
PENGUATAN UMKM BERBASIS SAGU SEBAGAI PRODUK UNGGULAN DAERAH DI DESA TULEHU KECAMATAN SALAHUTU KABUPATEN MALUKU TENGAH

Suud Marasabessy^{1*}, Hayati Hehamahua², Haris Kolengsusu³, Chomsa Dintasari Umi
Baszary⁴

¹Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Darussalam Ambon

²Program Studi Ekonomi Pembangunan Fakultas Ekonomi Universitas Iqra Buru

³Program Studi Pendidikan Matematika, Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan, Universitas
Darussalam Ambon

⁴Program Studi Biologi Fakultas Matematika dan Ilmu Pengetahuan Alam, Universitas Pattimura
Ambon

*Email Korespondensi: suudmarsy@yahoo.co.id

Submitted : 6 Oktober 2022; *Revision* : 27 Maret 2023; *Accepted* : 10 Maret 2023

ABSTRAK

UMKM "LAPIA" adalah kelompok usaha yang memproduksi Sagu Bakar dan Sagu Gula Aren. Usaha kelompok ini sudah berlangsung selama 14 tahun, tapi pengelolaannya masih dilakukan secara konvensional. Permasalahan yang dihadapi mitra adalah pada bidang produksi dan pemasaran. Permasalahan bidang produksi menyangkut Jenis Produk masih terbatas (hanya sagu bakar dan sagu gula aren), kapasitas produksi rendah, dan sanitasi hygiene proses produksi masih rendah. Sementara permasalahan bidang pemasaran adalah pemasaran masih dilakukan secara konvensional yakni berkeliling menjual produk, belum ada Kemasan dan Labelling produk, serta belum ada legalitas produk (NIB, Sertifikat Halal, dan PIRT). Tujuan kegiatan PKM ini untuk meningkatkan keberdayaan mitra dengan bertambahnya jenis produk olahan berbasis sagu, serta meningkatnya pendapatan mitra. Metode yang digunakan dalam kegiatan PKM ini adalah penyuluhan, pelatihan dan pembimbingan, serta pendampingan. Hasil PKM yang dicapai mitra yakni jumlah produk bertambah dan pendapatan UMKM LAPIA meningkat.

Kata kunci : Pemberdayaan, Usaha Mikro, Sagu, Pendapatan.

ABSTRACT

UMKM "LAPIA" is a business group producing Roasted and Palm Sugar Sago. This group's business has been ongoing for 14 years, but the management is still carried out conventionally. The problems faced by partners are in the fields of production and marketing. Problems in the production sector regarding the product type are still limited (only roasted sago and palm sugar sago), low production capacity, and low sanitation and hygiene in the production process. While the problem in the marketing sector is that marketing is still carried out conventionally, namely selling products around, there is no product packaging and labeling, and there is no product legality (NIB, Halal Certificate, and PIRT). This PKM activity aims to increase partner empowerment by increasing the types of sago-based processed products and partner income. The methods used in this PKM activity are counseling, training, and mentoring, as well as mentoring. The results of the PKM achieved by partners are that the number of products increased, and the income of LAPIA SMEs increased.

Keywords : Empowerment, Micro Business, Sago, Income.

PENDAHULUAN

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) adalah usaha ekonomi produktif yang dimiliki perorangan maupun badan usaha sesuai dengan kriteria yang ditetapkan oleh Undang-Undang Nomor : 20 Tahun 2008 tentang UMKM (Agutina, Suci and Wulandari, 2021; Alfiana *et al.*, 2021; Wicaksono *et al.*, 2021). UMKM yang dimaksud adalah bisnis yang dijalankan individu, rumah tangga atau badan usaha ukuran kecil. Keberhasilan dalam

meningkatkan kemampuan UMKM berarti memperkokoh bisnis perekonomian masyarakat. Hal ini akan membantu mempercepat proses pemulihan perekonomian nasional, dan sekaligus sebagai sumber dukungan nyata terhadap pemerintah daerah dalam melaksanakan otonomi pemerintahan (Ilhami *et al.*, 2022; Louhenapessy, no date). UMKM masih menjadi andalan dalam mendorong perekonomian di Maluku, hal ini mengindikasikan bahwa UMKM mampu mengatasi persoalan mendasar dalam perekonomian Maluku, yakni pengangguran dan kemiskinan (Astuti, Kartono and Rahmadi, 2020). Oleh karena itu pengembangan dan penguatan sektor UMKM perlu mendapat dukungan dari seluruh pemangku kepentingan, baik pemerintah, legislatif, pelaku usaha, perguruan tinggi termasuk perbankan (Astuti, Kartono and Rahmadi, 2020; Novianti, Roz and Sa'diyah, 2021; Ilhami and Setiadi, 2022).

