

PELATIHAN DAN PENDAMPINGAN PENGOLAHAN KOMODITI KELAPA

THE TRAINING AND MENTORING OF COCONUT COMMODITY PROCESSING

¹⁾Hendarmin, ²⁾Metasari Kartika, ³⁾Wenny Pebrianti

^{1,2,3)}Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Tanjungpura
Jl. Prof.Dr.H.Hadari Nawawi Pontianak
email: metasarikartika@gmail.com

ABSTRAK

Tujuan kegiatan Ipteks Bagi Masyarakat Desa Kalimas Melalui Diversifikasi Komoditi Kelapa bekerjasama dengan kedua mitra yakni Kelompok Tani Jaya Mas dan Kelompok PKK Desa Kalimas adalah meningkatkan pendapatan mitra dengan cara memproduksi dan memasarkan produk dari diversifikasi komoditi kelapa (nata de coco). Permasalahan yang dihadapi mitra pertama yaitu Kelompok Tani Jaya Mas adalah tidak mengetahui diversifikasi komoditi kelapa, pendapatan petani kelapa yang rendah, tidak mengetahui cara pemasaran produk dan memiliki sikap yang pasrah terhadap keadaan. Sedangkan permasalahan yang dihadapi mitra kedua yaitu Kelompok PKK Desa Kalimas adalah kurangnya jenis kegiatan produktif dan tidak mengetahui cara pemasaran produk. Berangkat dari permasalahan tersebut kedua mitra sepakat akan mengolah bagian kelapa yang selama ini dibuang begitu saja (air kelapa) padahal dapat diproduksi menjadi produk turunan yang bernilai ekonomi (produk nata de coco). Oleh karenanya, metode pelaksanaan yang dilakukan dalam kegiatan ini adalah : (1) memberikan informasi hasil penelitian terkait produk unggulan daerah , (2) pelatihan dan pendampingan softskill yakni mengenai motivasi kerja dan creative thinking, (3) pelatihan dan pendampingan pembuatan nata de coco,dan (4) pelatihan dan pendampingan pemasaran. Hasil dari kegiatan adalah meningkatnya pengetahuan dan ketrampilan mitra, terciptanya produk nata Kalimas, publikasi pada media massa, serta adanya email dan akun instagram untuk memasarkan produk secara online.

Kata kunci: Diversifikasi, Kelapa, Nata, Pelatihan, Pendampingan.

ABSTRACT

The objective of Science and Technology activity for community of Kalimas Village through Coconut Commodity Diversification in collaboration with both partners, which are Jaya Mas Farmer Group and Family Welfare Program Group of Kalimas village, is to increase the partners' income by producing and marketing coconut commodity diversification product (nata de coco). The problems faced by the first partner, Jaya Mas Farmer Group, are the lack of knowledge about coconut commodity diversification, the low coconut farmer income, the lack of knowledge in marketing the products, and their surrender behavior of current condition. While the problems faced by the second partner, Family Welfare Program Group of Kalimas Village, are the lack of productive activities and uninformed about how to market the products. Based on these problems, both parties agreed to process a part of coconut that is wasted (the coconut water) that is in fact, economically valuable if produced into its derivate product (nata de coco product). Thus, the executing methods used in this activity are: (1) give the information of study result related to the featured product in that area, (2) workshop and supervision of soft skill about work motivation and creative thinking, (3) workshop and supervision of nata de coconata de coco production, and (4) workshop and supervision related to marketing. The result of this activity is the improvement in knowledge and skill of these partners, the creation of nata Kalimas product, publication using mass media, as well as Instagram and e-mail account for marketing product online.

Keywords: Diversification, Coconut, Nata, Workshop, Supervision

PENDAHULUAN

Kecamatan Sungai Kakap memiliki beberapa komoditi unggulan yang menjadi penopang perekonomian wilayahnya salah satunya adalah subsektor perkebunan tanaman kelapa yang memiliki potensi untuk dikembangkan menjadi produk unggulan daerah khususnya di Kecamatan Sungai Kakap Kabupaten Kubu Raya dimana luas lahan perkebunan kelapa dalam mencapai 1005 Ha. Khusus di desa Kalimas hampir 90% masyarakat bermatapencarian sebagai petani padi dan kelapa sehingga terdapat 10 kelompok tani dimana masing-masing kelompok tani beranggotakan 25 orang. Nama-nama kelompok tani yang terdapat di desa Kalimas sebagai berikut Parmajaya, Sinar Mulia, Sampurna Jaya, Jaya Mas, Nasir Muslim, Mekar Makmur, Suka Maju, Gotong Royong, Sinar Mulia, dan Sinar Makmur.

