

Pengembangan Usaha Nata de Coco UD Citra Rasa

Muhamad Fitrah Arjuna, Dedi Junaedi

IAI Nasional Laa Roiba Bogor

arjuna.fitrah@gmail.com, dedijunaedi@laaroiba.ac.id

ABSTRACT

Micro, small and medium enterprises or MSMEs refer to the types of small businesses that have a net worth of at most Rp. 200 million, excluding land and buildings where the business is located. MSMEs have proven to be resilient and able to withstand the economic crisis and monetary crisis in Indonesia. This paper aims to analyze UD Nata de Coco Citarasa in Bogor. The method used is descriptive qualitative analysis with a case study approach, observation and interviews. The result is . which is named the image of the taste of nata de coco, with the results of my interview with the owner that UD Nata de Coco is managed with a very simple management. Starting from the production process to marketing, and the production process is still using manually, there are no modern machines. Only use the tools in the kitchen in the production process. Marketing of their products is still not widespread, only by selling to small shophouses, and using word of mouth information, not using a separate website such as online sales. As a home-based business, financial management is still modest, not yet systematically following accounting standards. The financial reports are still integrated with the family finances.

Keywords: SMEs, Nata de Coco, Bogor

ABSTRAK

Usaha mikro, kecil dan menengah atau UMKM mengacu ke jenis usaha kecil yang memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 200 juta, tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha. UMKM terbukti tangguh mampu bertahan menghadapi krisis ekonomi dan krisis moneter di Indonesia. Tulisan ini bertujuan menganalisis UD Nata de Coco Cita rasa di Bogor. Metode yang digunakan adalah analisis deskriptif kualitatif dengan pendekatan studi kasus, observasi dan wawancara. Hasilnya adalah . yang di beri nama citra rasa nata de coco, dengan hasil wawancara saya dengan pemilik bahwa UD Nata de Coco dikelola dengan manajemen yang masih sangat sederhana. Mulai proses produksinya sampai dengan pemasarannya, dan proses produksinya pun masih menggunakan secara manual, tidak ada mesin modern. Hanya menggunakan alat – alat yang ada di dapur dalam proses produksinya. Pemasaran produknya pun masih belum melebar luas, hanya dengan menjual ke ruko – ruko kecil, dan menggunakan informasi dari mulut per mulut, belum menggunakan website tersendiri seperti penjualan online. Sebagai usaha rumahan, pengelolaan keuangan masih sekadarnya, belum sistematis mengikuti standar akuntansi. Laporan keuangannya pun masih menyatu dengan keuangan keluarga.

Kata Kunci: UMKM, Nata de Coco, Bogor

PENDAHULUAN

Latar Belakang Magang

Pengangguran merupakan salah satu masalah utama yang di hadapi bangsa Indonesia pada saat ini. Jumlah pengangguran yang terdapat di Indonesia setiap tahun mengalami kenaikan yang sangat signifikan. Kenaikan jumlah pengangguran yang semakin meningkat itu menandakan bahwa jumlah pencari kerja masih tinggi.

Perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi yang semakin pesat merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi jumlah pengangguran. Perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi menuntut para pencari kerja untuk dapat menyesuaikan dirinya dengan hal tersebut. Masa perkuliahan merupakan masa dimana seseorang mahasiswa untuk dibina pengetahuan dan kemampuannya untuk menghadapi dunia kerja.

Saat masa perkuliahan, proses pembelajaran seharusnya tidak berbekal teori di perkuliahan semata, tetapi dituntut juga aplikasinya dalam dunia nyata. Ilmu pengetahuan yang diperoleh penulis dibangku perkuliahan akan terasa kurang bermanfaat bila tidak disertai dengan sesuatu pengalaman aplikatif yang dapat memberikan wacana serta gambaran bagi penulis tentang dunia kerja serta penerapan ilmu dan teknologi dalam bidang yang ditekuninya. Sebelum mahasiswa benar-benar terjun ke dunia kerja dan bersaing didalamnya, untuk memperoleh gambaran yang jelas mengenai situasi dan kondisi dunia kerja tersebut, IAI-N Laa Roiba Bogor jurusan Ekonomi Syariah mengadakan Praktik Pengalaman Lapangan (PPL). Praktik ini dilakukan pada sebuah usaha yang memproduksi nata de coco agar dapat memahami dunia kerja yang ada di produksi rumahan.

