

PEMBERDAYAAN MASYARAKAT MELALUI PENGEMASAN DAN PEMASARAN PRODUK LOKAL (JAMBU METE DAN KAWIS) DESA SEMBUNGIN KECAMATAN BANCAR

Moh. Agus Sifa¹, Siti Effi Nur
Ummah², Amalia³

^{1), 2), 3)} Institut Agama Islam Al Hikmah
Tuban

Sejarah artikel
Diterima: 24 September 2021
Revised: 10 Desember 2021
Diterima: 11 Desember 2021

Email: agusagus58@gmail.com



Abstrak

Penelitian ini dilakukan untuk mengkaji pemberdayaan masyarakat melalui pengemasan dan pemasaran produk lokal (jambu mete dan kawis) Desa Sembungin Kecamatan Bancar. Desa Sembungin adalah salah satu desa yang penghasilannya terbesar diperoleh dari sektor pertanian. Masyarakat Desa Sembungin mayoritas petani yang sebagian besar menanam pohon jambu mete dan kawis, sehingga dengan banyaknya jambu mete dan kawis, masyarakat Sembungin telah banyak memanfaatkan jambu mete dan kawis tersebut. Jambu mete diolah menjadi makanan, seperti jambu krispi dan abon. Kawis diolah menjadi jenang kawis dan sirup kawis. Akan tetapi, dengan banyaknya produk lokal tersebut hanya digunakan masyarakat untuk memenuhi kebutuhan sendiri, sehingga tidak jarang pula jambu mete terbuang sia-sia tanpa ada nilai jualnya. Padahal produk jambu mete dan kawis berpeluang besar untuk dikembangkan di Desa Sembungin. Permasalahan yang dihadapi masyarakat Sembungin adalah kurangnya pengetahuan terkait pengemasan dan pemasaran produk. Metode penelitian yang dipakai dalam penelitian ini adalah riset aksi. Di antara nama-namanya, riset aksi sering dikenal dengan PAR atau Participatory Action Research. Melalui pendekatan Participatory Action research (PAR), program ini menitikberatkan pada pemberdayaan masyarakat melalui pengemasan dan pemasaran produk lokal Desa Sembungin. Penelitian ini dilakukan selama satu bulan di bulan Agustus 2021. Lokasi penelitian ini dipilih dengan pertimbangan yaitu lokasi yang sentra budidaya jambu mete dan kawis. Dengan adanya pemberdayaan masyarakat melalui pengemasan dan pemasaran ini diharapkan dapat mengembangkan produk lokal Desa Sembungin untuk kedepannya menjadi produk yang dikenal oleh masyarakat lain dan diminati. Sehingga ekonomi masyarakat akan meningkat melalui penjualan produk lokal tersebut.

Kata kunci: Pemberdayaan; Pengemasan; Pemasaran; Jambu Mete; Kawis

Abstract

This research was conducted to examine community empowerment through packaging and marketing of local products (cashew and kawis) Sembungin Village, Bancar District. Sembungin Village is one of the villages where the largest income comes from the agricultural sector. The people of Sembungin Village are mostly farmers who mostly plant cashew and kawis trees, so with the abundance of cashews and kawis, the Sembungin people have taken advantage of the cashews and kawis a lot. Cashew nuts are processed into food, such as crunchy guava and shredded. Kawis is processed into jenang kawis and kawis syrup.



However, with many local products, the community only uses it to meet their own needs, so it is not uncommon for cashews to be wasted without any selling value. Whereas cashew and kawis products have a great opportunity to be developed in Sembungin Village. The problem faced by the Sembungin community is the lack of knowledge regarding product packaging and marketing. The research method used in this research is action research. Among its names, action research is often known as PAR or Participatory Action Research. Through a Participatory Action research (PAR) approach, this program focuses on community empowerment through packaging and marketing of Sembungin Village local products. This research was conducted for one month in August 2021. The location of this research was chosen with the consideration that the location is a center for cashew and kawis cultivation. With community empowerment through packaging and marketing, it is hoped that local products from Sembungin Village will be able to become products that are known by other people and are in demand. So that the community's economy will increase through the sale of these local products.

Keywords: Empowerment; Packaging; Marketing; Cashew; Kawis

1. PENDAHULUAN

Desa Sembungin merupakan salah satu desa yang kaya potensi alam yang dimiliki. Mulai dari pertanian, perkebunan, peternakan, hingga pertambangan yang menjadi sumber mata pencaharian masyarakat dengan bekal kemampuan seadanya untuk dapat memanfaatkan serta mengolah potensi yang ada.

Pertanian merupakan salah satu sektor yang sangat penting dalam mendukung perekonomian di Kecamatan Bancar, khususnya di Desa Sembungin. Pertanian menjadi salah satu sektor utama yang menjadi mata pencaharian utama masyarakat Sembungin untuk memenuhi segala kebutuhan dan meningkatkan kesejahteraan.



Gambar 1. Gapura masuk Desa Sembungin

Menurut Daniel bahwa sektor pertanian perlu dibangun terlebih dahulu karena barang-barang hasil industri memerlukan dukungan sektor pertanian untuk menyuplai bahan baku dan pemasaran barang jadi. Kedua aspek harus diperhitungkan karena sumber bahan baku yang diambil dari masyarakat pertanian akan meningkatkan tingkat pendapatannya dan implikasi dari kenaikan pendapatan adalah kenaikan tingkat konsumsinya termasuk produk dari perusahaan-perusahaan yang mengambil bahan baku dari masyarakat pertanian [1].

Menyadari sangat pentingnya sektor pertanian dalam perkembangan perekonomian, maka diperlukan adanya upaya pembangunan yang mengarah pada pengembangan sektor pertanian. Upaya pembangunan perekonomian melalui sektor

pertanian salah satunya, yaitu dengan adanya pemberdayaan masyarakat dalam mengembangkan produk lokal. Keterlibatan pemerintah desa dalam program pemberdayaan masyarakat sangat diperlukan.

