



Community Services Journal (CSJ)

Jurnal Homepage: <https://ejournal.warmadewa.ac.id/index.php/csj/index>

Peningkatan Nilai Tambah Usaha Limbah Propolis Kele Menjadi Sabun di Kabupaten Karangasem

Ida Ayu Surasmi, Ida Bagus Udayana Putra, I Made Suniastha Amerta, I Gusti Ayu Intan Saputra Rini

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Warmadewa, Denpasar-Indonesia

*Correspondence e-mail: dayusurasmi@yahoo.com

How To Cite:

Surasmi, I. A., Putra, I. B. U., Amerta, I. M. S., & Rini, I. G. A. I. S. (2022). Peningkatan Nilai Tambah Usaha Limbah Propolis Kele Menjadi Sabun di Kabupaten Karangasem. *Community Service Journal (CSJ)*, 5 (1), 26-30. <https://doi.org/10.22225/csj.5.1.2022.26-30>

Abstract

Lebah Kele sudah lama dikenal oleh masyarakat. Lebah kele merupakan salah satu jenis lebah menghasilkan madu dengan jumlah propolis yang banyak dibandingkan jenis lebah madu lainnya. Baik Madu maupun kandungan propolis yang dihasilkan menginspirasi peternak salah satunya berada di desa Antiga, kecamatan Manggis, Kabupaten Karangasem untuk meningkatkan pemahaman dan kebermanfaatan ternak lebah kele ini. Limbah propolis, madu yang dihasilkan peternak lebah kele ternyata dapat diolah menjadi sabun. Pengolahan limbah propolis menjadi sabun dapat meningkatkan nilai tambah bagi peternak ini. Permasalahannya penting meningkatkan pengetahuan bagaimana agar sabun tersebut dapat ditingkatkan penjualannya. Dalam membantu peningkatan penjualan menginspirasi tim peneliti dan pengabdian kepada masyarakat melaksanakan kegiatan pengabdian dengan memberikan penyuluhan dalam upaya meningkatkan jumlah pemasaran produk, motivasi sumber daya manusia serta penentuan harga jual produk.

Kata Kunci: lebah kele; madu; limbah propolis; sabun

1. PENDAHULUAN

Desa Antiga merupakan salah satu desa di Kecamatan Manggis, Kabupaten Karangasem, Provinsi Bali. Desa ini merupakan salah satu desa yang mempunyai potensi peternakan yang melimpah yaitu penghasil madu dari lebah madu kele (*Trigona Sp*). Madu Kele memiliki berbagai potensi yang dapat digunakan menjadi berbagai olahan. Salah satu pemanfaatan yang dihasilkan yaitu pemanfaatan limbah propolis madu kele menjadi sabun sehingga dapat meningkatkan nilai tambah. Adapun mitra yang memiliki lokasi usaha secara mandiri dalam mengolah limbah propolis madu kele ini menjadi sabun berada di Banjar Seraya, Desa Antiga, Kecamatan Manggis, Kabupaten Karangasem, Provinsi Bali. Kemampuan mitra dalam mengolah limbah propolis kele menjadi sabun merupakan keterampilan dan keahlian yang perlu ditingkatkan sehingga dapat meningkatkan nilai guna. Peningkatan nilai guna menjadi sabun akan meningkatkan nilai tambah jika hasil tersebut bisa diperdagangkan sehingga dapat meningkatkan pendapatan. Pendapatan adalah hasil yang dapat diperoleh dari kegiatan operasi yang dilakukan perusahaan. (Arjawati & Safri, 2022).

Budidaya Lebah madu kele adalah satu bentuk dari usaha warga di dalam bidang peternakan. Lebah madu kele (*Trigona Sp*) merupakan lebah tanpa sengat yang menghasilkan propolis dan polen selain madu. Lebah penghasil madu jenis kele atau *Trigona Sp* sudah lama dikenal oleh masyarakat di Bali. Kelebihan Lebah ini menghasilkan madu dengan jumlah propolis yang lebih banyak dibandingkan lebah jenis lain. Selain menghasilkan madu, lebah madu kele juga menghasilkan propolis dan bee polen. Bee polen sangat bermanfaat bagi kesehatan tubuh, sedangkan limbah propolis juga dapat diolah menjadi sabun. Pemanfaatan limbah propolis menjadi sabun menunjukkan bahwa ternyata budidaya lebah kele dapat meningkatkan perekonomian mitra.

