

**IPTEKS BAGI MASYARAKAT (IbM)
HOME INDUSTRI NATA DE COCO (SARI KELAPA)**

Setia Iriyanto

Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Semarang

Eny Winaryati

Fakultas MIPA Universitas Muhammadiyah Semarang

Siti Aminah

Fakultas Ilmu Keperawatan dan Kesehatan Universitas Muhammadiyah Semarang

ABSTRAK

Usaha nata de coco adalah termasuk usaha ekonomi kreatif yang unik, karena menggunakan bahan baku/ memanfaatkan air kelapa yang selama ini tidak banyak digunakan, bahkan hanya dibuang begitu saja oleh para penjual buah kelapa. Selain memberi nilai tambah yang luar biasa pada air kelapa, usaha produksi nata de coco juga untuk mengatasi permasalahan ekonomi keluarga dan sekaligus mengurangi pengangguran dengan menampung tenaga kerja di wilayah kelurahan se kecamatan Genuk. Salah satu dari dua home industri nata de coco tersebut adalah usaha dari pengembangan/ difersifikasi usaha perdagangan buah kelapa, dimana dengan usaha baru ini diharapkan dapat meningkatkan taraf hidup dengan menambah penghasilan keluarga melalui usaha nata de coco (sari kelapa/ jeli). Dan berkembangnya usaha nata de coco ini akan dapat membantu program pemerintah untuk mengatasi masalah kemiskinan dengan menciptakan lapangan kerja baru dengan usaha pengolahan produk pangan.

Dengan dicanangkannya kota Semarang sebagai kota wisata sejak tahun 2012 maka usaha pembuatan “ nata de coco “ ini memiliki prospek yang baik untuk berkembang dan menjadi besar (prospektif). Produk dari usaha ini dapat dijadikan oleh-oleh khas kota Semarang bagi wisatawan lokal maupun mancanegara yang singgah di kota Semarang untuk melengkapi oleh-oleh khas kota Semarang yang lainnya, yaitu Wingko Babat, Bandeng Presto dan Lumpia.

Home Industri Nata De Coco “QUEEN” dan Home Industri Nata De Coco “OASE” menjadi/ sebagai mitra dari program IbM ini, yang mana akan mengikutsertakan 12 (dua belas) orang dari dua home industri diatas, baik sebagai pemilik maupun sebagai karyawan, dimana mereka semuanya berpengaruh terhadap suksesnya pengelolaan usaha ini, baik dari segi produksi - menghasilkan produk nata de coco yang berkualitas, maupun aspek modal dan aspek pemasaran yang efektif. Dari produksi nata de coco yang dilakukan selama ini dengan peralatan sederhana menghasilkan produk nata de coco dalam bentuk lembaran besar (ukuran cetakan penampam), sehingga hanya bisa dijual kepada produsen nata de coco lain untuk diolahlanjutanya, karena para mitra tidak memiliki peralatan yang lebih lengkap. Padahal secara potensial mereka bisa menghasilkan produk akhir berupa minuman segar dalam kemasan (nata de coco – sari kelapa), baik kemasan plastik biasa, maupun kemasan dalam gelas plastik, yang bisa langsung dinikmati oleh konsumen akhir.

Tim pengabdian masyarakat UNIMUS dengan program IbM bisa mendampingi home industry nata de coco dalam penguatan kelembagaan dan peningkatan kemampuan bidang produksi agar proses produksi yang dijalani bisa lebih efisien dan efektif, serta secara benar

dan hygiene sehingga akan dihasilkan produk yang lebih berkualitas dan kapasitas yang meningkat.