Pemberdayaan masyarakat merupakan salah satu program pendidikan nonformal untuk meningkatkan kemampuan masyarakat agar dapat lebih berkembang melalui suatu peningkatan keterampilan yang dimiliki atau ada [2]. Pemberdayaan dilakukan dalam upaya peningkatan kualitas kesejahteraan masyarakat yang meliputi kesejahteraan keluarga, memandirikan masyarakat miskin, mengangkat harkat dan martabat masyarakat lapisan bawah, menjadikan masyarakat sebagai subjek dalam bertindak. Pemberdayaan dapat dilakukan oleh masyarakat maupun pemerintah setempat. Untuk mencapai tujuan tersebut, perlu diciptakan suatu program pemberdayaan di pedesaan sehingga mampu mensejahterakan keluarga dan masyarakat. Program pemberdayaan bisa dilakukan dengan menciptakan lapangan pekerjaan dalam bentuk pelatihan.

Masyarakat Desa Sembungin mayoritas adalah petani yang sebagian besar mempunyai pohon jambu mete dan kawis. Jambu mete dan kawis biasanya banyak dijumpai di perkebunan warga. Setiap warga biasanya mempunyai lebih dari sepuluh pohon. Hal ini tentunya membuat produksi jambu mete dan kawis sangat melimpah pada musimnya. Dalam sekali petik satu pohon jambu mete menghasilkan kacang mete kurang lebih tujuh kilo dan semuanya sekitar dua puluh kilo.

Pertanian dengan karakteristik hasil yang mudah rusak dan bersifat musiman, memerlukan strategi pemasaran yang relatif. Oleh karena itu, pengembangan industri pedesaan membutuhkan alternatif terbaik dalam meningkatkan kinerja sektor pertanian. Salah satu subsektor pertanian, yakni subsektor perkebunan pendukung utama sektor pertanian dalam perekonomian [3]. Disamping sektor pertanian yang meliputi tanaman padi dan kacang, Desa Sembungin terdapat berbagai pohon jambu mete dan kawis sebagai penghasilan sampingan.

Jambu mete (*Anacardium Occidentale*) merupakan salah satu komoditas perkebunan yang berperan penting di Indonesia. Secara ekonomi, jambu mete memiliki arti yang potensial karena produksinya dapat dipakai sebagai bahan baku industri makanan. Usaha pengelolaan jambu mete mempunyai nilai strategis terutama untuk pemanfaatan lahan dan pelestarian sumber daya.

Jambu mete sebagai salah satu jenis buah yang mengandung berbagai unsur gizi yang terdiri atas protein, lemak, karbohidrat, mineral, kalsium, fosfor, zat besi, dan vitamin (A, B, dan C). Buah jambu mete mempunyai keunikan tersendiri dimana buahnya berbau harum yang khas serta bijinya berada diluar rumah.

Selama ini buah jambu mete hanya dimanfaatkan bijinya saja, sedangkan daging buahnya baru sebagian kecil dimanfaatkan, yaitu sebatas untuk rujakan. Pemanfaatan buah semu jambu mete masih terbatas, hal ini berhubungan dengan sifat-sifat buah semu jambu mete itu sendiri. Terutama karena buah semu jambu mete memiliki rasa sepat dan menimbulkan rasa gatal bila dimakan, sehingga kurang disukai untuk dikonsumsi. Hal ini dikarenakan adanya kandungan yang menyebabkan rasa buah ini menjadi sepat. Kalau ditinjau dari nilai gizinya, buah semu jambu mete termasuk sumber vitamin C yang cukup potensial.

Buah semu jambu mete selain rasanya yang sepat buah tersebut juga tidak tahan lama dan mudah busuk. Oleh karena itu, perlu adanya pengolahan seperti dijadikan minuman sari buah jambu mete atau dijadikan makanan ringan seperti krispi dan abon.

Jika daging buah jambu mete diproses dengan perlakuan tertentu sehingga rasa sepat dan gatalnya bisa dihilangkan, maka daging buah jambu mete dapat dimanfaatkan menjadi produk yang bisa diterima oleh masyarakat. Oleh karena itu, buah jambu mete berpotensi dikembangkan dalam rangka meningkatkan nilai tambah produk jambu mete.

Selain jambu mete, di Desa Sembungin banyak terdapat pohon kawista. Kawista merupakan tanaman buah daerah tropis dengan kondisi tanah kering dan mampu tumbuh hingga pada ketinggian 400 mdpl. Kawista tumbuh alami di daerah Sri Lanka, India, Myanmar, dan Indocina, kemudian menyebar hingga ke Malaysia dan Indonesia [4].

Kawista memiliki ciri pohon yang meranggas, tinggi mencapai 12 m, bercabang dan berduri runcing dan buahnya berkulit keras dan tebal. Di negara-negara seperti Sri Lanka dan India, Kawista merupakan salah satu komoditi ekspor dibandingkan dengan jenis buah yang lain karena keunikan buah tersebut. Sehingga selain diolah menjadi bahan makanan, Kawista juga dimanfaatkan sebagai bahan kecantikan wajah. Selain itu, Kawista juga memiliki khasiat yang dapat digunakan dalam pengobatan pada sakit menstruasi, gangguan hati, gigitan dan sengatan serangga, serta mabuk laut [5].

Dengan adanya pohon kawis di Desa Sembungin, masyarakat belum bisa memanfaatkan buah tersebut dengan baik. Masyarakat Sembungin menjual buah tersebut dengan harga yang murah, karena tidak ada upaya untuk memanfaatkan buah tersebut agar bernilai jual yang tinggi. Tujuan utama dibudidayakan buah kawista adalah terdapat permintaan buah tersebut untuk diolah menjadi bahan minuman seperti sirup. Pengolahan tersebut dilakukan untuk membuat produk

yang dianggap kurang bernilai apabila dijual secara langsung menjadi produk yang bernilai setelah diolah menjadi minuman.

Komoditas jambu mete dan kawis sebagai komoditas pertanian masyarakat Sembungin memiliki potensi besar untuk dikembangkan. Sebagian masyarakat Sembungin telah memanfaatkan kedua buah tersebut, seperti mengolah jambu mete menjadi jambu krispi dan abon. Selain itu, masyarakat Desa Sembungin mengolah buah kawis menjadi sirup dan jenang. Dengan berbagai pengolahan yang telah dilakukan sebagian masyarakat Desa Sembungin merupakan suatu peluang besar dalam mengembangkan potensi masyarakat. Disamping itu, perekonomian masyarakat juga akan meningkat.

