

PEMBERDAYAAN USAHA MIKRO DESA PASIR PUTIH SAWANGAN DEPOK MELALUI DIVERSIFIKASI PRODUK DAN DIVERSIFIKASI PASAR

Fatimah¹, Darna², Elisabeth YM³

^{1,2,3}Jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Jakarta,
Kampus Baru UI Depok 16425

e-mail: ¹fatma.pnj@gmail.com, ²darna.saenan@gmail.com, ³lisayansye@yahoo.co.id

Abstrak

Pengabdian masyarakat di Desa Pasir Putih Sawangan Depok ini memiliki tujuan untuk memberdayakan masyarakat dengan meningkatkan pangsa pasar dari usaha mikro yang ada di desa tersebut. Rendahnya pangsa pasar dari Usaha Mikro disebabkan tidak adanya keistimewaan antara produk yang satu dibandingkan produk yang lain. Semua Usaha Mikro menghasilkan kue-kue sederhana yang dipasarkan disekitar lingkungannya terutama pada pagi hari, karena itu disebut dengan kue subuh. Peningkatan pangsa pasar dilakukan dengan cara diversifikasi produk dan diversifikasi pasar. Diversifikasi produk melalui pembuatan produk dengan menggunakan bahan baku tepung mocaf diharapkan bisa menghasilkan produk yang memiliki keistimewaan terutama dari sisi kesehatan. Diversifikasi pasar dilakukan dengan mencari pasar di luar lingkungan desa Pasir Putih Sawangan Depok. Kesimpulan yang diperoleh dari pengabdian masyarakat ini adalah, usaha mikro harus melakukan diversifikasi produk dengan mengganti bahan baku yang digunakan selama ini dengan bahan baru yaitu tepung mocaf dan melakukan diversifikasi pasar dengan menjual pada pasar baru melalui bazar UKM dan penjualan secara daring. Kedua cara ini diharapkan dapat meningkatkan pertumbuhan ekonomi di daerah tersebut.

Kata Kunci- *diversifikasi produk, diversifikasi pasar, tepung mocaf, usaha mikro pasir putih*

1. PENDAHULUAN

Kota Depok pada saat ini memiliki 15.067 UMKM yang tersebar di 11 kecamatan yang ada (PEMDA Depok, 2015). UMKM tersebut sudah tergabung dalam 232 Asosiasi. Setiap bisnis UMKM dapat mendaftar menjadi salah satu anggota dari Asosiasi yang ada, karena dengan menjadi anggota Asosiasi akan mendapatkan banyak manfaat, seperti kemudahan untuk mengurus izin Produksi Rumah Tangga, HAKI dan label halal. Disamping itu Asosiasi yang membawahi UMKM akan membantu memberikan pelatihan dan bantuan lainnya sehingga suatu saat UMKM yang ada di Depok menjadi mandiri dan berkembang pesat (Sindonews.com, 2016).

Khusus untuk UKM yang dikelola oleh perempuan, sebagian dari mereka tergabung dalam organisasi IWAPI kota Depok. IWAPI Depok didirikan pada tahun 2000 dan saat ini sudah memiliki 150 anggota yang 75%nya merupakan UKM. Sebagian besar anggota IWAPI merupakan pengusaha skala kecil dan mikro atau skala rumahan, meskipun ada pula pengusaha yang sudah mengikuti pameran di seluruh Indonesia bahkan sampai ke Belanda dan Perancis. IWAPI membantu pengusaha perempuan kota Depok dalam bentuk pembinaan maupun bantuan promosi pemasaran. Menurut salah satu anggota DPRD Depok, Pemda Depok kurang memberikan perhatian terhadap keberadaan UKM. Padahal keberadaan UKM

sangat potensial untuk menambah PAD kota Depok. Pemasalahan UKM yang seharusnya mendapat perhatian PEMDA adalah permodalan dan pemasaran produk. Kedua masalah inilah menurut beliau merupakan masalah yang banyak dihadapi oleh UKM Depok (economy.okezone.com, 2013). Sedangkan menurut Dewan Pertimbangan KADIN kota Depok, UKM kota Depok belum mampu bersaing di pasar bebas, karena tiga hal seperti: belum memiliki branding produk unggulan, kualitas produk yang masih kalah dengan produk UKM dari daerah lain dan harga yang lebih tinggi dibandingkan produk sejenis yang dijual di pasar moderen (Republika online.com 2015). Pemda Depok selama ini hanya fokus memperkenalkan buah belimbing yang dianggap sebagai ikon kota Depok. Dodol belimbing dan jus belimbing merupakan produk unggulan kota Depok. Hanya saja sampai saat ini ke dua produk unggulan tersebut belum banyak dikenal masyarakat kota Depok.

