

PELUANG USAHA ANEKA PRODUK OLAHAN JAGUNG

Penulis

P.K. Dewi Hayati

Sophian Arisaputra

Rika Hannum Harahap

Ksatrya Herizon Putra

Suci Amanda Hasmi

Zenita Lismadoni

PELUANG USAHA ANEKA PRODUK OLAHAN JAGUNG

Penyunting: P.K. Dewi Hayati
Penata Sampul: Arief Munandar
Penata Letak: Arief Munandar
Halaman: viii+136 hlm
Ukuran: 14,5 x 21 cm

Cetakan Pertama, Oktober 2019

ISBN : 978-602-0738-24-6

Penerbit Erka
CV. Rumahkayu Pustaka Utama
Anggota IKAPI
Jalan Bukittinggi Raya, No. 758, RT 01 RW 16
Kelurahan Surau Gadang, Kecamatan Nanggalo, Padang. 25146.
Telp. (0751) 4640465 *Handphone* 085278970960
Email redaksirumahkayu@gmail.com
[http: //www.penerbiterka.com](http://www.penerbiterka.com)
Fanpage : penerbiterka
IG : penerbiterka

Prakata

Alhamdulillah rabbil 'aalamiin

Hadirnya buku ini adalah satu dari sekian banyak nikmat dan rahmat-Nya, sehingga segala puji dan syukur hanya tertuju kepada Allah 'Azza wa Jalla. Teriring shalawat beserta salam, semoga selalu tercurah atas nabi Muhammad Shallallahu 'Alaihi Wa Sallam.

Buku ini digagas lebih dari setahun yang lalu ketika mendampingi masyarakat nagari Giri Maju di kabupaten Pasaman Barat Sumatera Barat. Proses penulisan dilakukan di tengah padatnya kesibukan masing-masing sehingga cukup lama waktu yang dibutuhkan. Namun demikian, tekad semula untuk bisa menghasilkan sebuah karya yang bermanfaat dan memberikan inspirasi bagi masyarakat luas, tak pernah padam.

Semua yang ditulis dalam buku ini merupakan bentuk kesyukuran atas kesempatan mempelajari dan mendalami tanaman jagung selama ini, juga atas kesempatan mendampingi masyarakat petani yang menggantungkan pendapatan utamanya pada panen tanaman semusim ini. Buku ini juga menjadi cerminan kebersamaan selama dua tahun terakhir. Latar belakang keilmuan para penulis yang bervariasi menjadi kekuatan yang akan mewarnai isi buku ini.

Negeri ini memiliki banyak potensi, sayang belum semua bisa tergali. Buku ini menawarkan solusi agar masyarakat tak hanya terpaku pada konsep pertanian *on farm* semata. Pertanian adalah sebuah bisnis, sehingga pertanian harus dapat memberikan nilai tambah bagi pelakunya. Ini adalah konsep yang

menggabungkan dua profesi mulia dalam satu pelaku usaha; petani sekaligus pengusaha, dua profesi yang berkontribusi besar terhadap kesejahteraan masyarakat negeri.

Terima kasih atas kerjasama dan dukungan penuh dari tim jalan berbatu GM. Kalian tim luar biasa dan tak ada duanya. Terima kasih kepada DRPM Kementerian Riset Dikti, LPPM dan PU KKN Universitas Andalas, yang mendorong kegiatan pengabdian masyarakat menjadi bagian tak terpisahkan dari Tri Dharma Perguruan Tinggi. Universitas Andalas bukanlah menara gading di tengah perjuangan rakyat kecil negeri ini untuk meraih kata sejahtera.

Akhir kata, semoga buku ini benar bermanfaat adanya. Sesungguhnya kesempurnaan itu adalah milik Allah semata, mohon maafkan kami jika masih terdapat kekurangan dalam penulisan buku ini. Saran dari berbagai pihak tentu diharapkan sekali demi perbaikan buku ini nantinya. Insyaa Allah.

