

KEGIATAN KKN-PPM

PENGUATAN *HOME INDUSTRY* MENUJU KESEJAHTERAAN MASYARAKAT  
DESA SUMBERGIRI MADANI

Triatmanto<sup>1)</sup>, Bada Haryadi<sup>2)</sup>

<sup>1)</sup> FMIPA Universitas Negeri Yogyakarta  
email: [tribiola@yahoo.com](mailto:tribiola@yahoo.com); [tribiola18@gmail.com](mailto:tribiola18@gmail.com)

<sup>2)</sup> FT Universitas Negeri Yogyakarta  
email: [badaharyadi@yahoo.com](mailto:badaharyadi@yahoo.com)

Abstract

*This community service activities directed at 1 ) Training use of appropriate technology to increase the value -added products in Sumbergiri home industry , 2 ) Encourage the establishment of organizational actors in the form of home industry Business Group ( KUB ) in order to improve banking access , quality products , and stabilization of the price of the product, 3 ) conduct training of information technology-based marketing , for members of KUB . Activities carried out in 6 stages: 1. socialization KKN-PPM to partner institutions Phase, 2. identification and clarification of potential Phase, include a) Identification and verification of the potential and the problems faced by the people particularly the perpetrators of home industry, b ) identification and clarification conducted in-depth interviews, c ) Documentation , d) Analyze the data on identification and clarification critical used as a guide to develop programs KKN - PPM , 3 in the form of focus group discussions focus group discussion by mapping potential, determine priorities, and determine the solution. 4. Phase motivation through training activities phase 5. mentoring and coaching Phase, and 6. Monitoring and evaluation phase . Results of community service activities in the village Sumbergiri , District Ponjong , Gunungkidul are: 1 . Harnessing the local potential resources for families income generating, 2. Improving the quality and kinds of processed food products based on local potential, 3. Organize themselves into groups of business, resulting in synergy, 4. Accessing bank funding, 5. Following the forum for the promotion and exhibitions for their business products.*

*Keywords: home industry, Business Group (KUB), welfare*

## I. PENDAHULUAN

Dari hasil KKN PPM tahun 2013, di Desa Sumbergiri, telah berhasil diidentifikasi dan didampingi berbagai industri rumah tangga. Terdapat lebih dari 7 kelompok industri rumah tangga yang aktivitasnya dapat menopang penghasilan dan kebutuhan rumah tangga. Dari hasil pendampingan diketahui bahwa:

1. Kemampuan wirausaha yang masih rendah.

Pelaku industri rumah tangga kebanyakan adalah ibu-ibu yang belum pernah mendapatkan pelatihan tentang kewirausahaan. Usaha yang dilakukan terbatas pada untuk mengisi waktu luang. Usaha dilakukan dengan tidak memiliki perencanaan, sistem pembukuan, dan evaluasi secara periodik. Usaha dilakukan dengan menggabungkan aktifitas rumah tangga dengan aktivitas usaha. Sering muncul kerancuan antara kegiatan usaha dan kegiatan rumah tangga. Hal ini menyebabkan usaha menjadi tidak dapat berkembang, karena tidak diketahui efektifitas usahanya.

2. Proses produksi masih tradisional

Dalam proses produksi, pelaku usaha belum menerapkan *good manufacturing product*. Proses produksi mulai pemilihan bahan, penanganan bahan, pengolahan, pengemasan hingga penyimpanan belum menggunakan standar proses produksi yang baik dan sehat. Pemilihan bahan masih dicampur untuk semua jenis bahan. Tidak ada proses seleksi kualitas bahan yang akan digunakan untuk bahan produksi. Bila dilakukan proses seleksi, hasil

produksi pasti akan memiliki kualitas produksi yang baik.

3. Belum semua produk bersertifikat Industri Rumah Tangga (IRT).

Sertifikasi produk rumah tangga merupakan bagian dari peningkatan kualitas produk. Produk industri rumah tangga yang telah memiliki P-IRT memiliki jaminan kualitas yang lebih tinggi, sehingga pemasarannya dapat lebih luas meningkatkan nilai jualnya meningkat.

