

Perempuan Penjual Pecel Lamasi, Kecamatan Lamasi, Kab. Luwu Sulawesi Selatan Sebagai Pilar Ekonomi Keluarga

Jumarniati ¹, Sri Hastuty Saruman ², Muhammad Rusli Baharuddin ³

Keywords :

Pecel lamasi;
Koperasi;
Kewirausahaan.

Correspondensi Author

Matematika Terapan, Universitas
Cokroaminoto Palopo,
Jl. Latamacelling No. 19 B Palopo
Email: jumarniati_22@yahoo.co.id,
Srihastuty21@yahoo.co.id,
mruslib@gmail.com

History Artikel

Received: Agustus-2018;

Reviewed: Oktober-2018;

Accepted: November-2018;

Published: Februari-2019;

Abstrak. Tujuan program kemitraan perempuan penjual pecel lamasi adalah terbentuknya mental kewirausahaan dengan indikator tercipta semangat tinggi dalam menghadapi tantangan permasalahan ekonomi keluarga, Perluasan pemasaran dan terbentuknya Perkebunan organik sebagai solusi kebutuhan Sayuran pelengkap. Metode pelaksanaan yaitu sosialisasi program, pelatihan dan pendampingan kewirausahaan, sistem perkebunan organik, pelatihan dasar-dasar koperasi, dan strategi perluasan pemasaran. Keberhasilan pelaksanaan program tidak lepas dari partisipasi aktif masyarakat dengan mengikuti seluruh rangkaian kegiatan dan monitoring dan evaluasi secara berkala. Sebagai hasil kemitraan ini maka terbentuk koperasi perempuan penjual pecel, peningkatan pengetahuan tentang pemanfaatan lahan pekarangan, dan mengubah perilaku usaha perorangan menjadi usaha kelompok atau sentra produksi pecel lamasi.



This work is licensed under a Creative Commons Attribution
4.0 International License

PENDAHULUAN

Mitra pada kegiatan PKM ini adalah perempuan penjual pecel Lamasi Kec. Lamasi, Kab. Luwu Sulawesi Selatan. Tim Teknis Pembangunan Sanitasi Kota Palopo (2010) Jumlah Rumah Tangga Sangat Miskin, Miskin dan hampir Miskin di daerah Lamasi kurang lebih sebanyak 1.000 Rumah Tangga. Jumlah ini tergolong dalam jumlah yang besar diantara daerah lain di Kabupaten Luwu yakni berkisar 20% dari keseluruhan penduduk.

Upaya Penurunan jumlah rumah tangga miskin dapat terealisasi melalui Peran perempuan sebagai pilar ekonomi keluarga. Dengan memperbanyak industri-industri rumah tangga. Menurut Moonti (2016) bahwa perempuan dapat berperan aktif dalam peningkatan ekonomi melalui industri rumah

tangga. Sejalan dengan itu Direktorat Pemberdayaan Keluarga (2017) menegaskan bahwa kunci terwujudnya Kemandirian Desa adalah pemberdayaan dan partisipasi aktif perempuan dalam usaha skala rumah tangga.

Berdasarkan data Badan pusat Statistik (2016) jumlah penduduk lamasi lamasi sekitar 16.111 Jiwa yang terdiri dari 9.044 perempuan dan 7.067 laki-laki Selain itu, letak geografis kelurahan lamasi sangat unik karena daerah Kab. luwu tetapi berada di perbatasan antara kota Palopo dan Masamba Kab. Luwu Timur. Sehingga praktis mempengaruhi sirkulasi perekonomian masyarakat Lamasi. Menurut Sukirman (2017) Letak geografis merupakan peluang dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

Mayoritas masyarakat di lamasi berprofesi sebagai petani dan penjual pecel. Hal ini cukup realistis mengingat masyarakat Lamasi hanya menempati 487,42 hektar dari total wilayah Lamasi Artinya ditinjau dari segi pemanfaatan lahan penduduk lamasi hanya menempati 25% sebagai pemukiman dan 60% merupakan wilayah pertanian, ladang dan tambak sedangkan 15% merupakan daerah hutan. (Buku Putih Sanitasi Kabupaten Luwu, 2014).

