

PENDAMPINGAN USAHA PRODUKSI UKM RAJA ABON MAKMUR LESTARI BERBASIS *MARKETING STRATEGY*

Yulia
Aning Kesuma Putri
Rati Purwasih

Abstract

The production of shredded owned by Raja Abon Makmur Lestari (RAML) is made from animals and plants. The business idea is inspired from the frequent attending seminars organized by local government. RAML faces some issues such as lack of shredded production, lack of raw materials from supplier, using traditional approach of production, having no spinner machine and inadequate financial access. The aim of the activity is to improve the production quality of shredded made from animals (beef, chicken, egg) and plants (jackfruit, bamboo shoot, pineapple) in Air Kepala Tujuh Village, Gerunggang District, Pangkalpinang City. The offered solutions are expanding market access and building the managerial capacity so that it can increase the income. The activity provides training on business management, financial management, packaging management, creating website and making display cabinet. It is expected that the RAML becomes an independent small and medium-sized enterprises so that it has competencies and skills that can be used to improve the quality and the productivity of shredded as well as the purchasing power of society and the economy of Bangka Belitung Islands Province.

Keywords: *shredded; production; animals; plants*

Intisari

Usaha produksi Raja abon makmur lestari berbahan baku dari hewani dan tanaman Usaha tersebut dilaksanakan oleh si pemilik karena munculnya ide usaha karena si pemilik rajin mengikuti seminar-seminar yang sering diadakan oleh dinas-dinas terkait. Permasalahan mitra yang terjadi diantaranya produksi abon kurang karena pasokan dari supplier bahan baku, pembuatannya masih tradisional belum menggunakan mesin spinner, masih terbatasnya akses permodalan sebagai bentuk pengembangan usaha abon. Kegiatan ini bertujuan untuk meningkatkan kualitas hasil produksi abon berbahan baku hewani (daging sapi, daging ayam, telur) dan tanaman (nangka, rebung, nenas) yang berada di Kelurahan Air Kepala Tujuh, Kecamatan Gerunggang, Kota Pangkalpinang. Solusi yang ditawarkan adalah, perluasan akses pasar, meningkatkan kemampuan manajerial sehingga pendapatan mitra meningkat. Kegiatan pendampingan yang ingin dicapai adalah: pendampingan dalam manajemen usaha, manajemen permodalan, pendampingan pembuatan website, pendampingan pembuatan rak-rak khusus penjualan produk dan pendampingan pembuatan kemasan. Melalui kegiatan pendampingan harapan UKM menjadi *home industry* yang mandiri, sehingga mempunyai kemampuan dan keterampilan yang dapat digunakan untuk meningkatkan kualitas serta hasil produksi abon di Kelurahan Air Kepala Tujuh, Kecamatan Gerunggang, Kota Pangkalpinang serta diharapkan dapat menunjang peningkatan daya beli masyarakat dan peningkatan perekonomian dari daerah Provinsi Kepulauan Bangka Belitung.

Kata kunci : abon, produksi, hewani, tanaman.

A. Pendahuluan

Analisis Situasi

Berbagai macam sektor pertanian secara luas di dalam agribisnis yakni sektor pertanian, perkebunan, kehutanan, peternakan, dan perikanan. Dengan beragamnya sektor tersebut maka industri rumah tangga menjadi salah satu trobosan penting dalam persaingan produk pada era globalisasi pada saat ini terlebih lagi dalam sektor pertanian dan sub sektor peternakan yakni inovasi produk menjadi makanan olahan. Komoditas pertanian umumnya memiliki masa simpan yang singkat karena mudah rusak atau perisihable (Saragih,1998). Usaha memperpanjang umur simpan dan meningkatkan cita rasa dapat dilakukan dengan pengolahan bahan pangan tersebut. Dengan pengolahan, satu jenis bahan pangan dapat dibuat berbagai macam produk dengan cita rasa berbeda. Salah satu hasil olahan tersebut adalah abon.

Abon merupakan salah satu produk olahan yang sudah dikenal oleh orang banyak dan umumnya abon diolah dari daging sapi (Leksono & Syahrul, 2001). Abon yaitu jenis makanan yang bersifat kering berbentuk khas dibuat dengan direbus, disayat-disayat, dibumbui, digoreng dan dipres. Abon sebenarnya merupakan produk daging awet yang sudah lama dikenal masyarakat. Abon termasuk makanan ringan atau lauk yang siap saji. Produk tersebut sudah dikenal oleh masyarakat umum sejak dulu. Abon dibuat dari daging yang diolah sedemikian rupa sehingga memiliki karakteristik kering, renyah dan gurih. Pada umumnya daging yang digunakan dalam pembuatan abon yaitu daging sapi atau kerbau (Suryani et al, 2007).

