

PEMANFAATAN LIMBAH KULIT PISANG SEBAGAI BAHAN BAKU PEMBUATAN KERUPUK DI DESA BANGUNJAYA SUBANG

Vigory Gloriman Manalu ¹⁾, Faishal Rahimi ²⁾

^{1,2)} Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Kuningan

Jl. Cut Nyak Dhien No.36A, Cijoho, Kec. Kuningan, Kabupaten Kuningan, Jawa Barat 45513

¹⁾ Email: vigoryglo@uniku.ac.id

²⁾ Email: faishalrahimi@uniku.ac.id

INFO ARTIKEL

Riwayat Artikel :

Diterima : 23 November 2020

Disetujui : 29 Januari 2021

Kata Kunci :

CSF, Kerupuk Kulit Pisang, Kulit pisang, Bangunjaya, Subang .

ABSTRAK

Desa Bangunjaya adalah sebuah desa didaerah kecamatan Subang yang sebagian besar masyarakatnya bermata pencaharian bertani dan berkebun namun disamping pekerjaan tersebut masyarakat Desa Bangunjaya juga memiliki olahan makanan yang terbuat dari pisang dan diolah menjadi sale pisang. Sale pisang dan masyarakat Desa Bangunjaya tidak dapat dipisahkan keberadaanya. Manfaat dari pelaksanaan PKM pengabdian kepada masyarakat yang dilaksanakan di Desa Bangunjaya adalah agar dapat meningkatkan perekonomian yang ada pada desa tersebut dengan memanfaatkan potensi desa yang selama ini belum tergali oleh masyarakat Desa Bangunjaya. CSF adalah kumpulan analisa dari banyak proses-proses penentu keberhasilan. Hasil dari PKM ini adalah produk unggulan dari Desa Bangunjaya yang memanfaatkan limbah dari kulit pisang yaitu berupa kerupuk kulit pisang.

ARTICLE INFO

Article History :

Received : November 23, 2020

Accepted : January 29, 2021

Keywords:

CSF, Banana Peel Crackers, Banana Peel, Bangunjaya, Subang

ABSTRACT

Bangunjaya is a village in the Subang sub-district where most of the people are farming and gardening, but besides these jobs, the people of Bangunjaya also have processed food made from bananas and processed into Sale bananas (Sale Pisang). Sale bananas and the people of Bangunjaya Village is difficult to be separated. The benefits of the implementation of community program Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) carried out in Bangunjaya Village are in order to improve the existing economy in the village by taking advantage of the village potential that has not been explored by the people of Bangunjaya. CSF is a collection of analyzes of the many critical success processes. The result of this PKM is a superior product from Bangunjaya Village that utilizes waste from banana peels in the form of banana peel crackers..

1. PENDAHULUAN

Seiring dengan berkembangnya zaman maka diperlukan pengembangan produk yang lebih baik lagi agar dapat bersaing dengan produk lain yang sudah dikenal pada masyarakat banyak. Salah satunya dengan menggerakkan perekonomian yang berada di pedesaan. Desa Bangunjaya adalah desa yang berada di wilayah kecamatan Subang Kabupaten Kuningan Jawa Barat.

Desa Bangunjaya memiliki karakteristik desa yaitu sebagai penghasil pisang yang cukup banyak dan diolah menjadi sale pisang. Sale pisang dijadikan produk unggulan dari desa Bangunjaya dan menjadi produk unggulan pada desa tersebut. Agar dapat bersaing dengan produk lainnya maka diperlukan sebuah terobosan dari produk tersebut dapat berupa dari rasa dan juga segi pengemasan (Hult, Nidhi, Morgeson, & Zhang, 2018; Kadicmaglajlic, Boso, & Micevski, 2017; Scherhauser, Moates, Hartikainen, Waldron, & Obersteiner, 2018)

Letak geografis merupakan suatu letak yang mana menunjukkan satu daerah yang dilihat dari kenyataannya di muka bumi. Letak ini bisa menentukan posisi satu daerah dengan daerah lainnya.

