

PENGOLAHAN DAN PEMASARAN ANEKA KACANG DI KOTA SEMARANG

Samsudin Anis Dan Rosidah

Fakultas Teknik Universitas Negeri Semarang
Email: samsudin_anis@yahoo.com

***Abstract.** Among the various types of snacks, processed nuts are snack foods that are popular for all walks of life. Given the business opportunities of various snacks of this peanut material, emerged many business actors who mengekinya. In this activity, two Mita IbM were chosen to face problems related to production and business management aspects. The implementation team involves lecturers, technicians and students with areas of expertise that meet the needs of the field. In the implementation of the activity, there are several methods that support each other, such as lectures / disseminations for materials that are theoretical and motivational, demonstrations to deliver practice materials / skills, direct practice by partners and assistance activities. Based on the results and outcomes achieved, IbM program has been running well and in accordance with the targets that have been determined, among others: 1) Production kitchen has been arranged and installed ceramic so it looks clean and not muddy anymore, 2) Have made the stove and pans holder making it more ergonomic, easier to operate, 3) Spinner machine has been provided so that the oil content in cooking beans is reduced and this is more healthful, 4) Has made a shelf where raw materials or production hasl has been put into place 5) business management and marketing through internet media and social media, 6) has been accompanied by promotion and marketing through various exhibitions of SME products (in Java Mall Semarang, and Central Java Fair), 7) Proximate test has been done to determine the nutritional content of peanut products.*

***Keywords:** processing, marketing, various beans*

***Abstrak.** Di antara berbagai jenis makanan ringan, olahan kacang merupakan makanan ringan yang sangat populer bagi segala lapisan masyarakat. Mengingat peluang bisnis aneka snack bahan kacang ini, munculah banyak pelaku usaha yang menekuninya. Dalam kegiatan ini dipilih dua Mita IbM yang menghadapi permasalahan terkait aspek produksi dan manajemen usaha. Tim pelaksana kegiatan ini melibatkan dosen, teknisi, dan mahasiswa dengan bidang keahlian yang sesuai dengan kebutuhan lapangan. Dalam pelaksanaan kegiatan diterapkan beberapa metode yang saling mendukung, antara lain dengan ceramah/penyuluhan untuk materi yang bersifat teori dan motivasi, demonstrasi untuk menyampaikan materi praktik/keterampilan, praktik langsung oleh mitra dan pendampingan kegiatan. Berdasarkan hasil dan luaran yang dicapai, program IbM ini telah berjalan dengan baik dan sesuai dengan target yang telah ditentukan, antara lain: 1) Dapur produksi*

telah ditata dan dipasang keramik sehingga kelihatan bersih dan tidak becek lagi, 2) Telah dibuatkan dudukan kompor dan wajan sehingga lebih ergonomis, pengoperasian lebih mudah, 3) Telah diberikan bantuan mesin spinner (peniris minyak) sehingga kadar minyak dalam kacang goreng berkurang dan hal ini lebih menyehatkan, 4) Telah dibuatkan rak tempat meletakkan bahan baku maupun hasil produksi, 5) Telah dilakukan pelatihan manajemen usaha dan pemasaran melalui media internet dan media sosial, 6) Telah dilakukan pendampingan promosi dan pemasaran melalui berbagai acara pameran produk UKM (di Java Mall Semarang, dan di Jateng Fair), 7) Telah dilakukan uji proksimat untuk mengetahui kadar gizi produk kacang goreng.

Kata kunci: pengolahan, pemasaran, aneka kacang

PENDAHULUAN

Semua orang mulai dari anak-anak hingga orang dewasa menyukai camilan atau makanan ringan (*snack*). Bahan makanan ringan bermacam-macam, antara lain aneka kacang (kacang tanah, kacang kedelai, kacang mete, kacang bangkok, dll), berbagai macam buah, dan bahan makanan lain dari bahan dasar aneka tepung gandum, beras, dan umbi-umbian. Pelaku usaha snack juga bermacam-macam. Berdasarkan skala industrinya mulai dari industri rumahan (*Home Industry*), industri kecil, industri menengah, dan industri besar. Proses produksinya juga bervariasi, ada yang diolah secara tradisional dengan peralatan sederhana dan ada pula diproses dengan mesin modern.

