

PENINGKATAN NILAI PENDAPATAN PERAJIN TUSUK SATE DENGAN DIVERSIFIKASI PRODUK

Talha Dangkoa¹⁾, Suleman Dangkoa²⁾ Rubiyanto Maku³⁾, Riklan Kango⁴⁾, Eska Zuhriana Adam⁵⁾

¹Program Studi Geografi, Universitas Muhammadiyah Gorontalo

²Program Studi Teknik Kriya Universitas Negeri Gorontalo

³Program Studi Sistem Informasi, Universitas Muhammadiyah Gorontalo

⁴Program Studi Teknik Elektronika, Politeknik Negeri Balikpapan

⁵Program Studi Geografi, Universitas Muhammadiyah Gorontalo

E-mail: talhadangkua@umgo.ac.id

Abstract

Timuato Village is known as the place of production of bamboo skewers. It has been passed down from ancestors to nowadays generation. However, the quality and quantity of the bamboo skewers are still low. There are some problems which the craftswomen face, firstly, the low variety of the product, secondly, the packaging of the product is not attractive, and thirdly, the product marketing strategy is not very good. This program aims to increase the income of skewer craftsmen by increasing the variety of the products. This program is to train and mentor the skewer craftswomen to improve the variety, quantity, and quality of the product. The first training stage is to produce better quality and quantity skewer products. They were also trained to increase the variety of bamboo products with various shapes, models, and functions. Another training is Product packaging training to make product packaging more attractive. Lastly, digital marketing training was also held to develop a marketing strategy to reach customers outside Gorontalo. Most of the craftswomen have Junior high school backgrounds. Throughout this program, they are given the opportunity to learn, be supported by production tools, and to strengthen their motivation.

Keywords: *Bamboo, Diversification, Products*

PENDAHULUAN

Penduduk di Desa Timuato total tahun 2020 berjumlah 1879 Jiwa. Jumlah penduduk dilihat dari tingkat pendidikan didominasi oleh penduduk yang Tamat SD/ sederajat penduduk dengan jenis kelamin laki-laki berjumlah 193 dan perempuan berjumlah 199 sedangkan dilihat dari komposisi usia 18 – 56 tahun pernah sekolah SD namun tidak tamat jenis kelamin laki-laki berjumlah 108 orang dan perempuan berjumlah 69 orang Kondisi tingkat pendidikan masyarakat di Desa Timuato mempengaruhi angkatan kerja di desa Timuato karena tingkat pendidikan terbanyak tamatan SD berimplikasi pada partisipasi dalam kegiatan umum serta mata pencaharian sehingga mayoritas penduduk

dengan kualifikasi pendidikan tersebut cenderung lebih bersifat menjual tenaga dibandingkan produk olahan maupun kemampuan spesifik lain.

Tusuk Sate menjadi produk rumahan yang dilakukan para ibu rumah tangga desa Timuato kelompok mitra “Ilalang” Potensi bambu yang sangat besar dan pemanfaatannya yang masih sangat terbatas tersebut, maka kami berinisiatif membantu ibu-ibu rumah tangga kelompok ilalang untuk membuat tusuk sate dengan melakukan pendapampingan meningkatkan nilai jual dari pemanfaatan sumber daya bambu tersebut. Bambu sebagai hasil hutan bukan kayu (HHBK) dapat ditingkatkan nilai jualnya dengan mengubahnya menjadi produk lain yang memiliki nilai tambah misalnya mengolah bambu tersebut dengan diversifikasi menjadi produk dengan bentuk, desain dan fungsi yang beragam dan menarik.

Jenis bambu di dunia diperkirakan mencapai 1250-1350 jenis dan 10% ada di Indonesia yaitu sekitar 157 jenis. Hampir 50% jenis bambu di Indonesia adalah endemik dan lebih dari 50% merupakan jenis bambu yang telah dimanfaatkan oleh penduduk dan sangat berpotensi untuk dikembangkan. Keberadaan beberapa jenis bambu di Indonesia sedang terancam karena pemanfaatan dan pengelolaannya kurang sesuai dengan prinsip pemanfaatan yang berkesinambungan dan lestari serta kurangnya perhatian terhadap jenis-jenis bambu yang kurang bernilai ekonomi. (Zulkarnaen, Rizmoon Nurul., 2015).

Perajin produk tusuk sate dari bambu yang ada di Desa Timuato merupakan Ibu-ibu rumah tangga sejak dulu dan turun temurun melakukan kegiatan ini namun secara kualitas dan kuantitas masih rendah. Kualitas produk yang dihasilkan seperti ukuran panjang dan diameter belum seragam serta tingkat kehalusan setiap tusuk sate masih kurang. Sementara itu belum ada pengemasan produk sehingga produk diletakkan di dalam kardus bekas dan terbuka Demikian juga bidang pemasaran produk masih bergantung pada pengumpul yang datang dan dijual di pasar tradisional, sementara di masa pandemi covid-19 kegiatan ini mengalami vakum para Ibu-ibu perajin enggan melakukannya karena pembatasan aktifitas.

