

**MENINGKATKAN USAHA PRODUKSI KACANG GARING GUNA  
PENINGKATAN PEREKONOMIAN DAN KESEJAHTERAAN PENGRAJIN  
DI DESA PANGI**

(Increasing the Production of Chip Crisp Beans/Fried Peanuts to Improve the Economy and  
Welfare of Artisans in Pangi Village)

**Mohammad Zulkarnain<sup>1)</sup>, Titin Dunggio<sup>2)</sup> and Febriyani Maiyo<sup>3)</sup>**

<sup>1,2,3)</sup> Universitas Bina Mandiri Gorontalo

Email: [mohammadzulkarnain828@gmail.com](mailto:mohammadzulkarnain828@gmail.com)

**ABSTRAK**

Kacang Garing/Kacang Goreng adalah produk cemilan khas dari Desa Pangi, yang sudah terkenal sejak lama. Cita rasanya yang gurih dan sangat digemari lahir dari proses pembuatan yang unik dan secara tradisional dipertahankan secara turun temurun. Meski produk ini enak dan digemari tapi belum bisa mengangkat taraf hidup dan kesejahteraan para pengrajinnya. Usaha ini sangat potensial dikembangkan menjadi sektor bisnis yang menguntungkan. Visi bisnis, pengetahuan dan keterampilan bisnis pengrajin yang rendah membuat usaha ini sulit berkembang.

Permasalahan pokok terutama pada aktifitas pemasaran yang kurang baik, pengelolaan keuangan dan manajemen usaha termasuk pengembangan produk yang lemah. Bila hal ini dibenahi sangat memungkinkan untuk memperluas pasar ke wilayah lain di Indonesia sehingga omset usaha menjadi tinggi.

Program Pengabdian Masyarakat ini menjalin kerjasama dengan dua orang mitra pengrajin dimana para mitra akan dibekali ilmu dan keterampilan manajemen pemasaran dan manajemen produksi yang dibuat secara praktis ternyata mampu meningkatkan wawasan bisnis pengrajin dan mereka mampu menerapkan tehnik-tehnik pemasaran praktis, administrasi keuangan yang lebih rapi dan penanganan aspek produksi yang lebih efisien.

Program ini juga secara bertahap telah memperluas wilayah pemasaran dan konsumen yang lebih bervariasi. Bisnis ini bila serius ditangani dengan sentuhan tehnik manajemen profesional dapat diandalkan untuk meningkatkan perekonomian dan kesejahteraan masyarakat pengrajin.

**Kata Kunci:** kacang garing, pengrajin, usaha

**PENDAHULUAN**

Kacang tanah (*Arachis hypogaea* L.) merupakan salah satu tanaman palawija, memiliki peluang pengembangan agroindustri dalam mendukung pembangunan perekonomian daerah yang efisien dan efektif, dapat menekan

kemiskinan terutama bagi kelompok masyarakat berpendapatan rendah. Masyarakat Indonesia sudah lama mengenal kacang tanah, sebagai bahan pangan dan industri, biasanya ditanam di Sawah atau Tegalan [5].

Kacang Garing / Kacang Goreng sudah dikenal sejak lama sebagai penganan (cemilan) yang memiliki cita rasa khas dan gurih. Demikian populernya produk cemilan ini di daerah Pasaman Barat sehingga Kacang Goreng ini identik dengan daerah penghasilnya. Artinya, bila bicara kacang goreng maka yang teringat adalah Kacang Goreng. Di daerah Desa Pangi, terdapat cukup banyak warga yang penghidupannya hanya mengandalkan produksi Kacang Goreng yang diproses secara manual dan pemasarannya juga terbatas hanya di wilayah ini [4].

