**PELATIHAN DAN PENDAMPINGAN PENGOLAHAN KOMODITI KELAPA**

**Mulono Apriyanto**

Fakultas Pertanian Universitas Islam Indragiri

[mulonoapriyanto71@gmail.com](mailto:mulonoapriyanto71@gmail.com)

*Abstrak*

*Tujuan kegiatan pendampingan dan pelatihan kelapa adalah bentuk kegiatan pengabdian masyarakat dan bermitra dengan Desa Pasir Mas guna diversifikasi Komoditi Kelapa. Melalui mitra yakni Kelompok Tani Sinar Bahagia dan Kelompok PKK Desa Pasir Mas adalah meningkatkan pendapatan mitra dengan cara memproduksi dan memasarkan produk dari diversifikasi komoditi kelapa (nata de coco). Permasalahan yang dihadapi mitra pertama yaitu Kelompok Tani Sinar Bahagia adalah tidak mengetahui diversifikasi komoditi kelapa, pendapatan petani kelapa yang rendah, tidak mengetahui cara pemasaran produk dan memiliki sikap yang pasrah terhadap keadaan. Sedangkan permasalahan yang dihadapi mitra kedua yaitu Kelompok PKK Desa Pasir Mas adalah kurangnya jenis kegiatan produktif dan tidak mengetahui cara pemasaran produk. Berangkat dari permasalahan tersebut kedua mitra sepakat akan mengolah bagian kelapa yang selama ini dibuang begitu saja (air kelapa) padahal dapat diproduksi menjadi produk turunan yang bernilai ekonomi (produk nata de coco). Oleh karenanya, metode pelaksanaan yang dilakukan dalam kegiatan ini adalah : (1) memberikan pelatihan pembuatan nata de coco, (2) pelatihan dan pendampingan pemasaran. Hasil dari kegiatan adalah meningkatnya pengetahuan dan ketrampilan mitra, terciptanya produk nata Pasir Mas, publikasi pada media massa, serta adanya email, akun instagram dan sipindo untuk memasarkan produk secara online.*

***Kata kunci****: Diversifikasi, Kelapa, Nata, Pelatihan, Pendampingan.*

*Abstract*

*The purpose of coconut assistance and training activities is a form of community service activities and partnering with Pasir Mas Village to diversify Coconut Commodities. Through partners namely Sinar Bahagia Farmers and PKK Village Pasir Mas Group is increasing partner income by producing and marketing products from coconut commodity diversification (nata de coco). The problem faced by the first partner is the Sinar Bahagia Farmers is not knowing the diversification of coconut commodities, low income of coconut farmers, not knowing how to market the product and having a surrender attitude towards the situation. While the problems faced by the second partner, namely the PKK Village Pasir Mas, are a lack of types of productive activities and do not know how to market products. Departing from these problems, the two partners agreed to process the coconut part which had been thrown away (coconut water) even though it could be produced into derivative products of economic value (nata de coco products). Therefore, the methods of implementation carried out in this activity are: (1) providing training in making nata de coco, (2) training and marketing assistance. The results of the activities are increased knowledge and skills of partners, the creation of Pasir Mas nata products, publications in the mass media, and the existence of e-mail, Instagram accounts and IDs to market products online.*

***Keywords****: Diversification, Coconut, Nata, Workshop, Supervision*

**PENDAHULUAN**

Kecamatan Batang Tuaka memiliki beberapa komoditi unggulan yang menjadi penopang perekonomian wilayahnya salah satunya adalah subsektor perkebunan tanaman kelapa yang memiliki potensi untuk dikembangkan menjadi produk unggulan daerah khususnya di Kecamatan Batang Tuaka Kabupaten Indragiri Hilir dimana luas lahan perkebunan kelapa dalam mencapai 1005 Ha. Khusus di desa Pasir Mas hampir 90% masyarakat bermatapencaharian sebagai petani padi dan kelapa sehingga terdapat 10 kelompok tani dimana masing-masing kelompok tani beranggotakan 25 orang. Nama-nama kelompok tani yang terdapat di desa Pasir Mas sebagai berikut sinar bahagia, pada idik , Sinar Mulia, Sampurna Jaya, Jaya Mas, Nasir Muslim, Mekar Makmur, Suka Maju, Gotong Royong, Sinar Mulia, dan Sinar Makmur.

