

Media **Qardhul Hasan**
Pengabdian kepada Masyarakat

QH Volume 1, Nomor 1 : 1-76

April 2015

Pemanfaatan Sumberdaya Alam Air Resapan untuk Penyediaan Air Minum dan Bersuci bagi Masyarakat, Rumah Ibadah, dan Pondok Pesantren
Martin Roestamy

Strategi Peningkatan Daya Beli Masyarakat Melalui Iptek Bagi Masyarakat Petani Rosela
Mardiah, Mira Suprayatmi, Dwi Gemina

Pemberdayaan Kelompok Wanita dalam Produksi Olahan Coklat
Mira Suprayatmi, Mardiah, Endrianur Rahman

Optimalisasi Pemanfaatan Pekarangan Di Desa Babakan Kecamatan Cisaat Kabupaten Sukabumi
Wini Nahraeni, Arifah Rahayu

Peningkatan Kualitas SDM Melalui Pelatihan Dan Pengaruhnya Terhadap Peningkatan Pendapatan
Sri Harini, Nur Rochman, Sri Rejeki Retna Pertiwi

Pemberdayaan Masyarakat Melalui Kegiatan KKN Tematik Pos Pemberdayaan Keluarga (POSDAYA)
Ginung Pratidina, Dede Kardaya, Arlan Permadi



Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat
Universitas Djuanda Bogor

DAFTAR ISI QH VOLUME 1 TAHUN 2015

Pemanfaatan Sumberdaya Air Resapan untuk Penyediaan Air Minum dan Bersuci bagi Masyarakat, Rumah Ibadah, dan Pondok Pesantren <i>Martin Roestamy, Moh. Emnis Anwar</i>	1
Strategi Peningkatan Daya Beli Masyarakat Melalui Iptek Bagi Masyarakat Petani Rosela <i>Mardiah, M. Suprayatmi, Mardiah, Dwi Gemina</i>	11
Pemberdayaan Kelompok Wanita dalam Produksi Olahan Coklat <i>Mira Suprayatmi, Mardiah, Endrianur Rahman</i>	33
Optimalisasi Pemanfaatan Pekarangan Di Desa Babakan Kecamatan Cisaat Kabupaten Sukabumi Wini Nahraeni, Arifah Rahayu	42
Peningkatan Kualitas SDM Melalui Pelatihan Dan Pengaruhnya Terhadap Peningkatan Pendapatan <i>Sri Harini, Nur Rochman. Sri Rejeki Retna Pertiwi</i>	49
Pengembangan Bidang Pendidikan, Lingkungan dan Kesehatan Melalui Kegiatan Pos Pemberdayaan Keluarga (POSDAYA) <i>Ginung Pratidina, Dede Kardaya, Arlan Permadi</i>	66

STRATEGI MENINGKATKAN DAYA BELI MASYARAKAT MELALUI IPTEK BAGI MASYARAKAT PETANI ROSELA

STRATEGY FOR IMPROVING PURCHASING POWER OF PEOPLE THROUGH SCIENCE AND TECHNOLOGY FOR THE FARMERS ROSELA

¹Mardiah, ²M Suprayatmi, ³D Gemina, ⁴A Rahayu
^{1,2)} Fakultas Ilmu Pangan Halal, ³⁾ Fakultas Ekonomi, ⁴⁾ Fakultas Agribisnis
Universitas Djuanda Bogor, Jl. Tol No.1, Kotak Pos 35, Kode Pos 16720
Korespondensi: Mardiah, Email: mardiahrohman@yahoo.com, HP: 087887893465
(Diterima: 12-01-2015, Ditelaah Reviewer: 15-01-2015, Disetujui: 21-01-2015)

ABSTRAK

Peningkatan pendapatan adalah salah satu cara untuk meningkatkan daya beli. Kegiatan masyarakat ini bertujuan untuk meningkatkan pendapatan petani melalui peningkatan pengetahuan petani. Hal ini dapat dilakukan dengan meningkatkan pengetahuan tentang kualitas produk, kemasan produk, manajemen pembukuan, dan pemasaran. Evaluasi kegiatan ini dilakukan dengan memantau semua kegiatan produk memproduksi dan pemasaran dan mencari informasi tentang masalah yang terjadi selama periode kegiatan ini.

Kata kunci: roselle produk, IbM, kewirausahaan

ABSTRACT

The increase in revenues is one way to increase purchasing power. This community activities aimed to increase the income of farmers through improving the knowledge of farmers. This can be done by improving knowledge about the quality of the product, packaging of product, management of bookkeeping, and marketing. Evaluation of these activities be done by monitoring all activities of product producing and marketing and seek information about the problem that happened as long as periode this activities.

Keywords : product roselle, IbM, entrepreneurship

Mardiah; Mira Suprayatmi; Dwi Gemina: Arifah Rahayu, 2015, **STRATEGI MENINGKATKAN DAYA BELI MASYARAKAT MELALUI IPTEK BAGI MASYARAKAT PETANI ROSELA**, Jurnal Qardhul Hasan 1(1): 11-32.

PENDAHULUAN

Hibiscus sabdariffa L. merupakan tanaman asli India yang dibawa ke Malaysia dan kemudian dibudidayakan di seluruh negara tropis. Tanaman ini mulai diperkenalkan ke Amerika Utara pada abad 19 sebagai tanaman kebun atau tanaman hias. Rosela (*Hibiscus sabdariffa* L.) adalah salah satu jenis tanaman dari famili *Malvaceae*. Rosela banyak tumbuh di Indonesia, hal ini disebabkan rosela cocok

tumbuh di daerah beriklim tropis seperti di Indonesia. Rosela memiliki daya tarik tersendiri untuk dikembangkan karena selain warna yang menarik (merah dan ungu), aroma yang khas juga rosela memiliki sifat fungsional yaitu daya antioksidan yang tinggi. Rosela mengandung senyawa kimia (*flavonoid*) yang diyakini sebagai bahan pengobatan tradisional yang mempunyai kegunaan untuk beberapa penyakit dan rosela

dapat berfungsi sebagai *antiseptikive*, *demulcent*, *refrigerant*, *aprosidiak*, *astringent*, *digestive*, *purgative*, tonik, mengobati kanker, batuk, dispepsia, demam, hipertensi, neurosis dan sariawan (Duke, 1983), antidiabetes (Mardiah *et al*, 2010).

Bertanam rosela kini cukup diminati oleh petani, karena dipandang cukup menguntungkan dibandingkan mengusahakan tanaman pertanian lainnya. Budidaya rosela lebih menguntungkan dibandingkan jenis tanaman lain yang pernah ditanam petani (kacang, padi gogo, bengkoang, jagung) karena ternyata rosela lebih tahan terhadap kekeringan, harga jualnya tinggi dan hasil panen yang banyak. Beberapa wilayah di Indonesia telah dikenal sebagai sentra produksi rosela, seperti Jawa Timur, Sumatera Selatan, dan Jawa Barat. Di daerah Jawa Barat khususnya Kelompok tani Ki Jati yang terdiri dari 8 kelompok tani yang berada di blok Pejagan Asem desa Palimanan Barat, Kecamatan Gempol, Cirebon telah lama menanam rosela di lahan seluas 2 ha. Sebagian besar jenis rosela yang ditanam adalah rosela ungu dan sebagian lain jenis rosela merah. Perbedaan antara rosela merah dan ungu tidak hanya pada warnanya saja namun dari rasa dan kandungan zat aktifnya juga berbeda.

Lahan seluas ini cukup potensial untuk ditanami rosela, karena selain cukup luas, tanah dan iklimnya cocok untuk ditanami rosela. Selama ini pembinaan budidaya rosela telah dilakukan oleh tim CSR dari PT

Indocement Prakarsa Tbk. Kelompok tani ini berkeinginan besar untuk mengembangkan rosela. Selama ini pengembangan rosela masih sebatas individu belum terkoordinir secara kelompok. Produksi belum kontinu dan belum menerapkan manajemen produksi. Pemanenan dan penanganan pasca panen dilakukan secara tradisional dengan penjemuran langsung matahari.

Kelompok petani lain adalah Kelompok Tani Wanita Sumber Rejeki. Lokasi kelompok tani ini adalah di Blok Sigelap, Desa Palimanan, Kecamatan Gempol. Kelompok tani yang semuanya terdiri dari wanita ini telah melakukan pengolahan rosela menjadi manisan dan sirup. Pengembangan rosela masih sebatas individu belum terkoordinir secara kelompok. Rosela dijual berdasarkan pesanan atau jika ada bazaar (pameran) saja dengan penghasilan fluktuatif sekitar 280.000 per bulan.

