

PKM KELOMPOK MAKANAN KACANG BARANDANG NAGARI PUNCAK LAWANG KECAMATAN MATUR KABUPATEN AGAM PROVINSI SUMATERA BARAT

Yenni Del Rosa¹⁾* dan Erdasti Husni²⁾

Dosen Tetap FEB Universitas Dharma Andalas Padang

Email : rosa.yennidel@yahoo.com

ABSTRAK

Usaha makanan kacang barandang Buk Nini dan Hj.Saniah berada di nagari Puncak Lawang yang selama ini belum produktif secara ekonomi dan belum mendapat sentuhan IPTEK sama sekali. Daerah pemasaran kedua mitra ke Matur, Bukittinggi, Payakumbuh, Padang, Pariaman, Dumai dan Pekanbaru. Karyawan kedua mitra pekerjaannya mensortir kacang, merendang pakai pasir dan membungkus dengan upah Rp 60 ribu sampai Rp 90 ribu per hari tergantung jumlah kacang yang diproduksi. Usaha kedua mitra ini prospeknya cukup potensial untuk dikembangkan pada masa yang akan datang karena nagari Puncak Lawang merupakan daerah destinasi wisata dekat danau Maninjau. Masalah prioritas kedua mitra berhubungan dengan manajemen produksi, manajemen usaha dan manajemen pemasaran. Tujuan kegiatan PKM membantu kedua mitra agar dapat lebih mengembangkan usahanya lebih baik sehingga *value added* produk dapat lebih meningkat. Metode pendekatan PKM sesuai masalah prioritas diawali dengan kegiatan survei, ceramah, praktek, penyuluhan dan pelatihan, pendampingan dan evaluasi. Berdasarkan hasil kegiatan PKM kedua mitra sudah memahami fungsi alat *packing product*, fungsi laporan keuangan, fungsi *lay out* pemasaran dan fungsi plang merek sebuah produk. Semua kegiatan yang dilakukan di atas akan berdampak meningkatkan pendapatan kedua mitra dan pemberdayaan ekonomi rumah tangga.

Kata kunci : destinasi wisata, kacang barandang dan pemberdayaan ekonomi.

PENDAHULUAN

Makanan kacang barandang Buk Nini dan Hj. Saniah berada di nagari Puncak Lawang salah satu daerah destinasi wisata sangat terkenal di provinsi Sumatera Barat dengan keindahan danau Maninjau. Masyarakat nagari Puncak Lawang dengan segala keterbatasannya mampu mengkombinasikan sumber daya lokal yang ada menjadi makanan kacang barandang yang proses produksinya cukup spesifik karena disangrai pakai pasir. Ekonomi masyarakat nagari Puncak Lawang cukup berkembang dengan baik sebagai penggerak industri pariwisata untuk meningkatkan perekonomian daerah kabupaten Agam melalui *tourism* yang berkunjung dengan membeli kacang barandang sebagai oleh-oleh makanan produk wisata. Berdasarkan hal di atas Buk Nini dan Hj. Saniah melihat prospek bisnis cukup potensial untuk membuka usaha makanan kacang barandang.

Usaha kacang barandang Buk Nini berdiri tahun 1966 sebagai usaha turun temurun dan tetap dilanjutkan karena prospeknya cukup baik dan lokasi usaha cukup strategis. Bahan baku kacang barandang berasal dari kacang tanah yang dijemur di bawah terik matahari untuk mengurangi kadar air kemudian dipisahkan menurut jumlah biji dan disangrai pakai pasir di atas wajan besar dengan tungku pembakaran hanya dari batu biasa saja sehingga mengganggu proses produksi.