Di antara berbagai jenis makanan ringan, olahan kacang merupakan makanan ringan yang sangat populer bagi segala lapisan masyarakat. Mengingat peluang bisnis aneka snack bahan kacang ini, munculah banyak pelaku usaha yang menekuninya. Di Kota Semarang, daerah yang terkenal dengan sentra olahan makanan ringan bahan kacang adalah di Kecamatan banyumanik. Di antara banyak pelaku usaha pengolahan aneka kacang di Kecamatan Banyumanik, dalam kegiatan Iptek bagi Masyarakat ini

dipilih dua mitra yang masing-masing mempunyai spesialisasi produk dan permasalahan tersendiri.

Mitra I adalah Ibu Farid Hidayah, dengan nama usaha Kurnia Jaya Food, dengan alamat Jl. Merbau Selatan Dalam II No. 237, Kel. Padangsari, Kecamatan Banyumanik. Mitra II adalah Ibu Nur Hidayati dengan nama usaha Seribu Cahaya, beralamat di Jl. Tusam timur I No. 16, Kel. Pedalangan, Kecamatan Banyumanik. Mitra I spesialis pada produksi aneka snack dengan bahan baku kacang tanah, kacang mete, dan kacang bangkok. Produk yang dihasilkan berupa kacang goreng dengan berbagai varian rasa, seperti rasa original, rasa bawang, rasa balado, dll. Sementara Mitra II spesialis pada olahan kacang bahan baku kacang tanah untuk diolah menjadi kacang telur. Ibu Farid Hidayah (Mitra) memulai usaha sejak tahun 2008. Pada awalnya usaha ini hanyalah sambilan yang dimulai sejak kuliah di salah satu perguruan tinggi ternama di Semarang. Karena usahanya terus berkembang, Ibu Farid saat ini menekuni bisnis snack yang walaupun telah lulus sebagai seorang sarjana pendidikan. Saat ini usaha dengan nama UD. Kurnia Jaya telah memperkerjakan karyawan sebanyak 7 orang, yang bekerja di bagian produksi dan pemasaran.

Produk utama UD. Kurnia Jaya adalah kacang bangkok goreng dengan berbagai rasa. Dalam sehari rata-rata diproduksi 100 kg kacang. Harga bahan baku adalah Rp 27.000,-/kg. Setelah digoreng dan dikemas, dijual dengan harga Rp. 35.000,-/kg (harga grosir). Umumnya Ibu Farid melayani para tengkulak (pedagang) dimana produk dijual lagi. Di tingkat konsumen, harganya berkisar Rp 40.000,- s.d. 50.000,-/kg. Omzet usaha dari produk kacang bangkok saja paling tidak 100 kg x Rp 35.000,-= Rp 3.500.000,-/hari.



Gambar 1. Toko/Outlet tempat penjualan produk "Kurnia Jaya Snack"

Pemasaran produk mitra I sudah cukup luas, para pedagang datang langsung ke toko atau dikirim oleh produsen. Cakupan wilayah pemasaran tidak hanya Semarang namun sudah sampai kota lain seperti Kendal, Demak, Boyolali, Magelang dan Surakarta. Walaupun omzet cukup besar dan pemasaran cukup luas, dalam aspek produksi merasa belum sesuai dengan apa yang diinginkan. Mitra I menyadari bahwa tempat produksinya terkesan "jorok", kurang bers produksi tidak tertata dengan baik. Posisi wajan dan kompor di lantai bawah tanpa dudukan, pekerja menggoreng sambil berdiri sehingga sangat tidak ergonomis. Dengan posisi seperti ini pekerja akan mudah capai dan produktivitas kerja tidak optimal (Lihat Gambar 2).



