

PKM Usaha Ilabulo Bakar Kecamatan Kota Selatan Provinsi Gorontalo

¹Rahma Rizal, ²Haditsah Annur

¹Fakultas Ekonomi Program Studi Akuntansi Universitas Ichsan Gorontalo

²Fakultas Ilmu Komputer Program Studi Teknik Informatika Universitas Ichsan Gorontalo

Email : Rahmarizal14@gmail.com, haditsah@gmail.com

Abstrak - Mitra dalam program kemitraan masyarakat ini adalah Usaha Mandiri Ilabulo Bakar. Ilabulo merupakan salah satu kudapan khas dari Gorontalo. Dahulu oleh raja-raja, Ilabulo melambangkan "Totombowata" yang artinya bersatu padu. Program PKM dengan mengambil Mitra usaha mandiri sebagai pelaku usaha Ilabulo bakar. Mitra yang sampai saat ini memiliki banyak pesaing sehingga sulit untuk berkembang. Setiap kali pembuatan Ilabulo per malam hanya bisa berkisar 500 – 600 bungkus. Harga jual per bungkus berkisar Rp 5.000. Terkait program PKM ini pengusul ingin mengembangkan usahanya dengan produk ilabulo secara global dengan cara pemasaran online. Program PKM ini akan membantu mitra berupa perbaikan kemasan, cita rasa dan kualitas produk, brand (merek) yang belum ada, aspek penjualan hanya menggunakan komunikasi secara lisan, serta manajemen pengelolaan yang sederhana, konsep persediaan barang digudang belum ada dan sistem pengelolaan keuangan yang masih manual. serta pelatihan penjualan on line (e-commerce) produk ilabulo bakar dapat dijadikan oleh-oleh khas gorontalo.

Kata Kunci : PKM, Ilabulo, E-Commerce, Mekanisasi

Abstract - The partner in the community partnership program is Usaha Ilabulo Bakar. Ilabulo is a typical snack from Gorontalo. Formerly by the kings, Ilabulo symbolizes "Totombowata" which means united. PKM program by taking independent business partners as Ilabulo Bakar business actors. Partners who until now have many competitors that are difficult to develop. Every time Ilabulo was made per night, it could only be around 500 - 600 packs. The selling price per pack is around Rp. 5,000. Related to this PKM program the proposer wants to expand his business with ilabulo products globally by online marketing. This PKM program will help partners in the form of packaging improvements, product taste and quality, brands that do not yet exist, aspects of sales using only verbal communication, as well as simple management, the concept of inventory in warehouse does not yet exist and the financial management system is still lacking manual. and online sales training (e-commerce) of ilabulo Bakar products can be made as souvenirs typical of Gorontalo.

Keywords: PKM, Ilabulo, E-Commerce, Mechanization

1. PENDAHULUAN

Dahulu kala Ilabulo merupakan lambang "Totombowata" yang artinya bersatu padu [1]. Menurut Mansoer Pateda [2] selaku budayawan daerah Gorontalo bahwa dahulu kala saat Ilabulo menjadi santapan khusus saat raja-raja sepakat menghentikan pertikaian di tanah Gorontalo. Perdamaian raja-raja itulah dilambangkan ketika menikmati Ilabulo. Ilabulo merupakan salah satu usaha yang dapat meningkatkan perekonomian, di Kota Gorontalo, Ilabulo bakar merupakan panganan yang dikonsumsi pada saat acara-acara besar, tetapi sekarang ini dapat dikonsumsi sebagai panganan sehari-hari. Di Kota Gorontalo banyak usaha ilabulo bakar, tetapi tim pengusul memilih usaha Ilabulo Bakar Ibu Maryam sebagai mitra dengan mempertimbangkan permasalahan prioritas mitra yang sangat membutuhkan transfer ilmu pengetahuan dari akademisi. Hasil wawancara dengan pengelola, setiap hari setelah shalat subuh

pemilik usaha yang berusia 47 tahun ini berangkat kepasar untuk membeli bahan baku seperti kelapa, ayam, daun, rempah-rempah, sagu dan telur. Setelah semua bahan baku tersedia, para karyawannya yang berjumlah 7 orang siap membantu proses penyajian ilabulo mulai dari pengolahan adonan, pembungkusan sampai pada tahap pembakaran. Hal ini bisa dilihat pada gambar proses pembuatan ilabulo bakar (Gambar 1).

