

**IBM PENGELOLAAN USAHA KERIPIK PISANG DESA BUMIREJO  
KECAMATAN KARANGAWEN KABUPATEN DEMAK**

**Febrina Nafasati Prihantini  
Yuli Budiati  
Dewi Larasati**  
Fakultas Ekonomi Universitas Semarang

Diterima: Januari 2015, Disetujui: April 2015, Dipublikasikan: Juli 2015

**ABSTRACT**

*The applied of technology and science to society (IBM) on the business of banana chip take a place on Bumirejo, Kecamatan Karangawen Kabupaten Demak to provide guidance on partner that use traditional method in order to improve their management skill starting in terms of production marketing and finance skill. After this program the spesific target is to increase productivity on finance plan and ability to banana chip marketing for developing on partner business. This activity using method of education and traning to use vacuum frying technology on cooking banana chip, managing on finance and marketing of product. IBM activities carried out for approximately six months starting from the survey partner issues, followed by counseling and training activities aimed to solve the problems faced. Partners successfully using a vacuum frying to produce higher quality banana chips. Partners realize the need for new markets to market their products, banana chips are made by using vacuum frying. But in terms of accountancy, partners still lack the discipline to perform the accounting relating to its business.*

*Keyword : Banana chip, vacuum frying, marketing, accountancy*

**ABSTRAK**

Iptek bagi Masyarakat usaha keripik pisang di Bumirejo, Kecamatan Karangawen Kabupaten Demak dilaksanakan untuk menghasilkan sebuah pedoman penggunaan metode tradisional dalam upaya meningkatkan keahlian manajerial yang dimulai dari produksi, pemasaran sampai manajemen keuangan. Target spesifik setelah pelaksanaan program ini adalah peningkatan produktivitas dalam perencanaan keuangan dan kemampuan memasarkan keripik pisang sebagai upaya pengembangan bisnis mitra. Metode pelaksanaan kegiatan adalah seminar dan pelatihan teknologi pengering dalam memproduksi keripik pisang, pengelolaan keuangan dan pemasaran produk. Kegiatan ini dilaksanakan selama 6 bulan mulai dari survei awal, yang diikuti dengan konseling dan kegiatan pelatihan dengan tujuan memecahkan masalah yang sedang dihadapi. Mitra bisnis telah sukses menggunakan pengering untuk menghasilkan keripik pisang yang lebih berkualitas. Mitra menyadari akan kebutuhan pangsa pasar yang baru untuk memasarkan produknya yaitu keripik pisang yang dibuat dengan menggunakan pengering minyak. Tetapi dalam pengelolaan keuangan mitra masih kurang disiplin untuk mengelola keuangan bisnisnya.

## PENDAHULUAN

Pisang merupakan tumbuhan tropis yang biasa hidup di dataran rendah maupun di dataran tinggi, sehingga banyak terdapat di berbagai daerah dan mudah mendapatkannya (Isti, 2011). Karena kemudahannya ini membuka peluang usaha yang cukup besar bagi masyarakat khususnya masyarakat di wilayah Demak. Berbagai jenis pisang tumbuh dan menjadi tanaman yang cukup mudah di temui. Namun sayangnya pisang belum di anggap sebagai sumber usaha yang baik. Masyarakat Indonesia masih menganggap pisang hanya sebagai buah saja, tidak memberikan nilai tambah yang lebih tinggi. Olahan pisang masih sebatas olahan secara tradisional dan di gunakan untuk pemenuhan kebutuhan sendiri. Salah satu olahan yang dapat meningkatkan nilai tambah dan nilai jualnya yaitu keripik pisang. Produk ini masih sangat potensial untuk di kembangkan, mengingat besarnya peluang pasar yang dapat di tuju dan munculnya diversifikasi produk keripik. Hal ini membuka peluang yang lebih luas bagi pengembangan usaha industri pengolahan keripik pisang ([www.facebook.com/.../posts/296521633809967](http://www.facebook.com/.../posts/296521633809967) **Error! Hyperlink reference not valid.**

