

Program Pengembangan Produk Ekspor Pengusaha Camilan di Kota Blitar dan Kabupaten Tulungagung Jawa Timur

**¹Dwi Danesty Deccasari ²Yupono Bagyo ³Sri Indrawati ⁴Siwi Dyah Ratnasari ⁵.
Anang Amir Kusnanto**

Program Studi Manajemen, STIE Malangkuçeçwara Malang

ABSTRAK

Tujuan Program Pengembangan Produk Ekspor (PPPE) ini adalah untuk meningkatkan volume dan daya saing mitra PPPE. produk ekspor camilan. Mitra dari Program Pengembangan Produk Ekspor ini terdiri dari mitra I berlokasi di Kabupaten Tulungagung dan mitra II di Kota Blitar. Permasalahan yang dihadapi mitra I adalah belum terpenuhinya permintaan pasar disebabkan karena keterbatasan peralatan yang dimiliki oleh mitra, pengetahuan manajemen tentang *safety produce* masih kurang, kemampuan manajemen di bidang pembukuan, pemasaran, personalia, yang masih rendah, belum memiliki SOP (*Standard Operational Procedure*) yang jelas, diversifikasi produk ekspor yang masih sedikit, belum menggunakan media internet untuk melakukan promosi produk. Permasalahan yang dihadapi mitra II, belum terpenuhinya permintaan pasar disebabkan karena keterbatasan peralatan yang dimiliki oleh mitra (kapasitas mixer yang kecil), kemampuan manajemen di bidang pembukuan, pemasaran, personalia, yang masih rendah, belum memiliki SOP yang jelas, produk yang dihasilkan belum memiliki SNI.

Metode pelaksanaan dari kegiatan PPPE adalah melalui pelatihan dan pendampingan. Pelatihan dan pendampingan dilakukan dibidang keuangan, pemasaran dan produksi serta mensinergikan hubungan kerjasama antara mitra 1 dan mitra 2.

Luaran program ini adalah terjalinnnya hubungan antar mitra, penyediaan peralatan, pembukuan laporan keuangan sesuai PSAK, keamanan operasional produksi, branding, adanya webb, dan kemasan produk yang lebih baik serta HAKI.

Kata Kunci : export, camilan, doyan

PENDAHULUAN

Kabupaten Tulungagung dan Kabupaten Blitar merupakan contoh dari kabupaten yang terus berusaha untuk mengembangkan Usaha Kecil Menengah (UKM) baik dalam peningkatan produksinya maupun manajemen pengelolaannya. Semakin terbukanya suatu Negara, memberikan peluang bagi UKM untuk terus mengembangkan tidak hanya di pasar domestic tetapi juga pasar luar negeri. Mitra dari Program Pengembangan Produk Ekspor ini terdiri dari mitra I berlokasi di Kabupaten Tulungagung dan mitra II di Kota Blitar. CV Anugerah Food yang menjadi mitra 1 dalam program ini merupakan salah satu UKM yang terletak di Desa Tugu Kecamatan

Rejotangan Kabupaten Tulungagung. UKM ini sudah beroperasi selama 8 tahun. Pangsa pasar mitra ini tidak hanya wilayah domestic, tetapi juga ekspor ke luar negeri. Bidang produksi mitra I meliputi makanan ringan (camilan). Produk yang dihasilkan:

Suplai bahan baku mitra diperoleh dari Tulungagung dan Trenggalek untuk kebutuhan pisang agung, bahan baku kentang diperoleh dari Malang dan Blitar dan bahan baku singkongnya di datangkan dari wilayah Tumpang Kabupaten Malang. Produksi (peralatan, kapasitas, nilai investasi).

Proses produksi mitra menggunakan peralatan yang dirancang sendiri, dengan cara *trial and error*. Kapasitas produksi setiap hari rata-rata untuk kripik singkong sebanyak 9 ton, kripik kentang 0,5 ton dan kripik pisang 5 ton. Peralatan yang dimiliki mitra adalah mesin potong sebanyak 3, penggorengan sebanyak 2 buah, oven, mesin untuk sortir, ketel dengan total investasi Rp. 200.000.000 diluar tanah dan bangunan. Layout proses produksi mitra tidak di dasarkan pada urutan input-proses-output. Hal ini berakibat proses produksi kurang efektif. Mitra sudah memiliki NPWP, sertifikat Halal dari MUI (Majelis Ulama Indonesia) dan PIRT (Produk Industri Rumah Tangga). Produk yang dihasilkan keripik pisang rasa manis, Keripik singkong rasa original, Keripik kentang rasa manis dan Keripik tela ungu rasa manis. Produk 60% diekspor ke Malaysia dan Singapore dan sisanya dipasarkan ke domestik. Export dilakukan sebagian besar dengan menjual produk secara loss, artinya tanpa pemberian merek, hanya sebagian kecil yang menggunakan merek mitra.

