

PKM Desa Paccekke dalam Peningkatan Produksi dan Pemasaran Hasil Produk Bumi

Ana Mardiana¹, Sitti Mujahida Baharuddin², Ardi Tjiang Y. Suryady³, William Jose Sutadji⁴, Excel Limbunan⁵

¹Universitas Atma Jaya Makassar

²Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi AMKOP Makassar

³Universitas Atma Jaya Makassar

⁴Universitas Atma Jaya Makassar

⁵Universitas Atma Jaya Makassar

Corrsepondence Author: ana.mardiana1902@gmail.com

Abstrak :Pengabdian ini bertujuan untuk meningkatkan kapasitas produksi madu hutan trigona Desa Paccekke dan meningkatkan daya jual madu hutan trigona. Kedua tujuan tersebut dilakukan dengan melakukan sosialisasi terhadap para petani madu hutan trigona Desa Paccekke tentang bagaimana meningkatkan tingkat efisiensi dan efektivitas produksi serta pemasaran dan pengelolaan keuangan, sehingga para petani madu mampu mandiri secara ekonomi. Pelaksanaan pengabdian ini berhasil memberikan pengetahuan yang luas terhadap para petani madu tentang madu hutan trigona yang dihasilkan, bagaimana cara memasarkan, dan bagaimana cara mengelola keuangan dengan baik sehingga mampu memperoleh keunggulan pada pasar umum. Terlaksananya kegiatan pengabdian ini meningkatkan relasi para petani madu Desa Paccekke dengan beberapa perguruan tinggi yang bertujuan untuk menjalin kerja sama yang baik di masa yang akan datang.

Kata kunci: Desa Paccekke, Madu Hutan, Manajemen Pemasaran, Manejemen Produksi, Pengelolaan Keuangan.

Abstract : This service aims to increase the production capacity of trigona forest honey in Paccekke Village and increase the selling power of trigona forest honey. These two objectives were carried out by conducting socialization to the trigona forest honey farmers in Paccekke Village about how to increase the level of efficiency and effectiveness of production as well as marketing and financial management, so that honey farmers could be economically independent. The implementation of this service has succeeded in providing extensive knowledge to honey farmers about the trigona forest honey produced, how to market it, and how to manage finances well so that they can gain an advantage in the public market. The implementation of this service activity improves the relationship between the honey farmers of Paccekke Village and several universities which aims to establish good cooperation in the future.

Keywords: Paccekke Village, Forest Honey, Marketing Management, Production Management, Financial Management.

PENDAHULUAN

Madu digunakan sebagai pemanis sejak zaman prasejarah sebelum adanya gula. Sampai saat ini madu masih banyak dikonsumsi oleh masyarakat di Indonesia (Mujetahid, 2008). Madu mengandung glukosa dan fruktosa dalam jumlah yang tinggi dan mudah diserap oleh usus bersama zat-zat organik lain, sehingga dapat bertindak sebagai stimulan bagi pencernaan dan memperbaiki nafsu makan (Muslim, 2014).

Desa Paccekke termasuk satu dari 7 Desa dan Kelurahan di Kecamatan Soppeng Riaja Kabupaten Barru Provinsi Sulawesi Selatan. Desa ini termasuk berada di daerah pegunungan dengan ketinggian 350 meter dari permukaan laut. Adapun batas-batas wilayah sebagai berikut: Utara: Kecamatan Mallusetasi; Timur: Kabupaten Soppeng; Selatan: Kecamatan Balusu; Barat: Desa Ajakkang.

Pembangunan Desa Paccekke di bidang perekonomian diupayakan untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat yang bertumpu pada pembangunan di sektor perdagangan, pertanian, jasa, industri kecil, dan sektor lainnya. Berdasarkan data yang ada, sebagian besar mata pencaharian di Desa Paccekke adalah sebagai wiraswasta, petani, PNS, dan pedagang, yang sebagian besar merupakan hasil bumi seperti kemiri, lada, kacang tanah, madu trigona, serta madu hutan. Proses pemasaran dilakukan dengan menjual secara langsung kepada pembeli, atau membuka toko sendiri, dan/atau memasarkan ke pasar-pasar terdekat.

