

¹Muchammad Ichsan, ²Titiek Widyastuti
¹Prodi Ilmu Hukum, Fakultas Hukum,
Universitas Muhammadiyah Yogyakarta
²Prodi Agroteknologi, Fakultas
Pertanian, Universitas Muhammadiyah
Yogyakarta
Jalan Brawijaya, Tamantirto, Kasihan,
Bantul, Yogyakarta 55183
¹Email: drichsan65@yahoo.com

Penguatan Tata Kelola dan Pemasaran Olahan Salak untuk Wisatawan Mancanegara

<https://doi.org/10.18196/bdr.5220>

ABSTRACT

Marketing of souvenir products in the form of snacks for tourism services is an important thing especially for foreign tourists. Without good marketing tourists will not know that souvenirs become an alternative for tourists visiting Sleman. Souvenirs in the form of processed salak food into alternative tourists who visit Yogyakarta other than gudeg, bakpia, geplak and so on. During this cultivation of marketing processed salak products produced by small usha group has not been done optimally, just merely ditiipkan on certain stalls. The problem has been resolved by the existence of community service program with PKM scheme. Through the training of governance and marketing, the preparation of business plans and also various innovations memdia promotion can develop business pondak salak processing to foreign tourists. Besides, by giving English-language promotional media getting closer to foreign tourists. For prospective buyers who from abroad also prepared an English brochure containing prouduk specification and price. Management assistance activities have also been conducted regularly every week. The results of this program include making leaflets, English packaging and English web. The benefits gained from both "Crystal" and "Jewel" partners are that they have been able to penetrate the foreign tourist market. This means increasingly open new market opportunities and can be the pride of the Sleman community.

Keywords: governance, marketing, processed of "salak" fruit.

PENDAHULUAN

Di Kabupaten Sleman, UKM yang bergerak di bidang industri makanan yang mendukung pariwisata sangat banyak ragamnya terutama yang menjadi ciri khas dari Kabupaten Sleman adalah makanan atau oleh-oleh yang berbahan baku salak pondoh. Apabila pada masa panen harga salak pondoh ini sedemikian rendahnya sehingga perlu dioleh menjadi makanan atau oleh-oleh agar mempunyai nilai tambah dan bisa mendukung ciri khas oleh-oleh Sleman.

Salah satu kelompok usaha salak pondoh di Kecamatan Turi memang tumbuh subur dan menjadi usaha kelompok masyarakat, demikian juga yang dikemukakan oleh Pak Sarno salah satu mitra dan Ibu Sri Sujarwati juga memproduksi kripik salak, pada waktu

dilakukan wawancara mengemukakan keinginannya untuk lebih mengembangkan usahanya hingga bisa dikonsumsi oleh wisatawan mancanegara. Dari hasil wawancara dan juga dari pengamatan dari pengabdian, maka tema pokok untuk pengabdian sebagai aplikasi iptek bagi masyarakat adalah menyangkut tata kelola kelembagaan dan pemasaran untuk memperluas pemasaran wisatawan mancanegara.

Keberadaan Usaha Kecil dan Menengah (UKM) dalam memberikan kontribusi bagi pengembangan ekonomi Indonesia sudah tidak diragukan lagi. UKM merupakan pelaku usaha yang tahan terhadap krisis dan paling banyak menyerap tenaga kerja. Hal ini terbukti ketika Indonesia mengalami krisis moneter di tahun 1997, UKM sempat menjadi idola dan tidak banyak terpengaruh adanya krisis tersebut. Namun dalam perkembangannya UKM ini juga menunjukkan adanya kelemahan terutama pada spesialisasi pengembangan, modal dan tenaga yang cakap.

Dalam menghadapi pasar bebas Asean (MEA) yang sekarang sudah dimulai, UKM di Indonesia sebagian besar juga masih dihadapkan pada berbagai kendala, hal ini sebagaimana dikemukakan oleh Staf Ahli Menteri Koperasi dan UKM Hasan Jauhari bahwa UKM kita enggan untuk menjual produk ke luar negeri karena masih adanya mitos yang berkembang diantara para UKM sendiri. Mitos tersebut antara lain: 1) produk yang tidak cocok untuk pasar global. Banyak para UKM yang tidak percaya diri untuk mencoba ekspor akibat mitos ini, sehingga para UKM hanya mampu menjadi pemain di pasar dalam negeri, 2) mitos produk UKM yang skalanya kecil untuk pasar global, 3) saat masuk ke pasar global, para UKM menganggap biaya yang dikeluarkan tak sedikit, sehingga dinilai sulit untuk menutupi biaya pengeluaran ekspor tersebut, 4) para UKM dirasa tidak mampu bersaing dengan usaha besar milik negara lainnya, 5) mitos terlalu berisiko, dan 6) berbelit dan sulit dilakukan oleh para industri UKM karena birokrasi yang rumit.

