

# PENDAMPINGAN UKM SAGON BAKAR DAN SAMBAL HJ LINA UNTUK MEMPERBAIKI MUTU DAN *PRODUCT IMAGE*

Yenny Widianty<sup>1</sup>, Ratnawati<sup>2</sup>, Iyus Hendrawan<sup>3</sup>

<sup>1</sup>Prodi Teknik Industri, Institut Teknologi Indonesia, Tangerang Selatan

<sup>2</sup>Prodi Teknik Kimia, Institut Teknologi Indonesia, Tangerang Selatan

<sup>3</sup>Prodi Teknik Mesin, Institut Teknologi Indonesia, Tangerang Selatan

Email: [y\\_widiyanti@yahoo.com](mailto:y_widiyanti@yahoo.com)

**Abstrak.** Usaha Kecil Menengah (UKM) banyak bermunculan di Tangerang Selatan antara lain yang menghasilkan produk Sagon Bakar (Leezat Grup) dan Bebek/Puyuh Frozen/Sambal Hj Lina (SanRah Food). Namun UKM ini masih mempunyai beberapa kendala antara lain dalam hal proses produksi, strategi pemasaran serta produk image. Program Iptek bagi Produk Unggulan Daerah (IbPUD) Institut Teknologi Indonesia (ITI) bertujuan untuk mengangkat produk-produk tersebut menjadi makanan unggulan daerah Tangerang Selatan. Identifikasi permasalahan mitra dan solusi yang diberikan meliputi 11 aspek bisnis yaitu aspek bahan baku, produksi, tata letak, distribusi, manajemen, HKI, pemasaran, fasilitas dan keuangan. Indikator capaian berupa peningkatan kondisi awal mitra dalam peningkatan aset, omset, kualitas (produk, proses, manajemen) serta kondisi keuangan. Program ini perlu dilanjutkan untuk tahun depan agar tujuan IbPUD untuk peningkatan iptek, kualitas dan kuantitas produk dan produk image dari UKMM dapat tercapai melalui difusi teknologi dan pengembangan link & match antara Perguruan Tinggi, industri, masyarakat dan pemerintah.

**Kata Kunci :** UKM, Product Image, Sagon Bakar, Sambal Hj Lina

## PENDAHULUAN

Kota Tangerang Selatan yang letaknya strategis, berada pada poros wilayah Jabodetabek (Jakarta-Bogor-Depok-Tangerang-Bekasi) dan terletak di bagian timur Provinsi Banten. Kota ini termasuk kota yang masih relatif muda yang lahir pada tahun 2008. Secara administratif terdiri dari 7 kecamatan dan 54 kelurahan dengan luas wilayah 147,19 Km<sup>2</sup> atau 14.719 Ha. Dengan banyaknya pengembang yang mendirikan banyak perumahan-pe-

rumahan seperti Bumi Serpong Damai (BSD), Alam Sutra, Sumarecon Serpong, Graha Raya dan yang lain yang berada di sekitar Pamulang, Ciputat, menjadikan Kota Tangerang Selatan ini tumbuh menjadi Kota yang modern dan maju. Dengan banyaknya perumahan-perumahan yang dibangun, tentunya diikuti dengan penyediaan fasilitas seperti penyediaan fasilitas pendidikan (dari TK sampai dengan perguruan tinggi), pusat perbelanjaan yang modern seperti mall, tempat rekreasi, tempat ibadah dan pusat kuliner. Perkembangan

yang pesat ini, menjadikan Kota ini sebagai tujuan wisata bagi masyarakat Jabodetabek. Akibatnya, beberapa Usaha Kecil Menengah (UKM) pun bermunculan antara lain yang menghasilkan produk makanan tradisional seperti produk makanan Sagon Bakar (*Leezat Grup*) dan Bebek/Puyuh Frozen/Sambal Hj Lina (*SanRah Food*). Namun, UKM ini masih mempunyai beberapa kelemahan dan kendala antara lain dalam hal proses dan peralatan produksi, strategi pemasaran serta produk *image*. Oleh sebab itu untuk mengangkat daya saing produk tradisional unggulan daerah, melalui program Iptek bagi Produk Unggulan Daerah (IbPUD), Institut Teknologi Indonesia (ITI) mengangkat 2 (dua) UKM ini sebagai obyek pengabdian masyarakat (abdimas) dengan tujuan untuk mengangkat produk-produk tersebut menjadi makanan unggulan daerah Tangerang Selatan (Ristekdikti,2011). Oleh sebab itu diperlukan pendampingan dari ITI guna meningkatkan daya saing agar berpotensi menjadi produk makanan oleh-oleh khas di Kota Tangerang Selatan, sehingga bisa meningkatkan kesejahteraan masyarakat dan pendapatan daerah.

