



PELATIHAN MANAJEMEN USAHA DAN SOLIALISASI ALAT PEMISAH BIJI SIRSAK PADA KELOMPOK UMKM "TANI HASIL KEBUN" DI PATUK, GUNUNGKIDUL

Business Management Training and Socialization of Soursop Seed Separator Tools for the UMKM Group "Tani Hasil Kebun" in Patuk, Gunungkidul

Muhammad Priya Permana* , Sidiq Supriyanto

Program Studi Pendidikan Vokasional Teknologi Otomotif, Universitas PGRI Yogyakarta
Jl. IKIP PGRI I Sonosewu No.117, Sonosewu, Ngestiharjo, Kec. Kasihan, Kabupaten Bantul, Daerah Istimewa Yogyakarta 55182

*Alamat Korespondensi: sidiqsupriyanto@upy.ac.id

(Tanggal Submission: 20 Mei 2024, Tanggal Accepted : 11 Juni 2024)



Kata Kunci :

Buah Sirsak, Kapanewon Patuk, Pemisah Biji Sirsak

Abstrak :

Kapanewon Patuk merupakan wilayah bagian dari kabupaten Gunungkidul yang memiliki potensi besar dalam budidaya buah sirsak. Masyarakat selama ini menjual produk langsung ke pasar tradisional. Sehingga penjualan buah sirsak Rp 4.000/ kg yang membuat pendapatan yang tidak seberapa. Untuk mengatasi masalah ini, diusulkan program pengabdian yang berfokus pada pelatihan manajemen SDM dan sosialisasi produksi dengan menggunakan alat pemisah biji sirsak bagi kelompok UMKM "Tani Hasil Kebun". Program ini bertujuan meningkatkan pengetahuan dan keterampilan petani mengolah buah sirsak menjadi produk *frozen* yang bernilai jual lebih tinggi, meningkatkan efisiensi dan kuantitas produksi melalui penggunaan alat pemisah biji yang dirancang khusus. Metode kegiatan ini meliputi 5 tahap yaitu observasi, identifikasi masalah, pelaksanaan pelatihan, pembuatan SOP dan *jobdesk*, dan pembuatan desain alat pemisah biji buah sirsak. Hasil dari kegiatan ini menjadikan produktivitas pengolahan buah sirsak menjadi lebih efisien. Estimasi pemisahan biji sirsak yang awalnya membutuhkan 15 menit untuk 1 buahnya menjadi 15 menit untuk setiap 5 kg buah. Selain itu dengan adanya alat ini akan menaikkan harga pasaran dari produk mentah menjadi produk olahan. Berdasarkan hasil dari kegiatan ini, masyarakat menjadi lebih kreatif dalam mengolah hasil panen buah sirsak. Selain itu, kegiatan ini memberikan nilai tambah pada hasil panen sirsak dengan mengubah penjualan sirsak mentah menjadi penjualan produk olahan.

Key word :

*Soursop Fruit,
Kapanewon
Patuk, Soursop
Seed Separator*

Abstract :

Kapanewon Patuk is a part of Gunungkidul district which has great potential in cultivating soursop fruit. People have been selling products directly to traditional markets. So the sale of soursop fruit is IDR 4,000/kg, making a small income. To overcome this problem, a community service program is proposed that focuses on HR management training and socialization of production using a soursop seed separator for the MSME group "Garden Produce Farmers". This program aims to increase farmers' knowledge and skills in processing soursop fruit into frozen products with higher selling value, increasing production efficiency and quantity through the use of specially designed seed separator tools. This activity method includes 5 stages: observation, problem identification, implementation of training, creation of SOPs and job desks, and design of a soursop seed separator tool. The results of this activity make soursop fruit processing productivity more efficient. Estimates for separating soursop seeds, which initially required 15 minutes for 1 fruit, have become 15 minutes for every 5 kg of fruit. Apart from that, this tool will increase the market price from raw products to processed products. Based on the results of this activity, the community became more creative in processing the soursop fruit harvest. In addition, this activity provides added value to the soursop harvest by converting sales of raw soursop into sales of processed products.

Panduan sitasi / citation guidance (APPA 7th edition) :

Permana, M. P., & Supriyanto, S. (2024). Pelatihan Manajemen Usaha dan Solialisasi Alat Pemisah Biji Sirsak Pada Kelompok UMKM "Tani Hasil Kebun" Di Patuk, Gunungkidul. *Jurnal Abdi Insani*, 11(2), 1561-1572. <https://doi.org/10.29303/abdiinsani.v11i2.1691>

PENDAHULUAN

Kapanewon Patuk merupakan sebuah wilayah yang terletak di Kabupaten Gunungkidul dengan potensi luar biasa dalam budidaya buah sirsak yang terbukti oleh ekspansi besar area penanaman serta produksi tahunan yang mengesankan. Berdasarkan data terbaru pada tahun 2023 luas area penanaman sirsak di wilayah ini meluas hingga mencapai 33.027 hektar dengan populasi pohon mencapai angka 99.080 (Dinas Pertanian Gunungkidul, 2023). Angka-angka tersebut tidaklah mengherankan karena Kapanewon Patuk telah lama dikenal sebagai pusat pertanian yang subur di wilayah tersebut. Dengan total produksi mencapai 1.783 ton per tahun, potensi pertanian di Kapanewon Patuk sungguh menjanjikan terutama ketika fokus diletakkan pada tanaman sirsak yang terbukti memberikan hasil produksi yang signifikan. Dalam laporan Dinas Pertanian Gunungkidul tahun 2023 tergambar dengan jelas betapa sirsak telah menjadi tulang punggung pertanian di wilayah ini yang menandai kontribusi besar bagi perekonomian lokal serta menyediakan sumber penghidupan bagi banyak petani di sekitarnya (Dinas Pertanian Gunungkidul, 2023). Dengan pertumbuhan yang stabil dan potensi yang belum sepenuhnya dimanfaatkan, peran sirsak dalam mengangkat kesejahteraan petani dan memperkaya pasar lokal tidak dapat diabaikan.