Gambar 2. Tempat produksi Mitra I: tidak ergonomis dan tidak higienis

Kualitas produk juga belum sesuai harapan karena belum digunakannya mesin yang dapat meningkatkan kualitas. Misalnya dalam proses penirisan minyak goreng masih menggunakan kertas koran. Pernah menggunakan spinner namun karena rusak tidak digunakan lagi. Mitra I merasa dengan produk yang ada selama ini produk sudah terjual. Kondisi ini sangat berisiko karena pesaing semakin banyak, apabila kualitas tidak dijaga suatu saat dapat ditinggalkan konsumen. Mitra I berharap kepada tim pelaksana IBM supaya dapat dibantu juga dalam manajemen usaha, antara lain dalam pembukuan keuangan. Ibu Farid menyadari sebagai seorang sarjana pendidikan Bahasa Inggris sehingga tidak menguasai bagaimana pembukuan yang baik dan benar.



Gambar 3. Proses penirisan minyak menggunakan kertas koran

Permasalahan yang dihadapi Mitra II (Ibu Nur Hidayati) juga hampir sama

dengan Mitra I, baik dalam aspek produksi maupun manajemen usaha. Produk utama Mitra I adalah kacang telur. Dalam sehari rata-rata memproduksi 100 kg kacang telur. Bahan bakunya adalah kacang tanah dengan harga Rp 22.000,-/kg. Setelah diolah menjadi kacang telur dijual dengan harga Rp 32.000,-/kg (harga grosir). Omzet usaha per hari kurang lebih Rp 3.200.000,-/hari. Pekerja yang terlibat sebanyak 8 orang yang berasal dari masyarakat sekitar. Dalam hal penataan peralatan produksi hampir sama dengan Mitra I, yaitu tempat penggorengan berada di bawah, sehingga tidak ergonomis. Kualitas produk juga perlu ditingkatkan, hal ini dapat terlihat dari penggunaan minyak goreng yang sudah tidak layak lagi (minyak jlantah).

Ibu Nur Hidayati memulai usaha sudah cukup lama (sejak tahun 1995) dan bersifat turun-temurun. Pemasaran produk mencakup wilayah Semarang dan kota-kota lain di Jawa Tengah. Umumnya pedagang datang langsung ke produsen, membeli dalam partai besar untuk dijual lagi ke konsumen. Manajemen usaha masih dilakukan secara tradisional, mengingat Mitra II melakukan usaha berdasarkan warisan orangtua.

Ibu Nur Hidayati berharap kepada tim pelaksana IbM untuk dapat membantu penataan dalam hal produksi maupun manajemen usaha. Berdasarkan analisis situasi, paling tidak ada tiga aspek permasalahan yang perlu ditangani mitra IbM, baik Mitra I (Ibu Farid Hidayah) maupun Mitra II (Ibu Nur Hidayati). Ketiga aspek tersebut adalah: produksi, kualitas & higienitas, dan manajemen usaha/pemasaran dimana ketiga aspek ini saling terkait.

METODE PELAKSANAAN

Berdasarkan target luaran yang akan dihasilkan, perlu dilakukan langkah-

langkah guna memecahkan permasalahan yang dihadapi Mitra IbM. Dalam melaksanakan kegiatan, ditempuh dengan berbagai metode agar target luaran yang diharapkan dapat tercapai dengan efektif dan efisien. Beberapa metode yang ingin diterapkan antara lain:

Ceramah/Penyuluhan

Metode ini diberikan pada awal kegiatan. Tujuannya adalah untuk sosialisasi kegiatan, atau penyampaian materi yang bersifat teori sebelum melakukan praktik, misalnya terkait kebersihan dan kesehatan makanan, keselamatan kerja, manajemen usaha, pembukuan keuangan, dll.. Pemberian motivasi dan semangat *entrepreneurship* juga dapat dilakukan melalui metode ceramah.