Konsumen dapat menghemat pengeluaran mereka dengan kualitas produk dari abon yang bernutrisi tinggi dan dapat disandingkan dengan makanan olahan lainnya seperti nasi. Faktor-faktor yang mempengaruhi standar mutu abon antara lain :

1. Kadar air – berpengaruh terhadap daya simpan dan keawetan abon.
2. Kadar abu – menurunkan derajat penerimaan dari konsumen.
3. Kadar protein – sebagai petunjuk beberapa jumlah telur yang digunakan untuk abon.

Kadar lemak – berhubungan dengan bahan baku yang digunakan, ada tidaknya menggunakan minyak goreng dalam penggorengan. Kelurahan Air Kepala Tujuh juga memiliki program unggulan yang menjadi andalan dalam memberikan yang terbaik untuk masyarakatnya, yaitu usaha peningkatan pendapatan keluarga (UP2K) dengan menggiatkan industri rumah tangga dalam berbagai sektor termasuk pertanian dan peternakan. Raja abon Makmur Lestari berdiri pada tahun 2013 oleh Ibu Parminah. Usaha ini didirikan secara pribadi oleh pemilik usaha dengan pertimbangan peluang bisnis dan inovasi abon yang

beragam dengan harga yang terjangkau. Pada awalnya pemilik memproduksi dan memasarkan abon telur ayam pada sebuah acara pameran produk pertanian, ternyata mendapat respon positif dari para konsumen. Hal tersebut menjadi langkah awal pemilik membuka usaha dalam membentuk olahan abon. Untuk meningkatkan peluang pasar terhadap abon maka pemilik usaha melakukan eksperimen terhadap berbagai bahan baku tumbuhan (buah-buahan) sehingga mendapatkan berbagai macam jenis abon, pada umumnya buah – buahan yang digunakan sebagai bahan baku pembuatan abon yakni buah dengan kaya serat. Untuk abon telur ayam sendiri dibuat didasari karena mahalanya harga daging ayam, abon telur ayampun menjadi salah satu produk unggulan dari Raja Abon Makmur Lestari karena memiliki cita rasa yang khas dan sangatlah melekat di hati konsumen.

Adapun profil Ibu Parminah sebagai pemilik UKM Raja Abon Makmur Lestari Kelurahan Air Kepala Tujuh Kota Pangkalpinang adalah sebagai berikut :

Nama Usaha	: Raja Abon Makmur Lestari
Nama Pemilik Usaha	: Parminah
Jenis Kelamin	: Perempuan
Agama	: Islam
Usia Pemilik Usaha	: 51 Tahun
Pendidikan Terakhir	: SMP/Sederajat
Usia Usaha Saat Ini	: 6 Tahun
Tanggal Mulai Usaha	: 27 November 2013
Nomor Hp	: 0853-8269-1261
Alamat Usaha	: Jl. Kurma No. 54 Kel. Air Kepala Tujuh Kota Pangkalpinang

Terkait dengan kemasan produknya, mitra masih menggunakan kemasan secara kertas tempel pada plastik bening di kemasan produknya. Selain itu mitra ingin menambah pasar yang lebih luas lagi yaitu dengan membuka website resmi raja abon makmur lestari itu sendiri. Selanjutnya dalam penjualan di rumah sebagai tempat home industry mitra belum mempunyai tempat perletakkan produk juga. Padahal letak abon dalam proses penjualan menjadi prioritas dalam hal mengenalkan produk ke konsumen apabila konsumen berkunjung ke home industry. Dari proses pemasaran yang telah ada selama ini, mitra masih perlu dukungan riil didalam mewujudkan kegiatan pemasaran yang lebih aktif serta didukung oleh *marketing tool* yang jauh lebih memadai. Adanya keinginan mitra mengembangkan pasar mereka ke pasar swalayan yang cukup banyak tersebar di kota Pangkalpinang, mengharuskan

mitra memenuhi standard yang ditetapkan oleh pasar tersebut semisal kemasan yang bagus serta *full colour* sehingga kualitas produk dapat diterima konsumen.