Kota Tangerang Selatan bekerjasama dengan Institut Teknologi Indonesia untuk meningkatkan daya saing Sumber Daya Manusia (SDM) dan kesejahteraan masyarakat, telah berlangsung program pengabdian masyarakat Iptek bagi Wilayah Kota (IbW) Tangerang Selatan selama 3 tahun berakhir tahun 2016. Untuk program IbPUD ini, dilakukan transfer ilmu pengetahuan dan teknologi serta pendampingan guna meningkatkan mutu, produktivitas dan strategi pemasaran yang efektif untuk membangun *product image* UKM (Ristekdikti,2011) sebagai oleh-oleh khas Kota Tangerang Selatan secara berkelanjutan. Beberapa kegiatan yang telah dilakukan adalah: 1. Transfer pengetahuan bahan, teknologi dan standarisasi proses 2. Rancang bangun alat untuk meningkatkan kapasitas produksi 3. Perbaikan sistem tatakelola usaha dan strategi pemasaran 4. Perluasan pasar dan peningkatan

skala dari industri rumah tangga menuju IKM. Kegiatan tersebut dilakukan melalui pendampingan teknis di lapangan, pendampingan tata kelola usaha, pendampingan kreatifitas inovasi produk, bantuan rekayasa mutu dan efisiensi proses, pengemasan, perluasan jejaring, bantuan strategi pemasaran serta konsultasi lainnya melalui media komunikasi yang baik (Kasali,2013;Joewono,2010). Sehingga melalui IbPUD ini akan dilakukan transfer iptek guna meningkatkan mutu, produktivitas dan strategi pemasaran Sagon Bakar dan Bebek/Puyuh Frozen/Sambal Hj Lina yang berpotensi menjadi produk makanan oleh-oleh khas Di Kota Tangerang Selatan sebagaimana populernya Bakpia dan Gudeg Kota Yogyakarta (Ristekdikti,2016). Lokasi Pengabdian kepada Masyarakat berada di Kelurahan Setu, Kecamatan Setu dan Kelurahan Pamulang Timur, Kecamatan Pamulang. Berdasarkan Google maps, jarak dari Institut Teknologi Indonesia ke Mitra pertama yaitu SanRah Food yang berlokasi di Jl Raya serpong, Kecamatan Serpong, Kota Tangerang Selatan berjarak 4 Km atau sebanding dengan 10 menit menggunakan kendaraan. Sedangkan ke lokasi Mitra ke dua yaitu Leezaat Group yang berlokasi di Pamulang, Kecamatan Pamulang adalah 9,2 km atau setara dengan perjalanan sekitar 30 menit. Dengan pengalaman tim dosen dan mahasiswa pendukung, program ini akan memberikan nilai tambah baik dari sisi ITI, UKM maupun Pemda Tangerang Selatan.

## METODE

### Kondisi awal dan permasalahan Mitra

Kondisi awal dan permasalahan dari aspek bisnis masing-masing Mitra diperoleh dari survei (Ristekdikti,2016). Berdasarkan hasil survei lapangan, wawancara dan penelusuran dokumen-dokumen terkait yang dimiliki Mitra, kondisi awal dan permasalahan mitra dari aspek bisnis (Kesuma,2011; Zimmerer,2009) dapat dilihat pada Tabel 1 berikut.

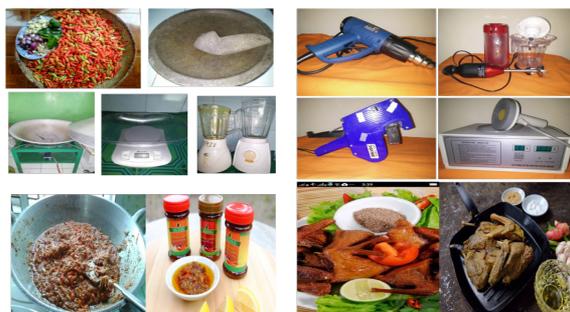
**Tabel 1. Kondisi Awal dan Permasalahan Bisnis Mitra**