Berdasarkan keterangan dari Camat Batang Tuaka, ketua kelompok sinar bahagia dan beberapa masyarakat yang bekerja sebagai petani kelapa, kondisi yang dihadapi kelompok tani saat ini adalah pengetahuan para petani yang masih kurang, kualitas SDM petani kelapa yang rendah, dan teknologi pendukung produksi hasil komoditi kelapa yang masih tradisional. Pengetahuan petani yang kurang membuat mereka hanya menjual buah kelapa bulat dalam rentang harga Rp 500 - 700/kg dan kelapa daging (kelapa bulat yang sudah dikupas) seharga Rp. 2.200 – Rp. 2500/buah. Selain kelapa bulat, produk turunan tanaman kelapa yang dapat diproduksi petani hanya berupa kopra dengan harga jualnya saat ini dikisaran Rp 2.000/kg. Pada tingkat harga tersebut, bagi petani cukup tinggi sehingga membuat petani kelapa didesa Pasir Mas banyak yang memproduksi kopra.

Saat produksi kopra, air kelapa hanya dibuang begitu saja tanpa pemanfaatan kembali yang sebenarnya jika diolah akan menghasilkan nilai tambah secara ekonomi.

Mitra kedua kegiatan ini adalah Kelompok PKK desa Kalimas berjumlah 30 orang namun yang aktif hanya sekitar 15 orang dimana rata-rata berprofesi sebagai ibu rumah tangga. Keluhan ketidak aktifan sebagian ibu-ibu dikarenakan tidak terarahnya kegiatan di PKK. Adapun pelatihan pembuatan *nata de coco* yang pernah dilakukan kepada ibu ibu PKKmasih menghasilkan *nata decoco* yang berkualitas rendah karena aromanya masih berbau. Oleh karenanya ibu-ibu PKK mengharapkan adanya pelatihan dan pendampingan kembali agar dapat menghasilkan *nata de coco* yang berkualitas sehingga layak untuk dipasarkan. Disamping itu, Kelompok PKK Desa Pasir Mas suatu waktu pernah memproduksi *nata de coco* tetapi hanya dijadikan sebagai konsumsi sendiri/keluarga dan kelompok PKK saja dikarenakan ketidak mampuannya melakukan pemasaran. Mereka mengatakan bahwa tidak mengetahui cara memasarkan produk terlebih lagi di era ekonomi digital ini yang dapat memasarkan barang secara *online*, padahal ibu-ibu memiliki kemampuan dan keahlian untuk menciptakan barang yang bernilai ekonomi.Berdasarkan situasi yang terjadi dan dari hasil pertemuan dengan kedua mitra , mereka bersepakat untuk bekerja sama dalam mendiversifikasikan tanaman kelapa ini khususnya air kelapa yang dibuang begitu saja untuk diproduksi menjadi *nata* *de coco*. Selanjutnya, ibu-ibu PKK mengharapkan pendampingan dalam pemasarannya sehingga mereka dapat memasarkan hasil produksi dan dapat memecahkan permasalahan yang selama ini mereka hadapi.

Masing-masing mitra memiliki permasalahan yang dihadapi. Untuk mitra pertama yakni kelompok tani Sinar bahagia memiliki beberapa permasalahan utama yaitu :

1. Masih rendahnya tingkat pendapatan petani kelapa.

Jika rata-rata petani memiliki lahan ± 1ha maka dapat menghasilkan kelapa sebanyak 1.000 buah. Jika dijual pada harga Rp 1.500 maka pendapatan petani sebesar Rp 1.500.000/3 bulan disebabkan buah kelapa dapat dipanen buahnya pertiga bulan. Sehingga perbulannya pendapatan petani hanya sekitar Rp 500.000 sedangkan tanggungan anggota keluarga untuk 1 KK yaitu 4 – 6 orang.

2. Tidak adanya informasi mengenai diversifikasi komoditi kelapa.

Akibat tidak adanya informasi, saat ini air kelapa dibuang saja kehalaman rumah atau dapur tanpa pemikiran bahwa air kelapa ini dapat dimanfaatkan kembali.