Peternakan lebah madu kele biasanya cocok dilakukan di hutan atau areal hijau yang luas. Kondisi peternakan mitra berada di dekat hutan dan sangat cocok digunakan untuk pembudidayaan ternak lebah madu kele, tetapi permasalahannya ketika masa pandemi covid-19, susah sekali menjual produk sabun hingga ke luar desa oleh karena itu terjadi penurunan penjualan. Penurunan penjualan tidak saja bagi produk madu yang dihasilkan, tetapi juga terhadap produk sabun, hanya saja perbandingan jumlah madu terjual lebih tinggi dibandingkan jumlah sabun. Jika dibandingkan dengan penjualan madu sebelum masa pandemi dengan penjualan madu saat pandemi terjadi penurunan yang sangat signifikan.

Selain permasalahan penjualan terutama masa pandemic covid-19, Mitra masih terkendala dalam mengembangkan usaha ternak lebahnya. Kondisi ini semakin dipersulit dengan penjualan produk madu yang menurun sehingga secara tidak langsung dapat menurunkan jumlah produk sabun yang dihasilkan. Turunnya penjualan artinya mitra perlu untuk meningkatkan pemasaran produknya, dengan harapan agar perekonomian dapat ditingkatkan.

Berdasarkan uraian tersebut, maka muncul ide bagi tim pengabdian kepada masyarakat untuk membantu proses pemasaran, menghitung penentuan harga jual produk agar bisa dijual dengan harga yang tepat. Harapan tim pengabdian kepada masyarakat adalah agar produk yang dihasilkan bernilai guna dan bernilai tinggi, produk bisa dijual tidak hanya berdasarkan pesanan, tenaga kerja yang diperkerjakan dapat fokus dan konsisten atas produk yang diolah. Pengerjaan produk yang konsisten dan optimal sebagai faktor pemicu agar teknik pengolahan lebih inovatif. Semakin inovatif semakin meningkatkan penjualan yang pada akhirnya meningkatkan omset.

Peningkatan Nilai Tambah Usaha Limbah Propolis Kele Menjadi Sabun di Kabupaten Karangasem

Harapan tim pengabdian kepada masyarakat juga merupakan harapan mitra terlebih limbah propolis dapat dimanfaatkan menjadi produk sabun. Diharapkan pula agar pengelolaan limbah propolis menjadi sabun bernilai guna karena merupakan hasil budi daya masyarakat yang perlu dilestarikan. Sehingga tujuan program pengabdian ini adalah untuk membantu mitra mengatasi permasalahan yang dihadapi berkaitan dengan pengembangan usahanya sehingga bisa mempertahankan eksistensinya. Dalam mempertahankan eksistensi tersebut maka solusi penyelesaian yang dapat dilakukan antara lain: Penjelasan terkait menentukan harga produk sehingga dapat dijadikan dasar dalam mengambil keputusan harga terhadap produk serta memberi solusi dalam menangani masalah pemasaran. Kotler dan Armstrong (2010) harga ialah jumlah uang yang dibebankan untuk produk dan layanan, atau jumlah yang ditukarkan oleh konsumen untuk kepentingan memiliki atau menggunakan produk atau layanan. Sedangkan harga jual menurut Swastha (2010) adalah jumlah uang yang dibutuhkan untuk memperoleh suatu kombinasi barang dan jasa pelayanannya. Dengan penentuan harga jual diharapkan memberikan keuntungan secara maksimal bagi mitra.

Berdasarkan kajian tersebut, program pengabdian kepada masyarakat perlu dilakukan pada salah satu mitra yang berlokasi berada di Banjar Seraya, Desa Antiga, Kecamatan Manggis, Kabupaten Karangasem, Provinsi Bali. Berikut adalah dokumentasi situasi saat observasi awal yang ditunjukkan pada Gambar 1 dokumentasi produk sabun.



Gambar 1. Sabun yang sudah dikemas

2. METODE

Dalam pelaksanaan Kegiatan Program Pengabdian Kepada Masyarakat oleh Universitas Warmadewa pada salah satu mitra di Desa Antiga Karangasem dilakukan metode pendekatan sosial interaktif, yaitu dengan melakukan survey dan studi lapangan yang dilaksanakan oleh tim pelaksana pengabdian kepada masyarakat serta melaksanakan beberapa kali kunjungan terkait permasalahan-permasalahan yang dihadapi oleh mitra PKM. Saat survey dan studi lapangan tim Pengabdian Kepada Masyarakat bersama-sama mitra saling berkoordinasi untuk menyelesaikan permasalahan yang dihadapi mitra agar selanjutnya dapat direncanakan dan dibuat program untuk menyelesaikan permasalahan yang dihadapi. Untuk melaksanakan solusi yang diusulkan sebagai pemecahan masalah maka disusun metode pelaksanaan yang dilakukan memberikan penyuluhan diantaranya

Penyuluhan tentang pencatatan laporan keuangan sederhana dan penentuan harga pokok produksi,

Peningkatan Nilai Tambah Usaha Limbah Propolis Kele Menjadi Sabun di Kabupaten Karangasem

dimana harga jual diharapkan diatas harga pokok agar tidak terjadi kerugian. Melalui penyuluhan ini mitra diharapkan dapat mengetahui bahwa produk sampingan juga harus dicatat dalam perhitungan harga pokok produksi.

