

**PENDAMPINGAN DAN PENERAPAN TEKNOLOGI
PADA USAHA TUSUK SATE KINARA/PANTES
DALAM UPAYA MENINGKATKAN OMZET PRODUKSI
DI KABUPATEN SUKOHARJO PROPINSI JAWA TENGAH**

Oleh :

Dra. Sugiarti, Siti Arbainah, Afiat Sadida, Rani Raharjanti

Abstract

*This Community Service activity aims to improve the competence of UKM Partners namely the Kinara Skewers / Pantès Business. Starting a product, making a product, making books, using equipment to make skewers. From the production side, the quality of the skewers produced is good, there are regular customers who regularly take merchandise to sell again or order from outside the city. It is necessary to find a solution so that production turnover can be increased and business management is better. Based on an agreement with partners, the debate that involved will provide assistance in the form of machinery, management training in business management, marketing training to be more effective in marketing products and bookkeeping training. By running this program, partners can run their businesses better, and can also increase their production turnover to meet customer demands. Product quality has been improved so far, product demand has increased by 80%.
Keywords: Business, Skewers, Training.*

Abstrak

Kegiatan Pengabdian ini bertujuan untuk meningkatkan kompetensi dari UKM Mitra yaitu Usaha Tusuk Sate Kinara/Pantes. Usaha ini menghadapi masalah diantaranya dalam mengelola usaha secara umum, memasarkan produk, membuat pembukuan, kurangnya peralatan berupa mesin poles untuk memproduksi tusuk sate. Dari sisi produksi, kualitas tusuk sate yang dihasilkan sudah bagus, sudah memiliki pelanggan tetap secara rutin mengambil barang dagangan untuk dijual lagi atau pesanan dari luar kota. Hal ini perlu dicarikan solusi agar omzet produksi bisa ditingkatkan dan pengelolaan usaha menjadi lebih baik. Berdasarkan kesepakatan dengan mitra, permasalahan yang dihadapi akan dibantu dengan memberikan bantuan berupa mesin poles, pelatihan manajemen dalam pengelolaan usaha, pelatihan pemasaran agar lebih efektif dalam memasarkan produk dan pelatihan pembukuan. Dengan dilaksanakannya program ini maka mitra dapat menjalankan usahanya dengan lebih baik, serta dapat meningkatkan omzet produksinya untuk memenuhi permintaan pelanggan. Kualitas produk yang dipertahankan selama ini, permintaan produk meningkat sampai dengan 80%.
Keyword: Usaha, Tusuk Sate, Pelatihan.

PENDAHULUAN

Usaha mikro kecil menengah atau dikenal dengan UMKM merupakan bagian integral dari dunia usaha nasional yang mempunyai kedudukan, potensi dan peranan yang sangat penting dalam pertumbuhan ekonomi dan penyerapan tenaga kerja. (Ravik Karsidi, 2005)

ANALISIS SITUASI

MITRA : Usaha Tusuk Sate Kinara/Pantes

Usaha Tusuk Sate Kinara/Pantes didirikan pada tahun 2015, sebelumnya Bapak Jumadi pemilik usaha tusuk sate ini memproduksi batik sablon. Lambatnya perputaran modal dan ketidak mampuan dalam menghadapi persaingan usaha maka muncul gagasan untuk beralih usaha. Maraknya kuliner yang memerlukan alat tusuk berkembang saat ini seperti cilok, bakso bakar yang diujakan di berbagai tempat disamping sate ayam dan sate kambing, maka bapak Jumadi mencoba membuat alat tusuk sate. Dari waktu ke waktu mengalami perkembangan yang bagus akhirnya ditekuni dan banyak permintaan bahkan belum bisa memenuhi permintaan secara keseluruhan.

A. Aspek Produksi:

Usaha Tusuk Sate Kinara/Pantes adalah usaha perseorangan yang menghasilkan tusuk sate. Alat tusuk sate dulu digunakan untuk mengolah dan menyajikan makanan berupa sate ayam dan sate kambing, sebagai lauk pauk. Saat ini perkembangan kuliner dengan jenis makanan yang memerlukan alat tusuk tidak terbatas pada makanan sebagai lauk namun makanan bukan lauk yang dikonsumsi setiap saat. Makanan tersebut biasanya dijual di depan toko-toko besar, di depan sekolah, di pusat kuliner sore hari seperti bakso bakar, cilok, sate tahu dll. Beragam jenis makanan ini memerlukan ukuran alat tusuk yang berbeda pula. Hal ini sebagai peluang usaha, sehingga alat tusuk sate yang diproduksi Kinara/Pantes juga beragam, dengan ukuran lebar 2,5 mili, panjang 15 cm, 18 cm, 20 cm, 22 cm, 24 cm dan 30 cm, dalam satu minggu tusuk sate yang dihasilkan 2 sampai 5 kuintal.