Industri kuliner merupakan salah satu aktivitas bisnis yang ditekuni oleh usaha mikro di Kota Depok khususnya di kecamatan Sawangan. Sebagian besar ibu rumah tangga di kecamatan ini memiliki usaha mikro yang memproduksi makanan kecil sederhana yang mereka namakan kue subuh. Dinamakan kue subuh karena dijualnya pada pagi hari bertepatan dengan waktu sholat subuh. Jenis kue subuh relatif sederhana, yang dijual dengan

harga yang sangat terjangkau bagi kelompok ekonomi menengah ke bawah. Daerah pemasarannya pada lingkungan di sekitar tempat tinggal. Disamping itu pemasaran juga dilakukan pada Majelis Taklim di Lingkungan tempat tinggal. Produk yang dihasilkan antara satu usaha mikro dengan usaha mikro yang lain, relatif sama baik jenis, rasa maupun harganya. Tidak ada keistimewaan yang dapat digunakan sebagai ciri khas produksi. Luas pasar yang sangat terbatas, menjadikan setiap usaha mikro memiliki jumlah produksi yang tidak mengalami peningkatan berarti.

Berdasarkan permasalahan di atas, maka dapatkah diversifikasi produksi dan diversifikasi pasar dari usaha mikro digunakan untuk memberdayakan masyarakat yang menjadi pelaku usaha mikro di Desa Pasir Putih Sawangan Depok.

2. Metode Pengabdian

Tahapan Pengabdian Masyarakat

Pembentukan Tim Pengabdian

Tim pengabdian terdiri dari dosen jurusan Akuntansi sebanyak 3 orang yang dibantu mahasiswa sebanyak 3 orang juga. Tim pengabdian memiliki kualifikasi yang berbeda-beda. Ketua pengabdian berasal dari Prodi Manajemen Keuangan, anggota pengabdian berasal dari Perbankan Syariah dan Perbankan Konvensional. Dengan perpaduan dari beberapa program studi tersebut, diharapkan proses pelatihan dan pendampingan dari pengabdian masyarakat ini dapat berjalan efektif.

Perumusan Tujuan

Pengabdian masyarakat di Desa Pasir Putih Sawangan Depok ini memiliki 2 tujuan:

1. Meningkatkan pangsa pasar Usaha Mikro melalui diversifikasi produk dengan penggunaan bahan baku tepung mocaf.
2. Meningkatkan pangsa pasar Usaha Mikro melalui diversifikasi pasar dengan mencari pasar baru di luar desa Pasir Putih Sawangan Depok.

Identifikasi Peserta.

Peserta pengabdian masyarakat adalah kelompok ibu-ibu rumah tangga yang memiliki usaha mikro kue-kue sederhana yang dipasarkan pada pagi hari di lingkungan sekitar tempat tinggalnya, sehingga dikenal dengan kue subuh. Pelaku usaha mikro memiliki pendidikan terendah adalah SMP dan tertinggi S1. Peserta dikelompokkan dalam 2 kelompok yang masing-masing terdiri dari 5 orang sehingga jumlah seluruh peserta 10 orang. Dibatasinya jumlah peserta karena pengabdian meminta komitmen dan keseriusan dalam pelatihan

dan pendampingan ini, sehingga peserta adalah pelaku Usaha mikro yang serius ingin mengembangkan usahanya.

Analisa Kebutuhan

1. Belum memiliki rencana bisnis seperti usaha pada umumnya sehingga kegiatan usaha dilakukan sebagai usaha sampingan dan belum sebagai kegiatan usaha serius yang menguntungkan
2. Pemasaran meliputi area/pasar yang sangat terbatas yaitu tetangga sekitar rumah dan majelis taklim yang dikunjungi
3. Produk/kue yang diproduksi masih sangat sederhana dan tidak memiliki kekhasan.
4. Adanya kesamaan/kemiripan produksi antara Usaha Mikro yang satu dengan yang lain.
5. Kualitas produk tidak memiliki keistimewaan dan sudah banyak dijual di area sekitarnya.

