: www.uph.edu

Cetakan I, Oktober 2017

Hak cipta dilindungi Undang-Undang Hak Cipta
Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh bagian isi buku ini tanpa
izin tertulis dari penerbit
@ Oktober 2017

PROSIDING

KONFERENSI NASIONAL
PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT DAN
CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY
PkM-CSR 2017

Optimalisasi Peran Perguruan Tinggi dan Dunia Usaha dalam
Meningkatkan Pemberdayaan Masyarakat

TEKNOLOGI TEPAT GUNA DAN PENDIDIKAN

Reviewer:

Dr. Adolf J.N. Parhusip (Universitas Pelita Harapan)

Dr. Hananto (Universitas Pelita Harapan)

Kholis Audah, Ph.D (Universitas Swiss German)

Dr. Nila K. Hidayat (Universitas Swiss German)

Friska Natalia, Ph.D. (Universitas Multimedia Nusantara)

Rangga, Ph.D. (Universitas Multimedia Nusantara)

Irwan Trinugroho, S.E., M.Sc., Ph.D. (Universitas Sebelas Maret)

Margono, S.Kom. (Universitas Sebelas Maret)

PROSIDING

KONFERENSI NASIONAL
PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT DAN
CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY
PkM-CSR 2017

Optimalisasi Peran Perguruan Tinggi dan Dunia Usaha
dalam Meningkatkan Pemberdayaan Masyarakat

TEKNOLOGI TEPAT GUNA DAN PENDIDIKAN

Surakarta, Solo – Jawa Tengah

19 – 21 Oktober 2017

Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat
Universitas Pelita Harapan

KATA PENGANTAR

Pendekatan yang kini sering digunakan dalam meningkatkan kualitas kehidupan dan mengangkat harkat martabat masyarakat yang miskin dan membutuhkan adalah pemberdayaan masyarakat. Konsep ini menjadi sangat penting terutama karena memberikan perspektif positif terhadap orang miskin. Orang miskin tidak dipandang sebagai orang yang serba kekurangan dan objek pasif penerima pelayanan belaka, melainkan sebagai orang yang memiliki beragam kemampuan yang dapat dimobilisasi untuk perbaikan hidupnya. Konsep pemberdayaan memberi kerangka acuan mengenai matra kekuasaan (*power*) dan kemampuan yang terkait dengan aspek manusia, sosial, ekonomi, budaya, politik, dan kelembagaan. Melalui pemberdayaan masyarakat dapat terwujud penyediaan sumber daya, kesempatan, pengetahuan, dan keterampilan bagi masyarakat untuk meningkatkan kapasitas masyarakat sehingga masyarakat bisa menemukan masa depan yang lebih baik. Amanah inilah yang diemban dalam salah satu tri darma perguruan tinggi.

Tri Dharma Perguruan Tinggi, yaitu: Dharma pendidikan, penelitian, dan pengabdian kepada masyarakat. Dalam dharma pendidikan, perguruan tinggi diharapkan melakukan peran pencerdasan masyarakat dan transmisi budaya. Dalam dharma penelitian, perguruan tinggi diharapkan melakukan temuan-temuan baru ilmu pengetahuan dan inovasi kebudayaan untuk kesejahteraan masyarakat. Dalam dharma pengabdian kepada masyarakat, perguruan tinggi diharapkan melakukan pelayanan kepada masyarakat untuk ikut mempercepat proses peningkatan kesejahteraan dan kemajuan masyarakat. Melalui dharma pengabdian kepada masyarakat inilah perguruan tinggi juga akan memperoleh umpan balik dari masyarakat tentang tingkat kemajuan dan relevansi ilmu yang dikembangkan perguruan tinggi itu. Keberadaan Perguruan Tinggi mempunyai kedudukan dan fungsi penting dalam pemberdayaan masyarakat.

Pemberdayaan masyarakat diupayakan secara bersama-sama antara perguruan tinggi dan dunia usaha. Keduanya merupakan aset nasional

yang sangat menentukan bagi kemajuan bangsa, terlebih bila ada kerjasama yang saling menguntungkan atau kemitraan. Kerjasama antara perguruan tinggi dan dunia usaha merupakan ajang untuk saling melengkapi sehingga kedua belah pihak bisa tumbuh dan berkembang secara optimal. Pertumbuhan dunia usaha akan turut memacu laju pertumbuhan ekonomi nasional. Dalam hal ini, perguruan tinggi berperan sebagai katalisator. Perguruan tinggi melalui lembaga penelitian dan pengabdian kepada masyarakat, merupakan mitra kerja dunia usaha. Kerjasama perguruan tinggi dengan dunia usaha dapat mengembangkan lebih lanjut bidang pengabdian kepada masyarakat. Dalam pelaksanaan *corporate social responsibility* (CSR) dunia usaha bisa bermitra dengan perguruan tinggi. Pertumbuhan sebuah perusahaan dan perkembangan sebuah perguruan tinggi, juga harus bisa dinikmati oleh masyarakat di sekitarnya. Ketiga elemen inilah yang kemudian bersinergi membentuk konsep pembangunan berkelanjutan.

Dunia usaha adalah salah satu pilar utama dalam sinergi yang sekaligus dapat memberikan dua bentuk dukungan: pendanaan dan non-pendanaan. Apapun bentuk dukungan yang diberikan, dunia usaha berkepentingan langsung untuk memastikan masyarakat berkembang taraf hidupnya, karena hanya dengan berada di tengah masyarakat yang berdayalah dunia usaha dapat berkembang secara berkelanjutan pula. CSR selain menyumbang pada pembangunan berkelanjutan juga suatu bentuk peran serta dunia usaha untuk turut meningkatkan kesejahteraan, pendidikan, ketErampilan, pengetahuan (berbagai aspek sosial, ekonomi dan lingkungan hidup) masyarakat dan lingkungan sekitarnya. Dipandang dari perspektif pembangunan yang lebih luas, CSR menunjuk pada kontribusi perusahaan terhadap konsep pembangunan berkelanjutan (*sustainable development*), yakni “pembangunan yang sesuai dengan kebutuhan generasi saat ini tanpa mengabaikan kebutuhan generasi masa depan.” Dengan pemahaman bahwa dunia bisnis memainkan peran kunci dalam penciptaan kerja dan kesejahteraan masyarakat, CSR secara umum dimaknai sebagai sebuah cara dengan mana perusahaan berupaya mencapai sebuah keseimbangan antara tujuan-tujuan ekonomi, lingkungan dan sosial masyarakat, seraya tetap merespon harapan-harapan para pemegang saham (*shareholders*) dan pemangku kepentingan (*stakeholders*).

Konferensi Nasional PkM dan CSR ke-3 tahun 2017 diselenggarakan di Kampus Universitas Sebelas Maret Surakarta. Konferensi ini dapat terselenggara berkat kerjasama antar lembaga antara Universitas Sebelas Maret Surakarta, Universitas

Pelita Harapan, Universitas Mulimedia Nusantara dan Universitas Swiss German, Tangerang, yang mengambil tema “Optimalisasi Peran Perguruan Tinggi dan Dunia Usaha dalam Pemberdayaan Masyarakat” merupakan wadah pertemuan dan diskusi bagi akademisi dan praktisi dari perguruan tinggi, dunia usaha, dan para pihak lain untuk meningkatkan perannya dalam usaha pemberdayaan masyarakat dan menjalankan tanggung jawab sosial perusahaan.