Pemberdayaan kelompok petani rosela merupakan langkah yang strategis dalam meningkatkan dan memperkuat dasar kehidupan perekonomian dari sebagian terbesar rakyat Indonesia, khususnya melalui penyediaan lapangan kerja dan mengurangi kesenjangan dan tingkat kemiskinan. Industri Kecil (IK) merupakan kegiatan ekonomi produktif yang berdiri sendiri dilakukan orang per orang atau badan usaha yang mempunyai ciri antara lain: a) bahan baku tidak tergantung produk ekspor; b) teknologi yang digunakan sederhana dan telah dikuasai dengan baik; c) tenaga kerja 25 orang. Industri Menengah (IM)

mempunyai ciri antara lain: 1) industri padat karya jumlah tenaga kerjanya 70 orang; 2) industri barang modal; 3) industri berbasis

sumber daya alam; 4) industri pertumbuhan tinggi; dan 5) industri prioritas khusus.

Tabel 1. Menurut UU No. 20/2008 dan Menurut Perindustrian dan BPS

Kriteria	Menurut UU No 20/2008		Kriteria	Menurut Perindustrian dan BPS	
	Aset (Rupiah)	Omzet (Rupiah)		Berdasarkan	Jumlah
Usaha Mikro	< 50 juta	< 300 juta	Industri Rumah Tangga	Pekerjanya	1 - 4 orang
Usaha Kecil	50 juta - 500 juta	300 juta – 2,5 Milyar	Industri Kecil		5 – 25 orang
Usaha Menengah	500 juta – 10 Milyar	2,5 Milyar – 50 Milyar	Industri Menengah		26 – 99 orang

Sumber: Dinas Koperasi dan UKM, Dinas Perindustrian, 2014

Petani rosella menjadi Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) secara umum ternyata sangat lemah dalam visi, sikap wirausaha dan manajemen bisnis yang paling mendasar, walaupun sering diklaim cukup dapat bertahan dalam menghadapi krisis ekonomi yang masih belum dapat teratasi sampai sekarang. Eksistensi usaha kecil diakui masih belum bisa terlepas dari beberapa permasalahan klasik yang menyertainya. Ada beberapa kendala dan keterbatasan UMKM sampai saat ini relatif sulit berkembang dengan baik. Hal ini dipengaruhi antara lain: 1) terbatasnya akses, kapasitas dan kemampuan UMKM untuk mengenali, memanfaatkan dan mengembangkan sumberdaya produktif; 2) Rendahnya produktivitas mengakibatkan lemahnya daya saing UMKM; 3) Rendah kualitas kelembagaan/formalisasi usaha; 4) Rendahnya penguasaan dan pemanfaatan

teknologi secara produktif, efektif dan efisien dan Lemahnya *entrepreneurship* dan kualitas sumber daya manusia.

Salah satu tujuan bersama (*common goals*) yaitu peningkatan daya beli masyarakat merupakan salah satu komponen dari indeks pembangunan manusia dan indikator keberhasilan pembangunan. Ada 4 (empat) komponen dalam pembangunan manusia yaitu: 1) produktivitas, manusia harus berkemampuan untuk meningkatkan produktivitasnya dan berpartisipasi penuh dalam proses mencari penghasilan dan lapangan kerja; 2) pemerataan, setiap orang harus memiliki kesempatan sama; 3) keberlanjutan, akses terhadap peluang atau kesempatan kerja harus tersedia bukan hanya untuk generasi yang akan datang; 4) pemberdayaan pembangunan harus dilakukan untuk semua orang dan harus berpartisipasi

penuh. Oleh karena itu sangat penting untuk mengetahui strategi meningkatkan daya beli

LANDASAN TEORI

Pemberdayaan Masyarakat/Iptek Bagi

Masyarakat

Konsep pemberdayaan (*empowerment*) lahir sebagai bagian dari perkembangan alam pikiran masyarakat dan kebutuhan masyarakat Barat terutama Eropa. Sebagai sebuah konsep, *empowerment* sifatnya masih terlalu umum. Sehingga apabila tidak hati-hati kajian terhadap konsep ini diibaratkan seperti menyentuh cabang atau daun tetapi tidak menyentuh akar permasalahan baik yang sifatnya mendasar maupun yang terjadi dalam suatu proses.

Ada dikotomi antara memberdayakan dengan pemberdayaan yang dijelaskan oleh Sumodiningrat (1999). Memberdayakan masyarakat adalah upaya untuk meningkatkan kemampuan dan kemandiriannya. Sedangkan pemberdayaan adalah upaya untuk membangun daya masyarakat dengan mendorong, memberi inovasi dan membangkitkan kesadaran akan potensi yang dimilikinya serta berupaya untuk mengembangkannya. Karena itu memberdayakan masyarakat harus dilakukan melalui tiga jurusan yaitu: 1) menciptakan suasana atau iklim yang memungkinkan potensi masyarakat berkembang dengan memperkenalkan bahwa setiap masyarakat mempunyai potensi (berdaya) untuk berkembang; 2) memperkuat potensi atau daya

masyarakat melalui iptek bagi masyarakat petani rosela.

yang dimiliki masyarakat (*empowering*) dengan penyediaan input (masukan) serta pembukaan akses ke berbagai peluang yang akan membuat masyarakat menjadi menjadi semakin berdaya dalam memanfaatkan peluang; 3) melindungi masyarakat dalam proses pemberdayaan, harus dicegah yang lemah menjadi lemah. Dengan demikian untuk menciptakan suatu wilayah yang berdaya perlu adanya pemihakan terhadap pertumbuhan ekonomi lokal yang diarahkan secara langsung pada akses rakyat kepada sumber daya pembangunan disertai penciptaan peluang bagi masyarakat di lapisan bawah untuk berpartisipasi dalam proses pembangunan. Sehingga mereka mampu mengatasi kondisi keterbelakangan dan memperkuat daya saing ekonomi.

Konsep *empowerment* muncul karena adanya kegagalan dan harapan yaitu gagalnya model pembangunan ekonomi dalam menanggulangi masalah kemiskinan dan lingkungan yang berkelanjutan dengan harapan adanya pembangunan yang memasukkan nilai-nilai demokrasi, kesetaraan gender, persamaan antara generasi dan pertumbuhan ekonomi yang memadai (Friedman, 1992). Pemberdayaan masyarakat pada hakekatnya adalah kolektif dari pemberdayaan individu yang merupakan cermin nilai-nilai normatif dan moral. Konsep pemberdayaan sebagai suatu konsep alternatif

pembangunan yang pada intinya memberikan tekanan pada otonomi pengambilan keputusan dari suatu kelompok masyarakat yang berlandaskan pada sumber daya pribadi,

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

Usaha adalah suatu unit ekonomi yang melakukan aktivitas dengan tujuan menghasilkan barang dan/jasa untuk dijual, ditukar dengan barang lain dan ada seseorang atau lebih yang bertanggung jawab dan mempunyai kewajiban untuk mengelola usaha tersebut. Usaha Mikro Kecil dan Menengah, adalah kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil dan memenuhi kriteria kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan serta kepemilikan sebagaimana diatur dalam Undang-undang. Pengertian kecil didalam usaha kecil bersifat relatif, sehingga perlu ada batasannya yang dapat menimbulkan defenisi usaha kecil dari beberapa segi.

Usaha Mikro sebagaimana dimaksud menurut Keputusan Menteri Keuangan No.40/KMK.06/2003 tanggal 29 Januari 2003, yaitu usaha produktif milik keluarga atau perorangan Warga Negara Indonesia dan memiliki hasil penjualan paling banyak Rp.100.000.000,00 (seratus juta rupiah) per tahun. Usaha Mikro dapat mengajukan kredit kepada bank paling banyak Rp.50.000.000,00. Ciri-ciri usaha mikro: 1) Jenis barang/komoditi usahanya tidak selalu tetap, sewaktu-waktu dapat berganti; 2) Tempat usahanya tidak selalu menetap, sewaktu-waktu

langsung (melalui partisipasi), demokrasi dan pembelajaran sosial melalui pengalaman langsung.

dapat pindah tempat; 3) Belum melakukan administrasi keuangan yang sederhana sekalipun, dan tidak memisahkan keuangan keluarga dengan keuangan usaha; sumber daya manusianya (pengusahanya) belum memiliki jiwa wirausaha yang memadai; 4) Tingkat pendidikan rata-rata relatif sangat rendah; 5) Umumnya belum akses kepada perbankan, namun sebagian dari mereka sudah akses ke lembaga keuangan non bank; 6) Umumnya tidak memiliki izin usaha atau persyaratan legalitas lainnya termasuk NPWP.

