

ANEKA OLAHAN PISANG: ALTERNATIF PENCIPTAAN LAPANGAN USAHA BAGI ANGKATAN KERJA DI KOTA BEKASI

Adi Rizfal Efriadi^{1)*}, Aminudin¹⁾, M. Zulkifli¹⁾, Yeni Oktaviani¹⁾, Husnayetti¹⁾

¹⁾Program Studi Akutansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Institut Teknologi dan Bisnis Ahmad Dahlan, Indonesia

*Corresponding author: yenioktavianiyunaz@gmail.com

ABSTRAK

Informasi Artikel

Terima : 14-07-2022

Revisi : 15-08-2022

Disetujui : 16-08-2022

Kata Kunci:

Covid- 19,
kewirausahaan,
lapangan kerja,
pemutusan hubungan
kerja

Pandemi Covid-19 telah meluluhkan perekonomian masyarakat Indonesia, diantaranya berdampak terhadap Pemutusan Hubungan Kerja (PHK) oleh beberapa perusahaan dan terbatasnya peluang kerja. Kegiatan pengabdian masyarakat ini bertujuan untuk menciptakan lapangan usaha baru bagi angkatan kerja di Kota Bekasi yang terdampak Pandemi Covid-19 yang telah melahirkan banyak pengangguran dan menutup kesempatan kerja. Metode pelaksanaan dilakukan berdasarkan pendekatan partisipatif dengan tahapan kegiatan meliputi: Identifikasi masalah, Penentuan usaha, Penumbuhan jiwa kewirausahaan, Pelatihan manajerial, Pelaksanaan kegiatan: pengoperasian usaha, dan Evaluasi. Kegiatan ini menghasilkan Pemahaman kesadaran mitra tentang potensi dan peluang wirausaha sangat besar, pemahaman mitra tentang pengetahuan produksi dan manajerial produk, Mitra mampu mengolah dan menjual berbagai olahan pisang, seperti pisang bakar dan pisang goreng serta mitra mampu memasarkan produknya (olahan pisang) melalui promosi sosial media.

PENDAHULUAN

Pandemi Covid-19 telah melumpuhkan perekonomian Indonesia. Pandemi Covid-19 membuat pertumbuhan ekonomi nasional pada kuartal II lalu minus 5,32% (*Nasional.Kontan.Co.Id, 2020. Akibat Pandemi Covid-19, Pengangguran Dan Kemiskinan Diprediksi Mengalami Lonjakan. Sumber: <https://Nasional.Kontan.Co.Id/News/Akibat-Pandemi-Covid-19-Pengangguran-Dan-Kemiskinan-Diprediksi-Mengalami-Lonjakan-Penelusuran-Google>, n.d.*) Akibatnya, gelombang Pemutusan Hubungan Kerja (PHK) meningkat di banyak perusahaan di Indonesia. Data Kementerian Ketenagakerjaan (Kemnaker) mencatat hingga 31 Juli 2020, 3,5 juta lebih jumlah pekerja yang terkena pemutusan hubungan kerja (PHK) maupun dirumahkan. Tingginya gelombang PHK akibat pandemi Covid-19 otomatis akan berdampak pada peningkatan angka pengangguran (Jalil et al., 2020). Mayoritas perusahaan melakukan PHK terhadap karyawannya dengan alasan *force majeure* (Juaningsih, 2020). Meskipun demikian, tidak sedikit juga PHK terjadi karena perusahaan yang dijalankan terjadi kebangkrutan. Kondisi ini tidak hanya menciptakan tingginya PHK, namun juga berdampak pada hilangnya atau menurunnya kesempatan kerja dan pada akhirnya akan

berdampak terhadap pertumbuhan ekonomi (Indayani & Hartono, 2020). Sehingga menimbulkan banyak angkatan kerja yang tidak terserap. Secara otomatis tingkat pengangguran di tengah pandemi Covid-19 akan meningkat.

