

PENINGKATAN KUALITAS PRODUK, PERLUASAN PANGSA PASAR DAN PERBAIKAN MANAJEMEN USAHA PADA *HOME INDUSTRY* RENGGINANG

Imelda¹, dan Rini Sulistiawati²

ABSTRAK

Mitra dalam kegiatan *IbM Home Industry* Rengginang "Cita Rasa" dan Fajar Raya" yang berlokasi di Desa Rasau Jaya I. Permasalahan mitra yaitu pada kualitas produk, ruang lingkup pemasaran dan manajemen usaha. Metode yang digunakan yaitu melalui sosialisasi, pelatihan, penyuluhan dan pendampingan. Hasil pelaksanaan kegiatan yaitu meningkatkan pengetahuan pemilik *home industry* dalam peningkatan kualitas produk, perluasan pangsa pasar dan perbaikan manajemen usaha. Luaran yang dihasilkan meliputi: a) adanya produk rengginang dengan ukuran (ketebalan dan diameter) yang lebih seragam, b) kemasan produk rengginang dengan label merek, c) perluasan pangsa pasar produk rengginang di Kota Pontianak, d) adanya media promosi bagi *home industry* rengginang (blogspot, kartu nama, banner dan leaflet), serta e) pemilik *home industry* mampu melakukan pembukuan keuangan usaha sederhana dan mampu melakukan perhitungan analisis usaha.

Kata kunci : rengginang, kualitas produk, pangsa pasar, manajemen usaha.

ABSTRACT

Partners in this activity are Home Industry Rengginang "Cita Rasa" and Fajar Raya" that located in the Rasau Jaya I village. Problems partner namely the product quality, market share and business management. The method used is socialization, training, counseling and mentoring. The results of the implementation are to increase knowledge of the home industry owner in product quality improvement, market expansion and improvement of business management. Outputs produced include: a) the rengginang product with size (thickness and diameter) are more uniform, b) the product packaging rengginang with brand label, c) expansion of product market share rengginang in Pontianak, d) the media campaign for the home industry rengginang (blogspot, business cards, banners and leaflets), and e) the owner of the home industry is able to perform simple bookkeeping business finance, and is able to conduct business analysis.

Keywords: rengginang, product quality, market share, business management.

1. PENDAHULUAN

Kecamatan Rasau Jaya merupakan salah satu kecamatan yang berada di Kabupaten Kubu Raya dan merupakan bagian dari Kota Terpadu Mandiri (KTM) Rasau Jaya. Perkembangan KTM Rasau Jaya memberikan peningkatan pada aktifitas pembangunan di berbagai bidang yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan masyarakat, baik berupa pembangunan sarana pemukiman, jaringan infrastruktur, fasilitas ekonomi ataupun fasilitas sosial. Luas wilayah Kecamatan Rasau Jaya Raya

¹Fakultas Pertanian Universitas Tanjungpura, imeldasosek@gmail.com

²Fakultas Ekonomi Universitas Tanjungpura, rini_s5300@yahoo.co.id

adalah 111,07 km² atau sekitar 1,59 persen dari total luas wilayah Kabupaten Kubu Raya, yang terdiri dari enam desa, yaitu Desa Rasau Jaya I, Desa Rasau Jaya II, Desa Rasau Jaya III, Desa Rasau Jaya Umum, Desa Bintang Mas dan Desa Pematang Tujuh.

Kawasan KTM Rasau Jaya dapat di tempuh dari kota Pontianak dengan jarak sekitar 30 Km, jarak dari Kabupaten Kubu Raya sekitar 28 Km, sedangkan kalau dari Bandara Supadio sekitar 15 Km dengan akses jalan yang cukup baik dengan menggunakan kendaraan roda empat. Pada tahun 2014 penduduk Kecamatan Rasau Jaya tercatat sebesar 24.691 jiwa. Jika dibagi dengan luas wilayah kecamatan Rasau Jaya yang cukup kecil yakni 111,07 km², maka didapatkan angka kepadatan penduduk sebesar 222 jiwa per km² dan ini terhitung relatif padat jika dibandingkan dengan beberapa kecamatan lainnya. Penyebaran penduduk di Kecamatan Rasau Jaya terlihat belum merata dimana desa yang memiliki kepadatan penduduk terpadat yaitu Desa Pematang Tujuh dengan kepadatan penduduk sebesar 618 jiwa per km², kemudian diikuti Desa Rasau Jaya I dan Desa Rasau Jaya III dengan kepadatan masing-masing sebesar 558 dan 223 jiwa per km². Desa Rasau Jaya II merupakan desa yang paling jarang penduduknya dengan tingkat kepadatan penduduk 121 jiwa per km².