Permasalahan yang disinyalir oleh staf ahli tersebut juga terjadi di Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta, keberadaan UKM sangat signifikan terutama yang berkaitan dengan industri makanan olahan namun juga masih terdapat kendala. Khusus di Kabupaten Sleman sebagaimana dikemukakan oleh Komarudin Kepala Bagian Pengembangan Industri Deperindag Kabupaten Sleman sebagai berikut :

Disamping permasalahan regulasi sendiri UKM di Kabupaten Sleman juga menghadapi kendala yang sama sebagaimana UKM yang ada di tempat lain, permasalahan legalitas biasanya yang paling menonjol, kemudian persoalan tata kelola organisasi yang baik dan pengetahuan mereka terhadap proses dan prosedur untuk melakukan ekspor masih kurang. Sebenarnya dari dinas sendiri sudah melakukan fasilitasi maupun pembinaan

untuk memajukan UKM ini namun tentu saja masih membuka peluang bagi stakeholder lain untuk membantu, karena keterbatasan sumberdaya yang dipunyai oleh dinas (Wawancara, 11 Maret 2015).

Di Kabupaten Sleman, UKM yang bergerak di bidang industri makanan yang mendukung pariwisata sangat banyak ragamnya terutama yang menjadi ciri khas dari Kabupaten Sleman adalah makanan atau oleh-oleh yang berbahan baku salak pondoh. Apabila pada masa panen harga salak pondoh ini sedemikian rendahnya sehingga perlu dioleh menjadi makanan atau oleh-oleh agar mempunyai nilai tambah dan bisa mendukung ciri khas oleh-oleh Sleman.

Kelompok usaha salak pondoh di Kecamatan Turi memang tumbuh subur dan menjadi usaha kelompok masyarakat, demikian juga yang dikemukakan oleh Pak Sarno salah satu mitra dari Ibu Sri Sujarwati juga memproduksi kripik salak, pada waktu dilakukan wawancara mengemukakan keinginannya untuk lebih mengembangkan usahanya hingga bisa dikonsumsi oleh wisatawan mancanegara. Namun diakui sendiri oleh Pak Sarno bahwa selama ini masih terkendala masalah manajemen dan pemasaran. Dari hasil wawancara dan juga dari pengamatan dari pengabdian, maka tema pokok untuk pengabdian sebagai aplikasi iptek bagi masyarakat adalah menyangkut tata kelola kelembagaan dan pemasaran untuk memperluas pemasaran wisatawan mancanegara.

PERMASALAHAN MITRA

UMKM yang bergerak dalam pemenuhan wisata kuliner juga mengalami kendala dan mempunyai karakteristik sebagaimana tersebut diatas. Usaha kuliner yang berusaha untuk menunjang pariwisata tersebut antara lain adalah produk olahan salak pondoh. Kedua usaha ini dilakukan oleh ibu Sri Sujarwati yang pernah bekerja di perusahaan penerbangan asing dan bapak Sarno sebagai penduduk asli Kecamatan Turi. Untuk produk olahan salak yang dilakukan oleh Ibu Sri Sujarwati dengan merek dagang "Crystal" sedangkan untuk kripik salak yang dikembangkan oleh Bapak Sarno dengan merek "Permata".

Dari segi aspek produksi kedua usaha tersebut masih terbatas karena hanya untuk memenuhi kebutuhan wisatawan di DIY saja dan masih terbatas pada wisatawan domestik. Padahal kalau dilihat dari potensinya, wisatawan mancanegara juga bisa dibidik menjadi pangsa pasar yang prospektif dari aneka olahan salak tersebut. Dan dari hasil wawancara dengan kedua pengrajin salak tersebut mereka mempunyai antusiasme yang tinggi untuk juga mencoba menawarkan dan memperluas pasar pada wisatawan mancanegara. Malah

tidak tertutup kemungkinan untuk memasarkan sampai ke luar negeri.