Untuk mengurangi pengangguran di tengah pandemi ini perlu banyak upaya dilakukan, diantaranya melalui pendirian kesempatan kerja bagi angkatan kerja. Penciptaan lapangan kerja melalui pendirian usaha mikro informal sangat membantu dalam perekonomian sekaligus mengurangi pengangguran. Apalagi terdapat faktor pendukung yang tersedia bagi penciptaan usaha mikro. Menurut Kurniawan dan Fauziah (Kurniawan & Fauziah, 2014), faktor pendukung tersebut adalah terdapatnya sumber daya manusia (SDM) yang melimpah atau tenaga kerja yang kompeten, tersedianya bahan baku dan mudah ditemukan dengan harga yang murah, modal usaha yang ringan, mendapat dukungan pihak lain. Apalagi UMKM pada saat ini telah dijadikan sebagai sarana kebijakan pembangunan nasional. Hal ini dilakukan karena, banyak peran penting yang dapat diberikan oleh keberadaan UMKM di Indonesia khususnya dalam menyediakan lapangan kerja, mengurangi kemiskinan, pengangguran, ketimpangan distribusi pendapatan dan arus urbanisasi berlebih. (Prasetyo, 2009)

Dalam upaya menciptakan usaha baru sekaligus mengurangi pengangguran, dibutuhkan pelatihan dan dukungan banyak pihak. Diantara upaya yang perlu dilakukan adalah meningkatkan pelatihan-pelatihan kepada masyarakat, meningkatkan jiwa kewirausahaan, memperluas usaha kecil menengah, agar masyarakat dapat mandiri secara ekonomi (Franita, 2016). Berbagai usaha dilakukan untuk pemulihan ekonomi khususnya bagi pelaku UMKM. Salah satu bentuk pemulihan tersebut adalah kemudahan akses pasar dan kebijakan dari pemerintah untuk berbelanja kepada para UMKM (Raharja et al., 2022).

Agar pendirian usaha dapat diimplementasikan dan mendatangkan profit yang menguntungkan, maka perlu diidentifikasi peluang usaha yang cocok pada saat pandemi ini. Berdasarkan hasil literasi tentang usaha yang mampu bertahan di tengah pandemi serta dapat dilakukan dengan mudah dan biaya yang relatif rendah adalah aneka minuman yang memiliki tren baik dan bertahan dalam jangka waktu relatif lama (Syaiful, 2020), menilai usaha ini akan terus bisa *survive* apabila dilakukan pemasaran yang efektif. Lebih jauh, usaha ini dapat bertahan apabila pelaku usaha dapat memaksimalkan strategi usaha melalui analisis SWOT. Analisis dilakukan terhadap memaksimalkan kekuatan untuk mengatasi ancaman yang ada dan memanfaatkan peluang yang ada dengan meminimalkan kelemahan perusahaan. Analisis studi kelayakan usaha juga dibutuhkan untuk menentukan peluang usaha yang dapat diterima oleh pasar dan mampu bertahan saat pandemi (Zamora, 2013). Berdasarkan pada uraian sebelumnya, termasuk hasil literasi atas peluang usaha, maka dalam upaya menciptakan lapangan usaha bagi mitra pengabdian masyarakat ini adalah pendirian usaha skala mikro, yaitu usaha minuman “kekinian” dengan tambahan varian produk yaitu aneka makanan kudapan modern.

Berdasarkan pada analisis situasi di atas, identifikasi dan perumusan masalah kegiatan pengabdian masyarakat ini sebagai berikut: 1. Pandemi Covid-19 telah menciptakan gelombang PHK pada perusahaan-perusahaan di Indonesia; 2. Pandemi juga dapat menciptakan pengangguran dan terbatasnya kesempatan kerja; 3. Perlu upaya untuk menciptakan usaha baru bagi angkatan kerja untuk mengurangi tingkat pengangguran; 4. Diperlukan pendampingan usaha dalam menciptakan usaha bagi angkatan kerja.

Tujuan kegiatan ini adalah menciptakan lapangan usaha baru bagi angkatan kerja di Kota Bekasi sebagai dampak dari Pandemi Covid-19 yang telah melahirkan banyak pengangguran dan menutup kesempatan kerja.

METODE KEGIATAN

Metode Penerapan Kegiatan Kegiatan kegiatan masyarakat dilakukan melalui beberapa tahapan kegiatan, yaitu:

1. Identifikasi masalah

Identifikasi masalah mitra dilakukan pada tahap awal untuk melaksanakan kegiatan pengabdian masyarakat. Pada tahap ini, penulis melakukan kegiatan diskusi atau dialog ringan (semi wawancara) antara pengusul dengan khalayak sasaran (mitra) terkait permasalahan pribadi yang dihadapi oleh mitra dalam menjalankan usaha dan potensi usaha yang akan dijalankan. Pada tahapan ini teridentifikasi permasalahan yang dihadapi mitra dan alternative usaha yang akan diusulkan. Setelah persoalan khalayak sasaran dan usaha yang akan dijalankan diketahui, selanjutnya dilakukan penentuan usaha yang akandijalankan.