Buah sirsak mempunyai kemampuan untuk tumbuh subur di berbagai kondisi dan telah menjadi primadona di kalangan petani, bahkan di lahan-lahan terkecil sekalipun seperti pekarangan rumah. Kehandalannya dalam beradaptasi dengan beragam jenis tanah dan variabilitas iklim menjadikannya tanaman yang sangat cocok untuk dibudidayakan di wilayah-wilayah yang memiliki tantangan geografis maupun iklim yang beragam (Saparinto & Susiana, 2024). Sirsak bukan hanya memberikan solusi bagi petani dengan lahan terbatas, tetapi juga membuka peluang ekonomi yang luas. Dengan kemampuannya yang fleksibel, sirsak tidak hanya menjadi pilihan bijaksana untuk dimiliki oleh petani

dengan sumber daya terbatas, tetapi juga menjadi aset berharga dalam penguatan ekonomi lokal. Oleh karena itu, sirsak tidak hanya menjadi tanaman yang populer di kalangan petani tetapi juga mendapat sambutan hangat sebagai peluang investasi yang menjanjikan di tingkat lokal maupun regional.

Permintaan yang stabil sepanjang tahun untuk buah sirsak menjadi pemandangan umum di pasar, namun ironisnya saat panen raya tiba harga jualnya cenderung merosot drastis. Situasi ini menimbulkan dampak serius bagi para petani, terutama yang menjual buah sirsak dalam kondisi segar. Penurunan harga tersebut sering kali membuat petani menghadapi kerugian finansial yang signifikan, karena mereka tidak mampu menyimpan buah dalam jangka waktu yang lama (Vol et al., 2021). Kesulitan dalam mempertahankan harga jual yang menguntungkan di saat panen raya membuktikan perlunya pengembangan strategi pemasaran yang lebih cermat dan pengolahan yang lebih efektif. Menghadapi fluktuasi harga yang ekstrem ini penting bagi petani untuk memiliki metode pengolahan yang dapat meningkatkan nilai tambah produk mereka serta strategi pemasaran yang dapat menjaga stabilitas harga. Dengan demikian, tidak hanya petani akan dapat mengurangi risiko kerugian finansial, tetapi juga dapat memperluas pasar dan meningkatkan keuntungan mereka secara keseluruhan.

Dalam menanggapi tantangan penurunan harga dan kerugian finansial yang dihadapi petani saat panen raya solusi yang paling menjanjikan adalah dengan mengalihkan fokus dari penjualan buah sirsak segar ke pengolahan menjadi produk bernilai tambah, seperti sirsak beku atau frozen. Mengolah buah sirsak menjadi produk frozen tidak hanya meningkatkan nilai jualnya tetapi juga memperpanjang umur simpan produk, sehingga membuka peluang pasar yang lebih luas. Proses pembekuan buah sirsak tidak hanya meningkatkan daya tahan buah itu sendiri tetapi juga menjaga keutuhan nutrisi dan kualitasnya (Wiradharma, 2021). Produk beku ini juga memungkinkan petani untuk menahan pasokan mereka hingga saat permintaan dan harga mengalami peningkatan sehingga mengurangi kerugian finansial yang timbul akibat penurunan harga saat panen raya. Dengan kata lain pengolahan buah sirsak menjadi produk frozen merupakan langkah strategis yang dapat membantu petani mengatasi fluktuasi harga serta meningkatkan keuntungan mereka dalam jangka panjang.

Proses pengolahan sirsak menjadi produk frozen terutama dalam hal pemisahan biji dari daging buah saat ini masih dilakukan secara manual menggunakan sendok. Metode ini memakan waktu dan tenaga yang cukup banyak sehingga tidak efisien dalam skala produksi yang lebih besar. Pengolahan manual buah sirsak menjadi frozen memerlukan waktu dan tenaga yang cukup besar, sehingga tidak efisien dan menghambat peningkatan skala produksi (Vol et al., 2021). Oleh karena itu, adopsi teknologi pengolahan yang lebih efisien sangat diperlukan. Kurangnya pengetahuan dan keterampilan manajemen usaha juga menjadi hambatan bagi petani dalam mengembangkan bisnis pengolahan sirsak. Manajemen usaha yang baik adalah kunci dalam mengembangkan bisnis pertanian, namun banyak petani yang belum memiliki keterampilan ini (Budimas, 2023). Tanpa manajemen yang efektif usaha pengolahan sirsak sering kali tidak dapat mencapai potensinya secara penuh.

Selain menghadapi kendala teknis dalam proses pengolahan buah sirsak tantangan yang tak kalah besar adalah kurangnya pemahaman tentang pasar dan strategi pemasaran yang efektif di kalangan para petani. Banyak petani yang masih belum sepenuhnya memahami pentingnya melakukan analisis pasar dan merancang strategi pemasaran yang sesuai (Sinaga et al., 2024). Ketiadaan pemahaman yang memadai tentang pasar membuat petani kesulitan dalam menentukan strategi yang tepat untuk menjual produk mereka dengan harga yang optimal. Tanpa wawasan yang cukup tentang kebutuhan dan preferensi konsumen petani cenderung menghadapi kesulitan dalam mengidentifikasi peluang pasar yang ada dan menyesuaikan produksi mereka secara tepat.