Kriteria usaha Kecil menurut KADIN dan Asosiasi serta Himpunan Pengusaha Kecil dalam Subanar (1998) yang termasuk kategori usaha kecil yaitu: a) Usaha Perdagangan, keagenan, pengecer, ekspor/impor, dan lain-lain dengan modal aktif perusahaan (MAP) tidak melebihi Rp 150.000.000,-/tahun dan *capital turn over* (CTO) atau perputaran modal tidak melebihi Rp 600.000,-; b) Usaha Pertanian, Pertanian pangan maupun perkebunan, perikanan darat/laut, peternakan dan usaha lain yang termasuk lingkup pengawasan Departemen Pertanian. Ketentuan batas MAP atau CTO seperti butir 1 di atas. c) Usaha Industri, industri logam/kimia, makanan/minuman, petambangan, bahan galian serta aneka industri kecil lainnya dengan batas MAP = Rp 250.000.000,- serta

batas CTO = Rp 1000.000.000,- d) Menjual tenaga/pelayanan bagi pihak ketiga, konsultan, perencana, perbengkelan, transportasi serta restoran dan lainnya dengan batas MAP dan CTO seperti pada butir 1 di atas. e) kontraktor bangunan, jalan kelistrikan, jembatan, pengairan dan uaha-usaha lain yang berkaitan dengan kontruksi bangunan dengan batas MAP dan CTO seperti butir 3 di atas.

Pengertian usaha kecil menurut Anogara (2002) karakteristik usaha kecil adalah sebagai berikut: 1) Sistem pembukuan yang relatif sederhana dan cenderung tidak mengikuti kaidah administrasi pembukuan standar. Kadangkala pembukuan tidak di *up to date* sehingga sulit untuk menilai kinerja usahanya; 2) Margin usaha yang cenderung

Peranan Usaha Mikro Kecil dan Menengah

Menurut Rudjito (2003) setidaknya ada lima aspek utama yang menjadi alasan mengapa usaha mikro kecil dan menengah memiliki peran strategis dalam perekonomian Indonesia, yaitu: 1) Aspek manajerial, yang meliputi: peningkatan produktivitas/ omzet/ tingkat utilitas/ tingkat hunian, meningkatkan kemampuan pemasaran dan pengembangan sumber daya manusia. 2) Aspek permodalan, yaitu meliputi: bantuan modal (penyisihan 1-5% keuntungan BUMN dan kewajiban untuk menyalurkan kredit bagi usaha kecil minimum 20% dari portofolio kredit bank) dan kemudahan kredit. 3) Pengembangan program kemitraan dengan usaha besar baik lewat sistem Bapak-Anak Angkat, PIR, keterkaitan

tipis mengingat persaingan yang sangat tinggi; 3) Modal terbatas; 4) Pengalaman manajerial dalam mengelola perusahaan masih sangat terbatas; 5) Skala ekonomi yang terlalu kecil sehingga sulit untuk mengharapakan untuk mampu menekan biaya mencapai titik efisien jangka panjang; 6) Kemampuan pemasaran dan negosiasi serta difersifikasi pasar sangat terbatas; 7) Kemampuan untuk memperoleh sumber dana dari pasar modal rendah, mengingat keterbatasan dalam sistem administrasinya. Untuk mendapatkan dana di pasar modal, sebuah perusahaan harus mengikuti system administrasi standar dan harus transparan.

hulu-hilir (*forward linkage*), keterkaitan hilir-hulu (*backward linkage*), modal ventura, atau subkontrak. 4) Pengembangan sentra industri kecil dalam suatu kawasa apakah berbentuk PIK (Pemukiman Industri Kecil), LIK (Lingkungan Industri kecil), SUIK (Sarana Usaha Industri Kecil) yang didukung UPT (Unit Pelayanan Teknis) dan TPI (Tenaga Penyuluhan Industri). 5) Pembinaan untuk bidang usaha dan daerah tertentu lewat KUB (Kelompok Usaha Bersama), Kopinkra (Koperasi Industri Kecil dan Kerajinan).

Noer Soetrisno (2004) menjelaskan usaha mikro memiliki peran penting dalam perkembangan ekonomi yang ditunjukkan oleh sejumlah indikator sebagai berikut: 1) Ketika pertumbuhan ekonomi mnecapai 4,8%

tahun 2000 dimana Usaha besar (UB) belum bangkit, banyak pakar memperkirakan hal tersebut kontribusi dari usaha mikro selain dari sektor konsumsi. 2) Hasil survei 1998 ketika awal krisis terhadap 225 ribu usaha mikro dan kecil di seluruh Indonesia menunjukkan bahwa hanya 4% saja usaha mikro dan kecil menghentikan bisnisnya, 64% tidak mengalami perubahan omzet, 31% omzetnya menurun, dan bahkan 1% justru berkembang. 3) *Technical Assistant Asean Development Bank* (ADB) pada tahun 2001 juga melakukan survei terhadap 500 usaha mikro dan kecil di Medan dan Semarang yang

Permasalahan Usaha Mikro Kecil dan Menengah

Kelemahan, hambatan dan masalah dalam pengelolaan usaha mikro kecil dan menengah di Indonesia pada umumnya berkaitan dengan faktor internal dan eksternal dari UMKM itu sendiri. Tingkat intensitas dan sifat dari masalah-masalah tersebut tidak hanya menurut jenis produk atau pasar yang dilayani, tetapi juga berbeda antar wilayah atau lokasi, antar sentra, antar sektor, antar sektor atau subsektor atau jenis kegiatan, dan antar unit usaha dalam kegiatan atau sektor yang sama (Tambunan, 2008). Meski demikian masalah dasar yang dihadapi oleh usaha mikro menurut Tambunan (2002) adalah: 1) Kesulitan pemasaran, pemasaran sering dianggap sebagai salah satu kendala yang kritis bagi perkembangan usaha mikro dan kecil. Hasil studi lintas negara yang dilakukan James dan Akrasanee (Tambunan,

memberikan hasil bahwa 78% usaha mikro kecil menjawab tidak terkena dampak krisis moneter.

Tentunya peranan dari UMKM dalam menggerakkan roda perekonomian Indonesia tidak terlepas dari: 1) Fleksibilitas yang ditopang oleh kemudahan relatif dalam memperoleh bahan baku dan peralatan. 2) Relevansinya dengan proses desentralisasi kegiatan ekonomi. 3) Potensi penciptaan lapangan kerja. 4) Dalam jangka panjang berpeluang untuk menciptakan kemandirian pembangunan ekonomi.

2002) di sejumlah negara ASEAN menunjukkan bahwa termasuk *growth constrains* yang dihadapi oleh banyak pengusaha kecil menengah (kecuali Singapura). Salah satu aspek yang terkait dengan masalah pemasaran adalah tekanan-tekanan persaingan, baik pasar domestik dari produk serupa buatan usaha besar dan impor, maupun pasar ekspor. Selain itu, terbatasnya informasi banyak usaha kecil menengah, khususnya yang kekurangan modal dan SDM serta berlokasi di daerah-daerah pedalaman yang relatif terisolir dari pusat informasi, komunikasi, dan transportasi, juga mengalami kesulitan untuk memenuhi standar-standar internasional yang terkait dengan produksi dan perdagangan. 2) Keterbatasan finansial, usaha mikro, khususnya di Indonesia menghadapi dua masalah utama dalam aspek finansial: mobilisasi modal awal (*star-up capital*) dan

akses ke modal kerja, seperti finansial jangka panjang untuk investasi yang sangat diperlukan demi pertumbuhan *output* jangka panjang. Kendala ini disebabkan karena lokasi bank yang terlalu jauh bagi banyak pengusaha yang tinggal di daerah yang relatif terisolasi, persyaratan terlalu berat, urusan administrasi terlalu bertele-tele, dan kurang informasi mengenai skim-skim perkreditan yang ada dan prosedur. 3) Keterbatasan SDM merupakan salah satu kendala serius bagi banyak usaha mikro di Indonesia, terutama dalam aspek *enterpreunership*, manajemen, teknik produksi, pengembangan produk, *engineering design*, *quality control*, organisasi bisnis, akuntansi, *data processing*, teknik pemasaran, dan penelitian pasar. Keterbatasan ini menghambat usaha mikro di Indonesia untuk dapat bersaing di pasar domestik maupun pasar internasional. 4) Masalah bahan baku, keterbatasan bahan baku (dan *input-input* lainnya) juga sering menjadi salah satu kendala serius bagi pertumbuhan *output* atau kelangsungan produksi bagi banyak usaha

