

IBM USAHA RUMAH TANGGA OLAHAN BUAH SALAK DI KABUPATEN KARANGASEM BALI

Ni Luh W. Sayang Telagawathi

STIE Triatma Mulya
gemilangsuryawan@gmail.com

ABSTRAK

Program IBM ini bertujuan untuk meningkatkan produktivitas hasil produksi produk dari olahan buah salak, memperluas jangkauan pemasaran dan meningkatkan pemahaman mitra tentang perencanaan bisnis dan manajemen usaha. Tujuan tersebut dicapai melalui pendampingan dan pelatihan manajemen usaha industri rumah tangga olahan buah salak, penyediaan alat produksi yang memadai, pembuatan *website* pemasaran dan memfasilitasi kelompok usaha dengan lembaga permodalan. Selain terkenal sebagai daerah agrowisata perkebunan salak, Desa Sibetan memiliki potensi Usaha Kecil dan Menengah (UKM) dalam pengolahan buah salak menjadi dodol, pia, kurma, kerupuk, sirup serta *wine*. Program IBM ini melakukan pendampingan terhadap dua kelompok industri rumah tangga olahan salak yaitu Kelompok Salak Dukuh Lestari di Desa Sibetan dan Kelompok Salak Sradha di Desa Telaga Kecamatan Bebandem dan Kabupaten Karangasem.

Kata Kunci : Olahan buah salak, Produksi, Pemasaran, Pengemasan, Manajemen usaha

PENDAHULUAN

Masyarakat di Desa Sibetan Kecamatan Bebandem, Kabupaten Karangasem Bali terkenal dengan perkebunan salaknya. Sepanjang jalan menuju Desa Sibetan tanaman salak berada di sisi kiri dan kanan dipagar rapi oleh masyarakat Sibetan. Desa Sibetan sendiri berada di daerah pegunungan Kabupaten Karangasem yang bisa ditempuh dengan perjalanan sekitar 8 km ke arah barat dari Kota Amlapura, ibukota Kabupaten Karangasem. Atau kurang lebih 20 km dari obyek wisata Candidasa. Terdapat kurang lebih 15 jenis varietas salak yang tumbuh di Desa Sibetan, beberapa di antaranya merupakan produk unggul, seperti salak nenas dan salak gula pasir yang rasanya sangat manis, segar serta daging buah yang tebal, dan dengan masa panen raya yang jatuh pada Bulan Desember– Pebruari membuat produksi salak melimpah.

Melimpahnya produksi buah salak mendorong warga masyarakat Desa Sibetan dan Desa Telaga untuk mengolah buah salak menjadi berbagai jenis diantaranya adalah pia, wine, kripik, kurma, dodol, dan sirup. Olahan buah salak itulah yang menjadi mata pencaharian beberapa industri rumah tangga yang tersebar di Desa Sibetan dan Desa Telaga. Usaha mereka memiliki potensi berkembang namun hingga kini masih terbatas dalam jumlah produksi, alat produksinya yang masih sederhana, serta distribusinya masih sebatas Kecamatan Bebandem. Usaha yang digerakkan oleh para ibu rumah tangga ini juga masih berusia muda tapi memiliki potensi berupa bahan baku berupa kebun salak yang berada di sekitar wilayah mereka di Desa Sibetan dan Desa Telaga Kecamatan Bebandem.

Kelompok mitra pertama adalah kelompok usaha yang lebih awal berkembang di Desa Sibetan yaitu Kelompok Dukuh Lestari yang berdiri pada tahun 2010 dan memproduksi lebih banyak jenis produk olahan salak dalam jumlah yang besar. Kelompok yang diketuai oleh Ketut Bakti yang dikenal sebagai salah satu pengepul salak di Desa Sibetan. Mereka memproduksi wine dan sirup sesuai dengan pesanan dari toko-toko di Amlapura. Rata-rata setiap hari mereka bisa menghasilkan 20-30 botol wine dan sirup. Kelompok ini juga jauh lebih besar dari Kelompok Sradha dengan anggota lebih dari 30 orang dan proses produksinya lebih maju dengan jumlah produksi yang lebih banyak. Andalan produk mereka adalah wine dan sirup dengan produksi yang sudah lebih modern. Namun mereka menghadapi kendala yang besar dalam pengemasan produk dan usaha-usaha untuk memasarkan wine dan sirup salak mereka keluar dari wilayah Karangasem.