Salah satu faktor penting pada sebuah produk adalah kemasan. Kemasan merupakan salah satu bentuk untuk menunjukkan kualitas sebuah produk. Untuk itu, kemasan harus mampu menyampaikan pesan lewat komunikasi antara penjual dan pembeli. Kemasan berperan penting karena akan selalu terkait produk yang akan dikemas sekaligus merupakan nilai jual dan citra produk. Nilai jual suatu produk akan meningkat ketika produk yang dihasilkan mendapat nilai tambah dari kemasan yang menarik. Untuk selanjutnya, setelah dari pengemasan perlu adanya pemasaran yang baik. Dengan pemasaran yang baik, akan mempengaruhi tingkat permintaan dari pembeli. Dengan meluasnya pemasaran akan membawa pengaruh baik terhadap produk lokal.

Permasalahan yang dihadapi oleh masyarakat Desa Sembungin adalah keterbatasan pemahaman terkait pengemasan dan pemasaran produk yang terbuat dari jambu mete dan kawis agar produk tersebut tidak hanya menjadi konsumsi pribadi. Oleh karena itu, dibutuhkan strategi yang tepat untuk membantu mengatasi permasalahan tersebut agar bisa bersaing dengan produk-produk yang lainnya.

2. METODE PELAKSANAAN

Lokasi penelitian dilakukan di Desa Sembungin Kecamatan Bancar dengan pertimbangan bahwa Desa Sembungin merupakan salah satu desa penghasil jambu mete dan kawis. Dari penghasil kedua buah tersebut memiliki potensi besar untuk pengembangan produk buah tersebut.

Pendekatan penelitian yang dipakai dalam penelitian ini adalah riset aksi. Di antara nama-namanya, riset aksi sering dikenal dengan PAR atau *Participatory Action Research*. Adapun pengertian riset aksi menurut Corey (1953) adalah proses di mana kelompok sosial berusaha melakukan studi masalah mereka secara ilmiah dalam rangka mengarahkan, memperbaiki, dan mengevaluasi keputusan dan tindakan mereka.

Pada dasarnya, PAR merupakan penelitian yang melibatkan secara aktif semua pihak-pihak yang relevan (*stakeholders*) dalam mengkaji tindakan yang sedang berlangsung (di mana pengamalan mereka sendiri sebagai persoalan) dalam rangka melakukan perubahan dan perbaikan ke arah yang lebih baik. [6]. Untuk itu, mereka harus melakukan refleksi kritis terhadap konteks sejarah, politik, budaya, ekonomi, geografis, dan konteks lain-lain yang terkait. Yang mendasari dilakukannya PAR adalah kebutuhan kita untuk mendapatkan perubahan yang diinginkan.

Peneliti sebagai fasilitator masyarakat pada dasarnya dalam pemberdayaan masyarakat melalui pengemasan dan pemasaran produk lokal untuk membangun tingkat kemandirian dalam menyelesaikan masalah yang mereka hadapi. Bersamaan dengan itu, membangun kesadaran kritis masyarakat terhadap berbagai bidang ekonomi politik yang berlangsung secara mapan dibarengi dengan memperkuat kemampuan masyarakat untuk berdialog sehingga memiliki *bargaining position* yang kuat dengan kekuatan lain [7].

Berikut langkah-langkah proses pemecahan masalah yang dilakukan oleh peneliti:

1. Riset Pendahuluan

Peneliti akan melakukan riset pendahuluan sebagai peninjauan awal di Desa Sembungin. Dalam riset ini peneliti akan mengobservasi aktivitas sehari-hari anak-anak dan para orang tua, lingkungan sosial, para petani jambu mete, pemilik pohon jambu mete dan kawis, dan yang terpenting adalah upaya menemukan masalah.

Riset ini berguna sebagai pijakan untuk masuk analisis lebih jauh. Riset ini juga akan mempermudah peneliti untuk melakukan langkah pemecahan selanjutnya.

2. Inkulturasi

Langkah selanjutnya adalah inkulturasi atau melebur dan membaur dalam kehidupan masyarakat sehari-hari. Mambaur bukan hanya sekedar berkumpul dengan masyarakat, tetapi membaur untuk menyepakati proses bersama dengan membentuk kelompok. Proses bersama melalui kelompok tersebut melakukan belajar untuk menemukan problem sosial melalui rise [8].

Informasi awal yang telah didapat ketika melakukan riset pendahuluan dapat dijadikan pedoman untuk mengadaptasikan diri di tengah-tengah masyarakat. Dalam langkah ini, peneliti juga akan melakukan proses pendekatan sebagai upaya untuk membangun kepercayaan dengan masyarakat Sembungin. Maka dari itu, peneliti

akan berusaha untuk bersikap netral dalam bidang apapun, seperti keagamaan, politik dan sebagainya. Pendekatan yang akan peneliti lakukan adalah dengan memberikan pemberdayaan masyarakat dalam pengetahuan terkait pengemasan dan pemasaran produk lokal Desa Sembungin.

3. Pengorganisasian Masyarakat untuk Riset

a. Membentuk kelompok

Setelah tahap inkulturasi dilalui, peneliti akan membangun kelompok untuk mempermudah dalam penyelesaian masalah di Desa Sembungin. Kelompok-kelompok yang akan dibangun terdiri dari kelompok ibu-ibu PKK dan kader Posyandu. Tujuan dari membangun kelompok ini adalah untuk meningkatkan pengetahuan dan wawasan bersamaan dengan upaya memperkuat serta mengembangkan produk lokal Desa Sembungin agar tidak hanya menjadi konsumsi pribadi.

b. Analisis Masalah

Dalam pertemuan kelompok akan diadakan *Focus Group Discussion* (FGD), yaitu diskusi mengenai permasalahan tertentu sesuai dengan yang telah disepakati sebelumnya. Dalam FGD ini pemberdayaan masyarakat sangat diper-

lukan. Masyarakat yang telah hadir dalam FGD diajak untuk berpartisipasi untuk mengkaji permasalahannya, mencari penyebab, dan mengetahui dampak negatifnya. Pelaksanaan teknik PRA seperti daily routines, kalender musim, analisis kelembagaan, dan lainnya juga berupa diskusi. Dialog interaktif yang terbangun diharapkan dapat membuka wawasan, pemahaman, dan kesadaran masyarakat dalam mengembangkan produk lokal Desa Sembungin.

c. Merumuskan Masalah

Teknik yang mudah untuk merumuskan masalah ini biasanya dengan analisis pohon masalah, yang selanjutnya dibuat analisa pohon tujuan. Dalam merumuskan masalah ini sesuai kesepakatan dari masyarakat Sembungin yang telah hadir.

