

IMPLEMENTASI MESIN PENCETAK ADONAN SKALA INDUSTRI DAN MANAJEMEN USAHA PRODUKSI LADRANG DI UMKM RATU MANIS

**Harliwanti Prisilia¹, Oktavima Wisdaningrum²
Herdiana Dyah Susanti³**

¹Program Studi Teknik Industri Universitas 17 Agustus 1945
Banyuwangi; Jalan Adi Sucipto No. 26 Kabupaten Banyuwangi

²Program Studi Manajemen Universitas 17 Agustus 1945 Banyuwangi;
Jalan Adi Sucipto No. 26 Kabupaten Banyuwangi, (0333) 411248

³Prodi Teknik Industri Universitas 17 Agustus 1945 Banyuwangi; Jalan
Adi Sucipto No. 26 Kabupaten Banyuwangi, (0333) 411248

¹harliwanti@yahoo.com, ²oktavimawati@yahoo.com,

³herdianadidin@untag-banyuwangi.ac.id

Abstract

One of the MSMEs that take advantage of the typical food of Banyuwangi Regency is the Ratu Manis UMKM which produces salted egg ladrang and tempong ladrang. In the printing process, ladrang still uses household-scale prints with very limited capacities and often the prints are damaged when used because they are over capacity. When the demand increases, the number of broken molds in a month can be as many as 8 molds and 30kg orders cannot be fulfilled. Ladrang produced by Ratu Manis UMKM has non-uniform shape and thickness. Some are flat and some are fat, because the molding process uses household scale molds with limited capacity so that the quality and productivity are low, which often suffer damage to the teeth of the mold. So it takes a thinning machine and industrial-scale dough molding so that the resulting ladrang is smooth and of good quality. To overcome the problems faced by Ratu Manis UMKM, the stages carried out include: training and coaching, strengthening technology through appropriate technology innovation, monitoring and evaluation. The results obtained from this PKM activity were the facilitation of ladrang dough thinning and molding machines, increased production capacity from 20 kg per day to 40 kg per day, the resulting defective products were reduced by 2% of total production.

Keywords: appropriate technology, Pastries, quality management, marketing

Abstrak

Salah satu UMKM yang memanfaatkan makanan khas Kabupaten Banyuwangi adalah UMKM Ratu Manis yang memproduksi ladrang telur asin dan ladrang tempong. Dalam proses pencetakan ladrang masih menggunakan cetakan skala rumah tangga dengan kapasitas yang sangat terbatas dan seringkali cetakan rusak pada saat digunakan karena melebihi kapasitas.

Pada saat permintaan meningkat, cetakan yang rusak dalam sebulan bisa sebanyak 8 cetakan dan 30kg pesanan tidak bisa dipenuhi. Ladrang yang dihasilkan UMKM Ratu manis memiliki bentuk, dan ketebalan yang tidak seragam. Ada yang pipih dan ada yang gemuk, karena dalam proses pembentukannya menggunakan cetakan skala rumah tangga dengan kapasitas yang terbatas sehingga kualitas dan produktivitasnya rendah yang sering mengalami kerusakan pada gigi cetakannya. Sehingga dibutuhkan mesin penipis dan cetak adonan skala industri supaya ladrang yang dihasilkan halus dan dengan kualitas yang bagus. Untuk mengatasi permasalahan yang dihadapi UMKM Ratu Manis tahapan yang dilakukan meliputi: pelatihan dan pembinaan, penguatan teknologi melalui inovasi teknologi tepat guna, monitoring dan evaluasi. Hasil yang didapatkan dari kegiatan PKM ini adalah fasilitasi mesin penipis dan cetak adonan ladrang, peningkatan kapasitas produksi dari 20 kg per hari menjadi 40 kg per hari, produk cacat yang dihasilkan berkurang hingga 2% dari total produksi.

Kata kunci Mesin Pencetak dan penipis adonan, Kualitas, Pemasaran

PENDAHULUAN

Kabupaten Banyuwangi mempunyai banyak UMKM yang memanfaatkan ciri khas Kabupaten banyuwangi salah satunya adalah produk makanan khas Kabupaten Banyuwangi yaitu nasi tempong. Salah satu UMKM yang memanfaatkan makanan khas Kabupaten Banyuwangi adalah UMKM Ratu Manis yang memproduksi ladrang telur asin dan ladrang tempong.