Kegiatan konferensi ini diikuti oleh 150 orang peserta dan 100 pemakalah yang akan membagikan pengalaman dan pembelajarannya dalam kegiatan pemberdayaan masyarakat dan tanggung jawab sosial perusahaan. Makalah yang disampaikan dalam Konferensi Nasional PkM dan CSR ke-3 tahun 2017 dirangkum dalam 3 buah buku prosiding yang, yaitu buku pertama bidang Ekonomi, Sosial, Budaya, dan Kesehatan; buku kedua bidang Teknologi Tepat Guna dan Pendidikan; buku ketiga bidang Teknologi Informasi, Komunikasi, dan Lingkungan. Buku prosiding hasil Konferensi ini diharapkan dapat menjadi sarana berbagi dan belajar mengenai kegiatan pengabdian kepada masyarakat dan CSR yang diselenggarakan berbagai pihak dalam rangka untuk pemberdayaan masyarakat untuk kesejahteraan bangsa.

Ketua Panitia

PkM dan CSR 2017

DAFTAR ISI

| | | |
|--|---|-----|
| | Kata Pengantar | Iv |
| | Daftar Isi | Vii |
| PEMANFAATAN BOTOL PLASTIK BEKAS UNTUK MEDIA SISTEM TANAM VERTIKULTUR SEBAGAI PELATIHAN TANAM SAYURAN KELOMPOK DASA WISMA DESA MARGO MAKMUR KAB. MESUJI | | 1 |
| | Dedi Putra dan Neneng Rulianti | |
| PENINGKATAN KAPASITAS PRODUKSI KOPI BUBUK SUOH MELALUI PEMANFAATAN IPTEKS DI SUOH, LAMPUNG BARAT | | 15 |
| | Nurfiana, Sri Karnila, dan Hendra Kurniawan | |
| PENERAPAN TEKNOLOGI BIOTRICHOPORASI DALAM MENINGKATKAN KUALITAS BIBIT KOPI LIBERIKA TUNGKAL JAMBI DI DESA SERDANG JAYA | | 28 |
| | Gusniwati, Elis Kartika, Lizawati, dan Made Deviani | |
| PEMBERDAYAAN KELUARGA MELALUI USAHA BUDIDAYA DAN PENGOLAHAN TOGA MENJADI MINUMAN SEHAT PADA POSDAYA TABLIGH KELURAHAN TEJOSARI KECAMATAN METRO TIMUR KOTA METRO | | 38 |
| | Handoko Santoso | |
| PEMANFAATAN MIKROORGANISME PADA PENGOLAHAN LIMBAH KANDANG UNTUK MENGATASI PENYAKIT KOPI LIBERIKA (KASUS KKN-PPM DI KECAMATAN BETARA) | | 47 |
| | Elis Kartika, Gusniwati dan Lizawati | |
| COTUVER PEMBUATAN DONAT TRADISIONAL MENGGUNAKAN IPTEK MESIN PADA USAHA SUSI DONAT DAN ERA DONAT DI TABING KOTA PADANG | | 59 |
| | Idwar, Alvin Alfian, YofinaMulyati, EnnyArita | |
| PENGGUNAAN KONDENSOR TAMBAHAN DAN SEPARATOR DILENGKAPI KACA DUGA PADA UKM PENYULINGAN CENGKEH DAN NILAM WONOKOYO | | 72 |
| | Windi Atmaka, Lia Umi Khasanah, Kawijji, Godras Jati Manuhara, Rohula Utami, Adhitya Pitara Sanjaya | |
| PEMBERDAYAAN MASYARAKAT DALAM MENGOLAH LIMBAH MENJADI PUPUK DAN INSEKTISIDA DAN PENERAPANNYA PADA TANAMAN PADI | | 84 |
| | Made Deviani Duaja, Johannes, dan Buhaira | |
| TART GULUNG UBI UNGU | | 93 |
| | Nurbaya Busthanul Heliawaty Nurdin Lanuhu dan Layla Ramadhani Husain P. | |

| | |
|--|-----|
| PENGEMBANGAN UNIT USAHA KAMPUS “VIRTUAL LAW OFFICE” | 109 |
| Budi Endarto, Fitra Mardiana, dan M. Harist Murdani | |
| IMPLEMENTASI <i>GREEN ECONOMY</i> MELALUI PEMANFAATAN LIMBAH RUMAH TANGGA SEBAGAI USAHA PRODUKTIF DI POLANHARJO KABUPATEN KLATEN | 124 |
| Nurul Istiqomah, Izza Mafruhah, dan Evi Gravitiani | |
| PEMANFAATAN LIMBAH AYAM SEBAGAI PUPUK ORGANIK DI UKM PETERNAKAN AYAM “TUMBUH TEPAT” DESA NGADIREJO, MOJOGEDANG, KARANGANYAR | 135 |
| Mujiyo, Sumarno, dan Suryono | |
| PEMBERDAYAAN USAHA MAKANAN TRADISIONAL MELALUI INTRODUKSI TEKNOLOGI TEPAT GUNA | 143 |
| Jonet Ariyanto Nugroho, Leny Noviani, dan Suharno | |
| PEMBINAAN INOVASI DAN KREATIVITAS MASYARAKAT HOME INDUSTRI KACANG SANGRAI DI KRANGGAN - TANGSEL, BANTEN | 153 |
| Tukhas Shilul Imaroh, Hapzi Ali, dan Arifatul Bahirah | |
| USAHA MIKRO WORKSHOP KAYU DALAM MENGEMBANGKAN KITCHEN SET SEBAGAI DESAIN INTERIOR RUMAH | 172 |
| Anis Rahmawati dan Ida Nugroho Saputro | |
| KARAKTERISASI PICKUP GITAR ELEKTRIK PRODUK RADIX | 181 |
| Ihan Martoyo, Joshua Hutabarat, Herman Kanalebe, Junita | |
| PENGEMBANGAN LAMPU PJU BERTENAGA SURYA <i>OFF-GRID</i> UNTUK EDUKASI LINGKUNGAN DAN PEMBERDAYAAN MASYARAKAT TANGERANG DAN TANGERANG SELATAN | 202 |
| Henri P. Uranus, Endrowednes Kuantama, Mario Gracio A. Rhizma, Kuniwati | |
| PEMANFAATAN POTENSI LOKAL SEBAGAI BAHAN BAKU SOUVENIR DI PANTAI KRAKAL | 221 |
| Nurmiyati, Murni Ramli, Yudi Rinanto, Muzzazinah | |
| PELATIHAN PENGEMBANGAN DESAIN PRODUK KERAJINAN KERAMIK DI SENTRA KERAMIK KEBON JAYANTI KECAMATAN KIARAONDONG BANDUNG | 232 |
| Atin Hafidiah | |
| PERBAIKAN PROSES DAN KEMASAN TAHU PONG PRODUKSI UKM AL AMIN DI KECAMATAN KARANGPANDAN KABUPATEN KARANGANYAR | 248 |
| NHR Pamanto, L.U. Khasanah, dan D. Ishartani | |