No.	Aspek Bisnis	Kondisi awal (Tahun 2016)	
		Lezaat Group (Mitra 1)	SanRah Food (Mitra 2)
1	Bahan baku	Kualitas kelapa dan tepung sago belum ada standar (belum seragam)	Kualitas cabe dan minyak belum ada standar
2	Produksi	Proses pencampuran bahan belum homogen, pencetakan kue sagon belum standar, peralatan oven belum menggunakan sistem kontrol suhu, kapasitas produksi masih rendah serta belum adanya standar pengendalian proses produksi.	Proses pencacahan cabe masih manual sehingga hasil pencacahan kurang homogen, pengemasan produk masih bersifat manual dan belum tersandar, kapasitas produksi masih terbatas dan belum ada standar pengendalian proses produksi.
3	Tata letak alat proses	Tata letak penempatan mesin dan peralatan belum optimal	Tata letak penempatan mesin dan peralatan belum optimal
4	Produk (jenis, jumlah, spesifikasi, mutu, kemasan)	Jenis produk belum bervariasi, kapasitas masih rendah, spesifikasi produk belum ada dan dan belum adanya standar mutu produk. Desain kemasan sudah baik, akan tetapi teknik pengemasan belum efisien.	Jenis produk belum bervariasi, kapasitas masih rendah, spesifikasi produk belum ada dan dan belum adanya standar mutu produk. Desain kemasan sudah baik, akan tetapi teknik pengemasan belum efisien.
5	Distribusi/jangkauan produk sampai ke tangan konsumen	Masih lokal	Masih local
6	Manajemen	Perencanaan produksi dan pengelolaan biaya dan keuangan belum optimal	Perencanaan produksi dan pengelolaan biaya dan keuangan belum optimal
7	Manajemen, Hak Kekayaan Intelektual (HKI)	Belum ada	Belum ada
8	Pemasaran (teknik pemasaran dan harga jual produk)	Pemasaran sudah cukup baik namun <i>image</i> sebagai produk oleh-oleh khas Tangerang Selatan belum terbangun, harga jual produk sudah baik.	Pemasaran sudah cukup baik namun <i>image</i> sebagai produk oleh-oleh khas Tangerang Selatan belum terbangun, harga jual produk sudah baik.
9	SDM (kualifikasi dan jumlah, peluang training)	Perlu peningkatan jumlah dan kualitas SDM	Perlu peningkatan jumlah dan kualitas SDM
10	Fasilitas (alat produksi, tempat pajang produk)	Fasilitas masih perlu ditingkatkan karena peralatan produksi masih manual dengan kapasitas rendah yaitu 100 loyang/hari	Fasilitas masih perlu ditingkatkan karena peralatan produksi masih manual dengan kapasitas rendah yaitu 10 kg cabe atau 120 botol.
11	Finansial	Masih modal sendiri dan perlu tambahan modal	Masih modal sendiri dan perlu tambahan modal

Gambaran tentang kondisi dari mitra 1 dan mitra 2 ini dapat dilihat pada Gambar 1 dan 2.



**Gambar 1. Kondisi awal Mitra 1  
(Lezaat Grup)**



**Gambar 2. Kondisi awal dari Mitra 2  
(Sanrah Food).**

### Solusi yang Telah Dilakukan

Dari kondisi awal Mitra, diperlukan bantuan penerapan teknologi untuk peningkatan mutu, produktivitas serta pengembangan usaha guna peningkatan daya saing usahanya. Untuk itu permasalahan yang akan diselesaikan program IbPUD pada tahun pertama ini adalah penyelesaian tahap awal dari 11 permasalahan yang ada, kemudian pada tahun berikutnya akan dilakukan bantuan penyelesaian secara menyeluruh dan terintegrasi sehingga tujuan akhir program akan dapat diselesaikan.

Pada tahap ini transfer pengetahuan, bahan dan ketrampilan melalui pelatihan, pendampingan dan pembimbingan lapangan dan praktek penggunaan alat secara langsung baik dalam hal teknik produksi serta

evaluasi kinerja dilakukan (Zimmerer,2009). Pendampingan pembuatan model bisnis serta bantuan dalam bentuk pengadaan/rancang bangun alat alat dengan kapasitas yang lebih besar dan lebih efisien juga diberikan untuk menambah wawasan dan membantu dari pemilik UKM. Melalui tahapan ini diharapkan mitra mampu mendapatkan 6 tingkatan yaitu mengetahui, memahami, mengaplikasikan, menganalisis, membuat dan mengevaluasi bisnis secara berkelanjutan.