Lokasi mitra terkenal dengan cita rasa sendiri dibandingkan daerah lain. Cita rasa pecel Lamasi ini menjadi kekhasan rasa pecel Lamasi, baik dari sisi rasa dan sayuran yang membedakan dengan pecel yang lain. Rasa pecel lain, misalnya, aroma rasa pedas manis dan sayur kecambah menjadi khas pecel atau asin pedas dan macam sayuran. Pecel Lamasi khas dengan aroma rasa asin pedas dengan tekstur bumbu yang lembut dengan sayur buah pepaya yang dipasrah dan Ontong (Bunga pisang), hal ini yang membedakan Pecel Lamasi dengan pecel yang lain.

Mengingat Mayoritas penduduk Lamasi merupakan transmigran dari Jawa Timur sehingga menjual pecel dijadikan sebagai salah satu mata pencaharian selain bertani. Menjual pecel di desa Lamasi telah ada sejak 20 tahun lalu yang merupakan keahlian turun temurun dengan warisan nenek moyang dari Jawa Timur. Hingga pada awal tahun 2015 dibentuklah Kelompok Penjual Pecel sebagai sentra produksi kecil rumah tangga wujud dari program pemerintah daerah kabupaten Luwu dengan memberikan solusi dengan menghadirkan pelatihan kewirausahaan dan manajemen usaha yang prima. Bantuan modal juga dikucurkan melalui bantuan dana bergulir dan kredit bunga ringan atau pinjaman bersubsidi.

Sipakainge yang semula hanya berjumlah 3 orang anggota berkembang menjadi 7 orang anggota sedangkan Sipakatau dari 4 orang anggota menjadi 10 orang anggota sampai sekarang. Menurut Noviadji (2014) bahwa Terbentuknya Kelompok industri mampu mendorong kesejahteraan masyarakat dengan mengembangkan sayap-sayap penjualan, memperluas daerah pemasaran dan mengubah tampilan sajian. Penjualan semula hanya berhenti di beberapa titik tertentu, sekarang mulai diperluas ke beberapa titik

dan perumahan-perumahan terjangkau. Akan tetapi, sampai saat ini belum menunjukkan hasil yang maksimal dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat Lamasi, terlihat pada Data Badan Pusat Statistik Kab Luwu belum menunjukkan perubahan yang signifikan untuk rumah tangga tergolong sangat miskin, miskin dan hampir miskin.

Menurut Arifin (2009) masih sulitnya merubah perilaku dari usaha sendiri menjadi usaha secara berkelompok. Sejalan dengan itu, Suryana (2011) bahwa sepenuhnya memanfaatkan kekayaan alam yang ada di desa setempat. sehingga bahan baku pembuatannya menjadi lebih mudah didapat dan tidak menghilangkan keunikan atau kekhasan aroma dan rasa pecel

Berdasarkan analisis situasi di atas maka yang menjadi permasalahan mitra adalah (a) Perilaku usaha perorangan menjadi sentra produksi, (b) Rasa Khas Pecel Lamasi, (c) Kemasan yang unik dan bahan yang higienis, dan (d) Manajemen pemasaran dan Koperasi.

Sehingga melalui pertemuan dan kesepakatan dengan pengurus Sipakainge dan Sipakatau, Tim pengusul bersama sama dengan mitra mengidentifikasi permasalahan dan membuat rencana pemecahan berdasarkan prioritas yaitu (a) Kesenjangan pendapatan yang tidak merata. Hal ini disebabkan belum mampu untuk merubah perilaku usaha perorangan menjadi usaha kelompok atau sentra produksi, (b) Sayuran pelengkap pecel sebagian besar masih dibeli di pasar-pasar tradisional bukan ditanam sendiri, sehingga mengurangi kekhasan pecel yang diproduksi oleh mitra dan menambah biaya bahan baku, (c) Sistem pemasaran masih bersifat tradisional sehingga jumlah pelanggan masih sedikit dan jangkauan pemasaran masih sempit, (d) Bertambahnya anggota tidak diimbangi oleh proses kreatif, sehingga belum mampu menciptakan inovasi-inovasi baru dan meningkatkan kesejahteraan anggotanya, (e) Pembinaan-pembinaan yang diberikan oleh Dinas Pemberdayaan Masyarakat, Perempuan dan Keluarga Berencana Kab Luwu melalui pelatihan-

pelatihan kewirausahaan hanya bersifat insidental dan tidak berkelanjutan

METODE

Langkah-langkah dalam melaksanakan solusi dari permasalahan mitra.