| | |
|---|---------|
| IbM GURU-GURU SMK TEKNIK BANGUNAN MELALUI PENDAMPINGAN PENYUSUNAN BUKU AJAR Sri Sumarni | 257 |
| PENGUATAN KELOMPOK NELAYAN MELALUI KOPERASI DI KABUPATEN PANDEGLANG Kusumajanti, Ni Putu Eka Widiastuti, dan Asep Kamaluddin | 266 |
| PELATIHAN MANAJEMEN KEUANGAN UNTUK MENINGKATKAN KEMAMPUAN TENANT DALAM MENGELOLA KEUANGAN USAHANYA PADA PROGRAM IPTEK BAGI KEWIRAUSAHAAN DI UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SIDOARJO Nihlatul Qudus Nirwana Sukma, Wiwik Sulistiyowati, dan Ida Agustina Saidi | 282 |
| POTENSI JANGGELAN SEBAGAI PRODUK UNGGULAN DI PACITAN Supriyadi, Sumani, Joko Winarno, Halwa Latief Naja | 291 |
| PENINGKATAN KUALITAS PRODUK USAHA TENANT MELALUI PELATIHAN DESAIN PRODUK PADA PROGRAM IPTEK BAGI KEWIRAUSAHAAN DI UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SIDOARJO Wiwik Sulistiyowati | 300 |
| PERAN “SERVICE LEARNING COMMUNITY” DALAM MENGAPLIKASIKAN KEPEMIMPINAN TRANSFORMATIF MELALUI PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT David Christian dan Andry M. Panjaitan | 305 |
| PERAN SERTA MAHASISWA UNIVERSITAS PELITA HARAPAN MELALUI PROGRAM “SERVICE LEARNING PROYEK” DALAM PEMBERDAYAAN MASYARAKAT Kusuma Wardhani dan Tikno Iensufie | 320 |
| PENGEMBANGAN USAHA MELALUI PELATIHAN DAN PENDAMPINGAN BAGI USAHA TELUR ASIN DERWATI KOTA BANDUNG Siti Patimah | 335 |
| PENDIDIKAN KEUANGAN DAN PENGETAHUAN KEPEMIMPINAN BAGI GENERASI MUDA Margaretha Lingga | 345-350 |

PEMBINAAN INOVASI DAN KREATIVITAS MASYARAKAT HOME INDUSTRI KACANG SANGRAI DI KRANGGAN - TANGSEL, BANTEN

Tukhas Shilul Imaroh, Hapzi Ali, Arifatul Bahirah

University Mercubuana Jakarta

ts_imaroh@yahoo.com

ABSTRAK

MEA menciptakan tuntutan bagi pelaku usaha lokal untuk selalu membangun strategi bersaing di pasar global. Kehadiran pasar global mensyaratkan sumberdaya manusia dan produk yang berkualitas serta memiliki keunggulan bersaing. Masyarakat perlu pembinaan untuk dapat terus berinovasi dalam membangun usaha sesuai dengan kompetensi yang dimiliki. Kegiatan diawali dengan pemetaan pelaku usaha -home industri. Upaya pendampingan pengembangan dilakukan dengan: Penyuluhan dan Pembinaan (i)Merupakan kegiatan untuk meningkatkan kesadaran dan pematapan usaha agar dapat bersaing global, mengingat industri yang dilakukan masih relatif tradisional dan menyebar sebagai *home industry* (ii) memberikan pelatihan rangkaian kegiatan pemasaran mulai dari: pengemasan (packaging), membangun desain produk, promosi dan penggunaan media promosi, teknik menentukan harga yang bersaing yang memberikan keuntungan. (iii) Menjalni kerjasama dengan pemerintah daerah untuk memberikan perhatian secara optimal dan memberikan dukungan agar masyarakat semangat dan produk yang dihasilkan berdaya saing secara global. Hasil kegiatan Pengabdian Masyarakat yang diharapkan: (i) memberikan kemajuan dan peningkatan penjualan dari home industri yang dihasilkan di desa Kranggan, kecamatan Setu, Kota Tangerang Selatan Propinsi Banten. (ii) Masyarakat memiliki kesadaran untuk desain produk meningkatkan omzet produk yang dihasilkan (iii) Masyarakat mengenal teknologi informasi untuk kemudahan promosi dan pemasaran lainnya,

Kata kunci: Pembinaan home industri, desain produk dan Kemandirian

PENDAHULUAN

Di era MEA (Masyarakat Ekonomi Asean ini perdagangan global mendorong setiap masyarakat di Indonesia perlu penguatan melalui beberapa sektor termasuk sektor industri yang berbasis kearifan lokal. Dalam rangka memajukan kompetensi sumberdaya daerah, pemerintah daerah perlu memahami dan menyusun kebijakan

yang optimal dalam pemberdayaan ekonomi rakyat meskipun bukan merupakan pekerjaan yang mudah. Yang dapat dilakukan adalah mengusahakan agar kebijakan pemberdayaan ekonomi rakyat menjamin agar kegiatan ekonomi mencerminkan prinsip-prinsip Dari rakyat; Oleh rakyat; Untuk rakyat.

Implementasi prinsip diatas membutuhkan pemerintah yang memiliki visi dan strategi pembangunan yang jelas. Memang sistem ekonomi yang demokratis, yang menjadi prasyarat bagi perkembangan ekonomi rakyat, sangat membutuhkan peran pemerintah yang lahir dari sistem politik yang demokratis atas dasar kedaulatan rakyat yang kuat.

Ekonomi rakyat adalah kegiatan ekonomi yang dilakukan oleh rakyat dengan secara swadaya mengelola sumber daya apa saja yang dapat di kuasanya setempat, dan di tujukan untuk memenuhi kebutuhan dasarnya beserta keluarganya. Dalam konteks permasalahan yang sederhana, ekonomi rakyat adalah strategi bertahan hidup (*survival*) dari rakyat miskin (Rintuh, dan Miar, 2005). Pemberdayaan ekonomi rakyat dan penumbuhan iklim usaha yang kondusif ada beberapa program yang harus di tempuh (Prawirokusumo, 2001):

Pelatihan dan pembinaan Kewirausahaan

Kegiatan ini dilakukan untuk meningkatkan efisiensi, produktifitas, dan daya saing, masyarakat dan UMKM harus mampu berpacu tidak lagi hanya dengan mengandalkan sumber daya alam saja namun juga menggunakan SDM yang lebih bermutu dan berwawasan Iptek. Dengan kata lain keunggulan kompetitif harus di bangun melalui peningkatan mutu SDM dan kemampuan menguasai teknologi. Untuk itu pemasyarakatan dan pembudayaan kewirausahaan menjadi sangat startegis dan dengan sendirinya sangat dibutuhkan.

Program Kemitraan

Program kemitraan dimaksudkan adalah kerja sama usaha antara koperasi dan UMKM dengan Usaha Besar yang disertai unsur pembinaan oleh Usaha Besar kepada mitra binaannya dengan mengikuti prinsip-prinsip saling memerlukan, saling memeperkuat, dan saling menguntungkan. Tujuan kemitraan disamping memberdayakan UMKM dan koperasi juga menumbuhkan struktur dunia usaha nasional yang tangguh dan efisien sehingga mampu menguasai dan mengembangkan pasar domestik serta sekaligus meningkatkan daya saing global.

