

Peningkatan Nilai Tambah (*Value Added*) Produksi Minyak Goreng Kelapa Tradisional

DOI: <https://doi.org/10.18196/berdikari.v11i1.16332>

ABSTRACT

This Community Service activity involved farmer groups and the Family Welfare Development Organization (PKK) in Sungai Rasau Village. There is plenty of potential for the production of coconut plantations in the village, but the business of differentiating coconut into cooking oil is of little interest to the community. Low interest is due to relatively limited knowledge and understanding of the economic potential of cooking oil products, especially market uptake. Efforts can be made to increase the added value of cooking oil products. This program aimed to increase the added value of cooking oil products to improve market uptake. Accordingly, the direct learning method was used in this service program, and its activities included training and mentoring. The results of the service program showed that the program that had been implemented generated new enthusiasm for Farmer Groups and PKK. Also, the trademark "MIKOM" was used as branding for coconut cooking oil products from Sungai Rasau Village, accompanied by an attractive offer sentence as a form of online promotion of traditional coconut cooking oil products. Differences in methods and production costs incurred as well as adjustments to the latest costs due to the increase in fuel, became an obstacle for training participants to calculate product selling prices. The participants poorly understood the information technology training because the village lacked sufficient Internet access. Farmer groups carried out the marketing simulation for coconut cooking oil as producers of coconut cooking oil, while the PKK acted as marketing field coordinator.

Keywords: branding, farmer groups, coconut oil, PKK

ABSTRAK

Kegiatan Pengabdian pada Masyarakat ini melibatkan kelompok tani dan Organisasi Pembina Kesejahteraan Keluarga (PKK) yang ada di Desa Sungai Rasau. Pemanfaatan potensi hasil produksi perkebunan kelapa di desa tersebut berlimpah, tetapi usaha diferensiasi kelapa menjadi minyak goreng kurang diminati masyarakat. Minat yang rendah disebabkan pengetahuan dan pemahaman tentang potensi ekonomi produk minyak goreng relatif terbatas, terutama serapan pasar. Upaya yang dapat dilakukan yakni meningkatkan nilai tambah (*value added*) produk minyak goreng. Tujuan program ini yakni untuk meningkatkan nilai tambah produk minyak goreng agar serapan pasar lebih baik. Pembelajaran langsung digunakan dalam program pengabdian ini, sedangkan kegiatannya meliputi pelatihan dan pendampingan. Hasil program pengabdian menunjukkan bahwa program yang telah dilaksanakan dapat

**DODY RADIANSAH¹, REVI
SESARIO², ADI MARJANI
PATAPPA³, ICHSAN⁴, TH.
CANDRA WASIS⁵, NUR
FAJAR FEBTYSIANA⁶,
JANNE HILLARY⁷**

^{1,2,3,4,5,6,7} Program Studi Manajemen
Perkebunan, Jurusan Teknologi
Pertanian, Politeknik Negeri
Pontianak. email:
dodyradiansah@gmail.com

membangkitkan semangat baru Kelompok Tani dan PKK; *Merk* dagang “MIKOM” akan digunakan sebagai *branding* bagi produk minyak goreng kelapa asal Desa Sungai Rasau dengan disertai kalimat penawaran yang menarik sebagai bentuk promosi produk minyak goreng kelapa tradisional secara *online*. Perbedaan cara dan biaya produksi yang dikeluarkan serta penyesuaian dengan biaya-biaya terbaru akibat kenaikan BBM menjadi penghambat bagi peserta pelatihan untuk menghitung harga jual produk. Pelatihan menggunakan teknologi informasi kurang dipahami oleh peserta karena di desa tempat tinggal mereka tidak mendapatkan akses internet secara merata. Simulasi pemasaran minyak goreng kelapa dilaksanakan oleh kelompok tani sebagai produsen penghasil minyak goreng kelapa, sedangkan PKK bertindak sebagai koordinator bidang pemasaran.

Kata Kunci: *Branding*, Kelompok Tani, Minyak Kelapa, PKK

PENDAHULUAN

Kecamatan Sungai Pinyuh berada di wilayah Kabupaten Mempawah yang memiliki persimpangan untuk menuju ke 3 (tiga) kabupaten/kota yang ada di Kalimantan Barat, yaitu Kabupaten Bengkayang, Kota Pontianak, dan Kabupaten Landak. Sebelum dibukanya jalan Trans Kalimantan, Kecamatan Sungai Pinyuh menjadi sentral yang digunakan masyarakat untuk menuju jalur hulu dan jalur pantura di Kalimantan Barat serta jalur menuju perbatasan Indonesia-Malaysia sehingga semua akses transportasi difokuskan pada jalur tersebut. Oleh karena itu, Kecamatan Sungai Pinyuh dahulu pernah dijuluki sebagai kecamatan perdagangan yang buka 24 jam.

Selain pernah memiliki potensi perdagangan, Kecamatan Sungai Pinyuh juga memiliki potensi hasil perkebunan yang menjadi primadona hingga saat ini yaitu kelapa. Potensi produksi perkebunan kelapa yang ada di Kecamatan Sungai Pinyuh menduduki posisi terbesar kedua setelah Kecamatan Segedong. Data BPS (2022) mencatat jumlah produksi kelapa terbesar pertama berasal dari Kecamatan Segedong yaitu 20,8% kemudian terbesar kedua berasal dari Kecamatan Sungai Pinyuh yaitu sebesar 19,88%, lebih lengkap dapat dilihat pada Tabel 1 berikut.