Diharapkan PPL ini dapat memberikan pengalaman yang berkaitan dengan ilmu yang dipelajari. Dalam rangka mewujudkan tujuan tersebut, maka diharapkan penulis mampu memahami ilmunya. mahasiswa dituntut untuk lebih berorganisasi, lebih aktif, tanggap terhadap permasalahan serta mampu berkomunikasi yang baik dengan antar karyawan. Kegiatan PPL ini bermanfaat untuk menambah wawasan, keterampilan, etika, disiplin, kemampuan dan tanggung jawab. Selain itu kegiatan PPL ini merupakan media pembelajaran dalam pengembangan softskills penulis dengan pengalaman praktis di lapangan.

Pelaksanaan Praktik Pengalaman Lapangan (PPL) ini dilakukan di UD. Citra Rasa yang merupakan salah satu perusahaan membuat nata de coco yang berlokasi di kabupaten bogor, penulis memilih UD. Citra Rasa karena untuk dapat mengidentifikasi alur sistem penjualan yang terjadi di usaha tersebut dan diharapkan penulis mendapatkan pengetahuan yang terkait dengan topik, yaitu Sistem penjualan.

Ruang Lingkup Magang

Pemanfaatan dari buah tanaman kelapa sangat beragam, buah kelapa dapat diolah menjadi bahan baku kopra, minyak kelapa, santan, kelapa parutan kering, minuman, bumbu masakan, dan nata de coco. Pengolahan air dari buah kelapa kurang maksimal dimanfaatkan oleh masyarakat, selain hanya dimanfaatkan sebagai minuman segar, air kelapa hanya dibuang begitu saja menjadi limbah. Air kelapa menjadi meresahkan terutama dipasarpasar tradisional. Masyarakat menggunakan daging kelapa menjadi beberapa olahan pangan namun menyisakan air kelapa yang harus dibuang menjadi limbah setiap harinya.

Pemanfaatan air kelapa dapat dilakukan salah satunya dengan membuat produk Nata de coco. Nata de coco merupakan turunan produk dari air kelapa dengan memanfaatkan mikro organisme bakteri *Acetobacter xylinum*. Adanya gula sukrosa dalam air kelapa akan dimanfaatkan oleh *Acetobacter xylinum* sebagai sumber energi, maupun sumber karbon untuk menghasilkan senyawa metabolit di antaranya adalah selulosa yang menghasilkan Nata De Coco. Pembuatan nata de coco hanya menggunakan alat yang sederhana serta tidak memerlukan peralatan khusus, alat-alat rumah tangga yang umum tersedia di rumah dapat digunakan sehingga ibu-ibu pun tidak akan kesulitan dalam penyediaan alat untuk pembuatan nata.

UD. Citra Rasa adalah salah satu produsen yang menggunakan air kelapa sebagai bahan produksinya dengan proses yang sangat mudah dan praktis serta dengan peralatan yang sederhana. Hal ini menjadi alasan penting agar hal ini mampu dilakukan oleh masyarakat agar bisa memanfaatkan air kelapa yang melimpah. Hal ini mampu meningkatkan pengetahuan dan softskill masyarakat untuk memaksimalkan pemanfaatan air kelapa.

Penjualan hasil produksi UD. Citra Rasa didistribusikan ke CV. Indonaco Bogatama yang nantinya nata de coco dikemas dan dipasarkan ke minimarket atau supermarket.