Demonstrasi

Dalam kegiatan ini tim pelaksana memperagakan/mendemonstrasikan bagaimana cara mengoperasikan mesin/alat, antara lain cara menggunakan mesin spinner dan mengoperasikan alat pengemas vacuum.. Di hadapan pelaku usaha/pekerja dijelaskan mulai dari persiapan, urutan langkah-langkah pengoperasian dari awal hingga akhir, serta bagaimana cara merawat dan memperbaiki alat apabila tidak berfungsi dengan baik.

Praktik Langsung

Pada kegiatan ini pelaku usaha/pekerja disuruh mencoba/praktek langsung seperti yang telah dicontohkan pada saat demonstrasi/peragaan. Dengan cara ini mitra/peserta kegiatan akan lebih cepat terampil karena merasakan dan mengalami sendiri bagaimana cara kerjanya atau proses pembuatan suatu produk. Praktek langsung diterapkan

pada kegiatan aspek produksi, kualitas, higienitas, maupun manajemen usaha/pembukuan keuangan.

Pendampingan

Metode pendampingan dilaksanakan dengan ciri bahwa khalayak sasaran sebagai mitra kerja atau subjek, bukan sebagai objek kegiatan dan tidak bersifat *top-down*. Tim pelaksana sebagai pendamping, dengan maksud sebagai pelaku utamanya adalah mitra IbM sehingga tidak ada ketergantungan kepada tim pelaksana. Pada awalnya diberi contoh, disuruh mempraktekkan, dan akhirnya dilepas namun tetap diberi pengawasan dan bimbingan karena masih taraf belajar. Jika sudah cukup terampil, dapat dilepas sehingga dapat mandiri. Dengan kata lain sifat kegiatan ini adalah pemberdayaan masyarakat dengan pola pendekatan *bottom up*.

HASIL KEGIATAN

Dalam program IbM ini telah dilaksanakan beberapa kegiatan dengan hasil dan luaran sebagai berikut:

- a Dapur produksi telah ditata dan dipasang keramik sehingga kelihatan bersih dan tidak becek lagi.
- b Telah dibuatkan dudukan kompor dan wajan sehingga lebih ergonomis, pengoperasian lebih mudah.
- c Telah diberikan bantuan mesin spinner (peniris minyak) sehingga kadar minyak dalam kacang goreng berkurang dan hal ini lebih menyehatkan.
- d Telah dibuatkan rak tempat meletakkan bahan baku maupun hasil produksi.
- e Telah dilakukan pelatihan manajemen usaha dan pemasaran melalui media internet dan media sosial.
- f Telah dilakukan pendampingan

promosi dan pemasaran melalui berbagai acara pameran produk UKM (di Java Mall Semarang, dan di Jateng Fair).

- g Telah dilakukan uji proksimat untuk mengetahui kadar gizi produk kacang goreng.



Gambar 4. Keramik telah terpasang sehingga kelihatan bersih dan rapi




Gambar 5. Kompor dan wajan penggorengan diberi dudukan: lebih ergonomis



Gambar 6. Telah diberikan mesin spinner untuk meniris minyak goreng



Gambar 7. Mengikuti berbagai acara pameran produk UKM

UNIT JASA INDUSTRI LABORATORIUM JURUSAN KIMIA JURUSAN KIMIA FAKULTAS MIPA - UNNES Gedung D.8 Kampus Sekeloa, Gununggiri, Semarang (50225) Telp. 024 - 78770402; web: http://kimia.unnes.ac.id/Laboratorium	
Form: SKK/110	Nomor: 201706090945
SERTIFIKAT PENGUJIAN Test Certificate	
Dihant untuk Certified For	: Farid Hidayah Kurnia Jaya Snack
Jenis / Nama Contoh Type / Name of Sample	: - Kacang
Parameter Parameters	: proksimat
Tanggal penerimaan contoh Sample receive on	: 09 Juni 2017
Tanggal pengujian contoh Sample tested on	: 15 Juni 2017
HASIL PENGUJIAN Test Result	
Parameter	Kadar (%)
Protein	24.06
Lemak	31.16
Karbohidrat	28.75
Air	9.10
Semarang, 18 Oktober 2017 Direktur Program Uji  SRIP:SILOGATIS.M.SI NIP. : 195711121983032002	
<p>Catatan: 1. Hasil pengujian ini hanya berlaku untuk contoh yang diuji These test result are only valid for the tested samples</p> <p>2. Sertifikat ini tidak boleh diperbanyak/digandakan tanpa ijin dari Direktur Program Uji The certificate shall not be reproduced/copied without permission of the UIJ program Director</p>	

