KARYA ILMIAH PELUANG BISNIS

OMSET RATUSAN JUTA OPAK KUCAI PEDAS MANIS

DWI PRI HASTINA
10.01.2723
D3 TI-2A

STMIK AMIKOM YOGYAKARTA
2010/2011

ABSTRAK

Jangan sepelekan ketela pohon. Ditangan Muqodam ketela menhadi ladang bisnis beromset ratusan juta rupiah.

Ketela pohon memang merupakan bahan makanan yang mudah didapat mudah diolah menjadi berbagai macam makanan yang lezat salah satunya adalah opak singkong.

Opak Singkong adalah makanan cemilan dari Wonosobo. Pada awalnya yang membuat opak singkong dari desa Kalibeber kec. Mojotengah dan sekarang sudah banyak Desa yang membuat opak tersebut.Opak Singkong rasanya gurih, terbuat dari singkong (ubi kayu)kukus, garam dan daun kucai. Cara membuat : singkong kukus dan garam ditumbuk hingga halus kemudian ditempatkan dalam wadah. ambil satu jumput (sebesar bola kelereng) campur daun kucai lalu dipipihkan kemudian dijemur. setelah kering digoreng dengan minyak yang cukup.

Disuatu daerah di kawasan Kalibeber Wonosobo ada seorang yang bisa dikatakan sebagai pengusaha sukses yakni M. Muqodam. Seorang pengusaha yang sukses mengelola opak kucainya.

Dari sinilah M. Muqodam memulai bisnisnya yang ternyata dapat menghasilkan pengasilan yang begitu menkjubkan. Awalnya Opak Kucai buatannya sama dengan opak-opak lainnya, akan tetapi karena inovatif yang unik yaitu menambahkan variasi rasa, yang pada dasarnya opak singkong hanya terasa asin dan gurih, M. Muqodam memberikan variasi rasa sendiri yaitu pedas dan manis, alhasil Opak Kucai buatannya menjadi incaran banyk pelanggan. Dari situlah usaha ini semakin berkembang. Tak tanggung-tanggung ia mencapai jutaan rupiah perhari dari hasil penjualan Opak Kucainya.

Peluang Bisnis Opak Kucai

Umumnya opak berasa asin gurih. Bentuknya pipih bulat selebar alas piring. Banyak orang tentu sudah pernah mencicipinya. Tapi bagaimana dengan opak kucai?? Bias jadi banyak diantara anda yang belum mengenalnya. Opak kucai mudah ditemui di daerah Wonosobo dan sengaja diproduksi untuk oleh-oleh khas kota ini selain Carica dan kacang koro.

Dari sekian banyak produsen yang dijumpai Cempaka di kawasan kali beber Wonosobo, M.Muqodam boleh disebut pengusaha opak kucai yang inovatif. Untuk menarik lebih banyak pembeli, ia tidak hanya membuat opak dengan rasa yang gurih dan asin, tapi menambahkan pilihan rasa lain yakni pedas dan manis.

“ternyata usaha kami tidak sia-sia. Belakangan justru opak pedas dan manis inilah yang banyak diburu konsumen,” ungkap suami Arba’atun (47).

Sebelumnya kawasan Kalibeber memang sudah dikenal sebagai sentra opak. Hanya saja opak yang dibuat seperti yang disebutkan dimuka yakni opak kucai berukuran jumbo, seukuran kertas volio. Warnanyapun menonton, berwarna putih seperti bahan baku ketela pohon. Tapi ditangan M. Muqodam, opak berbahan ketela pohon dengan campuran daun kucai ini diproduksi secara lebih menarik, berwarna putih, kuning, hijau dan merah. Bentuknya pun kecil seperti halnya emping melinjo dan kerupuk pada umumnya. Dengan demikian opak tampil lebih menarik dan brnilai jual.

“sewaktu opak masih dibuat berukuran besar, peminatnya hanya warga Wonosobo dan sekitarnya. Tapi setelah dicetak kecil-kecil konsumennya meluas sampai ke luar kota,” jelas Muqodam menambahkan dirinya sendiri sengaja menyediakan dua jenis opak kucai yakni mentah dan sudah digoreng untuk siap dikonsumsi.