Desa Bumirejo merupakan salah satu desa yang terletak di Kecamatan Karangawen Kabupaten Demak dengan luas wilayah 379,2 ha. Desa Bumirejo terbagi menjadi beberapa wilayah perdukunan yaitu Dukuh Titang, Dukuh Bodi, Dukuh Turus, Dukuh Karanganyar dan Dukuh Lerep (Tim Pengelola Kegiatan Bumirejo, 2012). Dipilihnya Desa Bumirejo sebagai obyek pelaksanaan IbM dengan pertimbangan bahwa di Desa Bumirejo terdapat beberapa pelaku usaha keripik pisang yang sedang tumbuh. Usaha keripik pisang di wilayah Desa Bumirejo Kecamatan Karangawen masih merupakan usaha industri kecil rumah tangga. Salah satunya adalah usaha keripik pisang AKBAR yang dikelola oleh Bapak Sunarto berdiri dari tahun 2008. Pengelolaan usaha yang berjalan selama ini masih tradisional dibantu oleh lima orang anggota keluarga. Proses pemotongan pisang masih menggunakan alat pasah manual, penggorengan tungku kayu dan pengemasan dilakukan dengan plastik baik kemasan besar satu kilogram maupun dalam kemasan kecil. Pengemasan ini juga masih berjalan secara tradisional dengan label kertas dan disegel dengan menggunakan lilin atau staples. Proses produksi berjalan setiap hari dengan daerah pemasaran wilayah Pasar Karangawen, untuk disetorkan ke warung-warung. Sebagian keripik pisang ini juga ada yang diambil oleh tenaga penjual (*salesman*) yang kemudian dipasarkan di sekitar wilayah Kecamatan Guntur, Mranggen, pasar Tanggung dan pasar Gablok. Penentuan harga keripik pisang oleh pemilik ditentukan untuk harga partai per kilogram, sedangkan *salesman* menjual dengan harga eceran. Sistem penentuan harga keripik pisang ini masih dilakukan tanpa memperhitungkan target laba, hanya berdasarkan pada biaya bahan baku, bahan pendukung, tenaga kerja yang sangat murah, tidak ada pencatatan keuangan secara teratur. Dalam bidang pemasaran, usaha keripik pisang Akbar sudah memiliki PIRT sehingga bisa memiliki cakupan saluran pemasaran yang cukup luas tetapi masih terbatas pada warung atau pasar tradisional.

Usaha keripik pisang yang lain adalah usaha keripik pisang Wulan yang dikelola oleh Bapak Purwono merupakan usaha keluarga baru berjalan 1,5 tahun. Usaha ini dikelola oleh anggota keluarga sendiri yang keseluruhan sejumlah 3 orang. Proses produksinya juga masih berjalan manual, dimulai dari pengupasan pisang, pemotongan dengan alat pasah tradisional, penggorengan dengan tungku kayu dan pengemasan dengan plastik dan di tutup dengan segel lilin atau staples. Jumlah produksi belum begitu banyak . Dalam jangka lima hari biasanya hanya menghabiskan bahan 20 tundun pisang. Pemasaran pisang yang diproduksi oleh usaha keripik pisang Wulan hanya pada warung-warung sekitar pasar Brambang dan Karangawen . Tidak seperti usaha keripik pisang Akbar yang sudah memiliki tenaga penjual untuk mengambil hasil produksinya, usaha keripik pisang Wulan belum memiliki tenaga penjual yang mengambil hasil produksinya dan belum mempunyai ijin PIRT. Dalam penentuan harga jual usaha keripik pisang ini juga belum melakukan sistem pencatatan yang lengkap hanya mempertimbangkan biaya bahan, tenaga serta bahan pendukung saja.