Pengembangan Teknologi

Pengembangan teknologi akan memberikan arti bahwa usaha dilakukan secara bersama-sama. Keberhasilan yang disebarluaskan hingga ke tingkat nasional. Kegiatan yang tadinya berada pada kelompok kecil sekarang di sebarluaskan menjadi kelompok besar. Oleh karena itu diharapkan bagi UMKM dan koperasi mampu mengelola teknologi yang tersedia.

Kekayaan Indonesia yang berlimpah memerlukan pengelolaan secara optimal, diperlukan sumberdaya manusia yang berkualitas, mampu memberikan inovasi dan kreativitas, serta terus mengikuti perkembangan teknologi yang ada. Semua diperlukan untuk meningkatkan kompetensi sumberdaya dan kearifan lokal.

Pemerintah Kota Tangerang Selatan diupayakan dapat membantu mempromosikan Kelurahan Kranggan, Kecamatan Setu, Tangsel sebagai kampung wisata industri skala mikro dan kecil, hal ini dibutuhkan agar daerah semakin berkembang menjadi sentra industri skala mikro dan kecil dengan harapan sebagai pusat industri rumah tangga yang memproduksi makanan dan kerajinan. Jenis makanan dari Kranggan adalah kacang sangrai, yaitu kacang yang proses menggorengnya dengan pasir dan tanpa minyak goreng, dodol, rengginang, rempeyek, kripik pisang dan singkong.

Kraggan sebagai Kampung Wisata Industri karena di daerah tersebut menjadi sentra industri rumah tangga dan lingkungannya masih asri serta masih banyak lahan kosong yang dapat dimanfaatkan untuk mendukung program itu sehingga nanti dapat bermanfaat bagi pengembangan industri dan peningkatan ekonomi masyarakatnya. Usaha pengolahan kacang tanah ini menjadi ciri khas panganan asal Kota Tangerang Selatan.

Pengelolaan kacang sangrai sudah turun temurun, biasanya pengelola home industri kacang Kranggan yang ada saat ini merupakan warisan dari keluarga mereka terdahulu. Masyarakat kelurahan Kranggan masih mengandalkan pemasok kacang tanah dari luar daerah, seperti Cilegon, Brebes, Tegal serta wilayah tetangga seperti Pagedangan dan Dandang. Keterbatasan lahan pertanian menjadi kendala produksi.

Masyarakat perlu terus proaktif untuk melihat potensi pasar dan kemauan pasar. Hal ini perlu melakukan inovasi-inovasi dan kreasi baru dengan tetap membaca ciri khas asal Tangerang Selatan.

Masyarakat belum memikirkan hasil karyanya akan diikuti oleh masyarakat lain, sehingga kondisi ini terdapat kekhawatiran terhadap pembajakan hak cipta. Oleh

karena itu, masyarakat Kranggan perlu pembinaan dapat memunculkan kreasi-kreasi produk baru, dapat menciptakan karya baru dengan inovasi terbaru.



Gambar 1. Kacang sebelum di proses

Ada beberapa permasalahan mendasar yang harus dihadapi peungusaha kecil (Kuncoro, 2007). Pertama, kelemahan dalam memperoleh peluang pasar dan memperbesar pangsa pasar. Kedua, kelemahan dalam struktur permodalan dan keterbatasan untuk memperoleh jalur terhadap sumber-sumber permodalan. Ketiga, kelemahan di bidang organisasi dan manajemen sumber daya manusia. Keempat, keterbatasan jaringan usaha kerjasama antar pengusaha kecil. Kelima, iklim usaha yang kurang kondusif karena persaingan yang saling mematikan. Keenam, pembinaan yang telah dilakukan masih kurang terpadu dan kurangnya kepercayaan dan kepedulian masyarakat terhadap usaha kecil.

Begitu juga masyarakat Kranggan yang memiliki usaha sudah turun temurun dengan cita rasa yang khas dan berbeda dibandingkan dengan produk kacang sangrai lainnya, namun sistem pengolahan yang masih tradisinal, yakni dengan cara menyangrai kacang menggunakan pasir di dalam kualu ukuran besar, tetapi renyah dan gurihnya mirip kacang oven. Bahan baku belum mampu menyediakan sendiri atau dengan bertani sendiri, masih mengandalkan produksi kacang tanah dari luar daerah, seperti Cilegon, Brebes, Tegal serta wilayah tetangga seperti Pagedangan dan Dandang. Keterbatasan lahan pertanian juga menjadi kendala masyarakat Kranggan. Dan masalah yang sangat dirasakan masyarakat Kranggan adalah keterbatan modal usaha, sehingga sampai saat ini masih berharap investor dan bantuan keikutsertaan pemerintah setempat dalam permodalan dan pemasaran.

Pengelolaan yang masih terlihat secara tradisional, masyarakat perlu diarahkan secara kreatif. Kreativitas dan Inovasi merupakan kunci sukses dan kesinambungan dalam melaksanakan kegiatan bisnis yang terfokus pada suatu perbaikan, maupun peningkatan yang terus menerus untuk tetap bertahan, maupun berkompetisi dalam menghadapi situasi dan kondisi penuh risiko, serta mengandung ketidakpastian.

Permasalahan

Berdasarkan kondisi yang dihadapi masyarakat Kranggan tersebut diatas, maka dapat dirumuskan permasalahan sebagai berikut:

- Membangun kemandirian pengrajin kacang sangrai melalui kesadaran akan pentingnya desain produk dan merk/ nama produk.
- Meningkatkan kualitas dan kuantitas dengan menarik konsumen untuk meningkatkan penjualan produk kacang sangrai.
- Strategi pemasaran (membuat kemasan/ packaging, promosi, distribusi, penentuan harga) yang bisa bersaing.
- Membangun jaringan kemitraan dengan memanfaatkan teknologi informasi termasuk media sosial secara efektif?

METODE

Sasaran kegiatan program pengabdian masyarakat yang diselenggarakan di Kelurahan Kranggan Kecamatan Setu Kota Tangerang Selatan. Adapun yang menjadi instruktur dan narasumber dalam kegiatan ini adalah dosen bersama mitra yang memiliki kompetensi dalam Home Industri dan bisnis UKM.

Berdasarkan permasalahan yang dialami masyarakat home industri kacang sangrai di Kranggan, maka langkah-langkah yang dilakukan untuk mencapai tujuan dan sasaran kegiatan ini, dilakukan pendekatan kepada masyarakat melalui aparat desa setempat. Melalui aparat kelurahan diperoleh data kongkrit masyarakat yang memiliki usaha kacang sangrai yang perlu dikembangkan. Sehingga dapat mendorong masyarakat secara umum memiliki budaya wirausaha.