Salah satu produk unggulan Desa Paccekke adalah madu hutan. Produksi madu hutan ini dilakukan oleh petani madu dan kemudian didistribusikan kepada pelanggan melalui Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) Paccekke. Musim produksi madu hutan ini berlangsung selama bulan September. Pada saat musim panen, madu hutan ini dikemas dalam botol seukuran 600mL yang dijual dengan harga Rp 120.000/botol. Dari hasil penjualan ini, sebesar Rp 110.000 diberikan kepada petani madu dan Rp 10.000 menjadi pendapatan dari BUMDes Paccekke.

Dari segi produksi, produk ini memiliki keterbatasan pada produksi yang dihasilkan. Jumlah produksi setiap musimnya hanya sekitar 60 liter dan dikemas dalam satu jenis ukuran botol kemasan saja (ukuran 600 mL).



Gambar 1. Kemasan Madu 600mL

Jumlah produksi ini tergolong rendah karena setiap musim jumlah permintaan terhadap madu hutan mencapai 100 liter setiap musimnya. Sehingga banyak pelanggan yang tidak mendapatkan produk madu hutan ini oleh karena kehabisan stock. Dari segi kemasan, produk madu hutan ini terbatas hanya pada satu jenis ukuran (yaitu, 600mL) dan menggunakan botol bekas yang diperoleh dari penjual botol kosong yang kemudian dibersihkan. Hal ini menyebabkan tingkat higienis dari produk yang dihasilkan menjadi berkurang. Selain itu, selama proses panen madu hutan, petani madu hutan hanya menggunakan alat seadanya, karena tidak memiliki Alat Pelindung Diri (APD) yang umumnya digunakan oleh para petani madu. Sehingga tingkat keamanan para petani madu juga berada pada risiko yang cukup tinggi. Hal ini juga yang dapat memengaruhi kapasitas produksi dari madu hutan. Madu hutan yang diproduksi di desa Paccekke juga belum memperoleh sertifikat SNI dari pemerintah Indonesia, sehingga kesulitan untuk memasuki pasar modern di berbagai daerah lain.

Program PKM ini bertujuan untuk meningkatkan kemampuan petani madu Desa Paccekke agar dapat menjadi mandiri secara ekonomi, meningkatkan kemampuan dalam berpikir dan berinovasi. Pengabdian ini dilakukan oleh dosen dan mahasiswa untuk memenuhi Indikator Kinerja Utama (IKU) di mana dengan melibatkan mahasiswa dalam pengabdian ini, mereka mendapat pengalaman dari luar kampus. Pengalaman di luar kampus ini penting sebagai media untuk memberi bekal keterampilan dan keahlian kepada mahasiswa tersebut setelah lulus. Indikator berikutnya adalah dosen berkegiatan di luar kampus, sehingga dosen tidak hanya dituntut untuk aktif menerapkan Tri

Dharma Perguruan Tinggi di satu kampus saja melainkan dari jenis kegiatan yang dilakukan di luar kampus sehingga tidak hanya memiliki pengetahuan teori tetapi praktik langsung. Indikator berikutnya yaitu pemanfaatan hasil kerja dosen. Sehingga hasil kerja dosen dapat dimanfaatkan secara luas, oleh masyarakat dan juga lingkungan di sekitarnya.