Kata Kunci : *nata de coco, kualitas, lapangan kerja*

I. PENDAHULUAN

Sektor Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) telah memberi kontribusi 53 persen dari Produk Domestik Bruto (PDB) Indonesia pada tahun 2009, angka tersebut sangat signifikan, sehingga wajar bila sektor UMKM disebut-sebut sangat penting peranannya dalam menggerakkan perekonomian nasional. Saat ini populasi UMKM nasional mencapai 51,26 juta unit usaha atau 99 persen dari seluruh unit usaha yang ada di tanah air, maka berarti yang menggerakkan ekonomi bangsa ini adalah Sektor UMKM, bahkan sektor usaha ini yang telah menyelamatkan bangsa, terbukti ketika krisis moneter 1998, dimana sektor UMKM lah yang bertahan dan relatif berjalan stabil.

Bidang-bidang usaha UMKM sangat beragam, seperti makanan-minuman, jasa, pertanian, perikanan, kerajinan, retail, transportasi, dan lain sebagainya. Dengan jumlah pelaku yang demikian besar, maka jika didukung oleh kebijakan yang tepat, UMKM akan tumbuh lebih cepat dan makin kuat, baik dari sisi volume hasil produksi maupun jumlah pelakunya.

Usaha Mikro Kecil dan Menengah memiliki posisi penting, bukan saja dalam

penyerapan tenaga kerja dan peningkatan kesejahteraan masyarakat di daerah, dalam banyak hal mereka menjadi perekat dan mengeleminasi masalah kesenjangan sosial. Sehubungan dengan hal tersebut, maka perlu upaya terus menerus untuk menumbuhkan iklim kondusif bagi perkembangan UMKM dalam mempercepat pembangunan daerah.

Mengembangkan usaha mikro kecil dan menengah sebagai sasaran utama pembangunan dalam rangka mengatasi masalah ekonomi masyarakat, khususnya untuk pengentasan pengangguran dan kemiskinan. UMKM terbukti menyerap banyak tenaga kerja dan menggunakan hasil-hasil alam lokal untuk produksi usahanya. Pengembangan usaha mikro kecil dan menengah keseluruhan dengan cara memberi dukungan positif dan nyata terhadap pengembangan sumber daya manusia (pelatihan kewirausahaan), teknologi, informasi, akses pendanaan serta pemasaran, perluasan pasar ekspor, merupakan indikator keberhasilan membangun iklim usaha yang berbasis kerakyatan.

Di wilayah Kecamatan Genuk Kota Semarang terdapat beberapa usaha rumah tangga/ home industri Nata De Coco,

diantaranya adalah Home Industri Nata De Coco “QUEEN” di Gang Lilin Rt 03 Rw 05, Kelurahan Banjardowo, dan Home Industri “LARIS” di Genuk Sari Rt 03 Rw 04 Kelurahan Genuk, Kecamatan Genuk, Kota Semarang. Usaha nata de coco adalah termasuk usaha ekonomi kreatif yang unik, karena menggunakan bahan baku/ memanfaatkan air kelapa yang selama ini tidak banyak digunakan, bahkan hanya dibuang begitu saja oleh para penjual buah kelapa. Selain memberi nilai tambah yang luar biasa pada air kelapa, usaha produksi nata de coco juga untuk mengatasi permasalahan ekonomi keluarga dan sekaligus mengurangi pengangguran dengan menampung tenaga kerja di wilayah kelurahan se kecamatan Genuk. Salah satu dari dua home industri nata de coco tersebut, yaitu Home Industri Nata De coco “QUEEN” adalah usaha dari pengembangan/ difersifikasi usaha perdagangan buah kelapa, dimana dengan usaha baru ini diharapkan dapat meningkatkan taraf hidup dengan menambah penghasilan keluarga melalui usaha nata de coco (sari kelapa/ jeli). Dan berkembangnya usaha nata de coco ini akan dapat membantu program pemerintah untuk mengatasi masalah kemiskinan dengan menciptakan lapangan kerja baru dengan usaha pengolahan produk pangan.

Dengan dicanangkannya kota Semarang sebagai kota wisata sejak tahun

2012 maka usaha pembuatan “ nata de coco “ ini memiliki prospek yang baik untuk berkembang dan menjadi besar (prospektif). Produk dari usaha ini dapat dijadikan oleh-oleh khas kota Semarang bagi wisatawan lokal maupun mancanegara yang singgah di kota Semarang untuk melengkapi oleh-oleh khas kota Semarang yang lainnya, yaitu Wingko Babat, Bandeng Presto dan Lumpia, DLL.