Limau Manih, 28 Oktober 2019

P.K. Dewi Hayati

Sophian Arisaputra

Rika Hannum Harahap

Ksatrya Herizon Putra

Suci Amanda Hasmi

Zenita Lismadoni

Daftar Isi

| | Halaman |
|---|---------|
| Prakata | iii |
| Daftar Isi | iv |
| 1. Pendahuluan | 1 |
| 2. Siapa Tak Kenal Jagung | 5 |
| A. Tak kenal maka tak sayang | 5 |
| B. Nutrisi dan manfaat Jagung | 8 |
| 3. Peluang Usaha Olahan Jagung | 13 |
| A. Negeri Pemasok Jagung | 13 |
| B. Kreativitas Produk | 14 |
| C. Hambatan Usaha | 16 |
| 4. Permodalan | 19 |
| A. Jenis Modal | 19 |
| B. Sumber Modal | 20 |
| 5. Perizinan Usaha | 29 |
| A. Izin tempat dan penyelenggaraan usaha | 29 |
| B. Sertifikasi P-IRT dari Dinas Kesehatan | 31 |
| C. Sertifikasi halal dari MUI | 35 |
| 6. Bahan Baku, Sarana dan Prasarana | 39 |
| A. Bahan baku | 39 |
| B. Perlengkapan Produksi | 43 |
| 7. Kreasi Produk Olahan Jagung | 49 |
| 8. Pengemasan dan Penyimpanan | 95 |
| 9. Analisis Usaha | 101 |

| | |
|---------------------------|-----|
| 10. Pemasaran dan Promosi | 117 |
| A. Pemasaran | 117 |
| B. Promosi | 120 |
| C. Media Promosi | 122 |
| Referensi | 125 |
| Tentang Penulis | 129 |

Satu **Tentang Buku**

Jagung merupakan tanaman semusim yang dianggap sebagai salah satu komoditas pangan strategis. Tak heran jika dulu tetua negeri di Sumatera Barat mengatakan bahwa jagung adalah ukuran suatu kemakmuran nagari dari ungkapan "*Padi manguniang, jaguang maupeh, taranak bakambang biak*".

Tanaman jagung memiliki banyak manfaat sebagaimana bijinya yang memiliki kandungan nutrisi yang sangat kompetitif. Sangat disayangkan ketika posisi tawar petani lemah, budidaya jagung hanya berorientasi pada kegiatan produksi (*on-farm*) saja dan mengabaikan sisi bisnis untuk meningkatkan pendapatan rumah tangga petani. Maka dari itu peningkatan nilai tambah jagung dan pembentukan usaha mikro dan usaha kecil perlu didorong sebesar-besarnya.

Rendahnya motivasi dan pengetahuan tentang nilai tambah jagung yang bisa dibuat dan berpeluang sebagai usaha/bisnis menjadi salah satu permasalahan yang dicoba untuk dicarikan solusinya dalam buku ini. Nilai tambah merupakan selisih harga yang diterima atas perlakuan tertentu dengan harga jagung yang dijual dalam bentuk segar. Beberapa produk olahan makanan atau yang dikenal dengan agroindustri jagung yang bernilai ekonomis diantaranya adalah tepung jagung, dodol jagung, donat jagung, kukis jagung, mie jagung dan aneka produk lainnya, dapat ditemukan pada buku ini.

Dua

Siapa Tak Kenal Jagung

A. Tak kenal maka tak sayang

Para milenial umumnya mengenal jagung sebagai jagung manis yang dikonsumsi sebagai jagung bakar ataupun 'jasuke' (jagung susu keju), pipilan jagung yang direbus dan ditambahkan aneka susu, keju serta aneka topping. Namun generasi sebelumnya sangat familiar dengan pergedel atau 'pragede' yang dijual pedagang asongan sepanjang pendakian Silaing, menikmati pemandangan kawasan Lembah Anai menuju Bukittinggi dari arah kota Padang. Generasi inipun pasti familiar dengan jagung rebus yang dalam proses perebusannya sering ditambahkan batang tebu yang digeprek agar jagung muda terasa lebih manis.