Permasalahan Mitra

Berdasarkan analisis situasi yang telah dijabarkan, maka dari segi produksi abon serta proses manajemen yang dilakukan di usaha Raja abon makmur lestari, dapat diidentifikasi persoalan mitra sebagai berikut :

No	Aspek	Kondisi
1	Bahan baku baik dari olahan produk hewani dan tumbuhan	Kurangnya suplai bahan yang disebabkan oleh keterbatasan modal usaha yang dimiliki oleh mitra
2	Teknologi	Masih menggunakan alat pengering sederhana untuk mengurangi minyak (lihat gambar), diperlukan teknologi untuk dapat menghasilkan pengeringan yang ber output baik (tahan lama) dan label halal di kemasan produk belum ada
3	Manajemen	Belum adanya penerapan manajemen usaha dan pengelolaan keuangan usaha mitra. Hal ini berdampak pada kurang berkembangnya usaha mitra dengan kapasitas produksi yang dimilikinya
4	Produksi	Permasalahan teknis adalah peralatan produksi masih manual dan belum efektif digunakan sehingga kapasitas produksi abon masih belum maksimal
5	Permodalan	Keterbatasan modal usaha mitra, sehingga perlu dilakukan pembinaan terhadap pengelolaan keuangan/usaha dan cara mengakses tambahan modal kerja mitra dengan dunia industry yang berhubungan dengan <i>handmade product</i>
6	Jaringan pemasaran	Belum adanya saluran distribusi pemasaran yang baik, outlet belum berfungsi dengan baik, belum adanya upaya promosi yang maksimal terutama kota
7	Fasilitas	Ruang produksi dan penyimpanan abon masih terkesan sangat sederhana, belum tersedia <i>show room</i> , sehingga perlu pembenahan secara keseluruhan terhadap administrasi,

Target Dan Luaran

Dari kesepakatan pendampingan yang akan diberikan sebelumnya dimana terdapat 4 aspek utama yang menjadi prioritas kegiatan pendampingan, maka disini akan diuraikan secara detail target luaran yang diharapkan dari masing - masing aspek dimensi bisnis yang terpilih seperti pada tabel berikut :

a. Aspek produksi

Lay-out proses produksi yang lebih optimal dengan me-relayout kembali fasilitas produksi yang ada, khususnya proses pengemasan produk agar menarik konsumen

b. Satu unit mesin pengering minyak agar abon tahan lama, serta menjaga kualitas produk memiliki rasa enak

c. Memberikan penyuluhan kepada mitra dalam menambah pengetahuan mitra tentang manajemen usaha yang bagus serta modal yang tersedia selalu

d. Aspek pemasaran, seperti : membuat rak-rak khusus penjualan abon agar menarik perhatian konsumen apabila berkunjung ke rumah mitra, membuat website resmi agar proses promosi pemasaran produk bisa secara online.

Metode pelaksanaan dalam kegiatan ini dapat diartikan sebagai cara atau teknik penyampaian materi pelatihan berbasis industri rumah tangga oleh para pakar kepada kedua mitra baik secara langsung maupun tidak langsung, agar mereka tahu, mau dan mampu menerapkan inovasi (teknologi baru).

1. Metode pelaksanaan pengabdian yang ditawarkan tim pengusul pada mitra Raja Abon Makmur Lestari meliputi tahapan-tahapan yang dilakukan secara sistematis dan berkesinambungan sebagai berikut :

a. Mengadakan koordinasi tentang keberadaan kelompok mitra, serta melakukan pembinaan dan pengarahan manajemen produksi atau *supply chain management* melalui sosialisasi program kemitraan berbasis industri rumah tangga serta wilayah pemasaran

b. Mempersiapkan dan melakukan koordinasi antara team dan mitra berkaitan dengan kegiatan yang akan dilakukan melalui penyusunan jadwal kegiatan, penentuan tempat, media yang akan digunakan untuk promosi dan materi yang dibutuhkan, serta melakukan pembinaan keterampilan kelompok dalam bidang manajemen dengan mengelola manajemen usaha edukatif agar lebih menarik dan layak dikunjungi