Tujuan program ini untuk merubah perilaku perajin Ibu-ibu rumah tangga dalam menghasilkan produk yang lebih baik dari segi kualitas maupun kuantitas melalui pelatihan, Pelatihan pekerja dewasa ini menjadi sangat penting, dikarenakan pelatihan dapat mengurangi jumlah waktu belajar yang diperlukan pekerja untuk mencapai suatu

tingkat atau standar yang telah ditetapkan pada suatu pekerjaan tertentu. Pelatihan merupakan sarana untuk mengurangi penurunan kualitas sumber daya manusianya dan berbagai organisasi, dalam menghadapi inovasi teknologi yang berkembang.(Chan, 2015) Kelompok mitra juga dapat dukungan berupa pengadaan alat pembuatan tusuk sate yang diintroduksi dengan alat-alat teknologi yang dapat mendukung kegiatan usaha mitra dan pada gilirannya dapat meningkatkan ekonomi Ibu-ibu perajin dan masyarakat umumnya.

METODE PENELITIAN

Berdasarkan uraian dari permasalahan-permasalahan yang dihadapi mitra PKMS kelompok Ilalang, maka pelaksanaan program diversifikasi produk untuk meningkatkan produksi tusuk sate lebih baik kualitas maupun kuantitasnya sehingga produk yang dihasilkan lebih bervariasi dari segi disain, bentuk, dan fungsi lebih menarik dan dapat meningkatkan penghasilan masyarakat menjadi ekonomi produktif, maka metode pelaksanaan diarahkan pada pemecahan masalah, meliputi:

1. Bidang Produksi

Kegiatan produksi berbahan baku bambu diarahkan pada kegiatan yang meliputi peningkatan produksi kerajinan dengan kualitas dan kuantitas yang lebih baik dengan pengembangan diversifikasi produk melalui teknik kerajinan selain tusuk sate akan menjadi produk hasil introduksi teknologi bagi ibu-ibu perajin tusuk sate agar menjadi masyarakat yang mengembangkan usaha ekonomi produktif. Kegiatan pelatihan ini terkait dengan pengembangan SDM (human resource development/HRD) adalah fungsi utama MSDM yang tidak hanya terdiri atas pelatihan dan pengembangan namun juga aktivitas-aktivitas perencanaan dan pengembangan karir individu, pengembangan organisasi, serta manajemen dan penilaian kinerja Kompensasi. (Widyawati, 2014)

Perajin tusuk sate ibu-ibu rumah tangga menggunakan waktu senggangnya untuk menunjang ekonomi keluarga untuk itu kepada ibu-ibu perlu memberikan motivasi kepada ibu-ibu perajin untuk memperoleh pengetahuan dan keterampilan mengembangkan kerajinan ini menjadi produk kerajinan lain yang memiliki desain unik dan menarik melalui program pengabdian kepada masyarakat. Dengan teknologi mesin peraut tusuk sate memiliki fungsi untuk menghaluskan bilah bambu dalam jumlah

banyak dan waktu yang cepat dan dikembangkan menjadi produk kerajinan lain melalui diversifikasi produk dengan sentuhan teknologi akan memiliki nilai estetika yang tinggi, dan pada gilirannya akan meningkatkan perekonomian keluarga ibu-ibu perajin di Desa Timuato.

Bahan baku tusuk sate dari bambu, proses produksi pembuatan tusuk sate diawali dari bambu dibelah sebesar 3 - 4 mili, kemudian di serut menjadi bulat seperti lidi, selanjutnya di potong sesuai ukuran, tahap berikutnya dipoles agar halus dan diruncingkan, terakhir di poles lagi agar lebih halus dan untuk memastikan sudah tidak ada lagi sisa serat atau masih kasar hal ini juga untuk menghasilkan alat tusuk sate yang higienis.(Sugiarti., Paryono., Sadida, Sadida., Raharjanti, 2020) Langkah ini juga dilakukan oleh perajin tusuk sate kelompok Ilalang.



Gambar 1. Proses Pembuatan Tusuk Sate



Gambar 2. Proses Pendampingan Diversifikasi Produk

2. Bidang Pengemasan

Melalui pendampingan dalam kegiatan ini diperkenalkan bahan pengemasan produk untuk membantu ibu-ibu perajin dilakukan dengan menggunakan :Kantong Plastik bening: tusuk sate dan tusuk gigi dari berbagai ukuran dapat dikemas disesuaikan

dengan produk yang akan dibuat. Sementara untuk diversifikasi produk yang akan dibuat pengemasannya menggunakan plastik untuk melindungi produk dari debu sebelum dijual agar kualitas produk bersih dan higienis. Kemasan kotak plastik dari berbagai ukuran dari ukuran kecil sampai ukuran sesuai dengan produk yang akan dibuat khususnya tusuk sate karena produknya perpak dalam jumlah banyak.