Secara terperinci kegiatan pendampingan terhadap masyarakat *home industry* kacang sangrai di kelurahan Krangga – Tangerang Selatan dapat dilihat dalam tabel berikut:

Tabel 1. Kegiatan pendampingan terhadap masyarakat *home industry*

| | |
|-------------------------|---|
| Nama Kegiatan | Pendampingan Pengembangan Inovasi dan Kreativitas Masyarakat Home Industri Kacang Sangrai di Kranggan – Tangsel |
| Tempat Kegiatan | Kelurahan Kranggan Tangsel dan Koperasi Cipta Boga |
| Waktu Kegiatan | Oktober – Maret 2017 |
| Penanggung Jawab | Dr. Tukhas shilul Imaroh, MM |
| Peserta | Masyarakat home industry kacang sangrai Kranggan - Tangsel, pengurus koperasi Cipta Boga, dan petugas kelurahan Kranggan Tangsel. |

a. Tahap persiapan

Persiapan ini difokuskan dengan survey terhadap lokasi sasaran, untuk mendapatkan kelayakan untuk kegiatan penyuluhan dan membantu masyarakat untuk berkembang secara ekonomi dan mandiri. Dalam tahap persiapan ini diawali melakukan pertemuan dengan aparat kelurahan, dengan pendataan, administrasi secara lengkap, dilanjutkan menemui pelaku usaha kacang sangrai agar dapat berkomunikasi secara efektif. Serta pertemuan dengan salah satu mitra usaha yaitu koperasi Cipta boga Tangerang selatan.

b. Tahap Pelaksanaan (Pengumpulan data, Penyuluhan dan Pembinaan)

Tahap pelaksanaan merupakan tahap yang paling banyak memerlukan waktu dan mengerahkan sumberdaya-sumberdaya yang diperlukan:

Menyiapkan referensi dan literatur sesuai dengan kebutuhan pelatihan dan pembinaan inovasi dan kreativitas untuk kemandirian home industri.

Menyiapkan materi penyuluhan dan pelatihan usaha sesuai dengan jadwal dan waktu tahap-tahap pelatihan dan pembinaan inovasi dan kreativitas untuk kemandirian home industry.

Membangun kesadaran masyarakat perlunya memiliki usaha dan kompetensi sumberdaya.

Pemantapan usaha, peningkatan kompetensi untuk kemandirian ekonomi dan membangun kemitraan usaha.

Strategi pemasaran dan daya saing: (kemasan/ packaging, distribusi, promosi, kebijakan harga).

Meningkatkan kualitas dan kuantitas omzet usaha.

Pengenalan Pemanfaatan dan penggunaan media elektronik

Membangun merk dan perlunya nama dan jenis usaha.

c. Tahap Evaluasi dan Pelaporan

Pada tahap ini dilakukan evaluasi dalam pencapaian target yang diharapkan untuk melihat keberhasilan pelatihan dan pembinaan usaha dari home industry kacang sangrai di Kranggan – Tangsel. Bersamaan dengan penyusunan laporan hasil pengabdian masyarakat untuk dipertanggungjawabkan.

Rincian kegiatan Pengabdian pada Masyarakat Kelurahan Kranggan Tangerang selatan ini dilakukan adalah sebagai berikut:

Tabel 2. Rincian kegiatan PkM Kelurahan Kranggan Tangerang

| No | KEGIATAN | RINCIAN KEGIATAN |
|----|---|--|
| 1 | Persiapan (Nopember 2016) | Survey pendahuluan dengan datang langsung ke kantor kelurahan Kranggan- Tangsel, mendapatkan informasi home industry kacang sangrai. Bertemu beberapa pelaku industry kacang sangrai, serta wawancara langsung Bertemu dengan mitra usaha industri, (kepala koperasi Cipta boga) |
| 2 | Pengumpulan Data (Desember 2016) | Pengumpulan data di lapangan Pengolahan data |
| 3 | Penyuluhan dan Pendampingan (Januari dan Pebruari 2017) | Ceramah Diskusi Rencana pengembangan dan kemitraan Pengumpulan data tambahan |
| 4 | Monitoring dan Evaluasi Program Pendampingan (Pebruari 2017) | Melakukan pengecekan kondisi penerapan program kemitraan dan desain produk Analisis data |
| 6 | PELAPORAN (Maret 2017) | Membuat laporan tertulis secara lengkap mengenai hasil kegiatan pendampingan |

METODE KEGIATAN

Metode kegiatan yang akan digunakan dalam Pendampingan Pengembangan Inovasi dan Kreativitas Masyarakat dalam rangka Kemandirian Home industry dengan harapan dapat meningkatkan dan memberdayakan ekonomi masyarakat industry kacang sangrai Kranggan- Tangerang selatan ini dilakukan sebagai berikut:

Ceramah sambung rasa dan Diskusi Tanya jawab

Metode ini dipilih untuk menyampaikan konsep-konsep yang penting untuk dimengerti dan dikuasai oleh masyarakat pelaku usaha kacang sangrai. Penggunaan metode ini dengan pertimbangan bahwa metode ceramah sambung rasa dapat mendekatkan diri, memudahkan pemahaman, tidak takut bertanya dan menyampaikan pendapatnya, serta dikombinasikan dengan diskusi dapat memberikan pemahaman tentang tujuan dan manfaat kegiatan pendampingan usaha. Dia wali dengan ceramah/ penyuluhan pentingnya memiliki *home industry*, untuk kemandirian ekonomi sampai semua program pendampingan tersampaikan. Dilanjutkan dengan diskusi.

1. Kuesioner

Masyarakat home industry kacang sangrai Kelurahan Kranggan – Tangsel dimintakan partisipasi aktifnya mengisi kuesioner, untuk dapat mengetahui profil masyarakat dan pemahaman perlunya desain produ, promosi, serta kesadaran usaha dan pengembangan usaha.

2. Simulasi Pengembangan Produk dan Kemitraan usaha

Masyarakat industri kacang sangrai dalam melakukan usaha perlu mengidentifikasi permasalahan, kemudian menentukan alternatif-alternatif bersama koperasi Cipta boga sebagai mitra usaha, menemukan gagasan, kemasan/ desain produk, upaya promosi, serta upaya kemitraan permobalan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Melihat kondisi masyarakat home industri kacang sangrai di Kranggan dengan beberapa permasalahan yang dialami, maka diperlukan beberapa langkah strategis yang terencana, sistematis dan menyeluruh antara lain: 1) Pengembangan sistem pendukung usaha bagi masyarakat pelaku usaha untuk meningkatkan akses kepada pasar yang lebih luas dan berorientasi ekspor serta akses kepada sumber daya produktif sehingga dapat memanfaatkan kesempatan yang terbuka dan potensi sumber daya, terutama sumber daya lokal yang tersedia. 2) Pengembangan budaya usaha dan kewirausahaan, Pelatihan peningkatan usaha untuk meningkatkan omzet, selain itu juga diperlukan pelatihan manajerial karena pada umumnya pengusaha kecil lemah dalam kemampuan manajemen dan banyak menggunakan tenaga kerja yang tidak terdidik. 3) Diperlukan usaha pemerintah daerah untuk membangun pola kemitraan agar lebih mampu berkembang. 4) Untuk mengatasi kesulitan permodalan, diperlukan peningkatan kapasitas kelembagaan dan kualitas layanan lembaga keuangan lokal dalam menyediakan alternatif sumber pembiayaan.