Berikut data penjualan UD. Citra Rasa di tahun 2019 dan 2020 :

Tabel 1.2 penjualan UD. Citra Rasa di tahun 2019 dan 2020

No	Tahun	Total Penjualan
1	2019 (Seasonal selama 4 bulan)	Rp. 120.000.000
2	2020 (Seasonal selama 4 bulan)	Rp. 74.000.000

Dari tabel penjualan diatas, bisa dilihat bahwa penjualan di tahun 2019 sebesar Rp. 120.000.000 dan mengalami penurunan penjualan selama tahun 2020 akibat covid-19 menjadi Rp. 74.000.000, dikurangnya purchase order dan jumlah

pengiriman oleh distributor menjadi penyebab menurunnya total penjualan di tahun 2020.

Tujuan dan Manfaat Magang

Tujuan dan manfaat dari pelaksanaan kegiatan praktik pengalaman lapangan ini adalah :

1. Mengenalkan dan menyiapkan mahasiswa dalam menghadapi dunia kerja
2. Meningkatkan pemahaman mahasiswa tentang sistem penjualan yang ada di UD. Citra Rasa
3. Meningkatkan softskill mahasiswa (kemampuan dalam berkomunikasi, meningkatkan rasa percaya diri, memperbaiki sikap dan perilaku) dalam suatu organisasi
4. Memberi pengetahuan dalam mengelola usaha untuk memperoleh pendapatan yang layak serta meningkatnya jiwa kewirausahaan dan pengetahuan bagaimana mengembangkan pemanfaatan dari air kelapa

Lokasi dan Waktu Praktek

Lokasi : UD. Citra Rasa (Desa Leuwikutug Kec. Citeureup)

Waktu : 01 – 31 Maret 2021

Durasi : 1 (satu) Bulan

METODE PENELITIAN

Penelitian atau kegiatan pengabdian masyarakat ini dilakukan dengan menggunakan metode analisis deskriptif kualitatif dengan pendekatan analisis berdasarkan data hasil observasi dan wawancara dengan narasumber terkait. Pada kesempatan ini juga dilakukan introduksi dan sosialisasi tentang prinsip-prinsip dasar pengelolaan usaha dan sistem pelaporan keuangan yang baik dan sesuai standar akuntansi.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Sejarah Perusahaan

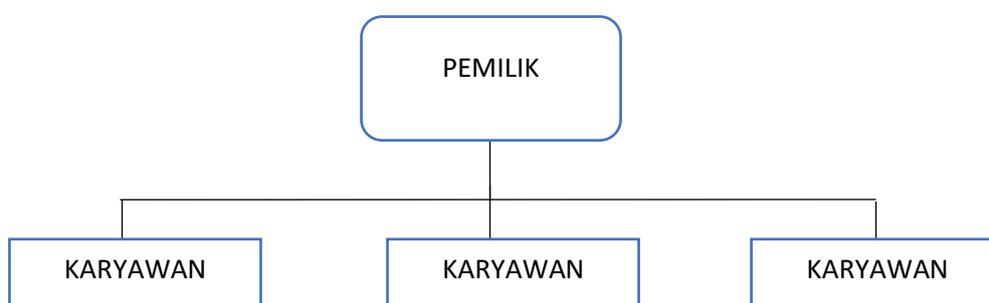
Pemilik usaha bernama Bapak H. Ujang Sulaiman memulai usaha di tahun 1999 sebelumnya beliau memiliki usaha pemotongan ayam yang akhirnya memutuskan membuka pabrik nata de coco , dikarenakan muncul nya virus flu burung, sehingga mengakibatkan kerugian pada usaha pemotongan ayam tersebut, yang membuat beliau tidak bisa melanjutkan usahanya, muncul lah ide untuk membuka usaha Nata De Coco dengan segala keyakinan beserta dukungan keluarga, dan alasan tersendiri untuk membuka usaha nata de coco karena melihat banyak nya air kelapa di pasar tradisional yang tidak di manfaatkan . di awal usaha

beliau hanya mengandalkan penjualan dengan warga sekitar dan, namun demikian permintaan nata de coco semakin hari semakin bertambah sehingga diperlukan suatu upaya peningkatan nata de coco, dan akhirnya pada tahun 2001 mempunyai pasar ke cv.Indonaco bogatama hingga sekarang.