Permasalahan Prioritas

Berdasarkan berbagai permasalahan yang dihadapi petani madu Desa Paccekke yang telah diuraikan dalam analisis situasi, maka tim pengusul PKM dan Mitra (petani madu Desa Paccekke) telah bersepakat merumuskan permasalahan prioritas yang akan diselesaikan sesuai dengan keahlian anggota tim pengusul PKM. Prioritas masalah dikategorikan sebagai berikut:

1. Permasalahan Produksi, mitra mengalami kendala pada kapasitas produksi dan ragam kemasan madu hutan yang terbatas hanya pada satu jenis ukuran, selain itu tingkat higienis kemasan yang digunakan untuk madu hutan juga masih tergolong rendah.
2. Permasalahan Manajemen, mitra mengalami permasalahan terkait manajemen pemasaran produk hasil bumi yang dihasilkan, dalam situasi ini merupakan madu hutan. Hal ini disebabkan karena madu hutan ini belum masuk dalam uji lab berdasarkan Standar Nasional Indonesia (SNI), sehingga pasar petani madu hanya terbatas pada BUMDes Paccekke dan kesulitan untuk memasuki pasar modern (*e-commerce*).

Jika kedua permasalahan prioritas utama yang dialami oleh mitra tersebut dapat diatasi, maka petani madu Desa Paccekke akan memiliki peluang lebih besar untuk meningkatkan kuantitas produksi dan memperluas pasar dari madu hutan yang dihasilkan. Program PKM ini bertujuan untuk meningkatkan kemampuan petani madu Desa Paccekke agar dapat menjadi mandiri secara ekonomi, meningkatkan kemampuan dalam berpikir dan berinovasi sebagaimana tujuan utama PKM dari skema pengabdian DRPM RISTEKDIKTI. Dengan demikian diharapkan salah satu luaran utama dari PKM ini adalah adanya peningkatan keberdayaan mitra yang terukur, dalam hal ini adalah adanya peningkatan produksi produk madu hutan dari 60 liter madu hutan menjadi 100 liter madu hutan (peningkatan sebesar 66%), peningkatan jangkauan pasar tidak hanya dari BUMDes Paccekke, melainkan pasar-pasar tradisional lainnya, dan peningkatan omset dari hasil jual madu hutan dari kisaran Rp 12.000.000 per musim produksi menjadi Rp 20.000.000 per musim produksi (peningkatan sebesar 66%). Para petani madu memiliki alat pelindung diri yang memadai sehingga mampu meningkatkan produksi madu hutan dan meningkatkan tingkat keamanan para petani madu. Seiring meningkatnya penggunaan tenaga kerja, kehadiran petani madu Desa Paccekke ini merupakan bagian dari mengatasi masalah sosial, terutama persoalan pengangguran/tenaga kerja.

Dari peninjauan langsung tim pengusul PKM di lokasi Mitra petani madu Desa Paccekke di kabupaten Barru, dan wawancara langsung dengan ketua petani madu, kami memperoleh informasi dan data seperti yang telah diuraikan pada bab pendahuluan yang mengurai analisis situasi yang dialami. Berdasarkan hasil analisis tersebut, maka ditetapkan masalah yang dinilai penting untuk diselesaikan sebagaimana yang telah dirumuskan pada bab pendahuluan, yaitu (1) masalah produksi dan (2) masalah manajemen, baik manajemen organisasi maupun pemasaran.

Solusi yang Ditawarkan

Solusi yang ditawarkan terhadap masalah prioritas diuraikan sebagai berikut:

1. Masalah Produksi

Melakukan sosialisasi tentang efisiensi dan efektifitas produksi. Lalu mengadakan perlengkapan pakaian pelindung diri untuk petani madu. Agar produksi madu hutan menjadi lebih efektif dan lebih higienis. Sebab petani yang melakukan panen madu hutan tanpa pelindung diri cenderung kurang efektif dalam memanen madu karena takut tersengat oleh lebah. Selain itu, tanpa alat pelindung, madu hutan yang dipanen juga langsung berkontak dengan tangan petani madu yang dapat memudahkan kontaminasi bakteri.