Desa Bangunjaya memiliki letak geografis sebagai berikut : Pada tanggal 29 september tahun 1980, dengan Rahmat Tuhan Yang Maha kuasa cita-cita masyarakat kampung Cikembang, Bojong, dan Kancana di kabulkan dan di restui oleh bapak Bupati kepala daerah tingkat II Kuningan dengan surat keputusan nomor : 973/hk.021.1/sk/a/ix/1980, dengan di beri nama Desa Bangunjaya Kecamatan Subang Kabupaten Kuningan dengan luas wilayah 288 ha

Letak Desa Bangunjaya berada di ketinggian wilayah 387 mdpl. Luas wilayah Desa Bangunjaya ± 290,60 ha. Batas desa bangunjaya: Sebelah utara : berbatasan dengan Desa Gunung Aci Kecamatan Subang. Sebelah barat : berbatasan dengan Desa Kutawaringin Kecamatan Selajambe. Sebelah timur : berbatasan dengan Desa Subang Kecamatan subang. Sebelah selatan: berbatasan dengan Desa Jangalaharja Kecamatan Rancah Kabupaten Ciamis. Desa Bangunjaya adalah sebuah desa didaerah kecamatan Subang yang

sebagian besar masyarakatnya bermata pencaharian bertani dan berkebun namun disamping pekerjaan tersebut masyarakat desa bangunjaya juga memiliki olahan makanan yang terbuat dari pisang dan diolah menjadi sale pisang. Sale pisang dan masyarakat Desa Bangunjaya tidak dapat dipisahkan keberadaanya.

Hampir seluruh masyarakat bangunjaya memiliki keterampilan dan membuat olahan produk sale pisang. Salah satu motor penggerak dalam pemberdayaan masyarakat dalam upaya pembuatan sale pisang ada KWT Kelompok Wanita Tani dan juga ibu-ibu PKK desa Bangunjaya.

Hampir setiap lahan perkebunan di Desa Bangunjaya ada tumbuhan pisang, namun pohon pisang tersebut bukan menjadi prioritas utama dari kebun-kebun yang dimiliki oleh masyarakat bangunjaya. Kebanyakan pohon pisang tersebut ditanam sebagai optimalisasi lahan atau yang sering kita sebut dengan tumpang sari yaitu menanam pohon pendamping selain dari komoditi kebun yang utama. Contohnya kebun yang ditanami tomat diarea sampingnya ditanami juga pohon pisang.

Pada saat ini mitra yaitu KWT dan Ibu-ibu PKK mengalami kendala yang bisa dikatakan lumrah bagi seluruh UMKM yang ada di Indonesia, terutama pada usaha mikro. Yang sering menjadi masalah adalah keterbatasan bagi para mitra dalam hal memasarkan produk asli dari desa tersebut agar dapat bersaing dengan produk-produk yang sudah ada dipasaran.

Disamping daripada itu masalah yang dihadapi adalah limbah dari kulit pisang tersebut yang terbuang dengan percuma. Banyak limbah kulit pisang di Desa Bangunjaya yang tidak termanfaatkan dengan maksimal dan hanya terbuang dengan percuma saja. Maka dari itu tim pengusul dan mitra PKM telah menjustifikasi dan menentukan prioritas utama dalam pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat adalah produk pendamping sale pisang dalam pemanfaatan limbah kulit pisang(Scherhauser et al., 2018).

Sesuai dalam tema kegiatan yaitu “Pemberdayaan potensi wilayah dalam meningkatkan nilai guna” dimana ketika produk pendamping tersebut dapat diciptakan

maka masyarakat dalam hal ini KWT dan Ibu-ibu PKK dapat turut andil dalam menciptakan produk unggulan desa yang baru dengan memanfaatkan limbah kulit pisang.

Manalu & Akbar (2020), dalam penelitiannya tentang produk lokal yang ada di kabupaten Kuningan menunjukkan bahwa hampir semua para wisatawan yang datang mengetahui produk-produk asli Kabupaten Kuningan. Sejalan dengan hal tersebut maka dengan menciptakan produk baru asli buatan para masyarakat desa Bangun Jaya dapat menjadi terobosan baru.

Solusi yang akan ditawarkan dalam menyelesaikan masalah yang dihadapi oleh masyarakat adalah dengan mendampingi masyarakat Desa Bangunjaya dalam pendampingan pembautan ide sampai dengan pembuatan produk sampai menjadi produk yang layak untuk diproduksi massal dan dapat dijual kepada masyarakat luas.