Langkah awal nata de coco masih sangatlah sederhana dengan menggunakan alat-alat manual tidak memiliki mesin khusus. Pada masa saat itu pun belum terlalu canggih untuk bisa menggunakan alat – alat yang dibutuhkan sehingga hanya bisa menggunakan yang ada saja di dapur produksi.

Struktur Organisasi Perusahaan

Gambar struktur organisasi perusahaan



Berikut adalah uraian tugas di UD. Citra Rasa :

1. Pemilik
 - a. Menyusun rencana kegiatan produksi agar sesuai dengan alur produksi
 - b. Mendistribusikan dan memberi petunjuk pelaksanaan tugas kepada karyawan sehingga pelaksanaan produksi berjalan lancar
 - c. Memantau, mengawasi, dan mengevaluasi pelaksanaan tugas dan kegiatan karyawan
 - d. Membuat hasil penjualan untuk laporan keuangan
2. Karyawan

Melaksanakan proses produksi sesuai dengan alur yang sudah diberikan oleh kepala perusahaan agar menghasilkan produk sesuai dengan yang diinginkan

Kegiatan perusahaan

Kegiatan pembuatan nata de coco di UD. Citra Rasa dengan bahan baku air kelapa yang di fermentasi. Proses pengolahan nata de coco terdiri atas beberapa tahap, yaitu : penyaringan, pemasakan dan penambahan bahan (asam cuka atau asam sitrat), penebaran bibit dan pemeraman (fermentasi) serta panen dan pasca panen.

Setelah pemeraman selama 6-7 hari, lapisan nata de coco akan memiliki ketebalan 0,8-1,5 cm berbentuk lembaran-lembaran. Lembaran-lembaran ini

kemudian diangkat dan lendirnya dibuang melalui pencucian. Lembaran-lembaran ini siap untuk dijual atau dipotong kecil-kecil berbentuk kubus tergantung dari permintaan. Nata de coco baik dalam bentuk lembaran ataupun potongan kubus harus direndam dalam air bersih selama 2-3 hari.

Dalam proses pengiriman pun disimpan dalam drum yang sudah dibersihkan dengan kondisi nata de coco tetap diberi air tawar. Proses pemberian rasa dan packing dilakukan oleh distributor, nata de coco dikemas dengan kemasan kantong ataupun gelas plastik. Perusahaan selalu memastikan proses awal sampai akhir produksi selalu dalam kondisi aman dan bersih.

Proses Produksi

Alur Produksi Nata de Coco

Kegiatan produksi Nata De Coco secara umum akan dijelaskan sebagai berikut :