Penentuan Prioritas Kegiatan Pengabdian

1. Pelatihan Pembuatan Rencana Bisnis.

Kegiatan pengabdian masyarakat di desa Pasir Putih dimulai dengan pelatihan pembuatan rencana bisnis. Pelaku usaha mikro harus memiliki visi dan misi dalam bisnis, sehingga komitmen pelaku usaha terhadap bisnis yang dijalani menjadi jelas dan tidak lagi menganggap bisnisnya sebagai usaha sampingan. Setiap peserta pelatihan harus memiliki target dalam bisnis agar bisnis dapat dijalankan secara terarah dan memiliki motivasi yang tinggi. Selanjutnya pelaku usaha mikro diperkenalkan cara melakukan survei pasar. Dengan survei pasar akan didapat dan diketahui apa yang menjadi kebutuhan konsumen. Produk yang akan dibuat harus mengacu kepada kebutuhan konsumen.

Pada pelatihan ini juga ditekankan bahwa pelaku usaha mikro harus mengenal karakter calon konsumen yang akan dilayani, kemampuan atau daya beli konsumen, serta menilai SWOT dari bisnis yang akan dikembangkan. Dengan memahami kekuatan dan kelemahan bisnisnya, pelaku usaha mikro dapat memanfaatkan kekuatan dan mengatasi kelemahan. Bisnis juga harus dapat memanfaatkan peluang yang ada serta membuat strategi yang tepat untuk mengatasi ancaman dari lingkungan di luar perusahaan.

Selanjutnya pelaku usaha mikro diperkenalkan kepada proyeksi keuangan secara sederhana. Dengan jumlah modal yang dimiliki, pelaku bisnis dapat merencanakan berapa lama waktu yang dibutuhkan untuk pengembalian modal yang dimiliki. Diharapkan dengan target bisnis yang jelas, akan membuat keberhasilan usaha menjadi lebih mudah dicapai.



2. Pendampingan Kegiatan Diversifikasi Produk dan Diversifikasi Pasar.

Diversifikasi produk dilakukan dengan membuat produk yang berbeda dengan produk yang selama ini dijual. Pelaku usaha mikro akan mengganti bahan dasar kue dengan tepung mocaf. Tepung mocaf memiliki keistimewaan karena dipercaya lebih sehat dan aman bagi pengidap penyakit diabetes. Pada saat ini kecenderungan konsumen ingin hidup lebih sehat. Kue tepung mocaf diharapkan dapat memperluas pangsa pasar usaha mikro di Desa Pasir Putih Sawangan Depok.

Untuk memluas pangsa pasar juga dapat dilakukan dengan diversifikasi pasar. Pelaku usaha mikro yang selama ini hanya menjual produknya di sekitar tempat tinggalnya dapat mencari pasar di luar lingkungan tempat tinggal. Untuk memperkenalkan produk kue mocafnya, usaha mikro dapat mengikuti bazar atau pameran yang dilakukan secara berkala oleh Pemda Depok. Melalui Asosiasi UKM Depok, diharapkan usaha mikro desa Pasir Putih mendapatkan informasi pelaksanaan bazar atau pameran UKM tersebut.



Gambar 1: Tepung Mocaf

3. Hasil dan Pembahasan

Usaha mikro yang bergerak dibidang kuliner aneka kue-kue tradisional yang menjadi mitra dalam pengabdian ini ini, sudah cukup lama keberadaannya dalam menopang ekonomi rumah tangga. 40 persen sudah menjalani usaha selama 2 tahun, sisanya berada pada kisaran 3 tahun sampai 10 tahun. Lamanya usaha mikro ini tidak memperlihatkan kemajuan yang berarti. Jenis produk yang dijual tidak mengalami perubahan,

sedangkan ukuran pasar yang mampu dijangkau juga tetap. Usia pelaku bisnis mikro merupakan usia dewasa yaitu di atas usia 25 tahun. Mereka adalah ibu rumah tangga yang memiliki kesibukan lain yaitu mengurus rumah tangga. Usaha mikro yang mereka jalankan hanya diperlakukan sebagai usaha sampingan. Hanya 40 persen yang menganggap usaha mikro ini sebagai usaha yang serius dan sebagai penopang utama perekonomian rumah tangga. Ibu rumah tangga yang memperlakukan bisnis mikro ini sebagai usaha

sampingan, tidak terlalu fokus dalam menjalankan bisnisnya. Dalam satu minggu hanya 3 sampai 4 hari yang digunakan untuk memproduksi. Waktu produksi disesuaikan dengan kepergian mereka mengunjungi Majelis Taklim di Masjid kampung tersebut, karena pangsa pasar utamanya adalah ibu-ibu anggota pengajian dari Majelis Taklim saja.