4. Perencanaan Aksi

Dalam perencanaan aksi ini, peneliti dan tim menganalisis perencanaan pemecahan masalah. Selanjutnya peneliti mempertimbangkan sumber daya/potensi dari masyarakat Sembungin dalam hal produk lokal jambu mete dan kawis. Setelah itu, penyusunan strategi gerakan dilakukan oleh peneliti. Tahap ini sangat ditentukan oleh proses sebelumnya dalam memutuskan masalah, sebab penyelesaian masalah harus didasarkan atas rumusan masalah yang terjadi. Dasar perencanaan program harus dari rumusan masalah dalam bentuk pohon masalah yang telah disepakati di FGD.

5. Aksi

Hasil perencanaan aksi selanjutnya diimplementasikan secara simultan dan partisipatif. Pemecahan persoalan kemanusiaan bukanlah sekedar untuk menyelesaikan persoalan itu sendiri, tetapi merupakan proses pembelajaran masyarakat serta menumbuhkan kesadaran masyarakat akan pentingnya memanfaatkan sumber daya alam yang ada di desa.

Dalam aksi ini, peneliti dan tim mengadakan pemberdayaan masyarakat melalui pengemasan dan pemasaran produk lokal Desa Sembungin. Hal ini menurut peneliti dianggap sangat penting dilakukan karena dengan banyaknya produk lokal Desa Sembungin yang masih menjadi konsumsi pribadi.

3. PEMBAHASAN

Pemberdayaan masyarakat merupakan bentuk dari proses perubahan sosial menuju ke arah masyarakat yang hidup lebih baik dan sejahtera. Salah satu ciri utama dari pemberdayaan adalah menitikberatkan pada peran dan partisipasi masyarakat sejak dari proses perencanaan sampai dengan pelaksanaan dan pemeliharaan. Pemerintah dan instansi lain mempunyai tugas sebagai fasilitator dan motivator bagi masyarakat yang menjadi sasaran pemberdayaan [9]. Tujuan yang akan dicapai melalui usaha pemberdayaan masyarakat adalah masyarakat yang mandiri, berswadaya, mampu mengadopsi inovasi dan memiliki pola pikir yang kosmopolitan [10].

Menurut Totok dan Poerwoko istilah pemberdayaan juga dapat diartikan sebagai upaya untuk memenuhi kebutuhan yang diinginkan oleh individu, kelompok dan masyarakat luas agar mereka memiliki kemampuan untuk melakukan pilihan dan mengontrol lingkungannya agar dapat memenuhi keinginan-keinginannya, termasuk aksesibilitasnya terhadap sumberdaya yang terkait dengan pekerjaannya, aktivitas sosialnya, dan lain-lain. Pemberdayaan berarti suatu upaya atau kekuatan yang dilakukan oleh individu atau masyarakat agar masyarakat dapat berdaya guna dalam memenuhi kebutuhan hidupnya ke arah yang lebih sejahtera [11].

Berkenaan dengan pengertian pemberdayaan masyarakat, Sulistiyani mengungkapkan bahwa pemberdayaan meliputi tiga hal, yaitupengembangan (*enabling*), memperkuat potensi atau daya (*empowering*), dan terciptanya kemandirian. Bertolak dari pendapat ini, berarti pemberdayaan tidak saja terjadi pada masyarakat yang tidak memiliki kemampuan, akan tetapi pada masyarakat yang memiliki daya yang masih terbatas, dapat dikembangkan hingga mencapai kemandirian [12].

Pemberdayaan juga dapat didefinisikan setiap orang memperoleh pemahaman dan pengendalian kekuatan sosial, ekonomi, dan/atau politik untuk memperbaiki keberadaannya di masyarakat. Pemberdayaan itu terjadi melalui beberapa tahap. Pertama, setiap orang mengembangkan kesadaran awal sehingga mereka dapat mengambil tindakan untuk memperbaiki kehidupannya dan memperoleh berbagai keterampilan yang memungkinkan mereka melaksanakannya. Kedua, melalui pengambilan tindakan, mereka mengalami keberdayaan dan kepercayaan dirinya meningkat. Ketiga, karena adanya pertumbuhan keterampilan dan kepercayaan, setiap orang bekerjasama berusaha mempengaruhi keputusan dan sumberdaya yang mengakibatkan kesejahteraannya [13].

Desa Sembungin terletak 14 km disebelah selatan Kecamatan Tambakboyo dan 45 km disebelah selatan ibukota Kabupaten Tuban. Wilayah Desa Sembunginterdiri dari sawah tadah hujan, tegal/ladang, lahan persil, tanah aset desa, lapangan, perkantoran pemerintah dan lainnya [14].

Masyarakat Desa Sembungin mayoritas adalah petani yang sebagian besar mempunyai pohon jambu mete dan kawis. Jambu mete dan kawis biasanya banyak dijumpai di perkebunan warga. Setiap warga biasanya mempunyai lebih dari sepuluh pohon. Hal ini tentunya membuat produksi jambumete dan kawis sangat melimpah pada musimnya. Dalam sekali petik satu pohon jambu mete menghasilkan kacang mete kurang lebih tujuh kilo dan semuanya sekitar dua puluh kilo.

Petani melakukan sistem pemasaran jambu mete dengan sistem tradisional yang tidak terpadu dimana kegiatan budidaya yang dilakukan masih menggunakan pola lama diantaranya dengan menanam tanpa melihat kualitas, jarak tanam, penggunaan pupuk. Petani masih sulit melepaskan diri dari keterkaitannya dengan para pedagang pengumpul dan menjadi pihak yang hanya memperoleh bagian yang sangat kecil dalam sistem pemasaran. Dalam memasarkan jambu mete, petani banyak bergantung pada jasa tengkulak yang ada.