Tabel 1. Produksi Perkebunan Kelapa Menurut Kecamatan di Kabupaten Mempawah Tahun 2021

Kecamatan	(Ton)	(%)
Jongkat	3340,0	18,67
Segedong	3721,6	20,80
Sungai Pinyuh	3556,8	19,88
Anjongan	0,0	0,00
Mempawah Hilir	1632,3	9,12
Mempawah Timur	2952,7	16,50
Sungai Kunyit	2664,8	14,89
Toho	24,8	0,14
Sadaniang	0,0	0,00
Kabupaten Mempawah	17893	100,00

Sumber: BPS Kab. Mempawah 2022

Salah satu produk turunan dari kelapa adalah minyak goreng. Pemanfaatan potensi hasil produksi perkebunan kelapa dapat menjadi solusi pada masalah kelangkaan minyak goreng yang terjadi. Berdasarkan informasi yang diberitakan oleh Suara Pemred (2022), di Kota Pontianak, kelangkaan pasokan minyak goreng membuat harganya melambung tinggi. Minyak goreng kemasan dan minyak goreng curah sulit didapat warga beberapa waktu yang lalu.

Tidak hanya di Kota Pontianak, kelangkaan minyak goreng ini juga dirasakan oleh masyarakat Indonesia pada umumnya. Ketua umum Asosiasi Pedagang Pasar seluruh Indonesia (APPSI) Sudaryono mengatakan isu terkait kelangkaan minyak goreng telah menjadi isu sejak Januari 2022. Ada tiga kendala yang dialami pedagang. *Pertama*, para pedagang kesulitan meretur barang yang sudah terlanjur dibeli dengan harga mahal. Kemudian yang *kedua*, pedagang tidak bisa mendapatkan barang sesuai dengan harga eceran tertinggi yang ditetapkan pemerintah. *Ketiga*, minyak goreng sulit ditemukan di lapangan (Widjaja, 2022). Untuk menyikapi hal tersebut, sekiranya perlu dimunculkan minyak goreng kelapa sebagai bahan pangan alternatif pengganti apabila minyak goreng kelapa sawit susah ditemukan di pasaran.

Desa Sungai Rasau merupakan salah satu desa yang sampai saat ini masih terus memproduksi minyak goreng kelapa secara tradisional. Meskipun berdasarkan data BPS (2020), di Desa Sungai Rasau memiliki jumlah penduduk paling sedikit dibandingkan dengan jumlah penduduk desa lainnya yaitu sebesar 3,39% dari total keseluruhan jumlah penduduk Kecamatan Sungai Pinyuh. Namun, hal tersebut tidak menjadi penghambat bagi masyarakat Desa Sungai Rasau untuk memproduksi minyak kelapa. Terbukti dari masyarakat yang konsisten mengolah kelapa menjadi minyak goreng, tetapi hanya digunakan untuk konsumsi pribadi dan kelompok atau hanya dijual kepada masyarakat terdekat. Informasi ini diungkapkan oleh Sekretaris Desa Sungai Rasau saat diwawancarai via telepon (Minggu, 10 April 2022).

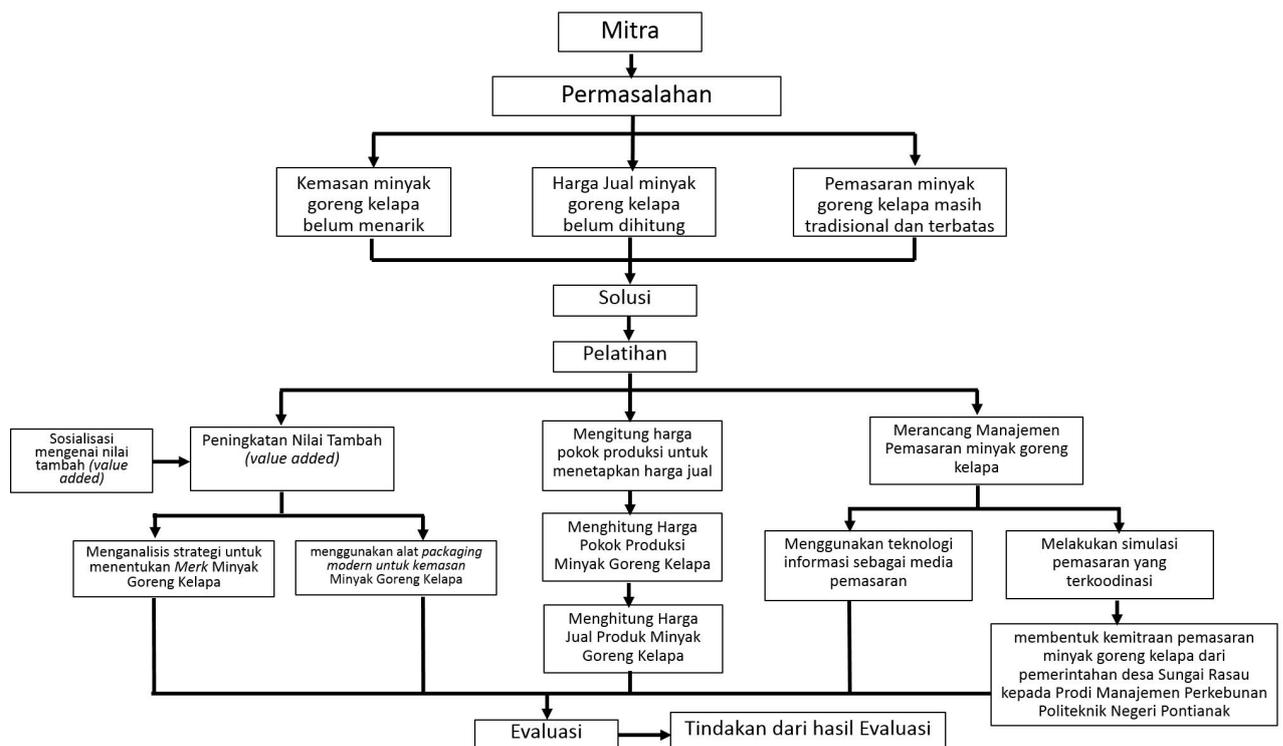
Apabila dilihat dari ketersediaan bahan baku minyak goreng kelapa, ketersediaan bahan baku sangat berlimpah. Hal tersebut sejalan dengan keterangan dari Yuniarti (2019), melihat potensi Desa Sungai Rasau Kabupaten Mempawah yang kaya hasil perkebunan kelapa. Keterangan selanjutnya diinformasikan oleh Sekretaris Desa Sungai Rasau, sebanyak 60% masyarakat desa mengusahakan komoditi kelapa, sementara 40% sisanya berasal dari berbagai sektor pertanian lainnya. Namun hingga saat ini, komoditi kelapa sebagian besar dijual dalam bentuk bulat ke tengkulak kelapa yang ada di desa.