Seperti tampak pada gambar 1 bahan baku produksi yang digunakan didapatkan dari pasar tradisional seperti sagu, ikan, santan kelapa, dan bumbu lainnya. Ibu Maryam masih menggunakan peralatan tradisional untuk mencampur semua bahan dalam proses pembuatan ilabulo bakar. Proses Produksi terdiri dari 6 tahapan, yaitu Tahap 1 yaitu Menghaluskan bumbu dasar seperti masih bawang merah, bawang putih, cabe rawit dan bahan lainnya dengan menggunakan blender. Tahap 2 yaitu bumbu yang telah dihaluskan dicampur

dengan ayam yang telah dibersihkan menggunakan baskom. Tahap 3 yaitu Adonan bumbu dan ikan dicampur dengan sagu sebagai bahan utama dalam pembuatan ilabulo bakar. Tahap 4 yaitu Setelah seluruh bahan baku dicampur, kemudian dilakukan proses pembungkusan menggunakan daun pisang. Tahap 5 yaitu Setelah ilabulodibungkus rapi dengan menggunakan daun pisang, ilabulo di angkat menggunakan keranjang untuk dibawa ke luar rumah untuk dilakukan proses pembakaran. Dengan tahapan tersebut, maka hasil produksi terbatas, hanya 500-600 bungkus per hari. Proses produksi ilabulo bakar ini dilakukan setiap hari dengan membutuhkan waktu 5 jam . Tahap 6 yaitu Proses pembakaran ilabulo dengan menggunakan bahan bakar tempurung kelapa sebagai arang pembakaran dan alat pembakaran dari besi hanya sedikit sehingga waktu pembakaran cukup lama sehingga konsumen harus menunggu. Proses terlihat pada Gambar 2.



Gambar 1. Proses pembuatan ilabulo bakar



Gambar 2. Proses pembakaran

Panganan ilabulo bakar ini agak sulit ditemukan di pagi hari, kebanyakan penjualan ilabulo bakar hanya dijual pada sore hari termasuk usaha ilabulo bakar Ibu Maryam yaitu mulai pukul 15.00-23.00 WIB. Jam 15.00 WIB. **Metode Penjualan** dilakukan pada pukul 14.00 sampai 20.00 penjualan bersifat siap saji, penjuln masih menggunakan metode konvensional dengan cara komunikasi lisan, tetapi sekarang ini sudah di tingkatkan menggunakan *e-commerce*, salah satunya dengan mendaftarkan pada aplikasi jual makanan online. Sistem pekerjaan yang dilakukan sebelum penjualan yaitu pembakaran ilabulo, karyawan yang bertugas untuk membakar ilabulo yaitu Oni dan Yowan, Yowan mampu membakar 500-600 buah ilabulo dan semuanya habis terjual sebelum jam 11 malam. Sesekali menyeka keringat dan air mata karena terkena asap, Yowan bercerita sebagai karyawan yang bertugas dibagian pembakaran mengungkapkan bahwa dalam semalam tugasnya hanya membakar ilabulo sampai ilabulo yang diproduksi dapat terjual semua. Aroma ilabulo yang baru diangkat dari tempat pembakaran sangat mengundang selera untuk membuka pembungkusnya dan siap disantap. Menurut pelaku Usaha ibu Maryam yang telah menjalani usaha ini dari tahun 2010. Ibu ini bertindak sebagi pemilik usaha dan memperkerjakan 5 orang karyawan. 2 karyawan dibagian produksi ilabulo, 2 karyawan bagian proses pembakaran dan satu karyawan bagian kasir sekaligus melayani pembelian dan pesanan. Karyawan yang diambil sebenarnya adalah dari keluarganya sendiri. Tiga orang adalah keponakan dan 2 orang adalah sepupu pemilik usaha. Usaha ini hanya menyajikan ilabulo bakar karena produk inilah yang banyak dicari orang dikarenakan harga jual ilabulo bakar per buah berkisar Rp 5.000. Selain bagian produksi dan bagian proses pembakaran, adapula bagian administrasi dan keuangan, yang bertugas melayani pembeli ilabulo dan melaporkan hasil penjualan setiap harinya. Karyawan bagian keuangan yang merupakan keponakan dari pemilik ilabulo yang bertugas sebagai bendahara sibuk menulis nota pembelian sambil menerima uang pembayaran. Menurut karyawan bagian keuangan ,apabila pembeli sudah membayar, maka panganan ilabulo tersebut di masukkan ke dalam kantong kresek dan diserahkan ke pembeli, sehingga ilabulo bakar kurang diminati masyarakat. Usaha ilabulo belum mempunyai kemasan yang baik dan belum memiliki merek jual untuk memperkenalkan ilabulo ke luar daerah, akhirnya walaupun sangat terkenal enaknnya namun sampai saat ini ilabulo belum dijadikan oleh-oleh panganan khas Gorontalo. Untuk itu perlu diadakan pendampingan pelatihan dan penambahan pengetahuan tentang konsep produksi dan perbaikan kemasan, serta pelatihan penjualan secara *online* dengan menggunakan jaringan internet.