3. Tidak mengetahui cara memasarkan jika dilakukan diversifikasi produk.

Petani kelapa tidak tahu cara memasarkan jika memproduksi produk turunan komoditi kelapa. Pembuatan *nata de coco* yang dilakukan petani hanya untuk digunakan sendiri terutama pada bulan ramadhan dan perayaan hari raya.

4. Kualitas SDM petani tergolong rendah.

Kualitas SDM petani sangat mempengaruhi kreatifitas dalam diversifikasi komoditi kelapa ini. Saat ini petani kelapa di desa Pasir Maas ratarata pendidikan hanya SD dan sikap selalu menerima apa adanya menyebabkan tidak adanya inovasi yang dapat dilakukan.

Untuk permasalahan mitra kedua yaitu kelompok PKK Desa Pasir Mas hanya mengalami dua permasalahan utama yakni adalah sebagai berikut :

1. Jenis kegiatan produktif kelompok PKK masih kurang.

Kegiatan yang sering dilakukan hanya sebatas kegiatan arisan ibu-ibu PKK. Kalaupun ada kegiatan, kegiatan tersebut tidak terarah karena ketidakaktifan 50% dari jumlah anggota sebanyak 30 orang. Ada juga pelatihan tetapi hanya saat itu saja, sehingga anggota PKK bingung saat ada masalah jika mempraktekkan sendiri. Sehingga yang mereka butuhkan ternyata bukan hanya pelatihan sesaat tetapi pendampingan.

2. Tidak mengetahui cara pemasaran.

Hal ini menjadi masalah utama yang dihadapi kelompok PKK desa Pasir Mas. Hasil dari beberapa kegiatan produksi antara lain pembuatan kerajinan tas dan *nata de coco*hanya dijual antar anggota kelompok saja dikarenakan tidak mengetahui cara memasarkannya baik secara konvensional maupun secara *online*. Oleh karena itu tujuan kegiatan Ibtep bagi masyarakat () Desa Pasir Mas Melalui Diversifikasi Komoditi Kelapa bekerjasama dengan Kelompok Tani Sinar Bahagia dan Kelompok PKK Desa Pasir masadalah meningkatkan pendapatan mitra dengan cara memproduksi dan memasarkan produk dari diversifikasi komoditi kelapa (*nata de* coco).

**METODE**

Metode pelaksanaan pada kegiatan Desa Pasir Mas melalui diversifikasi komoditi Kelapa yang bermitra dengan Kelompok Sinar Bahagia dan kelompok PKK Desa Pasir Mas adalah dengan memberikan informasi, pelatihan, dan pendampingan. Tahapan pelaksanaannya sebagai berikut: (1) transfer informasi kepada Kelompok Sinar bahagia dan Kelompok PKK Desa Pasir Mas mengenai diversifikasi komoditi kelapa. Tujuan kegiatan ini adalah mitra mengetahuidiversifikasi dari komoditi kelapa,sehingga tidak membuang bagiankelapa yang dapat memberikan nilai tambah secara ekonomi; (2) pelatihan *soft skill* yang bertujuan memberikan motivasi dalam bekerja, berusaha, dan berfikir kreatif; (3) pelatihan dan pendampingan pembuatan *nata de coco*.

Tujuan kegiatan ini adalah terciptanya satu produk unggulan mitra yakni *nata de coco*; dan (4) pelatihan dan pendampingan cara pemasaran. Tujuannya adalah mitra mendapatkan ilmu mengenai strategi pemasaran baik secara *offline* maupun *online*.

**HASIL DAN PEMBAHASAN**

Hasil dari beberapa tahapan pelaksanaan pada kegiatan Desa Pasir Mas melalui diversifikasi komoditi kelapa sebagai berikut:

*1.* Meningkatnya pengetahuan mitra mengenai diversifikasi komoditi kelapa.

Sebelum kegiatan diadakan, mitra hanya menjual komoditi kelapa dari Desa Pasir Mas dalam bentuk kelapa bulat,kelapa dagang, dan kopra. Oleh karena itu kegiatan perdana yang dilakukan adalah transfer informasi dari hasil penelitian Mulono dkk (2007),bahwasanya berdasarkan kandungan air kelapa dapat digunakan sebagai bahan nata de coco, pendekatan rantai nilai (*value chain*) dan analisis SWOT,kelapa merupakan komoditas unggulan daerah di Kecamatan Kokap Kabupaten Kulon Progo.