Pada saat panen petani menerima harga jambu mete murah sebagai penyerahan risiko gradingpenyimpanan dan susut yang ditanggung oleh tengkulak. Pada kondisi seperti ini tengkulak memperoleh harga yang relatif murah, karena petani tidak berada pada kondisi dihadapkan dengan harga pembelian dari tengkulak yang berada dibawah rata-rata. Adanya proses pemasaran jambu mete yang panjang akan sangat mempengaruhi bagian yang seharusnya diambil menjadi milik petani, karena kurang adanya penerapan inovasi dalam kegiatan budidaya jambu mete dan kemampuan untuk menerima atau pun membeli sarana produksi yang menjadikan faktor dalam mempengaruhi harga jual jambu mete. Tidak jarang pula kualitas dari jambu mete menurun, hal ini disebabkan adanya banyak hama dan juga faktor cuaca.

Salah satu bentuk pemberdayaan masyarakat yang dilakukan di Desa Sembungin terkait dengan masalah produk lokal adalah adanya pelatihan pengemasan dan pemasaran produk lokal desa. Pemberdayaan ini melibatkan pemerintah desa Sembungin, tokoh-tokoh masyarakat, serta organisasi lainnya. Sejauh ini masyarakat telah menciptakan berbagai produk lokal yang terbuat dari bahan jambu mete dan kawis. Desa Sembungin merupakan desa yang kaya akan pohon jambu mete dan kawis, dari kedua buah ini masyarakat memanfaatkannya untuk dijadikan makanan dan minuman. Masyarakat banyak yang mengolah daging buah jambu mete dijadikan beberapa makanan misalnya jambu mete krispi, dan abon. Selain jambu mete, masyarakat Sembungin juga mengolah kawis untuk dijadikan jenang kawis dan sirup kawis. Namun, segala jenis makanan yang telah dibuat ini tidak dikembangkan menjadi produk yang bisa dijual belikan di pasaran dengan harga jual yang lebih tinggi dari harga jambu dan kawis biasanya. Produk yang dibuat hanya menjadi konsumsi pribadi. Hal ini dikarenakan Masyarakat merasa kesulitan dalam hal pengemasan dan pemasaran. Oleh karena itu peneliti melakukan pelatihan tersebut.

Pengemasan (*packaging*) secara sederhana dapat juga diartikan sebagai suatu cara untuk menyampaikan barang kepada konsumen dalam keadaan terbaik dan menguntungkan. Para pakar pemasaran menyebut desain kemasan sebagai pesona produk, sebab kemasan memang berada di tingkat akhir suatu proses alur produksi yang tidak saja untuk memikat mata, tetapi juga untuk memikat pemakaian.

Di zaman sekarang, kemasan mempunyai peranan yang sangat penting karena akan selalu terkait komoditi yang dikemas dan metupakan nilai jual dan citra produk. Nilai jual ini meningkat ketika produk yang dihasilkan mendapat nilai tambah dari kemasan yang menarik. Sedangkan citra produk terkait dengan gambaran produk dalam benak konsumen akan semakin baik apabila produk itu dikemas secara baik, dengan kata lain produk dapat memberi kesan baik bagi konsumen [15].

Setelah dengan adanya pengemasan, hal yang sangat penting untuk dilakukan adalah bagaimana pemasarannya. Karena dengan pemasaran yang baik akan memperlihatkan produk tersebut layak dan dikenal oleh khalayak umum. Pemasaran adalah proses sosial dan manajerial dimana individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan melalui penciptaan, penawaran, dan pertukaran barang dan jasa yang bernilai satu sama lain [16].

Melimpahnya jambu mete dan kawis di Desa Sembungin membuat harga kacang mete dan semu mete menurunserta kawis tidak laku di pasar. Kacang mete yang biasanya terjual dengan harga tiga belas ribu lima ratus per kilo menjadi sepuluh ribu lima ratus per kilo. Sedangkan semunya hanya di konsumsi sendiri dan dijadikan pakan ternak, begitu pula dengan buah kawis. Minimnya pengetahuan dan latar pendidikan yang rendah dari para petani jambu mete dan kawis membuat warga kesulitan untuk mengolah produk lokal tersebut menjadi produk yang mempunyai nilai jual tinggi. Proses pengolahan yang terbilang rumit menyebabkan hanya sebagian kecil warga dapat mengolah menjadi produk tertentu seperti sirup kawista, abon, jambu krispi, jenang kawis dan lain-lain. Kurangnya pelatihan dalam pengemasan dan pemasaran menjadi kendala utama.

Dalam pemberdayaan masyarakat terkait pengemasan dan pemasaran produk lokal, diadakannya pelatihan terkait pengemasan dan pemasaran yang diisi oleh Institut Development of Society (IDFoS) dan Dinas Koperasi, Perindustrian dan perdagangan (Diskoperindag). Dalam pelatihan ini membahas terkait pengemasan dan pemasaran suatu produk, serta pengarahan yang diberikan oleh Dinas.



Gambar 3. Pelatihan Pengemasan dan Pemasaran Produk Lokal

Dalam suatu usaha yang paling penting adalah niat dari diri sendiri atau organisasi. Niat adalah benih untuk segala manifestasi dan realisasi yang anda inginkan. Niat adalah sugesti dari diri sendiri.

Dalam pengemasan terdapat beberapa strategi untuk meningkatkan kualitas produk:

1. Strategi Produk
 - a. Pemberian nama merek
 - b. Perbaikan kemasan
 - c. Pemberian label
2. Nama merek
 - a. Menarik
 - b. Mudah diingat
 - c. Mudah diucapkan
 - d. Ringkas
3. Pengemasan
Upaya meletakkan sesuatu didalam suatu wadah atau memberikan pelindung bagi suatu produk.
4. Kemasan
Bahan yang digunakan untuk wadah atau bahan membungkus pangan, baik yang bersentuhan langsung dengan pangan maupun tidak.

Fungsi dari kemasan adalah mempertahankan mutu, memperpanjang masa simpan, mempermudah penyimpanan dan pemasaran/transportasi dan menambah daya tarik bagi konsumen.

Pengemasan adalah wadah atau pembungkus yang dapat membantu mencegah atau mengurangi kerusakan produk. Pengemasan suatu produk akan mempengaruhi nilai jual atau harga. Semakin bagus kemasannya, maka akan semakin mahal harga suatu produk begitu pula sebaliknya.