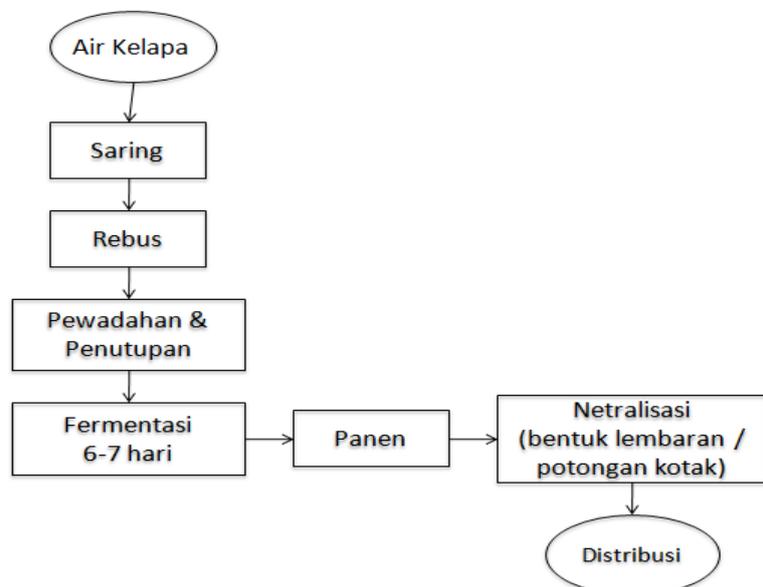
- 1) Air kelapa disaring terlebih dahulu lalu di didihkan mencapai suhu 100 derajat selsius.
- 2) Campurkan dengan gula dan asam asetat
- 3) Setelah itu di uangkan ke wadah yang steril
- 4) Diam kan hingga dingin dengan jangka waktu 1 minngu jangan sampai tersentuh atau terganggu dan tergoyang.

Saat fermentasi ini lah peran Azetobacter xylinum mengubah glukosa dalam air kelapa menjadi serat – serat atau disebut selulosa, yang pada akhirnya menajdi lapisan – lapisan nata.

- 5) Proses cuci, sisanya dibuang. Direndam lagi semalaman, besoknya dicuci lagi. Proses pencuciannya berlulung – ulang supaya zat – zat berbahaya hilang. Makanya dicuci samapi bersih.
- 6) Pemotongan, setelah di cuci maka di potong – potong lalu di rebus kembali.
- 7) Proses te
Kemuadia
tambahan

Penjualan dan Strat

Penjualan nata perusahaan hanya m tidak terlalu tinggi, Pada perusahaan ini maupun manajemen :



kurang sehingga pemodalannya hanya berasal dari dana keluarga sehingga peningkatan produksi yang lebih besar tidak dapat dilakukan. Padahal perusahaan masih bisa mendapatkan peluang pasar yang besar.

Perusahaan bisa melakukan strategi pemasaran dengan cara *Branding* atau memiliki kemasan dan merk produk sendiri, dengan begitu perusahaan tidak hanya sampai pendistribusian saja tetapi bisa sampai proses pengolahan dan pengemasan dengan merk sendiri. Strategi pemasaran tidak hanya dipakai untuk alat mencapai tujuan, namun juga merumuskan tujuan itu sendiri. Dapat dilihat dari tujuan jangka pendek maupun jangka panjang. Tujuan perusahaan adalah sesuatu yang bersifat kuantitatif, sehingga indikator keberhasilannya harus dapat diukur. Misalnya saja target penjualan, target konsumen, dan juga target pemasukan. Jika tujuan tersebut dapat tercapai, nilai ekonomi perusahaan juga dapat ikut meningkat.

Laporan Keuangan

Administrasi pembukuan di UD. Citra Rasa masih sangat sederhana karena semua kegiatan dipegang langsung oleh pemilik perusahaan. Penyediaan bahan baku yang masih menggunakan dana keluarga membuat laporan keluar masuknya uang tidak akurat. Maka perlu adanya perbaikan laporan keuangan di perusahaan ini agar mampu memisahkan antara pencatatan keuangan usaha dan kegiatan pribadi pemilik usahanya, untuk mendukung upaya bisnis berjalan secara berkelanjutan.