2. Penentuan usaha

Pada tahap ini pengusul dan mitra menentukan usaha yang akan diambil. Penentuan usaha ini berdasarkan pada potensi mitra, kondisi lingkungan sekitar, dan potensi pasar, serta tempat atau domisili usaha yang akan dijalankan. Metode penentuan usaha dilakukan melalui pencarian potensi usaha melalui internet, kesiapan mitra dalam menjalankan usaha, dan pengamatan potensi usaha yang relevan saat ini.

3. Penumbuhan jiwa kewirausahaan Kegiatan ini dilakukan untuk menumbuhkan dan meningkatkan jiwa wirausaha mitra agar usaha yang akan dijalankan merupakan benar-benar pilihan profesi utama dibandingkan dengan mencari kerja. Dari kegiatan ini diharapkan mitra memiliki jiwa wirausaha (enterpreneurship) yang tinggi dan tidak mudah berputus asa dalam menjalankan usahanya apabila menemui kendala. Penumbuhan jiwa wirausaha dilakukan melalui ceramah dan diskusi.

4. Pelatihan manajerial

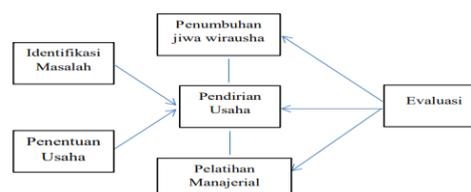
Pelatihan ini untuk membekali mitra dalam menjalankan usahanya. Pelatihan meliputi strategi pemasaran dan manajemen keuangan, dan penggunaan aplikasi usaha.

5. Pelaksanaan kegiatan: pengoperasian usaha.

Tahap ini merupakan kegiatan inti kegiatan, yaitu mendirikan usaha sesuai dengan pilihan usaha yang telah ditentukan sebelumnya. Kegiatan ini meliputi: persiapan material (sarana dan prasarana), dan bahan baku, serta operasional usaha.

6. Evaluasi Kegiatan

Evaluasi dilakukan untuk mengukur tingkat keberhasilan dari seluruh rangkaian kegiatan. Apakah usaha yang telah didirikan benar-benar dijalankan dan mendapatkan keuntungan sesuai dengan yang diharapkan atau tidak, merupakan bagian dari kegiatan evaluasi. Hasil evaluasi akan



Gambar 2. Metode dan Tahapan Pelaksanaan Kegiatan Pengabdian Masyarakat

ditindaklanjuti sesuai dengan kebutuhannya.

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Penyuluhan

Kegiatan pengabdian ini dilakukan dalam rangka untuk menciptakan lapangan kerja bagi karyawan yang kena PHK akibat pandemic covid 19. Akibat pemberlakuan PPKM maka usaha café mini belum bisa dijalankan sepenuhnya dikarenakan belum diperbolehkannya berkumpul dan masih harus menjaga jarak maka pengabdian ini pun menyesuaikan dengan keadaan. Akhirnya, usaha pun dialihkan dengan memproduksi berbagai aneka cemilanseperti pisang goreng, sosis kentang, kentang goreng dan pisang bakar. Kegiatan pengabdian masyarkat ini diawali dengan penyuluhan dan pemahaman kepada khalayak sasaran atau mitra. Penyuluhan dimulai dengan memberikan motivasi untuk berwirausaha bagi mitra. Dimana dalam membangun jiwa wirausahawan tidaklah mudah. Karena seorang wirausahawan adalah seseorang yang dapat mengembangkan produk atau ide-ide baru dan dapat membangun bisnis dengan konsep-konsep yang baru. Dalam hal ini seorang wirausahawan dituntut untuk kreatif dan memiliki kemampuan untuk melihat peluang usaha dan potensi yang ada di masyarakat. Dalam berwirausaha tentunya dibutuhkan niat yang besar yang menjadi langkah awal dalam memulai berwirausaha. Rasli (2003) mengatakan bahwa niat kewirausahaan adalah suatu pola pikir yang mendorong individu untuk menciptakan suatu usaha. Niat adalah suatu keinginan tertentu yang dimiliki seseorang untuk melakukan sesuatu atau tindakan, hal tersebut merupakan hasil dari pola pikir yang mengarahkan tingkah laku seseorang (Parker, 2004). Kemudian, penyuluhan dilanjutkan dengan memberikan pengertian tentang product knowledge untuk membekali mitra bagaimana mengolah barang mentah menjadi barang yang siap dijual. Focus utama produk adalah pada produk olahan pisang dan kentang. Olahan pisang selalu digemari apalagi jika diolah menjadi makanan yang nikmat dan lezat. Salah satu olahan pisang yang menarik dan memiliki rasa mantap ialah pisang bakar. Untuk bahan – bahan yang diperlukan adalah sebagai berikut : 1. Pisang uli 9 2. Keju cheddar, parut 3. Mentega, untuk olesan 4. Dark cooking coklat, lelehan 5. Krim kental.

