

PROGRAM PENGEMBANGAN KAPASITAS BERKELANJUTAN BAGI UKM PRODUSEN SAMBAL DALAM KEMASAN MENUJU PRODUK ESKPOR

Yenny Sari¹⁾, Yenny Sugiarti^{2)*}, Arbi Hadiyat¹⁾

Program Studi Teknik Industri - Fakultas Teknik - Universitas Surabaya¹

Program Studi Akuntansi - Fakultas Bisnis dan Ekonomika - Universitas Surabaya²

**corresponding author: ysari@staff.ubaya.ac.id*

ABSTRAK

Berbagai cara yang ditempuh oleh pemerintah untuk mendorong aktivitas ekspor Indonesia, meliputi diversifikasi produk ekspor, subsidi bantuan kredit ataupun promosi dagang ke luar negeri. Berbagai kebijakan pemerintah juga merambah kepada pengalakkan ekspor produk-produk hasil Usaha Kecil Menengah (UKM). Kementerian Perdagangan Republik Indonesia menyatakan bahwa produk sambal dalam kemasan termasuk dalam 10 produk olahan Indonesia kategori ekspor. Namun, permasalahan yang sering kali dihadapi, khususnya juga terjadi pada dua UKM yang terlibat dalam program pendampingan ini, adalah proses pengolahan yang belum memenuhinya standar kualitas dan keamanan pangan, kandungan pangan yang belum teruji, kemasan produk yang belum memadai ataupun pemenuhan berbagai sertifikasi yang diinginkan negara ekspor yang dituju. Tujuan dilaksanakannya program ini adalah membuat produk dua UKM produsen sambal yang berlokasi di Jawa Timur ini dapat memenuhi persyaratan produk ekspor dengan melakukan perbaikan proses produksi, perbaikan proses pengemasan, uji kandungan nutrisi produk, perbaikan sistem administrasi dan keuangan serta sertifikasi. Keseluruhan program akan dicapai dalam rangkaian pendampingan multi tahun, namun tahap awal pelaksanaan program ditekankan pada pengembangan kapasitas berkelanjutan. Hasil capaian program pengembangan kapasitas berkelanjutan berupa (i) upaya peningkatan kapasitas untuk mempertahankan kelayakan sertifikasi ISO 9001:2008, (ii) persiapan *upgrading* ISO 9001:2015, (iii) pengadaan fasilitas produksi untuk meningkatkan sterilisasi produk agar kualitas produk lebih terjamin yaitu pemberian lampu UV di ruang produksi dan mesin pengemasan untuk produk yang lebih higienis, dan (iv) identifikasi dan tindak lanjut peningkatan proses produksi berbasis keamanan pangan dan (v) penggunaan kemasan baru yang lebih memenuhi standar keamanan pangan ataupun persyaratan ekspor.

Kata kunci : Kapasitas berkelanjutan, produk ekspor, sistem manajemen mutu, keamanan pangan, produsen sambal

4. PENDAHULUAN

Ekspor produksi pangan olahan termasuk sambal sangat prospektif. Pada tahun 2013, Indonesia berhasil mengekspor 350 ton sambal, meningkat 197% dibanding tahun sebelumnya (Kompas, 2014), dimana sebagian sambal yang diekspor tersebut adalah hasil usaha kecil dan menengah (UKM). Fenomena kenaikan ekspor juga terjadi pada produk makanan minuman ke Amerika Serikat yaitu kenaikan 16% di tahun 2014 (CNN, 2015). Dinas Perindustrian dan Perdagangan Jawa Timur (Disperindag Jatim) menyatakan bahwa 25% dari total produksi UKM produsen sambal selama tahun 2016 diekspor ke negara tujuan seperti Australia dan berbagai negara lain (tribunnews.com, 2016).

			divisi produksi, dan 1 karyawan divisi operasional.	• Beberapa varian memiliki pilihan tambahan seperti cabe hijau, medium atau extra pedas.
SAMBAL KHAS BU AYU	Sidoarjo, Jawa Timur	2013	2 karyawan tetap bagian produksi.	• Produk sambal ini memiliki netto 250 gram, dengan total jumlah varian rasanya adalah 36 varian yang terdiri dari sambal jeruk limau, korek, bawang, pedha dan lainnya. • Setiap varian sambal memiliki 5 level kepedasan yang merupakan keunggulan dari produk sambal khas Bu Ayu. Lima level kepedasan itu terdiri dari level anak, level sedang, level pedas, level extra pedas, dan level super pedas