Home Industri Nata De Coco “QUEEN” dan Home Industri Nata De Coco “LARIS” menjadi/ sebagai mitra dari program IbM ini, yang mana akan mengikutsertakan 12 (lima belas) orang dari dua home industri diatas, baik sebagai pemilik maupun sebagai karyawan, dimana mereka semuanya berpengaruh terhadap suksesnya pengelolaan usaha ini, baik dari segi produksi - menghasilkan produk nata de coco yang berkualitas, maupun aspek modal dan aspek pemasaran yang efektif. Dari produksi nata de coco yang dilakukan selama ini dengan peralatan sederhana menghasilkan produk nata de coco dalam bentuk lembaran besar (ukuran cetakan penampaan), sehingga hanya bisa dijual kepada produsen nata de coco lain untuk diolahlanjutanya, karena para mitra tidak memiliki peralatan yang lebih lengkap. Padahal secara potensial mereka bisa menghasilkan produk akhir berupa minuman segar dalam kemasan

(nata de coco – sari kelapa), baik kemasan plastik biasa, maupun kemasan dalam gelas plastik, yang bisa langsung dinikmati oleh konsumen akhir.

II. TARGET LUARAN

Program I_bM pada Home Industri Nata De Coco yang dilaksanakan ini akan menghasilkan:

1. Produk Nata De Coco berupa:
 - a. Nata de coco dalam bentuk lembaran
 - b. Nata de coco dalam bentuk potongan kecil

c. Minuman Nata de coco dalam kemasan (gelas), dll.

2. Peningkatan Kualitas dan Kapasitas produksi nata de coco, dengan harapan bisa menjadi salah satu minuman/ oleh-oleh khas Semarang.
3. Ketrampilan dalam pengelolaan (manajemen usaha), baik bidang produksi, bidang keuangan dan bidang pemasaran, sehingga akan meningkatkan hasil usaha, yang pada akhirnya akan meningkatkan ekonomi/ kesejahteraan keluarga.

III. METODE PELAKSANAAN

Rencana kegiatan yang akan dilakukan bersama mitra adalah sebagai berikut:

No.	Rencana Kegiatan	Tujuan yang akan dicapai
1.	Tim dari Teknologi Pangan memberikan penyuluhan tentang teori/ teknik pengolahan bahan makanan/ minuman olahan dari air kelapa dan bagaimana meningkatkan mutu hasil produksi.	1.1.Peserta pelatihan dapat pengetahuan dan ketrampilan membuat bermacam makanan/ minuman olahan. 1.2.Peserta pelatihan memahami dan mampu memproduksi makanan/ minuman olahan yang baik sesuai standar kualitas produksi.
2.	Tim Pengabmas Unimus memberikan penyuluhan tentang dampak penggunaan bahan-bahan kimia bagi kesehatan diri pengelola dan produk, serta bagi lingkungan sekitar	2. Mitra lebih berhati-hati dalam menjalankan proses produksi dengan mempertimbangkan hasil produk yang hygienes dengan berperilaku sehat dan menjaga kesehatan lingkungan/ sanitasi dari pembuangan limbah yang terjadi.
3.	Tim pengabmas Unimus memberikan bantuan peralatan ke I berupa penampakan untuk membuat/ mencetak	3. Mitra dapat memanfaatkan alat/ penampakan tersebut untuk membuat