Kelompok mitra kedua adalah Kelompok Salak Sradha yang berdiri pertengahan tahun 2014 di Desa Telaga atas inisiatif pasangan suami istri I Nengah Badra dan Ni Wayan Maryati. Mereka berdua mengawali untuk menanamkan modalnya di kelompok dan mulai menghimpun ibu-ibu rumah tangga untuk bergabung menjadi kelompok yang memproduksi olahan buah salak. Hingga saat ini 10 ibu-ibu rumah tangga di Desa Telaga yang menjadi anggota aktif Kelompok Sradha. Mereka memproduksi dodol, pia, dan kurma dengan alat produksi sederhana dan jumlah terbatas. Para ibu-ibu akan datang pada pagi hari untuk memproduksi pia dan dodol yang merupakan olahan yang sering mendapatkan pesanan.

Kelompok Salak Sradha sebenarnya mempunyai keuntungan karena bahan baku yang berada di lingkungan mereka. Rata-rata para ibu-ibu anggota kelompok mempunyai kebun salak 30-40 are di sekitar rumah mereka. Semuanya ditanami salak selain menjadi tujuan daerah agrowisata. Namun tidak ada aktivitas yang rutin untuk mengolah buah salak ini menjadi olahan-olahan dalam berbagai bentuk. Sementara di sisi lain para ibu-ibu rumah tangga tidak mempunyai pekerjaan yang selain menjadi tukang bangunan. Oleh sebab itu terbentuklah Kelompok Salak Sradha yang didominasi ibu-ibu untuk mengolah buah salak.

Alat produksi yang masih tradisional seperti oven yang masih kecil dan alat pemeras salak yang masih sedikit dan sederhana menyebabkan jumlah produksi juga sedikit. Peralatan produksi berupa kompor juga masih terbatas hanya 2 buah. Para ibu-ibu yang menjadi anggota kelompok aktif juga tidak bisa rutin bekerja secara penuh. Banyak diantara mereka hanya bekerja setengah hari sehingga jumlah produksi menjadi sedikit. Rata-rata setiap hari ibu-ibu Kelompok Sradha hanya bisa memproduksi masing-masing 10 pcs pia, kurma dan dodol. Dodol dan pia salak yang isi enam pcs dalam satu kemasan dijual seharga Rp.6.000. Sedangkan kurma salak 1 pcs besar dijual seharga Rp.10.000.

Produk-produk yang mereka hasilkan selain dijual ke warung-warung sekitar Desa Sibetan, biasanya akan diambil oleh beberapa orang untuk dijual kembali ke Amlapura. Mereka saat ini belum melakukan promosi dan mengidentifikasi pasar yang bisa dijajaki. Promosi hanya dilakukan dari perbincangan mulut ke mulut. Kebanyakan produk mereka dijual di warung-warung di Desa Sibetan dengan kemasan yang sederhana. Jumlah produksi yang kecil membuat Kelompok Sradha membatasi pemasaran. Keinginan mereka sangat besar untuk meningkatkan jumlah produksi, pengemasan produk yang lebih bagus, dan menambah anggota kelompok kembali.

Hingga saat ini manajemen usaha yang mereka jalankan masih dengan sisa hasil usaha. Anggota kelompok yang mempunyai salak diwajibkan menjual salaknya ke Kelompok Sradha. Para anggota kelompok akan mendapatkan sisa hasil usaha dari usaha kelompok mereka. Modal yang sebelumnya ditanamkan oleh I Nengah Badra dan Ni Wayan Maryati sedikit demi sedikit ditarik sehingga modal secara keseluruhan berasal dari para anggota. Namun, para anggota belum memahami manajemen pembukuan dalam penjualan usahanya. Selain itu, mereka sangat membutuhkan usaha-usaha pemasaran yang bisa dilakukan untuk mengembangkan usaha mereka agar lebih maju.