Kelebihan dan Kelemahan Usaha Mikro Kecil dan Menengah

Adapun kelebihan UMKM sebagai berikut: 1) Fleksibilitas yang ditopang oleh kemudahan relatif dalam memperoleh bahan baku dan peralatan; 2) Relevansinya dengan proses desentralisasi kegiatan ekonomi; 3) Potensi penciptaan lapangan kerja; 4) Dalam jangka panjang berpeluang untuk menciptakan kemandirian pembangunan

mikro di Indonesia. Keterbatasan ini dikarenakan harga baku yang terlampaui tinggi sehingga tidak terjangkau atau jumlahnya terbatas. 5) Keterbatasan teknologi, usaha mikro di Indonesia umumnya masih menggunakan teknologi lama atau tradisional dalam bentuk mesin-mesin tua atau alat-alat produksi yang sifatnya manual. Keterbelakangan teknologi ini tidak hanya membuat rendahnya *totalfactor productivity* dan efisiensi di dalam proses produksi, tetapi juga rendahnya kualitas produk yang dibuat. Keterbatasan teknologi, khususnya usaha-usaha rumah tangga (mikro) disebabkan oleh banyak faktor, diantaranya keterbatasan modal investasi untuk membeli mesin-mesin baru atau menyempurnakan proses produksi, keterbatasan informasi mengenai perkembangan teknologi atau mesinmesin dan alat-alat produksi baru dan keterbatasan SDM yang dapat mengoperasikan mesin-mesin baru atau melakukan inovasi-inovasi dalam produk maupun proses produksi.

ekonomi.Kelemahan dan hambatan dalam pengelolaan UMKM pada umumnya berkaitan dengan faktor internal dari UMKM itu sendiri. Kelemahan dan hambatan tersebut adalah sebagai berikut: 1) Terlalu banyak biaya yang dikeluarkan, hutang yang tidak bermanfaat, tidak memenuhi ketentuan pembukuan standard; 2) Pembagian kerja yang tidak proporsional dan karyawan sering bekerja diluar batas jam kerja standard; 3) Tidak

mengetahui secara tepat berapa kebutuhan modal kerja, karena tidak ada perencanaan kas; 4) Persediaan barang terlalu banyak sehingga beberapa jenis barang ada yang kurang laku; 5) Sering terjadi miss-management dan ketidakpedulian pengelolaan terhadap prinsip manajerial; 6) Sumber modal yang terbatas pada kemampuan pemilik; 7) Perencanaan dan program pengendalian sering tidak ada atau belum pernah dirumuskan.

Pengangguran, Kemiskinan dan Kesenjangan

Masalah pengangguran merupakan salah satu masalah pokok yang dihadapi dalam pembangunan kesejahteraan sosial. Lapangan kerja merupakan wahana menempatkan manusia pada posisi sentral dalam pembangunan. Lapangan kerja juga merupakan sumber pendapatan masyarakat, sehingga dapat mengatasi masalah-masalah sosial yang timbul seperti kemiskinan dan kesenjangan. Selain itu lapangan kerja dapat meningkatkan daya beli masyarakat sehingga dapat mendorong tumbuhnya sektor ekonomi riil yang pada gilirannya akan mendorong pertumbuhan ekonomi nasional. Dengan demikian penyediaan lapangan kerja merupakan salah satu prioritas dalam pembangunan di Indonesia, yang sekaligus merupakan upaya penanggulangan kemiskinan dan mengurangi kesenjangan sehingga masyarakat dapat hidup secara layak.

Ketenagakerjaan merupakan salah satu aspek penting untuk menunjukkan

Sedangkan faktor eksternalnya meliputi: 1) Risiko dan hutang kepada pihak ketiga ditanggung oleh kekayaan pribadi pemilik; 2) Sering kekurangan informasi bisnis, hanya mengacu pada intuisi dan ambisi pengelola, serta lemah dalam promosi; 3) Tidak pernah melakukan studi kelayakan, penelitian pasar dan analisis perputaran uang tunai (Anogara, 2002)

kesejahteraan masyarakat, dengan indikator keberhasilan pengangguran ketenagakerjaan diantaranya adalah Tingkat Partisipasi Angkatan Kerja (TPAK) dan Tingkat Pengangguran Terbuka (TPT). TPAK menggambarkan persentase penduduk berumur 15 tahun lebih yang termasuk ke dalam angkatan kerja, sedangkan TPT menggambarkan persentase penduduk yang sedang mencari pekerjaan atau mempersiapkan usaha, penduduk yang sudah mendapatkan pekerjaan tetapi belum mulai bekerja dan penduduk yang tidak mencari pekerjaan karena merasa sudah tidak mungkin mendapatkan pekerjaan.

Kemiskinan merupakan masalah multidimensi yang penanganannya membutuhkan keterkaitan berbagai pihak. Kemiskinan di Indonesia diiringi oleh masalah kesenjangan pembangunan antar wilayah, yang diantaranya ditunjukkan oleh buruknya kondisi pendidikan dan kesehatan serta rendahnya tingkat pendapatan dan daya beli, sebagaimana tercermin dari rendahnya angka

Indeks Pembangunan Manusia (IPM). Penduduk dikategorikan miskin apabila memiliki pendapatan berada di bawah garis kemiskinan yang dijadikan sebagai ukuran resmi kondisi kemiskinan di Indonesia. Garis kemiskinan untuk saat ini berkisar Rp 131.256 per kapita per bulan untuk wilayah perdesaan dan Rp 175.324 per kapita per bulan untuk wilayah perkotaan. Dengan memperhatikan kombinasi antara garis kemiskinan serta dimensi waktu, tempat, dan jenis kegiatan, maka penduduk miskin pada dasarnya dapat diklasifikasikan menjadi: (1) fakir atau sangat miskin; (2) miskin; dan (3) hampir miskin.

Menurut Badan Koordinasi Keluarga Berencana Nasional (BKKBN), kemiskinan dapat diartikan sebagai situasi dimana penduduk hanya dapat memenuhi kebutuhan makan, pakaian dan perumahan dalam tingkat minimum yang sangat diperlukan untuk sekedar hidup. BKKBN membagi model kesejahteraan keluarga dalam lima tahap, yaitu: (1) Keluarga Pra Sejahtera (sangat miskin); (2) Keluarga Sejahtera I (miskin); (3) Keluarga Sejahtera II; (4) Keluarga Sejahtera III; dan (5) Keluarga Sejahtera III plus. Sedangkan menurut BAPPENAS (2004) mendefinisikan kemiskinan sebagai kondisi

Indeks Pembangunan Manusia

Keberhasilan pembangunan khususnya pembangunan manusia dapat dinilai secara parsial dengan melihat seberapa besar permasalahan yang paling mendasar di masyarakat tersebut dapat teratasi. Permasalahan-permasalahan tersebut diantaranya adalah kemiskinan, pengangguran,

dimana seseorang atau sekelompok orang, laki-laki dan perempuan, tidak memenuhi hak-hak dasarnya untuk mempertahankan dan mengembangkan kehidupan yang bermartabat, hak-hak dasar masyarakat antara lain, terpenuhinya kebutuhan pangan, kesehatan, pendidikan, pekerjaan, perumahan, air bersih, pertanahan, sumberdaya alam, dan lingkungan hidup, rasa aman dari perlakuan atau ancaman tindak kekerasan dan hak untuk berpartisipasi dalam kehidupan sosial-politik, baik bagi perempuan maupun laki-laki.