4. Teknologi kemasan manual.

Kemasan merupakan tampilan yang pertama kali dilihat oleh konsumen. Kemasan yang menarik atau "*catching eye*" akan mendapat perhatian lebih oleh konsumen dan pembelinya. Selain itu, kemasan juga menjamin keamanan dan kesehatan produk. Dengan kemasan yang meyakinkan konsumen bahwa produk industri makanan rumah tangga tersebut aman dan sehat, akan meyakinkan konsumen untuk membelinya. Oleh karena itu, kemasan harus menarik, sehat, dan aman.

5. Organisasi/kelompok usaha belum optimal.

Usaha rumah tangga umumnya merupakan usaha keluarga yang belum memiliki jaringan usaha dengan industri rumah tangga lain, sehingga sifatnya sangat soliter. Hal ini biasanya berakibat pada tidak adanya pengendalian harga dan mendorong terjadi persaingan usaha yang merugikan usaha rumah tangga itu sendiri. Organisasi dalam industri

rumah tangga, selain untuk menghindari persaingan usaha yang tidak sehat, dapat dimanfaatkan sebagai ajang pertemuan dan saling membantu untuk meningkatkan kualitas usahanya. Koperasi atau organisasi prakoperasi, juga bermanfaat bila industri rumah tangga tersebut akan mengakses modal dari perbankan.

6. Pemasaran masih terbatas pada pesanan.

Pemasaran merupakan bagian penting dari industri apapun. Produk yang baik dan berkualitas, tanpa didukung pemasaran yang efektif dan efisien, akan menyebabkan industri tersebut tidak berkembang dan akhirnya mati. Oleh karena itu, pemasaran harus mendapatkan perhatian yang serius. Pemasaran yang masih tradisional perlu diperkuat dengan jaringan pemasaran yang lebih luas. Perluasan jaringan pemasaran, dapat dilakukan secara langsung melalui pameran-pameran atau melalui teknologi informasi. Selain itu belum tersedianya *shown room* bersama sebagai tempat pemasaran produk, juga merupakan salah satu kendala pemasaran produk *home industry*.

Oleh karena itu, dalam kegiatan KKN PPM ini kegiatan diarahkan pada 1) Pelatihan implementasi *good manufacturing product*, dalam proses produksi *home industry*. 2) Pelatihan pemanfaatan teknologi tepat guna untuk meningkatkan nilai tambah produk *home industry* di Sumbergiri, 3) Mendorong terbentuknya organisasi pelaku *home industry* dalam bentuk Kelompok Usaha Bersama (KUB) dalam rangka meningkatkan akses perbankan, kualitas produk, dan stabilisasi harga produk, 4) melakukan pelatihan pemasaran berbasis teknologi informasi, bagi anggota KUB. (5) Mendorong pelaku *home*

*industry* untuk mensertifikasikan produk *home industry*-nya.

Desa Sumbergiri merupakan salah satu desa di Kecamatan Ponjong, Gunungkidul, yang sebagian wilayahnya merupakan perbukitan kapur, sebagian lainnya merupakan lahan persawahan dan tegalan. Jumlah penduduk Desa Sumbergiri yaitu sebanyak 4.959 orang yang terdiri dari 2.454 orang laki-laki dan 2.505 orang perempuan dengan total kepala keluarga (KK) sebanyak 1268 KK. Pendidikan rata-rata masyarakat yaitu tamat SMA dan sederajat. Sebagian besar penduduk memiliki mata pencaharian sebagai petani dan buruh tani. Sebagian kecil mempunyai mata pencaharian sebagai PNS, perajin industri rumah tangga (*home industry*), pedagang keliling, peternak, montir, TNI/POLRI, pensiunan, pembantu rumah tangga, dan dukuh kampung terlatih.