Distribusi produk untuk pasaran dalam negeri dilakukan dengan cara penjualan langsung ke agen-agen besar, pasar tradisional dan toko-toko dengan menggunakan tenaga marketing. Penjualan ke luar negeri dilakukan ke negara Malaysia dan Singapore melalui pembelian langsung. Berikut adalah permasalahan yang dihadapi Mitra

a. Di bidang Manajemen

Manajemen pengelolaan usaha, Mitra masih dikelola oleh tenaga administrasi yang tidak memiliki kompetensi dibidangnya sehingga belum memiliki pencatatan keuangan sesuai dengan Prosedur Standart Akuntansi dan Keuangan (PSAK). Pencatatan keuangan masih sederhana dan dilakukan secara manual.

b. Di bidang Pemasaran

Penjualan ke luar negeri ini mitra masih melakukan ekspor berupa produk curah (tidak bermerek) dan kemasan diberi merek “Doyan”. Produk bentuk curah akan

dikemas lagi oleh pihak importer untuk kemudian dipasarkan dalam kemasan kecil yang di beri merek sendiri oleh importer.

c. Di bidang Sumber Daya Manusia

Pegawai bidang pemasaran tidak memiliki mental pemasaran yang tangguh. Di bagian produksi rata-rata memiliki pendidikan rendah. Keahlian pemasaran hanya dimiliki oleh owner, upaya transfer knowlage kepada karyawan bagian pemasaran belum berhasil. Etos kerja karyawan marketing masih rendah.

d. Di bidang Produksi

Pengetahuan manajemen tentang *savety produce* masih kurang. Mitra 1 memiliki kekurangan dalam peralatan produksi berupa penyortir gorengan. sedangkan Mitra 2 peralatan produksi masih belum mencukupi dengan volume produksi yang lebih besar. Belum memiliki SOP (*Standard Operasional Procedure*) yang jelas. Varitas produk ekspor masih sedikit. Produk yang dihasilkan belum memiliki SNI. Berikut adalah produk yang dihasilkan oleh mitra



Gambar 1: produkyang dihasilkan oleh mitra 1



Gambar 2 Produk yang dihasilkan Mitra 2

METODE PELAKSANAAN

Metode yang dilakukan dalam Program Pengembangan Produk Ekspor melalui pelatihan dan pendampingan di bidang manajemen, pemasaran, keuangan, sumberdaya manusia dan bidang produksi.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Setelah Program Pengembangan Produk Ekspor berjalan, hasil yang dicapai adalah sebagai berikut :

1. Peningkatan produktivitas mitra karena adanya penambahan alat penggorengan yang lebih besar kapasitasnya sehingga tingkat produksi akan meningkat sesuai dengan kondisi saat ini permintaan produk mitra yang terus mengalami peningkatan, sehingga peluang pasar dapat dimanfaatkan dengan baik oleh mitra.
2. Peningkatan varian produk kripik ketela pohon untuk memenuhi permintaan dari Negara Korea.
3. Peningkatan daerah pemasaran produk ekspor ke Korea.
4. Bertambahnya wawasan mitra terhadap pembukuan keuangan sederhana, sehingga mitra lebih mudah mengetahui perkembangan usaha dan menentukan kebijakan perusahaan.
5. Penambahan wawasan mitra untuk memanfaatkan peluang pasar sehingga mitra akan selalu melakukan inovasi produk dan perluasan pasar.

SIMPULAN DAN SARAN

Simpulan

1. Camilan yang dihasilkan mitra merupakan salah satu produk ekspor yang berpotensi untuk terus dikembangkan karena mempunyai keunggulan produk dibandingkan dengan Negara lain.
2. Tingkat produktivitas meningkat setelah adanya penambahan alat produksi berupa alat penggorengan dengan kapasitas yang lebih besar.
3. Menambah varian produk baru untuk pasar ekspor di Korea berupa kripik ketela pohon dengan bentuk bergelombang.

4. Pelatihan pembukuan sederhana berdasarkan PSAK yang telah diberikan berdampak semakin tertibnya pembukuan mitra sehingga pengawasan usaha akan lebih terpantau karena adanya pencatatan administrasi yang lebih baik.
5. Produksi lebih efisien, karena peralatan sesuai kebutuhan dan mampu menampung kapasitas produksi.

Saran

1. Kedepan Mitra dapat menjalin kerjasama dengan pengusaha camilan yang lain untuk membentuk kekuatan usaha agar usaha akan lebih berkembang.
2. Selalu melakukan inovasi untuk mengembangkan produksi camilan.
3. Usaha Kecil Camilan ini kedepan diharapkan semakin berkembang sehingga akan dapat menciptakan lapangan pekerjaan bagi penduduk setempat.

UCAPAN TERIMAKASIH

Ucapan terima kasih kepada RISTEKDIKTI yang telah memberikan dana hibah Program Pengembangan Produk Ekspor (PPPE) periode 2018-2020.

REFERENSI

- Ni Nyoman Resmi. 2011. Strategi Meningkatkan Kualitas Produk Untuk Menang Dalam Kompetisi Widyatech. Jurnal Sains dan Teknologi Vol. 10 No. 3 April 2011.
- Wardani, Dyah Kusuma. Marimin dan Kasutjianingati. 2015. Strategi Peningkatan Kualitas untuk Pasar Internasional melalui Penerapan Manajemen Kualitas Total: Pembelajaran dari Produk Edamame Beku. Jurnal Manajemen & Agribisnis, Vol. 12 No. 1, Maret 2015