



Journal of Community Service

Volume 1, Issue 1, December 2019

P-ISSN: 2715-2901 E-ISSN: 2715-291X

Open Access at: <http://idm.or.id/JCS>

MENINGKATKAN NILAI TAMBAH DAN DAYA SAING PRODUK PADA USAHA ARANG BATOK KELAPA “ MUTIARA HITAM” DI KABUPATEN SOLOK, PROVINSI SUMATERA BARAT

IMPROVING ADDITIONAL VALUES AND PRODUCT COMPETITIVENESS IN COCONUT SHELL CHARCOAL "MUTIARA HITAM" IN THE DISTRICT OF WEST SUMATERA PROVINCE SOLOK

Puspa Leni¹, Jumiatul Mulya², Megawati³

^{1,2}Manajemen, STIE Perdagangan, Padang

³Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Padang

E-mail: puspaleni@gmail.com¹, drs.jojow@gmail.com², megawati.me@gmail.com³

INFO ARTIKEL

Koresponden

Puspa Leni
puspaleni@gmail.com

Jumiatul Mulya
drs.jojow@gmail.com

Megawati
megawati.me@gmail.com

Kata kunci:

usaha arang batok kelapa, pelatihan, pemasaran, kemasan

Website:

<http://idm.or.id/JCS>

hal: 38 - 45

ABSTRAK

Kelapa, sebagai komoditas mutli manfaat dan bernilai komersial. Banyak peluang usaha yang dapat tercipta dengan memanfaatkan kelapa, sehingga budidaya kelapa dan segala yang dihasilkan dengan proses pengolahan kelapa menjadi produk-produk bernilai ekonomi strategis. Usaha arang batok kelapa “Mutiara Hitam” telah melakukan inovasi dari segi teknik produksi yaitu dengan menggunakan tangki yang berfungsi seperti oven raksasa, batok kelapa yang digunakan merupakan batok kelapa pilihan dan sudah dibersihkan dari sabut kelapa. Asap yang pembakaran lebih terkendali dan tidak mencemari lingkungan maupun mengganggu masyarakat sekitarnya. Hasil yang diperoleh dari proses pembakaran tersebut adalah tiga jenis arang yaitu; arang ukuran kecil, menengah dan besar. Arang batok kelapa tersebut debunya lebih sedikit dan semua batok kelapa terbakar sempurna sehingga menghasilkan kualitas arang yang lebih baik. Distribusi produk hanya berskala lokal, produk belum dikemas dengan standar, hanya menggunakan kantong kresek dan karung sehingga mempunyai daya saing rendah. Tujuan kegiatan PKMS ini adalah memberikan pelatihan tentang pemasaran, manajemen usaha dan pembukuan sederhana serta memberikan desain kemasan, kemasan siap pakai dan timbangan digital untuk pengemasan produk agar daya tarik dan daya saing produk meningkat sehingga diminati konsumen. Inovasi kemasan arang batok kelapa produksi Mutiara Hitam dapat lebih mendorong pendistribusian produk menjadi lebih luas dan dikenal oleh berbagai kalangan masyarakat, sehingga potensi untuk meningkatkan penjualan dan keuntungan lebih terbuka.

