



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS ANDALAS
LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT
Gedung Rektorat Lantai II Kampus Limau Manis, Padang 25163
Telp./Faks.: 0751-72645, Alamat e-mail: lppm.unand@gmail.com

**KONTRAK PERJANJIAN PENDANAAN
ANTARA
LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT
DENGAN
DOSEN UNIVERSITAS ANDALAS**

**TENTANG
PELAKSANAAN PROGRAM PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT
SKIM : IPTEK BERBASIS DOSEN DAN MASYARAKAT (IbDM)
DANA BOPTN TAHUN ANGGARAN 2019**

Nomor: T/60/UN.16.17/PM.IbDM/LPPM/2019

Pada hari ini **Selasa** tanggal **Enam belas** bulan **Juli** tahun **Dua Ribu Sembilan Belas**, kami yang bertandatangan di bawah ini :

1. Dr.-Ing. Uyung Gatot S. Dinata : Ketua Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat (LPPM) Universitas Andalas, Alamat: Rektorat Universitas Andalas Kampus Limau Manis Padang, dalam hal ini bertindak untuk dan atas nama Pejabat Pembuat Komitmen pada LPPM Universitas Andalas selanjutnya disebut **PIHAK PERTAMA**
2. PRIMA FITHRI : Sebagai Ketua Pelaksana Penugasan Program Pengabdian Skim IPTEK BERBASIS DOSEN DAN MASYARAKAT (IbDM), Dosen Fakultas TEKNIK Universitas Andalas. bertindak untuk dan atas nama diri sendiri dan atas nama anggota pelaksana pengabdian, selanjutnya disebut **PIHAK KEDUA**.

PIHAK PERTAMA dan **PIHAK KEDUA** secara bersama-sama telah bersepakat mengikatkan diri dalam suatu Kontrak Pengabdian/mengadakan Perjanjian Pelaksanaan Penugasan Program Pengabdian Skim IPTEK BERBASIS DOSEN DAN MASYARAKAT (IbDM), sesuai dengan Kontrak Nomor: 4617/XIV/R/KPT/2019, Tanggal 15 Juli 2019, dengan ketentuan dan syarat-syarat yang diatur dalam pasal-pasal berikut :

**PASAL 1
DASAR HUKUM**

Kontrak Pengabdian ini berdasarkan kepada:

1. Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 17 Tahun 2003, tentang Keuangan Negara;
2. Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2003, tentang Sistem Pendidikan Nasional;
3. Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 01 Tahun 2004, tentang Perbendaharaan Negara;


- (3) **PARA PIHAK** dibebaskan dari tanggung jawab atas keterlambatan atau kegagalan dalam memenuhi kewajiban yang dimaksud dalam Kontrak Pengabdian kepada Masyarakat disebabkan atau diakibatkan oleh peristiwa atau kejadian diluar kekuasaan **PARA PIHAK** yang dapat digolongkan sebagai keadaan memaksa (*force majeure*).
- (4) Peristiwa atau kejadian yang dapat digolongkan keadaan memaksa (*force majeure*) dalam Kontrak Pengabdian kepada Masyarakat ini adalah bencana alam, wabah penyakit, kebakaran, perang, blokade, peledakan, sabotase, revolusi, pemberontakan, huru-hara, serta adanya tindakan pemerintah dalam bidang ekonomi dan moneter yang secara nyata berpengaruh terhadap pelaksanaan Kontrak Pengabdian kepada Masyarakat ini.
- (5) Apabila terjadi keadaan memaksa (*force majeure*) maka pihak yang mengalami wajib memberitahukan kepada pihak lainnya secara tertulis, selambat-lambatnya dalam waktu 7 (tujuh) hari kerja sejak terjadinya keadaan memaksa (*force majeure*), disertai dengan bukti-bukti yang sah dari pihak yang berwajib, dan **PARA PIHAK** dengan itikad baik akan segera membicarakan penyelesaiannya.

Perjanjian ini dibuat dan ditandatangani oleh **PARA PIHAK** pada hari dan tanggal tersebut di atas, dibuat dalam rangkap 3 (tiga) dan bermeterai cukup sesuai dengan ketentuan yang berlaku, yang masing-masing mempunyai kekuatan hukum yang sama.

Perjanjian ini mulai berlaku sejak tanggal kontrak ditandatangani, dengan ketentuan apabila dikemudian hari terdapat kekeliruan atas perjanjian ini akan diperbaiki kembali sebagaimana mestinya.



PIHAK PERTAMA


Dr. Ing. Ulyng Gatot S. Dinata
NIP. 196607091992031003

PIHAK KEDUA



PRIMA FITHRI
NIDN. 0028058503



INTRODUKSI TEKNOLOGI DAN PEMASARAN UNTUK OPTIMALISASI PRODUKSI DAN KOMERSIALISASI KAKAO DI KABUPATEN PASAMAN

Prima Fithri, Eka Candra Lina, Donard Games, Cesar Welya Refdi, Hanalde Andre, Puti Afra Zenri Utami, dan Yola Octaviani Asri

1 Pendahuluan

Latar Belakang & Target Luaran

Usaha Kecil Menengah (UKM) adalah suatu unit usaha yang dijalankan oleh masyarakat dengan skala produksi kecil sampai dengan menengah.

Usaha Kecil Menengah (UKM) menjadi tulang punggung perekonomian di Indonesia, begitu juga di daerah Kabupaten Pasaman. Setiap UKM dijalankan dengan sebuah manajemen bisnis yang berpengaruh terhadap keberlangsungan usaha yang dijalankan oleh sekelompok masyarakat.

Salah satu faktor penting yang mempengaruhi seseorang dalam menjalankan usaha adalah manajemen pemasaran. Manajemen pemasaran sangat membantu pelaku usaha untuk mengelola serta mengembangkan usahanya, begitu juga dengan UKM yang ada di Kabupaten Pasaman. Adapun kegiatan yang dilakukan dalam manajemen pemasaran yaitu, menetapkan tujuan, mengembangkan usaha, memperhitungkan laba-rugi, dan sistem penjualan produk. Selain itu, dalam manajemen pemasaran juga di perhitungkan kebutuhan peralatan dalam proses produksi. Penggunaan alat akan disesuaikan dengan jumlah target produksi yang ingin dicapai.

UKM ini biasanya menjadi usaha yang diteruskan dari generasi ke generasi atau bisa disebut seperti usaha keluarga. UKM yang ada di kabupaten Pasaman ini masih menggunakan alat yang bersifat tradisional dalam teknik mengupas dan memisahkan biji kakao secara manual menggunakan pisau. Saat sekarang ini, kemajuan teknologi sudah berkembang dengan pesat, sehingga banyak alat yang diciptakan untuk mempermudah pekerjaan manusia yang dapat mempersingkat waktu kerja dengan manfaat besar yang dihasilkan. Keterbatasan teknologi membuat jumlah produk yang dihasilkan terkadang tidak sebanding dengan produksi yang dilakukan.

Salah satu faktor yang mempengaruhi menurunnya kualitas produksi adalah kemajuan teknologi. Dimana, kemajuan teknologi saat sekarang ini sangat memiliki pengaruh besar terhadap sistem produksi. Salah satu upaya tradisional yang digunakan untuk mengupas buah kakao adalah dengan menggunakan pisau, hal tersebut memakan waktu kerja yang lama. Salah satu solusi yang ditawarkan berupa pemberian bantuan alat pertanian untuk mengupas dan memisahkan biji kakao secara langsung, yang disebut dengan mesin "Shredder". Sistematisasi penggunaan alat yang ditawarkan memiliki tatacara penggunaan yang dapat mempermudah pekerjaan petani serta, dapat menghemat tenaga dan waktu kerja petani.

Target Luaran

Solusi	Luaran	Target
Pembinaan pelaku usaha tani kakao yang mampu berdaya saing dibidang teknologi	1. Pemberian penyuluhan terhadap kemajuan teknologi dan pemasaran 2. Pemberian bantuan alat pertanian	1. UKM atau pelaku usaha binaan lebih produktif dan efisien 2. Hasil produksi meningkat

2 Metode Pelaksanaan Kegiatan

Langkah-langkah Pelaksanaan

1. Penyuluhan

Penyuluhan yang dilakukan berupa :

- Pengaruh dan manfaat kemajuan teknologi dan pemasaran
- Pemberian bantuan alat pertanian
- Gambaran Kasar

2. Workshop

Tahap selanjutnya yaitu, adanya workshop tentang pengelolaan produk menggunakan teknologi yang lebih modern dengan luaran berupa pemberian bantuan alat pertanian "Shredder".

Penyuluhan yang dilakukan dengan memberikan pengertian kepada masyarakat untuk lebih maju ke arah yang lebih baik terutama dalam penggunaan teknologi. Dimana proses produksi dan pemasaran yang seperti ini akan menciptakan kondisi kerja yang jauh lebih efisien dan efektif.

3 Hasil dan Pembahasan

Analisis SWOT

Tabel 1. Kekuatan (Strengths)

Kekuatan (S)
1. Produk biji kakao memiliki kualitas yang baik
2. Harga biji kakao yang dapat bersaing dengan daerah lain penghasil biji kakao
3. Informasi pasar yang sudah cukup baik

Tabel 2. Kelemahan (Weakness)

Kelemahan (W)
1. Minimnya pengetahuan SDM mengenai teknik pengolahan biji kakao
2. Minimnya kegiatan promosi
3. Distribusi kakao yang kurang tepat sasaran
4. Kemasan biji kakao yang kurang menarik dan kurang berkualitas
5. Tingginya biaya pengiriman
6. Tingginya biaya produksi

Tabel 3. Peluang (Opportunities)

Peluang (O)
1. Meningkatnya tingkat pendapatan masyarakat
2. Meningkatnya pengetahuan masyarakat
3. Kemajuan teknologi informasi

Tabel 4. Strategi (Strengths-Opportunities)

Strategi (SO)
1. Produk biji kakao yang memiliki kualitas yang baik dapat meningkatkan tingkat pendapatan masyarakat
2. Keberagaman harga biji kakao yang dapat bersaing dengan daerah lain juga dapat meningkatkan pendapatan masyarakat
3. Pengetahuan yang terus berkembang dapat meningkatkan kualitas dari biji kakao
4. Kemajuan teknologi yang semakin canggih dapat dimanfaatkan untuk memperoleh informasi pasar dan mempromosikan produk

Tabel 5. Strategi (Weakness-Opportunities)

Strategi (WO)
1. Memberikan dan meningkatkan pengetahuan masyarakat dalam pengolahan biji kakao
2. Memanfaatkan kemajuan teknologi informasi dalam kegiatan promosi kakao
3. Mendistribusikan kakao ke daerah yang tepat agar dapat meningkatkan pendapatan masyarakat
4. Memanfaatkan kemajuan teknologi untuk mendesign kemasan biji kakao
5. Meningkatkan pengetahuan masyarakat untuk dapat memaksimalkan pengiriman dan produksi namun dengan minimum biaya

Tabel 6. Ancaman (Threat)

Ancaman (T)
1. Banyaknya produsen biji kakao bermunculan baik dari dalam maupun luar negeri
2. Pengembangan produk pengganti
3. Kurangnya dukungan pemerintah untuk pemasaran biji kakao

Tabel 7. Strategi ST (Strengths - Threat)

Strategi (ST)
1. Kualitas biji kakao yang baik dapat bersaing dengan produsen dalam maupun luar negeri
2. Dengan informasi pasar yang baik dapat meningkatkan kualitas dan harga produk sehingga menyulitkan untuk datangnya produk pengganti
3. Dengan adanya informasi pasar yang sudah cukup baik, dapat dimanfaatkan pemerintah untuk mengembangkan potensi daerahnya agar dapat dikenal oleh dunia luar

Tabel 8. Strategi WT (Weakness - Threat)

Strategi (WT)
1. Meningkatkan pengetahuan petani biji kakao agar dapat bersaing dengan produsen dalam maupun luar negeri
2. Terus meningkatkan promosi agar tidak munculnya produk pengganti
3. Mengajak pemerintah untuk turut serta dalam pengembangan dan promosi hasil potensi daerah

Berdasarkan analisis SWOT tersebut sudah dapat diketahui strategi yang dapat dilakukan kedepannya bagi petani biji kakao Kabupaten Pasaman untuk menghadapi kompetitor agar mendapatkan hasil yang maksimal.

4 Kesimpulan

Kesimpulan yang didapatkan pada kegiatan ini yaitu Pemberian penyuluhan terhadap kemajuan teknologi dan pemasaran, pemberian bantuan alat pertanian, dan mendapatkan analisis SWOT guna mengetahui strategi yang dapat dilakukan kedepannya bagi petani biji kakao Kabupaten Pasaman untuk menghadapi kompetitor agar mendapatkan hasil yang maksimal.