	produk nata de coco.	produk nata de coco.
4.	Tim memberikan penyuluhan manajemen pembelanjaan dan keuangan.	4. Mitra melakukan penghitungan biaya produksi dan penetapan harga jual yang layak/ lazim, bisa membuat pembukuan dan laporan keuangan, sehingga melakukan langkah2 efisiensi.
5.	Tim mendampingi/ melatih untuk praktek produksi nata yg baik/ benar.	5. Mitra bertambah pengalaman dalam proses produksi nata dengan mempertimbangkan kualitas/ mutu.
6.	Tim membeli peralatan produksi II dan menyerahkannya kepada Mitra.	6. Mitra mendapatkan stimulan/ bantuan peralatan produksi II, berupa Alat Penjemuran Botol, Penjemuran Penampan, dan Mesin Pemotong Nata.
7.	Tim memberikan penyuluhan tentang teknik penggunaan dan pemeliharaan peralatan produksi.	7. Mitra memperoleh pengetahuan yg benar/ pengalaman dalam teknik penggunaan dan pemeliharaan peralatan produksi, sehingga bisa awet.
8.	Tim memberikan penyuluhan ttg legalitas perusahaan dan manajemen sumber daya manusia (SDM).	8. Mitra mengenal jenis dan proses legalitas perusahaan dan memahami peraturan2 yg ada, serta pemilik/ manajer bertambah pengetahuan ttg membina/ mengembangkan/ memberdayakan karyawan.
9.	Tim memberikan penyuluhan ttg manajemen pemasaran.	9. Mitra memperoleh tambahan pengetahuan ttg jenis2 produk, pengemasan, promosi dan penjualan produk.
10.	Tim membeli peralatan produksi III dan menyerahkannya kepada Mitra.	10. Mitra mendapatkan stimulan/ bantuan peralatan produksi III,

11.	Tim mendampingi/ melatih ttg teknik produksi, pengemasan, promosi dan penjualan produk.	berupa Alat/ mesin Cup Sealer, Mesin Pendingin/ swowcase, peralatan masak/ kompor, dandang, baskom, dll. 11. Mitra bertambah pengalaman teknik produksi, mengemasi produk, dan promosi/ penjualan produk.
-----	---	--

Dalam rangka pelaksanaan ini, mitra turut juga berpartisipasi untuk program IbM Home Industri Nata De Coco penyediaan :

NO	KEBUTUHAN	PENGADAAN	
		Tim Pengabmas	Mitra
1.	Tempat produksi dan tempat pelatihan		X
2.	Sumber daya manusia yang dilatih		X
3.	Tenaga ahli teknologi pangan	X	
4.	Tenaga ahli Sanitasi/ kesehatan lingkungan.	X	
5.	Tenaga ahli bidang keuangan dan pemasaran	X	
6.	Bahan-bahan praktek pembuatan nata de coco	X	X
7.	Alat-alat praktek pembuatan nata dec coco I : penampan, mesin potong, cup sealer, mesin pendingin, dll	X	X

IV. HASIL YANG DICAPAI

Kegiatan IbM telah dimulai dilaksanakan pada beberapa bulan yang lalu, dengan kemajuan hasil sbb. :

1. Usai ditandatangani Surat Perjanjian Pelaksanaan IbM pada awal bulan Mei 2014 maka Tim Pengabdian Masyarakat melaksanakan peninjauan ke lokasi Mitra untuk mengecek kembali

keberadaan mitra dengan usaha yang dikelolanya.

2. Melakukan koordinasi diantara Tim dan antara Tim Pengabmas dengan Mitra Dalam rangka persiapan untuk memulai kegiatan pengabdian masyarakat (IbM).
3. Pembukaan kegiatan IbM dengan penyampaian maksud dan tujuan kegiatan dan perkenalan, serta harapan bersama untuk saling