Sedangkan untuk cara pengolahannya ialah sebagai berikut : 1. Pipihkanlah pisang uli dengan menggunakan plastik, selanjutnya olesi dengan mentega pada kedua sisi pisang. 2. Selanjutnya bakar pisang dan bolak – balik pisang sampai matang kecoklatan. Jika sudah angkat dan taruh pada piring. 3. Membuat saus coklat : Tuangkan krim dalam dark cooking coklat sedikit demi sedikit sambil di aduk sampai merata. 4. Kemudian tuangkan saus coklat pada pisang. Lalu tambahi dengan keju

parutdan sajikan selagi hangat.

Kemudian untuk makanan olahan pisang lainnya adalah pisang goreng, dimana untuk pisang goreng ini membutuhkan bahan yang lebih sederhana dibandingkan dengan pisang bakar, cara pembuatanya juga lebih mudah. Bahan bahan yang perlu dipersiapkan ialah : 1. Pisang pepok 2. Tepung terigu 3. Gula dan Vanili 4. Telur Ayam 5. Minyak Goreng 6. Air

Cara pembuatanya juga terbilang mudah dan sederhana yang pertama ialah pisang di kupas kulitnya hingga bersih lalu dipotong dengan ukuran dan bentuk sesuai selera, sisihkan dan diamkan sejenak. Lalu, campurkan tepung terigu, garam, gula halus dan vanili bubuk, aduk rata. Kemudian, Masukkan telur ayam yang sudah disiapkan kedalam campuran tepung, setelah itu tuang air sedikit demi sedikit sambil diaduk hingga adonan pas dan licin dan celupkan pisang yang sudah dipotong-potong kedalam adonan tepung hingga tertutup rapat. Terakhir, pisang di goreng dalam minyak panas hingga berwarna kuning keemasan, angkat tiriskan dan pisang siap disajikan.

Makanan yang dibuat dari bahan kentang ialah kentang goreng dan sosis kentang. Bahan dan cara pembuatanya juga terhitung sangat mudah. Jika ingin menghasilkan produk kentang goreng berkualitas maka gunakan bahan kentang berkualitas. Kentang dengan kualitas bagus akan menghasilkan rasa kentang goreng yang enak, gurih dan sedikit rasa manis. Pilih kentang dengan ukuran cukup besar agar nantinya memudahkan proses pemotongan. Bahan untuk membuat kentang goreng ini sangat simple yaitu kentang, garam, minyak goreng, saus tomat, saus sambal dan mayonaise. Anda bisa menambahkan beberapa bahan tambahan jika ingin menghasilkan kreasi kentang goreng yang berbeda.



Gambar 2 Bahan dan pembuatan aneka olahan pisang.

Perhitungan investasi usaha ini dapat dihitung sebagaimana berikut :

No	Keterangan	Harga
1.	Inventaris Peralatan	Rp. 1.500.000
2.	Biaya Tetap/bulan	Rp. 500.000
3.	Biaya Variabel/bulan	Rp. 8.000.000
Total Investasi		Rp. 10.000.000

Asumsi Perhitungan Pendapatan per Bulan

Jika dalam satu hari terjual 50 paket pisang bakar/goreng dengan harga jual per pakatnya Rp. 15.000. Maka, asumsi penjualannya sebagai berikut. a. Pendapatan per hari = 50 Paket x Rp15.000 = Rp750.000 b. Pendapatan per bulan = Penjualan per hari x 30 hari = Rp750.000 x 30 hari = 11 Rp15.000.000,00 c. Keuntungan = pendapatan - modal operasional bulanan = Rp22.500.000 – Rp. 8.500.000 = Rp. 14.000.000/bulan

2. Pengemasan

Pada kegiatan ini diberikan pengemasan yang menarik sehingga dapat menarik minat masyarakat untuk membeli produk tersebut. Selain itu kemasan yang menarik juga dapat meningkatkan nilai jual suatu produk serta menjadi daya tarik bagi konsumen untuk membeli produk tersebut. Kemasan produk berupa mangkok yang terbuat dari karton dan juga plastik sehingga kuat dan dengan model kekinian. Berikut adalah gambar pengemasan produk.