Akibatnya, mereka mungkin terjebak dalam siklus penjualan yang tidak menguntungkan atau kehilangan potensi keuntungan yang dapat mereka peroleh dari peningkatan harga atau pangsa pasar yang lebih besar. Oleh karena itu penting bagi para petani untuk meningkatkan pengetahuan dan pemahaman mereka tentang dinamika pasar dan strategi pemasaran yang efektif, baik melalui pelatihan, konsultasi ahli, atau kolaborasi dengan lembaga atau organisasi yang dapat memberikan

bimbingan dan dukungan dalam hal ini. Dengan demikian petani dapat meningkatkan kemampuan mereka dalam mengidentifikasi peluang pasar, menyesuaikan strategi pemasaran mereka, dan meningkatkan keberhasilan bisnis mereka secara keseluruhan.

Dampak dari kekurangan manajemen usaha dan pemahaman pasar ini sangat signifikan terutama dalam konteks usaha pengolahan buah sirsak. Karena kurangnya manajemen yang efektif banyak usaha pengolahan sirsak sering kali gagal mencapai potensi maksimal mereka. Kegagalan ini sering kali disebabkan oleh kurangnya perencanaan yang matang dan manajemen yang baik (Budimas, 2023). Tanpa perencanaan yang tepat usaha-usaha kecil dalam bidang pertanian rentan terhadap kesalahan strategis dan keputusan yang tidak terinformasi, yang pada akhirnya dapat mengakibatkan kerugian finansial atau bahkan kegagalan bisnis secara keseluruhan. Hal ini menyoroti urgensi dari pelatihan dan pendampingan bagi petani agar mereka dapat meningkatkan keterampilan manajemen mereka dan mengelola usaha mereka dengan lebih efektif. Dengan bimbingan yang tepat petani dapat memperoleh pemahaman yang lebih mendalam tentang praktik manajemen usaha yang baik termasuk perencanaan produksi, pengelolaan keuangan, dan strategi pemasaran. Dengan demikian, mereka akan lebih siap untuk menghadapi tantangan dan mengoptimalkan peluang dalam mengembangkan bisnis mereka sehingga meningkatkan keseluruhan keberhasilan dan keberlanjutan sektor pertanian. Program pengabdian ini bertujuan untuk memberikan solusi atas permasalahan yang dihadapi petani sirsak di Kapanewon Patuk melalui serangkaian kegiatan pelatihan dan pendampingan. Pelatihan manajemen usaha dapat memberikan pemahaman yang lebih baik kepada petani tentang cara mengelola usaha mereka dengan lebih efektif (Budimas, 2023). Dengan pelatihan yang tepat petani dapat lebih memahami pasar dan teknik produksi yang efektif. Selain itu, pembuatan SOP dan *jobdesk* akan membantu dalam pengelolaan operasional yang lebih terstruktur. Struktur operasional yang jelas dan teratur sangat penting untuk meningkatkan efisiensi dan produktivitas dalam pengolahan produk. Dengan implementasi program ini, diharapkan produktivitas dan kesejahteraan petani sirsak dapat meningkat secara signifikan.

METODE KEGIATAN

Pengabdian masyarakat dilaksanakan dengan mitra UMKM Tani Hasil Kebun. Kelompok UMKM Tani Hasil Kebun berada di Kapanewon Patuk, Gunungkidul, Daerah Istimewa Yogyakarta. Daerah Kapanewon Patuk merupakan daerah yang terkenal sebagai penghasil buah-buahan di Yogyakarta. Hal ini dikarenakan letak dan ketinggian daerah yang lebih tinggi dari daerah lain dan merupakan gugusan pegunungan kars.

Waktu pelaksanaan adalah telah libur lebaran sekitar bulan April sampai dengan bulan Mei. Mitra kami merupakan perkumpulan petani dan pedagang buah-buahan khususnya sirsak yang ada di Yogyakarta dan sekitarnya. Anggota kelompok UMKM terdiri dari 13 anggota UMKM. Selama ini penjualan buah hanya dijual secara langsung ke pasar-pasar tradisional. Jenis buah sirsak yang tidak mempunyai musim dan penjualan stabil membuat harga di pasaran sangat rendah, yakni Rp 4.000/ kg. Sehingga tim pengabdian berupaya membantu dalam bidang produksi dan manajemen usaha.

Pelaksanaan terdiri dari beberapa tahap kegiatan dalam membantu mitra untuk mengatasi permasalahannya dalam bidang produksi dan manajemen usaha. Tahap kegiatan yang dilaksanakan antara lain:

1. Observasi

Pada tahap awal ini, pengabdian melakukan *assessment* kepada mitra untuk melihat, mencatat, dan mempelajari permasalahan dan potensi yang ada. Adapun kegiatannya adalah sebagai berikut:

- a. Observasi lokasi mitra di Kapanewon Patuk, Gunungkidul
- b. Wawancara kendala proses produksi buah sirsak *frozen*
- c. *Forum Group Discussion (FGD)* tujuan dan ide pengembangan alat pemisah biji buah sirsak

2. Identifikasi Masalah

Tahap kedua pelaksanaan pengabdian ini adalah mengumpulkan data hasil observasi dan berdiskusi dalam tim untuk menemukan Solusi dalam permasalahan mitra. Pemetaan kegiatan yang harus dilakukan dan pembagian *jobdesk* dalam tim. Solusi yang ditawarkan juga dikomunikasikan dengan mitra dalam *Forum Group Discussion (FGD)* agar dipahami bersama baik pengabdian maupun mitra.