Kementerian Tenaga Kerja dan Transmigrasi menargetkan Kota Terpadu Mandiri (KTM) Rasau Jaya, Kabupaten Kubu Raya, menjadi pusat pertumbuhan baru yang mampu mengelola sumber daya alam (SDA) secara berkelanjutan. Sebagai wilayah transmigrasi, wilayah Rasau Jaya terkait erat dengan kegiatan usaha tani sehingga diperlukan teknologi pengolahan hasil pertanian untuk memberikan nilai tambah dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Salah satu andalan KTM Rasau Jaya adalah industri rumah tangga yang mampu mengolah beragam komoditas pertanian menjadi produk pangan dengan potensi pasar yang luas. Produk olahan pangan itu diantaranya rengginang, marning jagung, keripik umbi – umbian, dan kerupuk buah. Kendala yang ditemui terkait pengembangan industri rumah tangga yaitu modal, manajemen usaha teknologi kemasan dan jangkauan pasar yang lebih luas.

Mitra kegiatan IbM ini adalah *home industry* rengginang “Cita Rasa” dan Fajar Raya” yang berlokasi di Desa Rasau Jaya I Kecamatan Rasau Jaya. *Home industry* Cita Rasa didirikan tahun 1983 dan memiliki tenaga kerja 4 orang, sedangkan *home industry* Fajar Raya didirikan tahun 1988 dan memiliki tenaga kerja 2 orang. Usaha pengolahan rengginang yang dilakukan oleh mitra IbM masih dilaksanakan secara tradisional dengan menggunakan peralatan yang sederhana. Kegiatan proses produksi yang dilakukan oleh mitra IbM dalam pembuatan rengginang meliputi : 1) pembelian bahan baku beras ketan, 2) sortasi/pemilahan beras ketan dari sekam dan kotoran, 3) pencucian beras sebanyak 2 kali, 4) perendaman, 5) pengukusan selama 45 – 60 menit, 6) pemberian bumbu, 7) pencetakan rengginang dalam keadaan panas, 8) penjemuran selama 2 – 3 hari (tergantung sinar matahari), dan 9) pengemasan produk. Proses pengukusan berlangsung cukup lama sehingga untuk menghemat biaya produksi, pemilik usaha menggunakan kayu bakar. Proses perendaman dan pengukusan biasanya dilakukan pada tengah malam dan selanjutnya langsung dilakukan pencetakan. Hal ini dilakukan dengan tujuan agar dapat melakukan penjemuran mulai dari pagi hari sehingga proses pengeringan rengginang berlangsung lebih cepat.

Bahan baku yang dibutuhkan dalam proses pengolahan diperoleh dari pasar di Kecamatan Rasau Jaya dengan jumlah pembelian bahan baku disesuaikan dengan kapasitas produksi. Bahan baku utama yang dibutuhkan untuk pembuatan rengginang yaitu beras ketan berkisar antara 50 – 60 kg beras untuk satu kali proses produksi yang berlangsung selama 3 hari. Bahan baku tambahan yaitu bawang putih, terasi, dan garam. Dari bahan baku tersebut, hasil rengginang yang diperoleh yaitu sebanyak 35 – 42 kg rengginang atau menyusut sekitar 30 % dari bahan baku. Tenaga kerja yang digunakan dalam *home industry* rengginang sebagian besar berasal dari dalam keluarga (suami, istri dan anak). Tenaga kerja luar keluarga digunakan dengan sistem harian dengan upah Rp. 30.000,-/hari. Hasil produksi berupa rengginang dipasarkan ke rumah makan, warung kecil dan mini market di areal sekitar Kecamatan Rasau Jaya. Produk rengginang dikemas dalam ukuran 500 gram, dengan harga jual Rp. 15.000,- Pengemasan produk dilakukan secara sederhana dengan