Manajemen usaha khususnya mengenai tata kelola dan pemasaran masih bersifat tradisional, mereka masih menggunakan sistem administrasi perusahaan yang bersifat manual dan belum mempunyai media promosi yang interaktif dan berbasis website. Belum ada perencanaan produk dan pemasaran yang sistematis dan berlanjut, semua dilakukan sekedar *by order* tidak didasarkan pada perencanaan bisnis yang mendalam. Bisnis yang dilakukan tentu saja akan mengalami stagnan apabila ada perubahan besar baik dalam kebijakan pemerintah maupun perilaku konsumen.

Hingga sekarang ini kedua pengrajin olahan salak tersebut dalam menjual produknya dengan kemasan yang cukup baik namun belum bisa dipahami oleh wisatawan mancanegara. Dari contoh kemasan dapat diketahui bahwa semua produk tersebut belum bisa ditawarkan pada wisatawan mancanegara karena masih menggunakan bahasa Indonesia. Perlu dibuat kemasan yang memang bisa diketahui oleh wisatawan mancanegara dengan menggunakan bahasa Inggris.

Dengan melihat kemasan dan juga hasil wawancara dengan para pengrajin olahan salak tersebut maka dapat diidentifikasi beberapa permasalahan dalam rangka untuk meningkatkan tata kelola dan juga aspek pemasarannya, yaitu :

1. Belum dipahaminya pemasaran produk untuk wisatawan mancanegara
2. Belum diterapkannya tata kelola dan administrasi yang bersifat profesional, antara lain belum adanya *business plan* yang baik, pembagian kerja dan sistem organisasi yang teratur.
3. Belum tersedianya kemasan produk yang berbahasa Inggris.
4. Belum adanya media promosi dengan menggunakan internet yang dipahami wisatawan mancanegara.
5. Perlunya pendampingan manajemen yang lebih intensif untuk dapat menembus pasar yang lebih luas.

METODE PELAKSANAAN

Metode pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini menggunakan metode partisipatif, di mana pihak mitra diharapkan aktif melakukan kegiatan sementara pengabdian memberikan fasilitasi dan transfer iptek kepada pihak mitra. Penentuan metode pelaksanaan dilakukan dengan melalui persetujuan kedua belah pihak dan disepakati bersama.

Strategi yang dipakai dalam pengabdian kepada masyarakat ini dengan menggunakan

tahapan metode sebagai berikut: 1) Bidang manajemen, yaitu dengan memberikan pemahaman terhadap kedua mitra mengenai manajemen ekspor yang disertai dengan penataan kelembagaan, pembuatan bisnis plan dan tata kelola, 2) Bidang produksi, di bidang produksi dilakukan pendampingan manajemen untuk memberdayakan kelompok usaha olahan salak di kecamatan Turi dan 3) Pemasaran, dilakukan dengan melalui pembuatan brosur dan website yang berbahasa Inggris.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan pengabdian masyarakat dengan skema IbM yang sekarang PKM tentang tata kelola dan pemasaran aneka olahan salak ini dimulai bulan April 2017 dengan melakukan koordinasi program dengan mitra pengabdian yaitu Aneka Olahan Salak "Crystal" dan kripik salak "Permata". Target dan luaran yang dihasilkan dari program pengabdian masyarakat ini melalui model pemberdayaan usaha aneka olahan salak. Model pemberdayaan yang dihasilkan dari kegiatan ini antara lain adalah tenaga pengelola yang memahami tata kelola dan pemasaran produk untuk wisatawan mancanegara, kemasan aneka olahan salak berbahasa Inggris, brosur aneka olahan salak berbahasa Inggris, papan nama dan website berbahasa Inggris.

Dari program pengabdian ini dapat dihasilkan keluaran yang sesuai dengan proposal yang diajukan. Semua kegiatan terlaksana dengan membawa keluaran dan manfaat yang sebesar-besarnya bagi kedua mitra yaitu "Crystal" dan "Permata". Deskripsi kegiatan dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. Kegiatan Pelatihan Tata Kelola dan Pemasaran

Kegiatan pertama yang dilakukan adalah melalui pelatihan kepada pihak mitra yaitu pengelola "Cristal" dan "Permata" dan ditambah dengan anggota kelompok usaha lainnya. Kegiatan ini dilakukan pada tanggal 31 Juli 2017 di Desa Kembangarum, Donokerto, Kecamatan Turi, Kabupaten Sleman.