Bungkus kacang randang masih sangat tradisional hanya pakai karet gelang biasa dan tidak mempunyai label merek sebagai atribut produk. Untuk merandang kacang tanah butuh pasir 12 kg yang diganti 2 kali seminggu. Buk Nini memasarkan produknya ke Matur, Bukittinggi, Payakumbuh, Dumai dan Pekanbaru. Karyawannya 10 orang terdiri dari ibu rumah tangga dengan pekerjaan mensortir, merendang dan membungkus dengan gaji per orang per hari Rp 60 ribu sampai Rp 90 ribu. Walaupun daerah pemasaran kacang barandang Buk Nini sudah cukup luas tapi Buk Nini belum dapat menghitung jenis biaya yang dikeluarkan dan keuntungan yang diperoleh karena tidak mempunyai pencatatan laporan keuangan. Mitra PKM kedua makanan kacang randang Hj. Saniah sudah berdiri 65 tahun. Proses produksi bersifat tradisional dengan daerah pemasaran Pariaman, Padang dan Pekanbaru. Karyawan Hj. Saniah 10 orang dengan gaji Rp 60 ribu jika mampu merendang kacang 20 liter per hari.

Kedua mitra memasarkan produk kacang barandang dengan memajang produk di hanya di depan rumah yang disusun di atas meja kayu biasa. Para karyawan kedua mitra bekerja secara *freelance* karena masyarakat UKM lebih suka bekerja sebagai tenaga kerja lepas dan pekerjaan ini bersifat paruh waktu bukan sebagai pekerjaan utama. Saat waktu libur biasa dan libur Idul Fitri jumlah pengunjung domestik dan manca negara ke nagari Puncak Lawang cukup banyak sehingga penjualan kacang barandang relatif meningkat. Untuk mengatasi hal ini pemilik kedua mitra menambah karyawan dari masyarakat sekitar untuk membatu proses produksi kacang barandang.

Masalah prioritas yang dihadapi kedua mitra berdasarkan analisis situasi sbb :

1. Masalah produksi. Kedua mitra tidak mempunyai alat *packing product* dimana produk hanya diikat pakai karet gelang biasa serta tungku pembakaran hanya dari batu biasa dengan seperangkat alat merendang yang cukup berat. Hal ini akan mempengaruhi citra merek dan proses produksi.
2. Masalah manajemen usaha. Kedua mitra tidak mempunyai pencatatan laporan keuangan sama sekali sehingga menyulitkan kedua mitra menghitung jenis biaya yang dikeluarkan yang berimplikasi dalam perhitungan laba usaha.
3. Masalah pemasaran. Kedua mitra tidak menggunakan *lay out* pemasaran dan plang merek tonggakanya hanya terbuat dari bambu biasa. Produk hanya diletakkan pada meja kayu biasa yang tidak layak pakai sehingga dapat menjatuhkan kualitas produk yang akan mempengaruhi penjualan.

Kegiatan PKM bertujuan membantu Buk Nini dan Hj. Saniah agar dapat menjalankan dan mengembangkan usahanya lebih baik. Untuk itu tim pelaksana PKM berusaha memberikan solusi sesuai masalah prioritas yang dihadapinya sehingga dengan solusi yang diberikan kedua mitra dapat menjalankan dan mengembangkan usahanya lebih baik karena hal ini akan berdampak terhadap pemberdayaan ekonomi kedua mitra dalam menopang ekonomi rumah tangga.

METODE

Tahapan yang dilakukan tim pelaksana PKM dalam mengatasi masalah prioritas kedua mitra sbb :

1. Masalah produksi

Tim pelaksana PKM mempraktekkan kepada kedua mitra cara menggunakan alat *packing product* sehingga tampilan produk tampak lebih menarik bagi konsumen juga menjelaskan fungsi tungku pembakaran terbuat dari batu bata permanen dengan wajan besi besar yang akan mempengaruhi kenyamanan proses produksi dalam merendang kacang.

2. Masalah manajemen usaha

Tim pelaksana PKM menjelaskan kepada kedua mitra cara pencatatan laporan keuangan sederhana agar dapat menghitung jenis biaya yang dikeluarkan dan menghitung laba usaha.