Kranggan memiliki kompetensi sumberdaya manusia dan potensi sumberdaya alam yang baik, sebagai alternatif pemecahan masalah diperlukan upaya yang dapat membantu menyelesaikan permasalahan masyarakat. Kegiatan pengabdian masyarakat ini membantu:

1. Memberikan penyuluhan dan pelatihan usaha untuk kemandirian ekonomi masyarakat Kranggan di Kota Tangsel mampu berdaya saing dengan produksi kacang sangrai.
2. Memberikan penyuluhan usaha masyarakat home industri di Kranggan agar mampu meningkatkan daya tarik konsumen dengan Kampung Wisata industry.
3. Memperkenalkan kegiatan pemasaran tentang kualitas produksi, kemasan (packaging), upaya distribusi, penentuan harga yang bersaing, dan kegiatan promosi melalui media cetak dan elektronik.
4. Memberikan bantuan dalam membentuk merk.
5. Penyuluhan dan Pelatihan dalam mendapatkan kemudahan permodalan.
6. Memberikan pelatihan dan pembinaan pengelolaan keuangan usaha,

Hasil akhir dari kegiatan pengabdian masyarakat ini akan dirumuskan dalam Publikasi ilmiah jurnal nasional dan jurnal internasional

Tingkat urgensi dari kegiatan ini meningkatkan daya tarik konsumen domestik dan global akan home industri makanan ringan kacang sangrai. Kondisi ini dapat diikuti oleh daerah-daerah lain berdasarkan kompetensi lokal masing-masing daerah.

Hasil kegiatan Pengabdian Masyarakat yang diharapkan: (1) memberikan kemajuan dan peningkatan masyarakat home industry di Kranggan – Tangsel (2) Masyarakat home industri khususnya kacang sangrai di Kranggan memiliki semangat dan kesadaran untuk bersaing secara global di era MEA. (3) Masyarakat mengenal penggunaan teknologi informasi untuk kemudahan promosi dan pemasaran lainnya, (4) Masyarakat home industri di Kranggan Tangerang selatan memiliki metode dan strategi mengelola usaha yang potensial

Tahap awal proses pendampingan industri kacang sangrai ini dilakukan oleh Tim Dosen Universitas Mercu Buana ke lokasi Kelurahan Kranggan Tangerang Selatan yang berlokasi di RW.04 Kelurahan Kranggan, Kecamatan Setu, Tangerang Selatan - Banten. Sampai saat ini industri masih dilakukan secara tradisional, meskipun memiliki omzet milyaran per tahun.



Gambar 3. Pengolahan secara tradisional kacang sangrai



Gambar 4. Lokasi usaha: Jl. Desa Kranggan, Kelurahan Kranggan
Kecamatan Setu, Kota Tangerang Selatan

Pengolahan kacang sangrai secara tradisional seperti pada gambat tersebut, namun produk kacang sangrai Kranggan ini sudah memenuhi permintaan ekspor (China).

Dari pertemuan awal dengan aparat kelurahan dan beberapa pelaku industri kacang sangrai ditemukan model proses produksi dan beberapa keluhan yang dirasakan para pelaku industri kacang sangrai, antara lain bahwa:

1. Pelaku usaha ini bahwa bahan baku belum memiliki lahan sendiri atau mitra yang pasti, masih sangat tergantung pada supplier/ penyedia bahan yang rata-rata dari Cilegon, Brebes, Tegal, juga ada sebagian dari wilayah tetangga atau Tangerang yaitu dari kelurahan Pagedangan dan Dandang. Keterbatasan supplier ini juga menjadi kendala saat produksi.
2. Harga bahan baku bervariasi dan fluktuatif, masih tergantung musim panen dari daerah penyedia bahan baku. Meskipun mitra penyedia bahan baku tersebar dan banyak, masih sulit di prediksi, sementara modal masih terbatas, sesuai kebutuhan dan tidak tetap, sehingga terlihat sementara manajemen keuangan usaha juga masih belum rapih.

3. Proses produksi masih tradisional, hal ini akan berdampak pada sulitnya menentukan standar kualitas produk.
4. Hasil produksi dijual tanpa menggunakan kemasan yang menunjukkan identitas produk, sehingga sulit dikenali, dan akan menguntungkan distributor yang ingin membuat nama dan kemasan atas produk kacang sangrai ini. Kondisi ini sangat memerlukan pembelajaran, pemahaman akan manfaat dan pentingnya nama produk serta kemasan/ packaging.
5. Masyarakat industri belum memahami pemasaran penjualan. Pemasaran yang dilakukan selama ini berdasarkan informasi perorangan secara berantai. Konsumen/ pasar yang ingin membeli produk kacang sangrai meskipun sudah berada di lokasi industri rumah tangga kacang sangrai ini akan sulit menemukan produsen, apabila tidak bertanya kepada aparat kelurahan atau tetangga terdekat produsen.
6. Masyarakat produsen belum mengenal pemasaran dengan media elektronik. Semua penjualan dilakukan secara langsung.
7. Masyarakat industri belum memiliki mitra usaha, perkembangan terakhir koperasi Cipta Boga yang peduli produsen membantu menggandeng untuk pemasaran.

Berdasarkan hasil observasi awal telah didapatkan informasi-informasi yang menunjukkan keperluan pendampingan dalam mengembangkan usaha dari masyarakat *home industry* kacang sangrai Kranggan ini.

Informasi tambahan dalam survey lapangan terlihat dari tim adanya beberapa poster Telkom. Mendorong saya dengan tim menanyakan keberadaan Telkom di masyarakat industri kacang sangrai ini. Dengan informasi bahwa terdapat suatu tempat di satu RT yang mendapat bantuan fasilitas internet gratis untuk masyarakat di Kranggan ini. Namun masyarakat sendiri belum banyak memanfaatkan, mengingat mereka belum banyak memahami cara penggunaan dan memanfaatkannya.

Hal ini menjadikan informasi tambahan bahwa keberadaan bantuan Telkom di masyarakat industri ini akan dapat membantu kemudahan dan kelancaran kegiatan produksi dalam rangka memudahkan untuk mendapatkan informasi supplier (penyedia bahan baku) serta upaya meningkatkan daerah sasaran pasar serta strategi pemasaran produk jadi. Kondisi ini masih memerlukan pendampingan lebih lanjut, mengingat masyarakat belum banyak yang mampu memanfaatkan teknologi tersebut.

Proses Produksi Kacang Sangrai

Proses produksi menggunakan tungku kayu bakar dan kualiti baja yang kokoh dan cekung. Dengan menggunakan “sekop” dengan batang kayu untuk membolak-balik tumpukan butiran kacang kulit, penyangrai kacang kulit, tidak boleh terlalu lama diam. Karena hasil yang gosong dan pahit. Api juga tidak boleh padam. Panas inilah yang membuat matang, garing, juga renyah kacang-kacang kulit tersebut. Proses sangrai tidak lebih dari 1 jam.

Berikutnya kacang yang telah disangrai di tuang ke dua bak plastik berukuran besar. Selanjutnya dilakukan pemilahan/ pemisahan kacang sangrai yang bagus dan layak jual dengan menggunakan tampah yang terbuat dari anyaman bambu. (ini untuk menentukan kualitas).

Selesai ditampi dan pemilahan/ pemisahan kacang sangrai yang layak jual, barulah siap dimasukkan dalam plastik kemasan sesuai ukuran, Mulai dari kemasan “karung” sampai kemasan plastik yang kemudian di-laminating salah satu ujung plastiknya. Barulah siap untuk dipasarkan.

Semua industri rumahan kacang sangrai ini tidak memiliki tenaga pemasaran, sehingga produk yang siap jual menunggu kehadiran pembeli. Kondisi inilah memberikan peluang pada distributor/ pelaku bisnis yang mengetahui keunikan produk unggulan Kranggan–Tangsel ini memanfaatkan sampai produk kacang sangrai ini dapat dinikmati konsumen di China.