Penelitian ini juga sejalan penelitian yang dilakukan oleh Ari Widiati, yang berjudul “*Peranan Kemasan (Packaging) dalam Meningkatkan Pemasaran Produk Usaha Mikro Kecil Menengah (Ukm) di “Mas Pack” Terminal Kemasan Pontianak*”. Jenis penelitian ini adalah penelitian kualitatif. Dalam penelitiannya disebutkan bahwa Pada dasarnya desain kemasan mempengaruhi apa yang ada di dalamnya. Karena itu pengaruh bentuk, warna, bahan, desain kemasan dapat mempengaruhi konsumen. Perilaku konsumen yang semakin kritis terhadap kemasan produk, terlebih untuk kemasan produk makanan harus mendapat perhatian khusus. Menggunakan bahan yang ramah lingkungan, mudah dibawa, serta aman dan tidak menimbulkan kontaminasi pada makanan, serta memberikan informasi produk yang memadai akan menjadi pilihan konsumen [17].

Hal ini sejalan dengan produk lokal yang berada di Desa Sembungin bahwa kemasan sangat mempengaruhi perilaku konsumen dalam pembelian. Dengan desain kemasan yang menjadi media komunikasi antara produsen dengan calon konsumen. Saat ini pengemasan di produk lokal Desa Sembungin masih menggunakan bahan seadanya, belum ada label dan sebagainya. Diharapkan dari pemberdayaan ini pengemasan produk lokal Desa Sembungin dapat berkembang lebih baik.

Sesuai yang telah dijelaskan IDFoS, pemasaran adalah kegiatan yang direncanakan dan diorganisir, meliputi pendistribusian barang, penetapan harga serta dilakukan pengawasan terhadap kebijakan-kebijakan yang telah dibuat agar tujuan utama pemasaran dapat tercapai. Dengan pemasaran (marketing) sebagai pelau usha harus mengetahui bagaimana cara memuaskan atau memberi jawaban dari semua permasalahan yang ada, semua kebutuhan, keinginan dari calon pembeli/pelanggan.

Dalam pemasaran yang perlu diterapkan adalah kepercayaan, sebagai pelaku usaha perlu menanamkan bagaimana calon pembeli dapat mempercayai akan produk. Setelah adanya kepercayaan kedua pihak selanjutnya adalah antara pelaku usaha atau produsen menjaga komunikasi baik dengan konsumen, jadilah seorang sahabat. Sejauh ini, pemasaran yang diterapkan di Desa Sembungin hanya mengandalkan tengkulak yang ada, belum ada organisasi tersendiri yang mewadahi produk-produk lokal desa.

Pemasaran adalah kegiatan mempromosikan dan menjual produk atau jasa. Dengan melakukan promosi maka masyarakat akan mengetahui produk yang dijual baik dari merek maupun label. Dalam pemasaran ini dibutuhkan suatu wadah yang dapat menampung produk-produk lokal masyarakat, seperti membentuk Kelompok Usaha. Adanya pelatihan pengemasan dan pemasaran produk lokal di Desa Sembungin sangat membantu warga untuk mengembangkan potensi yang ada di desa tersebut.

Penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Irmawaty P. Tamburaka yang berjudul “*Strategi Pengembangan Jambu Mete Untuk Mendukung Perekonomian Petani di Kabupaten Muna*”. Jenis penelitian ini adalah penelitian kualitatif. Dalam penelitian ini disebutkan bahwa di terdapat bebrapa kendala dalam pengembangan jambu mete. Didaerah pengembangan jambu mete di Kabupaten Muna, terdapat faktor kendala dominan yang diperkirakan berkontribusi terhadap rendahnya produktivitas tanaman,yaitu bahan tanaman, lingkungan tumbuh, hama-penyakit, dan pengelolaan kebun.Untuk memudahkan pemahaman, faktor-faktor tersebut dikelompokkan menjadifaktor fisik, biologi, dan pengelolaan (manajemen) kebun [18].

Sesuai dengan yang terjadi di Desa Sembungin bahwa kualitas jambu mete tidak jarang mengalami penurunan yang drastis. Hal ini disebabkan beberapa faktor diantaranya yaitu banyaknya hama yang mengakibatkan kualitas jambu menurun hingga menjadikan rasa jambu mete sendiri sepet tidak wajar dengan umumnya. Dari kualitas jambu yang menurun tersebut mengakibatkan jambu mete tidak laku terjual.

Dalam pemberdayaan masyarakat melalui pengemasan dan pemasaran yang diisi oleh IDFoS, disebutkan bahwa pemasaran di zaman sekarang sangat mudah. Dengan adanya teknologi yang canggih membantu para pelaku usaha untuk memasarkan produk-produknya. Hal ini juga dapat terjadi pada UMKM, pun juga dapat diterapkan untuk pengembangan produk lokal desa, seperti produk lokal Desa Sembungin khususnya pada produk jambu mete dan kawis.

Penelitian ini sejalan juga dengan penelitian yang dilakukan oleh Ira Lestari yang berjudul “*Kajian Pemasaran Jambu Mete Di Desa Lauwa Kecamatan Pitumpanua Kabupaten Wajo*”. Jenis penelitian ini adalah penelitian kuantitatif. Dalam penelitiannya ia menyebutkan bahwa pemasaran jambu mete merupakan jalur yang dilalui jambu mete dari

petani sampai ke konsumen. Dimana saluran pemasaran langsung itu menggunakan tidak menggunakan perantara, sedangkan sistem saluran tidak langsung itu menggunakan perantara dalam salurannya [19].

Adanya teknologi canggih membantu dalam hal pemasaran, misal adanya akun-akun di media sosial seperti facebook, whatsapp, instagram, akun shopee dan lain-lain.

Penelitian ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Ayuni Lathifah yang berjudul “*Pemberdayaan Masyarakat Melalui Usaha Mikro Kecil Menengah (Umkh) Asosiasi Mekarsari Kelurahan Kandri Kecamatan Gunungpati Kota Semarang*”. Penelitian ini bersifat penelitian kualitatif. Dalam penelitian ini menyebutkan bahwa pengambil keputusan program pemberdayaan apa yang akan dilaksanakan melibatkan aparat pemerintah, tokoh-tokoh masyarakat, serta masyarakat yang tergabung dalam keanggotaan UMKM asosiasi Mekarsari. Pelaksanaan program pemberdayaan adalah pelatihan tentang pemasaran dengan menggunakan teknologi digital, pengenalan *e-commerce*/bagaimana menjangkau konsumen era digital, cara bersaing usaha di *e-commerce*, pengemasan yang baik, pengambilan gambar untuk display produk, dll. Selain menghemat pengeluaran, pemasaran di internet dapat menunjang keberhasilan dalam pelaksanaan kegiatan pemberdayaan masyarakat UMKM Asosiasi Mekarsari karena hanya membutuhkan jaringan internet dan gawai [20].