Copyright © 2019 JCS. All rights reserved

ARTICLE INFO	ABSTRACT
<p>Correspondent</p> <p>Puspa Leni <i>puspaleni@gmail.com</i></p> <p>Jumiatul Mulya <i>drs.jojow@gmail.com</i></p> <p>Megawati <i>megawati.me@gmail.com</i></p> <p>Keywords: <i>coconut shell charcoal business, training, marketing, packaging</i></p> <p>Website: http://idm.or.id/JCS</p> <p><i>page: 38 - 45</i></p>	<p><i>Coconut, as a mutually beneficial and commercially valuable commodity, has many business opportunities that can be created by utilizing coconut, so that coconut cultivation and everything produced by processing coconut into strategic economic value products. The coconut shell charcoal business "Black Pearl" has innovated in terms of production techniques by using a tank that functions like a giant oven, the coconut shell used is the coconut shell of choice and has been cleaned of coconut fiber. Burning smoke is more controlled and does not pollute the environment or disturb the surrounding community. The results obtained from the combustion process are three types of charcoal, namely; small size charcoal, medium size charcoal and large size charcoal, the coconut shell charcoal has less dust and all coconut shells are completely burned so that the charcoal produced is of better quality. The distribution of products is only on a local scale, the products have not been packaged to a standard, but only use crackle bags and sacks so that they have low competitiveness. The purpose of this PKMS activity is to provide training on marketing, business management and simple bookkeeping and to provide packaging design, ready-to-use packaging and digital scales for product packaging so that the attractiveness and competitiveness of the product increases so that it is of interest to consumers. Innovation of coconut shell charcoal packaging produced by Mutiara Hitam can further encourage wider distribution of products and be known by various groups of people, so that the potential to increase sales and profits is more open.</i></p> <p style="text-align: right;"><i>Copyright © 2019 JCS. All rights reserved</i></p>

PENDAHULUAN

Salah satu tanaman tropis yang tersebar di Indonesia adalah kelapa, sebagai komoditas yang mutli manfaat dan bernilai komersial, banyak peluang usaha yang dapat tercipta dengan memanfaatkan kelapa, sehingga budidaya kelapa dan segala yang dihasilkan dengan proses pengolahan kelapa menjadi produk-produk bernilai ekonomis. Di Indonesia, sentra-sentra penghasil kelapa diantaranya di Provinsi Riau, Jawa Barat, Jawa Tengah, Jawa Timur, Sulawesi Utara, Maluku, dan Maluku Utara (Viona, 2017). Selengkapnya dapat dilihat pada Tabel 1.

Berdasarkan Tabel 1, produksi kelapa di Indonesia mencapai 18,3 juta ton dan ini merupakan yang tertinggi di dunia pada tahun 2016. Filipina dan India menjadi produsen terbesar kedua dan ketiga dengan masing-masing produksi mencapai 15,4 dan 11,9 juta ton kelapa. Sepuluh produsen terbesar didominasi negara-negara dari wilayah Asia dengan iklim tropis, hanya Brazil dan Meksiko yang berasal dari luar Asia yang memproduksi kelapa dengan jumlah yang besar.

Tabel 1. Negara Dengan Produksi Kelapa di Dunia Tahun 2016

No.	Negara	Produksi Kelapa
1.	Indonesia	18,3 Juta Ton
2.	Filipina	15,4 Juta Ton
3.	India	11,9 Juta Ton
4.	Brazil	2,9 Juta Ton
5.	Srilangka	2,5 Juta Ton
6.	Vietnam	1,3 Juta Ton
7.	Papua Nugini	1,2 Juta Ton
8.	Mexico	1,1 Juta Ton
9.	Thailand	1 Juta Ton
10.	Malaysia	646,9 ribu ton

Sumber: *databoks.katadata.co.id*, tahun 2017

Negara Indonesia memiliki banyak pulau, diantaranya Pulau Jawa, Kepulauan Nusa Tenggara, Pulau Kalimantan, Pulau Sulawesi, Kepulauan Maluku, Pulau Papua, dan Pulau Sumatera. Sumatera Barat memiliki beberapa kabupaten yang aktif dalam memproduksi kelapa. Berikut ini merupakan jumlah produksi perkebunan kelapa yang berada di kabupaten/kota Sumatera Barat dari tahun 2011-2015 yang dapat dilihat pada Tabel 2.