Pada acara pelatihan ini dilakukan oleh kedua pelaksana pengabdian yaitu Dr. Muchammad Ichsan, MA dan Ir. Titiek Widyastuti, MS yang masing-masing mengambil topik yang berbeda. Dr. Muchamad Ichsan, MA menyampaikan materi yang berkaitan dengan pemasaran pada wisatawan mancanegara, disamping memberikan materi yang bersifat konseptual disampaikan juga materi praktis dan pengalaman selama di luar negeri. Materi utama yang berkaitan dengan pemasaran ini lebih banyak memberi tekanan pada pemasaran yang bersifat online dan menggunakan teknologi informasi (lihat lampiran materi pelatihan).

Sedangkan materi berikutnya disampaikan oleh Ir. Titik Widyastuti, MS yang lebih memberi penekanan pada tata kelola olahan salak. Sesuai dengan kompetensi dari pelaksana pengabdian yang menekuni teknologi pasca panen, maka materi tentang tata kelola ini sangat sesuai baik dari pembicara maupun dari pesertanya. Materi tata kelola lebih menyoroti bagaimana kelompok usaha seharusnya berbuat apabila dihadapkan pada banyaknya produksi salak yang mengakibatkan harga jatuh. Upaya kreatifitas untuk memberi nilai tambah pada salak menjadi fokus pembahasan dari materi ini.

Selengkapnya dokumentasi dari kegiatan pelatihan ini dapat dilihat pada gambar berikut ini:

Gambar 1. Penyampaian Materi Pelatihan Tata Kelola dan Pemasaran



Gambar 2. Diskusi Tata Kelola dan Pemasaran



Pelatihan yang dilakukan bersifat interaktif, para peserta diajak berdiskusi dan juga dirangsang untuk menyampaikan problematika dan pendapatnya yang berkaitan dengan pengelolaan olahan salak. Sebagian peserta menyampaikan problematika yang berkaitan dengan pasca panen, karena sebagian besar peserta tidak menggeluti masalah produksi. Pencarian diferensiasi makanan yang berbahan baku salak menjadi topik yang paling hangat, karena ini tertantang bahwa ikon Sleman adalah salak. Dari hasil diskusi dan

juga hasil identifikasi dari peserta maka sudah dihasilkan 21 jenis makanan yang berbahan baku salak.

2. Kegiatan Pelatihan Penyusunan Bisnis Plan

Pada sesi berikutnya setelah pelatihan tentang tata kelola dan pemasaran maka dilanjutkan dengan penyusunan bisnis plan yang itu merupakan tuntutan dari para pemodal untuk bisa bekerjasama dengan anggota kelompok usaha. Kegiatan penyusunan bisnis plan ini mendatangkan tenaga ahli dari UMY yaitu Dr. Muchamad Zaenuri, M.Si. yang sudah berpengalaman dalam memberikan bimbingan teknis bisnis plan di berbagai perusahaan komersial.

Materi bisnis plan yang diberikan bersifat konseptual dan praktis, secara konseptual disampaikan bagaimana arti penting perencanaan bagi kelompok usaha, konsep tentang perencanaan strategis dan implementasinya menjadi topik yang menarik dalam pembahasan dengan peserta. Peserta pelatihan diberi keleluasaan untuk bermimpi tentang perusahaan yang akan dibangun nantinya, kemudian diberi kerangka konsep bahwa mimpi yang muluk-muluk tersebut harus dibingkai dalam kerangka yang realistik. Dengan melalui pendekatan analisis SWOT maka Dr. Muchamad Zaenuri memberikan solusi untuk menggapai mimpi para peserta. Gambaran dari kegiatan pelatihan dapat dilihat pada gambar 3 dan 4.