Gambar 3 pengemasan produk makanan olahan pisang

3. Pemasaran

Pemasaran Pisang goreng sudah memiliki pangsa pasarnya sendiri, yang dilakukan penggiat usaha ini adalah bagaimana caranya untuk mampu berkreasi dari segi harga, kemasan, rasa dan kualitas. Sangat bagus jika kedepannya memiliki gerobak yang unik sebagai media jualan offline dan memadukan dengan strategi online. Hal itu pasti akan membuat trust (kepercayaan) pelanggan meningkat. Usaha ini membutuhkan proses promosi yang tepat. Hal ini berguna dalam menarik minat masyarakat untuk mencoba produk kentang goreng yang di jual. Cara mempromosikan produk kepada masyarakat ini bisa dikerjakan dengan mudah yaitu memasang spanduk dengan tulisan dan gambar produk usaha. Selain itu membuat brosur yang disebarakan keberbagai tempat supaya diketahui masyarakat. Anda bisa memanfaatkan media sosial saat ini untuk menawarkan pada masyarakat, hal ini terbukti sangat efektif karena seluruh masyarakat pengguna media social dapat mengetahuinya (Budiyanto et al., 2019) Peluang usaha ini menguntungkan sehingga perlu dimanfaatkan dengan baik seperti membuat promosi secara maksimal.

4. Evaluasi

Evaluasi dilakukan untuk mengetahui efektivitas kegiatan, juga sebagai upaya perbaikan kegiatan jika akan dilakukan kegiatan sejenis dimasa yang akan datang. Berdasarkan evaluasi yang telah dirumuskan sebelumnya, terdapat empat target yang akan dicapai yaitu tentang pemahaman mitra terkait materi yang telah diberikan, kemampuan mitra membuat olahan pisang, serta kemampuan mitra dalam memasarkan produknya. Berikut adalah hasil evaluasi berdasarkan capaiannya.

Tabel 2. Evaluasi Capaian Kegiatan

Penilaian	Capaian
Peningkatan pemahaman mitra tentang produksi makanan ringan dari bahan olahan pisang	Mitra telah memahami materi yang diberikan. Indikator capaian ini dilihat dari hasil pemberian materi. Mitra pro aktif dalam pembahasan materi.
Kemampuan mitra dalam membuat berbagai produk olahan dari pisang	Mitra telah mampu membuat olahan pisang Diataranya adalah pisang bakar dan pisang goreng
Adanya berbagai macam variasi olahan berbahan dasar pisang	Terdapat hasil berbagai macam variasi toping (coklat, keju, taro, velvet dll) dari produk olahan pisang yang telah dibuat oleh mitra
Kemampuan mitra dalam memasarkan produk olahan pisang melalui sosial media.	Mitra mampu memasarkan produknya secara <i>online</i> melalui sosial media yaitu Facebook dan WhatsApp.

PENUTUP

Berdasarkan hasil pelaksanaan pengabdian masyarakat, kegiatan ini dapat disimpulkan bahwa kegiatan pelaksanaan pengabdian masyarakat yaitu produksi makanan ringan dari olahan pisang telah selesai dilaksanakan dengan hasil sebagai berikut: 1. Pemahaman kesadaran mitra tentang potensi dan peluang wirausaha sangat besar 2. Pemahaman mitra tentang pengetahuan produksi dan manajerial produk terutama olahan pisang meningkat; 3. Mitra mampu membuat dan menjual berbagai olahan pisang, yaitu pisang bakar dan pisang goreng; 4. Mitra mampu memasarkan produknya (olahan pisang) melalui sosial media.

DAFTAR PUSTAKA

- Budiyanto, H., Winansih, E., Brimantyo, H., Iqbal, M., Fakultas,), Universitas, T., & Malang, M. (2019). Peningkatan Produktivitas Ukm Handicraft Dengan Alat Plong Kertas Bertenaga Dongkrak (Studi Kasus: UKM Gift Box Di Kota Malang). *Abdimas: Jurnal Pengabdian Masyarakat Universitas Merdeka Malang*, 4(2), 8–11. <https://doi.org/10.26905/ABDIMAS.V4I2.3803>
- Franita, R. (2016). Analisa Pengangguran Di Indonesia. *Jurnal Ilmu Pengetahuan Sosial*, 1(12), 88–93. <http://jurnal.um-tapsel.ac.id/index.php/Nusantara/Article/View/file/97/97>
- Indayani, S., & Hartono, B. (2020). Analisis Pengangguran Dan Pertumbuhan Ekonomi