Usaha diferensiasi produk kelapa menjadi minyak goreng kurang diminati oleh

masyarakat karena sangat sulit untuk dipasarkan apabila tidak diberikan perlakuan khusus. Keadaan ini disebabkan oleh kurangnya pemahaman masyarakat terhadap peningkatan nilai tambah (*value added*) produk olahan yang berbasis pemanfaatan teknologi. Selain itu, masyarakat Desa Sungai Rasau belum memahami manajemen harga yang dipengaruhi oleh biaya-biaya dan manajemen pemasaran minyak goreng kelapa.

Pelaksanaan pengabdian pada masyarakat ini bertujuan untuk memberikan pemahaman kepada masyarakat Desa Sungai Rasau tentang cara meningkatkan nilai tambah (*value added*) produk yang difokuskan pada perbaikan kemasan dan merancang *merk* dagang, penerapan manajemen harga, dan manajemen pemasaran dengan memanfaatkan teknologi informasi, serta membangun kemitraan pemasaran pada produk minyak kelapa dari hasil olahan masyarakat. Usaha ini dilakukan dalam rangka meningkatkan perekonomian masyarakat Desa Sungai Rasau dan menciptakan alternatif baru sebagai solusi bagi kelangkaan minyak goreng.

METODE PELAKSANAAN



Gambar 1. Tahapan Pelaksanaan Pengabdian Pada Masyarakat di Desa Sungai Rasau

Kegiatan pelatihan dan pendampingan akan dilaksanakan dengan metode pembelajaran langsung. Artinya, metode pembelajaran langsung adalah pendekatan mengajar yang dirancang khusus untuk menunjang proses belajar peserta didik yang berkaitan dengan pengetahuan deklaratif dan pengetahuan prosedural yang terstruktur dengan baik, serta dapat diajarkan dengan pola kegiatan yang bertahap, selangkah demi selangkah (Karyatulisku, 2020).

Setelah mendapatkan pelatihan dan pendampingan, peserta akan menyelesaikan permasalahan yang saat ini sedang dihadapi dengan cara meningkatkan nilai tambah dan manajemen keuangan serta mendesain rencana pemasaran secara modern dengan bantuan teknologi informasi. Berikut metode tahapan pelaksanaan pengabdian pada masyarakat di Desa Sungai Rasau Kabupaten Mempawah. (*Lihat Gambar 1*)

HASIL DAN PEMBAHASAN

Minyak goreng merupakan bagian dari sembilan bahan pokok yang ketersediaannya harus selalu ada di pasaran. Kelangkaan minyak goreng yang terjadi belakangan ini menjadikan sebuah peluang baru bagi masyarakat untuk memulai usahanya dalam menyediakan minyak goreng kemasan. Kelapa merupakan bahan baku dari minyak kemasan yang akan diusahakan sebagai substitusi minyak goreng kemasan dari bahan baku kelapa sawit. Maka dari itu, program pelatihan dan pendampingan kepada masyarakat Desa Sungai Rasau Kabupaten Mempawah ini merupakan kolaborasi antara peningkatan *skill* dengan peluang yang tersedia.

Kegiatan pelatihan dan pendampingan kepada masyarakat dilaksanakan sebagai usaha untuk menyukseskan program Pemerintah Republik Indonesia yaitu meningkatkan perekonomian masyarakat dengan cara menumbuhkan banyak wirausaha baru, mengurangi pengangguran, dan mengurangi tingkat kemiskinan di kalangan masyarakat. Sebagaimana yang diinformasikan pada CNBC Indonesia (2018), bahwa salah satu program kerja Presiden pada periode 2019-2024 adalah “Mempercepat tumbuhnya wirausahawan muda dengan penyediaan fasilitas pendidikan dan pelatihan kewirausahaan yang melibatkan komunitas pendidikan dan sektor ekonomi kreatif”. Adapun program pelatihan dan pendampingan yang diberikan pada kegiatan pengabdian pada masyarakat ini adalah sebagai berikut.