Produk ladrang telur asin dan ladrang tempong diproduksi oleh UMKM Ratu manis yang berdiri mulai tahun 2016 oleh Ibu Sismarsiana. Pada awalnya ladrang yang diproduksi oleh bu Sismarsiana hanya yang original, dengan semakin banyaknya permintaan, maka ditambah variasi rasa telur asin dan tempong. Tempong merupakan makanan khas Banyuwangi yaitu nasi tempong yang terkenal dengan rasa yang sangat pedas sehingga seperti ditampar. Adapun produk ladrang dapat dilihat pada gambar 1.



Gambar 1. Produk Ladrang Telur Asin dan Ladrang Tempong UMKM Ratu Manis

Pada tahun 2017, melalui asosiasi makanan dan minuman (UMAMI), UMKM Ratu manis banyak mengikuti pameran yang diadakan di setiap Banyuwangi festival. Dari kegiatan pameran tersebut, UMKM Ratu manis banyak mendapat pelanggan baik dari dalam kabupaten maupun diluar Kabupaten Banyuwangi. Pada awalnya permintaan ladrang hanya 2 kg perhari setiap produknya. Karena rasa yang enak dan digemari masyarakat, maka permintaan ladrang semakin meningkat. Saat ini UMKM Ratu manis memproduksi 20 kg ladrang setiap harinya.

Salah satu keunikan ladrang telur asin, dan tempong yang diproduksi oleh ibu sismarsiana adalah bentuknya yang lebar dan panjang-panjang dan lebih besar dibanding produk ladrang lainnya, serta rasa yang lebih enak. Bu Sismarsiana mengatakan bahwa, “Dalam proses pencetakan ladrang masih menggunakan cetakan skala rumah tangga dengan kapasitas yang sangat terbatas dan seringkali cetakan rusak pada saat digunakan karena melebihi kapasitas. Pada saat permintaan meningkat, cetakan yang rusak dalam sebulan bisa sebanyak 8 cetakan. Untuk digunakan mencetak lagi cetakan harus dibubut dan kalau sudah diperbaiki pemakaian harus lebih hati-hati dan tidak bisa maksimal.” Adapun bagian gigi cetakan yang sering rusak dapat dilihat pada gambar 2. Dan cetakan yang rusak dapat dilihat pada gambar 3.



Gambar 2. Gigi Cetakan yang sering Rusak, Gambar 3. Cetakan yang Gigi Cetakannya Rusak

Ladrang yang dihasilkan UMKM Ratu manis memiliki bentuk, dan ketebalan yang tidak seragam. Ada yang pipih dan ada yang gemuk, karena dalam proses pembentukannya menggunakan cetakan skala rumah tangga dengan kapasitas yang terbatas sehingga kualitas dan produktivitasnya rendah yang sering mengalami kerusakan pada gigi cetakannya. Adonan ladrang dicetak sebanyak 2 kali yang pertama dipipihkan, dan kemudian dicetak panjang-panjang baru kemudian dipotong sesuai ukuran ladrang. Dalam satu hari satu cetakan hanya mampu digunakan untuk memproduksi 4 kg ladrang dan cetakan akan rusak jika melebihi kapasitas sehingga UMKM ratu manis kesulitan dalam memenuhi permintaan yang semakin meningkat. Proses pencetakan ladrang dapat dilihat pada gambar 4 dan untuk produk ladrang yang tidak seragam dapat dilihat pada gambar 5.

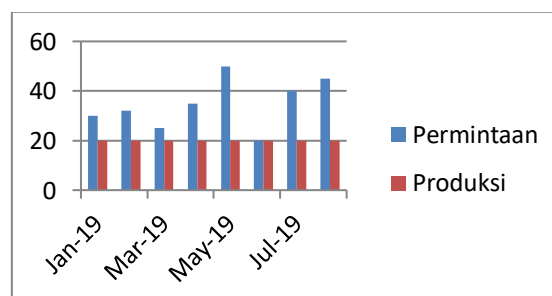


Gambar 4. Proses Pencetakan Ladrang dengan Menggunakan Alat Cetak Kapasitas Rumah Tangga