No	Nama Barang	Jumlah	Hrg Satuan	Jumlah Sat
1	Nampan Plastik	3500	5.500	19.250.000
2	Dandang Stenlis	4	400.000	1.600.000
3	Tabung Angin	1	350.000	350.000
4	Kompas Semawar	4	70.000	280.000
5	Botol Bekas	800	300	240.000
6	Drum Plastik	25	75.000	1.075.000
7	Karet untuk ikat	6000	150	90.000
Jumlah				21.445.000

PERMODALAN			
a)	Modal Tetap sebesar	Rp.	102.175.000
	Peralatan Produksi	Rp.	23.675.000
	Bangunan	Rp.	75.000.000
	Sarana Komunikasi	Rp.	3.500.000

Moda Kerja Produksi Nata Lembaran	Rp.	6.524.800
Air Kelapa 600 drigen x Rp. 5.500	Rp.	3.300.000
Cuka 60 kg x Rp. 14.000	Rp.	840.000
Gula Putih 7 kg x Rp. 6.400	Rp.	44.800
Minyak Tanah 480 Ltr x Rp. 2500	Rp.	1.200.000
Koran Bekas 80kg x Rp. 1.800	Rp.	144.000
Transport Pengiriman	Rp.	600.000

Penambahan peralatan untuk pendukung produksi

No	Jenis Peralatan Produksi	Jumlah	Harga Sat	Jumlah Harga
01	Nampan	1000	5.500	5.500.000
03	Dandang	2	400.000	800.000
04	Kompom minyak	1	70.000	70.000
05	Kompom Semawar	2	80.000	160.000
06	Drum Plastik	10	75.000	750.000
Jumlah				7.200.000

Kendala

oleh

prusahaan dalam menjalankan usahanya, baik pada proses produksi maupun pada proses pemasarannya. Adapun kendala atau hambatan yang dialami oleh pemilik usaha :

1. Faktor Internal

Lingkup pemasaran yang terbatas, kurangnya promosi dan belum adanya brand/merk sendiri, ini merupakan kendala bagi usaha tersebut untuk memperluas jaringan pemasaran produknya.

2. Faktor Eksternal

Musim penghujan akan berpengaruh pada proses pemasaran, yang dimana permintaan nata de coco akan mengalami penurunan. Sehingga produsen harus mengurangi produksi yang akhirnya berdampak pada pendapatan usaha.

KESIMPULAN

Usaha mikro, kecil dan menengah atau UMKM mengacu ke jenis usaha kecil yang memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 200 juta, tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha. UMKM terbukti tangguh mampu bertahan menghadapi krisis ekonomi dan krisis moneter di Indonesia. Tulisan ini bertujuan menganalisis UD Nata de Coco Cita rasa di Bogor. Metode yang digunakan adalah analisis deskriptif kualitatif dengan pendekatan studi kasus, observasi dan wawancara. Hasilnya adalah . yang di beri nama citra rasa nata de coco, dengan hasil wawancara saya dengan pemilik bahwa UD Nata de Coco dikelola dengan manajemen yang masih sangat sederhana. Mulai proses produksinya sampai dengan pemasarannya, dan proses produksinya pun masih menggunakan secara manual, tidak ada mesin modern. Hanya menggunakan alat – alat yang ada di dapur dalam proses produksinya. Pemasaran produknya pun masih belum melebar luas, hanya dengan menjual ke ruko – ruko kecil, dan menggunakan informasi dari mulut per mulut, belum menggunakan website tersendiri seperti penjualan online. Sebagai usaha rumahan, pengelolaan keuangan masih sekadarnya, belum sistematis mengikuti standar akuntansi. Laporan keuangannya pun masih menyatu dengan keuangan keluarga. Sementara sanitasi perusahaan relatif cukup baik terjaga

Kesan Dan Saran

Dalam hasil penelitian ini saya bermaksud ingin memberikan saran bagi beberapa pihak, yaitu.