Berdasarkan keterangan dari Camat Sungai Kakap, ketua kelompok tani Jaya Mas dan beberapa masyarakat yang bekerja sebagai petani kelapa, kondisi yang dihadapi kelompok tani saat ini adalah pengetahuan para petani yang masih kurang, kualitas SDM petani kelapa yang rendah, dan teknologi pendukung produksi hasil komoditi kelapa yang masih tradisional. Pengetahuan petani yang kurang membuat mereka hanya menjual buah kelapa bulat dalam rentang harga Rp 1.500 - 1.900/buah dan kelapa dagang (kelapa bulat yang sudah dikupas) seharga Rp. 2.200 – Rp. 2500/buah. Selain kelapa bulat, produk turunan tanaman kelapa yang dapat diproduksi petani hanya berupa kopra dengan harga jualnya saat ini dikisaran Rp 9.000/kg. Pada tingkat harga tersebut, bagi petani cukup tinggi sehingga membuat petani kelapa didesa Kalimas banyak yang memproduksi kopra. Saat produksi kopra, air kelapa hanya dibuang begitu saja tanpa pemanfaatan kembali yang sebenarnya jika diolah akan

menghasilkan nilai tambah secara ekonomi.

Mitra kedua kegiatan IbM ini adalah Kelompok PKK desa Kalimas berjumlah 30 orang namun yang aktif hanya sekitar 15 orang dimana rata-rata berprofesi sebagai ibu rumah tangga. Keluhan ketidakaktifan sebagian ibu-ibu dikarenakan tidak terarahnya kegiatan di PKK. Adapun pelatihan pembuatan *nata de coco* yang pernah dilakukan kepada ibu-ibu PKK masih menghasilkan *nata de coco* yang berkualitas rendah karena aromanya masih berbau. Oleh karenanya ibu-ibu PKK mengharapkan adanya pelatihan dan pendampingan kembali agar dapat menghasilkan *nata de coco* yang berkualitas sehingga layak untuk dipasarkan.

Disamping itu, Kelompok PKK Desa Kalimas suatu waktu pernah memproduksi *nata de coco* tetapi hanya dijadikan sebagai konsumsi sendiri/keluarga dan kelompok PKK saja dikarenakan ketidakmampuannya melakukan pemasaran. Mereka mengatakan bahwa tidak mengetahui cara memasarkan produk terlebih lagi di era ekonomi digital ini yang dapat memasarkan barang secara *online*, padahal ibu-ibu memiliki kemampuan dan keahlian untuk menciptakan barang yang bernilai ekonomi.

Berdasarkan situasi yang terjadi dan dari hasil pertemuan dengan kedua mitra , mereka bersepakat untuk bekerja sama dalam mendiversifikasikan tanaman kelapa

ini khususnya air kelapa yang dibuang begitu saja untuk diproduksi menjadi *nata de coco*. Selanjutnya, ibu-ibu PKK mengharapkan pendampingan dalam pemasarannya sehingga mereka dapat memasarkan hasil produksi dan dapat memecahkan permasalahan yang selama ini mereka hadapi.

Masing-masing mitra memiliki permasalahan yang dihadapi. Untuk mitra pertama yakni kelompok tani Jaya Mas memiliki beberapa permasalahan utama yaitu :

1. Masih rendahnya tingkat pendapatan petani kelapa.

Jika rata-rata petani memiliki lahan \pm 1 ha maka dapat menghasilkan kelapa sebanyak 1.000 buah. Jika dijual pada harga Rp 1.500 maka pendapatan petani sebesar Rp 1.500.000/3 bulan disebabkan buah kelapa dapat dipanen buahnya pertiga bulan. Sehingga perbulannya pendapatan petani hanya sekitar Rp 500.000 sedangkan tanggungan anggota keluarga untuk 1 KK yaitu 4 – 6 orang.