Pada saat pendampingan tim pengusul akan mengarahkan kepada para perwakilan Ibu-ibu PKK dan KWT agar dapat menemukan produk olahan yang berbahan baku dari kulit pisang tersebut. Manfaat dari pelaksanaan PKM pengabdian kepada masyarakat yang dilaksanakn di Desa Bangunjaya adalah agar dapat meningkatkan perekonomian yang ada pada desa tersebut dengan memanfaatkan potensi desa yang selama ini belum tergali oleh masyarakat Desa Bangunjaya.

Sehingga dengan adanya PKM yang dilaksanakan di Desa Bangunjaya dapat membantu masyarakat dalam meningkatkan produksi dalam olahan pisang. Disamping daripada itu masyarakat dapat membantu melestarikan lingkungan karena bahan baku utama yang nantinya produk tersebut akan diciptakan dari limbah kulit pisang.

2. METODE

Critical Success Factors (CSF)

CSF adalah kumpulan analisa dari banyak proses-proses penentu keberhasilan. CSF diperlukan untuk mencapai misi sebuah perusahaan. Berdasarkan hasil analisa strategi melalui SWOT, dapat ditetapkan beberapa faktor penentu kesuksesan sebuah strategi kelak setelah strategi tersebut dijalankan.

Berdasarkan artikel yang ditulis oleh Anne Parr dan Graeme Shanks di Jurnal of Information Technology (2005) dalam (Hayati, 2016), dijelaskan beberapa poin CSF yaitu:

1. Management Support, berupa dukungan dari top management yang sangat dibutuhkan mulai dari awal project hingga project selesai.
2. Keterlibatan orang-orang yang berkompeten di bidangnya secara loyal dan menyeluruh.
3. Terdapat delegasi yang diberikan wewenang untuk memberikan keputusan, gunanya untuk mendapatkan keputusan yang lebih cepat.
4. Jadwal yang realistis dan selalu dimonitor perkembangannya.
5. Agen perubahan dimana selalu berpromosi mengenai sistem yang baru dan bertugas untuk sebagai 'pendengar' sehingga menjadi koreksi dalam implementasi.
6. Ruang lingkup yang tidak terlalu besar agar lebih efektif dan efisien.
7. Definisi tujuan dan ruang lingkup harus jelas
8. Komposisi team yang seimbang antara bisnis analis, *technical expert*, dan *user* yang ikut baik itu internal maupun yang eksternal dari suatu perusahaan
9. Komitmen untuk perubahan, ketekunan dan ketabahan dalam menghadapi masalah yang terjadi selama project.

Value Chain

Tidak ada teori yang sepopuler “*value chain*”-nya Michael Porter (Porter, 1985) di era organisasi modern saat ini, terutama yang berkaitan dengan *process reengineering* pendekatan *Business Process Reengineering* sendiri diperkenalkan oleh Michael Hammer, namun Michael Porter memberikan kerangka metodologi untuk mengadakan *process reengineering*. Porter menyarankan bahwa langkah awal yang harus dilakukan baik dalam menganalisa maupun mendesain proses bisnis yang ada di perusahaan adalah dengan membuat “*value chain*” (rantai nilai) dari

proses-proses utama (core processes) dan aktivitas penunjangnya (supporting activities).

Proses utama tidak lain adalah urutan global proses yang terjadi di perusahaan, mulai dari bahan mentah yang diperoleh dari supplier, diolah oleh perusahaan, sampai ke tangan customer atau pembeli produk maupun jasa. Ini merupakan “generic value chain” yang diperkenalkan Michael Porter dalam buku klasiknya “*Competitive Advantage*” (Hayati, 2016).

Populasi yang digunakan pada penelitian ini adalah ibu-ibu PKK dan Karang Taruna yang ada di Desa Bangun Jaya Kecamatan Subang Kabupaten Kuningan. Adapun metode pengumpulan data yang digunakan adalah menggunakan kuesioner pertanyaan kepada para pelaku usaha sele pisang.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat dilaksanakan dalam bentuk seminar dan sosialisasi mengenai penciptaan produk baru dengan memanfaatkan limbah kulit pisang sebagai bahan baku utama. Pengabdian ini bertujuan untuk memberdayakan masyarakat dengan memanfaatkan limbah kulit pisang yang merupakan hasil dari produksi sale pisang di Desa Bangunjaya. Sale pisang merupakan produk unggulan di desa tersebut, namun belum terdapat inisiasi untuk mengolah limbah kulit pisang.