1. Pelatihan analisis strategi penentuan *merk* produk minyak goreng kelapa

Pelatihan cara melakukan *research* pemasaran dilakukan secara sederhana, berdasarkan pengalaman-pengalaman yang pernah dialami oleh masyarakat selama ini dalam

memasarkan produk pertanian. Hasil dari *research* pemasaran digunakan untuk merancang strategi bisnis yang salah satunya adalah merancang sebuah *merk* pada produk minyak goreng kelapa. Kurniawati (2018), berpendapat bahwa salah satu tolok ukur perkembangan kelompok usaha adalah timbulnya kenaikan omset penjualan, dan menjadikan minyak kelapa sebagai produk UMKM yang memiliki *merk* dagang. *Merk* dagang merupakan sebuah identitas yang sangat penting bagi sebuah produk agar lebih mudah untuk dikenali dan menjadi pembeda bagi produk lainnya serta dapat menghindari penjiplakan yang kemungkinan akan terjadi.

Pelatihan ini dilaksanakan pada awal kegiatan pengabdian karena *output* dari pelatihan ini adalah peserta dapat menyusun dokumen yang memuat strategi untuk menentukan *merk* beserta filosofinya dan memuat dokumen untuk menjalankan usaha dalam mencapai tujuan yang telah direncanakan. Dokumen ini memberikan pemahaman yang mendalam kepada peserta pelatihan untuk memahami makna dari sebuah *merk* yang telah ditetapkan dan memahami langkah-langkah yang harus dikerjakan dalam menjalankan bisnis minyak goreng kelapa dengan mempertimbangkan faktor lingkungan internal dan eksternal yang ada.

Hasil analisis strategi yang memuat dokumen perencanaan wirausaha minyak goreng kelapa ini juga membantu dalam merumuskan tujuan usaha agar siap menghadapi dampak dari ketidakpastian yang mungkin terjadi pada masa yang akan datang. Pelatihan analisis strategi ini menggunakan analisis SWOT. Susilawati (2017) mengungkapkan bahwa analisis SWOT akan membantu dalam menyusun strategi *branding* (*merk*). Memiliki strategi *branding* yang jelas dan ringkas menyebabkan ekuitas *merk* (modal yang dimiliki sebuah organisasi) akan lebih kuat.

Hasil analisis SWOT menunjukkan bahwa bisnis minyak goreng tradisional berada pada kuadran II (W-O). Meskipun banyak kelemahan, peluang pada bisnis minyak kelapa masih sangat besar dan potensial di pasaran. Menurut Susilawati (2017), beberapa hal yang harus diingat ketika sedang berusaha membangun dan menciptakan *brand image*, yaitu (1) harus mudah diingat, misalnya untuk pemilihan nama domain jangan terdiri atas kosakata yang sulit atau lebih dari tiga kata, (2) relevan, nama *brand* yang relevan dengan produk akan membuat *brand image* semakin kuat, (3) usahakan untuk bersifat dinamis dan fleksibel agar bisnis kita dapat bertahan sekaligus tidak ketinggalan zaman, (4) tingkatkan interaksi dengan *audience*.

Berdasarkan hasil kesepakatan bersama masyarakat dengan mempertimbangkan analisis SWOT, terciptalah *merk* dagang yang digunakan sebagai *brand* minyak goreng

kelapa tradisional di pasaran. *Merk* tersebut adalah “MIKOM” yang artinya Minyak Kelapa Organik Mempawah.



Gambar 2. Merk Minyak Goreng Kelapa dari hasil *research* pasar dan analisis strategi

Sumber: Kreasi masyarakat dan Tim Pengabdian

Merk “MIKOM” pada Gambar 2 ditetapkan dari hasil musyawarah bersama-sama dengan peserta pelatihan sebagai *merk* dagang minyak goreng kelapa. *Merk* ini ditetapkan karena dari hasil analisis SWOT menunjukkan bahwa peluang yang ada sangat potensial untuk dimanfaatkan. Masyarakat membutuhkan produk yang peduli dengan kesehatan, sementara budidaya kelapa secara organik yang dilakukan oleh masyarakat Desa Sungai Rasau belum dikenal oleh masyarakat luas sehingga unsur kata “Organik” dari huruf “O” harus dimasukkan pada *Merk*.

Unsur Kata “Mempawah” dari huruf “M” diambil berdasarkan pertimbangan bahwa Kabupaten Mempawah sangat berpeluang untuk dikenali oleh masyarakat luas karena dibangunnya pelabuhan internasional Kalimantan Barat yaitu Pelabuhan Internasional Kijing yang baru diresmikan oleh Bapak Presiden RI, Bapak Ir. Joko Widodo. Sementara huruf “Mi” berasal dari kata “Minyak” dan “K” berasal dari kata “Kelapa”. Dengan demikian, dapat diperjelas bahwa minyak goreng *merk* “MIKOM” merupakan merupakan minyak goreng yang terbuat dari bahan baku (kelapa) organik yang berasal dari Kabupaten Mempawah.

2. Pelatihan penghitungan harga pokok produksi untuk penetapan harga jual produk

Harga pokok produksi dapat diartikan bahwa semua biaya langsung dan tidak langsung yang dikeluarkan dari rangkaian proses produksi minyak goreng kelapa hingga

siap untuk dipasarkan. Peserta pelatihan diajarkan cara menghitung harga pokok produksi minyak goreng kelapa agar dapat membuat perencanaan harga jual. Setiadi (2014) menjelaskan bahwa informasi harga pokok produksi dapat dijadikan titik tolak dalam menentukan harga jual yang tepat kepada konsumen sehingga menguntungkan perusahaan dan menjamin kelangsungan hidup perusahaan.