Permasalahan mendasar yang dihadapi UMKM khususnya di Maluku adalah menyangkut sistem pemasaran dan produksi yang umumnya masih dilakukan secara konvensional dan apa adanya sehingga kemampuan untuk menjangkau pasar menjadi terbatas serta produk yang dihasilkan juga terbatas. Selain itu permasalahan lain yang masih menjadi hambatan bagi UMKM untuk berkembang adalah masalah kemasan, perijinan dan legalitas produk (seperti : NIB, Sertifikat Halal, dan PIRT), serta modal usaha. Desa Tulehu secara geografis terletak dibagian Utara Pulau Ambon. Di desa ini terdapat usaha pengolahan makanan yang terbuat dari sagu yakni UMKM "LAPIA". Kelompok usaha ini memproduksi Sagu Bakar dan Sagu Gula Aren. Usaha kelompok ini sudah berlangsung cukup lama (14 tahun) tapi pengelolaannya masih dilakukan secara konvensional dengan mengikuti kebiasaan-kebiasaan secara turun temurun. Proses produksi masih dilakukan tanpa memperhatikan cara pengolahan yang baik, sehingga kualitas produknya masih rendah. Sementara kegiatan pemasarannya juga masih dilakukan secara terbatas yakni dengan cara berkeliling dari satu tempat ke tempat lain sehingga pasar menjadi sangat terbatas hanya pada Desa Tulehu saja. Selain itu labelling dan kemasan serta perijinan usaha (NIB, Sertifikat Halal, dan PIRT) belum ada. Berdasarkan hasil wawancara tim PKM dengan kelompok ini ternyata omzet penjualan mereka mulai membaik dibanding pada awal pandemi COVID – 19, namun demikian dampak yang ditimbulkan dari pandemi COVID – 19 masih terasa sampai saat ini dimana omzet penjualan yang dicapai masih kecil dibanding sebelum pandemi COVID – 19 (Wicaksono *et al.*, 2021; Marisa *et al.*, 2022). Sagu bakar dan sagu gula aren merupakan makanan tradisional pengganti nasi bagi masyarakat Maluku jadi hanya dikonsumsi oleh sebagian orang pada jam makan pagi, siang atau malam saja, sehingga usaha ini sulit dapat digunakan untuk meningkatkan kesejahteraan keluarga karena pasar yang dilayani sangat terbatas. Disamping itu perubahan gaya hidup terutama di kalangan generasi muda yang dipengaruhi oleh perkembangan jaman menyebabkan sagu bakar dan sagu gula aren juga mulai ditinggalkan. Oleh karena itu mereka sangat berkeinginan untuk mengembangkan usahanya dengan memproduksi lebih banyak lagi aneka makanan olahan yang terbuat dari sagu tanpa meninggalkan Sagu Bakar dan Sagu Gula Aren yang selama ini mereka olah. Alasan mereka bahwa : 1). Usaha ini harus dapat merubah nasib mereka dan keluarga, bukan hanya sekedar cukup untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari saja tetapi harus dapat meningkatkan kesejahteraan keluarga mereka. 2). Mereka juga ingin memanfaatkan posisi Desa Tulehu sebagai pintu masuk orang dari Kabupaten Maluku Tengah, Kabupaten Seram Bagian Barat, dan Kabupaten Seram Bagian Timur ke Kota Ambon yang juga merupakan Ibu Kota Provinsi Maluku dan sekaligus sebagai pusat Kecamatan Salahutu sehingga aktivitas keluar masuk orang dari kabupaten ke Kota Ambon/Ibu kota provinsi sangat tinggi setiap harinya dan ini merupakan pasar yang potensial. 3). Mereka ingin agar produk makanan olahan sagu ini bisa menjadi makanan khas Maluku yang dapat diandalkan terutama menjadi makanan oleh-oleh khas Maluku. Untuk maksud tersebut mereka sangat mengharapkan bantuan dari pemerintah ataupun pihak lainnya agar mereka diberikan penguatan dalam pengembangan usaha dimaksud (Purwana, Rahmi and Aditya, 2017; Farell, Thamrin and Novid, 2019; Alfiana *et al.*, 2021).



Gambar 1. Kegiatan Produksi Sagu Bakar dan Sagu Gula Aren oleh Mitra.

METODE

Berdasarkan kondisi permasalahan mitra, maka ada 3 metode pendekatan untuk menyelesaikan permasalahan tersebut yaitu : (1). Penyuluhan, (2). Pelatihan dan pembimbingan, serta (3). Pendampingan.

Pembuatan Jadwal

Pada kegiatan pengabdian ini telah terperinci kegiatan sesuai jadwal seperti Tabel 1.