Permasalahan yang dihadapi oleh pengelola usaha keripik pisang adalah mereka belum dapat melakukan pengelolaan usaha dengan baik dan terkesan asal jalan tanpa adanya penilaian terhadap *cost* dan *benefit* yang mungkin diraih dari usaha yang telah dilakukan, sehingga usaha yang dilakukan selama ini kurang bisa berkembang seperti yang diharapkan. Belum adanya metode produksi dengan pemanfaatan teknologi yang dapat menunjang proses produksi, pengelolaan aspek keuangan dan pengelolaan pemasaran keripik pisang pada para pengelola usaha keripik pisang di Desa Bumirejo Kecamatan karangawen Kabupaten Demak. Sehingga perlu dilakukan transfer pengetahuan dengan memberikan penyuluhan secara nyata dan mengenalkan pada para pengelola usaha keripik pisang mengenai tehnologi pengelolaan keripik pisang sehingga proses produksi berjalan secara lebih modern dan dengan sistem pemasaran baik dari pengemasan maupun penjualan keripik pisang yang lebih baik diharapkan produk bisa dijual dengan harga yang lebih menguntungkan dengan memperhatikan seluruh pencatatan kegiatan keuangan.

Pelaksanaan IbM Pengelolaan Usaha Keripik Pisang diharapkan memberikan manfaat dari aspek produksi para pengelola usaha keripik pisang mampu menghasilkan keripik pisang yang lezat dan berkualitas baik dengan harga jual yang dapat bersaing di pasaran, kemudian dari aspek keuangan pengelola usaha keripik pisang mampu melakukan perencanaan keuangan untuk hasil produksi keripik pisang yang dijual dan dari aspek pemasaran para pengelola usaha keripik pisang mampu melakukan perencanaan pemasaran untuk menjual hasil produksi keripik pisang, sehingga para pengelola usaha ini dapat memperoleh penghasilan yang lebih tinggi.

Menurut Ikip (2004) proses pembuatan keripik pisang terdiri dari langkah-langka sebagai berikut : pemilihan bahan, pengupasan kulit pisang, perendaman dalam air dengan diberi natrium bisulfit, perajangan daging buah pisang, penggorengan pertama yang bertujuan menghasilkan keripik pisang setengah matang, pendinginan pertama dengan tujuan meniriskan minyak, pemberian bumbu untuk memberikan berbagai cita rasa pada keripik pisang, penggorengan

kedua untuk menghasilkan keripik pisang yang betul-betul kering dan terakhir adalah pengemasan.

Noersasongko dkk (2007) menyatakan bahwa dalam perencanaan pemasaran beberapa tahapan yang bisa dilakukan oleh usaha kecil adalah : strategi pemasaran yaitu merumuskan keunggulan produk yang akan dijual seperti tingkat kualitas produk dan keawetan produk atau tingkat harga , mengkomunikasikan keunggulan produk antara lain dengan gethok tular atau iklan, memilih promosi yang efektif, menentukan rencana penjualannya dan menetapkan harga jual.

Perencanaan keuangan terdiri dari perencanaan *cash flow*, pembuatan buku harian serta pembuatan laporan harga pokok produksi. Pada perencanaan alur keuangan (*cash flow*) merinci mengenai berapa jumlah uang yang masuk serta berapa jumlah uang yang keluar sehingga kondisi setiap hari dapat dipantau mengenai berapa perkembangan uang kas yang dimiliki oleh suatu usaha (Noersasongko, dkk, 2007). Sedangkan Menurut Wibowo (2008) seluruh kegiatan harian perusahaan yang mempengaruhi kekayaan perusahaan seperti pembelian, penjualan, penerimaan dan pengeluaran harus dicatat terus-menerus secara kronologis setiap kegiatan tersebut dilakukan. Pencatatan ini dilakukan dalam bentuk buku harian. Di dalam buku harian menyebutkan tanggal kejadian, keterangan dan jumlah rupiah yang dicatat berdasarkan bukti-bukti fisik, kuitansi dan faktur. Sedangkan laporan harga pokok produksi diperlukan oleh para pelaku usaha untuk dapat mengetahui berapa total biaya produksi yang telah mereka keluarkan sehingga mereka dapat menentukan berapa harga jual dari produk yang dihasilkannya.