TARGET DAN LUARAN

Mengacu pada solusi yang ditawarkan yang sudah disertai paparan metode pendekatan penyelesaian persoalan mitra program, dimana solusi dirancang berdasarkan permasalahan mitra program, maka luaran yang ditargetkan oleh program I_bM kelompok Usaha Rumah Tangga Dukuh Lestari dan Sradha adalah metode perencanaan dan pengelolaan manajemen bisnis bagi, kelompok Usaha Rumah Tangga Dukuh Lestari dan Sradha dengan target pencapaiannya dengan

1. Penyediaan oven dan kompor gas
Di harapkan mampu menjadi solusi mitra untuk meningkatkan jumlah produksi berbagai olahan buah salak setiap bulannya. Targetnya Kelompok Dukuh Lestari dan Sradha akan dibantu masing-masing 1 oven kecil seharga Rp. @ 5.000.000 dan 2 kompor gas seharga Rp. 1.500.000.
2. Brosur dan *Website* Pemasaran
Dengan brosur dan website pemasaran diharapkan mampu menjadi solusi mitra dalam mengembangkan usaha dan promosi olahan buah salak yang lebih luas di dalam memasarkan produk mereka. Brosur dirancang untuk memperkenalkan profil Kelompok Dukuh Lestari dan Sradha serta produk-produk yang mereka hasilkan. Website memuat masing-masing kelompok dengan profil kelompoknya dan produk-produk olahan salak yang mereka hasilkan. Selain itu, juga didesain masing-masing brosur profil kelompok dan contoh-contoh hasil produksi olahan salak para anggota kelompok. Program ini bertujuan untuk meningkatkan pemahaman dan keterampilan dalam membuat media promosi dan strategi pemasaran. Dihasilkan model media promosi baik cetak maupun media di Internet;
3. Akses Permodalan dengan menjalin kerjasama dengan Koperasi Usaha Amlapura dan Lembaga Perkreditan Desa (LPD) di Kabupaten Karangasem dan perusahaan-perusahaan swasta yang berada di Kota Amlapura.
4. Perencanaan dan pengelolaan bisnis yang jelas sehingga target dan sasaran memiliki arah kepada pengembangan usaha bisnis yang lebih mapan. Luaran ini ditargetkan mampu menjadi solusi dalam meningkatkan motivasi berwirausaha mitra baik secara individu maupun secara kelompok dan meningkatkan pemahaman mitra tentang manajemen usaha terutama yang berkaitan dengan optimalisasi manajemen sumber daya manusia. Mitra memiliki pengetahuan tentang model pembagian tugas dan kewenangan dalam menjalankan usaha bisnis. Pengelolaan pembukuan keuangan melatih anggota

kelompok olahan salak untuk mengatur keuangan usaha kelompok sehingga dapat meningkatkan pendapatan usaha kelompok.

Kaitan Permasalahan Mitra, Solusi yang ditawarkan dan target luaran

Kaitan antara permasalahan mitra, solusi yang ditawarkan dan target luaran yang diharapkan dalam kegiatan I_bM kelompok Usaha Rumah Tangga Duku Lestari dan Sradha Karangasem dipaparkan pada tabel di bawah ini:

Permasalahan Mitra, Solusi yang ditawarkan dan Target luaran

Permasalahan Mitra	Solusi yang Ditawarkan	Target Luaran
1. Kemampuan Produksi rendah karena peralatan masih tradisional dan terbatas	Membantu penyediaan alat oven dan kompor gas	Alat oven dan kompor gas
2. Jangkauan pemasaran yang sangat terbatas	Membantu pembuatan brosur dan website	Brosur dan website pemasaran produk olahan buah salak
3. Kekurangan modal usaha	Membantu akses permodalan melalui koperasi serta menjalin kerjasama dengan pihak pemerintah dan swasta	Menjalin mitra kerjasama untuk permodalan usaha dengan Koperasi Amlapura di Kabupaten Karangasem
4. Belum memiliki perencanaan dan pengelolaan manajemen bisnis yang tepat	Pendampingan dan pembinaan motivasi kewirausahaan serta Pelatihan dan pendampingan kepemimpinan	Metode perencanaan dan pengelolalan bisnis dan pelatihan pembukuan keuangan