## 2. Metode

Pelaksanaan KKN-PPM ini meliputi tahap-tahap:

1. Tahap Koordinasi tim KKN PPM dengan mitra dan pemerintah daerah.
2. Tahap identifikasi dan klarifikasi potensi, meliputi a) Identifikasi dan klarifikasi potensi dan permasalahan yang telah teridentifikasi pada KKN PPM sebelumnya. b) wawancara mendalam (*indepth interview*) untuk mendiskusikan langkah pendampingan yang akan dilakukan, c) Pendokumentasian, d) Menganalisis data hasil identifikasi dan klarifikasi secara kritis yang digunakan sebagai pedoman untuk menyusun program kegiatan KKN-PPM,
3. Tahap diskusi kelompok terarah dalam bentuk *focus group*

*discusstion* dengan memetakan potensi, menentukan skala prioritas, menentukan solusi.

4. Tahap pemberian motivasi dan peningkatan ketrampilan melalui kegiatan-kegiatan pelatihan
5. Tahap pendampingan dan pembinaan.
6. Tahap monitoring dan evaluasi

### 3. Hasil dan Pembahasan

Dari hasil identifikasi tersebut kemudian dilakukan pendekatan untuk dilakukan pendampingan dalam implementasi *good manufacturing product*, penguatan motivasi berwirausaha, pelatihan untuk meningkatkan kemampuan pelaku *home industry* dalam hal meningkatkan kualitas produknya dan pemberian bantuan alat produksi dan pengemasan untuk meningkatkan kualitas produknya.

Pelatihan-pelatihan yang sudah dilakukan adalah pelatihan kewirausahaan (*entrepreneurship*), pelatihan pengemasan produk (*Packaging*), dan pelatihan pemasaran. Selain itu, pelaku industri rumah tangga juga didorong untuk mendapatkan sertifikasi industri rumah tangga (P-IRT) untuk jaminan kualitas produknya. Dari hasil pendampingan dan pelatihan itu, tiga bentuk usaha telah mendapatkan P-IRT, yaitu usaha jamu *instant*, krecek singkong, dan ekstrak kulit manggis dengan merek SUPER XANTHONE. Khusus produk SUPER XANTHONE, telah diminati dan mendapat sambutan permintaan yang sangat bagus. Permintaan datang baik dari masyarakat sekitar, D.I Yogyakarta, maupun luar Yogyakarta seperti Surabaya, dan bahkan dari Kalimantan. Saat ini, omzet penjualan produk ekstrak kulit manggis telah mencapai 500 liter perbulan.

Beberapa kendala yang masih ditemukan adalah:

1. Pada usaha krecek singkong sering terjadi kelangkaan bahan baku karena musim. Pada musim kemarau, bahan baku melimpah, sedang pada musim penghujan bahan baku singkong sulit diperoleh. Langkah yang dilakukan adalah dengan mendatangkan bahan baku singkong dari luar daerah, dengan konsekuensi meningkatnya biaya produksi, sehingga keuntungan menjadi turun. Kedepan, perlu diupayakan sistem produksi singkong yang tidak tergantung musim, sehingga pasokan bahan baku tidak tergantung pada musim. Solusi lain yang dapat dilakukan adalah dengan menciptakan teknologi pengawetan produk krecek singkong secara sederhana, sehingga pada saat bahan baku singkong melimpah, pelaku usaha dapat memproduksi sebanyak-banyaknya dan dapat menyimpannya untuk memenuhi kebutuhan krecek singkong di musim hujan. Selain itu, teknik pengeringan yang asihj mengandalkan sinar matahari menyebabkan produksi krecek singkong masih tergantung pada musim. Pada musim kemarau, pengeringan krecek singkong tidak menjadi kendala, namun ketika musim hujan, produksi kadang harus berhenti karena tidak dapat mengeringkan secara baik. Telah dicoba pengeringan menggunakan oven, namun hasilnya tidak memuaskan. Krecek yang dikeringkan dengan oven hasilnya tidak renyah, dan banyak bagian krecek yang keras. Ke dapan, perlu dicarikan solusi pengeringan krecek singkong yang kualitas hasil pengeringannya mendekati pengeringan dengan sinar matahari. Proses penjemuran krecek singkong dilakukan di lapangan/pinggir jalan,

shingga sangat rentaan terhadap kontaminasi debu dan kotoran. Oleh karena itu, tim KKN PPM mendorong pelaku home industry untuk menggunakan alas dan tutup untuk menghindari kontaminasi debu selama penjemuran.