Peluang Usaha Olahan Jagung

A. Negeri Pemasok Jagung

Produksi maupun provitas jagung di Indonesia menunjukkan peningkatan dari tahun ke tahun. Beberapa daerah bahkan dikelompokkan sebagai sentra produksi jagung nasional. Kabupaten Pasaman Barat merupakan salah satu sentra produksi jagung di provinsi Sumatera Barat. Sekitar 70% jagung yang dikirim ke kabupaten Lima Puluh Kota untuk diolah lebih lanjut sebagai pakan ternak, berasal dari kabupaten Pasaman Barat. Tak heran jika kabupaten ini sering disebut juga sebagai kabupatennya jagung dari Sumatera Barat.

Permasalahan klasik untuk pemasaran produk pertanian adalah kepastian harga. Ketika panen raya terjadi serempak di banyak daerah di Sumatera Barat maka pasokan jagung akan melimpah, apalagi jika disertai masuknya jagung dari daerah lain seperti Lampung. Kapasitas pasar penampung jagung terbatas dan jumlahnya cenderung stagnan. Akibatnya bisa dibayangkan, harga jual akan turun. Kondisi ini tentu akan merugikan petani jagung yang hanya mengandalkan jenis pemasaran seperti ini.

Upaya pengolahan jagung menjadi berbagai produk makanan merupakan salah satu upaya untuk meningkatkan nilai tambah jagung. Inti dari peningkatan nilai tambah adalah suatu bahan baku yang jika diolah dengan sedikit tambahan dan dengan kreativitas tertentu, nilai jual produk makanan tersebut bisa lebih mahal dari biaya bahan baku tersebut. Upaya

Empat **Permodalan**

A. Jenis Modal

Pengetahuan mengenai modal sangat diperlukan ketika akan memulai atau sedang melakukan usaha. Ada dua jenis modal yang harus ada ketika seseorang ingin melakukan usaha bisnis, yaitu investasi dan modal kerja. Modal investasi merupakan modal awal yang diperlukan untuk membeli kebutuhan usaha yang sifatnya tetap. Biasanya modal investasi ini berupa aset atau modal untuk pembelian peralatan memasak atau memasarkan produk yang sifat pembeliannya hanya sekali.

Contoh modal investasi yang berupa aset ini adalah pembelian tempat usaha (rumah) dan renovasi tempat usaha. Modal investasi lainnya adalah berupa pembelian mesin dan peralatan. Mesin dan peralatan ini memiliki nilai yang setiap tahunnya mengalami penurunan. Oleh karena itu nanti di dalam analisis usaha, ada istilah penyusutan untuk mesin atau peralatan pada tahun berjalan yang besarnya tergantung pada nilai habis pakai mesin tsb.

Jenis modal lainnya adalah modal kerja. Modal kerja adalah modal yang dibutuhkan untuk menjalankan kegiatan produksi. Modal kerja ini dibagi atas dua jenis, yaitu biaya tetap dan biaya variabel. Modal kerja untuk biaya tetap adalah biaya yang dikeluarkan secara tetap setiap bulannya dan tidak terpengaruh oleh kuantitas produksinya seperti gaji/upah, pembayaran listrik, telepon dan air. Sedangkan biaya variabel atau biaya tidak tetap disebabkan oleh biaya pengeluaran akibat adanya kegiatan produksi yang besarnya tergantung kepada

Lima

Perizinan Usaha

Setiap kelompok usaha yang didirikan dan dikembangkan, termasuk kelompok industri rumah tangga harus memiliki perizinan tertentu. Perizinan tersebut bisa berupa izin tempat usaha dari pemerintah daerah, izin menyelenggarakan usaha dari Dinas Perindustrian dan Perdagangan, iizin dari Dinas Kesehatan untuk mendapatkan sertifikasi pIRT dan izin dari LPPOM-MUI untuk mendapatkan sertifikasi halal.