Bahan baku tusuk sate dari bambu, proses produksi pembuatan tusuk sate diawali dari bambu dibelah sebesar 3 - 4 mili, kemudian di serut menjadi bulat seperti lidi, selanjutnya di potong sesuai ukuran, tahap berikutnya dipoles agar halus dan diruncingkan, terakhir di poles lagi agar lebih halus dan untuk memastikan sudah tidak ada lagi sisa serat atau masih kasar hal ini juga untuk menghasilkan alat tusuk sate yang higienis. Perlu diketahui bahwa alat tusuk sate yang dibuat oleh bapak Jumadi tidak memerlukan bahan pemutih yang membahayakan kesehatan. Alat pemutih ini biasanya digunakan untuk membuat alat tusuk sate terlihat bersih, namun tidak baik bagi kesehatan. Pada tahap awal proses produksi yaitu

**Seminar Nasional Hasil Penelitian Dan Pengabdian Masyarakat
Polines - 2019**

pembelahan bambu tidak dilakukan oleh bapak Jumadi karena menghadapi kesulitan pada pembuangan limbahnya. Proses produksi tusuk sate mulai dari awal sampai produk jadi terdapat urutan yang pasti. Dengan demikian proses produksi untuk tusuk sate adalah terus menerus (*continuous process*), menurut Suwinardi dan Arif Nursyahid (2011).

Wilayah pemasaran produk tusuk sate meliputi Surakarta dan sekitarnya, Klaten, Bandung dan Kalimantan. Khususnya untuk luar kota seperti Klaten, Bandung dan Kalimantan, pemesanan dalam jumlah besar untuk dijual lagi ke toko-toko dan pasar. Untuk pemasaran sepintas tidak ada masalah, namun karena terbatasnya pengetahuan kadang sulit untuk memprioritaskan aktifitas yang harus dilakukan. Demikian pula pada bagian produksi menghadapi kendala yaitu mesin poles yang dimiliki masih kurang belum mampu menghasilkan produk sebanyak yang dipesan. Mesin ini harganya cukup mahal, karena modal terbatas, sebagian besar modal yang dimiliki untuk memenuhi kebutuhan operasional. Seperti yang dikemukakan Imroatul Khasanah (2004), teknologi merupakan elemen kritis dari rantai nilai tambah dan sebagai suatu sumber daya, sama halnya dengan faktor produksi yang lain seperti bahan baku dan tenaga ahli. Berikut adalah gambar obyek mitra:

	
Gambar: Lokasi Obyek Mitra	Gambar: Gudang Tusuk Sate
	
Gambar: Bahan Baku Tusuk Sate	Gambar: Memotong Bahan Baku

	
<p>Gambar: Bahan Baku dipoles agar halus</p>	<p>Gambar: Bahan Baku Diruncingkan</p>
	
<p>Gambar: Bahan Baku di poles lagi</p>	<p>Gambar: Tusuk Sate dalam kemasan siap dikirim</p>

B. Aspek Manajemen:

Usaha Tusuk Sate Kinara/Pantes mengalami perkembangan cukup pesat, lokasi berada di tengah hunian penduduk sehingga mudah dijangkau dan dikenal. Lokasi usaha merupakan faktor strategis yang sangat penting, seperti lokasi usaha Tusuk Sate Kinara/Pantes ini. Menurut Murdifi Haming dan Mahmud Nurnajamuddin (2011), lokasi dipilih dengan cermat dan hati-hati dengan mempertimbangkan berbagai aspek, diantaranya jenis usaha, skala usaha, ketersediaan bahan baku dan konsumen.