3. Pelaksanaan Pelatihan

Tahap ketiga ini merupakan implementasi dari identifikasi masalah yang dilakukan. Pelatihan difokuskan pada pengelolaan SDM anggota kelompok UMKM. Pengelolaan SDM dalam hal ini digunakan untuk mendongkrak pengetahuan dan ilmu tentang pengelolaan usaha. Pelatihan didasarkan kepada kondisi mitra dalam hal latar belakang dan pengetahuannya. Perumusan kegiatan ini didiskusikan dengan mitra berdasarkan saran dari pengabdian. Kegiatan berdasarkan analisis data dari observasi dan wawancara. Kegiatan antara lain:

- a. Pemahaman pasar olahan buah sirsak dalam bentuk *frozen*
- b. Perbedaan penjualan produk mentah dengan produk olahan
- c. Besarnya permintaan kebutuhan produk olahan buah sirsak dalam bentuk *frozen*
- d. Waktu yang dibutuhkan dalam produksi untuk memenuhi kebutuhan pasar
- e. Pengembangan usaha

4. Pembuatan SOP dan *Jobdesk*

Kegiatan ini juga merupakan implementasi lanjutan. Untuk mendukung pelatihan dan pendampingan pengelolaan SDM, mitra perlu dibantu dalam pembuatan administrasi teknis ketika menjalankan produksi khususnya penggunaan alat pemisah biji dengan daging sirsak. Kegiatan ini meliputi beberapa hal, antara lain:

- a. Pembuatan SOP dan *jobdesk* pengoperasian alat pemisah biji dan daging buah sirsak
- b. Pembuatan SOP dan *jobdesk* dalam perawatan dan perbaikan alat pemisah biji dan daging buah sirsak

Sedangkan untuk tujuannya pembuatan SOP dan *Jobdesk* pada kegiatan pengabdian ini antara lain:

- a. Menjaga kualitas produk
- b. Menjaga langkah-langkah produksi
- c. Menjaga keamanan dalam bekerja menggunakan alat

5. Pembuatan Desain Alat Pemisah Biji Buah Sirsak

Pembuatan desain ini merupakan langkah untuk meningkatkan produksi olahan buah sirsak. Desain yang diberikan tim pengabdian merupakan aplikasi dari ilmu desain produk yang pernah dilakukan dalam pembuatan Alat Pencuci dan Alat Pengering Kacang Tanah untuk Kelompok UMKM Kampung Kacang di Kapanewon Semanu, Gunungkidul, Yogyakarta dan desain-desain lainnya. Secara spesifik desain yang dibuat memungkinkan alat untuk bekerja dengan lebih cepat dibanding dengan manual tangan dan lebih banyak sirsak yang bersih biji sekali waktu pemrosesan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan dilaksanakan secara bertahap dan berjenjang. Hal ini dilaksanakan untuk melihat terlebih dahulu keadaan di tempat pengabdian, kemudian merumuskan solusi bersama sama dengan mitra, dan menjalankan kegiatan untuk membantu menyelesaikan permasalahan mitra. Kegiatan yang dilaksanakan setiap langkahnya selalu berkomunikasi dengan mitra. Hal ini berkaitan dengan beberapa hal yang disepakati bersama, antara lain:

1. Saling mengenalnya antara tim pengabdian dengan mitra
2. Menjaga komunikasi dua arah untuk solusi dan tindakan yang diambil
3. Mitra memahami dan tahu arah kegiatan untuk menyelesaikan permasalahan.

Berikut ini adalah hasil dan pembahasan dari kegiatan pengabdian yang dilaksanakan. Secara garis besar kegiatan ini berfokus pada bidang produksi dan manajemen usaha. Kegiatan bidang produksi terdiri dari pembuatan desain alat pemisah biji sirsak, sedangkan bidang manajemen usaha terdiri dari pelatihan dan pendampingan pengelolaan SDM serta pembuatan *jobdesk* dan SOP. Pembahasan dari hasil pengabdian adalah sebagai berikut:

1. Observasi

Kegiatan observasi dilakukan selama sekitar seminggu. Kegiatan berupa wawancara dan melihat secara langsung di mitra. Pohon sirsak yang sering dibudidayakan anggota UMKM hanya di sekitar rumah saja sehingga mudah untuk melihatnya (Tarigan, 2018). Wawancara dilakukan ke beberapa orang antara lain Ketua UMKM Tani Hasil Kebun dan distributor untuk buah sirsak tanpa kulit. Pertemuan dengan pihak tersebut bertujuan untuk melihat kendala yang ada, alur distribusi buah sirsak tanpa kulit, dan sosialisasi ide pembuatan buah sirsak *frozen*. Secara detail kegiatannya adalah sebagai berikut:

a. Observasi lokasi mitra di Kapanewon Patuk, Gunungkidul

Kegiatan yang direncanakan di daerah Desa Putat, Kapanewon Patuk, Kabupaten Gunungkidul, DIY. Daerah Kecamatan Patuk merupakan bagian Gunungkidul memiliki karakteristik Agroforesti Kebun Campuran sehingga menghasilkan banyak buah dalam satu lahan (Hidayati, 2021). Dalam observasi ini dilihat juga distribusi yang dilakukan untuk penjualan buah sirsak tanpa biji selama ini. Selama observasi, tim pengabdian melakukan pengamatan secara langsung proses memetik sirsak.



Gambar 1. Proses Memetik Sirsak

Kegiatan juga mewawancarai Kepala Desa Putat. Beliau sangat mendukung kegiatan ini untuk meningkatkan ekonomi warga dengan mengambil potensi dari daerah patuk yang terdiri dari banyak jenis buah. Selain itu, juga melihat potensi pembuatan produk olahan buah sirsak *frozen*. Secara kandungan, buah sirsak bermanfaat meningkatkan daya tahan, obat batuk, dan membunuh sel kanker (Dewi, 2023).

b. Wawancara kendala proses produksi buah sirsak *frozen*

Wawancara yang dilakukan adalah dengan Pak Suryadi ketua UMKM Tani Hasil Kebun. Dalam wawancara tersebut dibahas usaha dalam meningkatkan jumlah hasil produksi sirsak tanpa biji. Hal ini berkenaan dengan peningkatan produksi yang selama ini hanya 4 kwintal per bulan untuk 13 anggota UMKM. Wawancara juga dilakukan dengan distributor sirsak tanpa biji yang selama ini menjadi mitra dari kelompok UMKM yakni Pak Rebo Ibnu Shodiq.