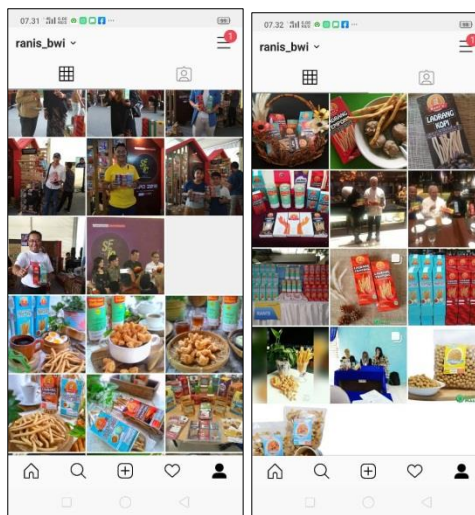
Gambar 5. Produk Ladrang dengan Hasil yang Kurang Maksimal dan kasar

UMKM Ratu Manis mencetak adonan ladrang telur asin dan tempung menggunakan cetakan skala rumah tangga dengan kapasitas yang sangat terbatas. Pada saat banyak pesanan dari pelanggan, UMKM Ratu Manis harus menunda waktu pengiriman dan bahkan menolak pesanan, apabila dipaksakan maka alat cetak skala rumah tangga yang digunakan akan mengalami kerusakan. Pemesanan ladrang telur asin maupun tempung bisa sampai 50kg sehari, sehingga ada sekitar 30 kg yang tidak bisa terpenuhi. Adapun selisih data produksi dan permintaan ladrang tempung dan telur asin dapat dilihat pada gambar 6. Penambahan tenaga kerja dan perbaikan alat pencetak yang terus-menerus akan menambah biaya produksi ladrang. UMKM Ratu Manis tetap menjual ladrang yang dihasilkan meskipun dengan bentuk yang tidak seragam untuk meminimalkan kerugian, sehingga banyak konsumen yang mengeluh tentang kualitas ladrang UMKM Ratu manis padahal kepuasan dan loyalitas konsumen dipengaruhi oleh kualitas produk yang dihasilkan (Hermawan, 2011). Sehingga perlu dilakukan perbaikan kualitas pada produk ladrang telur asin dan ladrang tempung di UMKM Ratu Manis dengan fasilitasi mesin penipis dan pencetak adonan ladrang skala industri supaya dapat memproduksi 50 kg ladrang telur asin dan tempung untuk memenuhi permintaan konsumen. Selain itu dengan fasilitasi mesin penipis dan pencetak adonan ladrang skala industri dapat mengurangi biaya produksi karena dengan jumlah karyawan yang tetap, tetapi jumlah ladrang yang diproduksi meningkat hingga 50 kg sehari. Dengan efisiensi tersebut diharapkan menambah keuntungan UMKM Ratu manis dari Rp. 500.000,- menjadi Rp. 1.000.000,- per hari.



Gambar 6. Selisih Jumlah Permintaan dan Produksi Ladrang

Selama ini produk yang dihasilkan oleh UMKM Ratu Manis hanya dipasarkan melalui pameran yang dijaga sendiri oleh Ibu Sismarsiana dan secara online hanya melalui Instagram. Akun Instagram untuk pemasaran produk ladrang tidak pernah diupdate (Gambar 7). Jumlah penjualan secara online tidak ada setiap harinya. Untuk mengembangkan jejaring pemasaran dan memperbaiki sistem pemasaran di UMKM Ratu Manis perlu dikembangkan digital marketing supaya dapat bertahan di era digital (Maulana, 2017). Teknologi digital membuat UMKM dapat memasarkan produknya secara online dan dapat melakukan pembayaran melalui sistem perbankan secara online juga. Oleh karena itu diperlukan fasilitasi website untuk memasarkan produk yang dihasilkan UMKM Ratu Manis dan diperlukan pembuatan sistem pemasaran online, pelatihan dan pendampingan digital marketing bagi UMKM Ratu Manis untuk meningkatkan jumlah pemasaran online dari 0 kotak menjadi 100 kg sebulan.



Gambar 7. Instagram Pemasaran produk UMKM Ratu Manis

UMKM Ratu Manis juga memasarkan produknya dengan seadanya, kemasan. Logo serta merek dibuat seadanya tanpa memperhatikan bagaimana mempengaruhi keputusan pembelian konsumen melalui brand image (Soin dkk, 2017). Oleh karena itu diperlukan pemahaman kepada UMKM Ratu Manis tentang bagaimana membangun brand image untuk dapat menguasai pasar dan dapat melakukan berbagai strategi pemasaran (Rangkuti, 2008). Oleh karena itu diperlukan inovasi teknologi sesuai kebutuhan UMKM Ratu Manis untuk meningkatkan kualitas produksi, kapasitas produksi, pemenuhan permintaan konsumen, dan peningkatan keuntungan dengan mesin penipis dan pencetak adonan skala industri. Untuk menghadapi era digital, perlu perancangan sistem pemasaran online untuk menambah jumlah penjualan melalui e-commerce dengan fasilitasi website pemasaran produk, pelatihan dan pendampingan digital marketing.