Gambar 3. Pelatihan Bisnis Plan



Gambar 4. Diskusi Penyusunan Bisnis Plan



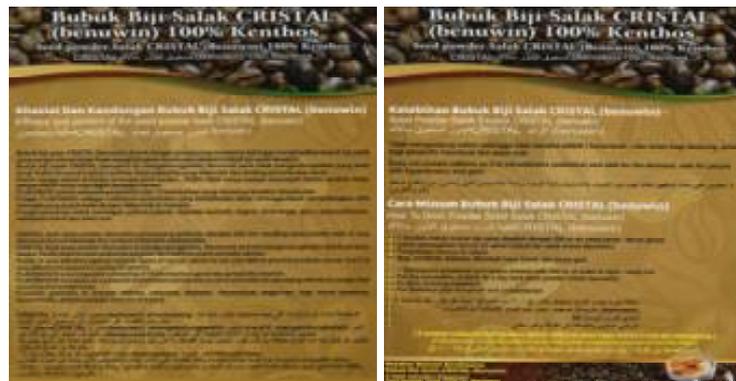
Pelatihan tentang bisnis plan ini dipakai metode yang paling sederhana dengan melalui identifikasi kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman dari masing-masing kelompok usaha. Mereka antusias untuk mengidentifikasi mana yang merupakan kekuatan atau kelemahan dari kelompok usahanya, dan juga mereka mencoba untuk mereka-reka kira-kira apa yang akan menjadi peluang dan ancaman apabila mereka nanti mengembangkan usahanya.

3. Pendampingan Penyusunan Media Promosi Berbahasa Inggris

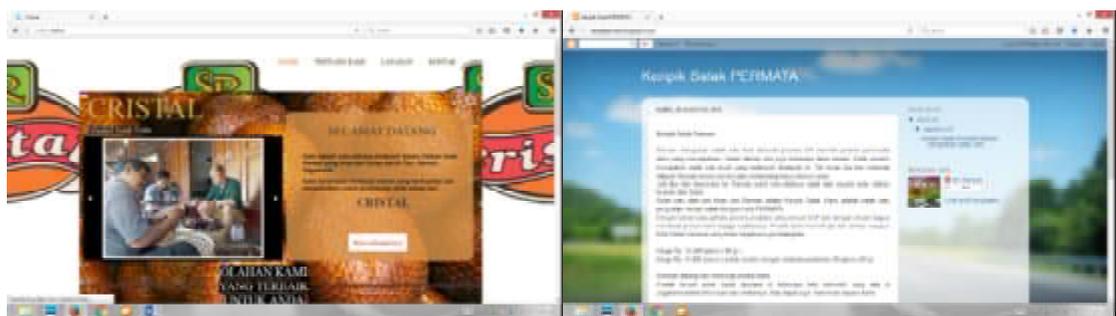
Kegiatan berikutnya yang berkaitan dengan pendampingan untuk menyusun media promosi (leaflet, kemasan, dan web) yang berbahasa Inggris sudah dilakukan pada tahap awal. Para anggota kelompok usaha olahan salak diberi beberapa istilah yang berkaitan dengan salak dengan berbahasa Inggris.

Dari kegiatan tersebut dapat dihasilkan materi apa yang dapat dimasukkan dalam media promosi dengan menggunakan bahasa Inggris. Setelah melalui tindak lanjut berupa pendampingan akhirnya dapat disusun materi leaflet yang sekaligus dicetak untuk disebarakan pada konsumen mancanegara. Leaflet tersebut terlihat pada gambar berikut:

Gambar 5. Leaflet



Gambar 6. Website Salak "Crystal" Gambar 7. Website Salak "Permata"



4. Pembuatan Website

Setelah diperoleh materi untuk promosi yang dipandu oleh pelaksana pengabdian maka kegiatan berikutnya materi tersebut dituangkan dalam bentuk website. Kegiatan ini dibantu oleh mahasiswa Ilmu Komunikasi UMY untuk menyusun desain dan layoutnya hingga sampai dapat terpampang di dunia maya.

Kedua mitra tersebut menyampaikan materinya dalam bentuk narasi dan juga yang penting adalah daftar harga dan bagaimana cara pemesanan. Kedua informasi tersebut sudah terpampang dalam website dan konsumen tinggal mengaksesnya. Gambar website bisa dilihat pada Gambar 6 dan gambar 7.

5. Bantuan Peralatan

Semua kegiatan tersebut berupa pelatihan dan pendampingan, disamping itu pihak mitra juga diberi peralatan ringan yang dipakai untuk menunjang penjualan. Untuk mengetahui secara tepat berapa berat kripik salak dan aneka olahan salak yang lain maka diperlukan timbangan. Program PKM ini juga mengalokasikan dana untuk bantuan berupa timbangan sebagai berikut:

Gambar 8. Timbangan Digital



Program ini dilatarbelakangi adanya permasalahan yang menimpa kedua UMKM olahan salak pondoh yang mempunyai obsesi dapat berjualan pada wisatawan mancanegara. Permasalahan tersebut antara lain belum dipahaminya pemasaran produk untuk wisatawan mancanegara, belum tersedianya tata kelola lembaga yang baik dan tidak disertainya adanya bisnis plan yang terencana, belum tersedianya kemasan produk yang ramah wisatawan mancanegara, dan belum adanya media promosi berbasis internet.