Gambar 3. Identifikasi biaya-biaya yang akan digunakan untuk menghitung harga

Sumber: Dokumentasi Pribadi

Penentuan harga pokok produksi ini dilakukan sebelum menentukan harga jual. Agar tidak terjadi kesalahan dalam menghitung harga pokok produksi, sebaiknya peserta pelatihan mengetahui terlebih dahulu komponen apa saja yang harus ada dalam perhitungan harga pokok produksi. Komponen biaya yang dihitung pada pelaksanaan pengabdian adalah biaya bahan baku yaitu semua biaya yang digunakan untuk membeli bahan baku produksi yaitu kelapa tua. Tidak hanya harga kelapa tua sebagai bahan baku utama minyak goreng kelapa, tetapi juga memperhitungkan biaya bahan tambahan dan biaya pengiriman bahan baku.

Berikutnya adalah biaya tenaga kerja langsung dengan memperhitungkan semua biaya yang diperlukan untuk membayar tenaga kerja produksi. Misalnya, biaya gaji yang dibayarkan pada pekerja yang secara langsung terlibat dalam proses pembuatan produksi meskipun yang bekerja adalah keluarga, tetapi hal ini tetap harus dihitung.

Terakhir adalah biaya *overhead* merupakan semua biaya yang dibutuhkan untuk memproduksi kelapa menjadi produk minyak goreng kelapa. Biaya ini meliputi biaya tenaga kerja tidak langsung yang bekerja tidak secara langsung mengerjakan pembuatan minyak goreng kelapa, biaya penyusutan peralatan produksi, dan biaya servis atau perawatan. Selain kedua biaya tersebut, biaya lain yang masih berkaitan dengan proses

produksi juga termasuk di dalam biaya *overhead* pabrik. Pada penentuan harga jual produk, kemudian menambahkan biaya beban pemasaran dan administrasi.

Saat kegiatan pengabdian pada masyarakat dilaksanakan, peserta pelatihan mengungkapkan bahwa perhitungan biaya produksi tidak dapat dilakukan secara singkat karena harus menyesuaikan dengan biaya-biaya terbaru akibat kenaikan BBM yang diberlakukan oleh pemerintah saat ini. Menurut Hrp (2022), kenaikan harga BBM akan memengaruhi harga barang yang juga naik sehingga daya produksi dan daya beli masyarakat berkurang. Maka dari itu, pada kegiatan pengabdian pada masyarakat ini belum dapat memutuskan harga jual produk. Penentuan harga jual produk minyak goreng kelapa harus dihitung dengan tepat dan selalu dilakukan evaluasi secara berkala dengan menyesuaikan pada kondisi yang sedang terjadi.

Eriswanto (2019) berpendapat bahwa penentuan harga jual jika terlalu rendah akan merugikan perusahaan, sedangkan jika perusahaan memberikan harga jual yang terlalu tinggi juga akan dapat berakibat larinya konsumen ke perusahaan pesaing yang memberikan harga lebih murah dengan kualitas barang yang relatif sama. Selain itu, hasil identifikasi biaya-biaya yang dikeluarkan oleh masing-masing masyarakat Desa Sungai Rasau pada aktivitas produksi minyak goreng kelapa memiliki perbedaan yang sangat signifikan karena masing-masing masyarakat memiliki cara yang berbeda pada proses pengolahan kelapa menjadi minyak goreng. Untuk itu, diperlukan langkah penyatuan persepsi dalam proses pembuatan minyak goreng kelapa agar dapat diseragamkan sehingga dibutuhkan penelitian secara mendalam yang berkaitan dengan penentuan biaya-biaya penting yang dihitung dalam menentukan harga pokok produksi.

3. Pelatihan penggunaan teknologi informasi sebagai media pemasaran produk

Pelatihan tentang teknologi informasi untuk media pemasaran minyak goreng kelapa yang diberikan dengan metode yang sederhana yaitu menggunakan *platform social media* “*Facebook dan Instagram*”. Rizal (2022) mengungkapkan bahwa fitur khusus untuk bisnis saat ini bahkan telah ada di *Instagram* dan *Facebook*. Ini berarti media sosial memiliki dampak yang cukup besar untuk keberlangsungan usaha.

Platform social media ini digunakan karena sebagian besar masyarakat Indonesia menggunakan kedua *platform* tersebut. Artikel yang diterbitkan oleh *Goodstats* (2022) menjelaskan daftar media sosial yang paling banyak dan sering digunakan di Indonesia pada tahun 2022 secara peringkat 3 teratas adalah *Whatsapp*, *Instagram*, dan *Facebook*.

Peringkat media sosial dapat dilihat pada Gambar 4.



Gambar 4. Daftar peringkat media sosial yang paling banyak digunakan di Indonesia pada tahun 2022

Sumber: Goodstats (2022)

Keadaan di lapangan menunjukkan bahwa peserta pelatihan mengalami kesulitan dalam memahami penerapan dan penggunaan media sosial sebagai sarana pemasaran. Hal tersebut dikarenakan Desa Sungai Rasau belum mendapat akses internet secara merata. Akses internet hanya dapat dinikmati jika menggunakan fasilitas *WiFi*. Berdasarkan hasil penelitian Pradiatiningtyas (2020), faktor potensi pengembangan pemasaran digital salah satunya adalah ketersediaan sinyal (koneksi yang memadai). Maka dari itu, solusi yang ditempuh adalah memberikan pelatihan tambahan pada anggota PKK saja sebagai koordinator pemasaran minyak goreng kelapa yang sekaligus bertugas di Kantor Desa Sungai Rasau dengan dilengkapi fasilitas *WiFi*.