Pelaksanaan kegiatan ini dilakukan dalam beberapa tahap, yaitu tahap persiapan dan tahap pelaksanaan. Pada tahap persiapan, tim pengabdian masyarakat melakukan survey untuk melihat potensi desa, para pelaku usaha, serta iklim usaha di desa tersebut. Selain itu, dilakukan juga koordinasi dengan berbagai stakeholder. Survey juga dilakukan dengan wawancara terhadap pelaku usaha, penduduk, serta perangkat desa untuk mengetahui apa yang dibutuhkan dalam pengelolaan usaha untuk meningkatkan pemanfaatan potensi desa.

Tahap pelaksanaan dilakukan dengan melakukan sosialisasi terhadap para pelaku usaha dan pemerintah desa. Sosialisasi ini dilakukan dalam bentuk seminar. Kegiatan pengabdian masyarakat dilakukan pada tanggal 22 Agustus 2019 di balai Desa Bangunjaya, Kecamatan Subang Kabupaten Kuningan.

Kegiatan pengabdian masyarakat ini dilakukan dalam bentuk sosialisasi dan seminar kepada para pelaku usaha dan pemerintah desa. Dilibatkannya pemerintah desa diharapkan dapat mendukung terciptanya pemberdayaan masyarakat melalui pemanfaatan limbah kulit pisang ini.



Gambar 1. Pembuatan Kerupuk Kulit Pisang

Faktor pendukung dari keberhasilan program pengabdian masyarakat ini adalah kerja sama yang baik dari tim, perangkat desa yang menyambut dengan baik program ini, serta masyarakat yang antusias dalam menyerap ilmu dan berbagi pengetahuan.

Dalam menciptakan produk yang berdaya saing tinggi maka tidak terlepas dari pelaksanaannya yang sesuai dengan tujuan visi dan misi. Pada pelaksanaannya para peneliti menggunakan metode *critical success factor*. Dalam pelaksanaannya terdiri dari 9 tahapan yang harus dilaksanakan agar tercapai tujuan yang sudah ditentukan diawal.

Pertama, *management support* yaitu adanya dukungan dari para pemimpin atau *top*

management bisa berupa pengawasan dan evaluasi dalam hal ini pemerintah desa yang berdsangkutan dan juga ketua ibu-ibu PKK yang terlibat dari awal kegiatan sampai dengan akhir kegiatan.

Kedua, adanya keterlibatan orang-orang yang memiliki kapasitas dan kompetensi dalam melaksanakan kegiatan ini dalam konteks sebagai transfer ilmu dan juga *sharing* keilmuan baik dalam lingkup teori maupun lingkup praktek. Sehingga, para peneliti sudah cukup tepat dalam penempatan kegiatan tersebut karena memiliki pemahaman ruang lingkup teori dan praktek yang cukup memadai agar dapat mentranfer ilmu.

Ketiga, terdapat delegasi wewenang dalam mengambil sebuah keputusan. Pendelegasian wewenang tersebut dilakukan agar adanya ketepatan dan kecepatan dalam mengambil sebuah keputusan.

Keempat, jadwal yang teratur agar dapat di monitoring dengan maksimal. Dalam hal ini, tim peneliti menggunakan penjadwalan yang tersistematis dan terukur agar tercapainya kegiatan yang efektif dan efisien agar sesuai dengan capaian tujuan.

Kelima, adanya agen perubahan ditengah-tengah para peserta pelatihan pada pelaksanaan kegiatan tersebut. Hal tersebut dilakukan dengan menunjuk setiap anggota yang memiliki kompetensi sebagai agen perubahan agar dapat terus menerus menginformasikan sistem kerja yang baru dan juga sebagai penyambung apabila ada keluhan dari para anggota dalam menjalankan kegiatan.