2. Persoalan yang ditemukan pada produk marning yang berbahan jagung, yang ditemukan pada KKN PPM sebelumnya, belum ditemukan solusinya. Butir jagung yang direbus, belum dapat mengembang sempurna, sehingga belum dapat menghasilkan produk marning yang renyah dan memiliki tampilan fisik lebih menarik. Kedepan masih diperlukan teknologi atau alat yang dapat merebus jagung hingga pecah dan mengembang.
3. Bahan baku jamu memiliki dua persoalan utama, yaitu kontinuitas produk bahan baku dan asal bahan baku. Pada musim kemarau, bahan baku jamu yang berupa empon-empon sangat banyak, namun pada musim penghujan sangat sulit diperoleh. Pelaku usaha jamu terpaksa harus mendatangkan bahan jamu dari daerah lain atau berhenti berproduksi. Hal ini sebenarnya dapat diselesaikan dengan memanfaatkan lahan di Sumbergiri yang masih sangat luas dengan tanaman bahan jamu, sehingga panen bahan jamu di musim kemarau, dapat memenuhi kebutuhan jamu di musim penghujan. Namun, dengan demikian, diperlukan teknologi pengawetan bahan baku jamu bila produk bahan jamu melimpah. Persoalan lain usaha jamu adalah kemasan yang masih sangat sederhana, sehingga tidak menarik dan kurang awet. Oleh karena itu, kegiatan KKN-PPM melakukan pelatihan pengemasan dan pemberian bantuan alat pengemas

yang lebih baik. Hasil akhir dari kegiatan ini, kemasan jamu menjadi lebih menarik dan produknya lebih awet.

4. Dalam produksi ekstrak kulit manggis, masih ditemukan endapan pada produk akhirnya. Adanya endapan memudahkan tumbuhnya jamur yang tidak dikehendaki, sehingga menurunkan nilai jual ekstrak kulit manggis. Adanya endapan juga mengurangi ketertarikan konsumen, karena konsumen menganggap endapan itu sebagai kotoran. Untuk menyelesaikan masalah itu, tim KKN-PPM merancang alat pengendap ekstrak kulit manggis dengan prinsip sentrifugasi dan gravitasi, sehingga ekstrak benar-benar dapat dibersihkan dari endapan.
5. Pada industri makanan berbasis gorengan, masih memiliki kendala dalam hal membersihkan minyak dari produk gorengannya (rempeyek, abon, kacang bawang, marning). Adanya minyak dalam produk makanan ini dapat menurunkan kualitas produk karena mudah tengik(basi), dan tampilannya tidak menarik bagi konsumen. Oleh karena itu dalam KKN-PPM ini tim mengusahakan *spiner* untuk menghilangkan/meniriskan minyak dari hasil gorengan. Dengan peniris/*spiner* hasil gorengan menjadi terbebas dari minyak, sehingga lebih awet dan menarik.
6. Selain itu kemasan produk gorengan juga masih sederhana sehingga makanan mudah melempem dan tidak menarik. Tim KKN-PPM memberikan pelatihan pengemasan dan bantuan alat pengemas di lima usaha *home industry*. Dengan pelatihan dan pemberian bantuan itu, kemasan produk *home industry* menjadi lebih menarik dan lebih

awet.