2. Tidak adanya informasi mengenai diversifikasi komoditi kelapa.

Akibat tidak adanya informasi, saat ini air kelapa dibuang saja ke halaman rumah atau dapur tanpa pemikiran bahwa air kelapa ini dapat dimanfaatkan kembali.

3. Tidak mengetahui cara memasarkan jika dilakukan diversifikasi produk.

Petani kelapa tidak tahu cara memasarkan jika memproduksi produk turunan komoditi kelapa. Pembuatan *nata de coco* yang dilakukan petani hanya untuk digunakan sendiri terutama pada bulan ramadhan dan perayaan hari raya.

4. Kualitas SDM petani tergolong rendah.

Kualitas SDM petani sangat mempengaruhi kreatifitas dalam diversifikasi komoditi kelapa ini. Saat ini petani kelapa di desa Kalimas rata-rata pendidikan hanya SD dan sikap selalu menerima apa adanya menyebabkan tidak adanya inovasi yang dapat dilakukan.

Untuk permasalahan mitra kedua yaitu kelompok PKK Desa Kalimas hanya mengalami dua permasalahan utama yakni adalah sebagai berikut :

1. Jenis kegiatan produktif kelompok PKK masih kurang.

Kegiatan yang sering dilakukan hanya sebatas kegiatan arisan ibu-ibu PKK.

Kalaupun ada kegiatan, kegiatan tersebut tidak terarah karena ketidakaktifan 50% dari jumlah anggota sebanyak 30 orang. Ada juga pelatihan tetapi hanya saat itu saja, sehingga anggota PKK bingung saat ada masalah jika mempraktekkan sendiri. Sehingga yang mereka butuhkan ternyata bukan hanya pelatihan sesaat tetapi pendampingan.

2. Tidak mengetahui cara pemasaran.

Hal ini menjadi masalah utama yang dihadapi kelompok PKK desa Kalimas. Hasil dari beberapa kegiatan produksi antara lain pembuatan kerajinan tas dan *nata de cocohanya* dijual antar anggota kelompok saja dikarenakan tidak mengetahui cara memasarkannya baik secara konvensional maupun secara *online*.

Oleh karena itu tujuan kegiatan IbM Desa Kalimas Melalui Diversifikasi Komoditi Kelapa bekerjasama dengan Kelompok Tani Jaya Mas dan Kelompok PKK Desa Kalimas adalah meningkatkan pendapatan mitra dengan cara memproduksi dan memasarkan produk dari

diversifikasi komoditi kelapa (*nata de coco*).

METODE

Metode pelaksanaan pada kegiatan IbM Desa Kalimas Melalui Diversifikasi Komoditi Kelapa yang bermitra dengan Kelompok Tani Jaya Mas dan Kelompok PKK Desa Kalimas adalah dengan memberikan informasi, pelatihan, dan

pendampingan. Tahapan pelaksanaannya sebagai berikut: (1) transfer informasi kepada Kelompok Tani Jaya Mas dan Kelompok PKK Desa Kalimas mengenai diversifikasi komoditi kelapa. Tujuan kegiatan ini adalah mitra mengetahui diversifikasi dari komoditi kelapa, sehingga tidak membuang bagian kelapa yang dapat memberikan nilai tambah secara ekonomi; (2) pelatihan *soft skill* yang bertujuan memberikan motivasi dalam bekerja, berusaha, dan berfikir kreatif; (3) pelatihan dan pendampingan pembuatan *nata de coco*. Tujuan kegiatan ini adalah terciptanya satu produk unggulan mitra yakni *nata de coco*; dan (4) pelatihan dan pendampingan cara pemasaran. Tujuannya adalah mitra mendapatkan ilmu mengenai strategi pemasaran baik secara *offline* maupun *online*.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil dari beberapa tahapan pelaksanaan pada kegiatan IBM Desa Kalimas Melalui Diversifikasi Komoditi Kelapa sebagai berikut:

1. Meningkatnya pengetahuan mitra mengenai diversifikasi komoditi kelapa.

Sebelum kegiatan IBM diadakan, mitra hanya menjual komoditi kelapa dari Desa Kalimas dalam bentuk kelapa bulat, kelapa dagang, dan kopra. Oleh karena itu kegiatan perdana yang dilakukan adalah

transfer informasi dari hasil penelitian Hendarmin dan Kartika (2016), bahwasanya berdasarkan pendekatan rantai nilai (*value chain*) dan analisis SWOT, kelapa merupakan komoditas unggulan daerah di Kecamatan Sungai Kakap Kabupaten Kubu Raya.