Solusi dari permasalahan perempuan penjual Pecel Lamasi terkait bidang produksi, manajemen, dan pemasaran di paparkan sebagai berikut:

1. Permasalahan dalam bidang produksi.
Langkah-langkah yang diterapkan dalam menyelesaikan permasalahan mitra di bidang produksi adalah pemberian pelatihan pengemasan yang unik dan bahan baku yang higienis, pemenuhan sayuran pelengkap melalui sistem perkebunan terpadu. Selain itu, mitra juga diberikan penguatan mental wirausaha dan mengubah perilaku usaha perorangan menjadi sentra produksi.
2. Permasalahan dalam bidang manajemen.
Langkah-langkah yang diterapkan dalam menyelesaikan permasalahan mitra di bidang manajemen yaitu pembinaan dari Dinas koperasi dan Dinas pertanian tentang dasar-dasar koperasi, pembentukan koperasi, dan pemanfaatan lahan sekitar rumah menjadi lahan perkebunan sayuran. Selain itu, manajemen pemenuhan bahan baku diperoleh dari sistem perkebunan terpadu artinya kelompok mitra yang akan menanam sendiri bahan baku secara swadaya untuk menekan biaya produksi sehingga memaksimalkan keuntungan dan menjaga higienitas serta rasa khas pecel lamasi.
3. Permasalahan dalam bidang pemasaran
Langkah-langkah yang diterapkan dalam menyelesaikan permasalahan mitra di bidang pemasaran yaitu dengan memperluas area pemasaran dengan memanfaatkan alat transportasi (sepeda atau motor) yang di modifikasi khusus untuk penjualan pecel lamasi dan pemetaan wilayah pemasaran. Selain itu, Mitra juga diberikan pelatihan terkait keterampilan pemasaran, inovasi pemasaran dan strategi pemasaran.

Partisipasi Mitra

Bentuk partisipasi mitra dalam kegiatan ini adalah (a) Bersama-sama mengidentifikasi permasalahan terkait bidang produksi, manajemen dan pemasaran pecel, (b) Mengikuti sosialisasi program, menyampaikan visi dan misi dari hasil identifikasi masalah, dan penentuan jadwal kegiatan, (c) Mengikuti pelatihan kewirausahaan tentang mental berwirausaha, manajemen pemasaran, pengeemasan unik dan higienis, (d) Memodifikasi alat transportasi (Sepeda atau motor) sebagai sarana pemasaran, (e) Secara swadaya melakukan perkebunan terpadu dengan menanam sayuran secara berkelompok atau menanam sayuran di sekitar rumah, (f) Membentuk Koperasi sebagai solusi kebutuhan permodal dengan sistem bantuan dana bergulir dan kredit bunga ringan atau pinjaman bersubsidi, dan (g) Melakukan sosialisasi kepada masyarakat sekitar Kota Palopo maupun penjual pecel yang lain mengenai cara pengemasan unik dan higienis, manajemen pemasaran dan pemanfaatan alat transportasi sebagai perluasan area penjualan.

Evaluasi pelaksanaan program dan keberlanjutan program setelah selesai kegiatan PKM dilaksanakan.

Evaluasi dilaksanakan melalui: (a) monitoring terhadap proses produksi pecel, manajemen dan pemanfaatan alat transportasi pemasaran secara periodik. (b) Mengecek secara berkala sistem perkebunan terpadu dan melakukan pendampingan lapangan secara intensif, (c) Evaluasi program akan dilakukan secara bertahap dengan memperhatikan setiap aspek tahapan kegiatan yang telah dilakukan sebagai indikator keberhasilan program yang secara internal dan eksternal, dan (d) Melakukan desiminasi hasil kegiatan baik melalui seminar hasil dengan mengundang stakeholders setempat, media cetak maupun elektronik.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Solusi yang ditawarkan adalah melakukan sosialisasi, Pelatihan dan Pendampingan kewirausahaan, pelatihan dasar-dasar koperasi, dan perluasan pemasaran melalui alat transportasi.