3. Masalah pemasaran

- a. Tim pelaksana PKM menyusun makanan kacang barandang di etalase kaca sebagai alat *lay out* pemasaran sehingga konsumen dapat lebih leluasa memilih produk yang akan dibelinya.
- b. Tim pelaksana PKM memperbaharui plang merek kedua mitra terbuat dari besi sehingga mudah dilihat dari kedua arah berlawanan di jalan raya oleh pengunjung yang datang membeli kacang barandang.
- c. Tim pelaksana PKM mempublikasikan usaha makanan kacang barandang pada media cetak lokal Padang Ekspres bertujuan agar konsumen mengetahui informasi keberadaan usaha kedua mitra.

Sesuai tahapan di atas metode yang digunakan untuk mengatasi masalah prioritas kedua mitra selama pelaksanaan PKM sbb :

1. Ceramah

Metode ini dilakukan untuk menyampaikan materi kepada kedua pemilik usaha dan peserta PKM dalam mengikuti penyuluhan dan pelatihan sesuai masalah prioritas.

2. Diskusi

Dalam diskusi terjadi komunikasi dua arah antara pemateri dengan pemilik usaha dan peserta PKM melalui tanya jawab sehingga semua materi yang diberikan dapat dipahami secara optimal.

3. Penyuluhan dan pelatihan

Tim pelaksana PKM memberikan penyuluhan dan pelatihan kepada pemilik usaha dan peserta PKM sesuai masalah prioritas.

4. Praktek

Pemateri setelah menjelaskan materi langsung mempraktekkan sesuai materi yang diberikan kepada pemilik usaha dan peserta PKM.

5. Pendampingan dan evaluasi

Kegiatan ini dilakukan setelah kegiatan PKM selesai. Melalui metode ini kedua pemilik bersedia untuk menerima masukan dari tim pelaksana PKM dengan tujuan agar kedua mitra usahanya dapat berlanjut dalam jangka panjang.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Metode Ceramah

Tim pelaksana PKM sebelum memulai kegiatan selalu memberikan ceramah terlebih dahulu kepada kedua mitra dan pesertanya tentang materi yang akan diberikan sesuai masalah prioritas yang dihadapinya. Tim pelaksana PKM memberikan ceramah tentang alat *packing product*, pembuatan laporan keuangan sederhana, tungku pembakaran, *lay out* pemasaran dan plang merek serta promosi di media cetak koran Padang Ekspres.

Diskusi

Tim pelaksana PKM selalu mendiskusikan tentang masalah prioritas yang dihadapi kedua mitra dengan mencari solusi melalui tanya jawab. Para peserta PKM diberi waktu dan kebebasan untuk menyampaikan semua informasi berhubungan dengan masalah prioritas yang dihadapinya kepada tim pelaksana PKM. Diskusi akan mempermudah mencari solusi yang ditawarkan oleh tim pelaksana PKM kepada kedua mitra seperti masalah alat *packing product*, pembuatan laporan keuangan sederhana, tungku pembakaran, *lay out* pemasaran dan plang merek.

Praktek

Metode praktek merupakan proses untuk meningkatkan keterampilan peserta PKM dengan menggunakan berbagai metode sesuai keterampilan yang diberikan dan peralatan yang digunakan. Tim pelaksana PKM mempraktekkan langsung cara memakai alat *hand sealer* kepada kedua mitra dengan membimbing peserta kegiatan secara sistematis dan terarah untuk mendapatkan keterampilan menggunakan *hand sealer* melalui pengalaman langsung.