Pemasarannya hingga saat ini hanya mengandalkan para pembeli yang berkunjung atau melewati daerah ini. Pengelolaan usaha juga masih bersifat usaha keluarga yang tidak teradministrasi dengan baik. Padahal kalau dikelola secara profesional usaha produksi Kacang Goreng sangat menjanjikan karena cita rasa yang gurih dan khas. Produk ini paling sering dijadikan oleh-oleh yang dibawa ke daerah lain di luar wilayah Desa Pangi.



**Gambar 1.** Produk Kacang Goreng

Dibandingkan dengan Kacang Goreng Produksi Pabrik, Kacang Goreng cita rasa jauh lebih enak/gurih namun dari segi penampilan Kacang Goreng produksi Pabrik lebih menarik baik kemasan maupun penampilan kacang. Sisi

kelemahan ini bisa diatasi dengan perbaikan pada kemasan dan promosi pencitraan misalnya dengan pesan iklan “Warna Coklat Kacang Goreng menunjukkan Cita Rasa yang Gurih”. Produk Kacang Goreng memungkinkan untuk menyaingi produk pabrik bilamana kemasan diperbaiki mengingat cita rasa yang jauh lebih gurih.

Diantara pengrajin Kacang Goreng ini yang cukup serius menangani usahanya adalah saudara Layojumadi dan Irwan Lawuha. Dalam program pengabdian masyarakat ini kedua pengrajin ini akan dijadikan sebagai mitra binaan guna meningkatkan usaha mereka lebih besar dan profesional sehingga lebih memberikan peningkatan kesejahteraan secara ekonomis [6].

Proses produksi kacang goreng ini dilakukan secara manual dengan menyangrai di dalam kual besar dengan media pasir. Proses pembakaran kacang melalui panas pasir yang dipanaskan dengan api dibawah kual (tungku). Proses pembakaran yang lama dengan tingkat panas yang rendah menghasilkan kacang dengan tingkat kekeringan maksimal namun tetap dalam tekstur yang terjaga (tidak hangus).



**Gambar 2.** Proses Penggorengan Kacang

Manajemen usaha yang dilakukan kedua calon mitra ini masih sangat sederhana bahkan tanpa manajemen sama sekali. Pengrajin membeli bahan baku kacang mentah dan kadang kadang disuplai para petani kacang. Kacang tersebut lalu diproses sebagai kacang goreng, setelah masak dibungkus plastik bening dan dipajang di kios atau rak-rak depan rumah [1].

## **METODE PELAKSANAAN**

Metode pelaksanaan kegiatan dalam memberikan solusi atas permasalahan mitra adalah sebagai berikut:

### **1. Masalah pemasaran**

Metode mengatasi masalah pemasaran adalah dengan memberikan pelatihan tehnik-tehnik pemasaran daan langsung diterapkan bersama-sama dengan mitra. Caranya dengan memperkenalkan konsep-konsep pemasaran praktis yang mudah diserap dan dilaksanakan mitra seperti pentingnya menjada standar kualitas produk, harga yang tepat, saluran distribusi yang efektif, tehnik-tehnik promosi, tehnik komunikasi pemasaran, pelayanan prima, penampilan fisik yang menarik, memilih pasar potensial dan lain-lain (Gustina dkk, 2014).

### **2. Masalah Administrasi Keuangan**

Untuk masalah manajemen keuangan diberikan pelatihan manajemen keuangan praktis yang luarannya diharapkan mitra dapat mengelola administrasi keuangan yang tertib.

### **3. Masalah produksi**

Metode mengatasi masalah tehnik mengatur kegiatan produksi sesuai kebutuhan. Sedangkan manajemen produksi akan dijelaskan bagaimana mengatur produksi dengan

serapan pasar, tehnik mengelola persediaan, membina hubungan dengan pemasok dan lain-lain.