Solusi terbaik dalam proses pemasaran produk minyak goreng kelapa adalah memaksimalkan peran aparatur desa melalui pemanfaatan teknologi informasi. Karena selain dapat memasarkan minyak goreng kelapa secara *online*, aparatur desa juga dapat menggunakan pengetahuannya untuk memaksimalkan pelayanan publik berbasis teknologi informasi. Menurut Hertati (2022), tugas aparatur desa yaitu memperkuat desa dalam mempercepat terwujudnya kesejahteraan masyarakat desa, meningkatkan kapasitas pelayanan, dan kepastian aparatur pemerintah desa untuk menyelenggarakan pemerintahan dan pemberdayaan masyarakat dengan baik.

Selain pelatihan cara menggunakan teknologi informasi sebagai media pemasaran, pelatihan ini juga memberikan keterampilan kepada peserta agar dapat menyusun kalimat penawaran yang menarik sebagai bentuk promosi produk minyak goreng kelapa tradisional secara *online*. Contoh kalimat penawaran yang dibuat oleh masyarakat adalah

“Tepis issu lama dan kembali menghidupkan kebiasaan yang lebih sehat dengan mengonsumsi minyak goreng kelapa yang terbuat dari kelapa organik pilihan, MIKOM: Minyak Goreng Kelapa Organik Mempawah”.

4. Pelatihan penggunaan alat *packaging* untuk kemasan agar lebih menarik

Tim PPM dosen yang dibantu oleh mahasiswa memberikan pelatihan cara menggunakan alat *packaging*. Pelatihan diberikan selama 120 menit mulai dari persiapan alat dan bahan *packaging*, penggunaan mesin *packaging*, dan perawatan mesin *packaging* agar awet dan tahan lama. Adapun fungsi *packaging* adalah (1) sebagai daya tarik sebuah produk, (2) meningkatkan citra produk. Kemasan yang didesain secara menarik dapat memberi kesan bahwa citra produk tersebut sangat baik, (3) sebagai sarana promosi yang cukup efektif karena ada *merk* dan informasi lainnya, (4) mempertahankan kualitas produk agar tidak cepat kadaluarsa dan menyediakan informasi berupa waktu kadaluarsa sehingga memungkinkan untuk dipasarkan ke wilayah Indonesia, atau bahkan ke luar negeri, (5) menciptakan *prestige* bagi konsumen yang menentengnya, dan (6) desain *packaging* yang ergonomis agar dapat dibawa dengan aman dan nyaman oleh pembeli (Pengadaan, 2021).



Gambar 5. Pelatihan penggunaan alat *packaging* modern

Sumber: Dokumentasi Pribadi

Pelatihan diberikan dengan posisi melingkar dan mesin *packaging* berada di tengah-tengah lingkaran peserta, seperti pada Gambar 5. Setelah diberikan pelatihan, peserta juga diberikan kesempatan untuk mempraktikkan penggunaan mesin *packaging* modern. Peserta sangat bersemangat dalam mencoba menggunakan alat mesin *packaging*.

Mesin yang digunakan untuk *packaging* produk minyak goreng kelapa adalah mesin *Continuous Band Sealer Vertical-Horizontal Merk Victory Pack*. Mesin ini dipilih karena memiliki keunggulan tingkat sistem segel yang baik dan memiliki kecepatan *selae* yang sangat cepat sehingga dapat melakukan pengemasan minyak goreng kelapa dalam jumlah

yang banyak dalam waktu singkat. Selain itu, mesin ini juga dapat mencetak kode kadaluarsa menggunakan sistem *embooss*.

Simulasi Pemasaran

Simulasi pemasaran minyak goreng kelapa dilaksanakan dengan cara musyawarah melalui metode *focus group discussion* (FGD) dan menghasilkan rencana pemasaran yang terkoordinasi antara kelompok tani dan pemerintah desa yang diwakili oleh organisasi PKK. Kelompok tani sebagai produsen penghasil minyak goreng kelapa dan organisasi PKK bertindak sebagai koordinator bidang pemasaran yang mengurus segala bentuk pemasaran minyak goreng kelapa. Namun, keputusan utama tetap berada pada pejabat pemerintahan desa yaitu Kepala Desa Sungai Rasau.



Gambar 6. Penandatanganan Surat Perjanjian Kerja Sama Perdagangan antara Kepala Desa Sungai Rasau dan Politeknik Negeri Pontianak (a) dan SPK Perdagangan (b)

Sumber: Dokumentasi Pribadi

Melakukan Kerja Sama Pemasaran

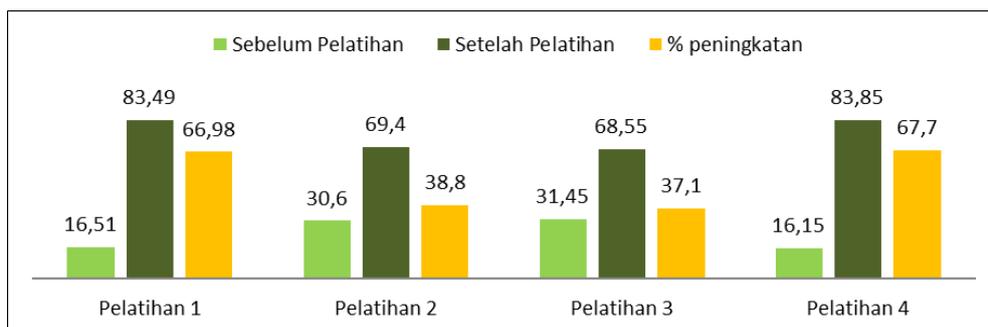
Kesepakatan kerja sama dilakukan untuk membangun jaringan pemasaran minyak goreng kelapa dari pemerintah Desa Sungai Rasau kepada Program Studi Manajemen Perkebunan Politeknik Negeri Pontianak sebagai mitra pemasaran produk minyak goreng kelapa. Perjanjian ini dilakukan menggunakan surat perjanjian kerja sama perdagangan yang ditandatangani oleh kedua belah pihak. Menurut Rasdi (2019), kemitraan dapat dipandang sebagai sebuah interaksi antarpihak yang terlibat. Interaksi antara pemerintah dan sektor swasta lebih dikenal dengan istilah perjanjian kerja sama atau kontrak bahwa

antara pemerintah dan sektor swasta telah melaksanakan perjanjian untuk melakukan tujuan bersama.