Penyuluhan dan Pelatihan

Penyuluhan merupakan cara yang dilakukan untuk memberikan informasi kepada kedua mitra dari awalnya tidak tahu menjadi tahu dan yang tahu menjadi lebih tahu. Inti kegiatan penyuluhan untuk memberdayakan masyarakat PKM sehingga bermanfaat dengan terjadinya peningkatan pendapatan. Pelatihan merupakan kegiatan yang dilakukan untuk meningkatkan kemampuan peserta PKM berupa pengetahuan dan keahlian yang dapat diterapkan sesuai kebutuhan guna menyelesaikan pekerjaan. Pelatihan sangat penting diberikan kepada kedua mitra yang produktivitasnya tetap atau menurun. Dalam kegiatan PKM ini penyuluhan dan pelatihan yang diberikan tim pelaksana PKM kepada kedua mitra adalah sbb :

1. Penyuluhan dan Pelatihan Tentang Alat *Packing Product*

Kegiatan ini dilaksanakan tanggal 28 April 2018. Semua peserta PKM *begitu antusias mendengarkan materi tentang alat packing product hand sealer yang diberikan oleh tim pelaksana PKM, alat ini merupakan mesin perekat plastik kemasan yang cocok digunakan oleh UKM. Bungkus plastik kacang barandang awalnya hanya diikat pakai karet gelang biasa setelah diberikan penyuluhan dan pelatihan oleh tim PKM sekarang bungkusnya sudah mempunyai tampilan yang cukup menarik yang dapat menarik selera turis domestik dan mancanegara yang berkunjung ke Puncak Lawang. Tampilan kemasan produk cukup penting peranannya dalam meningkatkan value added produk sehingga dapat meningkatkan volume penjualan. Manfaat menggunakan alat hand sealer adalah sbb : produk lebih higien sehingga kebersihan kacang barandang lebih terjamin, hemat waktu dan tenaga kerja, kemasan produk terlihat rapi dan bersih serta kualitas produk lebih terjaga. Setelah diadakannya pelatihan tentang alat packing produk, sekarang*

kacang barandang Buk Nini dan Hj. Saniah sudah dapat meningkatkan daya saing kualitas, kuantitas dan nilai tambah barang.



Gambar 1. Produk Sebelum dan Sesudah Memakai Alat *Hand Sealer*

2. Penyuluhan dan Pelatihan Tentang Laporan Keuangan

Kegiatan ini dilaksanakan tanggal 5 Mei 2018. Laporan keuangan merupakan hasil akhir proses pencatatan dari berbagai transaksi keuangan dalam periode waktu tertentu. Laporan keuangan berhubungan dengan informasi keuangan dapat menjadi gambaran kapabilitas sebuah perusahaan apakah perusahaan dalam kondisi manajemen yang baik atau tidak. Buk Nini dan Hj. Saniah dari awal usahanya berdiri sampai saat sekarang tidak pernah membuat laporan keuangan sehingga tidak bisa mengetahui transaksi keuangan yang terjadi. Alasan mereka tidak membuat laporan keuangan karena tidak mengetahui sama sekali kegunaannya yang penting bagi mereka kebutuhan hidup sehari-harinya dapat terpenuhi. Untuk modal usaha Buk Nini dan Hj. Saniah melakukan sistem hutang kepada penjual bahan baku kemudian setelah barang terjual utang lama dibayar dan dibuat lagi utang baru demikian seterusnya sehingga Buk Nini dan Hj. Saniah tidak bisa menentukan berapa besar aset dan omset usahanya dalam jangka pendek maupun jangka panjang. Dengan adanya penyuluhan dan pelatihan tentang laporan keuangan Buk Nini dan Hj. Saniah sekarang sudah mempunyai pencatatan keuangan sederhana.