2. PERMASALAHAN MITRA

Berdasarkan analisis situasi pada mitra maka dipandang bahwa permasalahan yang dihadapi oleh mitra usaha ilabulo “Usaha Mandiri Ilabulo Bakar” adalah :

Proses Produksi

Tahap produksi masih menggunakan cara tradisional dimana :

- Pengolahan atau pencampuran bahan menggunakan baskom sebagai tempat mencampur, sehingga hasil olahan masih terbatas.
- Kurangnya alat untuk menghaluskan bumbu dasar dari panganan ilabulo.
- Setelah ilabulo selesai dibungkus dan diikat, masih menggunakan keranjang untuk mengangkat hasil produksi ke luar menuju tempat pembakaran.
- Alat pembakaran masih kurang, sehingga proses pembakaran ilabulo membutuhkan waktu yang lama.
- Rasa yang dihasilkan masih satu (1) macam rasa yaitu ayam, sehingga masih sama dengan penjual ilabulo bakar di tempat lain
- Tidak adanya tempat menyimpan stok ilabulo, sehingga apabila masih ada konsumen yang ingin beli, panganan ilabulo bakar sudah habis.

Justifikasi permasalahan adalah kurangnya proses mekanisasi dalam menghasilkan produksi panganan ilabulo bakar.

Sumber Daya Manusia (SDM)

Produk yang dihasilkan cenderung sama tanpa inovasi yang baru. Belum ada pelatihan inovasi dalam menghasilkan rasa ilabulo bakar selain rasa ayam, sehingga rasa sama semua dengan penjual lainnya. Belum ada pelatihan atau Pendidikan mengatur administrasi dan keuangan, dikarenakan masih mengandalkan pelaporan keuangan keluarga. Justifikasi masalah SDM adalah rendahnya Pendidikan atau keilmuan karyawan

Pemasaran

Permasalahan yang teridentifikasi adalah :

- Penjualan mengandalkan pembelian langsung ditempat usaha, akibatnya hasil penjualan tidak meningkat.
- Belum adanya brand merek dari usaha ilabulo bakar diponegoro, sehingga masyarakat belum banyak mengetahui produk ilabulo diponegoro.
- Belum adanya hak paten rasa, sehingga rasa produk masih sama dengan produk dari penjualan tempat lain.
- Masih menggunakan kantong kresek sebagai tempat untuk membungkus ilabulo bakar yang telah dibeli konsumen, sehingga tidak mempunyai kualitas penjualan.

Justifikasi permasalahan adalah adalah saat ini pemasaran masih mengandalkan pembelian dilokasi usaha.

3. SOLUSI DAN TARGET LUARAN

Solusi dan Target Luaran

Berdasarkan uraian permasalahan yang telah disepakati antara tim PKM dengan Mitra, maka solusi dan target luaran yang ingin dicapai dalam kegiatan ini meliputi : Praktek, Pendampingan, dan Pelatihan.

Di bagian produksi, mitra diperkenalkan menggunakan alat elektronik, seperti alat blender untuk mengolah bumbu, sehingga mitra dapat memproduksi ilabulo bakar lebih cepat dan mudah dan kualitas dapat ditingkatkan. Menambah keranjang plastik untuk mengangkat hasil produksi ke tempat pembakaran, sehingga dapat mempercepat proses pengangkutan. Menambah alat pembakaran besi sehingga dapat mempercepat proses pembakaran dan menambah jumlah produksi ilabulo dan menghemat waktu karyawan.