Sosialisasi dilakukan dengan mempertemukan tim pelaksana, tokoh masyarakat dan sesepuh masyarakat untuk menyampaikan visi dan misi dari hasil identifikasi masalah untuk mengubah Perilaku usaha perorangan menjadi sentra produksi.



Gambar 1. Sosialisasi Program PKM

Pelatihan dan Pendampingan kewirausahaan dilakukan setiap pekan selama 3 bulan, dalam pelaksanaannya kelompok penjual pecel dibekali dengan keterampilan manajemen produksi. Secara terurut materi pendampingan yang diberikan kelompok penjual pecel yaitu perencanaan usaha, Pengelolaan keuangan, pemenuhan bahan baku pecel, pengemasan higienis, akuntansi keuangan, analisis pasar, perluasan pemasaran, pembentukan koperasi, dan pemanfaatan alat transportasi pemasaran. Sehingga Bertambahnya anggota tetap diimbangi oleh proses kreatif dan mampu menciptakan inovasi-inovasi baru dan meningkatkan kesejahteraan anggotanya.

Pekan pertama dalam Pelatihan kewirausahaan diberikan kepada perempuan penjual pecel lamasi dengan memberikan pelatihan dan pendampingan Perencanaan usaha.



Gambar 2. Pelatihan kewirausahaan

Melalui pelatihan ini dapat memberikan pengetahuan tentang program

kegiatan usaha yang akan dilakukan dan target yang hendak dicapai serta resiko, hambatan dan tantangan yang akan dihadapi pada setiap tahapannya dan ini merupakan rencana perjalanan yang akan diikuti oleh perempuan penjual Pecel lamasi.



Gambar 3. Perencanaan Usaha

Pelatihan kewirausahaan dilanjutkan dengan memberikan Pelatihan Manajemen usaha. Kegiatan ini dilaksanakan dengan memberikan materi terkait perencanaan yang tepat, persiapan yang matang, pelaksanaan yang baik, dan yang terakhir adalah pantang menyerah. proses perencanaan yang baik dan mengendalikan kegiatan berbagai sumber daya dalam organisasi melalui usaha sistemik, terkoordinasi dan kooperatif untuk mencapai tujuan usaha sehingga dapat menjadi sentra produksi pecel.

Strategi pemasaran yang diberikan terdiri dari pengambilan keputusan tentang biaya dan alokasi pemasaran.



Gambar 4. Pelatihan Manajemen Usaha

Strategi pemasaran dapat dinyatakan sebagai dasar tindakan yang mengarah pada kegiatan atau usaha pemasaran, dari suatu usaha, dalam kondisi persaingan dan lingkungan yang selalu berubah agar dapat mencapai tujuan yang diharapkan.

Solusi pemenuhan bahan baku pelengkap pecel sepenuhnya memanfaatkan kekayaan alam yang ada di lamasi. sehingga bahan baku berupa sayur menjadi lebih mudah didapat dan tidak menghilangkan keunikan atau kekhasan aroma dan rasa pecel.



Gambar 5. Pendampingan pemenuhan sayuran pelengkap

Selain itu, mitra juga Difasilitasi dalam penerbitan surat ijin usaha oleh pemerintah kabupaten luwu dan pengurusan PIRT. Untuk mengukur keberhasilan pelatihan dan pendampingan Kewirausahaan maka akan diberikan angket kepuasan pelaksanaan PKM.

Sistem Perkebunan Terpadu. Secara umum, ada 2 Konsep Sistem perkebunan terpadu yang dilaksanakan oleh mitra yaitu pemanfaatan lahan pekarangan dan perkebunan organik. Pemanfaatan lahan pekarangan melalui konsep vertikultur yaitu mitra menanam sayuran dan bumbu pelengkap, seperti lombok, sawi, bawang merah, kangkung dan lain-lain. Melalui kegiatan mitra dapat menekan biaya penyediaan bahan baku produksi dan memaksimalkan keuntungan.