Dengan metode yang aplikatif antara lain melalui pelatihan, bimbingan teknis dan pendampingan maka permasalahan tersebut dapat diselesaikan. Penggunaan metode yang aplikatif mendorong kedua mitra untuk dapat menerapkan berbagai konsep menjadi action kegiatan yang langsung bisa dipraktekan. Penyusunan berbagai dokumen dan upaya untuk melakukan promosi berbasis web langsung bisa diaplikasikan melalui pendampingan yang cukup intensif.

Hasil yang dicapai sesuai dengan permasalahan dan metode yang digunakan, ketepatan

metode dapat memberi pertolongan kepada kedua mitra untuk melakukan sinergisitas memperluas pasar. Kekurangan yang ada pada "Permata" ditutup oleh "Crystal" yang telah mempunyai banyak pengalaman. Kemanfaatan yang utama tentu saja adalah perluasan pasar ke wisatawan mancanegara dapat terwujud.

SIMPULAN

Kegiatan pengabdian masyarakat dengan bentuk pendampingan bagi UMKM olahan salak ini secara umum telah memenuhi target. Program kerja yang berkaitan dengan penataan kelembagaan dan peningkatan kompetensi SDM berjalan dengan efektif. Pengelola UMKM semakin memahami akan pentingnya pelayanan kepada wisatawan dan mampu untuk memberi produk yang memuaskan wisatawan. Dari kelengkapan perangkat yang ada dan didukung oleh SDM yang cukup memadai, UMKM olahan salak mampu untuk meningkatkan kemampuan dalam memberikan pelayanan kepada wisatawan.

Dengan mengacu pada analisis situasi dan kegiatan yang telah dilakukan maka melalui program pemberdayaan ini dapat disimpulkan:

1. Tersedianya media promosi yang ramah bagi wisatawan mancanegara.
2. Tersedianya dokumen tata kelola yang mampu memberikan arahan untuk pengembangan UMKM segmen wisatawan mancanegara.
3. Meningkatnya kompetensi pengelola dalam mengemas produk yang dipasarkan bagi wisatawan mancanegara.
4. Tersedianya media promosi yang memudahkan wisatawan mancanegara menuju lokasi penjualan.

Dari pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat tersebut masih ditemui berbagai kendala yang perlu disempurnakan, oleh karena itu perlu diberikan saran kepada pengelola UMKM olahan salak sebagai berikut :

1. Perlunya inovasi produk yang disesuaikan dengan permintaan wisatawan mancanegara.
2. Peningkatan tata kelola agar responsif terhadap perubahan dan perilaku konsumen yang semakin kritis.
3. Pengelola UMKM harus mampu menjalankan keberlanjutan dari program ini untuk masa mendatang sehingga meskipun program pengabdian masyarakat ini sudah selesai, pengelola UMKM mampu berkembang sendiri.
4. Dengan melihat kondisi bahwa program ini belum sempurna maka di tahun

mendatang perlu dilanjutkan dengan program PKM berikutnya dengan memberi penekanan pada pengembangan produk berkualitas ekspor.

UCAPAN TERIMA KASIH

Prograam pengabdian masyarakat ini tentunya dibantu oleh berbagai pihak demi kesuksesannya, oleh karena itu diucapkan terimakasih kepada:

1. DRPM Kemenristekdikti, dengan melalui skema IbM telah mendukung pendanaan untuk terlaksananya kegiatan.
2. LP3M UMY, yang telah memberikan akses informasi dan pendampingan dalam penyusunan proposal, monev dan pelaporan semua kegiatan pengabdian ini.
3. Pemilik olahan salak "Crystal" dan "Permata" yang telah bersedia untuk menjadi mitra sehingga membawa manfaat bagi keduanya.

DAFTAR PUSTAKA

Pitana, I Gde dan I Ketut Surya Diarta, 2009,
Pengantar Ilmu Pariwisata, Yogyakarta: Penerbit
Andi.
Susanta, Gatut dan M. Azrin Syamsudin, 2009,

Cara Mudah Mendirikan dan Mengelola UMKM,
Jakarta: Raih Asa Sukses.
Tjiptono, Fandy, 2001, *Total Quality Service*,
Yogyakarta: Andi Offset.