Penyuluhan tentang pemasaran produk, agar mitra dapat mengetahui bahwa kemasan yang menarik menunjukkan kualitas produk, promosi lewat media cetak dan online sehingga dapat meningkatkan kuantitas penjualan.

Penyuluhan tentang Sumber Daya Manusia, agar mitra dapat memahami bahwa sumber daya manusia lainnya perlu dilatih agar ada generasi yang bisa meneruskan potensi pengembangan ternak lebah kele karena banyak manfaat yang dihasilkan.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan permasalahan yang dihadapi mitra, maka dapat dirumuskan langkah-langkah yang dapat digunakan sebagai pemecahan masalah yang terjadi antara mitra dengan tim pengabdian Kepada Masyarakat oleh Universitas Warmadewa berdasarkan apa yang mejadi tujuan dan sasaran. Adapun langkah-langkah yang dilakukan adalah melibatkan tim dari Pengabdian Kepada Masyarakat untuk:

Memberikan pemahaman kepada mitra masalah penting penyusunan laporan keuangan sederhana, hal ini dapat dilakukan dengan menjelaskan tentang laporan harga pokok produksi untuk memastikan harga satu jenis produk serta laporan laba rugi untuk mengevaluasi penjualan setiap periode sehingga dpat dijadikan dasar dalam mengambil keputusan.

Membantu mitra memahami masalah pemasaran, hal ini dapat dilakukan dengan memberikan pengarahan tehnik-tehnik pemasaran sehingga dapat memenuhi kebutuhan konsumen secara umum dan cepat terjual dipasaran.

Memberikan bimbingan kepada mitra bagaimana pentingnya mengelola sumber daya manusia yang memiliki keahlian khusus dalam mengolah produk dengan baik.

Berdasarkan langkah dan pelaksanaan tersebut memberikan manfaat yang berarti bagi mitra diantaranya:

Mitra dapat menentukan biaya produksi dan menentukan secara pasti harga jual produk, sehingga mitra dapat mengevaluasi keuntungan yang diperoleh sebagai dasar mengambil keputusan.

Mitra dapat memasarkan memperkenalkan produk ke konsumen baik secara langsung maupun tidak langsung sekaligus menambah penjualan.

Mitra dapat memahami bahwa sumber daya manusia lainnya perlu dilatih agar sumber daya manusia yang ada paham menjaga kelestarian budidaya lebah madu kelle.



Gambar 2. Lebah Kele

4. SIMPULAN

Berdasarkan Program Kemitraan Masyarakat pada salah satu Mitra di Desa Antiga, Kabupaten Karangasem dilakukan review dan evaluasi untuk dapat lebih jauh memastikan yang menjadi faktor penghambat, faktor pendukung serta yang dapat dijadikan solusi dalam memecahkan permasalahan yang dihadapi.

Secara garis besar faktor yang menjadi penghambat antara lain:

Belum memiliki catatan akuntansi secara sederhana dan penentuan harga jual produk secara tepat

Pembudidayaan lebah kele belum maksimal

Pemasaran dan Sumber daya manusia masih terbatas

Secara garis besar faktor yang menjadi pendukung antara lain:

Mitra memiliki sumber daya alam yang sangat potensial yaitu lebah madu kele

Mitra sangat giat mengolah potensi alam yang dimiliki agar bernilai guna

Solusi sekaligus sebagai tindak lanjut yang ditawarkan kepada mitra antara lain:

Menunjukkan contoh catatan keuangan sederhana dan penentuan harga pokok produksi yang tepat

Membantu memasarkan produk yang dihasilkan melalui media promosi

Memberikan motivasi kepada SDM setempat agar bisa memanfaatkan daya alam yang dimiliki.

DAFTAR PUSTAKA

Basu Swastha. 2012. *Manajemen Penjualan*, Yogyakarta. BPFE-Yogyakarta

Kotler dan Amstrong. 2010. *Principle Of Marketing*. Thirteen Edition. New Jersey : Prentice-Hall, Inc.

Rizka Anjarwati, Rizka dan Safri. 2022. pengaruh pendapatan dan beban operasional terhadap laba bersih (studi kasus pt pegadaian bekasi periode 2020). *JIMA Jurnal Ilmiah Mahasiswa Akuntansi*. VOL. 2, NO. 2, Juni 2022