Gambar 3. Proses Pengemasan Produk Dengan Mesin *Sealer*

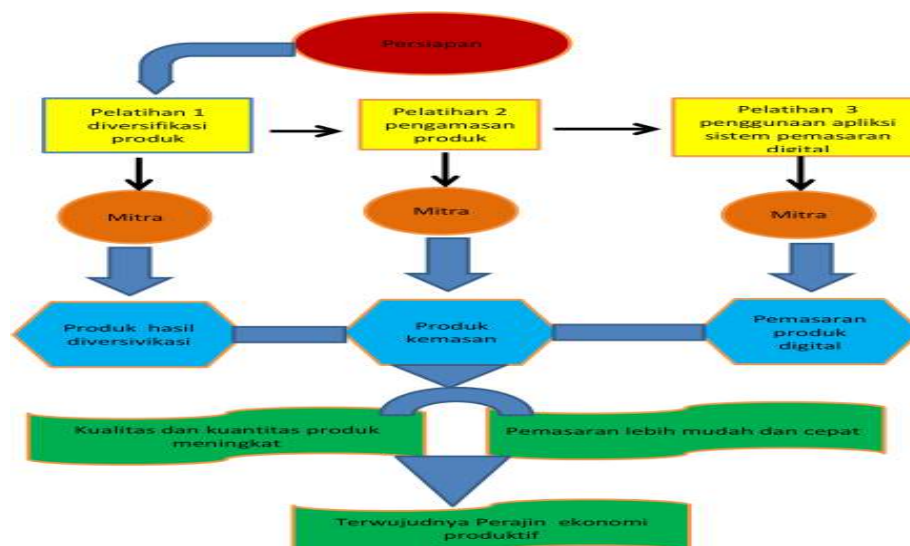
3. Bidang Pemasaran

PKMS mitra Ilalang dalam proses pemasaran produk belum dilakukan secara maksimal, barang yang siap untuk dijual menunggu para pedagang datang membeli sehingga harga jualnya rendah karena posisi tawar ada pada para pedagang. Untuk itu perlu pendampingan kepada para ibu rumah tangga untuk perluasan pemasaran dengan membentuk jaringan/*networking* dengan pemilik toko Alfamart, Indomart, dan kios-kios besar yang ada di Desa Timuato toko dan para pedagang di pasar-pasar tradisional. Pada kegiatan ini para ibu rumah tangga akan diperkenalkan dengan pemasaran melalui jalur online memanfaatkan smartphone yaitu melalui media sosial aplikasi lain yang tersedia. Dengan metode ini proses pemasaran barang produksi lebih mudah dan cepat dengan demikian nilai barang produksi para ibu rumah tangga dapat meningkat.

Pelatihan sistem pemasaran digital dilakukan karena pertumbuhan pengguna Internet khususnya sosial media sangat tinggi menurut gambaran dari data bahwa pertumbuhan pengguna internet di Indonesia mengalami kenaikan secara signifikan dari tahun ke tahun, hingga telah mencapai lebih dari 130 juta pengguna di tahun 2017. (Munarsih., Akbar, Mada Faisal., Ariyanto, Aris., Ivantan., Sudarsono, 2020)



Gambar 4. Pelatihan Sistem Pemasaran Digital



Gambar 5. Langkah-langkah Diversifikasi Produk

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil kegiatan dalam program PKMS yang telah dilakukan bekerjasama dengan mitra Perajin Tusuk Sate Kelompok Ilalang adalah; (1) Pelatihan diversifikasi produk (2) Pendampingan pengemasan produk, (3) Pelatihan sistem pemasaran digital.

Keberhasilan kegiatan ini dapat tergambar dari produk yang dihasilkan mendapat respon dari masyarakat lain yang melihat kerajinan yang telah dibuat oleh mitra yang menanyakan harga jual dari benda-benda yang sudah jadi. Hal ini dapat memotivasi para Ibu-ibu perajin dan tim pengabdian untuk terus melakukan pendampingan agar

produknya dapat menjadi salah satu alternatif pilihan konsumen. Adapun produk hasil keterampilan perajin mitra dalam Tabel 1.