Untuk meningkatkan kualitas produk dan jaringan kerjasama, maka unit-unit *home industry* didorong untuk membentuk kelompok usaha bersama. Kegiatan ini didukung dan dipimpin oleh Kadus Payak, Kades Sumbergiri, dan Camat Ponjong. Keterlibatan *stakeholder* dalam kegiatan ini ternyata sangat efektif, sehingga pelaku *home industry* menyambut pengorganisasian ini dengan sangat antusias. Dalam waktu kurang dari dua bulan, telah terbentuk tiga Kelompok Usaha Bersama (KUB), dan akan diikuti dengan kelompok-kelompok yang lain.

KUB-KUB yang terbentuk bekerjasama dalam penentuan harga ke konsumen, organisasi penerimaan order, penyamaan kualitas produk, dan rintisan akses perbankan. Dengan terbentuknya kelompok-kelompok ini, maka tidak terjadi persaingan yang tidak sehat antar *home industry* yang mengarah pada penurunan harga jual produk. Selain itu, juga terjadi *sharing* pelanggan, terutama saat-saat permintaan produk sangat tinggi misalnya pada saat musim liburan, lebaran, atau pada saat adanya even-even pameran.

Tim KKN-PPM juga telah mengikutsertakan pelaku *home industry* ke berbagai pameran untuk memperluas jaringan pemasaran. Pameran yang telah dilakukan adalah:

1. Pameran Produk UKM di UIN Sunan Kalijaga, Yogyakarta tanggal 8 Oktober 2014,
2. Pameran Produk Posdaya dalam rangka Dies Natalis Uny ke 50 di LPPM UNY.

Dalam berbagai pameran itu, produk UKM dampingan tim KKN-PPM mendapat sambutan luar biasa, bahkan produk ekstrak kulit manggis, kehabisan stok karena semua produk yang di bawa ke pameran di UNY dan UIN

terjual habis, dan bahkan masih banyak yang memesan karena tidak kebagian.

#### 4. Kesimpulan

Dari hasil pengabdian dan pembahasan dapat disimpulkan bahwa Dengan kegiatan KKN PPM masyarakat Desa Sumbergiri, Kecamatan Ponjong, Gunungkidul dapat:

1. Meningkatkan kualitas produk *home industry* dengan implementasi *good manufacturing product*.
2. Meningkatkan jaminan produk *home industry* dengan tersertifikasinya beberapa produk *home industry*.
3. Mengorganisasi diri menjadi kelompok-kelompok usaha, sehingga terjadi sinergi.
4. Produk *home industry* dapat tersosialisai ke wilayah yang lebih luas, sehingga dapat memperluas pemasaran.

#### 5. Referensi

Andy Suwandy, (2013). *Produksi Ketela di Yogyakarta Meningkatkan Tajam*. Diakses dari <http://jawa.infogate.com> tanggal 22 April 2013.

Azman Latif. (2013). *Pabrik Tepung Tak Mampu Tampung Panenan Ketela Petani Gunungkidul*. Diunduh dari <http://www.antaranews.com/berita/357656> tanggal 11 Februari 2013

Ditlitabmas. (2013). Panduan Pelaksanaan Hibah Kuliah kerja Nyata-Pembelajaran Pemberdayaan Masyarakat (KKN-PPM). Jakarta: Ditlitabmas Dikjen Dikti Kemdikbud.

[http://www.waspada.co.id/index.php?option=com\\_content&view=article&id=53239:harga-jagung-pipilan-di-gunung-kidul-naik&catid=18:bisnis&Itemid=9](http://www.waspada.co.id/index.php?option=com_content&view=article&id=53239:harga-jagung-pipilan-di-gunung-kidul-naik&catid=18:bisnis&Itemid=9)  
5. Diakses tang-gal 9 Mei 2013.

Ife, J.W. (1997). *Community development*. Melbourne: Addison Wesley Longman.

Kenny, S. (1994). *Development communities for the future*. Melbourne: An International Thomson Publishing Company.

Masher, C. (1997). *Sustainable community development*. New York: St. Lucie Press.

Rubin, H.J. and Rubin, I.S. (1992). *Community organizing and development*. New York: Macmillan Publishing Company.