Potensi usaha mikro ini sangat besar dan menguntungkan apabila dikelola secara profesional. Potensi ini akan lebih mungkin terwujud pada usaha mikro yang dijadikan sebagai penopang utama ekonomi keluarga. Usaha mikro yang merupakan usaha utama memiliki pasar tetap yang cukup luas. Pasar terbesar mereka adalah tetangga sekitar rumah, pesanan dari konsumen yang mengadakan hajatan, ataupun kegiatan-kegiatan rutin seperti arisan dan Majelis Taklim.

Ketika mitra pengabdian sebagai pelaku usaha mikro di desa Pasir Putih ditanyakan tentang keyakinan akan keberhasilan bisnis mereka, jawaban yang diberikan sangat positif. Tingkat keyakinan yang tinggi akan memudahkan pencapaian. 90 persen dari usaha mikro yang menjalankan usaha mikronya sebagai usaha utama penopang ekonomi keluarga memiliki tingkat keyakinan tinggi bahwa usaha mikro mereka akan berkembang bahkan naik kelas menjadi usaha kecil dan menengah. Keyakinan yang tinggi dapat meningkatkan motivasi kerja. Menurut Kotler (2007) pengembangan usaha dapat dilakukan dengan diversifikasi produk maupun diversifikasi pasar. Untuk meningkatkan keuntungan dari Usaha mikro kuliner, dilakukan dengan 2 cara yaitu melakukan diversifikasi produk dan diversifikasi pasar.

Pertama adalah dengan cara diversifikasi produk

Usaha mikro kuliner harus menambah jenis produk sehingga usaha ini dapat memasarkan beberapa produk kuliner. Untuk lebih menarik pelanggan, produk yang dibuat harus memiliki ciri khas yang berbeda dengan pesaing. Sebagai contoh usaha mikro kuliner dapat mengganti bahan baku yang digunakan dengan bahan lain yang lebih berkualitas. Bahan baku tepung terigu dan tepung beras yang biasa digunakan diganti dengan tepung mocaf.

Tepung mocaf merupakan tepung yang berasal dari singkong kemudian difermentasi sehingga menjadi tepung mocaf. Mocaf berasal dari *Modified Cassava Flour* atau modifikasi tepung ketela pohon. Tepung ini merupakan hasil olahan singkong yang diproses dengan memodifikasi sel singkong melalui fermentasi yang melibatkan mikroba. Tepung ini sebagai salah satu alternatif pengganti terigu ataupun tepung beras. Kedua bahan ini yaitu beras dan gandum merupakan salah satu komoditi impor yang harus dibayar dengan valuta asing sehingga sangat mempengaruhi neraca perdagangan Indonesia.

Pemda Depok memiliki program diversifikasi pangan melalui program One Day No Rice, dimana setiap hari selasa diharapkan penduduk Depok mengganti makanan pokok dengan makanan alternatif. Program ini dilaksanakan pada kepemimpinan Wali kota Bapak Nur Mahmudi. Walaupun pada saat ini, dikepemimpinan Wali kota yang baru yaitu bapak M. Idris, program ini tidak terdengar lagi, diversifikasi pangan tetap memberikan banyak hal yang positif. Mocaf dapat digunakan sebagai makanan alternatif. Disamping bukan produk impor, mocaf juga sangat aman untuk dikonsumsi oleh penderita Autis dan orang yang memiliki kolesterol tinggi dan penyakit diabetes. Disamping itu tepung mocaf merupakan produk pangan yang dihasilkan oleh negara Indonesia. Dengan menggantikan penggunaan tepung terigu, maka negara dapat menghemat devisa.

Kelebihan mocaf dapat digunakan sebagai alat untuk memperkenalkan produk itu pada masyarakat. Sampai saat ini belum banyak masyarakat Depok mengenal tepung mocaf. Hanya saja dengan pengolahan yang baik, ternyata tepung ini memiliki rasa yang sama enak dengan tepung terigu. Hal ini dapat dibuktikan ketika Tim Pengabdian melakukan uji coba terhadap rasa pada brownis kukus dari tepung mocaf, tidak ada yang menyadari bahwa makanan ini terbuat dari tepung mocaf. Makanan berbahan baku tepung mocaf, diharapkan dapat menjadi makanan khas kota Depok, sebagaimana Kota Bogor yang sekarang tidak saja dikenal sebagai kota hujan tetapi sudah memiliki ikon makanan khas yaitu bolu lapis talas.



Gambar 2: Tes Rasa Makanan Berbahan Dasar Tepung Mocaf



Gambar 3: Pendampingan Pembuatan Makanan Berbahan Mocaf



Gambar 4: Brounis Kukus Mocaf



Gambar 5: Pastel dan Nugget Mocaf

Cara kedua adalah diversifikasi pasar.