Tabel 2. Produksi Perkebunan Kelapa Kabupaten/ Kota Sumatera Barat Tahun 2011-2015

Kabupaten/ Kota	Produksi Perkebunan Kelapa (Ton)				
	2011	2012	2013	2014	2015
Sumatera Barat	85 908	86 383	86 815	82 904	83 660
Kab. Kepulauan Mentawai	6 762	6 843	6 877	7 108	7 250
Kab. Pesisir Selatan	5 216	5 316	5 343	5 956	6 081
Kab. Solok	2 732.40	2 792	2 806	1 959	1 529
Kab. Sijunjung	1 894	1 894	1 903	1 594	1 697
Kab. Tanah datar	2 191	2 191	2 202	2 559	2 597
Kab. Padang Pariaman	36 734	36 734	36 918	33 941	34 111
Kab. Agam	11 475	11 475	11 532	11 139	11 361
Kab. Lima puluh kota	6 423.30	6 423	6 455	6 152	6 245
Kab. Pasaman	2 087.90	2 008	2 018	1 989	2 081
Kab. Solok Selatan	1 611	1 611	1 619	2 843	2 917
Kab. Dharmasraya	950	965	970	805	813
Kab. Pasaman Barat	2 097	2 397	2 409	2 114	2 176
Kota Padang	1 255	1 255	1 261	1 114	1 146
Kota Solok	302.40	302	304	171	168
Kota Sawahlunto	492	492	494	145	156
Kota Padang Panjang	8	8	8	5	5
Kota Bukittinggi	8	8	8	7	7
Kota Payakumbuh	884	884	888	435	465
Kota Pariaman	2 785	2 785	2 799	2 868	2 856

Sumber: *www.sumbar.bps.go.id*, tahun 2015

Produksi kelapa dari Sumatera Barat (Sumbar) selama tahun 2011 sampai tahun 2015 tertinggi adalah pada tahun 2013 yaitu mencapai 86 815 ton, namun di tahun 2014 menurun menjadi 82 904 ton. Pada tahun 2015 terjadi sedikit peningkatan produksi kelapa di Sumatera Barat yaitu 83 660 ton.

Jumlah produksi perkebunan kelapa tahun 2013 di Kabupaten Solok mengalami penurunan jumlah produksi sampai tahun 2015. Banyak faktor yang menjadi kendala

dalam jumlah produksi kelapa, seperti alih fungsi lahan menjadi perumahan, dan peremajaan pohon kelapa.

Usaha yang potensial untuk dikembangkan dari bahan dasar tanaman kelapa adalah air kelapa muda, daging buah, santan, daun, lidi, kayu atau batang, batok kelapa, dan nira kelapa. Tempurung atau batok kelapa dapat diolah menjadi peralatan masak dan alat rumah tangga, benda-benda kerajinan, aksesoris serta arang.

Arang batok kelapa merupakan salah satu produk yang bernilai ekspor bagi Indonesia. Pada 26 September 2018 PT. Perusahaan Perdagangan Indonesia atau PPI bekerja sama dengan Koperasi Kelapa Terpadu Indonesia atau KKTI mengekspor perdana 1000 ton arang batok kelapa ke negara Srilanka, total nilai ekspor arang batok kelapa senilai US\$ 560.000. Arang akan diolah menjadi bahan kosmetik, alat penyaring atau filter air, alat pengawet, karbon, briket dan lainnya (Chandra, Tempo Jakarta, 2018).

Pengetahuan masyarakat tentang arang yang bernilai dollar dengan potensi ekspor yang menjanjikan belum banyak diketahui oleh masyarakat maupun para pengusaha arang batok kelapa. Salah satunya di Kabupaten Solok, para pengusaha arang batok kelapa terutama di Kecamatan Kubung masih belum mengetahui tentang cara mengolah arang atok kelapa.

Pengusaha arang batok kelapa di Kecamatan Kubung, Kabupaten Solok pada umumnya mengolah tempurung kelapa dengan cara membakar pada drum bekas, proses pembakaran menggunakan minyak tanah dan membutuhkan waktu yang lama, serta tergantung cuaca. Pembakaran tersebut menimbulkan asap yang dapat mengganggu lingkungan dan masyarakat sekitarnya.