2. Masalah manajemen

Memberikan pemahaman dan pelatihan tentang manajemen pemasaran, sehingga jangkauan target pasar menjadi lebih luas, serta mengajukan permohonan pengujian lab terhadap produk madu hutan yang dihasilkan oleh Desa Paccekke. Ketika pemasaran dilakukan secara efisien, maka secara keseluruhan dapat meningkatkan efisiensi ekonomi dan peningkatan keuntungan produsen (Beierlein *et al.*, 2014). Permasalahan yang menyebabkan sistem pemasaran produk ini menjadi tidak efisien di antaranya lemahnya infrastruktur dan informasi pasar, skala pertanian yang masih

relatif kecil, kurangnya pengetahuan dari para pelaku pemasaran mengenai *grading* dan *handling*, biaya transaksi yang tinggi serta kurangnya kebijakan pemasaran yang baik (Anggraini *et al.*, 2020).

Adapun solusi yang ditawarkan yaitu sebagai berikut:

- a. Mendesain dan mencetak spanduk yang menarik dan efektif untuk calon agen,
- b. Mendesain dan mencetak brosur yang menarik dan efektif untuk para calon agen dan publik,
- c. Mengikuti produk madu hutan dalam *event* pameran tingkat lokal maupun nasional
- d. Melakukan promosi produk dengan berbagai ragam ukuran pada forum-forum perdagangan atau distributor madu atau *e-commerce*,
- e. Memberikan pelatihan *product knowledge* bagi seluruh petani madu.

Mengajukan permohonan untuk menguji lab madu hutan desa Paccekke agar bisa memperoleh label SNI.

METODE PELAKSANAAN

Tim pengusul PKM telah berkunjung langsung ke lokasi Mitra kelompok petani madu Paccekke, tim pengusul mengamati secara langsung kondisi Mitra sekaligus melakukan diskusi dengan Mitra, mengkaji permasalahan dengan analisis SWOT, dan berfokus terhadap pengidentifikasian masalah yang dihadapi oleh Mitra. Dari berbagai persoalan yang dialami oleh Mitra seperti yang telah diuraikan, maka berdasarkan hasil diskusi dan kesepakatan bersama, ditetapkan dua permasalahan prioritas, yaitu: (1) masalah produksi, bagaimana bisa berproduksi dengan tetap menjaga keamanan para petani madu dan menghasilkan produk yang lebih higienis, sehingga akan meningkatkan mutu dari madu hutan menjadi lebih tinggi, (2) masalah manajemen pemasaran, bagaimana melakukan promosi dan pemasaran sehingga target pasar menjadi lebih luas. Metode pelaksanaan PKM dalam menangani masalah prioritas yang telah diuraikan adalah sebagai berikut:

1. Memberikan pelatihan manajemen produksi dan pentingnya higienitas dalam produksi,
2. Memberikan pelatihan *product knowledge*,
3. Memberikan pelatihan manajemen pemasaran
4. Melakukan promosi produk madu hutan dengan beragam ukuran melalui beragam platform
5. Memberikan pelatihan pengelolaan keuangan

Prosedur Penanganan Masalah

a. Masalah Produksi

1. Memberikan pemahaman dan pengetahuan tentang efisiensi dan efektifitas dalam berproduksi, sehingga bisa menghasilkan produk madu hutan dalam volume yang lebih besar. Pelatihan ini akan diimbangi dengan monitoring kegiatan produksi madu.
2. Membantu mitra dalam menemukan pemasok botol kemasan yang memiliki ukuran beragam dengan tingkat kebersihan/higienitas yang lebih baik, sehingga penjualan yang dilakukan dapat meningkat.
3. Melakukan uji lab produk madu hutan berdasarkan Standar Nasional Indonesia (SNI).

b. Masalah Pemasaran

1. Mendesain dan mencetak spanduk yang menarik dan efektif untuk para calon agen.
2. Mendesain dan mencetak brosur yang menarik dan efektif untuk para calon agen dan publik.
3. Melakukan promosi produk dengan berbagai ragam ukuran pada forum perdagangan dan distributor madu, maupun melalui platform *e-commerce*.
4. Memberikan pelatihan *product knowledge* bagi seluruh petani madu.