Di bagian manajemen sumber daya manusia, memberikan pelatihan cita rasa ilabulo bakar selain ayam, jadi ditawarkan varian rasa lain diantaranya rasa ikan tuna. Mitra diberikan pelatihan pengelolaan keuangan hasil penjualan secara baik dan tepat, sehingga karyawan mahir mengelola keuangan dan administrasi. Mitra diberikan pelatihan penggunaan teknologi komputer dalam pengelolaan keuangan [3].

Di bagian pemasaran, memberikan pelatihan *e-commerce* penjualan online dengan menggunakan internet. Mengadakan pelatihan pemberian nama produk dan label kemasan agar kualitas jual ilabulo bakar dapat meningkat [4]. Mendaftarkan usaha ilabulo bakar ke Kantor Dinas Kesehatan Kota Gorontalo untuk mendapatkan sertifikat Layak Sehat agar kualitas pengolahan dan pemasaran lebih terjamin di masyarakat.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan PKM “Usaha Ilabulo Bakar Mandiri” yang beralamat di jalan Diponegoro Kecamatan Kota Selatan Kota Gorontalo provinsi Gorontalo dilakukan selama 8 Bulan (Maret-September 2019). Tahap awal yang dilakukan adalah melakukan rapat koordinasi dengan mitra dan melakukan observasi ke tempat usaha ilabulo di jalan Diponegoro Kecamatan Kota Selatan dengan tujuan untuk menyampaikan bahwa Proposal PKM akan diusulkan dimana Tim berharap bisa bersama mitra membuat dan melaksanakan rencana kegiatan untuk membantu mitra mengembangkan usahanya dengan pendanaan berasal dari Kemenristekdikti.

Setelah melakukan rapat koordinasi pada bulan Maret Tim PKM melakukan rapat pembagian tugas kemudian pada tanggal 28 maret melakukan survey

lokasi dan berkoordinasi dengan mitra, mempersiapkan materi pelatihan dan pendampingan serta melakukan survey terhadap peralatan - peralatan apa yang dibutuhkan untuk diberikan bantuan kepada mitra berdasarkan permasalahan. Sebelum melaksanakan program pelatihan, tim melakukan pengurusan surat ijin layak sehat di dinas kesehatan serta melakukan cek kesehatan dengan mengantar karyawan ilabulo untuk pemeriksaan kesehatan dan pelaksanaannya dilakukan pada tanggal 29 Mei 2019. Pada bulan Juni Tim mulai melaksanakan program-program pelatihan.

Program Penyuluhan/sosialisasi dan pelatihan pengelolaan ilabulo dengan berbagai rasa

Tahap Pelatihan ini, mitra akan diberikan pengetahuan dan wawasan mengenai prospek usaha ilabulo yang mereka kembangkan, termasuk bagaimana kualitas dan cita rasa, mitra akan dilatih dalam mengolah ilabulo dengan berbagai cita rasa. Pelatihan ini diadakan pada tanggal 10-14 Juni 2019. Pelatihan ini dihadiri oleh karyawan dan masyarakat setempat kurang lebih 20 orang. Selama pelatihan peserta sangat antusias dan termotivasi karena ilabulo yang selama ini mereka anggap hanya bisa menggunakan bahan dari ayam, pelatihan cita rasa diajarkan juga bagaimana mengelola ilabulo dengan rasa ikan dan rasanya tidak kalah jauh enakannya dengan ilabulo rasa ayam. Tim juga melakukan penyerahan alat yaitu microwave tanggal 15 Juni 2019 serta dua buah blender dan pembakaran ilabulo untuk mitra. Kontribusi mitra adalah menyediakan tempat dan peserta pelatihan/sosialisasi. Mitra diberikan pelatihan mengenai cara pengemasan produk yang menarik dan memiliki ciri khas tersendiri.



Gambar 3. Pelatihan varian rasa, ikan tuna.