Gambar 2. Wawancara dengan Distributor

Pembahasan yang dilakukan adalah untuk meningkatkan nilai jual produk dengan pembuatan produk buah sirsak *frozen*. Selain itu juga ditanyakan bagaimana motivasi penjualan buah yang dilakukan masyarakat Kapanewon Patuk. Karena memang kebanyakan masyarakat memanfaatkan lahannya untuk menanam bermacam-macam pohon buah (Suhartapa, 2022). Kesadaran masyarakat di daerah Kapanewon Patuk merupakan salah satu aplikasi kepedulian masyarakat tentang penghijauan lingkungan (Mukson, 2021).

c. Forum *Group Discussion (FGD)* tujuan dan ide pengembangan alat pemisah biji buah sirsak

Sosialisasi dilakukan kepada anggota-anggota dari kelompok UMKM Tani Hasil Kebun dalam pembuatan alat pemisah biji buah sirsak. Tujuannya adalah untuk produksi sirsak tanpa biji lebih cepat dan bisa meningkat jumlahnya yang disetor ke distributor. Selain itu dalam kegiatan diskusi juga disampaikan tentang khasiat dari buah sirsak baik dimakan dalam bentuk buah atau sudah dalam ekstrak. Khasiat yang paling besar adalah untuk membunuh sel kanker (Arif, 2020).

2. Identifikasi Masalah

Kegiatan identifikasi masalah dilakukan dengan diskusi antara tim pengabdian dengan anggota UMKM Tani Hasil Kebun. Diskusi yang dihasilkan bertujuan untuk merumuskan masalah yang ada untuk tujuan peningkatan produksi dan pengelolaan SDM. Berikut ini tabel yang memuat permasalahan dan solusi yang akan dilaksanakan:

Tabel 1. Permasalahan dan solusi kegiatan pengabdian kepada masyarakat

	Permasalahan	Deskripsi	Solusi
Produksi	Pemisahan sirsak dengan bijinya masih menggunakan metode manual	Selama ini pemisahan sirsak dengan biji menggunakan sendok/pisau dengan tangan. Hal ini membutuhkan 15 menit setiap buahnya	Pembuatan desain alat pemisah biji sirsak. Pengadaan alat dilakukan oleh kelompok UMKM sendiri

	Tidak ada SOP dan <i>jobdesk</i> dalam penggunaan alat pemisah biji sirsak	Alat pemisah biji sirsak yang dibuat merupakan hal baru untuk kelompok UMKM Tani Hasil Kebun	Dibuat SOP untuk pengoperasian alat kepada anggota UMKM. Selain itu ada <i>jobdesk</i> dalam perawatan dan perbaikan alat ketika digunakan
	Jumlah produksi buah sirsak masih belum memenuhi kebutuhan pasar	Produksi hanya 4 kuintal per bulan. Jauh sekali dengan permintaan pasar.	Dengan adanya alat pemisah buah sirsak produksi bisa lebih cepat dan dapat lebih banyak
Pengelolaan SDM	Buah sirsak masih langsung dijual ke pembeli Anggota UMKM tidak memahami produk olahan dari buah sirsak	Selama ini penjualan buah langsung hanya sekitar Rp 4.000/ kg Langkah yang dilakukan untuk produksi olahan buah sirsak menjadi <i>frozen</i> lebih banyak dibandingkan dijual buah langsung	Diajarkan menjual olahan buah sirsak <i>frozen</i> . Secara harga menjadi Rp 35.000/ kg Diajarkan pemisahan biji dengan alat, <i>packing</i> , dan pengiriman ke distributor

3. Pelaksanaan Pelatihan

Implementasi kegiatan yang sudah diidentifikasi secara bersama-sama oleh tim pengabdian dan anggota UMKM merujuk kepada pengadaan pelatihan dan pengawasan. Pelatihan dan pengawasan dilakukan oleh tim pengabdian dengan membagi materi dengan distributor buah sirsak selama ini yakni Pak Rebo Ibnu Shodiq. Selain itu, selama acara pelatihan juga mengundang beberapa pejabat antara lain Ketua RT 04 dan Ketua RT 05, Ketua Dusun Sendangsari, dan kepala desa Putat. Tujuan dari pelatihan UMKM ini adalah untuk memberdayakan SDM agar bisa menjalankan produksi secara benar dan berkelanjutan (Permana, 2023). Berikut ini detail pelatihan yang dilakukan

a. Pemahaman pasar olahan buah sirsak dalam bentuk *frozen*

Materi ini disampaikan oleh distributor dengan mengambil sudut pandang kebutuhan pasar untuk buah sirsak. Dijelaskan juga pergantian *trend* masyarakat dengan membandingkan kecenderungan pasar olahan *frozen* dengan model menjual buah langsung ke pasar-pasar tradisional. Selain itu dari distributor juga menyampaikan pentingnya memulai produksi pembuatan buah sirsak *frozen* dengan barang yang sudah melalui pengupasan kulit, pengambilan biji, dan *packing*. Pentingnya sosialisasi seperti ini berdasarkan data kelemahan pembinaan UMKM yang ada di Indonesia (Florita, 2019). Berikut ini sesi penyampaian materi oleh distributor:



Gambar 3. Penyampaian Materi oleh Distributor

b. Perbedaan penjualan produk mentah dengan produk olahan

Pemahaman ini perlu dijelaskan oleh distributor sebagai yang ahli dalam pengetahuan kebutuhan serta arah pengembangan produk khususnya buah sirsak. Buah sirsak yang dijual langsung di pasar-pasar tradisional oleh petani hanya dihargai Rp 4.000/ kg. Selain itu buah sirsak bukan menjadi buah musiman yang akan naik harganya ketika musim panen seperti buah-buah musiman lain seperti durian. Harga stabil dan peminat juga tidak naik maupun turun. Berikut ini dokumentasi kegiatan penyampaian oleh distributor dibantu oleh tim pengabdian:



Gambar 4. Penyampaian oleh Distributor Dibantu oleh Tim Pengabdian

Sedangkan buah sirsak olahan khususnya *frozen* dihargai lebih mahal yakni Rp 35.000/ kg. Selain itu, pemasaran produk olahan buah sirsak *frozen* juga bisa masuk toko modern seperti supermarket. Hal ini menambah luas peminat buah sirsak ke kalangan perkotaan yang memang memiliki sifat praktis dan ringkas. Peningkatan nilai produk dari buah biasa menjadi produk olahan akan menambah pendapatan anggota UMKM. Satu tujuan dengan pengembangan UMKM di Indonesia yakni meningkatkan ekonomi keluarga dan meningkatkan ekonomi masyarakat (Syadzali, 2020).

c. Besarnya permintaan kebutuhan produk olahan buah sirsak dalam bentuk *frozen*

Dijelaskan oleh distributor tentang kebutuhan pasar dan jenisnya untuk buah sirsak. Pergantian dan perubahan gaya hidup masyarakat menjadi dasar banyak permintaan olahan buah sirsak *frozen*. Masyarakat menginginkan segalanya serba praktis dan mudah tanpa perlu mengupas dan bahkan langsung dalam wadah yang sesuai dengan waktu makannya. Wadah yang digunakan bisa dimasukkan ke dalam mesin pendingin dan mudah dibawa kemana-mana.

Harapannya dengan adanya pelatihan manajemen dan produksi serta pembuatan *prototype* alat pemisah biji sirsak ini produksi yang dihasilkan UMKM Tani Hasil Kebun meningkat. Yang biasanya bisa 4 kuintal menjadi dua kali lipat. Hal ini digunakan untuk memenuhi kebutuhan pasar untuk olahan buah sirsak *frozen*.

d. Waktu yang dibutuhkan dalam produksi untuk memenuhi kebutuhan pasar

Berbeda dengan penjualan buah sirsak secara langsung, penjualan olahan buah sirsak dalam bentuk *frozen* memerlukan waktu yang lebih lama dalam produksi. Hal ini harus dijelaskan dengan baik dan benar kepada anggota UMKM. Penjelasan yang diterangkan berkenaan dengan waktu yang dibutuhkan untuk membuang kulit dengan daging buah sirsak, memproses pemisahan biji dengan daging buah sirsak, pencucian, dan *packing* dengan volume yang diinginkan.

Pemahaman tentang produksi ini mengharuskan mitra anggota UMKM mempersiapkan sumber daya manusia untuk melakukan kegiatan produksi. Selain itu karena kebutuhan sirsak akan meningkat dengan adanya olahan buah sirsak sehingga produksi sampai proses *packing* harus dilakukan dengan waktu yang lebih singkat. Hal ini untuk mengejar kebutuhan pasar terhadap olahan buah sirsak *frozen*.

e. Pengembangan usaha

Pengembangan usaha yang dilakukan berkenaan dengan *branding* yang dilakukan kepada produk olahan buah sirsak *frozen*. Hal ini dilakukan dengan memaksimalkan media sosial dan sistem jejaring yang benar untuk memasarkan produk. Perubahan kebiasaan penjualan dibanding dengan sistem penjualan yang lama menjadi tantang tersendiri dalam perkembangan usaha setiap anggota UMKM. Media sosial menjadi cara yang digunakan untuk membangun *branding* usaha. Dalam hal ini tim pengabdian memberikan sumbangsih dalam pembuatan desain logo dan pembuatan media sosial UMKM. Kebijakan Pemerintah dalam strategi jangka panjang untuk membangun UMKM dengan mengembangkan sistem UMKM yang modern (Anggraeni, 2021).

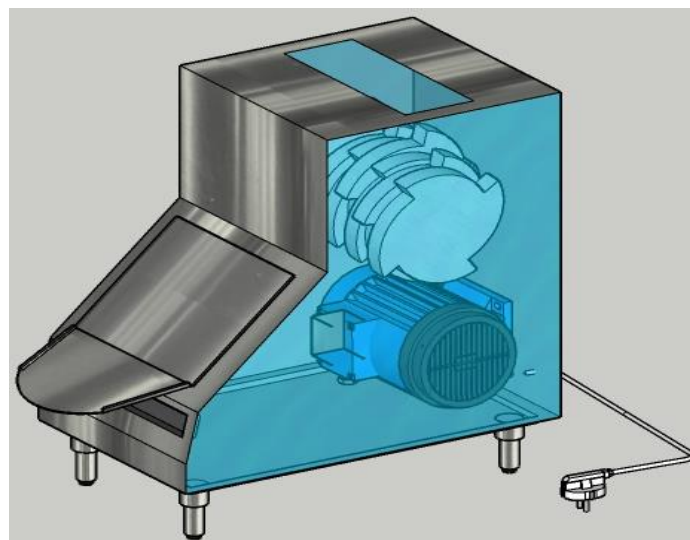
4. Pembuatan SOP dan *Jobdesk*

Pembuatan SOP dan *jobdesk* bertujuan untuk menjaga kualitas produk, menjaga langkah-langkah produksi, dan menjaga keamanan dalam bekerja menggunakan alat. Kelemahan UMKM di Indonesia adalah kurang cakupannya dalam pengembangan teknologi produksi (Sedyastuti, 2018). Kegiatan produksi berkembang menggunakan alat pemisah biji sirsak dan hal ini membuat penggunaan alat akan sering dan berkelanjutan. Sehingga perlu adanya pembuatan SOP sekaligus *jobdesk* untuk anggota UMKM dalam pengoperasian alat, perawatan alat, dan perbaikan alat apabila terjadi kerusakan. SOP dan *jobdesk* dibuat bersama-sama antara tim pengabdian dan anggota UMKM. Harapannya produksi dapat terjaga secara kualitas dan kuantitasnya untuk memenuhi kebutuhan pasar.