METODE PELAKSANAAN

Metode pelaksanaan yang telah dilakukan dalam Program Kemitraan Masyarakat di UMKM Ratu Manis adalah:

1. Fasilitasi mesin penipis dan pencetak adonan skala industri, Uji Kinerja mesin, pelatihan pengoperasian mesin, pelatihan perawatan mesin
2. Pelatihan manajemen kualitas produksi
3. Pelatihan manajemen pemasaran
4. Pelatihan branding
5. Pelatihan digital marketing

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan kegiatan yang telah dilakukan dalam Program Kemitraan Masyarakat di UMKM Ratu Manis adalah:

Fasilitasi Mesin Penipis dan Pencetak Adonan Skala Industri

Uji Kinerja mesin, pelatihan pengoperasian mesin, pelatihan perawatan mesin. Untuk mengurangi produk cacat dan meningkatkan kapasitas produksi maka UMKM Ratu manis perlu difasilitasi dengan mesin penipis dan pencetak adonan skala industri. Fasilitasi mesin penipis dan pencetak adonan dilakukan pada tanggal 22 Juli 2020. Pada saat fasilitasi mesin penipis dan pencetak adonan ldrang sekaligus dilakukan uji kinerja, pelatihan pengoperasian mesin dan pelatihan perawatan mesin (Gambar 8)



Gambar 8. Fasilitasi Mesin Penipis dan Pencetak Adonan Ldrang

Pelatihan Manajemen Kualitas Produksi

Setelah UMKM Ratu Manis dapat mengoperasikan mesin penipis dan pencetak adonan ldrang, dilakukan pelatihan manajemen kualitas produksi untuk mengontrol proses pembuatan ladarang supaya dapat mencegah terjadinya cacat produk dengan menggunakan seven tools. Pelatihan manajemen kualitas produksi dilaksanakan pada tanggal 23 juli 2020 di UMKM Ratu Manis dengan narasumber ibu Dr. Herdiana Dyah susanti, M.T. (Gambar 9)



Gambar 9. Pelatihan Manajemen Kualitas Produksi

Pelatihan Manajemen Pemasaran

Setelah produk yang dihasilkan UMKM Ratu Manis mempunyai kualitas yang bagus, langkah selanjutnya dilakukan pelatihan manajemen pemasaran untuk mencari strategi pemasaran produk ladrang yang paling tepat. Pelatihan manajemen pemasaran dilakukan pada tanggal 30 Juli 2020 di UMKM Ratu Manis dengan narasumber ibu Dr. Herdiana Dyah susanti, M.T. (Gambar 10)



Gambar 10. Pelatihan manajemen pemasaran

Pelatihan Branding

Untuk meningkatkan loyalitas pelanggan UMKM Ratu Manis maka perlu dibuat strategi branding yang tepat untuk UMKM Ratu Manis bagaimana konsistensi logo yang harus ada setiap kemasan produk yang dihasilkan UMKM Ratu Manis dan tagline UMKM Ratu Manis. Pelatihan branding dilakukan pada tanggal 6 Agustus 2020 di UMKM Ratu Manis dengan narasumber Moh. Fahrurrozi, S.Th.I., M.PSDM. (Gambar 11)



Gambar 11. Pelatihan Branding

Pelatihan Digital Marketing

Setelah pelatihan manajemen pemasaran dan pelatihan branding, untuk meningkatkan penjualan dimasa pandemi Covid-19 perlu dilakukan pelatihan pemasaran melalui e-commerce. Pelatihan digital marketing dilakukan pada tanggal 13 Agustus 2020 UMKM Ratu Manis dengan narasumber Moh. Fahrurrozi, S.Th.I., M.PSDM. (Gambar 12)