1.2 Permasalahan Mitra Binaan

Melalui rangkaian kunjungan, observasi dan wawancara serta pengamatan proses bisnis di kedua UKM produsen sambal tersebut, dirumuskanlah berbagai permasalahan yang menjadi kendala utama UKM di dalam pengembangan area pemasaran agar lebih meluas atau bahkan merambah ke pasar ekspor. Permasalahan ditinjau dari berbagai aspek seperti produk, proses, distribusi dan pemasaran, manajemen dan sumber daya manusia serta sarana prasarana, Tabel 2 berikut menunjukkan rumusan permasalahan yang dihadapi.

Tabel 2. Permasalahan/Kendala Utama Kedua Mitra Binaan

Aspek Permasalahan	UKM DEDE SATOE	UKM SAMBAL KHAS BU AYU
Produk	• UKM tidak memiliki dana untuk uji <i>nutrition fact</i> dan sertifikasi halal (khusus) untuk beberapa negara • UKM belum memiliki portfolio produk dan proses produksi yang dibutuhkan pelanggan ekspor	• Kemasan produk terlalu besar sehingga harga produk terkesan lebih mahal dibanding sambal merk lain. • UKM tidak memiliki dana untuk uji <i>nutrition fact</i> dan sertifikasi HALAL untuk semua produk sehingga belum bisa memenuhi persyaratan ekspor
Proses Produksi	• UKM hendak mengganti bahan kemasan dari botol plastik menjadi	• Proses produksi masih kurang higienis untuk dapat memenuhi

Aspek Permasalahan	UKM DEDE SATOE	UKM SAMBAL KHAS BU AYU
	botol kaca, yang disyaratkan oleh beberapa negara tujuan ekspor. Dengan demikian, proses pengemasan perlu mengalami penyesuaian dari kemasan botol plastik menjadi botol kaca. • Sertifikat ISO 9001: 2008 yang diperoleh pada tahun 2016 (Sari dkk, 2016) ditindaklanjuti dengan audit <i>surveillance</i>*). Dari hasil audit <i>surveillance</i>, UKM mendapatkan beberapa ketidaksesuaian baik major maupun minor dan UKM merasa kewalahan untuk melakukan tindakan perbaikan tanpa pendampingan.	kualifikasi sebagai produk ekspor. • Adanya tuntutan dari pelanggan agar proses produksi dapat memenuhi standar keamanan pangan. • Proses <i>sealing</i> pengemasan masih manual sehingga masih memungkinkan udara masuk dan terjadi kontaminasi bakteri.
Distribusi dan pemasaran	Pasar utama di area Surabaya dan Jawa Timur. Pernah mengikuti pameran di negara tujuan ekspor. Pernah <i>trial</i> pengiriman produk ke negara tujuan ekspor tapi belum berhasil untuk mengirimkan dalam jumlah regular atau <i>repeat order</i> .	Pasar utama masih terbatas area Surabaya dan Sidoarjo karena UKM belum menggunakan saluran distribusi modern seperti saluran distribusi online yang dapat menjangkau pasar domestik yang lebih luas bahkan pasar internasional
Manajemen	Belum paham administrasi ekspor. Belum ada laporan keuangan seperti: beban pokok produk, laba rugi, laporan posisi keuangan, laporan profitabilitas produk sehingga pemilik tidak bisa mengambil putusan penting yang tepat mengenai produk mana yang harus terus diproduksi/dihentikan dan ekspansi.	Belum paham administrasi ekspor. Belum ada laporan keuangan seperti: laporan penjualan, beban pokok produk, laba rugi, laporan posisi keuangan, laporan profitabilitas produk sehingga pemilik tidak bisa mengambil putusan penting yang tepat mengenai produk mana yang harus terus diproduksi/dihentikan dan keputusan untuk ekspansi
Sumber daya manusia	Sistem manajemen dinilai sudah baik, namun kemampuan staf belum mampu untuk mengikuti sistem manajemen yang diarahkan oleh pemilik.	Belum ada staf administrasi yang bertugas khusus untuk menangani masalah administrasi. Semua hal penting mulai pembelian, produksi,