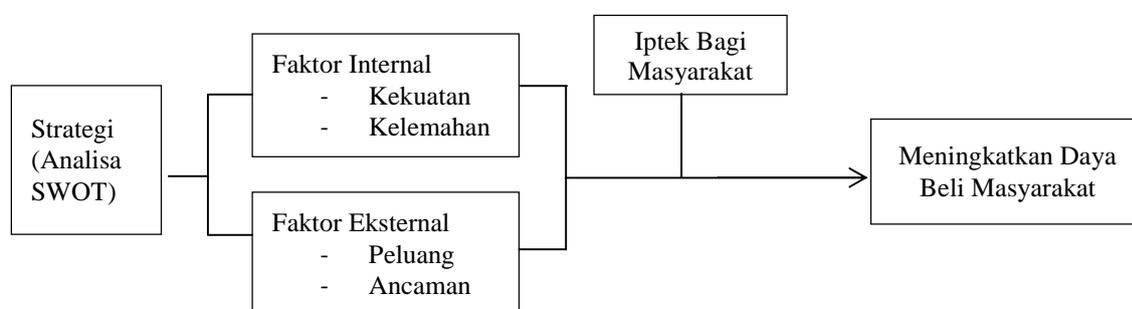
Masalah kesenjangan dapat ditinjau dari tiga aspek, yaitu kesenjangan antar golongan penduduk, kesenjangan antar sektor, dan kesenjangan antar daerah. Pemahaman terhadap masalah ketidakmerataan antar golongan penduduk dapat dilakukan dengan melihat pergeseran distribusi pendapatan. Salah satu indikator yang digunakan untuk menggambarkan kecenderungan distribusi pendapatan adalah *koefisien gini*. Untuk itu langkah penting untuk mengurangi kesenjangan pendapatan antar golongan penduduk adalah meningkatkan produktivitas dan pendapatan kelompok masyarakat berpendapatan rendah, melalui program-program pemberdayaan ekonomi rakyat.

buta huruf, ketahanan pangan, dan penegakan demokrasi. Namun persoalannya adalah capaian pembangunan manusia secara parsial sangat bervariasi dimana beberapa aspek pembangunan lainnya gagal. Dewasa ini persoalan mengenai capaian pembangunan manusia telah menjadi perhatian para penyelenggara pemerintahan.

Berbagai ukuran pembangunan manusia dibuat namun tidak semuanya dapat digunakan sebagai ukuran standar yang dapat dibandingkan antar wilayah atau antar negara. Oleh karena itu Badan Perserikatan Bangsa-Bangsa (PBB) menetapkan suatu ukuran standar pembangunan manusia yaitu indeks pembangunan manusia (IPM) atau *Human Development Index (HDI)*. Indeks ini dibentuk berdasarkan empat indikator yaitu angka harapan hidup, angka melek huruf, rata-rata lama sekolah dan kemampuan daya beli (*purchasing power parity*). Indikator angka harapan hidup merepresentasikan dimensi umur panjang dan sehat. Selanjutnya, angka melek huruf dan rata-rata lama sekolah mencerminkan output dari dimensi pengetahuan. Adapun indikator kemampuan daya beli digunakan untuk mengukur dimensi hidup layak (*Human Development Index*, 2005).

Luasnya cakupan pembangunan manusia menjadikan peningkatan IPM sebagai manifestasi

dari pembangunan manusia dapat ditafsirkan sebagai keberhasilan dalam meningkatkan kemampuan dalam memperluas pilihan-pilihan (*enlarging the people choices*). Seperti diketahui beberapa faktor penting dalam pembangunan yang sangat efektif bagi pembangunan manusia adalah pendidikan dan kesehatan. Dua faktor penting ini merupakan kebutuhan dasar manusia yang perlu dimiliki agar mampu meningkatkan potensinya. Umumnya, semakin tinggi kapabilitas dasar yang dimiliki suatu bangsa, semakin tinggi pula peluang untuk meningkatkan potensi bangsa itu. Di tengah eskalasi persaingan global, tuntutan terhadap kapabilitas dasar itu dirasakan semakin tinggi. Jika tidak demikian maka bangsa tersebut akan kalah bersaing dengan bangsa-bangsa lain yang lebih maju. Adapun paradigma penelitian dapat dilihat pada Gambar 1 berikut ini.



Gambar 1. Paradigma Penelitian

METODOLOGI

Waktu dan Tempat Pelaksanaan

Kegiatan pengabdian pada masyarakat dilaksanakan selama 6 (enam) bulan dimulai dari bulan Mei sampai dengan Oktober 2014. Tempat

Metode Pendekatan

pelaksanaan kegiatan Pusat Pelatihan dan Pemberdayaan Masyarakat PT Indocement Tunggal Prakasa Tbk dengan alamat Cirebon Provinsi Jawa Barat.

Metode pendekatan (Sugiono, 2010) yang akan dilakukan adalah melalui : 1) Teknik wawancara

untuk mengetahui latar belakang mitra, potensi yang dimiliki; 2) Melakukan penyuluhan intensif dan terprogram untuk mencapai tujuan yang menjadi target dan luaran kegiatan ini; 3) Melakukan pembinaan dalam bisnis plan termasuk pembukuan sederhana; 4) Melakukan training

Prosedur

Prosedur pembinaan dimulai melalui pendataan mitra kelompok tani melalui Teknik wawancara dan pengisian kuesioner meliputi latar pendidikan, kesiapan mitra untuk bekerja tim, pendataan kendala dan masalah yang dihadapi selama ini. Tahap II adalah penentuan tempat untuk melakukan penyuluhan dan lokasi produksi

pengolahan aneka produk berbasis rosella (termasuk aspek sanitasi, labelling, kemasan); 5) Melakukan beberapa teknik pemasaran untuk memperluas volume dan daerah pemasaran (e-marketing, brosur, banner, *direct selling*).

pengolahan rosela, pembentukan kelompok usaha dan pembagian kerja dalam tim. Tahap III melakukan penyuluhan dengan materi seperti pada Tabel 2. Untuk *direct selling* akan dibuat semacam gerobak minuman dengan disain yang menarik serta standing banner untuk menambah daya tarik konsumen. Melakukan evaluasi untuk menguji keefektifan kegiatan yang dilakukan

Tabel 2. Kegiatan Penyuluhan

No	Kegiatan	Peserta (mitra)	Luaran Kegiatan
1	Transfer pengetahuan dan teknologi produk olahan rosela dan penanganan pasca panen melalui penyuluhan dan diskusi.	Kelompok tani Ki Jati dan Sumber Rejeki	Peningkatan pemahaman mitra tentang pengolahan dan penanganan pasca panen
2	Pelatihan teknologi pengolahan rosela menjadi aneka produk, ada insentif awal berupa bahan baku dan bahan pembantu	Kelompok tani Sumber Rejeki	Peningkatan ketrampilan pengolahan
3	Pembinaan dan praktek pembukuan dan teknik manajemen usaha	Kelompok tani Ki Jati dan Sumber Rejeki	Peningkatan pengetahuan pembukuan sederhana dan manajemen usaha
5	Pelatihan tambahan aspek sanitasi produksi, pengemasan dan disain label kemasan	Kelompok tani Ki Jati dan Sumber Rejeki	Peningkatan pengetahuan praktek pengolahan pangan yang baik
6	Bimbingan dan proses pengurusan ijin produksi sampai diperoleh PIRT bagi produk olahan rosela yang dihasilkan.	Kelompok tani Ki Jati dan Sumber Rejeki	Memiliki ijin usaha
7	Penyuluhan tentang pemasaran produk	Kelompok tani Ki Jati dan Sumber Rejeki	Peningkatan pengetahuan pemasaran
8	Praktek <i>direct selling</i> pada tempat-tempat strategis	Kelompok tani Sumber Rejeki	Peningkatan dan daerah pemasaran
9	Melakukan e-marketing	Kelompok tani Ki Jati	Peningkatan volume dan daerah pemasaran
10	Pemantauan terhadap produksi pemasaran secara	Kelompok tani Ki Jati dan	Evaluasi usaha

	berkala.	Sumber Rejeki	
11	Pelatihan analisis usaha sehingga dapat menilai kinerja keuangan masing-masing secara sederhana.	Kelompok tani Ki Jati dan Sumber Rejeki	Peningkatan pengetahuan studi kelayakan usaha

Monitoring

Setelah tercapainya indikator keberhasilan program maka secara berkesinambungan pelaksana program dapat melakukan monitoring secara kontinyu, dan monitoring tersebut dapat dilakukan bersama-sama, dan apabila dirasa cukup

maka akan melakukan pembinaan dan mendorong kelompok petani rosella untuk dapat melakukan kemitraan atau kerjasama dengan semua pihak. Sedangkan rancangan evaluasi keberhasilan program IbM Kelompok Usaha Rosela berikut ini.