Beberapa kelebihan yang dimiliki adalah sumberdaya alam (produk kelapa yang melimpah), tersedianya tenaga kerja,kelapa mudah tumbuh di berbagai kondisi dibandingkan dengan tanaman lain. Akan tetapi, komoditas kelapa di Kecamatan Batang Tuaka memiliki beberapa kelemahan yaitu tingkat produktivitas hasil pertanian yang masih rendah, pemasaran yang terbatas, minimnya produk turunan hasil kelapa. Hal ini juga terjadi di Desa Pasir mas yang merupakan salah satu dari delapan desa di Kecamatan Batang Tuaka. Untuk itu, kedepannya diperlukan diversifikasi dari komoditi kelapa yang ada di Desa Pasir Mas. Beberapa diversifikasi kelapa dapat berupa *nata de coco*, matras, kecap, VCO, briket, kosmetik, bahan bangunan, furniture dan bahan kerajinan. Sentuhan kreativitas akan membuat kelapa memiliki nilai tambah secara ekonomi.

Pada kegiatan perdana juga dilakukan pelatihan *softskill* dengan tema *creative thinking*dan motivasi. Nara sumber pelatihan dari Fakultas Pertanian program studi Teknologi Pangan, Universitas Islam Indragiri. Hasilnya dari kegiatan transfer informasi dan pelatihan *softskill* adalah para mitra bangga memiliki kekayaan SDA di Desa Pasir mas dan menyadari pentingnya diversifikasi dari kelapa yang menjadi komoditi unggulan daerah. Pada akhirnya para mitra termotivasi untuk memberikan nilai tambah pada air kelapa yang selama ini dibuang menjadi *nata de coco*.

*2.* Meningkatnya ketrampilan mitra dalam mengolah air kelapa menjadi *nata de coco* yang siap untuk dikonsumsi. Selanjutnya produk diberi label dengan nama Nata idaman. Berdasarkan hasil penelitian Wardanu & Uliyanti (2015) dan Kusuma (2012) pengolahan *nata de coco* layak untuk dilakukan berdasarkan perhitungan kelayakan usaha secara ekonomi. Untuk itu, mitra harus mampu memiliki ketrampilan dalam membuat nata yang berkualitas agar siap dan sehat untuk dikonsumsi.Pada kegiatan ini dilakukan pelatihan dan pendampingan pembuatan nata dan starter nata.Narasumber pelatihan adalah dosen dari prodi Ilmu Teknologi Pangan Fakultas Pertanian Universitas Islam Indragiri.

Pendampingan dilakukan tiga kali hingga mitra dapat secara mandiri memproduksi nata. Pembuatan nata mengacu pada penelitian Ariyanti, Purwanto & Suherman (2014) dimana menggunakan penerapan produksi bersih yakni pemanfaatan kotoran hasil penyaringan, pembersihan kulit nata dan nata reject untuk pembuatan pupuk, penggunaan kembali air bekas sisa perendaman nata, air pembersihan nata dan air bekas pencucian botol serta nampan,penjualan koran bekas penutup nampan

fermentasi kepada pihak ketiga, dan pemanfaatan kembali sisa cairan

fermentasi untuk pembuatan starter. Ada beberapa kendala yang dihadapi yakni lokasi pembuatan awalnya di aula Kantor Desa Pasir Mas sehingga mitra ibu-ibu PKK harus sering ke kantor desa untuk mengontrol nata yang didiamkan, frekuensi untuk sering ke kantor desa dikeluhkan karena masalah jarak dan kesibukan mereka sebagai ibu rumah tangga. Namun, beberapa ibu-ibu PKK tetap semangat mengikuti proses ini. Sehingga yang pada awalnya mitra tidak memiliki ketrampilan membuat nata, setelah kegiatan ini mitra dapat membuat dengan hasil yang baik dimana nata yang dipanen tidak berbau seperti yang dikeluhkan sebelumnya.