Diskoperindag dalam pelatihan menyampaikan terkait dengan prosedur memulai suatu usaha yang bisa berkembang hingga kancan Internasional, yang bisa dimulai dari:

1. Pengajuan Surat Keterangan usaha
2. Pengajuan Perijinan
3. Pengajuan Brand/merk
4. Pengajuan sertifikat Halal ke MUI
5. Pendaftaran pajak

Diskoperindag dalam pelatihan juga memberikan pengarahan kepada masyarakat Desa Sembungin mengenai pengembangan produk lokal yang sudah ada. Yaitu bisa dimulai dengan pembentukan kelompok usaha, kemudian diadakan Musrenbang, dan selanjutnya bisa mendatangi Diskoperindag.

Selain itu, diskoperindag juga menyampaikan terkait modal usaha awal yang sering menjadi hambatan masyarakat untuk memulai usaha adalah bisa memanfaatkan bantuan yang diberikan pemerintah untuk pelaku usaha yang terdampak covid yaitu BPUM, ada juga dana bergilir dan pinjaman dana dari lembaga pengembangan dana pusat (LPDP).

Beragam cara dapat dilakukan seseorang untuk menjalankan usahanya. Termasuk di antaranya adalah dengan menjalankan usahanya di rumah (usaha rumahan) atau disebut juga dengan industri rumah tangga. Bisnis rumahan dapat dikategorikan sebagai usaha kecil dan menengah (UKM). Sistem bisnis ini kian berkembang dan menjadi salah satu penunjang dalam roda perekonomian masyarakat.

Berdasarkan Peraturan Badan Pengawas Obat dan Makanan Nomor 22 Tahun 2018 tentang Pedoman Pemberian Sertifikat Produksi Pangan Industri Rumah Tangga, Sertifikat Produksi Pangan Industri Rumah Tangga yang selanjutnya disingkat SPP-IRT adalah jaminan tertulis yang diberikan oleh bupati/wali kota terhadap pangan produksi IRTP di wilayah kerjanya yang telah memenuhi persyaratan pemberian SPP-IRT dalam rangka peredaran pangan produksi IRTP.

SPP-IRT diterbitkan oleh bupati/wali kota melalui Dinas Kesehatan di Unit Pelayanan Terpadu Satu Pintu tiap daerah. SPP-IRT diberikan kepada IRTP yang memenuhi persyaratan sebagai berikut:

1. Memiliki sertifikat penyuluhan keamanan pangan;
2. Hasil pemeriksaan sarana produksi pangan produksi IRTP memenuhi syarat; dan
3. Label pangan memenuhi ketentuan peraturan perundang-undangan
4. SPP-IRT berlaku paling lama 5 (lima) tahun terhitung sejak diterbitkan dan dapat diperpanjang melalui permohonan SPP-IRT.
5. Permohonan perpanjangan SPP-IRT dapat diajukan dilakukan paling lambat 6 (enam) bulan sebelum masa berlaku SPP-IRT berakhir. Apabila masa berlaku SPP-IRT telah berakhir, pangan produksi IRTP dilarang untuk diedarkan.

Jenis Pangan Produksi IRTP yang Diizinkan untuk Memperoleh SPP-IRT

1. Jenis pangan yang diizinkan untuk diproduksi dalam rangka memperoleh SPP-IRT tidak termasuk: pangan yang diproses dengan sterilisasi komersial atau pasteurisasi pangan yang diproses dengan pembekuan (frozen food) yang penyimpanannya memerlukan lemari pembekupan olahan asal hewan yang disimpan

- dingin/beku Pangan diet khusus dan pangan keperluan medis khusus, antara lain MP-ASI, booster ASI, formula bayi, formula lanjutan, pangan untuk penderita diabetes.
2. Jenis pangan yang diizinkan memperoleh SPP-IRT merupakan hasil proses produksi IRTP di wilayah Indonesia, bukan pangan impor.
 3. Jenis pangan yang mengalami pengemasan kembali terhadap produk pangan yang telah memiliki SPP-IRT dalam ukuran besar (bulk).

Pengurusan Perizinan PIRT (Pangan Industri Rumah Tangga) memerlukan beberapa persyaratan seperti berikut:

1. Fotokopi kartu tanda penduduk (KTP) pemilik usaha rumahan
2. Pasfoto 3×4 pemilik usaha rumahan, 3 lembar
3. Surat keterangan domisili usaha dari kantor camat
4. Denah lokasi dan denah bangunan
5. Surat keterangan puskesmas atau dokter untuk pemeriksaan kesehatan dan sanitasi
6. Surat permohonan izin produksi makanan atau minuman kepada Dinas Kesehatan
7. Data produk makanan atau minuman yang diproduksi
8. Sampel hasil produksi makanan atau minuman yang diproduksi
9. Label yang akan dipakai pada produk makanan minuman yang diproduksi
10. Menyertakan hasil uji laboratorium yang disarankan oleh Dinas Kesehatan
11. Mengikuti Penyuluhan Keamanan Pangan untuk mendapatkan SPP-IRT

Tata Cara Pemberian SPP-IRT

1. Penerimaan Pengajuan Permohonan SPP-IRT

Permohonan diterima oleh bupati/wali kota c.q. Unit Pelayanan Terpadu Satu Pintu Dinas Kesehatan dan dievaluasi kelengkapannya secara administratif yang meliputi:

(1) Formulir Permohonan SPP-IRT yang memuat informasi sebagai berikut:

- a. Nama jenis pangan
- b. Nama dagang
- c. Jenis kemasan
- d. Berat bersih/isi bersih (mg/g/kg atau ml/l/kl)
- e. Bahan baku dan bahan lainnya yang digunakan
- f. Tahapan produksi
- g. Nama, alamat, kode pos dan nomor telepon IRTP
- h. Nama pemilik
- i. Nama penanggung jawab
- j. Informasi tentang masa simpan (kedaluwarsa)
- k. Informasi tentang kode produksi

(2) Dokumen lain antara lain:

- a. Surat keterangan atau izin usaha dari camat/lurah/kepala desa
- b. Rancangan label pangan
- c. Sertifikat penyuluhan keamanan pangan (bagi pemohon baru).
- d. Penyerahan SPP-IRT

4. KESIMPULAN

Pemberdayaan masyarakat merupakan bentuk dari proses perubahan sosial menuju kearah masyarakat yang hidup lebih baik dan sejahtera. Salah satu ciri utama dari pemberdayaan adalah menitikberatkan pada peran dan partisipasi masyarakat sejak dari proses perencanaan sampai dengan pelaksanaan dan pemeliharaan.