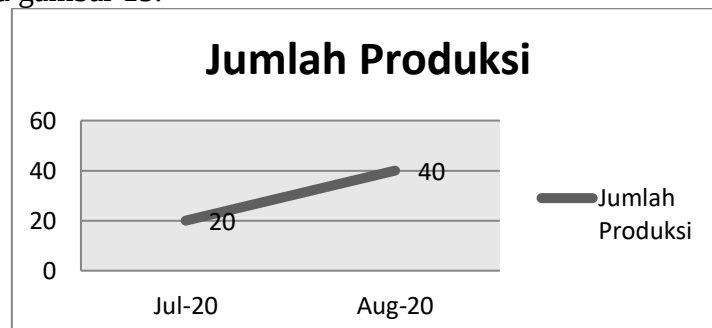
Gambar 12. Pelatihan digital marketing

Output yang dicapai pada Program Kemitraan Masyarakat di UMKM Ratu Manis ini adalah:

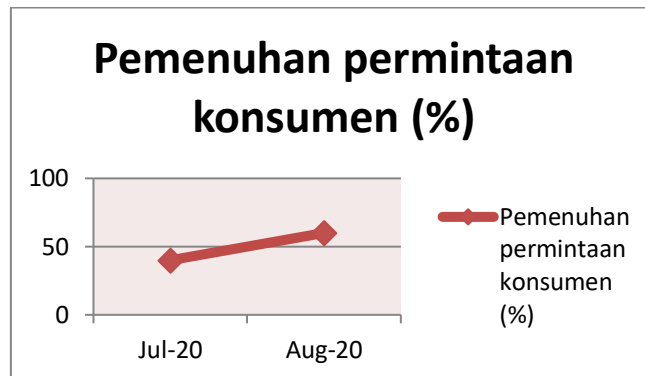
1. Mesin penipis dan cetak adonan ladrang
2. Peningkatan kapasitas produksi Ladrang dari 20 kg menjadi 40 kg sehari,
3. Pemenuhan permintaan konsumen hingga 100%,
4. Peningkatan keuntungan mitra dari Rp. 500.000,- menjadi Rp. 1.000.000,-per hari

Dampak Ekonomi dan Sosial

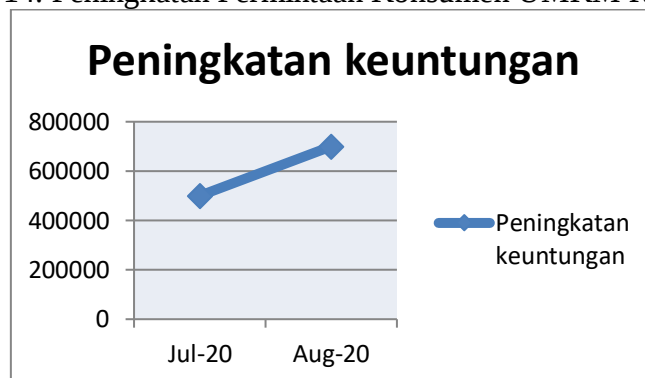
Sebelum fasilitasi mesin penipis dan cetak adonan ladrang, UMKM Ratu Manis hanya bisa memproduksi 20 kg ladrang setiap harinya dan belum dapat memenuhi permintaan konsumen. Setelah fasilitasi mesin penipis dan cetak adonan ladrang jumlah produksi UMKM Ratu manis meningkat dua kali lipat per hari. Adapun grafik peningkatan kapasitas produksi UMKM Ratu Manis dapat dilihat pada gambar 13, pemenuhan kebutuhan konsumen gambar 14, dan peningkatan keuntungan pada gambar 15.



Gambar 13. Peningkatan jumlah produksi UMKM Ratu Manis

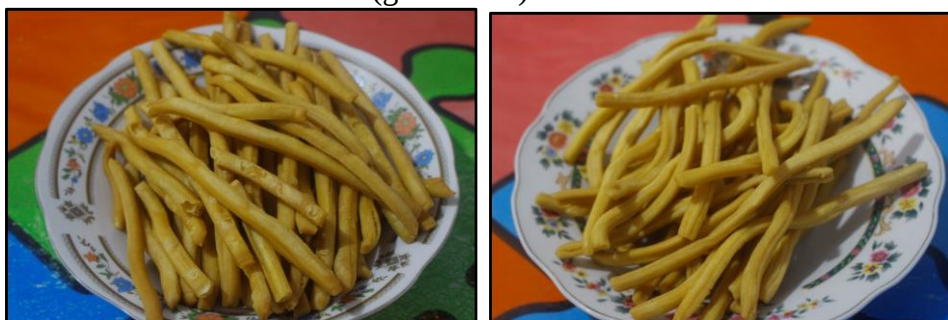


Gambar 14. Peningkatan Permintaan Konsumen UMKM Ratu Manis



Gambar 8. Peningkatan keuntungan UMKM Ratu Manis

Selain peningkatan kapasitas produksi, kualitas produk yang dihasilkan UMKM Ratu Manis meningkat. Jumlah produk cacat yang dihasilkan berkurang hingga 2% dan dapat meningkatkan keuntungan UMKM Ratu Manis. Dengan menggunakan mesin penipis dan cetak adonan ladrang, ladrang yang dihasilkan lebih halus dan tidak mudah hancur (gambar 16).