Makanan yang disajikan dengan tusuk menjadi lebih menarik terutama bagi anak-anak, sehingga hampir di setiap sekolah TK, SD dan seterusnya di sekitar sekolah tersebut terdapat penjual makanan yang menggunakan alat tusuk, disamping menarik juga mudah membawanya. Ditambah dengan keahlian penjual makanan dengan berbagai aneka rasa, pedas, manis dan lain-lain akan menumbuhkan kembangkan usaha pembuat tusuk sate. Perkembangan usaha pembuatan tusuk sate yang pesat ini perlu ditanggapi secara positif

dengan mempersiapkan berbagai hal yang diperlukan agar bisnis tetap lancar sesuai dengan yang diharapkan.

Berdasarkan latar belakang pendidikan dan dunia usaha yang tentunya terdapat unsur persaingan maka untuk mengantisipasi munculnya hal-hal yang tidak diinginkan, kendala yang dihadapi saat ini perlu segera diberikan solusi jalan keluar agar bisnis tetap eksis sampai kapanpun.

Permasalahan Mitra

- Pada aspek Produksi masih memerlukan tambahan alat poles untuk menghaluskan tusuk sate sekaligus meningkatkan omzet produksi dan dapat memenuhi permintaan yang sering meningkat.
- Pada aspek manajemen, belum bisa mengelola usaha dengan baik, belum bisa membuat pembukuan secara tertib, pemasaran belum optimal.

Berdasarkan identifikasi di lapangan, dan kesepakatan dengan mitra dapat dirumuskan beberapa permasalahan prioritas yang akan diselesaikan selama pelaksanaan program:

- Peralatan mesin poles masih kurang.
- Pengelolaan usaha belum baik
- Belum bisa membuat pembukuan secara tertib.
- Pemasaran belum optimal

Jenis Luaran yang akan dihasilkan dari masing-masing solusi

SOLUSI	LUARAN
a. Menambah peralatan mesin poles	a. Peralatan mesin poles bertambah
b. Meningkatkan pengetahuan dalam mengelola usaha	b. Pengetahuan meningkat dalam mengelola usaha
c. Meningkatkan pengetahuan dalam menyusun pembukuan	c. Pengetahuan meningkat dalam menyusun pembukuan
d. Mengoptimalkan kegiatan pemasaran	d. Pengetahuan pemasaran meningkat

Luaran secara kuantitatif dari masing-masing solusi

SOLUSI	LUARAN
a. Menambah peralatan mesin poles	a. Kegiatan produksi lebih cepat, omzet produksi meningkat 30%

**Seminar Nasional Hasil Penelitian Dan Pengabdian Masyarakat
Polines - 2019**

b. Meningkatkan pengetahuan dalam mengelola usaha	b. Pengelolaan usaha menjadi lebih baik
c. Meningkatkan pengetahuan dalam menyusun pembukuan	c. Pembukuan menjadi lebih tertib dan bagus.
d. Mengoptimalkan kegiatan pemasaran	d.1.Wawasan pemasaran meningkat d.2.Nilai Omzet pemasaran meningkat 20 %.

METODE PELAKSANAAN

Metode pendekatan yang ditawarkan untuk menyelesaikan persoalan mitra, yang telah disepakati bersama untuk kedua aspek utama dalam kurun waktu realisasi program pengabdian masyarakat.

PERMASALAHAN	METODE
Dalam Bidang Produksi: a. Peralatan mesin poles masih kurang	a. Dibantu peralatan mesin poles
Dalam Bidang Manajemen a. Belum bisa mengelola usaha dengan baik b. Belum bisa membuat pembukuan secara tertib. a. Pemasaran belum optimal	a..Diberi pelatihan manajemen dalam mengelola usaha b. Diberi pelatihan dalam menyusun pembukuan c. Diberi pelatihan di bidang pemasaran

Rencana kegiatan atas persoalan pada kedua aspek utama

SOLUSI	METODE
DALAM BIDANG PRODUKSI	
a. Menambah peralatan mesin poles	a. Dibantu Peralatan mesin poles
DALAM BIDANG MANAJEMEN	
a. Meningkatkan pengetahuan dalam mengelola usaha	a. Diberi pelatihan manajemen dalam mengelola usaha

b. Meningkatkan pengetahuan dalam menyusun pembukuan	b. Diberi Pelatihan dalam menyusun pembukuan
c. Mengoptimalkan kegiatan pemasaran	c. Diberi pelatihan di bidang pemasaran

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan Program.