Beberapa kelebihan yang dimiliki adalah sumberdaya alam (produk kelapa yang melimpah), tersedianya tenaga kerja,

kelapa mudah tumbuh di berbagai kondisi dibandingkan dengan tanaman lain. Akan tetapi, komoditas kelapa di Kecamatan Sungai Kakap memiliki beberapa kelemahan yaitu tingkat produktivitas hasil pertanian yang masih rendah, pemasaran yang terbatas, minimnya produk turunan hasil kelapa. Hal ini juga terjadi di Desa Kalimas yang merupakan salah satu dari tiga belas desa di Kecamatan Sungai Kakap. Untuk itu, kedepannya diperlukan diversifikasi dari komoditi kelapa yang ada di Desa Kalimas. Beberapa diversifikasi kelapa dapat berupa *nata de coco*, matras, kecap, VCO, briket, kosmetik, bahan bangunan, furniture dan bahan kerajinan. Sentuhan kreativitas akan membuat kelapa memiliki nilai tambah secara ekonomi.

Pada kegiatan perdana IBM juga dilakukan pelatihan *softskill* dengan tema *creative thinking* dan motivasi. Narasumber pelatihan dari Pusat Inkubator Bisnis, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Tanjungpura. Hasilnya dari kegiatan transfer informasi dan pelatihan *softskill* adalah para mitra bangga memiliki kekayaan SDA di Desa Kalimas dan menyadari pentingnya diversifikasi dari kelapa yang menjadi komoditi unggulan daerah. Pada akhirnya para mitra termotivasi untuk memberikan nilai tambah pada air kelapa yang selama ini dibuang menjadi *nata de coco*.

2. Meningkatnya ketrampilan mitra dalam mengolah air kelapa menjadi *nata de coco* yang siap untuk dikonsumsi.

Selanjutnya produk diberi label dengan nama Nata Kalimas.

Berdasarkan hasil penelitian Wardanu & Uliyanti (2015) dan Kusuma (2012) pengolahan *nata de coco* layak untuk dilakukan berdasarkan perhitungan kelayakan usaha secara ekonomi. Untuk itu, mitra harus mampu memiliki ketrampilan dalam membuat nata yang berkualitas agar siap dan sehat untuk dikonsumsi. Pada kegiatan IBM ini

dilakukan pelatihan dan pendampingan pembuatan nata dan starter nata. Narasumber pelatihan adalah dosen dari prodi Ilmu Teknologi Pangan Fakultas Pertanian Universitas Tanjungpura. Pendampingan dilakukan tiga kali hingga mitra dapat secara mandiri memproduksi nata. Pembuatan nata mengacu pada penelitian Ariyanti, Purwanto & Suherman (2014) dimana menggunakan penerapan produksi bersih yakni pemanfaatan kotoran hasil penyaringan, pembersihan kulit nata dan nata reject untuk pembuatan pupuk, penggunaan kembali air bekas sisa perendaman nata, air pembersihan nata dan air bekas pencucian botol serta nampan, penjualan koran bekas penutup nampan fermentasi kepada pihak ketiga, dan pemanfaatan kembali sisa cairan fermentasi untuk pembuatan starter.

Ada beberapa kendala yang dihadapi yakni lokasi pembuatan awalnya di aula Kantor Desa Kalimas sehingga mitra ibu-ibu PKK harus sering ke kantor desa untuk mengontrol nata yang didiamkan, frekuensi untuk sering ke kantor desa dikeluhkan karena masalah jarak dan kesibukan mereka sebagai ibu rumah tangga. Namun, beberapa ibu-ibu PKK tetap semangat mengikuti proses ini. Sehingga yang pada awalnya mitra tidak memiliki ketrampilan membuat nata, setelah kegiatan ini mitra dapat membuat dengan hasil yang baik dimana nata yang dipanen tidak berbau seperti yang dikeluhkan sebelumnya. Hasil panen nata