PENINGKATAN KUALITAS PRODUK, PERLUASAN PANGSA PASAR DAN PERBAIKAN MANAJEMEN USAHA PADA HOME INDUSTRY RENGGINANG

label menggunakan kertas sehingga belum menarik perhatian konsumen. Berdasarkan hasil survey di lapangan dan wawancara dengan mitra IBM, dapat diidentifikasi beberapa permasalahan mitra yaitu: 1) Permasalahan pada aspek produksi. Proses produksi rengginang dilakukan secara tradisional yaitu menggunakan peralatan yang sederhana dan proses produksi yang belum terstandarisasi. Salah satu permasalahan yang diungkapkan oleh UKM mitra yaitu belum adanya alat pencetak rengginang sehingga produk yang dihasilkan tidak seragam. Selama ini, proses pencetakan rengginang berbentuk lingkaran dilakukan dengan menggunakan cetakan dari tutup tabung *shuttlecock*, tanpa adanya cetakan khusus rengginang. Cara pencetakan rengginang secara manual ini mempunyai beberapa kelemahan, yaitu perlu ketelatenan, kerapian dan waktu yang lama sehingga kapasitas produksinya rendah dan hasilnya juga tidak seragam. Masalah lainnya yaitu pengemasan produk masih sederhana (hanya dengan menggunakan plastik putih dan label seadanya). Hal ini disebabkan karena kurangnya pengetahuan yang dimiliki oleh pengusaha terkait cara pengemasan dan pemberian label yang menarik serta keterbatasan peralatan untuk kegiatan pengemasan. 2) Permasalahan pada aspek pemasaran yang hanya terbatas pada wilayah Kecamatan Rasau Jaya, belum menjangkau pasar di Kota Pontianak dan kabupaten lainnya di wilayah Kalimantan Barat. Sebagian besar pembeli dalam jumlah besar (grosir) melakukan pembelian dengan cara mendatangi tempat produksi, karena harga yang diperoleh lebih murah. Akan tetapi, karena lokasi *home industry* yang cukup jauh dari ibu kota Provinsi dan ibu kota Kabupaten sehingga menyulitkan pembeli untuk mendatangi tempat produksi. Belum adanya relasi dan jaringan pemasaran dengan supermarket, pasar dan toko penjualan oleh-oleh khas Kalimantan Barat di wilayah Kota Pontianak menyebabkan pangsa pasar untuk produk yang dihasilkan masih terbatas. Permasalahan lainnya yaitu kurangnya media promosi sehingga produk ini hanya terkenal dan mudah diperoleh di sekitar tempat produksi (sekitar wilayah Kecamatan Rasau Jaya). Promosi yang dilakukan selama ini hanya menggunakan promosi dari mulut ke mulut tanpa ada usaha untuk pembuatan media promosi misalnya penggunaan website, pembuatan leaflet/brosur, kartu nama, dan sebagainya. 3) Permasalahan pada aspek manajemen usaha. Pelaksanaan manajemen usaha pada *home industry* yang dikelola oleh mitra masih dilakukan secara sederhana dan belum menerapkan prinsip administrasi yang tepat untuk pengelolaan usaha. Hal ini terlihat dari belum adanya pencatatan mengenai kegiatan usaha, data ketersediaan input output dan anggaran keuangan. Permasalahan ini muncul karena kurangnya pengetahuan pengusaha dalam penerapan administrasi pengelolaan usaha serta belum ada pelatihan dan penyuluhan terkait pengelolaan manajemen usaha baik oleh pihak pemerintah maupun instansi terkait di wilayah Kecamatan Rasau Jaya.

Melihat permasalahan diatas, maka penting dan akan sangat bermanfaat bagi para mitra untuk bisa mengatasi permasalahan pada aspek produksi, aspek pemasaran dan aspek manajemen usaha sehingga bisa meningkatkan kualitas hasil produk dan memperluas pangsa pasar. Keinginan mitra yaitu ingin meningkatkan kualitas produk, memperluas pangsa pasar serta meningkatkan pendapatan pemilik *home industry*.

