

PPM Makanan Ringan Kering Stik Buah Naga Di Desa Baron Nganjuk

PPM Dry Snacks Dragon Fruit Sticks In Baron Nganjuk Village

Sayekti Suindyah Dwiningwarni ^{1*}, Erwan Aristyanto ², Fatimah Riswati ²

^{1,2,3} Department of Development Economics, Universitas Wijaya Putra

*sayektisuindyah@uwp.ac.id

ABSTRAK

Buah naga bagian dari tanaman hortikultura yang memiliki banyak manfaat dan mudah untuk dibudidayakan. Salah satu desa di Nganjuk yang membudidayakan tanaman buah naga adalah Desa Baron. Komunitas Kotanaga merupakan komunitas penanam pitaya di desa Baron. Harganya pada saat peneuaian raya akan mengalami penurunan harga yang drastis di lokasi penanaman, mulai dari dua ribu hingga tiga ribu rupiah per kilogram. Untuk meningkatkan pendapatan petani, nilai jual dan nilai tambah buah naga pada saat panen raya, Kotanaga memiliki ide kreatif untuk mengolah buah naga menjadi jajanan kering berupa stik buah naga. Teknik yang dipakai yaitu: training, mendampingi dan penilaian. Pelatihan yang diberikan meliputi: teknik rekrutmen pegawai, teknik pembuatan video blogger, strategi pemasaran dan teknik pembuatan pembukuan sederhana secara manual dan menggunakan program excel. Pelatihan dilakukan dengan memberikan materi dan pendampingan. Hasil: Luaran dari kegiatan ini Mitra meningkat kapasitas dan keahliannya dalam merekrut karyawan, membuat pembukuan manual sederhana dan menggunakan program excel serta membuat video blogger (Vlog). Selain itu, terdapat peningkatan volume penjualan dan pelaksanaan kerjasama dengan SMK di Baron. Kesimpulan: peningkatan pengetahuan, kemampuan dan keterampilan petani mitra dan masyarakat di desa Baron Nganjuk.

Kata kunci — Buah Naga, Kotanaga, Makanan Ringan

ABSTRACT

Dragon fruit is part of a horticultural flora that has many benefits with numerous advantages and is easy to cultivate. One of the villages in Nganjuk that cultivates dragon fruit plants is Baron Village. The Kotanaga community is a pitaya growing community at. The price at the time of harvest will experience a drastic drop in prices at the planting site, ranging from two to three thousand rupiahs per kilogram. To increase farmers' income, selling value, and added value of pitaya at harvest time, Kotanaga has a creative idea to process dragon fruit into dry snacks in the form of dragon fruit sticks. The techniques used are training, mentoring, and assessment. The training provided includes employee recruitment techniques, video blogger making techniques, marketing strategies, and simple bookkeeping techniques manually and using the excel program. The training is carried out by providing materials and assistance. Result: Decision of action as it Partners increase their capacity and expertise in recruiting employees, making simple manual bookkeeping and using the excel program as well as making video bloggers (Vlogs). In addition, there was an increase in sales volume and the implementation of cooperation with SMK in Baron. Conclusion: increasing knowledge, ability, and skills of partner farmers and the community in Baron Nganjuk.

Keywords — *Dragon Fruit, Kotanaga, Snacks*

 OPEN ACCESS

© 2021. Author's



Creative Commons
Attribution 4.0 International License

1. Pendahuluan

Letak Kabupaten Nganjuk pada titik utama 111o5' - 111o13' BT dan 7o20' - 7o50' LS [1]. Nganjuk memiliki 20 kecamatan dan 284 desa/kelurahan. Desa Baron adalah sebuah desa terletak pada Kecamatan Baron dan merupakan lokasi pelaksanaan PKM. Sebuah rumah produsen stik dan kripik buah naga, yaitu: Safa Agro Inovasi berada pada desa Baron.

Safa Agro Inovasi ini adalah sebuah rumah produsen penghasil buah naga dan juga produk olahan buah naga yang berupa stik dan kripik. Jumlah tenaga kerja sebanyak 5 (lima) pekerja, yaitu bapak, istri, anak dan dua orang tetangga. Rata-rata usia pekerja di Safa Agro Inovasi ini adalah berusia 50 tahun ke atas, hanya anaknya saja yang masih berusia 23 tahun.

Salah satu sektor penting dan mempengaruhi perkembangan perekonomian Kabupaten Nganjuk yaitu bidang pertanian. Tumbuhan hortikultura yang dapat dibudidayakan di Kabupaten Nganjuk yaitu pitaya (*fruit of dragon*). Tanaman pitaya merupakan tumbuhan yang baru dikembangkan dan dibudidayakan di Indonesia dengan warna buahnya berwarna merah ataupun putih dan bersisik hijau merah. [2].