Program pelatihan pengelolaan keuangan

Mitra dibekali dengan pembelajaran pengelolaan sistem keuangan. Kegiatan dilakukan pada tanggal 17 sampai 20 juni 2019. Program pelatihan ini cukup memakan waktu yang agak lama. Pelatihan ini lebih banyak melalui praktek dan diskusi hingga pihak mitra benar-benar menguasai konsep-konsep pengelolaan usaha yang baik untuk menjamin eksistensi dan kemajuan usaha yang akan mereka geluti, mulai dari menata keuangan pada saat proses penyediaan bahan baku,

proses produksi, sampai penjualan dan menghasilkan laba. Pelatihan ini dilaksanakan juga diluar pelatihan karena masih adanya sistem laporan keuangan yang menggunakan excel belum dipahami apalagi masalah jurnal cash flow ke buku besar hingga ke laporan keuangan. Menghubungkan antara buku besar dan laporan keuangan yang terdiri dari laporan laba rugi, laporan perubahan modal dan laporan neraca. Kegiatan ini diikuti oleh karyawan agar mereka tahu bagaimana posisi keuangan mitra dalam memutuskan pemberian gaji, namun lebih difokuskan pada bendahara. Kontribusi mitra adalah menyediakan tempat, laptop dan peserta.



Gambar 4. Pelatihan keuangan

Pelatihan Pemasaran dengan menggunakan E-Commers

Metode pemasaran yang selama ini dilaksanakan oleh mitra masih bersifat tradisional dengan cara penyebaran informasi dagang dari mulut ke mulut. Sistem penjualan dengan menggunakan metode tradisional harus dikembangkan lagi mengingat pesaing dan kecanggihan teknologi yang semakin meningkat jika tidak diimbangi maka akan jauh tertinggal. Untuk itulah tim dalam menumbuhkan semangat wirausaha yang pantang menyerah mencoba memperkenalkan sistem perdagangan *on line* yang sudah tidak asing lagi yaitu *E-commerces*. *E-commerces* adalah satu bisnis yang paling sering digeluti oleh masyarakat di Indonesia karena memberikan keuntungan yang menjanjikan aktivitas penyebaran, penjualan, pembelian, pemasaran produk (barang dan jasa), dengan memanfaatkan jaringan telekomunikasi seperti internet [5]. Jaringan komputeArti *E-commerce* (*Electronic Commerce*) dapat juga didefinisikan sebagai aktivitas penggunaan teknologi informasi dan komunikasi pengolahan digital dalam melakukan transaksi bisnis untuk menciptakan, mengubah, dan mendefinisikan kembali hubungan antara penjual dan pembeli [5][7]. Pelatihan ini sangat direspon oleh mitra yang belum pernah menggunakan sama sekali sistem ini karena ketidaktahuan. Pelatihan ini dilaksanaka pada tanggal 8 sampai 13 Juli 2019 dengan diikuti oleh kurang lebih 20 orang yang terdiri dari karyawan

dan masyarakat setempat. Dalam kegiatan ini peserta diwajibkan membawa HP android. Ada 2 orang peserta tidak membawa Hp android karena tidak punya tapi tetap mengikuti pelatihan dengan bergabung bersama yang lain.



Gambar 5. Pelatihan pemasaran

Program Pelatihan Manajemen administrasi

Selain Manajemen keuangan, pelatihan manajemen administrasi juga sangat penting mengingat sejak berdiri dan sudah beroperasi kurang lebih 10 tahun, sistem administrasi mitra tidak begitu diperhatikan. Tempat untuk melayani pembeli hanya dilengkapi meja alakadarnya dan tidak begitu indah dipandang, meja yang dipakai ukurannya kecil dan sudah agak tua. Target yang ingin dicapai mitra terampil menggunakan sistem laporan keuangan dan penataan administrasi serta memiliki pengetahuan persediaan barang di gudang [6]. Kegiatan dilakukan pada tanggal 22 juli 2019. Pelatihan ini lebih banyak melalui praktek, dan diskusi hingga pihak mitra benar-benar menguasai konsep-konsep pengelolaan administrasi usaha yang baik untuk menjamin eksistensi dan kemajuan usaha yang akan mereka geluti, mulai dari menata keuangan pada saat proses penyediaan bahan baku, proses produksi, sampai penjualan dan menghasilkan laba. Setelah pelatihan selesai tim memberikan sebuah meja untuk kegiatan administrasi dan transaksi jual beli. Kegiatan ini diikuti oleh karyawan, namun lebih difokuskan pada bendahara. Kontribusi mitra adalah menyediakan tempat, laptop dan peserta pelatihan.