2. METODE

Metode yang digunakan dalam pelaksanaan kegiatan IBM adalah sosialisasi, pelatihan, pendampingan, monitoring dan evaluasi. Secara rinci metode pelaksanaan kegiatan meliputi :

1. Orientasi dan Sosialisasi Kegiatan.
Pada tahap ini dilakukan sosialisasi pelaksanaan kegiatan kepada pengusaha *home industry* rengginang terkait tujuan dan materi kegiatan, tahapan pelaksanaan kegiatan, peranan mitra dan tim pelaksana kegiatan serta kesepakatan jadwal pelaksanaan kegiatan.
2. Pelatihan Peningkatan Kualitas Produk.
Pada tahap ini dilakukan kegiatan pelatihan penggunaan alat cetak rengginang, serta pelatihan pengemasan dan pemberian label produk rengginang.
3. Pendampingan Perluasan Pangsa Pasar.

Pada tahap ini dilakukan pelatihan pemanfaatan media promosi (blogspot, leaflet dan kartu nama), dan pendampingan perluasan pangsa pasar ke Kota Pontianak.

4. Pelatihan Peningkatan Manajemen Usaha.

Pada tahap ini dilakukan pelatihan pembukuan keuangan dan pelatihan analisis usaha *home industry* rengginang.

5. Monitoring dan Evaluasi Kegiatan.

Peranan dan partisipasi pemilik UKM sebagai mitra dalam pelaksanaan program kegiatan IbM yaitu: 1) sebagai peserta aktif yang akan menerima transfer ilmu pengetahuan dan teknologi mengenai peningkatan pengelolaan usaha, peningkatan kualitas hasil produksi dan perluasan jaringan pemasaran, 2) sebagai penyedia tempat untuk pelaksanaan kegiatan pelatihan, penyuluhan dan pendampingan, dan 3) sebagai penyedia bahan baku untuk pelaksanaan kegiatan pelatihan, penyuluhan dan pendampingan. Peserta kegiatan IbM ini yaitu pemilik *home industry* rengginang Cita Rasa (Ibu Lina Kunayah) dan Fajar Raya (Bapak Purnomo) yang berlokasi di Desa Rasau Jaya I Kecamatan Rasau Jaya. Selain itu juga dilibatkan beberapa orang karyawan sebagai tenaga kerja di *home industry* tersebut.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1. Orientasi dan Sosialisasi Kegiatan IbM

Kegiatan IbM diawali dengan melakukan sosialisasi pelaksanaan kegiatan kepada pengusaha *home industry* rengginang terkait tujuan dan materi kegiatan, tahapan pelaksanaan kegiatan, peranan mitra dan tim pelaksana kegiatan serta kesepakatan jadwal pelaksanaan kegiatan. Dalam kegiatan sosialisasi ini tim IbM menyampaikan mengenai introduksi alat cetak rengginang untuk meningkatkan kapasitas produksi dan menghasilkan produk rengginang dengan ukuran yang lebih seragam, padat dan renyah. Selain itu, bentuk kegiatan lainnya yang dilakukan yaitu pemberian kemasan dan label yang lebih menarik, pembuatan website untuk peningkatan pangsa pasar, pelatihan pembukuan usahatani dan perhitungan analisis usaha *home industry*.

3.2. Pelatihan Peningkatan Kualitas Produk

Beberapa bentuk kegiatan yang dilaksanakan terkait pelatihan peningkatan kualitas produk, meliputi:

1. Pelatihan penggunaan alat cetak rengginang. Hasil pelatihan penggunaan alat cetak rengginang yaitu diperolehnya produk rengginang dengan ukuran ketebalan dan diameter yang lebih seragam dan kokoh dibandingkan dengan tanpa menggunakan alat cetak rengginang. Keceragaman bentuk dan ukuran rengginang akan memudahkan pada saat pengemasan. Keunggulan alat cetak rengginang ini yaitu alat ini mudah dioperasikan, termasuk bagi pekerja/karyawan yang belum tergolong ahli. Hal ini berbeda dengan proses pencetakan secara manual yang membutuhkan keahlian dan kerapian. Selain itu alat ini dioperasikan tanpa menggunakan listrik dan bahan bakar sehingga tidak mengeluarkan biaya tambahan dan tetap memberdayakan masyarakat di sekitar lokasi *home industry*. Alat ini juga sudah teruji sejak tahun 2004 di UKM Rengginang Lestari Sleman Yogyakarta dan sudah banyak digunakan oleh *home industry* rengginang di Jawa (Triwitono, 2015).
2. Pelatihan pengemasan dan pemberian label produk rengginang. Hasil yang diperoleh dari kegiatan ini yaitu adanya desain kemasan produk rengginang yang lebih baik dan rapi, serta mempermudah konsumen saat membawa dan mengkonsumsinya. Dalam desain kemasan tertera informasi yang singkat dan jelas tentang produk yaitu informasi terkait petunjuk bahan baku yang digunakan, tanggal kadaluarsa, registrasi PIRT (Produk Industri Rumah Tangga), dan sertifikasi Halal.

PENINGKATAN KUALITAS PRODUK, PERLUASAN PANGSA PASAR DAN PERBAIKAN MANAJEMEN USAHA PADA HOME INDUSTRY RENGGINANG



Gambar 3.1. Pengenalan alat cetak rengginang (a), alat cetak rengginang dan kelengkapannya (b), Pelatihan penggunaan alat cetak rengginang (c).

3.3. Pendampingan Perluasan Pangsa Pasar

Beberapa bentuk kegiatan yang dilaksanakan terkait pendampingan perluasan pangsa pasar, meliputi:

1. Pembuatan blogspot dan pendampingan untuk operasionalisasi blogspot. Pemanfaatan blogspot untuk usaha dapat memberikan nilai positif terhadap peningkatan operasional usaha dan dapat dijadikan sebagai salah satu strategi pemasaran produk dan jasa (Anonim, 2014). Blogspot yang telah dihasilkan yaitu www.rengginangcitarasa.blogspot.com dan www.rengginangfajarraya.blogspot.com. Blogspot berisikan artikel-artikel terkait produk rengginang, bahan-bahan yang diperlukan, proses pembuatan rengginang, varian produk dan harga jual produk rengginang serta informasi menarik lainnya terkait produk rengginang.
2. Pelatihan pembuatan leaflet, banner dan kartu nama. Hasil yang diperoleh yaitu tersedianya leaflet, banner dan kartu nama sebagai media promosi bagi *home industry* rengginang.
3. Pendampingan perluasan pangsa pasar ke toko penjual oleh-oleh di wilayah Kota Pontianak. Hasil yang diperoleh yaitu terjalinnya kerjasama antara *home industry* dengan toko penjual oleh-oleh di Kota Pontianak, sehingga pemilik *home industry* bisa memasarkan produk rengginang di wilayah Kota Pontianak.



Gambar 3.2. Desain banner Home Industry Rengginang Cita Rasa dan Fajar Raya (a,b), Desain kartu nama Home Industry Rengginang Cita Rasa dan Fajar Raya (c,d).



Gambar 3.3. Pendampingan perluasan pangsa pasar ke toko oleh-oleh di Kota Pontianak.

3.4. Pelatihan Manajemen Usaha

Beberapa bentuk kegiatan yang dilaksanakan terkait pelatihan manajemen usaha, meliputi:

1. Pelatihan pembukuan keuangan bagi pemilik *home industry* rengginang. Hasil yang diperoleh yaitu tersedianya pembukuan keuangan *home industry* secara manual. Pembukuan mencakup arus kas masuk dan keluar, ketersediaan input (bahan baku) dan ketersediaan output (produk rengginang).
2. Pelatihan analisis usaha *home industry* rengginang. Hasil yang diperoleh yaitu adanya tambahan informasi kepada pemilik *home industry* dalam perhitungan pendapatan, BEP dan nilai tambah dari produk rengginang. Hal ini dilakukan dengan tujuan agar pemilik *home industry* bisa menentukan harga jual dan jumlah produksi minimal untuk produk rengginang yang dihasilkan sehingga proses produksi bisa tetap berjalan dengan lancar dan memberikan keuntungan bagi usaha.



Gambar 3.4. Pelatihan manajemen usaha bersama pemilik *home industry* rengginang Cita Rasa (a) dan Fajar Raya (b).

3.5. Monitoring dan Evaluasi Kegiatan

Kegiatan evaluasi yaitu pengisian angket (kuisisioner) mengenai pelaksanaan kegiatan pelatihan dan penyuluhan serta hasil kegiatan yang telah dilakukan. Secara keseluruhan, respon mitra IbM dalam pelaksanaan kegiatan IbM yaitu sangat positif, terlihat dari keterbukaan mitra dalam menerima

PENINGKATAN KUALITAS PRODUK, PERLUASAN PANGSA PASAR DAN PERBAIKAN MANAJEMEN USAHA PADA HOME INDUSTRY RENGGINANG

kedatangan tim pelaksana kegiatan serta keterlibatan peserta dalam keseluruhan rangkaian kegiatan.



Gambar 3.5. Foto bersama pemilik *home industry* rengginang Cita Rasa (a) dan Fajar Raya (b), Produk rengginang yang siap dipasarkan (c).

4. KESIMPULAN DAN SARAN

4.1. Kesimpulan

Pelaksanaan kegiatan IbM kepada mitra *home industry* rengginang di Desa Rasau Jaya I telah memberikan pengetahuan dan wawasan dalam peningkatan kualitas produk, perluasan pangsa pasar dan perbaikan manajemen usaha. Luaran yang dihasilkan dalam kegiatan ini meliputi: a) produk rengginang dengan ukuran (ketebalan dan diameter) yang lebih seragam dan bentuk yang lebih kokoh, b) kemasan produk rengginang dengan label merek yang menarik, c) perluasan pangsa pasar produk rengginang ke toko penjual oleh – oleh di Kota Pontianak, d) adanya media promosi bagi *home industry* rengginang (blogspot, kartu nama, banner dan leaflet), serta e) pemilik *home industry* mampu melakukan pembukuan keuangan usaha sederhana dan mampu melakukan perhitungan analisis usaha.

4.2. Saran

1. Pemerintah daerah diharapkan dapat melakukan pembinaan kepada *home industry* berskala kecil dan menengah terkait pelatihan dan penyuluhan untuk peningkatan kualitas dan diversifikasi produk, introduksi teknologi pengolahan, pemberian bantuan modal dan pengadaan sarana prasarana produksi, pelatihan manajemen usaha serta perluasan pangsa pasar untuk produk yang dihasilkan.
2. Kedepannya diharapkan dapat diselenggarakan program-program pemberdayaan lainnya kepada usaha mikro, kecil dan menengah lainnya yang bertujuan untuk mengembangkan kewirausahaan dan keunggulan kompetitif UMKM.

UCAPAN TERIMAKASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada Kementerian Riset, Teknologi dan Pendidikan Tinggi dan Rektor Universitas Tanjungpura melalui ketua LPPKM UNTAN yang telah memfasilitasi dan mendanai pengabdian kepada masyarakat ini. Penulis juga mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada Camat Rasau Jaya, Kepala Desa Rasau Jaya I, pemilik *Home Industry* Rengginang Cita Rasa, pemilik *Home Industry* Rengginang Cita Rasa, mahasiswa dan semua pihak yang ikut mendukung dalam kegiatan ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Anonim. (2013). Paket Informasi Kawasan KTM Rasau Jaya Kabupaten Kubu Raya Provinsi Kalimantan Barat. Direktorat Perencanaan Teknis Pengembangan Masyarakat dan Kawasan. Kementerian Tenaga Kerja dan Transmigrasi Indonesia.
- Anonim. (2015). Pentingnya Website Untuk Usaha Kecil Menengah. <http://besswonomulyo.blogspot.com/2015/01/pentingnya-website-untuk-usaha-kecil.html>. Diakses tanggal 10 April 2015.
- Anonim. (2015). Pembukuan Sederhana. <http://pembukuan-sederhana.7pilar.net/>. Diakses tanggal 15 April 2015.
- Masbadar. (2015). Kelebihan Brosur Sebagai Media Iklan dan Promosi Bisnis. <http://ayuprint.co.id/kelebihan-brosur-sebagai-media-iklan-dan-promosi-bisnis/>. Diakses tanggal 12 April 2015.
- Slamet, U.U. (2005). Nilai Tambah dan Balas Jasa Faktor Produksi Pengolahan Hasil-hasil Pertanian. Buletin Penelitian Nomor 8:1-8.
- Triwitono, Priyanto.(2015). Alat Cetak Rengginang Multiguna. <http://www.alatcetakrengginang.com/>. Diakses tanggal 5 April 2015