- c. Pendampingan pengembangan keterampilan usaha mitra dalam mempromosikan atau memasarkan produk :
- Cara efektif pembuatan abon berbahan hewani dan tumbuhan yang lebih berkualitas dan bernilai ekonomi tinggi
 - Cara praktis mendiferensiasi produk abon
- d. Peningkatan kemampuan pemasaran melalui pendampingan keterampilan usaha mitra dalam memperluas jaringan pengunjung ke lokasi Pengabdian dengan mempromosikan produk hasil olahan, baik secara langsung maupun marketing online melalui rancang desain teknologi informasi seperti : website resmi, serta memonitoring hasil pelaksanaan pengabdian secara kontinue
- e. Menyelenggarakan *open house* produk secara terjadwal.
- f. Memfasilitasi liputan di media cetak dan dialog interaktif melalui media elektronik.
- g. Aspek yang lain, yakni aspek sosial-ekonomi, yang meliputi pengaruh penerapan dan pengembangan usaha mitra Raja Abon Makmur Lestari terhadap perekonomian, penciptaan lapangan kerja, dan pengaruh terhadap sektor lain di sekitar wilayah tersebut

B. Pembahasan

Dalam kegiatan pelatihan dan pendampingan ini, tim pengabdian bersama sebagian dosen yang melaksanakan pengabdian melakukan kegiatan pelatihan mengenai manajemen usaha dan permodalan produk abon yang dilaksanakan di aula atau gedung serba guna kantor lurah air kepala tujuh, yakni tempat lokasi mitra berada. Lokasi pelatihan ini turut didukung dan bekerjasama dengan pihak kelurahan air kepala tujuh dan beberapa unsur, yakni bapak/ibu para kader posyandu serta beberapa masyarakat di kelurahan tersebut, perwakilan dari tokoh pemuda, tokoh masyarakat.

Pada kegiatan pelatihan dan pendampingan ini, banyak hal yang disampaikan oleh tim Pengabdian Universitas Bangka Belitung, yakni bagaimana proses pengajuan proposal , proses survey awal ke lokasi pengabdian (mitra), pengumuman kelulusan proposal pengabdian, kegiatan awal pendampingan sebelum kegiatan dan pelatihan manajemen usaha produksi dan manajemen permodalan, pembuatan website UKM, Pembuatan desain kemasan produk yang *full colour* serta tindak lanjut dan luaran atau output yang dihasilkan dari kegiatan Pengabdian, serta keberlanjutan kegiatan Pengabdian untuk masa yang akan datang.



Ket gbr 1 :
Pendaftaran peserta pendampingan
mitra Pengabdian

Ket gbr 2 :
Persiapan alat pendampingan produksi
Abon



Ket Gbr 3 :
Para pembicara, peserta, aparatur lurah serta anggota

Dalam kegiatan Pengabdian tersebut diungkapkan berbagai macam keluhan yang ditemui oleh para mitra melalui diskusi dan tanya jawab, yakni, sulit serta lamanya proses pengeringan abon, yakni abon yang masih utuh (sehingga masih mengandung minyak sisa penggorengan), kemudian tempat atau sarana dan peralatan pendukung operasional mitra, serta keterbatasan proses pemasaran dari produk abon. Setelah melalui pendampingan serta pembinaan yang efektif, akhirnya tim dari Pengabdian Universitas Bangka Belitung sepakat sesuai dengan peta tahapan awal untuk memandu serta membina para mitra untuk dapat lebih optimal untuk memasarkan produknya, baik melalui offline maupun online.

Pendampingan dan pembinaan berbasis wilayah yang dilakukan oleh tim Pengabdian Universitas Bangka Belitung meliputi membantu pengadaan peralatan utama yang digunakan untuk memisahkan abon yang dikeringkan secara manual dengan pakai mesin pengering, Kegiatan pendampingan tersebut juga meliputi kegiatan penerapan manajemen usaha dan pengelolaan keuangan UKM mitra, sehingga kegiatan ini diharapkan dapat berdampak

kepada ketertiban kegiatan operasional usaha mitra, dan keutuhan dalam mengelola serta meningkatkan kapasitas produksi abon dengan baik.

Dibawah ini merupakan gambaran dan peta tahapan berupa tabel yang bisa menjadi gambaran bagaimana pembuatan produk abon yang kemudian digunakan mesin pengering produk abon.