- menyukkseskan kegiatan dengan baik.
4. Pada pertemuan-pertemuan berikutnya disampaikan penyuluhan dan pelatihan/ praktek tentang :
 - a Manajemen produksi I tentang pengolahan bahan secara hynienes oleh Pelatih ahli Teknologi Pangan.
 - b Penggunaan Bahan Kimia pada Produk Pangan oleh Tim yang ahli Kimia Pangan.
 - c Dampak Lingkungan dari Limbah Produksi Nata De Coco oleh Penyuluh/ Ahli Lingkungan.
 - d Manajemen Pembelanjaan/ Keuangan : menghitung beaya produksi, kebutuhan modal, dan laporan keuangan.
 - e Manajemen Organisasi dan Personalia : Bentuk-2 perusahaan dengan legal formalnya, pembinaan dan pengembangan SDM.
 - f Teknik penggunaan dan pemeliharaan peralatan produksi (modern).
 - g Manajemen Pemasaran : Pengemasan, promosi, dan penjualan produk.
 - h Praktek Pembuatan/ produksi nata de coco yang baik dan hygienes
 - i Praktek pengemasan produk dan promosi/ penjualan produk nata de coco dalam kemasan/ minuman segar.
 5. Pembelian dan penyerahan Peralatan Produksi kepada Mitra, berupa :
 - a Penampan sebagai pengganti penampan yang lama yang sudah tidak layak.,
 - b Alat untuk penjemuran botol.
 - c Alat penjemuran penampan.
 - d Alat/ mesin potong nata de coco
 - e Alat/ mesin cup sealer
 - f Alat/ mesin pendingin/ showcase
 - g Alat/ kompor gas
 - h Alat masak/ dandang, baskom, dll

Adapun hambatan selama kegiatan IBM berlangsung adalah sebagai berikut:

1. Keterbatasan waktu kesediaan bagi sasaran, karena produksi harus tetap jalan.
2. Pengetahuan peserta penyuluhan dari anggota mitra yang sangat heterogen.

Untuk dapat menjalankan usaha makanan kecil ini sekaligus pengembangan usaha makanan/ minuman , mitra masih menghadapi masalah :

1. Masalah permodalan untuk mengembangkan produksi makanan (penambahan modal untuk pembelian peralatan produksi).
2. Kurangnya ketrampilan yang dimiliki mitra untuk bisa berkreasi mengolah aneka makanan dan peningkatan pengolahan mutu hasil produksi.
3. Kebutuhan sarana dan prasarana pendukung dalam hal ini mesin dan peralatan yang dibutuhkan.
4. Kurangnya pengetahuan tentang pengelolaan unit usaha kecil dalam hal manajemen produksi dan manajemen keuangan.
5. Kebutuhan tentang pengetahuan strategi pemasaran yang memungkinkan perputaran penjualan yang cepat dan penjualan tunai.

V. KESIMPULAN DAN SARAN

KESIMPULAN

1. Kegiatan IbM dapat berjalan dengan baik dan lancar karena kerjasama yang baik antara Tim IbM, LPPM, Dinas terkait, dan mitra pengabmas.
2. Antusias dan kerjasama dari mitra sangat mendukung kelancaran kegiatan IbM
3. Diperolehnya solusi dar hambatan permodalan pada Mitra yang

mengharapkan bantuan hibah atau pinjaman tanpa agunan/ jaminan.

SARAN

Kegiatan pengabdian masyarakat tidak berhenti ketika program IbM selesai tapi dapat dilanjutkan berkesinambungan sebagai kegiatan rutin yang dilakukan LPPM terhadap mitra mitra kerja binaan melalui kerjasama yang dibentuk sehingga memberikan penguatan terhadap pencitraan akademik di masyarakat.

DAFTAR PUSTAKA

- , *Pengembangan UMKM Butuh Data Penelitian Memadai*. 2005. *Harian Suara Pembaruan* 16
- Danu Kusworo. *Dana Segar Rp 27,5 Trilyun untuk Usaha Mikro dan UKM - Untuk Perangi Kemiskinan*. 2002. www.kompas.com
- Jurnal pengkajian UKM dan koperasi No 1 Tahun I- 2006
- Putu Wiwin Setyari Ni, *Dinamika Pengembangan UMKM Di Indonesia*, ejournal.unud.ac.id
- Sri Mulyati Tri Subari. *Kebijakan dan Strategi Pengembangan Bank Indonesia Dalam Mendukung Pelayanan Keuangan yang Berkelanjutan Bagi UMKM*. 2004. www.bi.go.id