1. Saran untuk UD Nata De Coco mungkin agar lebih memperluas pemasaran agar lebih banyak lagi konsumen yang akan datang, dengan itu saya menyarankan untuk menggunakan lebih memperluas jangkauan pemasaran dengan menggunakan media online, dan segera untuk membuat merk dan stempel halal agar kedepannya bisa langsung siap untuk memproduksi sendiri tidak harus suplay ke PT yang lain. Untuk laporan keuangannya saya sarankan menggunakan pembukuan agar bisa melihat perkembangan pemasukan dari hari ke hari hingga tahun ke tahun. Dengan begitu maka keuangan akan terlihat rapih dan jelas berapa biaya pemasukan berapa biaya pengeluaran, berapa biaya kerugian dan keuntungannya.
2. Kesanya saya selaku peneliti sangat berterimakasih kepada Bapak H. Ujang Sulaiman karena telah ngengizinkan untuk meneliti perusahaannya yaitu Nata De Coco, dan sangat menyabut hangat untuk bisa melihat-lihat dan mencari informasi usaha tersebut, karena tidak banyak UKM dimana pemiliknya berturun langsung dalam membatu mahasiswa untuk menyelesaikan tugas dan tujuannya, beberapa hari berada di sana sangat terasa keharmonisan anatar stap dan juga atasan, terasa seperti keluarga tidak membeda-bedakan, dan saya jadi bisa belajar banyak dengan mengikuti proses pembuatan produksi sampai dengan penjualanya.

DAFTAR PUSTAKA

- F Mandasari, B Santosa, R Rozana . 2018. Analisa Kelayakan Usaha Pembuatan Nata De Coco Menggunakan Sumber Nitrogen Dari Kecambah. Fakultas Pertanian, 2018 - publikasi.unitri.ac.id
- NA Yanti, SW Ahmad, D Tryaswaty. 2017. Pengaruh penambahan gula dan nitrogen pada produksi nata de coco. Jurnal Penelitian Biologi, 2017 - ojs.uho.ac.id
- PT Wulandari. 2012. Analisis kelayakan finansial pengembangan usaha kecil menengah (UKM) nata de coco di Sumedang, Jawa Barat. Asian Journal of Innovation and Entrepreneurship, 2012 - journal.uui.ac.id
- S Iriyanto, E Winaryati, S Amina. 2015. Ipteks bagi Masyarakat (IbM) Home Industri Nata De Coco (Sari Kelapa). jurnal.unimus.ac.id.
- Nasrun, N. 2009. Optimalisasi Produksi Nata De Coco Mentah pada PD Risna Sari Kabupaten Cianjur Provinsi Jawa Barat. repository.ipb.ac.id
- S Hartatik, S Avivi. 2016. IBM Kelompok Usaha Nata De Coco. repository.unej.ac.id
- YS Sheila. 2018. Analisis Nilai Tambah pada Industri Pengolahan Nata de Coco di Kota Padang. scholar.unand.ac.id.
- Sutarminingsih. 2004. Peluang Usaha Nata de Coco. Yogyakarta: Penerbit Kanisius.

El-Mujtama: Jurnal Pengabdian Masyarakat

Vol 2 No 1 (2022) 64-73 P-ISSN2746-9794E-ISSN2747-2736

DOI: 10.47467/elmujtama.v2i1.493

- F., Sri K., dan Mas'ud E. 2012. Pengaruh Penambahan Sukrosa dan Asam Asetat Glacial terhadap Kualitas Nata dari Whey Tahu dan Substrat Air Kelapa, Jurnal Industria, 1 (2) : 87
- AN Kambey, NO Mangelep. 2019. PkM Kelompok Usaha Nata De Coco Dalam membuat Laporan Keuangan Menggunakan Microsoft Exel. Daya Sains: Jurnal Pengabdian, 2019 - ejournal.unima.ac.id
- V Fathuroya, Mh Pulungan. 2016. Peningkatan Efisiensi Proses Produksi di Kelompok Usaha Nata De Coco Kecamatan Ponggok, Kabupaten Blitar. - Jurnal.Yudharta.Ac.Id
- DP Maurerha. 2015. Strategi Pengembangan Usaha Nata De Coco Di Cv. Bintang Mas Kecamatan Jaten Kabupaten Karanganyar - Agrista - jurnal.uns.ac.id