Gbr 4 :
Bahan pendampingan
pembuatan abon



Gbr 5 :
Peralatan pendampingan pembuatan abon



Gbr 6 :
Proses produksi abon



Gbr 7 :
Proses pengeringan abon secara
manual



Gbr 8 :
Proses pengeringan
abon pakai mesin



Gbr 9 :
Abon selesai peneringar
pakai mesin spinner

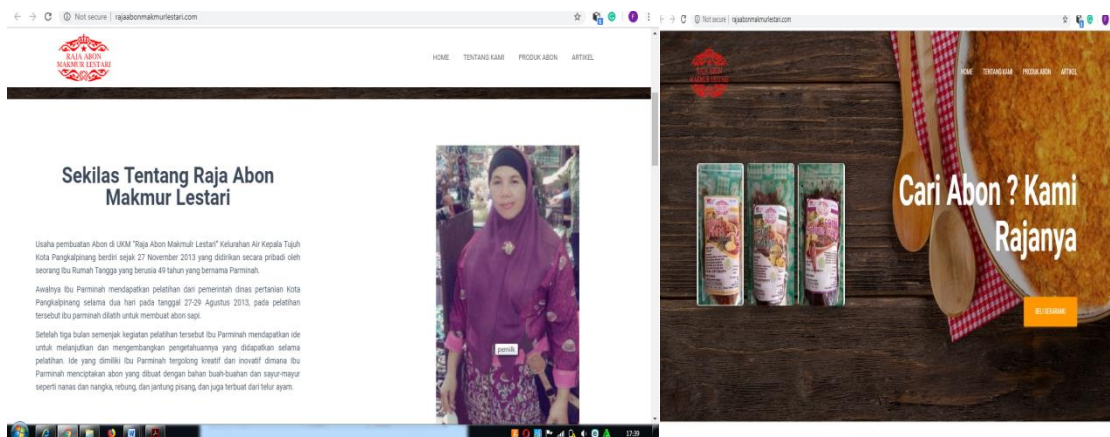


Gbr 10 :
Produk abon dalam
kemasan siap
dipasarkan

Salah satu yang paling banyak dikeluhkan oleh mitra Pengabdian adalah keterbatasan sumber akses modal usaha UKM mitra, keterbatasan ini disebabkan oleh kurangnya akses pasar, kurang dan lemahnya akses permodalan, serta kurangnya akses informasi mitra dengan jaringan pemasaran, jaringan permodalan, serta jaringan mitra bisnis yang lebih luas, sehingga proses pelebaran atau pengembangan pemasaran yang dialami oleh mitra terkesan sempit, bahkan bergerak di seputaran setempat saja. Oleh karena itu, dalam mengatasi hal tersebut, diperlukan adanya strategi-strategi pemasaran seperti : melakukan pameran-pameran produk UKM, Pembuatan website raja abon makmur lestari, mendesain kemasan produk abon (*full colour*).



Gbr 11 :
Pameran produk abon (pemasaran
berbentuk offline)



Gbr 12 & 13
Bentuk Website Raja Abon Makmur Lestari

C. Penutup

Penguatan sentra bisnis produk abon harus terus ditingkatkan, tidak hanya dilokasi mitra saja, namun harus lebih meluas lagi ke tingkat regional serta nasional, bahkan internasional. Penguatan kegiatan ini tidak hanya dilakukan ketika program program berlangsung, namun harus terus berjalan secara *sustainable* atau berkelanjutan. Kunci dari suksesnya kegiatan pengabdian ini adalah peran serta aktif pendamping pengabdian, mitra dari pendamping, yakni Raja Abon Makmur Lestari, para pimpinan wilayah, yakni pihak kelurahan, para tokoh agama, tokoh masyarakat, serta unsur dari pihak ketiga, yakni dari Dinas UMKM serta masyarakat setempat.

Aspek sosial ekonomis dari dampak kegiatan pengabdian ini yang harus dipertimbangkan adalah lokasi tersebut dekat dengan pusat kegiatan yang mendukung operasionalisasi suatu usaha seperti tempat penjualan produk usaha abon, para pembeli dan lokasi yang dipilih merupakan daerah pengembangan sentra bisnis sehingga mempunyai dampak ekonomi yang baik serta peningkatan kesejahteraan masyarakat secara utuh serta berkelanjutan.

DAFTAR PUSTAKA

- Leksono, T & Syahrul. 2001. Study Mutu dan Penerimaan Konsumen Terhadap Abon Ikan. www.unri.ac (diakses 7 oktober 2018)
- Saragih B. 1998. Agribisnis Berbasis Peternakan, *Kumpulan Pemikiran*, Bogor (ID): Pusat Studi Pembangunan Lembaga Penelitian Institut Pertanian Bogor.
- Suryani, A *et al.* 2007. *Membuat Aneka Abon*, Jakarta: Penebar Swadaya.