selanjutnya diolah kembali agar dapat siap dikonsumsi dengan ditambahkan larutan airnya. Nata selanjutnya dikombinasikan dengan air serbat. Air serbat atau biasa disebut dengan air sepag, merupakan minuman yang dibuat dari rempah-rempah yakni kayu sepag, kayu manis, jahe, adas manis, cengkeh, kapulaga dan pala. Dalam pembuatannya ditambahkan daun pandan. Aroma pandan dan rempah-rempah serta warna air kemerahan dari kayu sepag

memberikan cita rasa tersendiri setelah ditambahkan *nata de coco*. Pemilihan air serbat ini hasil dari diskusi para mitra agar minuman nata produksi Kalimas memiliki ciri tersendiri, pada akhirnya produk ini pun dinamakan NATA KALIMAS. Adanya email dan akun instagram untuk memasarkan produk secara *online*.

Setelah mitra mampu membuat minuman nata, mitra diberikan pelatihan dan pendampingan pemasaran. Tujuannya agar hasil produk yang telah dibuat dapat dipasarkan dan mampu bersaing dengan produk sejenis sehingga akan meningkatkan pendapatan mitra. Pada pelatihan pemasaran, narasumber dari Tim IBM menyarankan mitra agar tidak hanya menjual produknya secara konvensional atau *offline*.

Mitra harus mencoba untuk memasarkan produknya secara *online*, dikarenakan berdasarkan survei yang dilakukan oleh Asosiasi Penyelenggara Jaringan Internet Indonesia (APJII) sepanjang 2016 menemukan bahwa 132,7 juta orang Indonesia telah terhubung ke internet dengan total penduduk Indonesia sendiri sebanyak 256,2 juta orang (Kompas, 2016). Berarti 51,8% orang Indonesia telah terhubung ke internet dan ini peluang besar untuk memasarkan yang tak ada sekat ruang dan waktu. Konsumen nantinya bisa saja tidak hanya dari dalam negeri namun juga bisa dari luar negeri.

Menindaklanjuti hal tersebut, maka dibuatlah email untuk memudahkan mitra menjual melalui media sosial. Emailnya yaitu kalimaskreatif@gmail.com. Setelah membuat email, mitra didampingi untuk membuat instagram dengan nama Nata Kalimas. Pada tahap awal ini media sosial yang dibuat baru instagram dengan alasan kemudahan dan kecenderungan masyarakat saat ini yang lebih sering mengakses instagram untuk melihat gambar atau video. Kendala yang dihadapi saat ini

adalah mitra belum dapat menjual secara terus menerus sehingga penjualan melalui *online* juga tidak maksimal.

Inovasi dan Kewirausahaan, 1(2), 113-120.

SIMPULAN

Kesimpulan pada kegiatan pengabdian ini antara lain : adanya motivasi untuk mengembangkan potensi desa dengan sentuhan kreatifitas, meningkatnya pengetahuan dan ketrampilan mitra dalam mengolah air kelapa menjadi produk *nata de coco*, serta meningkatnya pengetahuan mitra dalam memasarkan barang tidak hanya melalui cara tradisonal tetapi juga dapat dilakukan dengan memanfaatkan media sosial yang ada.

Wardanu,A.P., & Uliyanti. (2015). Analisa Nilai Tambah dan Kelayakan Agroindustri Nata de Coco di Kabupaten Ketapang Kalimantan Barat. *Jurnal Teknologi dan Industri Pertanian Indonesia*, 07(02), 44-47

DAFTAR PUSTAKA

Ariyanti,M., Purwanto.P., & Suherman,S. (2014). Analisis Penerapan Produksi Bersih Menuju Industri Nata De Coco Ramah Lingkungan. *Jurnal Riset Teknologi Pencegahan Pencemaran Industri*, 5(2), 45-50.

Hendarmin, & Kartika,M. (2016). *Strategi Pengembangan Komoditas Unggulan Daerah*. Prosiding SIGIM#1, (halaman 161-168) UNU Kalbar

Kompas. (2016). *2016, Pengguna Internet di Indonesia Capai 132 Juta*. Diakses dari <http://tekno.kompas.com/read/2016/10/24/15064727/2016.pengguna.internet.di.indonesia.capai.132.juta>. tanggal 18/8/2017.

Kusuma, P.T.W.W. (2012). Analisis Kelayakan Finansial Pengembangan Usaha Kecil Menengah (UKM) Nata De Coco di Sumedang, Jawa Barat. *Jurnal*