A. Izin Tempat dan Penyelenggaraan Usaha

Terkadang orang suka salah karena menganggap sama antara perizinan tempat usaha (SITU) dan penyelenggaraan usaha (SIUP). Surat Izin Tempat Usaha (SITU) dibuat agar suatu usaha yang didirikan memperoleh izin di sebuah lokasi usaha tertentu. Adanya SITU mengindikasikan bahwa usaha yang dilakukan/dimiliki tidak menimbulkan gangguan yang bisa merugikan pihak-pihak lain yang berada di sekitar tempat usaha. Dasar hukum dari pelaksanaan SITU adalah Peraturan Daerah dari pemerintah daerah tempat usaha berada.

Sedangkan Surat Izin Penyelenggaraan Usaha (SIUP) adalah izin usaha yang dikeluarkan oleh instansi pemerintah kota/kabupaten sesuai domisili tempat usaha. SIUP sendiri merupakan surat izin yang dikeluarkan untuk menjalankan kegiatan usaha dibidang perdagangan barang/jasa di Indonesia.

Tujuh

Kreasi Produk Olahan Jagung

Berbagai inovasi produk jagung yang diutarakan di sini terdiri dari produk berbahan dasar tepung jagung dan produk berbahan dasar biji jagung (Tabel 3). Produk ini ada yang merupakan produk tahan lama dan ada juga produk makanan yang tidak tahan lama. Oleh karena itu pemilihan produk yang nanti akan dilakukan oleh masyarakat sebaiknya mempertimbangkan umur simpan produk tersebut.

Tabel 3: Berbagai inovasi produk jagung dan sifat ketahanan produk olahannya

| No | Bahan Dasar | Produk jagung | Sifat produk |
|----|---------------|----------------|------------------|
| 1 | Tepung Jagung | 1. Kukis | Tahan lama |
| | | 2. Dodol | Tahan lama |
| | | 3. Donat | Tidak tahan lama |
| | | 4. Sala | Tidak tahan lama |
| | | 5. Mie | Tidak tahan lama |
| | | 6. Kerupuk | Tahan lama |
| | | 7. Stik | Tahan lama |
| | | 8. Tortila | Tahan lama |
| | | 9. Puding | Tidak tahan lama |
| | | 10. Bolu kukus | Tidak tahan lama |
| | | 11. Brownies | Tidak tahan lama |
| | | 12. Krokot | Tidak tahan lama |
| | | 13. Pergedel | Tidak tahan lama |

Tabel 3 (lanjutan)

| No | Bahan Dasar | Produk jagung | Sifat produk |
|----|--------------|---------------------|------------------|
| 2 | Jagung Pipil | 1. Tepung | Tahan lama |
| | | 2. Tempe | Tidak tahan lama |
| | | 3. Marning | Tahan lama |
| | | 4. Sempol jagung | Tidak tahan lama |
| | | 5. Bola-bola jagung | Tidak tahan lama |

Produk yang sifatnya tahan lama akan lebih sesuai untuk dikembangkan oleh UKM, apalagi jika produk tersebut dititipkan/dijual melalui toko-toko swalayan. Namun demikian tidak berarti produk yang tidak tahan lama tidak bisa dikembangkan oleh UKM. Penjualan bisa dilakukan dalam jumlah terbatas terlebih dahulu untuk membaca preferensi pasar.

Pengolahan biji jagung menjadi tepung jagung pada dasarnya sudah merupakan upaya peningkatan nilai tambah jagung. Dari tepung jagung kemudian dapat diperoleh aneka produk olahan mulai dari produk dengan tingkat pembuatan yang lebih sulit dengan waktu yang lama, hingga produk yang mudah pembuatannya dengan waktu yang relatif singkat. Produk yang ditawarkan di buku ini merupakan aneka produk kreasi mahasiswa yang melaksanakan KKN di nagari Giri Maju, kabupaten Pasaman Barat tahun 2018. Beberapa produk lainnya adalah inovasi dari ibu-ibu di nagari Giri Maju dalam kegiatan lomba masakan olahan jagung.