Keenam, membuat kelompok-kelompok atau unit kerja yang beranggotan 3-4 orang dalam satu kelompok agar lebih fokus dalam menjalankan kegiatan.

Ketujuh, definisi tujuan dan ruang lingkup harus sesuai dengan tujuan awal. Tujuan penting dalam setiap kegiatan yang dilaksanakan agar dapat dievaluasi apabila tujuan tidak tercapai. Dalam setiap kegiatan kepada anggota selalu diberikan ruang lingkup dalam pengembangan dan pemahaman dalam mencapai tujuan baik tujuan harian dan tujuan akhir.

Kedelapan, adanya komposisi yang tepat baik itu dari praktisi dan juga para calon konsumen dalam memberikan pendapat yang

sesuai dengan pasar yang akan dituju. Dalam kegiatan ini, agar tercapainya komposisi yang tepat maka para peneliti mengundang para pihak-pihak yang berkompeten pada bidangnya baik sebagai praktisi, *technical expert* dan juga para konsumen yang memiliki pemahan tentang produk makanan ringan.

Kedelapan, komitmen dalam perubahan pada saat kegiatan tersebut berlangsung sampai berakhir. Komitmen dalam perubahan sangat penting bagi setiap kegiatan-kegiatan yang dilakukan dikarenakan kegiatan ini adalah sebuah kegiatan yang baru dan dibutuhkannya adaptasi bagi setiap peserta yang ikut dalam kegiatan tersebut.



Gambar 2. Seminar Kegiatan

3.7. Ucapan Terima Kasih

1. Aparat Desa Bangunjaya serta warga yang sudah berpartisipasi
2. LPPM Universitas Kuningan
3. Pihak-pihak lain yang sudah membantu kegiatan pengabdian masyarakat.

4. PENUTUP

4.1. Kesimpulan

Pengabdian kepada masyarakat dengan tema penciptaan produk baru dengan memanfaatkan limbah kulit pisang sebagai bahan baku utama diharapkan dapat membantu masyarakat dalam mengelola potensi desanya. Pemerintah Desa diharapkan dapat memberikan dukungan terhadap para pelaku usaha yang membutuhkan inovasi dalam mengembangkan pangsa pasarnya. Selain itu, diperlukan kerja sama pemerintah dengan para ahli di bidangnya untuk memperluas pangsa pasar melalui penciptaan produk baru dengan

bahan baku kulit pisang ini serta mengevaluasi dan memonitor perkembangan usaha..

4.2. Saran

Saran bagi penelitian selanjutnya agar dapat menggali dan mengembangkan potensi-potensi yang ada didaerah tersebut dan dapat menggali potensi produk-produk lainya dengan menggunakan bahan baku yang melimpah diwilayah tersebut.

5. DAFTAR PUSTAKA

- Hayati, N. (2016). Analisis Bisnis Internal Dengan Metode Critical Success Factors (Csf) Dan Value Chain. *MIND Journa*, 1(1), 36–40.
- Hult, G. T. M., Nidhi, P., Morgeson, F. V, & Zhang, Y. (2018). Antecedents and Consequences of Customer Satisfaction : Do They Differ Across Online and Of fl ine Purchases ? *Journal of Retailing*. Retrieved from <https://doi.org/10.1016/j.jretai.2018.10.003>
- Kadic-maglajlic, S., Boso, N., & Micevski, M. (2017). How internal marketing drive customer satisfaction in matured and maturing European markets ? *Journal of Business Research*, 1(1), 0–10. Retrieved from <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2017.09.024>
- Manalu, V. G., & Akbar, I. (2020). Analisis Pengaruh Brand Awareness Dan Brand Image Terhadap Minat Pembelian Dan Kaitanya Dengan Inisiasi One Village One Product Di Kabupaten Kuningan. *DERIVATIF: Jurnal Manajemen*, 14(2), 178–189.
- Porter, E. M. (1985). *Competitive Advantage-Creating and Sustaining SuperiorPerformance*. New York: Free Press.
- Scherhauser, S., Moates, G., Hartikainen, H., Waldron, K., & Obersteiner, G. (2018). Environmental impacts of food waste in Europe. *Waste Management*, 77, 98–113. <https://doi.org/10.1016/j.wasman.2018.04.038>