Tabel 1. Jadwal Pembuatan

No.	Kegiatan	Bulan											
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1.	Pendekatan awal dan Sosialisasi Kegiatan				■								
2.	Tahap Persiapan :												
	a. Pembuatan surat-surat					■							
	b. Persiapan modul dan bahan ajar					■							
	c. Persiapan dan koordinasi pelaksanaan dengan kelompok mitra					■							
3.	Tahap Pelaksanaan dan Pendampingan												
	a. Pelatihan						■						
	b. Pendampingan						■	■	■	■			
4.	Tahap Monitoring dan Evaluasi							■	■	■	■		
5.	Tahap Pelaporan										■	■	

Pembuatan desain dan penentuan material

Setelah schedule terbuat langkah selanjutnya yang kami lakukan adalah pembuatan desain dan penentuan material kompor listrik. Untuk memudahkan pembuatan desain kami menggunakan software Autocad.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil yang dicapai dari kegiatan PKM ini antara lain ; 1). Kue Sagu Keju, 2). Kue Sagu Susu, dan 3). Kue Sagu Keju Susu. Aneka jenis kue olahan sagu tersebut sebagaimana gambar berikut:



Kue Sagu Keju



Kue Sagu Keju Susu



Kue Sagu Susu

Gambar 2 : Hasil Praktek membuat Berbagai Makanan Olahan Berbasis Sagu

Pada kegiatan ini Tim PKM juga memberikan seperangkat peralatan produksi Kue Sagu kepada kelompok UMKM LAPIA yang terlibat dalam program pelatihan ini (Berita Acara Serah Terima Barang terlampir) antara lain : 1). Oven Hock, 2). Kompor Hock, 3). Kitchen Scale (Timbangan 5 kg), 4). Alat Cetak Kue 3 jenis, 5). Hand Sealer, 6). Maspion Hand Mixer, dan 7). Kemasan.

DAMPAK DAN MANFAAT

Manfaat (*Outcomes*) Hasil Pengabdian Masyarakat.

Hasilnya dan manfaat yang didapat kelompok mitra UMKM LAPIA menunjukkan bahwa rata-rata mereka sudah cukup memiliki ketrampilan dimana mereka telah mampu membuat aneka jenis kue sagu sebagaimana yang telah diajarkan walaupun masih perlu ditingkatkan lagi.

Dampak Ekonomi dan Sosial

Dampak ekonomi dan sosial yang dialami oleh Kelompok UMKM LAPIA setelah mengikuti kegiatan pelatihan pembuatan makanan olahan berbasis sagu sebagai berikut :

1. Menjadi sumber pendapatan keluarga. Usaha pemasaran makanan (kue-kue) olahan yang dijalankan akan diserap pasar. Pasar yang dilayani akan memiliki pangsa yang besar karena selain pasar lokal pada wilayah kecamatan Salahutu, juga menjadi makanan oleh-oleh bagi wisatawan baik domestik maupun mancanegara.
2. Perbaikan taraf kehidupan dan kesejahteraan masyarakat sebagai bagian dari upaya menurunkan tingkat kemiskinan di Desa Tulehu Kecamatan Salahutu Kabupaten Maluku Tengah.
3. Dengan dibukanya space untuk tempat usaha, ke depan diharapkan dapat tumbuh menjadi pusat pertumbuhan ekonomi baru dalam menggerakkan ekonomi pedesaan dan wilayah kecamatan.
4. Kegiatan pelatihan ini mendapat respon yang sangat positif dari Kelompok UMKM LAPIA, hal ini ditunjukkan melalui ; partisipasi aktif semua anggota kelompok selama kegiatan pelatihan berlangsung, memberikan dukungan fasilitas ruangan dan lainnya sebagai tempat kegiatan dilaksanakan.

Kontribusi Terhadap Sektor Lain.

Kegiatan pelatihan pembuatan makanan olahan berbasis sagu ini memberikan kontribusi yang positif bagi sektor pariwisata. Hal ini disebabkan makanan olahan sagu menjadi pelengkap bagi sektor ini karena dijadikan oleh-oleh makanan khas Maluku.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih kami sampaikan kepada

1. DRPM Kemendibudristek yang telah memberikan hibah dana PKM pada tahun 2022.
2. Universitas Darussalam Ambon sebagai institusi dimana pengabdian ini bisa terealisasi
3. UKM Lapia Desa Tulehu Kecamatan Salahutu Kabupaten Maluku Tengah, sebagai mitra pengabdian yang telah menyediakan waktunya dalam proses pengabdian berlangsung
4. Pihak-pihak terkait lainnya yang telah berkontribusi dalam pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat

KESIMPULAN

Berdasarkan uraian diatas maka dapat disimpulkan beberapa hal. Terjadi peningkatan pengetahuan dan ketrampilan mitra setelah mengikuti kegiatan pelatihan ini. Cakupan pasar yang dilayani oleh UMKM LAPIA semakin luas sehingga peluang untuk peningkatan pendapatan atau laba usaha juga semakin besar. Kurangnya penguasaan teknologi elektronik menyebabkan kelompok UMKM LAPIA mengalami kesulitan dalam penggunaan pemasaran digital. Kurangnya modal usaha menyebabkan kelompok UMKM LAPIA mengalami kesulitan dalam pengembangan usahanya. Beberapa saran yang dapat disampaikan dari kegiatan pelatihan ini antara lain: Sagu sebagai komoditas potensial memiliki nilai ekonomis yang besar terdapat hampir di semua Desa dalam wilayah Kecamatan Salahutu sehingga diperlukan langkah-langkah konkrit yang dilakukan oleh pemerintah desa agar masyarakat kembali menyukai sagu sebagai pangan utama, baik untuk konsumsi keluarga maupun sebagai pangan olahan yang dipasarkan. Perlu dilakukan sosialisasi dan pelatihan tentang pemanfaatan sagu sebagai pangan olahan untuk meningkatkan pendapatan usaha. Perlu dilakukan penguatan-penguatan dalam bidang manajemen pengelolaan usaha, termasuk penggunaan teknologi digital dalam memasarkan

produk-produknya, dan pengurusan perijinan usaha seperti ; Nomor Induk Berusaha (NIB), Sertifikat Halal, dan PIRT.

REFERENSI

- Agutina, A., Suci, R.P. and Wulandari, W. (2021) 'Pengaruh Strategi Promosi Social Media Dan Kualitas Produk Serta Word Of Mouth Marketing Terhadap Keputusan Pembelian Kuliner', *Adbis: Jurnal Administrasi dan Bisnis*, 15(1), pp. 41–51.
- Alfiana, A. et al. (2021) 'Pemasaran Online Untuk Usaha Mikro Kecil Menengah Sosis Bakar Bu Wiwik', *Jurnal Aplikasi Dan Inovasi Ipteks "SOLIDITAS" (J-SOLID)*, 4(2), pp. 129–135.
- Astuti, R.P., Kartono, K. and Rahmadi, R. (2020) 'Pengembangan UMKM melalui Digitalisasi Tekonolgi dan Integrasi Akses Permodalan', *ETHOS: Jurnal Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat*, 8(2), pp. 248–256.
- Farell, G., Thamrin, T. and Novid, I. (2019) 'Pelatihan pemanfaatan digital marketing dalam pengembangan pemasaran dan kewirausahaan UKM pada Kota Sawahlunto', *Suluah Bendang: Jurnal Ilmiah Pengabdian Kepada Masyarakat*, 19(1), pp. 42–47.
- Ilhami, S.D. et al. (2022) 'Pendampingan Strategi Pemasaran "Pawon Anita" Dalam Rangka Meningkatkan Keunggulan Bersaing', *Jurnal Aplikasi Dan Inovasi Ipteks" SOLIDITAS" (J-SOLID)*, 5(1), pp. 100–106.
- Ilhami, S.D. and Setiadi, T. (2022) 'Penguatan Produk "Dapur Riswi" Guna Meningkatkan Penjualan Melalui Peningkatan Strategi Pemasaran', *Jurnal Aplikasi Dan Inovasi Ipteks" SOLIDITAS" (J-SOLID)*, 5(2), pp. 202–210.
- Louhenapessy, J. (no date) 'Kontribusi Pangan Lokal Dalam Sistem Ketahanan Pangan Nasional'.
- Marisa, F. et al. (2022) 'Peningkatan Strategi Pemasaran Melalui Workshop Digital Marketing dan Kolaborasi Pada Asosiasi UMKM "Akukarlos" Kabupaten Malang', *Jurnal Aplikasi Dan Inovasi Ipteks" SOLIDITAS" (J-SOLID)*, 5(2), pp. 307–312.
- Novianti, K.R., Roz, K. and Sa'diyah, C. (2021) 'Pendampingan Digital Marketing Sebagai Strategi Pemasaran Usaha Budidaya Lele', *Jurnal Aplikasi Dan Inovasi Ipteks" SOLIDITAS" (J-SOLID)*, 4(2), pp. 187–193.
- Purwana, D., Rahmi, R. and Aditya, S. (2017) 'Pemanfaatan digital marketing bagi usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di Kelurahan Malaka Sari, Duren Sawit', *Jurnal Pemberdayaan Masyarakat Madani (JPMM)*, 1(1), pp. 1–17.
- Wicaksono, L.H. et al. (2021) 'Penguatan Personal Branding dan Peningkatan Penjualan Online Koperasi Preman Super Kecamatan Blimbing Kota Malang di Masa Pandemi Covid-19', *Jurnal Aplikasi Dan Inovasi Ipteks" SOLIDITAS" (J-SOLID)*, 4(2), pp. 136–142.