Program dilaksanakan sesuai dengan solusi yang ditawarkan. dengan menggunakan metode sebagai berikut:

1. Diberi pengetahuan tentang manajemen, pembukuan, pemasaran.
2. Diberi bantuan peralatan mesin poles yang masih kurang untuk menghaluskan tusuk sate yang diproduksi sehingga dapat meningkatkan omzet produksi.

Kegiatan Pendampingan:

Kegiatan pendampingan dilakukan untuk mengoptimalkan sumber daya yang ada.

Pemantauan:

Pemantauan dilakukan secara berkala oleh Tim Pelaksana selama kegiatan berlangsung.

Kontribusi Mitra

Pada kegiatan pendidikan dan pelatihan mitra menyediakan tempat dan para peserta, sedangkan Tim Ipteks menyediakan materi dan instruktur.

Hasil Pelaksanaan Program

Pelaksanaan kegiatan pada Usaha Produksi Tusuk Sate Kinara/Pantes:

- Pelatihan manajemen, pemasaran dan pembukuan.

Pada saat pelatihan manajemen, pemasaran dan pembukuan peserta mengikuti dengan seksama dan banyak hal yang ditanyakan oleh peserta berkaitan dengan materi yang disampaikan. Meskipun pelanggan dari usaha tusuk sate Kinara/Pantes sudah banyak, bahkan belum bisa memenuhi permintaan secara keseluruhan namun dalam menjalankan usaha banyak yang harus dipelajari agar dapat mempertahankan pelanggan serta menghadapi persaingan. Bilamana memungkinkan dalam memasarkan produk melalui media online.

- Serah terima bantuan peralatan berupa mesin poles tusuk sate.

Seminar Nasional Hasil Penelitian Dan Pengabdian Masyarakat Polines - 2019



KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Kegiatan Pengabdian sangat membantu diantaranya:

- Dengan pelatihan manajemen, pembukuan dan pemasaran, wawasan bertambah untuk mengembangkan usahanya.
- Dengan diberikannya bantuan peralatan mesin poles untuk menghaluskan tusuk sate, kapasitas produksi bisa ditingkatkan. Bahkan tambahan peralatan yang diberikan belum dapat memenuhi kebutuhan dalam memproduksi tusuk sate. Hal ini dikarenakan permintaan semakin meningkat. Dalam satu minggu saat ini permintaan mencapai 8 kuintal, yang tadinya hanya 4 sampai 5 kuintal.

Seminar Nasional Hasil Penelitian Dan Pengabdian Masyarakat Polines - 2019

- Rencananya akan memperluas lokasi usaha, mengingat saat ini tempatnya kurang memenuhi. Lokasi usaha baru yang akan dipilih adalah di daerah Delanggu Kabupaten Klaten.

Saran

- Diupayakan mengembangkan atau memperluas usaha dengan memanfaatkan sumber daya yang ada, dekat dengan bahan baku yang dibutuhkan.
- Menjaga kualitas produk untuk mempertahankan pangsa pasar yang selama ini telah diraih.

DAFTAR PUSTAKA

Imroatul Khasanah, 2004, Pengaruh Teknologi Informasi Pada Strategi Pemasaran Internasional Terhadap Pangsa Pasar Luar Negeri. Jurnal Studi Manajemen dan Organisasi, Vol. 1 No. 1.

M. Darussawa, Peningkatan Kompetensi Sumber Daya Manusia Dalam Organisasi Di Era Global, Jurusan Keuangan dan Perbankan Politeknik Swadharma Jakarta.

Murdifin Haming, Mahfud Nurnajamuddin, 2011, Manajemen Produksi Modern, Operasi Manufaktur dan Jasa – Buku 1, PT Bumi Aksara, Jakarta.

Ravik Karsidi, 2005, Pemberdayaan Masyarakat untuk Usaha Kecil dan Mikro (Pengalaman Empiris di Wilayah Surakarta, Jateng), disampaikan dalam seminar nasional, IPB Bogor.

Suwinardi, Arif Nursyahid, 2011, Manajemen Industri, Semarang, Polines Semarang.

Tri Maryati, 2002, Perencanaan Sumber Daya Manusia Menyongsong Era Globalisasi: Sebuah Konsep, Utilitas, Vol. 10 No 1.