Teknik pembakaran yang berbeda dilakukan oleh usaha rumah tangga “Mutiara Hitam”. Usaha ini telah berjalan dan aktif memproduksi sejak tahun 2017. Meskipun pemain baru di bisnis arang batok kelapa, namun Usaha Mutiara Hitam hadir dengan teknik pembakaran menggunakan tungku modifikasi yang berperan seperti oven dengan bahan bakar gas.

Usaha Mutiara Hitam adalah satu kelompok usaha rumah tangga yang memproduksi arang dari batok (tempurung) kelapa yang bertempat di Jl. Puncak Golkar Guguak Rantau, Jorong Simpang Sawah Baliak, Nagari Koto Baru, Kecamatan Kubung, Kabupaten Solok. Pengabdian masyarakat ini bertujuan untuk meningkatkan nilai tambah dan daya saing arang batok kelapa yang diproduksi usaha arang batok kelapa “Mutiara Hitam”. Hal ini disebabkan arang batok kelapa yang diproduksi oleh “Mutiara Hitam” masih dikemas dalam karung plastik ukuran 10-50 kg sehingga harga jual murah.

Usaha ini telah melakukan inovasi dari segi teknik produksi dan batok kelapa yang diolah dengan cara memilih batok kelapa yang sudah kering dan dibersihkan dari sabut kelapa sebelum dimasukkan ke dalam tangki, pemanasan awal dengan menggunakan gas elpiji, selanjutnya apabila sudah mulai terbakar maka gas elpiji dimatikan dan dapat dihemat untuk pembuatan arang berikutnya. Asap pembakaran lebih terkontrol dan tidak mencemari lingkungan maupun mengganggu masyarakat sekitarnya.

Hasil yang diperoleh dari proses pembakaran tersebut langsung dipisahkan menjadi tiga jenis ukuran yaitu; arang ukuran kecil, arang ukuran menengah, dan arang ukuran besar. Debu yang disebabkan oleh pembakaran arang batok kelapa tersebut lebih sedikit dan semua batok kelapa terbakar sempurna sehingga arang yang dihasilkan lebih berkualitas sehingga daya bakar lebih lama dari pada arang batok kelapa lainnya. Selama ini penjualan arang dilakukan dengan cara dipesan atau *by order* oleh konsumen atau konsumen dapat membeli secara langsung ke tempat produksi.

Target dan Luaran

Target dan luaran dari kegiatan pengabdian ini adalah agar dapat menambah pengetahuan tentang manajemen usaha dan pembukuan sederhana agar penetrasi pasar dan distribusi dari produk meningkat dengan memberikan:

1. Pelatihan tentang Manajemen Pemasaran, Manajemen usaha, dan Pembukuan sederhana.
2. Mitra dapat mengetahui dan memahami materi pelatihan dan pengenalan tentang kemasan dan fungsi kemasan terhadap daya saing produk.
3. Dengan kemasan yang layak dan menarik mitra dapat meningkatkan nilai tambah dan daya saingnya.
4. Meningkatkan penetrasi pasar dan distribusi arang batok kelapa Usaha Mutiara Hitam.
5. Memberikan desain kemasan, kemasan siap pakai, dan alat penunjang pengemasan yaitu timbangan digital pada mitra.

Luaran Wajib

1. Artikel di media massa elektronik
2. Video dokumentasi
3. Peningkatan Keberdayaan Masyarakat (Pengetahuan tentang Manajemen Pemasaran, manajemen usaha, dan akuntansi/pembukuan sederhana).

METODE PELAKSANAAN

1. Tahap Persiapan dan koordinasi tim dengan LPPM dan Mitra PKMS untuk mengusulkan proposal PKMS dengan mengumpulkan informasi dan data-data yang diperlukan serta melakukan survei awal secara langsung ke Lokasi Mitra.
2. Melakukan koordinasi dengan Tim Pemateri.
3. Pembelian logistik dan menyiapkan perlengkapan untuk kegiatan pelaksanaan.
4. Pelaksanaan Kegiatan.