Untuk masalah produksi bila bersifat massal sebenarnya dapat dilakukan 2 cara. Pertama dengan menggunakan mesin tegnologi sederhana dengan tenaga penggerak listrik. Namun karena pengolahan dengan memanfaatkan teknologi mesin tidak bisa menjaga cita rasa sehingga untuk mengatasi masalah bilamana akan memproduksi lebih banyak maka cara yang tepat adalah dengan tetap mempertahankan pengolahan manual namun dengan menambah jumlah tungku dan merekrut tenaga kerja [3].

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **A. Hasil**

Program pengabdian Masyarakat berupa upaya meningkatkan usaha produksi kacang garing/kacang goreng Talu guna meningkatkan perekonomian dan kesejahteraan pengrajin dilaksanakan, maka hasil yang dicapai adalah diantaranya :

1. Terjadi peningkatan kualitas produk berupa pemberian merek dagang, kemasan yang disempurnakan dengan penggunaan alat sealer / presser plastik sehingga produk lebih tahan lama dan semakin baik tampilannya [2].
2. Para mitra bertambah pengetahuan dan wawasannya mengenai ilmu manajemen pemasaran khususnya yang bersifat praktis sesuai kebutuhan pengembangan usaha yang dikelola yaitu meningkatkan pemasaran produk Kacang Goreng.
3. Selain itu para mitra mampu menerapkan tehnik-tehnik atau strategi pemasaran diantaranya perlunya memperbaiki kualitas produk bukan

saja dari cita rasa tapi dari segi tampilan, kemasan, merek dan pentingnya menjaga kualitas material produk dalam arti kacang yang dijual harus disortir dan hanya menjual yang bernas. Mitra juga paham betapa pentingnya aspek promosi dan tehnik promosi yang tepat menemui sasaran, strategi penetapan harga yang tepat, perluasan dan variasi jaringan distribusi.

4. Mitra juga memahami dan menyadari betapa pentingnya aspek pelayanan yang prima terhadap pelanggan, mengevaluasi tingkat kepuasan pelanggan dan memupuk serta mempertahankan loyalitas pelanggan.
5. Terjadi perluasan wilayah pemasaran. Bila sebelumnya hanya mengandalkan penjualan secara tradisional dengan membawa ke pasar, maka sekarang sudah ada pemasaran ke warung-warung dengan kegiatan pemasaran kanvas.
6. Selain itu sudah ada permintaan dalam partai besar oleh pedagang pengecer dimana pengecer ini melakukan proses kemasan sendiri.
7. Para mitra mampu menyelenggarakan administrasi keuangan sederhana yang dapat membantunya mengetahui aspek keuangan usahanya.
8. Selain itu mitra juga sudah memahami dan menyadari pentingnya mengatur tingkat persediaan guna menghindari resiko-resiko usaha dan sudah mulai diterapkan.

## **B. Pembahasan**

Pembinaan usaha kacang goreng Talu yang dilakukan terhadap 2 orang mitra yaitu saudara Layojumadi dan Irwan Lawuha dapat memberikan manfaat yang cukup signifikan bagi kedua mitra. Manfaat dimaksud adalah sebagai berikut:

Aspek Pemasaran telah membuka wawasan pengrajin tentang perlunya strategi pemasaran yang profesional meskipun dikemas secara praktis yang disesuaikan dengan skala bisnis mitra. Para mitra menyadari perlunya perbaikan perbaikan dari aspek produk dimana selain kualitas material produk yang harus ditingkatkan sesuai dengan ekspektasi konsumen, juga tampilan produk yang disempurnakan dengan memberi merek dagang dan kemasan yang lebih baik. Program promosi yang dilakukan dengan menyebarkan brosur ke warung-warung telah mampu mengkomunikasikan produk dan mampu memperluas jaringan pemasaran. Bila seula aktifitas pemasaran dilakukan secara tradisional dengan menjualnya di pasar, maka kini telah dikembangkan dengan tehnik kanvas dimana produk ditawarkan ke warung-warung. Dalam hal ini dilakukan pengembangan pada aspek distribusi barang.