Gambar 2. Pelatihan Tentang Laporan Keuangan Sederhana

3. Penyuluhan dan Pelatihan Tentang Tungku Pembakaran

Kegiatan ini dilaksanakan tanggal 5 Mei 2018. Tungku pembakaran kacang barandang Buk Nini dan Hj. Saniah awalnya sangat sederhana sekali hanya terbuat dari buah batu besar yang disusun segitiga. Untuk proses produksi tungku ini kurang kuat dan kokoh karena beban wajan besi dan perangkatnya cukup berat sehingga mengganggu proses produksi. Proses merendang dapat dilakukan dengan lebih baik dengan tungku pembakaran permanen bata, mampu menahan siklus pemanasan dan pendinginan. Adanya 5 buah tungku pembakaran batu bata permanen maka proses produksi merendang kacang lebih aman dan cepat karena posisi tungku pembakaran cukup kuat dan kokoh sehingga proses produksi dapat lebih nyaman.



Gambar 3. Penyuluhan Tentang Tungku Pembakaran

4. Penyuluhan dan Pelatihan Tentang *Layout* Pemasaran

Kegiatan ini dilaksanakan tanggal 23 Juni 2018. *Layout* berhubungan dengan alokasi ruang guna penempatan produk yang akan dijual dan merupakan pemetaan area yang dirancang sebagai tempat menjual produk untuk membantu konsumen berbelanja. Tujuan *layout* mendekatkan produk kepada konsumen agar tersedia dalam tempat dan jumlah yang tepat, untuk kemudahan memperoleh produk serta untuk efisiensi dan efektifitas *space* yang ada. Manfaat *layout* bagi konsumen untuk memperoleh produk sesuai waktu yang diinginkan dan bagi produsen sebagai media promosi untuk menginformasikan produknya kepada konsumen.

Awalnya Buk Nini dan Hj. Saniah hanya meletakkan produk kacang barandang di meja dan rak biasa saja yang tidak layak pakai. Setelah kegiatan PKM semua produk kacang barandang Buk Nini dan Hj. Saniah sudah disusun dengan rapi di etalase kaca sehingga konsumen mudah berbelanja.



Gambar 4. Etalase Kaca Sebagai Alat *Layout* Pemasaran

5. Penyuluhan dan Pelatihan Tentang Plang Merek

Kegiatan ini dilaksanakan tanggal 21 Juli 2018. Plang merek sebagai media informasi berisi nama usaha dan berfungsi sebagai media jalan pintas untuk mengundang pembeli guna membeli produk. Adanya plang merek maka terdapat peningkatan daya saing peningkatan kualitas, kuantitas dan nilai tambah barang. Plang merek Buk Nini dan Hj. Saniah yang awalnya hanya terbuat pakai tonggak bambu sekarang sudah menggunakan tonggak besi yang dapat dilihat dari dua arah berlawanan di jalan raya. Para wisatawan mancanegara dan domestik yang berkunjung ke nagari Puncak Lawang sekarang dari atas kendaraannya dengan arah berlawanan sudah dapat melihat lokasi kacang barandang Buk Nini dan Hj.Saniah karena sudah terdapat plang merek sebagai penunjuk lokasi produk. Begitu juga produk makanan kacang barandang di nagari Puncak Lawang sudah dipublikasikan di media cetak koran Padang Ekspres tanggal 4 Agustus 2018 halaman 9.



Gambar 5. Plang Merek Buk Nini dan Hj. Saniah Yang Baru

Metode Pendampingan PKM

Kedua mitra sangat optimis, proaktif dan antusias mengikuti kegiatan PKM sesuai masalah prioritas yang dihadapi. Buk Nini dan Hj.Saniah selama ini belum pernah mendapatkan informasi tentang *packing* produk, pencatatan laporan keuangan, fungsi tungku pembakaran, *lay out* pemasaran dan promosi dengan plang merek dan media cetak. Kedua mitra memfasilitasi tempat dan membantu mengumpulkan karyawannya guna mengikuti semua kegiatan PKM dari awal sampai akhir kegiatan.