#### **METODE PENGABDIAN**

Metode yang digunakan dalam kegiatan ini adalah melalui penyuluhan dan pelatihan. Penyuluhan dilakukan dengan memberikan penjelasan melalui ceramah mengenai penggunaan teknologi dalam pembuatan keripik pisang, pemasaran dan pembuatan pembukuan sederhana . Sedangkan pelatihan diberikan dengan melakukan praktik langsung bagaimana membuat keripik pisang dengan bantuan teknologi *vacuum frying* dan pelatihan pembuatan pembukuan secara sederhana untuk mencatat keluar masuknya uang yang digunakan untuk menjalankan usaha keripik pisang. Penyuluhan dan pelatihan dilakukan dalam satu kali dalam satu minggu.

Evaluasi pelaksanaan kegiatan penyuluhan dan pelatihan dilakukan setelah diadakannya penyuluhan dan pelatihan selama sebulan serta melakukan pemantauan secara berkala kepada pengelola keripik pisang terhadap pembuatan keripik pisang dengan bantuan teknologi berupa *vacum frying* dan pembuatan pembukuan sederhana untuk keluar masuknya uang dalam menjalankan usaha mereka.

#### **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Pelaksanaan kegiatan Iptek Berbasis Masyarakat (IbM) yang dilaksanakan dalam pengelolaan usaha keripik pisang di Desa Bumirejo Kecamatan Karangawen Kabupaten Demak bertujuan untuk Penerapan Program

Iptek Berbasis masyarakat (IbM) pada usaha keripik pisang bertujuan membina mitra meningkatkan ketrampilan manajemennya dari segi produksi, pemasaran maupun keuangan.

Proses produksi pengolahan usaha keripik pisang yang selama ini dijalankan oleh mitra masih bersifat tradisional. Pisang masih digoreng dengan menggunakan penggorengan yang bermodal panas dari tungku kayu. Produk keripik pisang yang dihasilkan oleh mitra masih merupakan produk yang pemasarannya masih diperuntukkan untuk kalangan menengah ke bawah. Kegiatan Iptek Berbasis Masyarakat (IbM) melalui pengenalan teknologi dalam pengolahan keripik pisang dengan bantuan alat penggorengan hampa udara (*vacum frying*) bertujuan meningkatkan produktivitas mitra dalam pengelolaan keripik pisang. Dengan adanya peningkatan dalam bidang produktivitas mitra melalui pemanfaatan teknologi pengolahan pangan penunjang proses produksi yang berupa alat penggorengan hampa udara (*vacum frying*) dapat meningkatkan penghasilan mitra melalui produk keripik pisang yang lebih berkualitas dibandingkan dengan produk keripik pisang yang telah dihasilkan selama ini. Dengan adanya diversifikasi produk yang dahulunya hanya memproduksi keripik pisang dengan kualitas yang hanya ditujukan untuk pasaran kalangan menengah ke bawah. Maka dengan adanya alat penggorengan hampa udara (*vacum frying*) diharapkan mitra dapat menghasilkan keripik pisang jenis lain dengan kualitas yang lebih tinggi. Dengan adanya keripik pisang yang lebih berkualitas maka pangsa pasar yang dituju juga bertambah tidak hanya pangsa pasar kelas menengah kebawah tetapi juga pangsa pasar kelas menengah ke atas. Bertambahnya pangsa pasar yang dituju dalam memasarkan hasil produk yang dihasilkan oleh mitra maka diharapkan dapat meningkatkan penghasilan yang diperoleh mitra.

Beberapa percobaan dilakukan oleh mitra dengan menggunakan alat penggorengan hampa *Vacum Frying* untuk mendapatkan suhu penggorengan yang tepat sehingga dihasilkan keripik pisang yang berkualitas. Dari beberapa percobaan yang dilakukan, akhirnya dihasilkan keripik pisang yang rasanya lebih renyah dibandingkan dengan keripik pisang yang selama ini diproduksi.

Penguasaan dalam perencanaan keuangan berupa pembuatan pembukuan sederhana yang berisi mengenai keluar masuknya uang yang diperoleh dari hasil usaha keripik pisang belum sepenuhnya dijalankan oleh mitra. Mitra masih kurang disiplin untuk melakukan pencatatan mengenai keluar masuk uang. Mitra masih sering tidak melakukan pencatatan. Mereka masih berpegang pada prinsip selama mereka bisa membayar pinjaman yang mereka miliki menandakan bahwa usaha mereka masih berjalan dengan baik. Terkadang mereka melakukan pencatatan terkadang tidak melakukan pencatatan. Kondisi ini menyulitkan manakala dibutuhkan informasi berapa besarnya omzet serta keuntungan yang diperoleh selama satu bulan.