Tabel 3. Rancangan Evaluasi Keberhasilan Program IbM Kelompok Usaha Rosela
Evaluasi pelaksanaan program-program yang direncanakan

Indikator	Baseline	Final
1. Jumlah program pemberdayaan yang dilaksanakan (petani rosela dan olahan rosela)	0	5
2. Partisipasi masyarakat selama kegiatan berlangsung	-	80 %
3. Keberlanjutan program dikaitkan dengan pemerintah daerah	-	Ada
Evaluasi hasil program pada kesejahteraan masyarakat yang dibina		
Indikator	Baseline	Final
4. Tersedianya unit pengolahan rosela	1	5
5. Kemampuan manajemen usaha	Rendah	Tinggi
6. Kemampuan dari masyarakat pedesaan dalam pengolahan rosela	Tidak bisa	Bisa
7. Dihasilkannya produk yang telah berlabel dan siap untuk diproduksi masal	0	Ada
8. Terjadinya <i>multiplier effect</i> di masyarakat akibat keberadaan dari unit usaha rosela (peningkatan ekonomi lokal)	Tidak ada	Ada
9. Peningkatan daerah pemasaran	Rendah	Tinggi

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan Iptek Bagi Masyarakat (IbM)

Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat “IbM Pengembangan Produk dan Pemasaran Rosela pada Kelompok Tani Usaha Rosela di Desa Palimanan Barat, Cirebon” yang terlibat ada Kelompok Tani Ki Jati dan Kelompok

Tani Wanita di Desa Palimanan Barat Gempol Cirebon sampai pada bulan Juli 2014 yang telah dilaksanakan 70% program yaitu sosialisasi dan pelatihan produksi olahan industri rumah tangga berbahan baku rosela, sistem panen, pengemasan produk rosela dan pembukuan serta simulasi pembuatan minuman rosela. Hal yang masih berlangsung sampai saat ini adalah pendampingan

kelompok serta monitoring dan evaluasi kegiatan berikut ini. pelatihan. Adapun tim pelaksanaan kegiatan

Tabel 4. Kegiatan IbM

No	Kegiatan	Instruktur	Mitra
1	Mentranfer Pengetahuan Pengusahaan Rosela dengan Sistem Panen Rutin	Arifah Rahayu	Kelompok Tani Ki Jati dan Kelompok Tani Wanita Sumber Rejeki
2	Praktik Aneka Produk Rosela (sirup, manisan, dodol, selai, teh, juice, yoghurt, kopi dan puding)	Mardiah dan Dwi Gemina	Kelompok Tani Ki Jati dan Kelompok Tani Wanita Sumber Rejeki
3	Praktik minuman rosela dengan tambahan jelly, lidah buaya, air soda	Mardiah, Mira Suprayatmi, Arifah Rahayu, Dwi Gemina	Kelompok Tani Ki Jati dan Kelompok Tani Wanita Sumber Rejeki
4	Pengemasan Produk Rosela	Mira Suprayatmi	Kelompok Tani Ki Jati dan Kelompok Tani Wanita Sumber Rejeki
5	Manajemen Usaha dan Pembukuan	Dwi Gemina	Kelompok Tani Ki Jati dan Kelompok Tani Wanita Sumber Rejeki
6	Simulasi menjual rosela (gerobak dan alat pres minumam/packaging)	Mardiah	Kelompok Tani Ki Jati dan Kelompok Tani Wanita Sumber Rejeki

Koordinasi Kegiatan

Untuk menyukseskan penyelenggaraan program tidak terlepas dengan prosedur yang dilakukan oleh tim pelaksanaan. Langkah program yang tim pelaksana dirancang antara lain: (1) Koordinasi; (2) Pelaksanaan, dan (3) Evaluasi. Langkah awal yang tim pelaksana lakukan rapat koordinasi tahap awal untuk merancang pertemuan dan koordinasi, dilanjutkan untuk dilanjutkan dengan rapat untuk merancang pelaksanaan kegiatan tahap awal. Setelah kesepakatan waktu ditentukan untuk melakukan koordinasi dengan CSR PT Indocement Tunggal Prakarsa Tbk.

Pelaksanaan Kegiatan

Sesuai dengan permasalahan yang dihadapi oleh Kelompok Tani Ki Jati dan Kelompok Tani

Wanita di Desa Palimanan Barat Gempol Cirebon dalam upaya pengembangan wawasan pengetahuan dan ketrampilan mengelola rosela menjadi produksi rumah tangga, maka program pengabdian kepada masyarakat ini dilakukan dalam transfer iptek yang dilakukan berupa sosialisasi, pelatihan dan pendampingan pada kelompok tani yang semula hanya terbatas pada manisan dan sirup, dikembangkan melalui pembekalan wawasan pengetahuan dan ketrampilan praktik aneka produk rosela yang sifatnya inovatif, sistem panen, pengemasan, manajemen usaha dan pembukuan serta simulasi pembuatan minuman bertujuan untuk membuka lapangan pekerjaan baru dalam menunjang pemasukan kebutuhan sehari-hari.



Gambar 2. Produk Hasil Pelatihan dan Gerobak Penjualan Produk Rosella

Karakteristik Responden

Kelompok tani sebagai mitra berdasarkan jenis kelamin, variabel ini dapat mencerminkan masyarakat dari kelompok mana yang dipandang dominan dalam kegiatan IbM sehingga berdasarkan hal tersebut akan dapat diambil kebijakan tentang program apa yang perlu dikembangkan untuk memenuhi kebutuhannya. Usia, variabel ini dapat mencerminkan masyarakat dari kelompok usia mana yang dipandang dominan sehingga akan dapat diambil rencana tindak atau program apa yang dapat dirancang untuk meningkatkan kepuasan masyarakat. Usia juga dapat mencerminkan kematangan seseorang dalam memberikan tanggapan atau dalam berpikir. Pekerjaan mempunyai peran penting dalam kehidupan fisik dan psikis seseorang. Jenis pekerjaan yang bisa diraih dalam dunia kerja ada bermacam-macam, seperti: pedagang, petani, wirausaha, guru, karyawan perusahaan, dan lain-lain. Status

Menikah menunjukkan bahwa status dari masyarakat yang terikat dalam perkawinan pada saat pencacahan, baik tinggal bersama maupun terpisah. Pendidikan merupakan salah satu kebutuhan pokok setiap individu. Tingkat pendidikan mempengaruhi kualitas non fisik seseorang. Oleh sebab itu, pendidikan merupakan sesuatu yang sangat penting dan mutlak bagi umat manusia. Untuk menggambarkan kondisi ekonomi suatu keluarga, maka dapat dilihat dari tingkat pendapatannya. Pendapatan keluarga dapat digunakan untuk mengukur tingkat kesejahteraan keluarga. Semakin tinggi pendapatan keluarga, semakin tinggi pula kesejahteraan keluarga, karena dapat menggunakan pendapatannya tersebut untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. Motivasi usaha rosela dapat terjadi karena adanya tarikan dari tuntutan lingkungan/hidup. Adapun karakteristik responden sebagai berikut:

Tabel 5. Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis kelamin, Usia, Pekerjaan, Status Pernikahan, Pendidikan, Pendapatan dan Motivasi Usaha

No	Uraian	Jumlah Responden	Persentase (%)
1	Jenis Kelamin		
	- Laki-laki	6	43
	- Perempuan	8	57
	Total	14	100
2	Usia		
	- 17 – 25 tahun	3	21
	- 26 – 30 tahun	4	29
	- 31 – 40 tahun	5	36
	- 41 – 55 tahun	2	14
	- > 55 tahun	0	0
Total	14	100	
3	Pekerjaan		
	- Petani	6	43
	- Pedagang	0	0
	- Ibu Rumah Tangga	8	57
	- Wirausaha	0	0
	- Tidak Bekerja	0	0
Total	14	100	
4	Status Pernikahan		
	- Menikah	11	79
	- Belum menikah	3	21
Total	13	100	
5	Pendidikan Terakhir		
	- SD	2	14
	- SMP	9	64
	- SMU	3	22
	- Diploma	0	0
	- S1	0	0
Total	14	100	
6	Pendapatan per bulan		
	- < Rp 100.000	0	0
	- Rp 100.000 – Rp 300.000	13	93
	- Rp 301.000 - Rp 500.000	1	7
	- Rp 501.000 - Rp 700.000	0	0
	- Rp 701.000 – Rp 1.000.000	0	0
	- > Rp 1.000.000	0	0
Total	14	100	
7	Motivasi usaha Rosela		