Proses pelaksanaan kegiatan antara lain:

1. Kegiatan pembukaan, diawali dengan memperkenalkan tim pemateri pada mitra, dialog singkat tentang kondisi mitra, dan kegiatan yang dijalankan secara umum.
2. Pelaksanaan pelatihan Manajemen pemasaran, pelatihan manajemen usaha, dan materi bidang akuntansi.
 - a. Mitra menyediakan tempat kegiatan.
 - b. Tim memfasilitasi pelaksanaan kegiatan.
 - c. Pemateri mempresentasikan materi pelatihan.
Pemateri bidang Manajemen Pemasaran menjelaskan tentang strategi pengembangan usaha Arang Batok Kelapa (potensi peluang bisnis arang batok kelapa, strategi pemasaran, strategi produk, bentuk inovasi arang batok kelapa,

alternatif penggunaan arang batok kelapa, tips untuk desain kemasan, unsur kemasan yang baik, harga, distribusi dan promosi).

Pemateri bidang Manajemen Usaha menjelaskan tentang manajemen dan fungsi manajemen, cara meraih kesuksesan bisnis keluarga, tips melaksanakan bisnis keluarga, dan pilar kesuksesan.

Pemateri bidang Akuntansi, menjelaskan tentang akuntansi, perbedaan akuntansi dengan pembukuan, pentingnya pembukuan, cara melakukan pembukuan, pentingnya pengetahuan akuntansi, teknis pembukuan, basis pencatatan akuntansi, keuangan pribadi VS usaha, konsep objektivitas, konsep unit pengukuran, persamaan akuntansi, pencatatan transaksi, analisa transaksi dan jenis laporan keuangan seperti Neraca, Laporan Arus Kas, dan Laporan Laba Rugi.

3. Pemesanan desain kemasan dan kemasan siap pakai.
4. Serah terima kemasan siap pakai dan timbangan digital sebagai peralatan pendukung pengemasan.
5. Praktek penggunaan kemasan.

HASIL KEGIATAN

Kegiatan Program Kemitraan Masyarakat Stimulus (PKMS) dilaksanakan pada hari Sabtu dan Minggu tanggal 24 sampai 25 Agustus 2019 dengan memberikan pelatihan kepada mitra. Dari hasil kegiatan tersebut, diharapkan mitra memperoleh pengetahuan dan menambah wawasan tentang manajemen pemasaran. Manajemen usaha, akuntansi, fungsi kemasan bagi produk, dan pentingnya kemasan untuk meningkatkan nilai tambah dan daya saing produk. Tahapan yang telah direalisasikan oleh Tim yang dimulai dari:

1. Persiapan

Pada tahap ini, Ketua PKMS melakukan komunikasi dengan mitra dan pemateri untuk mengkonfirmasi jadwal pelaksanaan kegiatan PKMS. Setelah jadwal kegiatan ditentukan, maka ketua PKMS langsung melakukan koordinasi dengan anggota tim dan beberapa orang yang terlibat sebagai panitia dalam kegiatan PKM Suntut membicarakan mengenai pembagian tugas seperti alat transportasi, pembelian ATK, mempersiapkan spanduk, konsumsi, dan lain sebagainya.

2. Pelaksanaan

Kegiatan pelatihan dimulai pada hari Sabtu, 24 Agustus 2019 bertempat di rumah produksi Mitra yang beralamat di Puncak Golkar Guguk Rantau Jorong Simpang Sawah Baliak, Nagari Koto Baru, Kecamatan Kubung, Kabupaten Solok.

Peserta kegiatan adalah pimpinan usaha Mutiara Hitam dan tim produksi yang berjumlah 7 orang. Hari pertama kegiatan PKMS dilakukan dengan kegiatan pembukuan oleh Ketua tim yang dimulai pada pukul 13.00 wib. dan dilanjutkan dengan dialog singkat antara tim dengan mitra. Tujuan dari dialog singkat tersebut adalah untuk mendapatkan lebih banyak informasi yang dibutuhkan demi kelancaran kegiatan di keesokan harinya dengan pemateri.