Pemasaran memiliki peranan yang sangat penting dalam menjalankan usaha keripik pisang disamping produksi. Dalam hal pemasaran, mitra sudah memiliki pasar tersendiri untuk memasarkan hasil keripik pisang yang selama ini mereka produksi. Dikarenakan produk yang mereka hasilkan adalah produk dengan kualitas yang biasa saja maka pangsa pasar mereka selama ini adalah

pasar-pasar atau warung-warung kecil di sekitar wilayah Karangawen. Dengan adanya alat produksi baru yang berupa alat *Vacum Frying* maka mitra perlu mencari pangsa pasar baru lagi untuk memasarkan produk keripik pisang mereka yang kualitasnya jauh berbeda dengan keripik pisang yang telah mereka produksi selama ini. Pangsa pasar yang baru untuk produk keripik pisang yang dihasilkan melalui alat *Vacum Frying* diharapkan dapat meningkatkan pendapatan mitra, karena pasar yang baru memiliki tingkat konsumen yang berbeda dengan keripik pisang yang mereka hasilkan selama ini. Pangsa pasar yang baru lebih membidik konsumen kelas menengah keatas yang memiliki daya beli yang lebih kuat.

## SIMPULAN

Kesimpulan dari pelaksanaan Iptek Berbasis Masyarakat (IbM) Pengelolaan Usaha Keripik Pisang di Desa Bumirejo Kecamatan Karangawen Kabupaten Demak adalah sebagai berikut :

- a. Keripik pisang merupakan produk olahan makanan yang memiliki pangsa pasar yang baik. Banyak orang yang menyukai jenis produk olahan ini.
- b. Olahan keripik pisang yang dihasilkan selama ini merupakan olahan keripik pisang yang diolah dengan cara tradisional.
- c. Belum adanya olahan keripik pisang yang menggunakan teknologi berupa alat penggorengan *Vacum Frying* untuk menghasilkan olahan keripik pisang yang lebih berkualitas. Oleh karena itu olahan keripik pisang dengan menggunakan teknologi berupa alat penggorengan *Vacum Frying* masih memiliki pangsa pasar yang besar karena belum banyak pesaing yang menghasilkan produk olahan keripik pisang dengan menggunakan teknologi *Vacum Frying*.
- d. Kapasitas alat penggorengan *Vacum Frying* yang hanya berkapasitas 1 kg merupakan salah satu kendala untuk melakukan proses produksi keripik pisang dalam jumlah yang lebih besar.
- e. Penguasaan mitra dalam perencanaan keuangan berupa pembuatan pembukuan sederhana yang mencatat semua penerimaan dan pengeluaran uang yang diperoleh dari hasil usaha keripik pisang belum sepenuhnya dijalankan oleh mitra. Mitra masih kurang disiplin untuk melakukan pencatatan dimana mereka masih sering tidak melakukan pencatatan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Ikip Laily Kuncarawat Dan Gumoyo Mumpuni. 2004. *Peningkatan Pendapatan Petani dengan Pengolahan Pisang menjadi Keripik Pisang dan Cuka Pisang pada Petani Di Kecamatan Tumpang*. Jurnal DEDIKASI Volume I No. 2 Nopember.
- Isti Pudjihastuti, Edy Supriyo dan Retno Hartati. 2011. *Pemberdayaan Industri Kecil Keripik Pisang Dalam Upaya Menuju Industri Mandiri*. GEMA TEKNOLOGI Vol. 16 No. 2 Periode Oktober 2010 - April 2011.
- Noersasongko, Edi, Dodit LA Wardhana, Bayu Krisna. 2007. *Jangan Takut Jadi Wirausaha*, Aneka Ilmu Semarang.
- Singgih Wibowo. 2008. *Pedoman mengelola Usaha Kecil*, Seri Industri Kecil, Swadaya Depok .