Gambar 8. Sertifikat hasil uji proksimat kacang goreng

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil dan luaran yang dicapai, program IBM ini telah berjalan dengan baik dan sesuai dengan target yang telah ditentukan, antara lain:

- Dapur produksi telah ditata dan dipasang keramik sehingga kelihatan bersih dan tidak becek lagi.
- Telah dibuatkan dudukan kompor dan wajan sehingga lebih ergonomis, pengoperasian lebih mudah.
- Telah diberikan bantuan mesin spinner

(peniris minyak) sehingga kadar minyak dalam kacang goreng berkurang dan hal ini lebih menyehatkan.

- Telah dibuatkan rak tempat meletakkan bahan baku maupun hasil produksi.
- Telah dilakukan pelatihan manajemen usaha dan pemasaran melalui media internet dan media sosial.
- Telah dilakukan pendampingan promosi dan pemasaran melalui berbagai acara pameran produk UKM (di Java Mall Semarang, dan di Jateng Fair).
- Telah dilakukan uji proksimat untuk mengetahui kadar gizi produk kacang goreng.

Saran

- Kepada pihak mitra I dan II supaya memanfaatkan
- Pengetahuan dan keterampilan yang telah diberikan kepada mitra IBM supaya terus ditingkatkan dan diimplementasikan dalam kegiatan usaha.
- Kepada tim pelaksana supaya tetap melakukan pendampingan dan/atau pengembangan kegiatan dengan mengacu pada target dan luaran yang telah ditetapkan sebelumnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Adi, Isbandi Rukminto. 2003. *Pemberdayaan, Pengembangan Masyarakat dan Intervensi Komunitas*. Jakarta: Lembaga Penerbit FE UI.
- Bennet NB Silalahi. 1995. *Manajemen Keselamatan dan Kesehatan Kerja*.

- Jakarta Pustaka Binaman Pressindo.
Buku Data Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat. 2015. Semarang: LP2M Univeritas Negeri Semarang.
- Eugenia Liliawati Muljono. 1997. *Peraturan Sistem Manajemen Keselamatan dan Kesehatan Kerja.* Jakarta: Harvarindo.
- Hurst, Ken.2006. *Prinsip-Prinsip Perancangan Teknik (Terj).* Jakarta: Erlangga
- Instruksi Presiden Republik Indonesia Nomor 3 tahun 2001 tentang Pedoman Pelaksanaan Penerapan dan Pengembangan Teknologi Tepat Guna*
<http://www.resep.web.id/kesehatan/minya-k-goreng-dan-kolesterol.htm>
- Panduan Pelaksanaan Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat di Perguruan Tinggi Edisi X. 2016. Jakarta: Direktorat Riset dan Pengabdian kepada Masyarakat, Kemenristek Dikti.*
- Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 69 Tahun 1999 tentang Label dan Iklan Pangan*
- Shigley, Joseph E dan Larry D. Mitchell. 1984. *Perencanaan Teknik Mesin.* Edisi ke-4, jilid 2. (Terj). Jakarta: Erlangga.
- Sularso dan Kiyokatsu Suga. 2002. *Dasar Perencanaan dan Pemilihan Elemen Mesin.* Jakarta: PT. Pradnya Paramita
- Suma'murHigene.1996*Perusahaan. dan Kesehatan Kerja.* Jakarta: Gunung Agung
- Tarwaka, dkk. 2004. *Ergonomi untuk keselamatan, kesehatan kerja dan produktivitas.* Surakarta: Uniba Press
- Syarif, Rusli. 1991. *Produktivitas.* Bandung: Angkasa.