Kegiatan yang dilakukan di Hari Minggu tanggal 25 Agustus 2019 dimulai pada pukul 10.00 wib. Kegiatan pertama yang dilakukan adalah pembukaan yang dilakukan oleh Ketua Tim PKMS, setelah itu dilanjutkan dengan kata sambutan dari pimpinan usaha Mutiara Hitam. Setelah kata sambutan selesai, maka

dilanjutkan dengan penyampaian materi oleh para pemateri yang sesuai dengan bidang keahliannya. Dimulai dari bidang Manajemen Pemasaran yang disampaikan oleh Ibu Vidyarini Dwita, Ph.D. pada pukul 11.00 sampai pukul 12.30 wib. Selanjutnya diteruskan dengan materi tentang Manajemen Usaha yang disampaikan oleh Bapak Arief Maulana, S.E., M.M. dari pukul 14.00 sampai pukul 15.30 wib. Kemudian materi terakhir yang dibahas tentang Akuntansi yang disampaikan oleh Ibu Megawati, S.E., M.M.



Gambar 1. Penyampaian Materi oleh Ibu Vidvarini



Gambar 2. Penyampaian Materi oleh Bapak Arief



Gambar 3. Penyampaian Materi oleh Ibu Megawati



Gambar 4. Foto Bersama



Gambar 5. Proses Pengemasan dalam Karung



Gambar 6. Desain Kemasan

SIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan kegiatan pengabdian masyarakat ini dapat disimpulkan bahwa potensi penetrasi pasar Arang Batok Kelapa yang diproduksi Usaha Mutiara Hitam dapat dimaksimalkan. Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Perdagangan mendukung mitra dengan memberikan pengetahuan dan wawasan yang mudah dipahami oleh mitra. Dengan pelatihan yang dilakukan dan pemberian kemasan siap pakai serta alat penunjang pengemasan produk, diharapkan Usaha Arang Batok Kelapa Mutiara Hitam meningkat baik dari segi daya saing produk, volume penjualan dan peluang peningkatan pendapatan.

DAFTAR PUSTAKA

- Anonim. 2017. *Indonesia, Negara Produsen Kelapa Terbesar di Dunia*. <https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2017/01/06/indonesia-negara-produsen-kelapa-terbesar-di-dunia>.
- Badan Pusat Statistik Kabupaten Solok. 2017. *Kabupaten Solok dalam Angka*.
- Candra, Nugraha. 2018. *Indonesia Ekspor Perdana 1000 Ton Arang Batok Kelapa ke Srilanka*. www.tempo.co.id. 28 September 2018.
- Kotler, P., & Amstrong, G. 2012. *Principles Of Marketing* Edisi 14, Global Edition. Pearson Prentice Hall.
- Novia Harlina. 2017. Antara news Sumbar Produksi Kelapa Sumbar 78.902 Ton Per Tahun, Terbanyak Padangpariaman Rabu, 1 November 2017 12:19 WIB. <https://sumbar.antaraneews.com/berita/215005/produksi-kelapa-sumbar-78902-ton-per-tahun-terbanyak-padangpariaman>
- Priscilla Christy dan J. Ellyawati. *Pengaruh desain kemasan (packaging) pada impulsive buying*. Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Atma Jaya Yogyakarta Jalan Babarsari No. 43 - 44, Yogyakarta.
- Silayoi, P., Speece, M. 2005. *The Importance of Attributes: a Conjoint Analysis Approach*. April 2013, Vol.41.
- Viona Zulfia, Fahroji, Rachmiwati Yusuf 2017. *Pengembangan Produk Hilirisasi Kelapa Rakyat di Kabupaten Indragiri Hilir, Provinsi Riau* Prosiding Seminar Nasional Lahan Suboptimal 2017, Palembang 19-20 Oktober 2017 "Pengembangan Ilmu dan Teknologi Pertanian Bersama Petani Lokal untuk Optimalisasi Lahan Suboptimal.