5. Pembuatan Desain Alat Pemisah Biji Buah Sirsak

Desain alat pemisah biji sirsak dibuat oleh tim pengabdian dengan melibatkan anggota UMKM dalam kegiatannya. Desain awal pemisah biji buah sirsak dibuat oleh tim pengabdian kemudian dipresentasikan kepada anggota UMKM untuk mendapatkan masukan. Masukan yang diberikan adalah berkenaan dengan kapasitas alat pemisah biji buah sirsak, ukuran mesin penggerak, dan mobilitas alat untuk dipindah ke tempat lain.

Kesepakatan desain pada akhirnya merujuk pada kapasitas alat yakni 5 kg setiap prosesnya dengan waktu yang dibutuhkan sekitar 15 menit. Referensi pembuatan alat dari jurnal Pembuatan Alat Pencuci dan Alat Pengering Kacang Tanah untuk Kelompok UMKM Kampung Kacang di Kapanewon Semanu, Gunungkidul, Yogyakarta (Permana, 2023), Pembuatan Alat Pemisah Biji Durian 50 kg/ jam (Togatorop, 2023), dan Model Pemisah Biji dan Daging Buah Manggis (Ridho, 2018). Berikut ini desain *final* untuk alat pemisah biji buah sirsak:



Gambar 5. Desain Alat Pemisah Biji Buah Sirsak

Selama kegiatan berlangsung, terdapat beberapa kendala yang tim pengabdian menemui. Kendala-kendala tersebut berkenaan tentang teknis rangkaian acara yang disusun. Berikut ini uraian kendala-kendala selama kegiatan:

1. Kegiatan yang harus dilaksanakan pada malam hari membuat harus menyiapkan banyak pencahayaan. Pencahayaan digunakan untuk menerangi kegiatan yang bersifat praktek atau mencontohkan. Pemilihan waktu di malam hari dikarenakan anggota UMKM adalah petani yang bekerja dari pagi hingga sore.
2. Selama beberapa kali pelatihan tim pengabdian merubah konsep penjelasan ketika menggunakan *microsoft power point*. Pada awal pelatihan masih menggunakan bahasa yang terlalu ilmiah dan sulit dipahami anggota UMKM. Sehingga ketika sudah masuk ke presentasi ke dua, sudah menggunakan bahasa yang lebih mudah dipahami.
3. Pembuatan SOP dan *jobdesk* memerlukan revisi bahasa beberapa kali karena istilah yang digunakan untuk menyebut bagian alat pemisah biji buah sirsak kurang dipahami anggota UMKM.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat dilaksanakan kepada Kelompok UMKM Tani Hasil Kebun yang berada di Desa Putat, Kapanewon Patuk, Kabupaten Gunungkidul, Yogyakarta. Tujuan utama pengabdian adalah melakukan pengelolaan SDM dan manajemen produksi untuk pembuatan produk olahan buah sirsak *frozen*. Kegiatan terdiri dari observasi, identifikasi masalah, pelaksanaan pelatihan, pembuatan SOP dan *jobdesk*, dan pembuatan desain alat pemisah biji buah sirsak.

Selama kegiatan berlangsung terutama kegiatan pelatihan, perlu diperhatikan waktu pelaksanaan kegiatan. Hal ini berkaitan dengan pekerjaan di daerah pedesaan yang bekerja sehari-hari sebagai petani. Kemudian penjelasan disampaikan dengan bahasa yang lebih bisa dimengerti oleh masyarakat desa. Istilah-istilah asing bisa diupayakan diganti dengan istilah yang lebih mudah dipahami.

UCAPAN TERIMAKASIH

Kami tim pengabdian mengucapkan terima kasih kepada LPPM Universitas PGRI Yogyakarta yang telah membiayai kegiatan pengabdian ini dalam program Hibah Pengabdian Internal Universitas PGRI Yogyakarta. Kemudian pihak UMKM Tani Hasil Kebun yang ikut membantu mengsucceskan kegiatan pengabdian ini dengan menjadi mitra. Selain itu juga kepada distributor yang telah memberikan waktu, pikiran, dan usahanya dalam kegiatan pelatihan yang telah disusun. Yang terakhir adalah pejabat-pejabat antara lain Ketua RT 04 dan Ketua RT 05, Ketua Dusun Sendangsari, dan kepala desa Putat yang telah memberi dukungan kepada kegiatan ini dengan datang sebagai undangan dan meminjamkan fasilitas desa demi kelancaran kegiatan.

DAFTAR PUSTAKA

- Anggraeni, W. C., Ningtias, W. P., & Nurdiyah, N. (2021). Kebijakan pemerintah dalam pemberdayaan UMKM di masa pandemi Covid-19 di Indonesia. *Journal of Government and Politics (JGOP)*, 3(1), 47-65. <https://doi.org/10.31764/jgop.v3i1.5354>
- Arif, N. N., Fitriati, A. E., & Rizki, A. D. (2020). SCREENING FITOKIMIA EKSTRAK ETANOL BIJI SIRSAK (*Annona muricata* Linn.) SEBAGAI STUDI LANJUT TERHADAP SEL KANKER PAYUDARA (T47D). *Khazanah: Jurnal Mahasiswa*, 10(2).
- Budimas, J. (2023). Budidaya Tanaman Sirsak Dalam Aspek Kemanfaatannya Bagi Kesehatan Serta Dalam Rangka Gerakan Penghijauan Di Dusun Kalangan, Desa Ranggen, Kecamatan Polokarto, Kabupaten Sukoharjo. *Jurnal BUDIMAS*, 5(2), 1-7. <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.29040/budimas.v5i2.9096>
- Dewi, T. R., Wardani, I., Sudarwati, S., & Widiastuti, L. (2023). Budidaya Tanaman Sirsak Dalam Aspek Kemanfaatannya Bagi Kesehatan Serta Dalam Rangka Gerakan Penghijauan Di Dusun Kalangan,