Tabel 1. Hasil dan Luaran Program Pelatihan

No.	Program	Out Come	Out Put
1	Pelatihan Diversifikasi Produk	Adanya pemahaman mitra tentang diversifikasi produk dari tusuk sate menjadi produk lain dengan disain dan model yang lebih menarik	
2	Pendampingan pengemasan produk Tusuk Sate	Mitra mampu menggunakan alat sleeper yang dihibahkan kepada mitra untuk pengemasan produk tusuk sate	
3	Pelatihan Sistem Pemasaran digital menggunakan media sosial Facebook melalui marketplace	Mitra mampu memahami langkah-langkah dalam menggunakan aplikasi marketplace	

Kegiatan pengabdian tim PKMS bersama mahasiswa telah dilaksanakan kepada mitra perajin tusuk sate kelompok Ilalang Ibu-ibu rumah tangga Pelatihan yang diberikan dapat memotivasi dan menginspirasi para perajin untuk membuat beragam produk. Mitra dapat memahami perlu mengemas produk dengan tampilan yang lebih menarik dan higienis sehingga dapat meyakinkan para konsumen untuk membeli produknya. Hal ini berkaitan dengan pengertian pemasaran adalah proses mengelola hubungan pelanggan yang menguntungkan dua sasaran pemasaran adalah menarik pelanggan baru dengan menjanjikan keunggulan nilai serta menjaga dan menumbuhkan pelanggan yang ada dengan memberikan kepuasan. (Kotler & Amstrong, 2008). Prinsip pemasaran inilah yang kemudian oleh Tim pengabdian PKMS dilanjutkan dengan

memberikan pelatihan penggunaan sistem pemasaran melalui aplikasi marketplace yang mudah dipahami oleh mitra.

Pada kegiatan ini tim pengabdian dapat menggambarkan kondisi mitra dengan pendidikan tingkat SMP atau SD pun bila diberikan kesempatan untuk belajar dan didukung dengan fasilitas peralatan dan motivasi pemberdayaan maka masyarakat umumnya khususnya mitra yang mendapatkan kesempatan program PKMS ini bisa mengubah pandangan dan perilaku mereka mempunyai keinginan untuk memanfaatkan potensi yang ada untuk meningkatkan ketrampilan dan meningkatkan ekonomi keluarga.

SIMPULAN

Berdasarkan uraian yang telah disampaikan maka dapat disimpulkan bahwa melalui program pengabdian ini mitra memperoleh pengalaman dan pembelajaran mulai dari mendisain produk dari bahan tusuk sate atau bambu dapat membuat produk lain bukan hanya tusuk sate tetapi berbagai produk lain seperti tempat pensil/pena dan vas bunga, pengalaman lain diperoleh dari cara pengemasan produk tusuk sate dikemas dalam plastik yang tercetak nama kelompok mitra sehingga produk tusuk sate yang ditawarkan kepada konsumen higienis dan lebih menarik. Dari pelatihan sistem pemasaran digital melalui marketplace mitra memperoleh ketrampilan memposting produknya melalui aplikasi tersebut sehingga cara penjualannya mudah dan cepat.

Saran untuk program hibah pengabdian ini adalah program keberlanjutan pendampingan, dan pelatihan agar potensi ketrampilan masyarakat mitra yang sudah terbangun dapat bertahan dan berlanjut sehingga dapat meningkatkan nilai pendapatan perajin tusuk sate menjadi berdaya secara ekonomi mencapai keluarga yang sejahtera.

DAFTAR PUSTAKA

- Chan, C. L. (2015). *Analisis Pelatihan Manajerial Pada PT. Mitra Pinasthika Mulia Surabaya*. 3(1), 34–37.
- Kotler, P., & Amstrong, G. (2008). *Prinsip-Prinsip Pemasaran*, Jilid 1. In *Manajemen Pemasaran* (Vol. 7).
- Munarsih., Akbar, Mada Faisal., Ariyanto, Aris., Ivantan., Sudarsono, A. (2020). *Pelatihan Digital Marketing Dalam Meningkatkan Kompetensi Siswa Untuk*

- Berwirausaha Pada SMK Muhammadiyah Parung - Bogo. *Pengadlan Dharma Laksana Mengabdikan Untuk Negeri*, 3(1), 22–27.
- Sugiarti., Paryono., Sadida, Sadida., Raharjanti, R. (2020). *Pendampingan dan Penerapan Teknologi Produksi Dalam Penyediaan Bahan Baku Pada Usaha Tusuk Sate Kinara/Pantes di Kabupaten Sukoharjo Propinsi Jawa Tengah*. 3, 770–776.
- Zulkarnaen, Rizmoon Nurul., S. A. P. (2015). *Dendrocalamus spp.: Bambu raksasa koleksi Kebun Raya Bogor*. 1(Widjaja 1997), 534–538. <https://doi.org/10.13057/psnmbi/m010326>
- Widyawati, S. R. (2014). *Manajemen Sumber Daya Manusia* (Issue April 1969).