Potensi produksi dari produsen utama Bapak Ma'mun mengatakan, bahwa baru sanggup memproduksi kacang sangrai sebanyak 4 sampai 5 ton dalam satu minggu. Dengan jumlah produksi yang terbilang besar untuk ukuran skala industri rumahan, produsen mempekerjakan sebanyak 9 (sembilan) orang karyawan dengan pembagian tugas: 1 (satu) penjemuran di awal proses produksi, 4 (empat) pekerja yang menyangrai, 3 (tiga) orang yang menampi kacang sangrai matang, dan 1 (satu) pekerja lainnya yang melakukan pengemasan.

Meskipun, sebenarnya saya banyak mempekerjakan warga di sekitarnya, untuk melakukan pengemasan di rumah mereka masing-masing. Biasanya, ada yang membawa 3 sampai 4 karung kacang sangrai, untuk kemudian mereka kemas di rumahnya, dan setelah selesai, dikembalikan lagi ke pusat produksi. dan diberikan upah kerja pengemasan. Dalam 1 minggu, rata-rata produksi kacang sangrai mencapai 4 sampai 5 ton, dengan omzet penjualan mencapai Rp 50.000.000,00

sampai Rp 70.000.000,00. sehingga dalam satu bulan rata-rata bisa mencapai Rp.240.000.000,00.

Di wilayah Kranggan ini terdapat 8 (delapan) pelaku usaha kacang sarai yang besar. Apabila dikumpulkan dari beberapa produsen/ pelaku usaha unggulan ini mencapai nilai penjualan dengan total mencapai Rp 1.920.000.000. Besar sekali nilai penjualannya per bulan! Meskipun, untuk perhitungan profit, nilainya harus susut karena dikurangi biaya modal dan operasional.

Berikut ini menunjukkan gambar dari proses produksi kacang sangrai di Kranggan – Tangerang selatan.



Gambar 5: peras perasan-pas



Gambar 6: Produk kacang dan Kertan Koperasi



Gambar 7: proses pemilahan kacang di sangrai



Gambar 8: pilihan kemasan akhir produksi

Selain penjualan dengan kemasan besar, yang rata-rata akan di kemas lagi oleh distributor. Pelaku usaha kacang sangrai ini juga melayani pembelian dengan jumlah terbatas, dengan harga Rp. 25.000,00 per kilo gram.

Data Profil Pengusaha Kacang Sangrai Kelurahan Kranggan Tangerang Selatan

Berdasarkan data di kelurahan terdapat 8 pengusaha/ industry rumahan kacang sangrai yang memiliki sendiri alat dan tempat produksi dengan jenis kelamin laki-laki sebagai kepala rumah tangga, meskipun istri membantu dalam kegiatan usaha. Ada juga beberapa pengusaha kacang sangrai perempuan, namun proses produksi tetap dilakukan di pusat produksi dari delapan pusat industry, pemilik usaha ini banyak 12 (dua belas) orang perempuan dan 10 (sepuluh) laki-laki. Jumlah secara

keseluruhan 30 (tiga puluh) orang pengusaha kacang sangrai yang tersebar di kelurahan Kranggan Tangerang selatan ini.

Proporsi laki-laki dan perempuan pengusaha kacang sangrai di kelurahan Kranggan Tangerang selatan 60: 40 ini menunjukkan bahwa industri kacang sangrai berbasis rumahan dapat dilakukan laki-laki maupun perempuan.

Tabel 1. Profil pengusaha berdasarkan jenis kelamin

| Pengusaha | Jumlah | % tase |
|---------------|-----------|------------|
| Laki-laki | 18 | 60 |
| Perempuan | 12 | 40 |
| Jumlah | 30 | 120 |

Berdasarkan tingkat pendidikan, sebaran pengusaha/ pengrajin kacang sangrai ini didominasi pendidikan SD dan sederajat, ini salah satu dari penyebab industri/ usaha kacang sangrai lambat dalam perkembangan dan kemandiriannya. Data ini menunjukkan sangat perlu keterlibatan pemerintah maupun swasta yang peduli untuk pengembangan dan kemandirian industry berbasis rumahan.

Tabel 2. Profil pengusaha berdasarkan Pendidikan

| Pengusaha | Pendidikan | % tase |
|----------------|------------|------------|
| SD | 16 | 53,33 |
| SMP/ sederajat | 7 | 23,33 |
| SMA/ sederajat | 6 | 20 |
| sarjana ≤ | 1 | 3,34 |
| Jumlah | 30 | 100 |

Berdasarkan sebaran usia menunjukkan ketepatan bahwa usia produktif yaitu interval 36 – 45 tahun memberikan kontribusi tertinggi dalam pengembangan dan kemandirian usaha kacang sangrai ini. Data juga menunjukkan bahwa di usia lanjut, masih terdapat pengusaha yang semangat mengembangkan usahanya, pada usia lebih dari 56 tahun.

Tabel 3. Profil pengusaha berdasarkan Usia

| Pengusaha | Pendidikan | % tase |
|---------------|------------|------------|
| 26 – 35 | 9 | 30 |
| 36 – 45 | 10 | 33,33 |
| 46 – 55 | 8 | 26,67 |
| 56 - ≤ | 3 | 10 |
| Jumlah | 30 | 100 |

Penyuluhan, Diskusi, dan Pendampingan

Keberhasilan usaha/ industri berbasis rumahan ini sangat tergantung pada komitmen dan kesungguhan untuk tercapainya omzet yang ditentukan. Hal ini belum banyak dimiliki oleh masyarakat industri kacang sangrai Kranggan Tangerang selatan ini, kondisi ini menyebabkan lambatnya perkembangan ekonomi yang ada. Oleh karena itu perlu dilakukan penerimaan informasi, banyaknya pihak yang memiliki kepedulian terhadap masyarakat industri rumahan tersebut.

Kami bersama tim salah satu pihak yang ingin membantu memberikan informasi dan pendampingan usaha/ industri kacang sangrai di kelurahan Kranggan antara lain melalui:

1. Penyuluhan Konsep Desain dan kemasan produk agar diterima di masyarakat dan bersaing. Kegiatan ini diberikan bersama Koperasi Cipta Boga, dengan Ketua koperasi Moh. Alwani S.Pd, yang memfasilitasi tempat dan tenaga dalam penyampaian program. Perjalanan berikutnya industry kacang sangrai dapat bermitra dengan koperasi Cipta Boga ini sebagai salah satu distributor dan pemasaran. Bersama koperasi kami tim Universitas Mercubuana mengajukan rancangan desain produk dan kemasan produk kacang sangrai Kranggan ini.
2. Pentingnya memiliki nama/merk/symbol produk. Pada kegiatan penyuluhan dan pendampingan tentang pentingnya sebuah nama/ merk/ symbol produksi kacang sangrai Kranggan ini, untuk bisa dikenali oleh masyarakat konsumen atau pasar. Penyuluhan memuat strategi dan cara menentukan nama/merk/symbol yang menarik dan mudah dipahami serta diingat oleh pasar. Kegiatan penyuluhan yang dilanjutkan dengan didiskusikan, menghasilkan nama/ merk yang disepakati dengan nama produk “MA’KITA “ Kacang Sangrai Keranggan, Oleh-oleh khas Tangerang Selatan. Beberapa pengusaha juga memiliki dan mengajukan nama sendiri untuk produksi kacang sangrainya.
3. Promosi dan Distribusi untuk meningkatkan penjualan. Kegiatan dalam penyuluhan menyampaikan konsep dan strategi serta cara promosi dan distribusi yang mudah, dapat dipahami dan dilaksanakan oleh pengusaha kacang sangrai Kranggan. Cara mudah menggunakan media sosial dan cara distribusi yang dapat menjangkau wilayah sasaran pasar, antara lain dengan kemitraan melalui lembaga-lembaga sosial dan bisnis. Kami dan tim menawarkan juga melalui kemitraan MTW (majelis ta’lim wirausaha), IPeMI (ikatan pengusaha muslim Indonesia. Serta koperasi-koperasi daerah.