Kemitraan dibangun dalam rangka memajukan usaha dalam memasarkan produk unggulan daerah yang merupakan tanggung jawab bersama, baik dari sisi pemerintah maupun masyarakat. Kemitraan pemasaran minyak goreng kelapa yang dibangun merupakan langkah ikhtiar untuk mencapai tujuan bersama dengan cara berkolaborasi antara pemerintah, masyarakat, dan akademisi agar program kewirausahaan yang dikembangkan dapat berjalan dengan lancar, selaras, serasi, berkelanjutan. Hal tersebut juga merupakan bagian dari usaha pemerintah dalam menjalankan perannya terutama dalam upaya penanggulangan kemiskinan.

MONITORING DAN EVALUASI

Hasil monitoring dalam rangka mengevaluasi pelaksanaan kegiatan pelatihan dan pendampingan kepada masyarakat Desa Sungai Rasau tentang pemahaman terhadap semua materi pelatihan yang telah diberikan menunjukkan hasil yang berbeda-beda. Hal ini dilakukan untuk mengukur kemampuan peserta pelatihan serta merencanakan langkah solusi yang akan ditempuh dalam rangka mewujudkan keterampilan berwirausaha minyak goreng kelapa dengan cara meningkatkan nilai tambah (*value added*) produk. Peningkatan pemahaman peserta dapat dilihat pada Gambar 7.



Gambar 7. Peningkatan Kepemahaman Peserta Sebelum dan Sesudah Pelatihan

Sumber: Hasil kuisioner yang diolah (2022)

Gambar 7 menunjukkan bahwa peningkatan pemahaman yang paling tinggi terjadi pada pelatihan 4, yaitu penggunaan alat *packaging modern* sebesar 67,7%, kemudian tertinggi kedua adalah pelatihan 1 yaitu melakukan *research* pemasaran dengan menggunakan analisis SWOT sebesar 66,98%. Kedua pelatihan tersebut secara teknis sangat mudah untuk difahami. Hal ini diungkapkan oleh Kepala Desa Sungai Rasau yang mengungkapkan bahwa warga di Desa Sungai Rasau sangat mudah untuk

menerima teknologi baru, misalnya cara menggunakan mesin kerajinan tempurung kelapa yang pernah didapat dari bantuan pemerintah daerah. Sementara itu, pelatihan *research* pemasaran menggunakan analisis SWOT sangat mudah diaplikasikan pada aktivitas usaha.

Peningkatan pemahaman yang paling rendah terjadi pada pelatihan 3 yaitu dalam penggunaan teknologi informasi sebagai media pemasaran produk yang hanya mengalami peningkatan sebesar 37,1%. Hal ini sudah dijelaskan pada pembahasan sebelumnya yang membahas ketersediaan akses internet yang tidak merata sehingga menghambat penggunaan *smartphone* secara bebas pada masyarakat di Desa Sungai Rasau.

Peningkatan pemahaman yang rendah berikutnya terjadi pada pelatihan 2 yaitu dalam menghitung harga pokok produksi untuk menetapkan harga jual produk mengalami peningkatan hanya sebesar 38,8%. Pembahasan sebelumnya telah menjelaskan bahwa terdapat perbedaan cara dan biaya produksi yang dikeluarkan untuk memproduksi minyak goreng kelapa serta belum menyesuaikan dengan biaya-biaya terbaru akibat kenaikan BBM.

SIMPULAN

Kegiatan pengabdian pada masyarakat ini memberikan semangat baru, baik bagi Kelompok Tani maupun organisasi PKK yang berada di bawah pemerintahan Desa Sungai Rasau, Kecamatan Sungai Pinyuh, dalam usaha pemanfaatan sumber daya alam berlimpah yang dimiliki Desa Sungai Rasau. *Merk* dagang “MIKOM” akan digunakan sebagai *branding* bagi produk minyak goreng kelapa asal Desa Sungai Rasau dengan disertai kalimat penawaran yang menarik sebagai bentuk promosi produk minyak goreng kelapa tradisional secara *online*. Perbedaan cara dan biaya produksi yang dikeluarkan serta penyesuaian dengan biaya-biaya terbaru akibat kenaikan BBM menjadi penghambat bagi peserta pelatihan untuk menghitung harga jual produk. Pelatihan menggunakan teknologi informasi kurang dipahami oleh peserta karena di desa tempat tinggal mereka tidak mendapatkan akses internet secara merata. Simulasi pemasaran minyak goreng kelapa dilaksanakan oleh kelompok tani sebagai produsen penghasil minyak goreng kelapa dan organisasi PKK yang bertindak sebagai koordinator bidang pemasaran.