Partisipasi Mitra

Mitra berpartisipasi langsung dalam pelaksanaan program PKM baik secara teknis maupun non-teknis. Dalam program bantuan bidang produksi, mitra menyiapkan bahan baku yang dibutuhkan dan mitra menyiapkan tenaga kerjanya untuk terjun langsung dalam kegiatan di mana tenaga mereka dibutuhkan dalam proses produksi. Dalam manajemen pemasaran, mitra menyiapkan produk madu hutan untuk promosi di berbagai acara seperti promosi pada forum pedagang dan distributor madu dan acara pameran lainnya.

Evaluasi dan Keberlanjutan Pelaksanaan Program

Pelaksanaan program ini dievaluasi secara internal melalui monev internal yang dilaksanakan oleh Perguruan Tinggi, dalam hal ini dikoordinir oleh Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat Universitas Atma Jaya Makassar (LPPM UAJM). Di samping itu juga akan dilakukan evaluasi secara eksternal melalui monev yang dilaksanakan oleh DRPM RistekDikti. Baik evaluasi internal maupun eksternal dilakukan dalam dua bentuk yaitu seminar dan diskusi serta kunjungan lapangan pada mitra. Setelah program PKM ini berlangsung, akan tetap diadakan monitoring dan bimbingan atau konsultasi oleh tim PKM dan juga tim LPPM UAJM, yang nantinya akan menjadi mitra yang berkelanjutan baik dalam objek penelitian dan pengembangan IPTEK di perguruan tinggi, maupun dalam bidang bisnis usaha madu. Tim pengusul berencana bersama mitra untuk terus mengembangkan usaha sehingga dapat diterima ke berbagai kabupaten di Sulawesi Selatan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Realisasi Kegiatan

Realisasi kegiatan pengabdian masyarakat dirincikan sebagai berikut:

1. Pelatihan penguatan manajemen - 16 Juni 2022.
2. Pelatihan pengetahuan produk - 29 Juni 2022.
3. Pelatihan pemasaran produk - 13 Juli 2022.
4. Pelatihan pengelolaan keuangan - 4 Agustus 2022.

Pelaksanaan kegiatan pengabdian ini melibatkan 25 orang petani madu. Rangkaian kegiatan pengabdian masyarakat ini didesain agar dapat memberikan keluaran yang baik, sehingga setiap realisasi pengabdian masyarakat ini memiliki hubungan dan kaitannya satu sama lain.

Penguatan Manajemen Produksi

Setelah pelaksanaan kegiatan pengabdian, petani madu Desa Paccেকে, telah mampu memahami bahwa salah satu teknik yang dapat digunakan untuk meningkatkan hasil produksi madu hutan trigona adalah dengan mengaplikasikan budidaya terhadap lebah madu trigona. Sehingga kapasitas produksi dari madu hutan trigona dapat meningkat dan menjadi lebih baik serta proses panen madu hutan trigona tidak hanya terjadi satu tahun sekali. Dengan terlaksananya sosialisasi mengenai proses budidaya lebah madu trigona, mitra pengabdian disarankan untuk menambah sarang/rumah lebah madu trigona, dengan tetap memperhatikan kebutuhan lebah madu trigona agar tetap mampu memproduksi madu trigona yang berkualitas.



Gambar 2. Rumah/Sarang Lebah Madu Trigona

Pengetahuan Produk

Setelah pelaksanaan pelatihan pengetahuan produk, petani madu telah mengetahui kandungan dan manfaat yang terkandung dalam madu hutan trigona yang diproduksi dan dipasarkan. Sehingga para petani madu dapat menonjolkan keunggulan produknya dalam proses pemasaran produk. Para petani madu juga diberikan tentang pengetahuan dalam mengelola madu hutan agar tetap menjaga kualitas alami dari madu hutan trigona yang dihasilkan, terutama dalam menjaga kadar air sehingga madu hutan trigona yang dihasilkan tidak terlalu encer.