### HASIL DAN PEMBAHASAN

#### Model Bisnis Rumah Produksi

Penentuan model bisnis dari ke 2 Mitra dilakukan dengan bimbingan dan pendampingan untuk membuat:

1. Visi Misi
2. Penentuan Model Bisnis Rumah Produksi
3. Standar Urutan Proses Produksi
4. Tata letak Alat proses produksi
5. Jadwal Mingguan dan Harian untuk Produksi

Penentuan Visi dan misi masing-masing Mitra dimaksudkan agar pemilik memahami dan memegang teguh apa yang mejadi tujuan serta cita-citanya melalui Visi dan misi yang telah dicanangkan (Kesuma,2011). Penentuan model bisnis, pembuatan standar urutan proses, penentuan tata alat proses serta pembuatan jadwal baik mingguan maupun harian dimaksudkan untuk membantu agar proses produksi berjalan dengan efektif dan efisien serta sesuai dengan Good Manufacturing Product (GMP) (Kesuma,2011). Penentuan tata letak alat proses didasarkan pada ruangan yang tersedia dikarenakan UKM ini merupakan bisnis berbasis rumah tangga dan masih skala kecil. Pemanfaatkan dapur keluarga sekaligus untuk dapur produksi Sagon Bakar (Gambar 3) dan pemanfaatan dapur produksi yang terintegrasi dengan warung makan (Sambal Hj Lina) telah dirubah sehingga bisa dikelola secara baik, bersih, higienis dan tetap memperhatikan kai-

dah sistem produksi yang efektif dan efisien (Zimmerer,2009). Tim IbPUD juga membantu membuat jadwal kegiatan agar kegiatan dapur untuk keluarga dan produksi terkelola dengan baik. Sedangkan Pembuatan jadwal mingguan maupun harian dimaksudkan agar kegiatan berjalan dengan baik mengingat ada beberapa variasi produk yang dihasilkan, personal yang bertanggung jawab serta digunakannya tempat produksi untuk kegiatan lain.

Contoh berikut adalah Visi-misi Rumah Produksi Sagon Bakar hasil diskusi tim pendamping dengan pemilik. Visi : menjadikan sagon bakar sebagai produk unggulan khas Kota Tangsel yang enak, sehat, higienis dan berkualitas. Misi : 1) menguasai pasar lokal untuk produk *home made* sagon bakar, mampu bersaing dengan cemilan impor sehingga menjadi produk lokal yang memenuhi standard untuk masuk ke pasar global, 2) berkontribusi untuk mendorong perekonomian dan produktivitas masyarakat berbasis wirausaha keluarga mandiri yang professional.



**Gambar 3. Tata Letak Rumah Produksi Sagon Bakar (Leezat Group)**

### Penyelesaian Permasalahan Aspek Bisnis

Untuk menyelesaikan 11 permasalahan dari aspek bisnis dari 2 Mitra, maka beberapa solusi telah dilakukan. Penyelesaian ini berdasarkan permasalahan yang ada serta bantuan yang dapat dilakukan pada tahun I.

1. Aspek Bahan baku.
  - a. Kelapa yang dipilih yang tidak terlalu tua (Rahmat,2003), sehingga rasa sagon bakar yang gurih sebagai keunggulan dapat dipertahankan. Merek sagon yang digunakan adalah Pak Tani.
  - b. Kualitas cabe dan bahan lainnya sudah distandarisasikan sebagai acuan dalam pengadaan /pembelian (Maryan,2017).
2. Aspek Produksi
  - a. Untuk menjaga kualitas produk sagon home made yang renyah, gurih dan higienis, proses pencampuran bahan tetap dipertahankan secara manual menggunakan tangan yang steril dengan urutan yang standar dan diberikan pelatihan cara mencampur, teknik pencetakan agar seragam, teknik pembersihan oven, cara penyeragaman suhu dan penentuan waktu pembakaran. Bantuan Ppenambahan 1 oven hemat energi dengan sistem kontrol diberikan sehingga kapasitas produksi naik sekitar 30%. Alat oven yang diberikan bisa dilihat pada Gambar 4.