Fruit of dragon mempunyai ciri khas yang unik dan menarik untuk dipandang. Hasil survei tim pengabdian kepada masyarakat pohon buah naga saat berbunga memiliki bunga yang mirip dengan bunga wijaya kusuma, namun yang membedakan adalah bunga wijaya kusuma berbau harum, sedangkan bunga buah naga tidak berbau [3].

Pertumbuhan buah naga di Desa Baron sangat baik, ini dapat dilihat dengan jumlah penanam buah naga semakin bertambah. Dalam usaha buah naga, penanam juga mengelola hasil pertanian buah naga. Disisi lain, jika masa panen, maka ada problem yang yang muncul, yaitu anjloknya harga buah naga. Oleh karena itu, seorang anak muda di Baron membuat perkumpulan bagi para anak muda yang kreatif dan inovatif untuk memunculkan inisiasi

membuat usaha stik dan kripik buah naga. Rumah produsen ini dikenal dengan Safa Agro Inovasi, yang menghasilkan stik buah naga dengan merk "ENZI".

Manfaat buah naga untuk tubuh adalah dapat membuat keseimbangan glukosa, agar tidak terjadi sakitt diabetes, kanker usus & dapat menurunkan kadar kolesterol [3]–[6]. Oleh karena itu, rumah produsen Safa Agro Inovasi membuat inovasi untuk mengolah buah naga menjadi makanan kering ringan, yaitu stik buah naga. Tujuan dari rumah produsen ini adalah untuk meningkatkan harga jual buah naga pada saat panen, dan juga untuk memanfaatkan buah naga yang melimpah dan harganya sangat murah pada saat panen raya.

Beberapa permasalahan yang dihadapi oleh rumah produsen ini, adalah tidak mempunyai karyawan bagian penjualan, rendahnya omzet penjualan & tidak memiliki pentatan.

Dari permasalahan yang dihadapi oleh rumah produsen Safa Agro Inovasi perlu diadakannya program inovasi di bidang rekrutmen tenaga kerja dan pelatihan pembuatan pembukuan sederhana. Program ini diharapkan mampu membuat rumah produsen Safa Agro Inovasi menjadi lebih produktif dengan kegiatan yang bermanfaat yaitu mampu meningkatkan volume penjualan, dan membuat pembukuan sederhana secara manual dan dengan menggunakan program excel.

2. Target dan Luaran (*Optional*)

A. Target Program

Target yang iningin dicapai dari kegiatan PKM ini, antara lain:

1. Ketrampilan

Tujuan utama program PKM ini yaitu untuk melakukan perbaikan ketrampilan Mitra. Yang dimaksud dengan perubahan adalah

adanya peningkatan kemampuan ketrampilan yang dimiliki oleh Mitra, khususnya di bidang rekrutmen tenaga kerja bidang pemasaran dan pembukuan sederhana dengan menggunakan manual dan program excel. Sehingga dengan peningkatan kemampuan Mitra dalam mempromosikan produknya dapat menambah jumlah barang yang dijual. Dan Mitra memiliki kemampuan untuk melakukan pembukuan sederhana, sehingga akan diketahui perkembangan usahanya secara rutin dan berkala.

2. Pengetahuan

Program PKM ini memberikan tambahan pengetahuan Mitra, khususnya di bidang rekrutmen tenaga kerja bidang pemasaran dan cara membuat pembukuan dengan menggunakan program excel.

B. Luaran Program

Output program PKM ini, antara lain:

- 1) Meningkatkan kapasitas Mitra sejalan dengan problem dan kendala yang ada.
- 2) Output wajib dari program PK M ini yaitu artikel terbit di jurnal J-Dinamika, artikel terbit di prosiding PKM CSR, artikel terbit di media cetak/online di Bhirawa Online dan HKI.

3. Metodologi

A. Tahap Implementasi PKM

Langkah implementasi kegiatan PKM ini sebagai berikut:

a. Tahap Awal

Tahapan ini dilaksanakan sebelum program PKM dilakukan. Tim melakukan survei dan observasi lapangan kepada Mitra sasaran. Melakukan identifikasi permasalahan & kebutuhan Mitra.

b. Tahap Menyelesaikan Problem dan Merancang Pemecahan Problem.