- Desa Mranggen, Kecamatan Polokarto, Kabupaten Sukoharjo. *BUDIMAS: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 5(2). <http://dx.doi.org/10.29040/budimas.v5i2.9096>
- Dinas Pertanian Gunungkidul. (2023). *Laporan Tahunan Pertanian Gunungkidul*.
- Ekayana, G., Soetoro, & Ramdan, M. (2015). Analisis Kelayakan Finansial Usaha Pengolahan Dodol Sirsak (*Annona muricata*). *Jurnal Ilmiah Mahasiswa AGROINFO GALUH*, 2(1), 1–8. <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.25157/jimag.v2i1.296>
- Florita, A., Jumiati, J., & Mubarak, A. (2019). Pembinaan Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah Oleh Dinas Koperasi Dan UMKM Kota Padang. *Jurnal Manajemen Dan Ilmu Administrasi Publik (JMIAP)*, 1(1), 143 - 153. <https://doi.org/10.24036/jmiap.v1i1.11>
- Hidayati, A., Suryanto, P., Sadono, R., & Alam, T. (2021). Karakteristik Agroforestri Kebun Campuran di Kapanewon Patuk Kabupaten Gunungkidul. *Vegetalika*, 10(4), 273-286. <https://doi.org/10.22146/veg.62170>
- Mukson, M., Ubaedillah, U., & Wahid, F. S. . (2021). Penanaman Pohon Sebagai Upaya Meningkatkan Kesadaran Masyarakat Tentang Penghijauan Lingkungan. *JAMU : Jurnal Abdi Masyarakat UMUS*, 1(02). <https://doi.org/10.46772/jamu.v1i02.350>
- Permana, M. P. ., Suharman, S., & Samodro, G. . (2023). Pemberdayaan UMKM “Kampung Kacang” Melalui Peningkatan Efektivitas Produksi Di Kapanewon Semanu, Gunungkidul. *Community Development Journal : Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 4(5), 10732–10736. <https://doi.org/10.31004/cdj.v4i5.21747>
- Ridho, R., Hermawan, W., & Ahmad, U. (2018). Evaluasi Konsep Tiga Model Pemisah Biji dan Daging Buah Manggis (*Garcinia mangostana L.*). *Jurnal Keteknik Pertanian*, 6(2), 217-224. <https://doi.org/10.19028/jtep.06.2.217-224>
- Saparinto, C., & Susiana, R. (2024). *Grow Your Own Fruits, Panduan Praktis Menanam 28 Tanaman Buah Populer di pekarangan* (S. Suryantoro (ed.)). LILY PUBLISHER.
- Sedyastuti, K. (2018). Analisis Pemberdayaan UMKM Dan Peningkatan Daya Saing Dalam Kancah Pasar Global. *INOBIIS: Jurnal Inovasi Bisnis Dan Manajemen Indonesia*, 2(1), 117 - 127. <https://doi.org/10.31842/jurnal-inobis.v2i1.65>
- Sinaga, R., Noravika, M., Herawati, H., Widiastuti, M. M. D., Sukmaya, S. G., Sari, N. M. W., ... & Zainuddin, A. (2023). ILMU USAHATANI. Bandung: Widina Media Utama.
- Suhartapa, S., Subiyantoro, A., & Herlambang, S. (2022). Motivasi Wirausaha Bagi Pelaku UMKM Desa Wisata Nglanggeran Gunungkidul. *Hikmayo: Jurnal Pengabdian Masyarakat Amayo*, 1(1), 43-48. <https://doi.org/10.56606/hikmayo.v1i1.48>
- Syadzali, M. M. (2020). Model Pemberdayaan Masyarakat Melalui Pengembangan Ekonomi Lokal (Studi pada UKM Pembuat Kopi Muria). *Syntax*, 2(5). <https://doi.org/10.46799/syntax-idea.v2i5.255>
- Tarigan, R. R. A. (2018). Penanaman Tanaman Sirsak Dengan Memanfaatkan Lahan Pekarangan Rumah. *Jasa Padi*, 2(02), 25-27. <https://download.garuda.kemdikbud.go.id>
- Togatorop, J. R., Purba, S. R. D. D., Siahaan, E. W., & Pardede, S. (2023). PERANCANGAN MESIN PEMISAH DAGING BUAH DURIAN DARI BIJI KAPASITAS 50 KG/JAM. *Jurnal Teknologi Mesin UDA*, 4(1), 67-73. <http://dx.doi.org/10.46930/teknologimesin.v4i1.3329>
- Vol, L., Pengabdian, J. I., & Issn, M. (2021). Penerapan teknologi pengolahan dodol sirsak pada kelompok program keluarga harapan (pkh) kelurahan payobasung, kecamatan payakumbuh timur, kota payakumbuh. In *Logista Jurnal Ilmiah Pengabdian Masyarakat* (Vol. 5, Issue 1). <https://doi.org/https://doi.org/10.25077/logista.5.1.115-120.2021>
- Wiradharma, P. B. (2021). Pembuatan Puree Menjadi Produk Siap Pakai Dan Pemasarannya. *Jurnal Pengolahan Pangan*, 6(1), 7–14. <https://doi.org/https://doi.org/10.31970/pangan.v6i1.46>