Program pengabdian ini menghasilkan beberapa program I_bM kelompok Usaha Rumah Tangga Duku Lestari dan Sradha. Hasil yang dicapai dalam program pengabdian ini secara umum adalah :

Pertama, peningkatan kapasitas usaha kecil dan menengah untuk mengembangkan dirinya. Selain pemenuhan kebutuhan berupa alat-alat untuk peningkatan produksi olahan salak, program pengabdian ini juga memperkenalkan program manajemen usaha berupa pemberian pelatihan metode perencanaan dan pengelolaan manajemen bisnis bagi, kelompok Usaha Rumah Tangga Duku Lestari dan Sradha. Program yang dilakukan adalah pemberian pelatihan secara bertahap kepada pelaku usaha olahan salak untuk mengembangkan usahanya.

Kedua, perluasan sistem pemasaran bagi produk olahan salak berupa media promosi dan juga memperbaiki *packaging* (kemasan) dari hasil olahan salak tersebut. Program pengabdian ini melakukan pendampingan sekaligus memfasilitasi program-program promosi seperti pembuatan website dan mempercantik kemasan hasil olahan salak yang siap dipasarkan.

Ketiga, peningkatan permodalan usaha rumah tangga dengan membuka akses ke lembaga keuangan di lingkungan desa. Hal ini dilakukan untuk meningkatkan permodalan

usaha kecil agar bisa mengembangkan usahanya. Lembaga keuangan di desa yang dimaksud adalah Lembaga Perkreditan Desa (LPD).

SIMPULAN

Program pengabdian ini berjalan dengan baik dengan mengacu pada permasalahan mitra usaha produksi olahan salak dengan solusi yang coba untuk ditawarkan. Solusi yang menjadi program dari program pengabdian ini dirancang berdasarkan permasalahan mitra program. Hingga saat ini ada beberapa program yang sudah dilaksanakan yaitu penyediaan oven dan kompor gas. Di harapkan mampu menjadi solusi mitra untuk meningkatkan jumlah produksi berbagai olahan buah salak setiap bulannya. Juga dirancang sebuah website pemasaranyang diharapkan mampu menjadi solusi mitra dalam mengembangkan usaha dan promosi olahan buah salak yang lebih luas di dalam memasarkan produk mereka. Juga dilaksanakan kegiatan penjajakan untuk meningkatkan akses permodalan dengan menjalin kerjasama dengan Koperasi Usaha Amlapura dan Lembaga Perkreditan Desa (LPD) di Kabupaten Karangasem dan perusahaan-perusahaan swasta yang berada di Kota Amlapura. Kegiatan lainnya adalah perencanaan dan pengelolaan bisnis yang jelas sehingga target dan sasaran memiliki arah kepada pengembangan usaha bisnis yang lebih mapan.

DAFTAR PUSTAKA

- Kusnadi. 1983. “ Peran Seni Kerajinan (Tradisional dan Baru dalam Pembangunan “dalam seni edisi XVII, STST “ ASRI” Yogyakarta.
- Kotler, & Amstrong. 2000. *Prinsip-Prinsip Pemasaran*, Jakarta : Erlangga.
- Kuncoro, Mudrajad. 2000. “*Usaha Kecil di Indonesia: Profil, Masalah dan Strategi Pemberdayaan*” Makalah yang disajikan dalam Studium Generale dengan topik “*Strategi Pemberdayaan Usaha Kecil di Indonesia*”, di STIE Kerja Sama, Yogyakarta, 18 Nopember 2000.
- Setiawan, Achmad Hendra. 2004. “*Fleksibilitas Strategi Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah*”, *Jurnal Dinamika Pembangunan* Vol. 1 No. 2/ Desember 2004 : 118-124.
- Tambunan, Tulus, 1994. Mengukur Besarnya Peranan Industri Kecil dan Rumah Tangga di dalam Perekonomian Regional: Beberapa Indikator, *Jurnal Agro Ekonomika* No. 1 Thn. XXIV, Yayasan Agro Ekonomika, Yogyakarta.