Tim pengabdian kepada masyarakat membuat rancangan memecahkan problem & diusulkan kepada Mitra.

c. Tahap Pelatihan

Tim memberikan pelatihan kepada Mitra cara merekrut tenaga kerja bidang pemasaran. Selain itu, juga dilakukan pelatihan strategi pemasaran dan pembukuan sederhana secara manual dan juga dengan menggunakan program excel.

d. Tahap Pendampingan

Tim melakukan pendampingan kepada Mitra untuk merekrut tenaga kerja bidang pemasaran dan juga pembukuan sederhana secara manual dan menggunakan program excel.

e. Tahap Evaluasi

Tahap ini dilakukan guna mendeteksi level kesuksesan pelaksanaan program & tingkat keberlangsungan program. Evaluasi ini dilaksanakan melalui observasi terhadap hasil produksi dan penjualan stik & kripik "ENZI" dan juga pencatatan pembukuan.

B. Metode Pengabdian Kepada Masyarakat

- a) Koordinasi dengan Mitra
- b) Melakukan wawancara dengan Mitra
- c) Memberikan pelatihan kepada Mitra
- d) Memberikan pendampingan kepada Mitra
- e) Melakukan kerjasama dengan pihak ketiga
- f) Melakukan evaluasi (selama empat minggu).

4. Pembahasan

Program PKM ini dilaksanakan dengan menggunakan sebuah Mitra sasaran, dengan hasil sebagai berikut:

1. Pendampingan merekrut tenaga kerja bidang pemasaran

Kegiatan ini dilaksanakan, 18 Juli 2020 jam 10.00 - 17.00 WIB di rumah produsen Safa Agro Inovasi Dsn Wates Ds. Baron Kec. Baron Nganjuk. Kegiatan pendampingan ini

dipandu oleh bapak Erwan Aristyanto, SE.,M.HES yang memiliki kepakaran dibidang MSDM. Kegiatan ini juga didukung oleh 2 (dua) orang mahasiswa. Kegiatan pendampingan ini diawali dengan pemberian materi cara merekrut karyawan, yaitu mengidentifikasi kriteria karyawan yang akan direkrut, teknik wawancara dan teknik kelulusan bagi karyawan.

2. Pelatihan pembukuan sederhana secara manual dan menggunakan program excel.

Pelatihan ini dilakukan pada tanggal 2 Agustus 2020, jam 10.00 - 14.00 WIB. Kegiatan pelatihan ini dipandu oleh ibu Dr. Sayekti Suindyah D, SE.,MM, yang memiliki kepakaran di bidang manajemen keuangan. Kegiatan ini juga diperkuat dengan dukungan dari 2 (dua) orang mahasiswa. Pelatihan ini diawali dengan pemberian materi dasar tentang penyusunan pelaporan keuangan, yang terdiri dari *balance sheet*, *income statement* dan *statement of change in capital*. Selain itu, juga diberikan materi pengoperasian komputer berbasis excel, dan cara mengumpulkan bukti-bukti pembelian, penerimaan, pengeluaran dan penjualan. Kegiatan ini juga dilanjutkan dengan melakukan pendampingan untuk membuat pembukuan secara sederhana baik secara manual maupun dengan program excel.

3. Pelatihan Strategi Pemasaran

Kegiatan ini dilaksanakan pada tanggal 10 Agustus 2020 dan dipandu oleh ibu Dr. Fatimah Riswati, SE.,M.Si. Kegiatan ini diawali dengan pemberian materi tentang strategi pemasaran. Dimana strategi pemasaran yang coba diperkenalkan adalah melalui Video Blogger dan kerjasama dengan sekolah kejuruan di wilayah kecamatan Baron.

Outcome yang diinginkan dalam kegiatan ini yaitu menambah kapasitas Mitra dan masyarakat sekitar Mitra bagaimana teknik merekrut karyawan, strategi pemasaran dengan menggunakan Video Blogger (Vlog) dan melakukan kerjasama dengan pihak ketiga dan pembukuan sederhana dengan menggunakan program excel.

Selain itu, outcome yang diinginkan dari program ini yaitu merupakan motivasi bagi Mitra untuk lebih dalam memasarkan produk yang telah dihasilkan. Selain itu, Mitra juga diharapkan memiliki kemampuan dasar untuk mengelola keuangan dengan melakukan pencatatan secara sistematis dan dilakukan secara rutin, sehingga Mitra akan memiliki kemampuan juga untuk memprediksikan keuntungan yang akan diperolehnya ataupun kerugian yang akan ditanggungnya.

Keberlanjutan program secara mandiri dapat dipastikan dalam rutinitas Mitra dalam melakukan pemasaran dan menunjukkan peningkatan dalam jumlah produk yang dihasilkan dan volume penjualan. Keberhasilan program ini juga dapat dilihat dari meningkatnya kemampuan Mitra dalam memperoleh keuntungan dan memiliki pencatatan secara sistematis dan rutin baik harian, mingguan dan bulanan.

