

## PEMBERDAYAAN USAHA RUMAH TANGGA OLAHAN BUAH SALAK SRADHA DI KABUPATEN KARANGASEM BALI

Ni Luh W. Sayang Telagawathi

Jurusan Manajemen, Universitas Pendidikan Ganesha

e-mail: [gemilangsuryawan@gmail.com](mailto:gemilangsuryawan@gmail.com)

### Abstrak

Program pemberdayaan 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*. Namun dalam pengelolaannya masih berbasiskan industri rumah tangga dengan modal dan produksi yang terbatas, proses produksi yang masih sederhana, *packaging* (pengemasan) yang seadanya, serta pemasaran yang masih terbatas di Kecamatan Bebandem dan Kabupaten Karangasem. Oleh sebab itulah program IbM ini merancang kegiatan-kegiatan bagi dua kelompok industri rumah tangga olahan salak yaitu Kelompok Salak Sradha di Desa Telaga. Kedua kelompok ini sedang berkembang dan memerlukan pendampingan dalam mengembangkan usahanya. Metode pelaksanaan untuk mencapai tujuan ini adalah dengan memberikan bantuan pembuatan *website* untuk mempermudah jangkauan pemasaran, penyediaan alat produksi, memfasilitasi kelompok usaha dalam mendapatkan akses permodalan serta pendampingan dan pelatihan perencanaan dan pengelolaan manajemen bisnis.

Kata Kunci: olahan buah salak, produksi, pemasaran, pengemasan, manajemen usaha,

### Abstract

This empowerment program aims to improve the productivity of the products produced from the fruits of salak fruit, expand the reach of marketing and improve the understanding of partners about business planning and business management. These objectives are achieved through mentoring and training of business management of salak fruit processing industry, provision of adequate production equipment, marketing website creation and facilitating business group with capital institution. Besides famous as an agro-tourism area of Salak plantation, Sibetan Village has the potential of Small and Medium Enterprises in processing the salak fruit into dodol, pia, dates, crackers, syrup and wine. However, the management is still based on the household industry with limited capital and production, the production process is still simple, the packaging (packing) is sober, and marketing is still limited in District Bebandem and Kabupaten Karangasem. That's why this IbM program designed activities for two groups of salak processed household industries namely Salak Sradha Group in Telaga Village. Both groups are growing and need assistance in developing their business. The method of implementation to achieve this goal is to provide website creation assistance to facilitate the reach of marketing, supply of production equipment, facilitate business groups in gaining access to capital as well as assistance and training of business management planning and management.

Keywords: fruit processing, production, marketing, packaging, business management

## 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.



Gambar 1. Hasil olahan buah salak berupa Pia Salak dan Kurma Salak di Desa Sibetan Kabupaten Karangasem (foto: Ni Luh Sayang Telagawathi)

Usaha pemberdayaan usaha rumah tangga olahan salak sebenarnya telah dilakukan oleh kelompok usaha 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.



Gambar 2. Kelompok Salak Sradha dengan berbagai produksi olahan buah salaknya (foto: Ni Luh Sayang Telagawathi)

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 percakapan 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.

## METODE

Jenis rancangan pengabdian ini mengacu kepada permasalahan mitra program dalam mengembangkan usaha rumah tangga plahan salaknya. Langkah-langkah pelaksanaan yang dilakukan adalah dengan berbagai usaha untuk pemberdayaan usaha rumah tangga olahan salak di Kabupaten Karangasem Bali. Diantaranya langkah-langkah tersebut mencakup: fokus terhadap manajemen produksi olahan buah salak yang masih menggunakan peralatan produksi sederhana berupa kompor dan oven yang jumlahnya terbatas. Hal ini berpengaruh terhadap jumlah produksi yang sangat minim. Hal ini disebabkan karena kelompok, terutama Kelompok Salak Sradha tidak mampu membeli oven dan kompor dalam jumlah yang banyak.

Perluasan sistem pemasaran. Anggota kelompok olahan salak ini tidak memiliki pengetahuan tentang cara-cara pemasaran dan promosi menuju pasar yang potensial keluar dari wilayah Kabupaten Karangasem. Distribusi olahan salak masih terbatas di warung-warung sekitar dan promosinya dari mulut ke mulut. Mereka tidak pernah melakukan

promosi terhadap produk yang dihasilkan, baik dengan membuat brosur maupun media promosi lainnya yang memungkinkan usaha mereka berkembang lebih baik. Kedua mitra yaitu Dukuh Lestari dan Kelompok Sradha membutuhkan pendampingan dalam hal pemasaran ini.

Kurangnya permodalan untuk ekspansi usaha. Hal ini disebabkan oleh lemahnya *networking* dengan instansi atau lembaga terkait baik lembaga pemerintah atau swasta (Setiawan, 2004).

Belum memiliki perencanaan dan pengelolaan usaha yang jelas sehingga target dan sasaran usaha belum memiliki arah kepada pengembangan usaha bisnis yang lebih mapan. Perencanaan bisnis penting dilakukan dalam menentukan keberlangsungan suatu industri, Tambunan (1994).

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Usaha-usaha pemberdayaan usaha kecil rumah tangga olahan buah salak memerlukan langkah-langkah yang *holistic* untuk menumbuhkan kemandiannya. Program pengabdian di Kelompok Usaha Rumah Tangga Sradha menghasilkan program-program pemberdayaan dan peningkatan kapasitas diantaranya:

*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 mengintroduksi program manajemen usaha berupa pemberian pelatihan metode perencanaan dan pengelolaan manajemen bisnis bagi, kelompok Usaha Rumah Tangga Dukuh 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).

Program-program tersebut pada tingkatan teknis di lapangan dilakukan kegiatan-kegiatan diantaranya: Penyediaan oven dan kompor gas. Di harapkan mampu menjadi solusi mitra untuk meningkatkan jumlah produksi berbagai olahan buah salak setiap bulannya.

Pembuatan 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 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.

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. 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.

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; ini penting dilakukan sebagai bentuk membangun kesadaran merek terhadap konsumen (Kotler, *et al.*,2000).

Akses Permodalan dengan menjalin kerjasama dengan LPD (Lembaga Perkreditan Desa) dan Koperasi Usaha Amlapura di Kabupaten Karangasem dan perusahaan-perusahaan

swasta yang berada di Kota Amlapura. Ini merupakan salah satu bentuk strategi industri rumah tangga dalam mendapatkan akses permodalan (Kuncoro,2000).

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 antara permasalahan mitra, solusi yang ditawarkan dan target luaran yang diharapkan dalam kegiatan I<sub>0</sub>M kelompok Usaha Rumah Tangga Duku Lestari dan Sradha Karangasem dipaparkan pada tabel di bawah ini:

Tabel 1. Permasalahan Mitra, Solusi yang ditawarkan dan Target luaran

<b>Permasalahan Mitra</b>	<b>Solusi yang Ditawarkan</b>	<b>Target Luaran</b>
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 pengelolaan bisnis dan pelatihan pembukuan keuangan
---	---	--

## KESIMPULAN

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

- 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.