Mie jagung,
Pembuatannya tak berbeda dengan pembuatan jenis mie lainnya. Demikian juga dengan pengolahan mie jadi. Dijadikan mie rebus atau mie goreng, mie jagung siap disantap.

Stik jagung, makanan mirip kue bawang, namun punya cita rasa berbeda



Kukis Jagung,
bisa menjadi alternatif kue-kue lebaran. Memiliki tekstur rasa yang lebih kasar dibanding kukis biasanya, namun renyahnya membedakannya dengan kue-kue lebaran yang biasa. Kukis yang pembuatannya mudah ini juga bisa divariasikan dengan berbagai



bentuk dan rasa.

Tempe Jagung

Sama halnya dengan tempe berbahan dasar kedelai, proses pembuatan tempe jagungpun sama. Tempe jagung juga dapat diolah menjadi berbagai olahan makanan seperti mendoan



tampilan saja, apakah diberi tepung panir kemudian digoreng atau ditusukkan pada tangkai es, kemudian digoreng

Bola-bola jagung dan sempol

dibuat dari bahan yang sama, biji jagung yg dilunakkan dan kentang. Hanya soal variasi



Kerupuk Jagung

Penampilan mungkin tidak berbeda dengan kerupuk lainnya, tapi soal rasa, kerupuk jagung jelas punya rasa berbeda. Sebagai variasi, kerupuk jagung juga bisa ditambahkan beragam perasa seperti barbeque atau balado sesuai dengan yang disukai





Bolu atau kue baking

Begitu ia disebut di beberapa daerah di Indonesia. Inovasi bahan dasar tepung jagung dan variasi rasa, menjadikannya teman bekal yang sesuai ataupun teman menemani minum teh ketika rehat di sore hari

Dodol atau gelamai jagung



Penganan tradisional dari tepung ketan ini bisa ditemui hampir di semua wilayah di Indonesia. Inovasi komposisi bahan menentukan tekstur dan juga rasa



Sala lauak

Penganan tradisional dari Pariaman, menggabungkan rasa pesisir yang serba ikan laut dengan tepung jagung merupakan inovasi olahan jagung yang perlu dicoba



Donat jagung

Inovasikan donat jagung dengan berbagai variasi bentuk, topping dan juga rasa, maka akan sulit membedakannya dengan donat yang sudah biasa dikenal.



Kroket dan pergedel jagung

Kroket yang melibatkan kentang dan pergedel yang melibatkan jagung muda

dalam adonannya, memberikan sensasi rasa yang berbeda ketika dipadukan dengan tepung jagung



Brownies jagung

Masih sangat terbuka peluang inovasi komposisi bahan dan cara pembuatan untuk menghasilkan brownies yang lebih disukai konsumen

Puding jagung

Kombinasikan agar-agar dan jelly dengan tepung jagung, pudding pun dapat dinikmati dengan mudahnya



Delapan

Pengemasan dan Penyimpanan

Agar mutu produk olahan dapat dipertahankan, maka diperlukan pengemasan dan penyimpanan yang baik dan sesuai. Pengemasan dan penyimpanan merupakan dua hal yang tak terpisahkan dalam pengolahan produk makanan. Pengemasan dan penyimpanan yang baik akan memperpanjang umur produk olahan.