Tujuan tahap satu adalah untuk lebih meyakinkan dan memantapkan pengetahuan, wawasan serta semangat mitra untuk terus berinovasi dan mengembangkan usahanya. Kontribusi mitra adalah menyediakan tempat dan peserta penyuluhan/sosialisasi.

Program Pelatihan perbaikan kemasan dan Pemerian Merk dagang

Mitra akan dibekali dengan pembelajaran pentingnya kemasan dan merk dagang dalam suatu usaha. PKM Ilabulo Bakar Mandiri merupakan salah satu PKM di bidang kuliner makanan di Kota Gorontalo yang mengolah sagu dan campuran ayam menjadi ilabulo. Perbaikan kemasan dan merk dagang memiliki tujuan untuk menarik pembeli dan

meluaskan pasarnya serta berusaha untuk menjual produknya bukan cuma masyarakat Gorontalo tetapi juga pada traveller yang akan bepergian keluar daerah supaya bisa dinikmati diseluruh Indonesia dan dijadikan sebagai oleh-oleh ciri khas Gorontalo. Namun saat ini tujuan tersebut masih belum dapat tercapai karena kemasannya yang masih sangat sederhana yang hanya diisi dalam kantong plastik tanpa merk dagang. Pelatihan ini dilaksanakan dari tanggal 5 sampai 10 Agustus 2019. Target yang ingin dicapai, usaha mitra dapat dikenal lebih luas kemasaryakat dan daya jual semakin meningkat, Kemasan yang telah disediakan oleh PKM ini dapat menarik simpatik masyarakat.



Gambar 6. Pelatihan administrasi



Gambar 7. Pelatihan perbaikan kemasan dan pembuatan label

5. KESIMPULAN

Program kemitraan Masyarakat (PKM) Usah Ilabulo bakar lebih diprioritaskan pada permasalahan yang dihadapi mitra dengan melakukan solusi-solusi berupa pengelolaan keuangan dengan pengenalan sistem keuangan excel dan membenahan administasi pembukuan, pembuatan merk (brand), permasalahan perbaikan kemasan, peningkatan kualitas produk dan cita rasa, serta permasalahan penjualan/pemasaran yaitu pelatihan IT dengan melakukan penjualan secara online serta pembuatan brosur-brosur.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada DRPM Dikti atas kepercayaan yang diberikan untuk mendanai PKM 2019 ini selama satu (1) tahun. Ucapan terima kasih disampaikan juga kepada Universitas Ichsan Gorontalo dan Mitra Usaha Ilabulo Bakar, sehingga dapat bekerjasama dalam pelaksanaan pengabdian.

DAFTAR PUSTAKA

- [1]. Budayawan Gorontalo, https://gor.wikipedia.org/wiki/Mansoer_Pateda
- [2]. Ilabulo Gorontalo, <https://budaya-indonesia.org/Ilabulo-4>
- [3]. Jhon F W et all, 2016, *Pengaruh Tingkat Pendidikan, Masa Kerja, Pelatihan dan Jabatan Terhadap Kualitas Laporan Keuangan Pemerintah Kabupaten Minahasa Selatan*.e-journalunsrat.ac.id
- [4]. I Made AP, Gede SD, 2014, *Strategi Penerapan e-commerce dalam Meningkatkan Keunggulan Bersaing*. Bali
- [5]. Iwan S, Boy S, 2015, *Pengaruh Kepuasan Transaksi Online Shopping dan Kepercayaan Konsumen terhadap Sikap Serta Perilaku Konsumen pada E-Commerce*. Bandung
- [6]. Ignatia M H, Muchson Muh, 2010, *Latar Belakang Pendidikan, Pelatihan Kewirausahaan Terkait Kinerja Keuangan Ukm (Studi Di Sentra Industri Tenun Ikat Kelurahan Bandar Kidul Kecamatan Mojoroto Kota Kediri)*. Jurnal Riset Ekonomi dan Bisnis.
- [7]. Jaidan Jauhari, 2010, *Upaya Pengembangan Usaha Kecil Menengah (UKM) dengan Memanfaatkan E-commerce*, Universitas Sriwijaya.