Pengemasan adalah wadah atau pembungkus yang dapat membantu mencegah atau mengurangi kerusakan produk. Pengemasan suatu produk akan mempengaruhi nilai jual atau harga. Semakin bagus kemasannya, maka akan semakin mahal harga suatu produk begitu pula sebaliknya.

Pemasaran adalah kegiatan mempromosikan dan menjual produk atau jasa. Dengan melakukan promosi maka masyarakat akan mengetahui produk yang dijual baik dari merek maupun label. Dengan pemasaran (marketing) sebagai pelau usha harus mengetahui bagaimana cara memuaskan atau memberi jawaban dari semua permasalahan yang ada,

semua kebutuhan, keinginan dari calon pembeli/pelanggan. Adanya teknologi canggih membantu dalam hal pemasaran, misal adanya akun-akun di media sosial seperti facebook, whatsapp, instagram, akun shopee dan lain-lain. Dengan adanya pemberdayaan masyarakat melalui pengemasan dan pemasaran ini diharapkan dapat mengembangkan produk lokal Desa Sembungin untuk kedepannya menjadi produk yang dikenal oleh masyarakat lain dan diminati. Sehingga ekonomi masyarakat akan meningkat melalui penjualan produk lokal tersebut.

5. DAFTAR PUSTAKA

- [1] Tulus Tambunan, *Usaha Kecil dan Menengah di Indonesia* (Jakarta: Salemba Empat, 2002)
- [2] N. R. Sucipto, Sutarto, J. *Pemberdayaan Masyarakat Miskin Untuk Meningkatkan Kecakapan Hidup Melalui Kursus Menjahit Di LKP Elisa Tegal*. *Journal Of Non formal Education And Community Empowerment*, Universitas Negeri Semarang, 2015, 4 (2).
- [3] Yantu, Sisfahyuni, Ludin dan Taufik, *Strategi Pengembangan Subsektor Perkebunan Dalam Perekonomian Sulawesi Tengah*, (Media LITBANG Sulawesi Tengah, Oktober 2009,) *BALITBANGDA Propinsi Sulawesi Tengah*, 2 (1)
- [4] TYuniarti, *Ensiklopedia Tanaman Obat Tradisional* (Yogyakarta: Cetakan Pertama Medpress, 2008)
- [5] Irwanto Adhi Nugroho, *Keragaman Morfologi Dan Anatomi Kawista (Limonia Acidissima L.)* (Rembang, IPB: Skripsi. 2012)
- [6] *Panduan KKN-PAR Kuliah Kerja Nyata 2021*, (Tuban: Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat IAI Al Hikmah Tuban, 2021)
- [7] Ahmad Mahmudi, *Kuliah Pengantar Tentang Pembangunan dan Pemberdayaan Masyarakat*, 2009
- [8] *LPPM IAI Al Hikmah Tuban, Panduan KKN-PAR Kuliah Kerja Nyata IAI Al Hikmah Tuban*, (LPPM IAI Al Hikmah Tuban, 2021)
- [9] Emy Wuryani dan Wahyu Purwiyastuti, *Menumbuhkan Peran Serta Masyarakat Dalam Melestarikan Kebudayaan Dan Benda Cagar Budaya Melalui Pemberdayaan Masyarakat Di Kawasan Wisata Dusun Ceto*. Satya Widya, Universitas Kristen Satya Wacana, 2012, 28 (2).
- [10] Joko Sutarto, *Pendidikan Nonformal Konsep Dasar, Proses Pembelajaran, & Pemberdayaan Masyarakat* (Semarang: Unnes Press, 2007)
- [11] Totok dan Poerwoko, *Pemberdayaan Masyarakat dalam Perspektif Kebijakan Publik* (Bandung: Alfabeta, 2012)
- [12] Sulistiyani, *Ambar Teguh, Kemitraan dan Model-Model Pemberdayaan* (Yogyakarta: Gava Media, 2010)
- [13] Achmad Rifa'i, *Pemberdayaan Masyarakat Melalui Pendidikan Nonformal* (Semarang: Unnes Press, 2008)
- [14] Wawancara dengan Bapak Sipnanto, Kepala Desa Sembungin, Pada Hari Kamis, Tanggal 29 Juli 2021, Pukul 09.30 – 10.30 WIB.
- [15] Zayyinul Hayati, dkk. *Pelatihan Desain Kemasan Produk UMKM di Kecamatan Tambang, Kabupaten Kampar*, *Jurnal Pengabdian Untuk Mu Negeri*, 2017, 1 (2)
- [16] Winardi, *Manajemen Pemasaran* (Jakarta: Rajawali Press, 2004)
- [17] Ari Widiati, *Peranan Kemasan (Packaging) Dalam Meningkatkan Pemasaran Produk Usaha Mikro Kecil Menengah (Ukm) di "Mas Pack" Terminal Kemasan Pontianak*, *Jurnal Audit Dan Akuntansi*, Universitas Tanjungpura, 2019, Vol 8 No. 2.
- [18] Irmawaty P. Tamburaka, *Strategi Pengembangan Jambu Mete untuk Mendukung Perekonomian Petani Di Kabupaten Muna*, *Jurnal Mega Aktiva*, 2016, 5 (1).
- [19] Ira Lestari, *Kajian Pemasaran Jambu Mete Di Desa Lauwa Kecamatan Pitumpanua Kabupaten Wajo*, Skripsi, Universitas Muhammadiyah Makassar, 2019
- [20] Ayuni Lathifah, *Pemberdayaan Masyarakat Melalui Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Asosiasi Mekarsari Kelurahan Kandri Kecamatan Gunungpati Kota Semarang*, Skripsi, Universitas Negeri Semarang, 2019.