UCAPAN TERIMA KASIH

Terima kasih diucapkan kepada UPPM Politeknik Negeri Pontianak yang telah mendanai program Pengabdian Pada Masyarakat ini. Terima kasih juga diucapkan kepada Pemerintahan Desa Sungai Rasau Kecamatan Sungai Pinyuh Kabupaten Mempawah yang bersedia menjadi mitra dalam usaha meningkatkan perekonomian masyarakat serta terima kasih diucapkan kepada seluruh peserta pelatihan, baik dari unsur Kelompok Tani maupun organisasi PKK atas keaktifan dan kontribusinya dalam mengikuti kegiatan Pengabdian Pada Masyarakat (PPM) ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Badan Pusat Statistik. 2022. *Kabupaten Mempawah Dalam Angka 2022*.
- Badan Pusat Statistik. 2020. *Kecamatan Sungai Rasau Dalam Angka 2020*.
- Eriswanto, Elan, and Tina Kartini. "Pengaruh Penetapan Harga Jual Terhadap Penjualan Pada Pt. Liza Christina Garment Industry." *Ummi* 13.2 (2019): 103-112.
- Goodstats*, "Daftar Media Sosial yang Paling Banyak Digunakan di Indonesia 2022", <https://goodstats.id/infographic/media-sosial-yang-paling-banyak-digunakan-di-indonesia-2022-JpfD1>, diunduh pada Sabtu, 03 September 2022 08:15.
- Hertati, Diana, Nurhadi Nurhadi, and Indira Arundirasari. "Pemanfaatan Sistem Informasi Desa untuk Peningkatan Kapasitas Aparatur Desa." *Berdikari: Jurnal Inovasi dan Penerapan Ipteks* 10.2 (2022).
- Hrp, Ghilman Rozy, and Nuri Aslami. "Analisis Dampak Kebijakan Perubahan Publik Harga BBM terhadap Perekonomian Rakyat Indonesia." *JIKEM: Jurnal Ilmu Komputer, Ekonomi dan Manajemen* 2.1 (2022): 1464-1474.
- Karyatulisku, "Penerapan Model Pembelajaran Langsung atau *Direct Learning* di Sekolah Dasar", <https://karyatulisku.com/penerapan-model-pembelajaran-langsung/>, diunduh pada Jum'at 08 April 2021 17:25.
- Kiwi. Minyak Goreng Masih Mahal dan Langka. Suara Pemred. <https://www.suarapemredkalbar.com/read/ponticity/21022022/minyak-goreng-masih-mahal-dan-langka>. diunduh pada Rabu, 11 Januari 2023 13:15.
- Kurniawati, Emaya, Aprih Santoso, and Sri Yuni Widowati. "Penyuluhan Arti Pentingnya Merk Dagang." *JMM (Jurnal Masyarakat Mandiri)* 2.1 (2018): 66-70.
- Mulyadi. 2022. "Usaha Minyak Goreng Kelapa Tradisional". *Hasil Wawancara Pribadi*: 10 April 2022, Politeknik Negeri Pontianak.
- Pengadaan (*Eprocurement*), Mengenal Packaging, Fungsi, Jenis, dan Atribut di Dalamnya. <https://www.pengadaan.web.id/2021/04/packaging-adalah.html>. diunduh pada Jum'at, 14 Oktober 2022 07:00
- Pradiatiningtyas, Chriswardana Bayu Diah Dan Dewa. "Analisa Potensi Pengembangan Pemasaran Digital Kain Tenun Lurik Produksi ATBM Klaten Menggunakan Factor Analysis." (2020): 144-154.
- Purnomo, Herdaru, "Daftar Lengkap Program Ekonomi Jokowi-Ma'ruf 2019-2024. CNBC Indonesia" <https://www.cnbcindonesia.com/news/20180925100611-4-34580/ini-daftar-lengkap-program-ekonomi-jokowi-maruf-2019-2024>, diunduh pada Jum'at, 08 April 2021 16:30.
- Rasdi, Didi, and Teguh Kurniawan. "Efektivitas Kemitraan Pemerintah Dan Swasta Dalam Upaya Penanggulangan Kemiskinan: Sebuah Tinjauan Literatur." *Sosio Informa: Kajian Permasalahan Sosial dan Usaha Kesejahteraan Sosial* 5.2 (2019).
- Rizal, Fitra, et al. "Pelatihan Digital Marketing untuk Meningkatkan Penjualan Produk Pertanian Kelompok Tani Wanita Permata Indah Desa Selur." *Abdimas Indonesian Journal* 2.2 (2022): 115-130.
- Setiadi, Pradana. "Perhitungan Harga Pokok Produksi dalam Penentuan Harga Jual pada CV. Minahasa Mantap Perkasa." *Jurnal Berkala Ilmiah Efisiensi* 14.2 (2014).
- Susilawati, Iis Mei, and Muhammad Harun. "Analisis SWOT sebagai Dasar Strategi Branding pada Madrasah Ibtidaiyah Alhidayah, Cireunde, Ciputat." *Tarbawi: Jurnal Keilmuan Manajemen Pendidikan* 3.01 (2017): 111-128.
- Widjaja, Gunawan. "Sikap Masyarakat Sehubungan Dengan Hilangnya Minyak Goreng Dari Pasar di Jakarta." *Journal of Community Dedication* 2.1 (2022): 1-11.
- Yuniarti, Yuniarti, Ryani Yulian, and Neni Triana. "Pengolahan Minyak Kelapa Sebagai Produk Unggulan Desa Sungai Rasau Kecamatan Sungai Pinyuh Kabupaten Mempawah." *Jurnal Buletin Al-Ribaath* 16.2 (2019): 74-78.