- Meningkatkan ekonomi	4	29
- Ingin mengembangkan rosella lebih luas	2	14
- Menambah pendapatan	3	21
- Membantu keuangan keluarga	5	36
Total	14	100

Sumber: Data Primer Diolah, 2014

Berdasarkan Tabel 5, dapat dilihat bahwa sebagian besar responden yang terlibat dalam kegiatan IbM di Cirebon berjenis kelamin perempuan. Hal ini menunjukkan bahwa sebagian besar responden melalui program IbM yang dilaksanakan menggunakan tenaga perempuan, dan sebagai petani wanita karena menambah pendapatan keluarga/membantu keluarga. Sebagian responden berusia antara 31-40 tahun. Hal ini menunjukkan bahwa sebagian besar responden yang terlibat dalam kegiatan pengabdian pada masyarakat melalui program IbM berusia dewasa yang berarti mencerminkan kematangan seseorang dalam memberikan tanggapan atau dalam berpikir dan merupakan usia produktif. Hal ini menunjukkan bahwa sebagian besar responden yang terlibat dalam kegiatan IbM mempunyai waktu yang tidak terikat dengan waktu kerja, formal karena ibu rumah tangga (petani wanita) bisa mengatur waktu kerjanya sendiri. Sebagian besar responden berstatus menikah. Hal ini menunjukkan bahwa sebagian besar responden mempunyai rasa tanggung jawab pada penghasilan keluarga. Sebagian besar responden berpendidikan SMP, hal ini menunjukkan bahwa tingkat pendidikan bukan menjadi syarat utama mengikuti program IbM, karena sebagian besar program berupa pelatihan ketrampilan yang tidak menuntut pendidikan tingkat tinggi. Bahwa sebagian besar responden berpendapatan Rp

100.000 – Rp 300.000 masih di bawah upah minimum provinsi yang rata-rata berkisar antara Rp. 800.000 - Rp. 900.000,00. Akibatnya responden tersebut memiliki keterbatasan dalam memenuhi kebutuhan dasar hidupnya. Sebagian besar responden terlibat dalam program IbM karena motivasi usaha rosella karena untuk meningkatkan ekonomi.

Tahap Evaluasi Program

Untuk mengukur tingkat keberhasilan kegiatan yang telah dilakukan, maka akan dilakukan evaluasi minimal 3 (tiga) kali, yaitu evaluasi proses, evaluasi akhir, dan evaluasi tindak lanjut. Kegiatan evaluasi ini akan melibatkan tutor/pakar dari Universitas Djuanda. Kriteria dan indikator pencapaian tujuan dan tolak ukur yang digunakan untuk menjustifikasi tingkat keberhasilan kegiatan.

Sedangkan untuk mengetahui Perkembangan hasil uji pemahaman yang dilakukan pada setiap pelatihan dapat dilihat dari hasil Evaluasi peningkatan hasil tes awal (pretes) dan tes akhir (postes). Berdasarkan temuan tersebut, maka dapat dinyatakan: Peningkatan hasil evaluasi tes awal (pretes) dan tes akhir (postes) peserta pelatihan merupakan indikator bagi peningkatan pemahaman terhadap materi pelatihan. Evaluasi hasil dilakukan pada setiap akhir kegiatan, dimana kegiatan evaluasi tersebut disesuaikan dengan pemahaman peserta IbM.

Tabel 6. Persepsi Responden Tentang Pelatihan

Tanggapan Responden	Sebelum Pelatihan			Sesudah Pelatihan		
	Bobot	F Resp	Skor	Bobot	F Resp	Skor
1. Pengetahuan tentang manfaat rosella						
a. Sangat memahami	3	0	0	3	10	30
b. Memahami	2	3	6	2	4	8
c. Cukup Memahami	1	11	11	1	0	0
Jumlah		14	17		14	38
2. Pengetahuan tentang pengelolaan rosella						
a. Sangat memahami	3	0	0	3	12	36
b. Memahami	2	4	8	2	2	4
c. Cukup Memahami	1	10	10	1	0	0
Jumlah		14	18		14	40
3. Pengetahuan tentang pengemasan rosella						
a. Sangat memahami	3	0	0	3	12	36
b. Memahami	2	2	4	2	2	4
c. Cukup Memahami	1	12	12	1	0	0
Jumlah		14	16		14	40
4. Pengetahuan tentang BTM						
a. Sangat memahami	3	0	0	3	14	42
b. Memahami	2	0	0	2	0	0
c. Cukup Memahami	1	14	14	1	0	0
Jumlah		14	14		14	42
5. Pengetahuan tentang teknologi produk olahan rosella						
a. Sangat memahami	3	0	0	3	12	36
b. Memahami	2	12	24	2	2	4
c. Cukup Memahami	1	2	2	1	0	0
Jumlah		14	26		14	40
6. Pengetahuan tentang produksi dan Pemasaran						
a. Sangat memahami	3	0	0	3	10	30
b. Memahami	2	4	6	2	4	8
c. Cukup Memahami	1	10	10	1	0	0
Jumlah		14	18		14	38
7. Pengetahuan tentang produk olahan rosella						
a. Teh rosella						
b. Juice rosella						
c. Sirop rosella						
d. Dodol rosella						

-
- e. Manisan rosella
 - f. Tepung rosella
 - g. Mie rosella
 - h. Yoghurt rosella
 - i. Selai rosella
 - j. Kopi rosella
-

Sumber: Data Primer Diolah, 2014

Sedangkan manfaat dari adanya IbM dilakukan yaitu pembinaan masyarakat khususnya Kelompok Tani Ki Jati dan Kelompok Tani Wanita di Desa Palimanan Barat Gempol Cirebon dalam rangka memperluas lapangan kerja dan mengentaskan kemiskinan meningkatkan meningkatkan daya beli masyarakat di Cirebon. Melalui wirausaha adalah seseorang yang mempunyai kemampuan menggali,

Analisis SWOT

Untuk membantu dalam merumuskan rencana tindakan selanjutnya, maka digunakan alat bantu analisa SWOT. Analisa ini diharapkan akan diperoleh sejumlah informasi actual yang berkaitan dengan tujuan dan karakteristik permasalahan yang ada, yang nantinya akan dijadikan dasar dalam merumuskan rencana tindakan selanjutnya. Analisa SWOT menurut Rangkuti (2005) merupakan cara sistematis untuk mengidentifikasi faktor-faktor eksternal dan internal yang merupakan strategi yang menggambarkan kecocokan paling baik. Analisa ini didasarkan pada asumsi bahwa suatu strategi akan memaksimalkan kekuatan dan peluang dan menimbulkan kelemahan dan ancaman. Bila diterapkan secara akurat, asumsi sederhana ini mempunyai dampak yang sangat besar atas rancangan suatu kekeluargaan strategi yang berhasil. Berdasarkan uraian di atas maka analisa SWOT adalah suatu analisa yang mengidentifikasi

mengidentifikasi dan memanfaatkan peluang serta mewujudkannya menjadi usaha yang terorganisir dengan baik serta menanamkan jiwa dan semangat wirausaha untuk mencetak wirausaha baru sehingga menghasilkan laba dalam waktu yang panjang serta kemampuan tersebut didasari sifat-sifat yang melekat pada wirausaha dan praktik produk olahan rosella.

atau pemetaan dari mulai akar masalah, kekuatan yang dimiliki sampai kepada penyelesaian masalah sebagai solusi yang bersifat komprehensif. Berikut ini adalah hasil analisa SWOT yang diterapkan untuk pemberdayaan masyarakat

Setelah mengetahui kondisi tersebut di atas maka dapat ditentukan posisi program pelatihan dengan menggunakan Analisis SWOT. Dengan menentukan faktor strategi internal (IFAS) untuk menentukan kekuatan dan kelemahan program pelatihan tersebut. Faktor strategi eksternal (EFAS) untuk menentukan peluang dan ancaman program ini. Langkah selanjutnya menentukan sebenarnya skor yaitu dengan melakukan pembobotan dan rating, kemudian memposisikan jumlah skor kedalam matriks sehingga akan diketahui posisi program pelatihan, kemudian menentukan strategi yang harus diterapkan untuk menghadapi era globalisasi dimasa akan datang.