Gambar 6. Perkebunan Organik

Model perkebunan organik dilakukan dengan bekerjasama dengan penjual pecel. Sehingga dapat mengatur jumlah panen dan

penjual pecel tidak lagi membeli sayuran pelengkap di pasar. Proses budi daya pun dilakukan dengan sistem budi daya pertanian yang mengandalkan bahan-bahan alami tanpa menggunakan bahan kimia sintetis sehingga terjaga rasa khas pecel lamasi.

Kooperasi. Pembinaan dasar-dasar dan pembentukan koperasi sebagai solusi permodalan mitra dalam mengembangkan usahanya. Konsep koperasi yang ditawarkan adalah dana bergulir bantuan permodalan dengan bunga ringan atau subsidi. Sampai pada akhir bulan agustus, jumlah anggota kelompok koperasi yang terdaftar mencapai 8 orang



Gambar 7. Pembentukan Koperasi

SIMPULAN DAN SARAN

Program kemitraan Masyarakat yang dilakukan pada kelompok perempuan penjual pecel lamasi yaitu sosialisasi dan identifikasi permasalahan mitra, pelatihan dan pendampingan kewirausahaan, pembentukan koperasi perempuan penjual pecel, pendampingan pengurusan ijin usaha, dan pemanfaatan alat transportasi sebagai perluasan pemasaran. Sebagai luaran pada kegiatan ini adalah Artikel ilmiah yang dipublikasikan melalui Jurnal ber ISSN atau prosiding dari seminar nasional, Modul Pelatihan dan pendampingan Kewirausahaan, Pemenuhan Sayuran pelengkap melalui sistem perkebunan organik dan pemanfaatan lahan pekarangan, Terbentuknya Koperasi perempuan penjual pecel Lamasi, Surat Ijin Usaha dari pemerintah kabupaten Luwu dan Terbentuknya mental kewirausahaan dari kelompok perempuan penjual pecel dengan indikator tercipta semangat tinggi dalam menghadapi tantangan permasalahan ekonomi keluarga.

Kegiatan PKM Perempuan Penjual Pecel sebagai langkah awal menuju kemandirian Desa. Diharapkan kontribusi langsung dari pemerintah daerah untuk menjadikan lamasi sebagai wilayah masyarakat Mandiri melalui industri rumah tangga.

DAFTAR PUSTAKA

- Arifin. J, 2009. *Etika Bisnis Islami*, emarang: Walisongo Press.
- BPS] Badan Pusat Statistik. 2016. *Luwu dalam Angka 2013*. Diunduh dari <https://palopokota.bps.go.id/ekonomi>
- PPSP. 2014 *Buku Sanitas Putih*. Kabupaten Luwu
- Direktorat Pemberdayaan Keluarga. (2007). Panduan Pendamping Pemberdayaan Perempuan No. 10/PS/PK/CTK/III/2007. Jakarta: Dirjen Pemderdayaan Sosial Departemen Sosial RI. 26-49
- [FAO] Food and Agricultural Organization. 2015. Capture Fisheries and Aquaculture Production. <http://www.fao.org/publications/statistics/agricultural/>.
- Moonti U, 2016. Dasar-Dasar Koperasi. Yogyakarta: *Interpnena*. 11-23.
- Noviadji, B.R., 2014. Desain Kemasan Tradisional Dalam Konteks Kekinian. *Jurnal Fakultas Desain*, 1(1), 10-21
- Sukirman, 2017. Jiwa Kewirausahaan Dan Nilai Kewirausahaan Meningkatkan Kemandirian Usaha Melalui Perilaku Kewirausahaan. *Jurnal ekonomi dan bisnis* 20(1), 113-132
- Suryana. (2011). Kewirausahaan. Jakarta : Salemba Empat
- [TTPS] Tim Teknis Pembangunan Sanitasi. 2010. Pemberdayaan masyarakat dengan pelibatan jender dan kemiskinan dalam pembangunan sanitasi kota. *Pemerintah Kota Palopo, Sulawesi Selatan*. 51-65.