Usaha Turun Menurun

Usaha yang telah digeluti tersebut dia akui merupakan usaha turun menurun. Dikatakan, sebelum dirinya, orang tua, kakek bahkan kjakek buyutnya juga melakukan usaha yang sama. “saya ini terhitung generasi keempat. Meneruskan usaha yang telah dijalan kan buyut, kakek dan orang tua saya. Anak saya pun kini sudah mulai ikut mengelola. Jadi estafet usaha opak kucai ini nanti disambung oleh anak saya,” ujarnya.

Seiring perjalanan waktu. M. Muqodam tidak mau usahanya jalan ditempat. Maka ia pun melakukan beberapa inovasi produk dan peluasan pasar. Sejak tahun 2000-an mengelola produksi opak kucai, M. Muqodam berusaha memutar otak untuk membesarkan usahanya. Hingga dibuatlah variasi opak rasa pedas dan manis. Selain itu dia pun melakukan perbaikan dalam hal pengemasan. Harapannya, rasa yang enak didukung yang bersih dan higenis memungkinkan produknya diminati pembeli.

Kini pasar opak kucai dengan label Dua Merpati milik M. Muqodam tak hanya sebatas di Wonosobo. Tapi sudah meluas hingga Yogyakarta, Purwokerto, Temanggung, Magelang, Banjarnegara, purbalingga dan Purworjo.

“Untuk luar Jawa opak kucai bahkan sudah dikirim sampai Batam. Sedangkan luar negeri baru Taiwan.” Tandasnya.

Untuk menghasilkan opak yang enak, bahan baku ketela haruslah ketela pohon jenis palengka. Meski begitu bahan baku jenis ini tidaklah sulitdidapati. Jenis ketela palengka memang banyak ditanam di daerah Wonosobo.

Kalaupun ada kendala bisnis yang dia hadapi sifatnya permodalan. Pasalnya untuk menambah jumlah produksi dirinya jelas perlu tambahan modal, khususnya biaya permodalan untuk pembelian mesin penggiling ketela.

Menurut M. Muqodam, cara pembuatan opak kucai, sebelum diolah ketela dikupas dan dibersihkan, ketela dikukus dan sidiamkan semalam hingga wayu. Baru setelah itu ketela yang sudah matang dihancurkan dengan mesin penggiling.

Ketela dalam bnetuk gilingan kasar digiling ulang biar lembut. Pada penggilingan ulang ini sudah dicampur dengan daun kucai dan garam. Kalau opak pedas atau manis juga sudah ditambah dengan cabai dan gula jawa.

Untuk cetakan, opak kucai masih memakai metode manusiawi yakni mengandalkan ketrampilan tangan dengan alat gulungan dari bambu yang ditekan hgingga menghasilkan opak yang pipih. Baru setelah itu dijemur diatas ringen untuk dikeringkan. Menurut dia, penjemuran dengan sinar matahari adalah yang terbaik. Karenanya jika musim hujan tiba, proses produksi jelas terganggu. “Penjemuran bias diganti melalui open tapi hasilnya kurang bagus dibandingkan panas matahari,” ujarnya

Rentang sepuluh tahun berjalan, dalam sehari dia mampu mengolah opak dari sekitar 4 kuintal ketela pohon. Dibantu 26 karyawan, ketela pohon sebanyak itu diolah menjadi sekitar 1,5 kuintal opak mentah. Dalam hitungan rupiah, omsetnya mencapai Rp. 25 juta perhari. Uang sebanyak itu ia terimadari penjualan opak yang dijual dengan kemasan 400gram seharga Rp. 6000.

Guna terus meluaskan pasar, lelaki itu tak segan-segan melakukan promosi dengan selalu ikut pameran di berbagai tempat. Selain di Wonosobo, pihaknya pernah ikut pameran produk makanan khas daerah di Taman Mini Indonesia Indah Jakarta dan PRPP Semarang. M. Muqodam menyebut pasar paling ramai menjelang lebaran dan saat liburan sekolah tiba.

REFERENSI

- http://id.wikipedia.org/wiki/Opak_singkong
- Majalah Cempaka edisi 12.XXI. 19-25 JUNI 2010, tentang Wirausaha Sukses