**Gambar 4. Bantuan alat oven otomatis**

- b. Proses *Chopping* cabe tetap dipertahankan manual (Gambar 5), agar tekstur cabe asli sebagai keunggulan khas *home made*, namun dibuat standar proses untuk menjaga keseragaman tekstur hasil *chopping*. Dilakukan penggantian tempat pemasakan dengan *double jaket* agar terhindar dari hangusnya sambal yang sedang dimasak.



**Gambar 5. Proses *chooping* cabe**

3. Aspek Tata Letak Alat Proses
- Peralatan ditata rapi, sehingga lingkungan kerja produksi tetap resik dan ada SOP yang mewajibkan pekerja merapikan dan membersihkan kembali peralatan.
  - Saat ini sedang dilakukan proses pemindahan lokasi produksi sambal dari ruangan yang bersatu dengan warung, menjadi rumah produksi khusus di samping warung, sehingga sedang dilakukan perbaikan dan penataan ruangan agar produktivitas meningkat.
4. Aspek Produk (Jenis, Jumlah, spesifikasi, mutu dan kemasan)
- Dilakukan standarisasi proses pencetakan dan ukuran produk sagon agar seragam dan dilakukan pelatihan inovasi produk baru sagon linjo anti oksidan (Ermiziar, 2009; Ermiziar, 2010) seperti pada Gambar 6.
5. Aspek perluasan distribusi/jangkauan produk ke tangan konsumen
- Meskipun ada peluang ekspor, namun saat ini dirasa masih perlu memperkuat pemasaran dalam negeri. Dengan prestasi juara 1 cemilan di Tangerang Selatan, sagon bakar mulai mencoba masuk sebagai cemilan kafe kelas menengah-atas. Sedangkan untuk produk sambal memperoleh



**Gambar 6. Inovasi produk baru sagon linjo anti oksidan**

- Dilakukan perbaikan teknik dan teknologi pengemasan untuk kemasan produk sambal kualitas ekspor. Bantuan alat tersebut dapat dilihat pada Gambar 7.



**Gambar 7. Gambar alat pengemasan produk sambal yang baru.**

juara 2. Kegiatan tersebut dapat dilihat Gambar 8.



**Gambar 8. Prestasi produk UKM**

- b. Saat ini sedang proses untuk dapat memenuhi standar produk untuk penerbangan Garuda dalam rangka memenuhi permintaan saat musim Ibadah Haji serta peluang ekspor ke Jerman. Disamping itu dilakukan penambahan *reseller* serta gerai produk untuk 2 Mitra.
6. Aspek Manajemen
  - a. Dilakukan bantuan pelatihan untuk pengelolaan pekerja, pengendalian biaya/ efisiensi, pengelolaan keuangan serta strategi pemasaran (Zimmerer,2009) dan didaftarkan sebagai anggota SoBizU (Sekolah bisnis UMKM) LP3M ITI guna keberlanjutan pembinaan/pendampingan untuk ke 2 Mitra.
7. Aspek HKI
  - a. Dalam proses persiapan pendaftaran HKI Sagon bakar Si “Angsel” dan Inovasi baru produk Sagon Linjo
  - b. Dalam proses persiapan pendaftaran HKI untuk kemasan baru produk sambal.
8. Aspek Pemasaran
  - a. Telah dilakukan bantuan perluasan pemasaran dan upaya membangun *image* (Joewono,2010) sebagai oleh-oleh khas Tangsel dengan slogan Sagon Bakar “SiAngsel”. Keikutsertaan dalam pameran-pameran produk dalam negeri telah dilakukan seperti terlihat pada Gambar 9.



**Gambar 9. Keikutsertaan dalam pameran-pameran produk.**

- b. Telah dilakukan perluasan pemasaran dan upaya membangun *image* sebagai kuliner Tangsel, yang disajikan dalam berbagai acara, sekaligus bagian dari kegiatan promosi, penempatan produk di gerai yang ada di Hotel-hotel sekitar BSD (Gambar 10) dan pusat oleh-oleh Tangsel serta persiapan penjualan *on-line* untuk produk sambal.