Gambar 16. Produk Ladrang Menggunakan Mesin Penipis Dan Cetak Manual Manual

Adapun dokumentasi kegiatan dipublikasikan pada Radar Banyuwangi pada tanggal 14 Agustus 2020 dapat dilihat pada gambar 17 dan tautan <https://radarbanyuwangi.jawapos.com/read/2020/08/14/209082/untag-1945-banyuwangi-tingkatkan-daya-saing-umkm>



Gambar 9. Publikasi Media Massa

Kontribusi Mitra Terhadap Pelaksanaan

Kontribusi mitra terhadap pelaksanaan Program Kemitraan Masyarakat yaitu:

1. Menyediakan lokasi untuk kegiatan mulai dari fasilitasi mesin sampai kegiatan pelatihan
2. Menyediakan bahan baku pada saat uji kerja mesin penipis dan cetak adonan ladrang
3. Melakukan proses produksi dan menyediakan produk pada saat pelatihan
4. Menyediakan sumber daya manusia yang merupakan karyawan di UMKM Ratu Manis pada saat pelatihan
5. Penambahan daya listrik di lokasi produksi

Faktor yang Mendukung

Penerapan era new normal untuk sektor pariwisata di Kabupaten Banyuwangi, sehingga sudah mulai ada wisatawan yang berkunjung di Banyuwangi dan permintaan dari toko oleh-oleh di luar Kabupaten Banyuwangi sudah mulai ada meskipun tidak sebanyak sebelum pandemi Covid-19.

SIMPULAN DAN SARAN

SIMPULAN

Kesimpulan dari Program Kemitraan Masyarakat di UMKM Ratu Manis ini adalah:

1. Fasilitasi mesin penipisan dan cetak adonan ladrang dapat meningkatkan kapasitas produksi dari 20 kg menjadi 100 kg per hari
2. Fasilitasi mesin penipisan dan cetak adonan ladrang dapat meningkatkan prosentase pemenuhan kebutuhan konsumen menjadi 100%
3. Fasilitasi mesin penipisan dan cetak adonan ladrang dapat meningkatkan keuntungan UMKM Ratu Manis dari Rp. 500.000,- menjadi Rp. 1.000.000,- per hari.

SARAN

Saran dapat berupa masukan bagi peneliti berikutnya, dapat pula rekomendasi implikatif dari temuan penelitian.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapkan terima kasih kepada beberapa pihak antara lain :

- a. Deputi Bidang Penguatan Riset dan pengembangan Kementerian Riset dan Teknologi/Badan Riset dan Inovasi Nasional dalam kegiatan Program Kemitraan Masyarakat tahun 2020.
- b. Pusat Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat Universitas 17 Agustus 1945 Banyuwangi yang telah bekerjasama dalam pelaksanaan kegiatan ini.
- c. UMKM Ratu Manis yang turut berkontribusi dalam kegiatan pengabdian ini sehingga kegiatan yang direncanakan dapat dilaksanakan dengan baik.
- d. Beberapa pihak yang tidak bisa kami sebutkan satu-persatu yang telah berkontribusi dalam kegiatan ini.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Hermawan, Budi. 2011. Pengaruh Kualitas Produk Terhadap Kepuasan, Reputasi Merek Dan Loyalitas Konsumen Jamu Tolak Angin PT. Sido Muncul. *Jurnal Manajemen Teori dan Terapan* 4 (2) : 9-17
- [2] Maulana, Y. 2017, <http://swa.co.id/swa/csr-corner/>. Retrieved 2 17, 2017, from <http://swa.co.id/>: <http://swa.co.id/swa/csrcorner/yuswohady-ukmharusmanfaatkan-perkembangan-digital>;
- [3] Soim, A. Suharyono. Abdillah Y. 2016. Pengaruh Barnd Image terhadap keputusan pembelian. *Jurnal Administrasi Bisnis* 35 (1):146-153
- [4] Rangkuti, Freddy. 2004. *The Power of Brand*, Gramedia Pustaka Utama, Jakarta