Pemasaran Produk

Setelah pelaksanaan pelatihan pemasaran produk, petani madu telah mengetahui cara yang tepat untuk meningkatkan kemampuan pemasaran produk madu trigona yang diproduksi. Pemahaman yang diberikan kepada para petani madu adalah pentingnya keragaman ukuran jenis kemasan dan desain kemasan produk yang akan dipasarkan. Kemasan madu trigona yang beragam akan memberikan pilihan yang lebih banyak bagi pelanggan, sehingga pelanggan akan melakukan pembelian sesuai dengan kebutuhannya. Selain itu, desain dari kemasan produk madu trigona yang dipasarkan juga akan meningkatkan daya tarik produk terhadap konsumen, sehingga akan meningkatkan daya jual produk tersebut. Dalam proses pelatihan dijelaskan bahwa kemasan produk sebaiknya bersifat informatif dan *eye-catching*.

Pengelolaan Keuangan

Setelah pelaksanaan pelatihan pengelolaan keuangan, petani madu telah mampu untuk melakukan proses pencatatan sehingga mampu menggambarkan posisi perolehan atas penjualan yang terjadi dan posisi keuangan yang dimiliki. Hal ini akan membantu para petani madu dalam menentukan harga jual madu yang sesuai dengan kondisi harga pokok perolehannya. Pemahaman terhadap pengelolaan keuangan juga akan membantu petani madu dalam bersaing dalam pasar umum.



Gambar 3. Foto Bersama Mitra, Pemateri, dan Pengabdian

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil analisis terhadap situasi dan kondisi selama seluruh pelatihan berlangsung, para petani madu sangat antusias dengan kegiatan pengabdian ini yang ditunjukkan dengan tingkat kehadiran yang mendekati 100%. Dengan adanya kegiatan berupa diskusi grup ini, para petani madu telah mengetahui bahwa dengan memanfaatkan keunggulan produk dan keragaman kemasan, mampu meningkatkan pendapatan mereka dari proses produksi hingga pemasaran madu hutan. Selain itu, petani madu juga telah memahami konsep dasar pencatatan sehingga mampu membuat gambaran terhadap besar kecilnya keuntungan yang diperoleh selama berjalannya produksi dan pemasaran madu hutan trigona. Setelah kegiatan pengabdian ini juga para petani madu telah mendapatkan relasi dari berbagai perguruan tinggi yang mampu membantu untuk memajukan dan meningkatkan kemampuan petani madu untuk menghasilkan dan memasarkan madu hutan trigona.

DAFTAR PUSTAKA

Ana mardiana, Sitti Mujahida Baharuddin, Ardi Tjiang y. Suryady, William Jose Sutadji, Excel Limbunan

- Mujetahid, A. (2008). Teknik Pemanenan Madu Lebah Hutan oleh Masyarakat sekitar Hutan di Kecamatan Mallawa Kabupaten Maros. *PERENNIAL*, 4(1), 36-40. <https://doi.org/10.24259/perennial.v4i1.181>
- Muslim, T. (2014). Potensi Madu Hutan dan Pengelolaannya di Indonesia. Conference: Prosiding Seminar Balitek KSDA. Balikpapan. https://www.researchgate.net/publication/303520794_Potensi_Madu_Hutan_Dan_Pengelolaannya_Di_Indonesia
- Beierlein, et al. 2014. *Principles of Agribusiness Management*. Waveland Press, Inc. The United State of America
- Anggraini, N., Sutarni, S., Fatih, C., Zaini, M., Analianasari, A., & Humaidi, E. (2020). Digital Marketing Produk Pertanian Di Desa Sukawaringin Kecamatan Bangunrejo Kabupaten Lampung Tengah. *Jurnal Pengabdian Nasional*, 1(1). Retrieved from <https://jurnal.polinela.ac.id/JPN/article/view/1642>