Tabel 4: Program Penyuluhan dan Pendampingan

| No | Materi | Program Kerja | Ket |
|----|------------------------------------|--|-----|
| 1 | Desain Produk dan Kemasan | Materi tentang Konsep dan Pentingnya Desain produk dan Kemasan agar produk dikenal dan diminati konsumen | √ |
| 2 | Nama/ Merk/ Simbol Produk | Pelatihan dan pendampingan memilih nama/ merk/ symbol Produk | √ |
| 3 | Promosi, Distribusi, dan Kemitraan | Materi strategi promosi yang efektif, proses distribusi, dan Kemitraan bisnis | √ |

Berikut gambar suasana Penyuluhan, pendampingan dan diskusi bersama pelaku usaha dan koperasi Cipta Boga:



Gambar 9: Penyuluhan dan diskusi nama/ merk produk

Gambar 10: Penyuluhan dan diskusi Promosi dan distribusi

Monitoring dan Evaluasi

Dalam perjalanan kegiatan usaha/ industri kacang sangrai yang terus berjalan, ada pembenahan dan tambahan wawasan untuk pelaku usaha. Setelah adanya kegiatan penyuluhan dan pendampingan, tetap dilakukan monitoring, melalui peninjauan dan komunikasi terhadap pelaku usaha dan mitra usaha yang telah disepakati bersaya yaitu koperasi Cipta Boga.

Keberadaan koperasi Cipta boga merupakan salah satu wujud partisipasi dan pendukung kemajuan usaha dalam meningkatkan potensi penjualan dengan jaringan distribusi mitra. Melalui kemitraan dengan stakeholder pemerintah, swasta dan lembaga-lembaga sosial diharapkan dapat meningkatkan omzet dan laba. Kegiatan berikutnya telah berjalan lancar

Dalam perjalanan kegiatan usaha/ industry kacang sangrai tentu ada hambatan dan kendala. Secara garis besar, kendala keberlanjutan yang diinformasikan setelah kegiatan penyuluhan dan kemitraan usaha dapat dikelompokkan sebagai berikut

Tabel. Potensi kendala keberlanjutan Posdaya dan antisipasi solusi

| No | Jenis Kendala ^{*)} | Antisipasi ^{**)} |
|----|---|--|
| 1 | Kendala Fisik | |
| 2 | Usaha/ industri besar perlu ijin dalam pembuatan merk/ simbol | Proses bersama mitra koperasi dan dinas daerah |
| 3 | Perlu tambahan modal usaha, dan pengelolaan keuangan usaha | proses pendampingan dan magang dengan koperasi |
| 4 | Rendahnya dukungan dari pihak luar, rendahnya kualitas SDM serta kurangnya ide-ide pengembangan usaha | Kelurahan Kranggan bersama Koperasi mitra |
| 5 | Kurangnya inisiatif untuk mendapatkan tambahan informasi dan komunikasi dengan pihak luar. | Inovasi Komunikasi |

SIMPULAN DAN SARAN

Simpulan

Tahap awal penyuluhan dan pendampingan dengan mengelompokkan usaha/ industri kacang sangrai dengan industri rumahan yang lain, mengingat banyak jenis industry rumahan di Kranggan. Dilanjutkan memilih mitra usaha yaitu koperasi Cipta Boga

Realisasi kegiatan dengan penyuluhan dan pendampingan terhadap pengusaha/ industry kacang sangrai dengan program dan materi yang telah disusun. Kegiatan penyuluhan dan pendampingan dilakukan oleh tim Universitas Mercubuana di Koperasi yang dihadiri aparat kelurahan Kranggan Tangerang Selatan.

Dalam proses setelah kegiatan penyuluhan, masih dilakukan pendampingan dan monitoring, sehingga didapatkan informasi adanya kendala-kendala dalam keberlanjutan pengembangan usaha berkaitan dengan desain produk, pendaftaran mendapatkan merek/ simbol produk.

Saran

Keberlanjutan dan semangatnya peserta penyuluhan dan pendampingan, dengan aktifnya komunikasi dan keingintahuan lebih lanjut, maka disarankan agar banyaknya masyarakat dan lembaga pemerintah maupun swasta dapat memberikan

pelatihan wirausaha lebih lanjut terutama di bidang Teknologi dan informasi serta kemitraan permodalan.

DAFTAR REFERENSI

- Abas Sunarya, Sudaryono dan Asep Saefullah, KEWIRAUSAHAAN. Penerbit CV Andi Offset: Yogyakarta. 2011.
- Eddy Soeryanto Soegoto. (2009). Entrepreneurship, Menjadi Pebisnis ulung, Jakarta, Kompas Gramedia.
- Eddy Soeryanto Soegoto. (2014). Entrepreneurship Menjadi Pebisnis Ulung, Elex Media Komputindo,
- Kuncoro, Mudrajad, Industri Kecil dan UMKM, Jakarta FE UI2007,
- Kuncoro, Mudrajad. (2007). *Ekonomika Industri Indonesia: Menuju Negara Industri Baru 2030* Penerbit Andi. Yogyakarta.
- Prawiro, Kusumo. *Ekonomi Rakyat: Konsep, Kebijakan, dan Strategi*. Yogyakarta: BPFE. 2001
- Rintuh, Cornelis dan Miar. (2005). *Kelembagaan Dan Ekonomi Rakyat*. Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta.
- Sumawinata, Sarbini. (2004). *Politik Ekonomi Kerakyatan*, Jakarta. PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Tambunan, Tulus. (2009). *UMKM di Indonesia*, Bogor: Ghalia Indonesia.
- [http://ditjenkpi.kemendag.go.id/website/kpi/Umum/Setditjen/Buku Menuju ASEAN ECONOMIC COMMUNITY 2015.pdf](http://ditjenkpi.kemendag.go.id/website/kpi/Umum/Setditjen/BukuMenujuASEAN%20ECONOMIC%20COMMUNITY%202015.pdf)
- [http://ejournal.hi.fisip-unmul.ac.id/site/wp-content/uploads/2013/08/\(PDF\) JOURNAL SHOLEH \(08-01-13-02-34-14\).pdf](http://ejournal.hi.fisip-unmul.ac.id/site/wp-content/uploads/2013/08/(PDF)JOURNAL%20SOLEH%20(08-01-13-02-34-14).pdf)
- Musa Hubeis. (2013). Manajemen ritel, kreatif dan inovatif dalam bisnis Inti Prima Promosindo*