Evaluasi program kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilakukan dengan melihat parameter keberhasilan Mitra, yaitu meningkatnya jumlah atau omzet penjualan dan memiliki pembukuan yang tertib. Dan hasil akhir dari program pengabdian kepada masyarakat yang dapat diharapkan adalah masyarakat di Kecamatan Baron khususnya dan Kabupaten Nganjuk pada umumnya, sudah terbiasa atau mengenal produk stik buah naga yang bermerk "ENZI".

5. Kesimpulan

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat tentang produk stik buah naga sangat diperlukan, dan agar masyarakat mengenal tentang produk stik buah naga yang ada di daerahnya. Dan kegiatan pengabdian ini telah dilaksanakan dengan baik walaupun ada sedikit halangan, yaitu produksi tidak dapat dilaksanakan karena pada saat kegiatan ini dilakukan buah naga masih belum musimnya berbuah. Program PKM ini memberikan manfaat atau hasil berupa bertambahnya kapasitas Mitra tentang cara merekrut karyawan, strategi pemasaran, pembuatan Video Blogger dan peningkatan ketrampilan Mitra dalam membuat pembukuan sederhana dengan menggunakan program excel serta peningkatan volume penjualan.

Disarankan agar Mitra tetap mengimplementasikan hasil pelatihan rekrutmen karyawan, membuat video blogger & membuat pencatatan penerimaan & pengeluaran secara sederhana yang diperoleh dari kegiatan PKM ini untuk keberlangsungan rumah produsen Safa Agro Inovasi dalam melakukan produksi dan mengembangkan usahanya.

6. Ucapan Terima Kasih (*Optional*)

Dengan rasa hormat Tim menyampaikan terima kasih kepada Rektor dan LPPM Universitas Wijaya Putra Surabaya yang telah mendanai kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini. Ucapan terima kasih disampaikan juga kepada Mitra Safa Agro Inovasi yang telah bersedia sebagai Mitra kegiatan pengabdian ini.

Beberapa dokumentasi pelaksanaan program PKM yang dihimpun oleh kami sebagai berikut:



Gambar 1. Pelatihan Membuat VLOG



Gambar 2. Pelatihan Rekrutmen Karyawan



Gambar 3. Pelatihan Pembukuan Sederhana Menggunakan Excel

7. Daftar Pustaka

- [1] BPS Kabupaten Nganjuk, *Kabupaten Nganjuk dalam Angka 2018*. Nganjuk, 2019.
- [2] Khairunnas and E. Tety, "Analisis kelayakan usahatani buah naga (*hylocereus costaricensis*) di pekanbaru," *pekbis J.*, vol. 3, no. 3, pp. 579–585, 2011, [Online]. Available: <https://media.neliti.com/media/publications/8984-ID-analisis-kelayakan-usahatani-buah-naga-hylocereus-costaricensis-di-pekanbaru-stu.pdf>.
- [3] M. I. Hidayat, I. I. Ifada, and G. K. Ni'mah, "IbM PENGOLAHAN BUAH NAGA SEBAGAI UPAYA MENINGKATKAN NILAI TAMBAH DAN PENGENDALIAN HARGA BUAH NAGA DI KABUPATEN TANAH LAUT," *J. Pengabd. Al-Ikhlas*, vol. 3, no. 2, pp. 163–167, 2018, doi: 10.31602/jpai.v3i2.1329.
- [4] M. Mardin, A. Arif, and F. Ahmad, "Pengolahan Buah Naga Kelompok Bulo (Badan Usaha Lorong) Teratai Putih," *CARADDE J. Pengabd. Kpd. Masy.*, vol. 2, no. 1, pp. 105–112, 2019, doi: 10.31960/caradde.v2i1.240.
- [5] E. S. Yasa putri and V. Anggia, "Pengenalan Produk Makanan dan Kosmetik Berbahan Dasar Buah Naga Merah (*Hylocereus Polyrhizus*) yang Kaya Antioksidan dan Baik Bagi Kesehatan," *J-Dinamika J. Pengabd. Masy.*, vol. 5, no. 2, pp. 54–59, 2020, doi: 10.25047/j-dinamika.v5i2.1448.
- [6] A. Brilliantina, E. Kurnia, N. Sari, I. Ratri, and A. Sasmita, "RENGGANIS JEMBER THE DEVELOPMENT OF VARIOUS TASTE OF TELA CHIP PRODUCTS AND ITS MARKETING STRATEGY FOR WOMEN ' S RENGGANIS JEMBER GROUP," vol. 5, no. 2, pp. 30–34, 2020.