Usaha mikro kuliner di Desa Pasir Putih kecamatan Sawangan ini, memiliki daerah pemasaran yang sangat terbatas. Untuk memperluas pasar, maka usaha mikro harus mencari pasar baru di luar kecamatan Sawangan. Pangsa pasar untuk kelas menengah atas merupakan pangsa pasar yang sangat potensial. Kelompok kelas menengah biasanya tidak terlalu terpaku pada harga, tetapi lebih memilih produk dengan kualitas premium. Tingkat kesadaran terhadap pola hidup sehat juga sudah dipahami, sehingga akan lebih mudah menjual produk berbahan dasar tepung mocaf ini. Untuk menjual dan memperkenalkan aneka kue berbahan dasar tepung mocaf, usaha mikro dapat mempergunakan sarana bazar dan pameran UKM yang diselenggarakan oleh Pemda Depok serta menggunakan teknologi internet yaitu dengan melakukan penjualan secara daring. Penjualan secara daring, dapat menjangkau daerah-daerah di luar kecamatan Sawangan. Apalagi kemudahan

transportasi pada saat ini sangat mendukung cara penjualan seperti ini.

Diversifikasi produk dan diversifikasi pasar membutuhkan tambahan modal yang memang selalu menjadi kendala bagi usaha mikro. Pengajuan kredit melalui bank akan sulit terpenuhi karena berbagai persyaratan yang tidak dimiliki oleh usaha mikro. Mengatasi masalah tambahan modal dapat saja diatasi dengan membentuk kelompok usaha mikro. Beberapa usaha mikro yang sudah ada dapat melebur menjadi satu kelompok. Penggabungan usaha mikro diharapkan membuat usaha ini menjadi lebih kuat baik dari pendanaan maupun ketrampilan yang dimiliki.

4. KESIMPULAN

Pemberdayaan usaha mikro yang bergerak dalam bisnis jajanan tradisional, dapat dikembangkan dengan 2 cara. Yang pertama dengan menggunakan diversifikasi produk yaitu membuat produk dengan bahan yang berbeda

dengan yang digunakan selama ini, yaitu mengganti tepung terigu dengan tepung mocaf, sehingga memiliki ciri khas yang menjadi pembeda dengan bisnis usaha mikro di tempat lain. Yang kedua adalah dengan diversifikasi pasar, yaitu menjual produk baru tersebut pada pasar yang berbeda dari pangsa pasar yang dimiliki selama ini. Usaha mikro ini dapat mencari pangsa pasar menengah atas yang lebih mengutamakan kualitas dari pada harga. Usaha mikro ini dapat menggunakan pemasaran dengan mengikuti bazar/pameran dan memanfaatkan teknologi internet melalui penjualan secara daring.

5. SARAN

Diperlukan dukungan dari Pemda Depok, untuk menjamin keberadaan bahan baku tepung mocaf di Pasar dan pelatihan penjualan secara daring bagi usaha mikro yang belum melakukan penjualan secara daring.

Membentuk kelompok usaha mikro dengan melebur usaha mikro yang ada menjadi satu kelompok. Pembentukan kelompok usaha mikro diharapkan dapat mengatasi masalah pendanaan dan memperkuat ketrampilan teknik maupun manajemen dan pemasaran usaha mikro.

UCAPAN TERIMA KASIH

Kami haturkan kepada Ibu Rofiatin Hasan selaku koordinator ibu-ibu pelaku Usaha Mikro Desa Pasir Putih Sawangan Depok, atas kesediaannya berpartisipasi dalam kegiatan pegabdian masyarakat, semoga dengan kegiatan ini tujuan kita untuk meningkatkan perekonomian masyarakat di desa ini dapat tercapai.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Kotler, Philip, 2007, *Manajemen Pemasaran: Analisis, Perencanaan, Implementasi dan Pengendalian*, Edisi sembilan, Salemba Empat, Prentice Hall
- [2] Portal Resmi Pemerintah Kota Depok, <http://w.w.w.depok.go.id>, juli 2015
- [3] Depok Subur Bagi Pertumbuhan UKM: <http://economy.okezone.com>, 13 mei 2013
- [4] Ekonomi Indonesia Harus di Bangun dari Bawah: <http://eksi.sindonews.com>, 19 Maret 2016
- [5] Ini Cara UKM Agar Bisa Naik Kelas di Era MEA: <http://www.republika.co.id/berita/ekonomi/makro>, 07 April 2015