Tim pelaksana PKM memberikan pendampingan kepada Buk Nini dan Hj.Saniah secara terarah dan terpadu serta berkesinambungan untuk mewujudkan UKM yang mandiri. Ruang lingkup pendampingan meliputi bidang produksi, bidang manajemen usaha dan bidang pemasaran dengan langkahnya sbb : menyiapkan program pendampingan sesuai potensi dan masalah kedua mitra, pelaksanaan program pendampingan dan pengembangan, pemantauan dan pengendalian pelaksanaan program pendampingan.

Metode Evaluasi PKM

Tim pelaksana PKM melakukan evaluasi pelaksanaan program terhadap kedua pemilik kedua mitra setelah pendampingan, berhubungan masalah prioritas yang dihadapi dengan tujuan agar usaha kedua mitra tetap berkembang dan berlanjut dalam jangka panjang di masa yang akan datang. Kedua mitra juga diminta responnya tentang keberlanjutan kegiatan PKM yang dilaksanakan di nagari Puncak Lawang.

SIMPULAN

Berdasarkan uraian di atas dapat disimpulkan hal sbb :

1. Buk Nini dan Hj.Saniah beserta karyawannya sangat antusias dan proaktif mengikuti kegiatan penyuluhan dan pelatihan tentang alat *packing* produk *hand sealer* sehingga kemasan produk lebih menarik konsumen.
2. Buk Nini dan Hj. Saniah beserta karyawannya kurang memahami materi tentang pencatatan pembuatan laporan keuangan sederhana karena mereka berpendidikan tidak tamat SD.
3. Buk Nini dan Hj. Saniah dalam memproduksi kacang barandang dapat lebih aman menggunakan tungku pembakaran batu bata permanen.
4. Buk Nini dan Hj. Saniah sudah dapat menyusun dan menata produknya dengan baik di etalase kaca sebagai alat *layout* pemasaran sehingga konsumen lebih mudah membeli produk.
5. Buk Nini dan Hj. Saniah merasakan manfaat plang merek baru sebagai salah satu media promosi sehingga lokasi produk dapat dilihat dari jarak jauh dengan dua arah berlawanan oleh konsumen.
6. Buk Nini dan Hj. Saniah merasakan manfaat adanya publikasi pada media cetak Padang Ekspres tentang keberadaan produk di Puncak Lawang.

UCAPAN TERIMA KASIH

1. Direktorat Riset dan Pengabdian Masyarakat . Kemenristekdikti Tahun 2018.
2. Lembaga Layanan Dikti (L2 Dikti) Wilayah X.
3. Bapak Prof. Dr. Deddi Prima Putra, Apt. sebagai Rektor Universitas Dharma Andalas Padang.

4. Ibu Dr. Asniati SE, SE, MBA, Ak, CA, CSRA sebagai Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Dharma Andalas Padang.
5. Bapak Heru Aulia Azman, PhD dan Mellyna Eka Yan Fitri S.Si, MM sebagai ketua LPPM dan Sekretaris LPPM Universitas Dharma Andalas Padang.
6. Buk Nini dan Hj. Saniah sebagai pemilik usaha makanan kacang barandang dan semua karyawannya yang telah ikut berpartisipasi pada kegiatan PKM.

DAFTAR REFERENSI

- Hadiyanti, Ernami. 2013. Kajian Pendekatan Pemasaran Kewirausahaan dan Kinerja Penjualan Usaha Kecil. *Jurnal Manajemen dan Bisnis Manajemen Sumber Daya Manusia*.11 (2). 183 - 193
- Singgih, N. 2001. Kajian Pembinaan Industri Kecil Dalam Memperkuat Struktur Perekonomian Indonesia. *Jurnal Ekonomi* 6(5). 77 – 82.
- Tambunan, T. 2002. *Usaha Kecil dan Menengah Di Indonesia Edisi Pertama*. Jakarta : PT Salemba Empat.
- Wijaya, Toni. 2010. Kajian Model Empiris Perilaku Kewirausahaan UKM Di Jawa Tengah. *Journal of Management and Entrepreneurship*.10(2). 93 – 104.