Aspek keuangan yang dibenahi dengan melatih cara-cara mengadministrasikan keuangan yang tertip. Mitra sudah menyadari perlunya administrasi keuangan ini karena dapat mengontrol keuangan usaha. Masalah masalah yang timbul karena tidak terkendalinya cash flow secara bertahap dapat diatasi. Tinggal masalahnya bagaimana perilaku mitra yang terus menerus konsisten dalam menerapkan administrasi keuangan yang tertib.

Aspek produksi yang dibenahi dengan menjelaskan hal-hal yang perlu diperhatikan seperti manajemen stok, siasat untuk mengatasi masalah kelancaran supply sudah mulai dipahami dan secara bertahap dapat diterapkan. Kegiatan produksi yang menyangkut peningkatan kapasitas produksi masih tetap mempertahankan tehnik produksi

tradisional dalam rangka menjaga cita rasa produk. Hal ini mengingat bila proses produksi dikembangkan teknologi sederhana seperti mekanisasi pengolahan dengan menggunakan mesin penggerak ternyata tidak bisa mempertahankan cita rasa yang khas. Dengan demikian upaya untuk meningkatkan kapasitas produksi dilakukan dengan menambah unit produksi (peralatan memasak).

## **PENUTUP**

Dari hasil program pengabdian masyarakat yang dilakukan dapat diketengahkan kesimpulan penelitian ini sebagai berikut :

1. Masalah pemasaran produk yang selama ini tidak pernah dikembangkan dan hanya mengandalkan pasar yang ada sudah mulai dikembangkan. Saat ini mitra sudah memahami pentingnya tehnik dan strategi pemasaran yang baik dan secara bertahap sudah mulai diimplementasikan dan telah menunjukkan adanya arah peningkatan dari perluasan penguasaan pasar.
2. Administrasi keuangan yang selama ini tidak pernah diperhatikan, sekarang sudah mulai ditangani. Mitra sudah mulai melakukan pencatatan-pencatatan transaksi bisnisnya. Kedepan pembinaan aspek manajemen keuangan ini masih harus terus menerus dibenahi secara bertahap menuju terselenggaranya administrasi keuangan yang tertib.
3. Aspek produksi sudah ada pemahaman yang lebih baik bagi mitra bahwa dalam masalah pengaturan stok yang dikaitkan dengan siklus panen petani kacang dan pergerakan harga mulai diperhatikan. Sedangkan bilamana perkembangan usaha mengharuskan adanya peningkatan kapasitas

produksi, maka cara yang dilakukan tetap dengan cara tradisional demi menjaga cita rasa yang khas yaitu dengan menambah unit produksi dan tenaga kerja.

## **REFERENSI**

- [1] Elisabeth, Paskah dan Chandra, 2012, Penerapan Akuntansi pada Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM), JMK, Vol 10 No. 2, Salatiga
- [2] Endang, 2013, Peranan Pengembangan Produk dalam Meningkatkan Penjualan, Jurnal Ekonom, Vol 16, No 1, Medan.Imran Ukkas, 2017, Strategi dan Upaya Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM), BERKEMAJUAN: JURNAL PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT, VOLUME NOMOR 1 , Palopo.
- [3] M. Saleh Lubis dan Asraf, 2017, Analisis Persepsi Atas Aspek Pemasaran Kacang Goreng Talu Serta Pengaruhnya pada Loyalitas Konsumen, e-Jurnal Apresiasi Ekonomi, Volume 5, Nomor 1, Simpang Empat, Pasaman Barat.
- [4] Marzuki, 2007. Bertanam Kacang Tanah. Edisi Revisi. Penebar Swadaya. Jakarta.
- [5] Yusleli Herawati, 2011, Langkah Wirausaha dalam Meningkatkan dan Mengembangkan Usaha (Studi Kasus pada Catering Hidayah Palembang), Jurnal Ilmiah Orasi Bisnis Edisi Ke-VI, Palembang