**Gambar 10. Perluasan pemasaran dan upaya membangun *image***

## 9. Aspek SDM

- a. Dilakukan proses penambahan tenaga administrasi (Joewono,2010) untuk mengelola keuangan, dan satu orang untuk pemasaran yang pendidikan SMK. Pekerja diberikan SOP, instruksi kerja dan pelatihan agar berpeluang untuk menjadi mitra Leezat Grup (Sagon bakar).
- b. Dilakukan proses penambahan dan pelatihan terhadap pekerja, agar proses persiapan bahan, pengendalian kualitas yang saat ini dilakukan langsung oleh pemilik mulai dilakukan oleh pegawai dengan membuat SOP dan instruksi kerja dari mulai pemilihan bahan, dan proses pemasakan, dan proses pengemasan produk sambal.

## 10. Aspek Fasilitas

- a. Peningkatan fasilitas untuk meningkatkan mutu, produktivitas dan *image* produk *home made* khas Tangsel yang unggul. Bantuan oven otomatis bisa dilihat pada Gambar 11.



**Gambar 11. Bantuan oven otomatis**

- b. Pengadaan bantuan kemasan kaca dan alat pengemasan tutup kaleng (Gambar 7) dilakukan agar produk sambal tidak mudah kadaluwarsa dan tetap higienis. Contoh kemasan sambal yang baru dapat dilihat pada Gambar 12.



**Gambar 12. Inovasi kemasan dan tutup produk sambal.**

## 11. Aspek Finansial

- a. Diberikan bantuan mencari dana Hibah

Dari semua yang telah dilakukan oleh Tim ini maka beberapa peningkatan yang didapat dari 2 UKM binaan IbPUD ITI pada tahun pertama berupa peningkatan nilai aset ( $\pm 10\%$ ), nilai omzet ( $\pm 25\%$ ), kualitas, rasa, tekstur, kemasan, tujuan jangkauan pemasaran, jumlah tenaga kerja serta akan didapatkannya HKI

## SIMPULAN

Program pendampingan UKM Sagon Bakar dan Sambal Hj Lina untuk memperbaiki mutu dan *product image* melalui skema IbPUD tahun I telah dilakukan dengan membuat model bisnis dan memperbaiki 11 aspek bisnis

yang ada. Indikator capaian berupa peningkatan kondisi awal 2 Mitra dapat dikategorikan dalam peningkatan aset ( $\pm 10\%$ ), omset ( $\pm 25\%$ ), kualitas produk, kualitas proses, kualitas manajemen serta perbaikan kondisi finansial. Program ini akan dilanjutkan untuk Tahun ke 2 dan ke 3 agar tujuan pengabdian masyarakat melalui IbPUD ini dapat tercapai secara menyeluruh.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Ermiziar, Saragih, R., Danien dan Wendy. 2010. *Uji Stabilitas Warna Kulit Melinjo Merah dan Aplikasi Pada Pangan Jajanan Pasar*. Seminar Internasional PATPI 2010 Jakarta, 29 – 30 September 2010
- Ermiziar, Cornelia, M., Tagor dan Saragih, R. 2009. *Studi Kandungan Karotenoid, Vitamin C dan Aktivitas Antioksidan Kulit Melinjo (netum gnemon L)*. Seminar Nasional PATPI 2009, Jakarta, 3-4 Nopember 2009, ISBN 978-979-99570-5-4
- Joewono, H. 2010. *The 5 Arrows of New Business Development*. Jakarta: Arrbey
- Kasali, R. 2013. *Wirasaha Muda Mandiri, Rumah Perubahan*. Jakarta Gramedia Pustaka Utama
- Kesuma, N.E., Faradina, C., Hapsari, R., Hutami, R., Saputra, K.A. 2011. "Pemahaman Konsep Dan Penyusunan Quality Manajemen System Pada Industri Pangan", *Jurnal Dan Manajemen Mutu Industri Pangan*, 17 (1): tanpa halaman.
- Maryan, DS. 2017. *Resep Aneka sambal nusantara*. <http://bahanbumbu.blogspot.co.id/2014/12/resep-aneka-sambal-nusantara-enak-pedas.html>.
- Rahmat, R.H. 2003. *TTG Aneka Olahan Kelapa*. Yogyakarta: Kanisius
- Ristekdikti. 2016. *Panduan Pelaksanaan Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat di Perguruan Tinggi*, Edisi X. Jakarta: Ristekdikti
- Zimmerer, T.W., Scarborough, N.M., Wilson, D. 2009. *Kewirausahaan & Manajemen Usaha Kecil*. Jakarta: Salemba Empat.