Pengemasan bahan pangan awalnya bertujuan untuk memberikan perlindungan terhadap bahan yang dikemas. Kemasan berperan dalam mempertahankan mutu dan keamanan produk. Namun sekarang pengemasan juga ditujukan untuk meningkatkan daya tarik produk sehingga meningkatkan penjualan/pemasaran produk. Ukuran, bentuk, model dan warna kemasan akan mempengaruhi tingkat kesukaan/ preferensi selera konsumen. Oleh karena itu kemasan tidak hanya memiliki tujuan fungsional, namun juga memiliki tujuan *branding* (membangun citra produk).

Ada berbagai jenis kemasan yang dapat digunakan untuk produk olahan jagung yaitu daun, plastik, aluminium foil, kertas dan karton. Kemasan plastik mendominasi pengemasan berbagai produk karena plastik bersifat fleksibel, bisa dibentuk menjadi berbagai bentuk dan ukuran sesuai dengan kebutuhan, kuat dan ringan.

Kemasan yang baik memiliki kriteria tidak mengandung bahan yang dapat pindah ke dalam produk, dapat

Sembilan

Analisis Usaha

Analisis usaha yang ditampilkan pada bab ini menggunakan prosedur sederhana yang mudah diikuti oleh para pemula usaha. Margin keuntungan pun hanya diambil 25% dari harga pokok penjualan untuk menunjukkan bahwa produk olahan jagung tersebut memang memberikan keuntungan. Selanjutnya tergantung kepada pemilik usaha untuk menetapkan berapa margin keuntungan yang diinginkan.

Dodol jagung

Output produk dalam 1 kali proses = 3 kg dodol

Biaya variabel

| No | Uraian | Satuan | Harga (Rp) |
|--|-----------------|----------|----------------|
| 1 | Tepung Jagung | 1 kg | 20,000 |
| 2 | Tepung Ketan | 2 kg | 40,000 |
| 3 | Gula Merah | 1 kg | 25,000 |
| 4 | Gula Pasir | 0.5 kg | 6,000 |
| 5 | Santan kelapa | 2 kg | 20,000 |
| 6 | Bumbu pelengkap | 1 paket | 5,000 |
| 7 | Kemasan PE | 0.25 pak | 7,500 |
| Biaya variabel untuk 1 x produksi | | | 123,500 |
| Biaya variabel untuk 1 bulan (4x produksi) | | | 494,000 |

Sepuluh

Pemasaran dan Promosi

A. Pemasaran

Usaha tidak akan mungkin berjalan jika produk yang di jual tidak dibeli oleh konsumen. Konsumen cenderung untuk membeli produk yang dikenal, diingat, dan dipakai oleh orang banyak. Perusahaan yang produknya dikenal oleh konsumen, bahkan sampai diingat dan menjadi *brand* kesayangan mereka, tidaklah cukup hanya sebatas memiliki kualitas yang baik tetapi harus memiliki kegiatan pemasaran yang baik pula. Setiap usaha yang sukses selalu diikuti dengan kegiatan pemasaran yang baik sehingga mereka dapat menanamkan *brand* mereka ke pikiran konsumen.

Pemasaran bertujuan agar produk yang dijual oleh UMKM dapat dikenal dan dibeli oleh konsumen, sehingga keuntungan yang didapat oleh produsen lebih maksimal. Oleh karena itu pemasaran membutuhkan strategi agar kegiatan pemasaran berlangsung lebih efektif. Langkah-langkah untuk membuat strategi pemasaran yaitu:

1. Segmentasi Pasar

Segmentasi pasar yaitu kegiatan memilah-milah pasar untuk menemukan pasar yang cocok terhadap produk yang dimiliki sehingga penjualan lebih maksimal. Segmentasi pasar dibagi menjadi:

- Berdasarkan geografi atau berdasarkan tempat tinggal konsumen, contohnya: minuman jus jeruk

Tentang Penulis

*Hidup itu bukan lomba lari,
melainkan lomba berbagi.
Yang paling berharga bukan seberapa cepat
kamu mewujudkan mimpi,
namun seberapa banyak manfaat
yang bisa kamu berikan kepada orang lain
saat mimpi itu terwujud
- Anouim -*