Tabel 7. Analisis Strategi Faktor Internal (IFAS) Olahan Rosella

Faktor Strategi Internal	Bobot	Rating	Skor	Catatan
I. Kekuatan	0,5			
Memiliki minat berwirausaha	0,15	4	0,6	Pertahankan minat wirausaha
Memiliki kemampuan budidaya rosella	0,15	4	0,6	Pertahankan kemampuan budidaya rosella
Mengetahui pengolahan rosella	0,10	4	0,4	Mengetahui cara pengolahan rosella
Memiliki lahan pekarangan	0,05	3	0,15	Pergunakan lahan pekarangan untuk ditanami rosella
Pernah mengkonsumsi rosella	0,05	3	0,15	Mengetahui produk olahan rosella
II. Kelemahan	0,5			
Pengetahuan harga jual	0,10	1	0,10	Tingkatkan pengetahuan harga jual
Pengetahuan pembukuan	0,10	1	0,10	Tingkatkan pengetahuan pembukuan
Pemasaran produk rosella	0,15	2	0,30	Tingkatkan pemasaran produk rosella
Kurangnya promosi	0,05	2	0,10	Tingkatkan promosi
Belum terpenuhi pengemasan produk olahan	0,10	1	0,10	Tingkatkan pengetahuan tentang pengemasan produk olahan
Jumlah	0,1		2,60	

Interpretasi : Berdasarkan matriks IFAS di atas maka diperoleh nilai skor sebesar 2,60

Keterangan rating untuk Kekuatan dan Kelemahan

Nilai 4 : Kekuatan yang sangat kuat; Nilai 3 : Kekuatan yang kuat; Nilai 2 : Kelemahan yang cukup lemah

Nilai 1 : Kelemahan yang sangat lemah

Tabel 8. Analisis Strategi Faktor Eksternal (EFAS) Olahan Rosella

Faktor Strategi Eksternal	Bobot	Rating	Skor	Catatan
I. Peluang	0,5			
Usia produktif	0,15	4	0,6	Memiliki usia produktif
Pernah mengikuti kegiatan kelompok	0,15	4	0,6	Telah mengikuti kegiatan kelompok
Binaan PT Indocement	0,10	3	0,3	Melalui binaan dapat memperluas pengetahuan rosella
Melakukan pengolahan hasil pertanian	0,05	3	0,15	Dapat melakukan pengolahan hasil pertanian
Memiliki pengetahuan tentang rosella	0,05	3	0,15	Meningkatkan pengetahuan tentang rosella
II. Ancaman	0,5			
Daerah sekitarnya menanam rosella	0,10	2	0,20	Karena desa sekitarnya menanam rosella sehingga merupakan saingannya
Berkembangnya produk olahan rosella	0,15	1	0,15	Karena produk olahan rosella

				berkembang sehingga merupakan saingannya
Masuknya produk rosella dari luar negeri	0,15	1	0,15	Perlu adanya proteksi produk rosella dalam negeri
Iklan dan promosi tentang rosella besar-besaran dari para pesaing	0,05	2	0,10	Karena iklan dan promosi rosella dari pesaingnya besar-besaran merupakan saingannya
Adanya dukungan pemerintah desa lain untuk budidaya rosella	0,05	2	0,10	Karena dukungan dari pemerintah desa lain untuk budidaya rosella merupakan saingannya
Jumlah	0,1		2,50	

Intrepretasi: Berdasarkan matrik EFAS di atas maka di peroleh nilai skor sebesar 2,50

Keterangan rating untuk peluang dan ancaman

Nilai 4 : peluang yang paling besar; Nilai 3 : peluang yang besar; Nilai 2 : ancaman yang cukup besar;

Nilai 1 : ancaman yang paling besar

Strategi yang tepat untuk diterapkan pada posisi tersebut adalah dari sisi internal, hendaknya segmen pasar diperluas untuk mengurangi potensi persaingan, sehingga skala ekonomi menjadi lebih besar. Dari sisi

eksternal, UMKM dapat melakukan akuisisi atau *joint-venture* dengan perusahaan lain pada industri yang sama

(Agustinus Sri Wahyuni, 1996).

SIMPULAN DAN SARAN

Simpulan yang dapat diperoleh dari pelaksanaan program pengabdian kepada masyarakat “IbM Pengembangan Produk dan Pemasaran Rosela pada Kelompok Tani Usaha Rosela di Desa Palimanan Barat, Cirebon” Provinsi Jawa Barat adalah: 1) Tingkat partisipasi yang tinggi dari mitra program pengabdian kepada masyarakat memberikan dampak positif bagi pelaksanaan program, terlihat dari pelatihan dan pendampingan praktik aneka produk rosella, system panen, pengemasan produk rosella, manajemen usaha dan pembukuan dan simulasi pembuatan minuman dapat berjalan baik; 2) Pelaksanaan program mampu menghasilkan luaran-luaran yang diharapkan oleh program pengabdian kepada

masyarakat ini, kecuali ijin Halal masih harus diurus. Termasuk program pemasaran terkait jenis produk yang ditawarkan di pasar belum disepakati oleh kelompok mengenai varian produk dari olahan berbasis industri rumah tangga yang akan dikelola dan dipasarkan. Tingginya kreatifitas kelompok tani dalam memproduksi produk-produk kreatif diharapkan mendapatkan perhatian khusus, sehingga menjadi keberlanjutan program dari kegiatan “IbM Pengembangan Produk dan Pemasaran Rosela pada Kelompok Tani Usaha Rosela di Desa Palimanan Barat, Cirebon” Provinsi Jawa Barat yang saat ini hanya sampai pada produksi bahan olahan rosella, untuk standarisasi kemasan dan jangkauan pemasaran masih menunggu kesepakatan kelompok tani.

Berdasarkan transfer iptek yang telah dilaksanakan pada kelompok tani, ada beberapa saran yang layak dipertimbangkan, yaitu : 1) Bagi kelompok tani dapat menyebarkan informasi pada masyarakat sekitar tempat tinggal; 2) Bagi pihak terkait, yang dalam hal PT Indocement Tungal

Prakarsa Tbk diharapkan dapat memberikan dukungan kemudahan kebijakan dan berbagi pengalaman dari segi wawasan pengetahuan yang ditransfer ke kelompok tani guna menyelesaikan rintisan program usaha industri rumah tangga yang akan digagas secara kolektif tersebut.

DAFTAR REFERENSI

- Agustinus Sri Wahyuni, 1996. Manajemen Strategik. Penerbit Binarupa Aksara
Badan Perencanaan Pembangunan Nasional. 2004.
- Badan Koordinasi Keluarga Berencana Nasional (BKKBN), 2004.
- Duke, J.A. 1983. Handbook of Energy Crops. Unpublished
- Dinas Koperasi dan UKM Kota Bogor. 2014.
- Dinas Perindustrian Kota Bogor. 2014.
- Friedman, John, 1992. Empowerment: The Politics of Alternative Development. Cambridge: Blackwell.
- Human Development Index, 2005. New York. USA
- Mardiah, Noli N dan Irwan. 2010. Potential of Roselle Calyx (*Hibiscus sabdariffa*L.) as Antidiabetic. Jakarta. Prosiding dalam Seminar International Pangan Fungsioanl.
- Mardiah, Reki W., Sawarni H., Arifah R. 2009. Budidaya dan Pengolahan Rosela. Jakarta. Penerbit Agromedia.
- Noer Sutrisno, 2004. Posisi dan Peran Pembangunan UKM 2004-2009, Infokop Nomor 25 Tahun XX.
- Panji Anogara dan H. Djokosudantoko. 2002, *Koperasi, Kewirausahaan Dan Usaha Kecil*, Jakarta PT. Rineka Cipta.
- Rangkuti Freddy. 2005. Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Rudjito, 2003. Peranan Lembaga Keuangan Mikro Dalam Otonomi Daerah Guna Menggerakkan Ekonomi Rakyat Dan Penanggulangan Kemiskinan, Jurnal Ekonomi Rakyat Tahun II No. 1 2003.
- Sumiodiningrat, Gunawan, 1999. Pemberdayaan Masyarakat dan jaring Pengaman Sosial. Jakarta. Gramedia.
- Subanar, Harimurti. 2011. Management Usaha Kecil. Yogyakarta: BPFE.
- Sugiono, 2010. Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R & D. Bandung. Penerbit Alfabeta.
- Tambunan, Tulus T.H. 2002. Usaha Kecil dan menengah di Indonesia: Beberapa Isu Penting. Jakarta: Salemba Empat.
- Tambunan, Tulus. 2008. Ukuran Daya Saing Koperasi dan UKM. Jurnal Pusat Studi Industri dan UKM .
- Undang-Undang Republik Indonesia, No. 20 Tahun 2008, Tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah.