

PKM KELOMPOK USAHA KULINER KACANG DAN USAHA KULINER JAGUNG DI DESA KANONANG 2 KABUPATEN MINAHASA PROPINSI SULAWESI UTARA

Debby Ch. Rotinsulu¹ Jacline I. Sumual²

¹debbyrotinsulu@gmail.com

²sumualjcline@gmail.com

^{1,2} Fakultas Ekonomi dan Bisnis Unsrat Manado

ABSTRAK

Desa Kawangkoan Kabupaten Minahasa merupakan daerah penghasil komoditi unggulan daerah Minahasa yakni Kacang dan Jagung. Desa Kawangkoan sangat terkenal dengan kuliner Kacang Sangrai serta komoditi jagung yang dijual dan disajikan berupa jagung rebus. Di Desa Kanonang Kecamatan Kawangkoan banyak terdapat kelompok usaha kuliner kacang dan usaha kuliner jagung yakni disekitar objek wisata Bukit Kasih Kanonang Kawangkoan. Permasalahan utama dari mitra yakni rendahnya pendapatan dari kelompok usaha kuliner Kacang dan usaha kuliner jagung, hal ini disebabkan karena dari jahtakan keesisi produksi kurangnya diversifikasi produk olahan kacang dan jagung yang dihasilkan. Dari sisi manajemen usaha terdapat keterbatasan SDM dalam pengelolaan sehingga hasil yang dicapai tidak maksimal, serta pemasaran produk yang terbatas. Solusi dari permasalahan yakni diversifikasi produk olahan kacang dan jagung, serta meningkatkan pengetahuan dan ketrampilan para wirausaha untuk meningkatkan produksi, manajemen usaha yang baik, maupun pengetahuan tentang strategi pemasaran. Target Luaran yang akan dihasilkan yakni peningkatan daya saing dalam kuantitas dan kualitas produksi usaha kuliner Kacang dan usaha kuliner Jagung, serta diversifikasi produk olahan Kacang dan jagung, Peningkatan IPTEK di masyarakat di bidang produksi manajemen, dan pemasaran serta publikasi ilmiah. Metode yang akan dipakai dalam program PKM yakni di buat pelatihan bagi kelompok usaha kuliner Kacang dan usaha kuliner Jagung dalam rangka diversifikasi produk olahan Kacang dan Jagung, serta penyuluhan dan pelatihan manajemen usaha dan strategi pemasaran.

Kata Kunci Usaha Kuliner Kacang, Usaha Kuliner jagung, Diversifikasi produk

PENDAHULUAN

Kegiatan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu bidang usaha yang dapat berkembang dan konsisten dalam perekonomian nasional. UMKM menjadi wadah yang baik bagi penciptaan lapangan pekerjaan yang produktif. UMKM merupakan usaha yang bersifat padat karya, tidak membutuhkan persyaratan tertentu seperti tingkat pendidikan, keahlian (keterampilan) pekerja, dan penggunaan modal usaha relatif sedikit serta teknologi yang digunakan cenderung sederhana. UMKM masih memegang peranan penting dalam perbaikan perekonomian Indonesia, baik ditinjau dari segi jumlah usaha, segi penciptaan lapangan kerja, maupun dari segi pertumbuhan ekonomi nasional yang diukur dengan Produk Domestik Bruto. Selain itu, UMKM juga berperan dalam pendistribusian hasil-hasil pembangunan. Keberadaan sektor Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah bukan hanya dianggap sebagai tempat penampungan sementara bagi para pekerja yang belum masuk ke sektor formal, tetapi juga sebagai motor pertumbuhan aktivitas ekonomi

Usaha Kecil adalah usaha yang berskala kecil, memiliki modal kecil dan cakupan pasar yang kecil pula. Keterbatasan modal dan cakupan pasar merupakan hal yang lumrah karena dalam perjalanan untuk menjadi besar butuh proses dan waktu. Dalam konsep UKM (Usaha Kecil Menengah) memegang peranan yang sangat besar dalam memajukan perekonomian Indonesia karena Selain sebagai salah satu alternatif lapangan kerja baru. UMKM sudah terbukti tangguh meskipun dihantam krisis dapat bertahan hingga menjadi kekuatan ekonomi. Usaha kecil saat ini banyak terdapat di bidang kuliner. Sebab Makanan merupakan salah satu kebutuhan pokok manusia selain sandang (pakaian) dan papan (tempat tinggal).

Dewasa ini dunia kuliner cenderung semakin berkembang pesat seiring dengan kemajuan zaman. Usaha kecil di bidang kuliner tumbuh subur dan menjamur seiring dengan kemajuan tingkat pemenuhan kebutuhan manusia. Terbukti dengan banyaknya bentuk usaha-usaha baru yang menggeluti bidang kuliner. Karena berpotensi tidak hanya untuk mendapatkan keuntungan yang cukup besar jika memang mau berusaha. Faktor alasan lain adalah disebabkan karena besarnya peluang usahanya yang cukup menjanjikan. Dengan alasan tersebut hampir semua usaha bidang kuliner memberikan yang terbaik pada produk yang ditawarkan dengan cara menginovasikan dan mengkreasikan usahanya agar dapat menarik para pelanggan.

Usaha dibidang kuliner selalu tidak ada habisnya.Saat ini persaingan usaha dibidang makanan menjadi populer dan masing-masing memberikan nilai lebih yang tidak bisa ditemukan di tempat lainnya.Usaha kuliner ini dimulai dari usaha kecil-kecilan seperti tenda warung makan di pinggir jalan hingga restoran atau restoran cepat saji berskala besar.Agar usaha kuliner ini menjadi maju dan banyak dilirik oleh para konsumen adalah dengan memberikan pelayanan yang baik, ramah dengan tidak mengesampingkan cita rasa, inovasi dan diversifikasi produk atau makanan, menjaga kebersihan tempat usaha.Peluang bisnis kuliner dapat ditemukan dimanapun dan kapanpun dengan beragam dan akan selalu ada selama manusia masih memerlukan makanan sebagai kebutuhan pokoknya. Peluang bisnis makanan terbuka sangat lebar, segmen pasar yang luas dan variasi menu yang mudah untuk dikembangkan.

Usaha kuliner kacang dan usaha kuliner jagung yang terdapat di Desa kanonang Kawangkoan tepatnya disekitar ojek wisata religi Bukit kasih Kanonang, merupakan usaha kecil yang digeluti oleh masyarakat yang tinggal di sekitar objek wisata Bukit kasih. Usaha kuliner ini di geluti oleh masyarakat karena daerah ini yaitu Kecamatan Kawangkoan merupakan daerah penghasil terbesar komoditi unggulan Minahasa yakni Kacang dan Jagung .Sepanjang mata memandang di hamparan tanah – tanah pertanian petani dpat dilihat tanaman kacang dan jagung yang terbentang, sungguh suatu kekayaan alam dengan potensi tanah pertanian yang subur di anugerahkan Tuhan di wilayah ini.Kacang Kawangkoan adalah kacang kulit garing khas desa kawangkoan yang sangat dikenal, ciri khas rasanya manis dan gurih khas Minahasa. Usaha Kuliner Kacang sangrai (kacang garing) khas Minahasa ini berukuran besar-besar, biji kacang di dalamnya juga besar-besar.Ada dua macam kacang Kawangkoan, yang pertama biji kacang yang berwarna merah (warna kulit arinya yang merah) dan yang kedua yang berwarna putih. Kecamatan Kawangkoan merupakan pemasok utama bagi kebutuhan akan kacang di Sulawesi Utara, tak heran kita akan menjumpai “Tugu kacang” yang di buat sebagai symbol / Icon dari daerah ini.

Rendahnya pendapatan kelompok usaha kuliner dalam hal ini usaha kuliner kacang dan usaha kuliner jagung yang ada di sekitar kawasan Bukit Kasih Kanonang dapat dilihat dan diidentifikasi dari beberapa aspek. Dari aspek produksi Masalah produksi 2 komoditi unggulan Kawangkoan yakni Kacang Sangrai dan Jagung, tidak dapat diragukan kuantitas / jumlah yang dihasilkan .Banyak yang di produksi kemudian di jual / diecer oleh pedagang di seputaran objek wisata Bukit Kasih maupun di kios –

kios yang ada di Kawangkoan. Tetapi Pada umumnya yang di jual oleh para pedagang usaha kuliner kacang dan jagung yakni kacang sangrai dan jagung yang direbus.

Adapun tujuan yang ingin dicapai dalam pengabdian ini adalah untuk:

4. Memberikan pelatihan meningkatkan pendapatan kelompok usaha kuliner kacang dan kuliner jagung.
5. Memberikan pelatihan meningkatkan produksi kelompok usaha kuliner kacang dan kuliner jagung.
6. Memberikan pelatihan melakukan diversifikasi produk kelompok usaha kuliner kacang dan kuliner jagung.
7. Memberikan pelatihan mengembangkan jalur pemasaran kelompok usaha kuliner kacang dan kuliner jagung.

METODE PENELITIAN

Jenis Pengabdian

Pelatihan dilakukan pada petani kelapa. Pelaksanaan pengabdian akan dilakukan di Desa Kanonang Kecamatan Kawangkoan Kabupaten Minahasa.

Tempat dan Waktu Pengabdian

Pengabdian berlokasi di Desa Kanonang Kecamatan Kawangkoan Kabupaten Minahasa Provinsi Sulawesi Utara. Lama waktu pengabdian ini yaitu lima bulan yakni bulan Juni 2018 sampai bulan Oktober 2018. Sedangkan waktu pelaksanaan pengabdian adalah Oktober 2018. Lama penelitian ini sudah termasuk penyusunan pustaka dan materi sosialisasi serta pembuatan laporan baik proposal, monev dan laporan akhir.

Populasi dan Sampel

Populasi dalam pengabdian ini adalah pengusaha kuliner kacang dan kuliner jagung yang ada di Desa Kanonang Kecamatan Kawangkoan Kabupaten Minahasa. Sedangkan sampel yang dijadikan sebagai sasaran untuk dilakukan pengabdian dipilih oleh pemerintah di Desa Kanonang Kecamatan Kawangkoan Kabupaten Minahasa.

Teknik Pendekatan

Metode pendekatan yang ditawarkan: metode pelaksanaan dalam IbM ini adalah dalam bentuk pelatihan kepada mitra.

Metode Pengabdian

Pelatihan kepada para mitra dimana mitra terlibat aktif dalam program ini. Evaluasi pelaksanaan program dan keberlanjutan program setelah selesai: Mitra yang menjadi pengusaha kuliner kacang dan kuliner jagung di Desa Kanonang Kecamatan Kawangkoan Kabupaten Minahasa.

HASIL DAN PEMBAHASAN

UMKM adalah singkatan dari usaha Mikro kecil dan menengah. UMKM adalah salah satu bagian penting dari perekonomian suatu negara maupun daerah, begitu juga dengan negara Indonesia UKM ini sangat memiliki peranan penting dalam lajunya perekonomian masyarakat. UMKM ini juga sangat membantu negara/pemerintah dalam hal penciptaan lapangan kerja baru dan lewat UKM juga banyak tercipta unit-unit kerja baru yang menggunakan tenaga-tenaga baru yang dapat mendukung pendapatan rumah tangga. Selain dari itu UMKM juga memiliki fleksibilitas yang tinggi jika dibandingkan dengan usaha yang berkapasitas lebih besar. UKM ini perlu perhatian yang khusus dan didukung oleh informasi yang akurat, agar terjadi link bisnis yang terarah antara pelaku usaha kecil dan menengah dengan elemen daya saing usaha, yaitu jaringan pasar. Terdapat dua aspek yang harus dikembangkan untuk membangun jaringan pasar, aspek tersebut.

Kinerja nyata yang dihadapi oleh sebagian besar usaha terutama mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di Indonesia yang paling menonjol adalah rendahnya tingkat produktivitas, rendahnya nilai tambah, dan rendahnya kualitas produk. Walau diakui pula bahwa UMKM menjadi lapangan kerja bagi sebagian besar pekerja di Indonesia, tetapi kontribusi dalam output nasional di kategorikan rendah. Hal ini dikarenakan UMKM, khususnya usaha mikro dan sektor pertanian (yang banyak menyerap tenaga kerja), mempunyai produktivitas yang sangat rendah. Bila upah dijadikan produktivitas, upah rata-rata di usaha mikro dan kecil umumnya berada dibawah upah minimum.

Kondisi ini merefleksikan produktivitas sektor mikro dan kecil yang rendah bila di bandingkan dengan usaha yang lebih besar.

Untuk meningkatkan daya saing UMKM diperlukan langkah bersama untuk mengangkat kemampuan teknologi dan daya inovasinya. Dalam hal ini inovasi berarti sesuatu yang baru bagi si penerima yaitu komunitas UMKM yang bersangkutan. Kemajuan ekonomi terkait dengan tingkat perkembangan yang berarti tahap penguasaan teknologi. sebagian terbesar bersifat STATIS atau tidak terkodifikasi dan dibangun di atas pengalaman. Juga bersifat kumulatif (terbentuk secara 'incremental' dan dalam waktu yang tertentu). Waktu penguasaan teknologi ini bergantung pada sektor industrinya ('sector specific') dan proses akumulasinya mengikuti trajektori tertentu yang khas.

Di antara berbagai faktor penyebabnya, rendahnya tingkat penguasaan teknologi dan kemampuan wirausaha di kalangan UMKM menjadi issue yang mengemuka saat ini. Pengembangan UMKM secara parsial selama ini tidak banyak memberikan hasil yang maksimal terhadap peningkatan kinerja UMKM, perkembangan ekonomi secara lebih luas mengakibatkan tingkat daya saing kita tertinggal dibandingkan dengan negara-negara tetangga kita seperti misalnya cina dan Malaysia. Karena itu kebijakan bagi UMKM bukan karena ukurannya yang kecil, tapi karena produktivitasnya yang rendah. Peningkatan produktivitas pada UMKM, akan berdampak luas pada perbaikan kesejahteraan rakyat karena UMKM adalah tempat dimana banyak orang menggantungkan sumber kehidupannya. Salah satu alternatif dalam meningkatkan produktivitas UMKM adalah dengan melakukan modernisasi sistem usaha dan perangkat kebijakannya yang sistemik sehingga akan memberikan dampak yang lebih luas lagi dalam meningkatkan daya saing daerah.

Berikut ini adalah beberapa langkah yang bisa dilakukan untuk mengembangkan kemampuan dan keterampilan kita dalam meningkatkan UMKM yang dimiliki:

1. Pelaku UMKM Harus Memiliki Jiwa Kepemimpinan Dalam Dirinya

Walaupun Anda masih memulai UMKM dan belum memiliki seorang karyawan, Anda tetap harus menanamkan jiwa kepemimpinan dalam diri Anda, sehingga ketika nantinya memiliki karyawan Anda dapat memimpin karyawan tersebut dengan baik. Kemampuan Anda dalam memimpin, merencanakan, mengatur,

dan menjalankan sebuah usaha tentunya akan memiliki peranan yang sangat penting dalam perkembangan usaha itu sendiri.

2. Pelaku UMKM Harus Mau Belajar Tentang Management

Pengetahuan tentang Management adalah hal yang sangat penting untuk dimiliki oleh seorang pelaku UKM. Dengan modal knowledge management, Anda akan mampu mengoptimalkan sumber daya yang ada dalam bisnis Anda, dan dapat mengurangi resiko kerugian yang mungkin terjadi.

3. Pelaku UMKM Harus Melakukan Marketing dan Branding

Salah satu penyebab kegagalan sebuah UKM adalah tidak melakukan marketing dan branding secara maksimal. Dua faktor ini adalah sangat penting dalam tumbuh kembangnya sebuah usaha baik skala besar ataupun skala kecil. Sebaiknya Anda menciptakan sebuah logo dan juga nama perusahaan yang mudah diingat oleh orang lain, dan juga melakukan promosi agar UKM Anda semakin dikenal oleh masyarakat luas. Kita jangan pernah lupa bahwa sebagai apapun produk yang Anda jual bila tidak didukung oleh kegiatan promosi yang baik, orang tidak akan mengenalnya.

4. Pelaku UMKM Harus Mampu Beradaptasi

Pasar yang semakin luas dan pertumbuhan UMKM yang semakin banyak tentunya akan menciptakan banyak tantangan. Seorang pelaku UMKM harus jeli dalam memperhatikan segala peluang dan hambatan yang mungkin datang ke hadapan Anda, dan dapat mengambil keputusan dan bertindak dengan cepat. Kemampuan dalam menghadapi persaingan yang semakin ketat dan dapat memenuhi permintaan konsumen yang semakin beragam akan membuat UMKM Anda dapat bertahan dan dapat berkembang ke arah yang lebih baik.

Kegiatan Pengabdian pada masyarakat dengan mitra pemilik usaha Kuliner Kacang dan Kuliner Jagung dilaksanakan dengan beberapa tahapan kegiatan yakni dimulai dari survey awal dengan melakukan wawancara untuk mengetahui permasalahan mitra, kemudian tahap pelaksanaan kegiatan dengan metode penyuluhan/ ceramah, serta tahap akhir evaluasi.

Pada tahapan persiapan yakni survey di lapangan dapat diidentifikasi permasalahan dari mitra program PKM yakni pemilik usaha Kuliner Kacang dan Kuliner Jagung di Desa Kanonang. Dari permasalahan ini maka Tim

membuat usulan pelaksanaan kegiatan / proposal PKM .. Usulan kegiatan ini diterima untuk dilaksanakan kegiatan program PKM .

Pada Tahap pelaksanaan yakni Tim melakukan kegiatan penyuluhan dengan metode ceramah dan Tanya jawab . Pada pelaksanaan kegiatan ini Tim memberikan materi tentang

Peningkatan pendapatan dengan peningkatan Produksi serta memperluas Jalur Pemasaran dari Produk. Selain itu juga Diversifikasi produk Olahan Kacang dan Jagung menjadi solusi untuk peningkatan pendapatan . Dalam pelaksanaan kegiatan PKM peserta sangat senang sekali karena sebelumnya belum pernah dilaksanakan kegiatan seperti ini bagi mitra. Peserta aktif dengan mengajukan pertanyaan kepada narasumber, sharing pengalaman dan lain sebagainya. Tetapi ada harapan untuk bisa diadakan pelatihan bagi mitra dikemudian hari untuk membuat produk Olahan dari kacang dan jagung.

Untuk mengukur tingkat keberhasilan dari pelaksanaan program, maka dilakukan tahap evaluasi dan monitoring . Setelah dilaksanakan kegiatan penyuluhan oleh Tim, maka selanjutnya tim akan melakukan evaluasi apakah materi yang sudah diterima oleh peserta dapat dipahami betul dengan diterapkannya di lapangan pada usaha masing – masing.

Luaran yang di capai pada pelaksanaan kegiatan Pengabdian Pada Masyarakat ini yaitu :

- Peningkatan Pengetahuan dan Pemahaman Mitra PKM melalui Materi yang disampaikan oleh Tim tentang , Manajemen usaha yang baik, system pemasaran dari setiap usaha yang dimiliki
- Unggah Video pada media Online Youtube
- Publikasi pada artikel jurnal

PENUTUP

Kesimpulan

Dari pelaksanaan kegiatan Pengabdian pada masyarakat ini , maka kesimpulan yang dapat diambil sebagai berikut :

1. Peningkatan Pendapatan kelompok Usaha Kuliner Kacang dan Jagung bisa dicapai dengan adanya peningkatan produksi dari usaha

2. Peningkatan produksi untuk usaha Kuliner Kacang dan Jagung bisa dicapai dengan adanya diversifikasi produk olahan dari Kacang dan jagung serta memperluas Jalur Pemasaran dari product.
3. Kurangnya pengetahuan dari pemilikusaha untuk melakukan diversifikasi produk olahan
4. Kurangnya pengetahuan mitra dalam pengelolaan usaha yang baik, termasuk pembuatan laporan keuangan

Saran

Saran dari pengabdian ini adalah:

3. Harapan dari peserta PKM jika nanti kedepannya Tim PKM bisa melaksanakan kegiatan sejenis dengan metode Pelatihan membuat produk olahan dari Kacang dan Jagung sebagai diversifikasi produk.
4. Diharapkan materi yang telah disampaikan dalam kegiatan PKM ini ,bisa dipraktikkan oleh mitra PKM.

DAFTAR PUSTAKA

- Irianto J, 1996. Industri Kecil dalam Prospektif Pembinaan dan Pengembangan, AUP.
- Lasut Sharlotte, 1999. Peranan Bank Dalam Pengembangan Usaha Kecil di Kecamatan Tomohon: Skripsi FE UNSRAT Manado.
- Nugroho Widi, 1997. Informasi Kredit Usaha Kecil: PT. Pustaka Binaman Presindo.
- Sadoko Isono dkk, 1991. Pengembangan Usaha Kecil: Penerbit Ahatika Bandung.
- Bayumedia.Marsum. 2001. Restoran dan Segala Permasalahannya. Yogyakarta: Penerbit Andi Ratminto dan Atik Winarsih. 2005.
- Kotler, Philip. 2005. Manajemen Pemasaran, Jilid 1 dan 2. Jakarta: PT. Indeks Kelompok Gramedia.
- DR.H.Mulyadi Nitisusatro 2010, Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil
- DR. Suryana MSi 2001, Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil, Salemba Empat