Hasil panen nata selanjutnya diolah kembali agar dapat siap dikonsumsi dengan ditambahkan larutan airnya. Nata selanjutnya dikombinasikan dengan air serbat. Air serbat atau biasa disebut dengan air sepang, merupakan minuman yang dibuat dari rempah-rempah yakni kayu sepang, kayu manis, jahe, adas manis, cengkeh, kapulaga dan pala. Dalam pembuatannya ditambahkan daun pandan. Aroma pandan dan rempah-rempah serta warna air kemerahan dari kayu sepang memberikan cita rasa tersendiri setelah ditambahkan *nata de coco*. Pemilihan air serbat ini hasil dari diskusi para mitra agar minuman nata produksiKalimas memiliki ciri tersendiri, pada akhirnya produk ini pun dinamakan NATA IDAMAN. Adanya email dan akun instagram untuk memasarkan produk secara *online.* Setelah mitra mampu membuat minuman nata, mitra diberikan pelatihan dan pendampingan pemasaran. Tujuannya agar hasil produk yang telah dibuat dapat dipasarkan dan mampu bersaing dengan produk sejenis sehingga akan meningkatkan pendapatan mitra. Pada pelatihan pemasaran, narasumber dari Tim menyarankan mitra agar tidak hanya menjual produknya secara konvensional atau *offline*. Mitra harus mencoba untuk memasarkan produknya secara *online,* dikarenakan berdasarkan survei yang dilakukan oleh Asosiasi Penyelenggara Jaringan Internet Indonesia (APJII)sepanjang 2017 menemukan bahwa 132,7 juta orang Indonesia telah terhubung ke internet dengan total penduduk Indonesia sendiri sebanyak 356,2 juta orang (Kompas, 2016).Berarti 51,8% orang Indonesia telah terhubung ke internet dan ini peluang besar untuk memasarkan yang tak ada sekat ruang dan waktu. Konsumen nantinya bisa saja tidak hanya dari dalam negeri namun juga bisa dari luar negeri. Menindaklanjuti hal tersebut, maka dibuatlah email untuk memudahkan mitra menjual melalui media sosial. Setelah membuat email, mitra didampingi untuk membuat instagram dengan nama Nata Idaman. Pada tahap awal ini media sosial yang dibuat baru instagram dengan alasan kemudahan dan kecenderungan masyarakat saat ini yang lebih sering mengakses instagram untuk melihat gambar atau video.

Kendala yang dihadapi saat ini adalah mitra belum dapat menjual secara

terus menerus sehingga penjualan melalui *online* juga tidak maksimal.

**SIMPULAN**

Kesimpulan pada kegiatan pengabdian ini antara lain : adanya motivasi untuk mengembangkan potensi desa dengan sentuhan kreatifitas, meningkatnya pengetahuan dan ketrampilan mitra dalam mengolah air kelapa menjadi produk *nata de coco*, serta meningkatnya pengetahuan mitra dalam memasarkan barang tidak hanya melalui cara tradisonal tetapi juga dapat dilakukan dengan memanfaatkan media sosial yang ada.

**DAFTAR PUSTAKA**

Ariyanti,M., Purwanto.P., & Suherman,S. (2014). Analisis Penerapan Produksi Bersih Menuju Industri Nata De Coco Ramah Lingkungan. *Jurnal Riset Teknologi* *Pencegahan Pencemaran Industri,* 5(2), 45-50.

Kompas. (2016). *2016, Pengguna Internet di Indonesia Capai 132 Juta*. Diakses dari [http://tekno.kompas.com/read/2017/10/24/1506427/2016.pengguna .internet.di.indonesia.capai.132juta.tanggal18/12/2017](http://tekno.kompas.com/read/2017/10/24/1506427/2016.pengguna%20.internet.di.indonesia.capai.132juta.tanggal18/12/2017)

Kusuma, P.T.W.W. (2012). Analisis Kelayakan Finansial Pengembangan Usaha Kecil Menengah (UKM) Nata De Coco di Sumedang, Jawa Barat. *Jurnal Inovasi dan Kewirausahaan,* 1(2),113-120.

Mulono Apriyanto, Sutardi dan Umar Santosa, (2007) Recovery Protein Blodo Vco, menggunakan sistem fisis dan mekanis, Tesis Fakultas Teknologi Pertanian UGM

Wardanu,A.P., & Uliyanti. (2015). Analisa Nilai Tambah dan Kelayakan Agroindustri Nata de Coco di Kabupaten Ketapang Kalimantan Barat. *Jurnal Teknologi dan* *Industri Pertanian Indonesia,* 07(02), 44-47