

**PEMBINAAN USAHA EKONOMI PRODUKTIF PENGELOLAAN  
RUMPUT LAUT DI DESA LONTAR KECAMATAN TIRTAYASA  
KABUPATEN SERANG**

**Arenawati, Titi Stiawati**

Program Studi Administrasi Publik  
Fakultas Ilmu Sosial Dan Ilmu Politik  
Universitas Sultan Ageng Tirtayasa

**ABSTRAK**

Indonesia merupakan salah satu negara penghasil rumput laut terbesar di dunia. Pada tahun 2012, produksi rumput laut budi daya Indonesia mencapai 5,9 juta ton, meningkat hampir tiga kali lipat sejak tahun 2008 yang sebesar 2,1 juta ton. Rumput laut itu sendiri dapat dihasilkan dari budi daya di laut (seperti jenis *Eucheuma* sp. dan *Kappaphycus* sp.) dan tambak (seperti jenis *Gracilaria* sp). Lokasi budi daya rumput laut pun banyak tersebar di daerah tengah dan timur Indonesia, salah satunya adalah di Desa Lontar Kecamatan Tirtayasa Kabupaten Serang Provinsi Banten. Budidaya rumput laut di Desa Lontar Kecamatan Tirtayasa, Kabupaten Serang dimulai sejak tahun 2009. Pada saat ini Budidaya rumput laut berkembang pesat. Awalnya masyarakat pesisir utara Banten ini tidak tertarik, dan menganggap sebagai usaha sampingan saja, tetapi setelah berhasil dan menguntungkan, maka banyak yang menjadikan budidaya rumput laut sebagai pekerjaan utama. Saat ini budidaya Rumput Laut menjadi Primadona di desa Lontar, jumlah nelayan budi daya rumput laut setiap tahunnya bertambah mencapai ratusan orang dengan jumlah lahan ribuan hektar. Dilihat dari aspek budi daya, rumput laut memiliki banyak keuntungan: tidak memerlukan modal tinggi, teknologi budi dayanya sederhana sehingga mudah dilakukan oleh siapapun, dapat diintegrasikan dengan budi daya lain atau polikultur (misalnya budi daya ikan bandeng dengan *Gracilaria* sp.), tidak perlu menggunakan pakan, peralatan yang digunakan mudah didapatkan, mudah dalam penanganan saat panen (biasanya rumput laut hanya dicuci dan dikeringkan), siklus budi dayanya singkat (hanya membutuhkan waktu 45 hari), dapat diolah secara rumah tangga untuk menjadi produk siap konsumsi, serta bisa dilakukan sebagai usaha sampingan. Salah satu usaha olahan rumput laut yang ada di Desa Lontar adalah usaha makanan dodol rumput laut dan kerupuk rumput laut. Produksi dodol dan kerupuk rumput laut tidak secemerlang usaha budi daya rumput laut, usaha yang dijalankan hanya dalam kapasitas produksi yang masih kecil. Tetapi tetap memiliki potensi yang bagus untuk dikembangkan. Namun karena keterbatasan peralatan hasil dodol rumput laut ini kurang menarik dan kurangnya modal menyebabkan mereka tidak berani untuk memasok hasil produksi dalam jumlah besar kecuali jika ada permintaan. Dengan permasalahan tersebut maka perlu dilakukan pembinaan usaha ekonomi produktif di Desa Lontar Kecamatan Walantaka Kabupaten Serang Provinsi Banten.

Kata Kunci :Ekonomi Produktif, Pembinaan , Rumput Laut

## PENDAHULUAN

### 1.1 Analisis Situasi

Desa Lontar adalah salah satu desa yang berada di pesisir utara Kabupaten Serang , dalam wilayah kecamatan Tirtayasa. Jarak Desa Lontar dari pusat pemerintahan Kabupaten Serang adalah sekitar 30 km. Luas wilayah desa Lontar adalah 5,45 km<sup>2</sup> atau sekitar 10,115 dari seluruh wilayah di Kecamatan Tirtayasa. Batas wilayah desa Lontar, sebelah utara adalah laut Jawa, sebelah timur desa Susukan, sebelah barat desa Alang-Alang dan sebelah selatan desa Sujuang.

Kegiatan perekonomian di Desa Lontar berkembang berdasarkan potensi ekonomi yang ada di Desa Lontar yakni potensi laut. Desa Lontar sebagai desa pesisir tidak bisa dipungkiri bahwa profesi nelayan masih menjadi mata pencaharian dengan segala olahan turunan dari hasil laut. Produk unggulan selain ikan hasil tangkapan laut dari Desa Lontar adalah Pembudidayaan Rumput Laut yang dimulai pada tahun 2010. Dimana saat ini sudah menunjukkan perbaikan kesejahteraan bagi para petani rumput laut, karena saat ini para pengepul rumput laut cukup

menjadi pemegang kekuatan-kekuatan ekonomi di Desa Lontar.

Pada umumnya yang dilakukan para masyarakat Desa Lontar dalam menghadapi panen adalah, langsung jual, sehingga cenderung tidak melakukan olahan paska panen sebagai upaya untuk menambah nilai tambah sebuah barang (*Value Added*) para petani rumput laut hanya mengeringkan rumput laut kemudian dijual ke pengepul, walaupun terdapat beberapa olahan menjadi jajanan cemilan berbahan dasar rumput laut.

Usaha olahan hasil rumput saat ini dilakukan oleh 2 Kelompok Usaha Bersama yaitu KUB Bahari Jaya di RT 02 RW 08 Desa Lontar yang diketuai oleh bapak Yanto Sugianto dan KUB Mitra Bahari Ainun Food berlokasi di RT 012 RW 03 Desa Lontar. Kedua KUB ini awalnya memiliki struktur organisasi yang lengkap, tetapi lama kelamaan satu persatu dari anggota dan pengurus sudah tidak terlibat lagi. Sebagian dari mereka merasa bahwa penerimaan penghasilan dari bekerja usaha pembuatan dodol dan kerupuk rumput laut sangat sedikit dan tidak pasti. Lebih baik mereka menjadi

buruh pemetik atau pengikat rumput laut, sebagian mereka yang wanita bekerja di luar negeri atau di Jakarta sebagai pembantu rumah tangga.

Permasalahan SDM adalah permasalahan yang perlu diperhatikan selain masalah permodalan dan kreatifitas produk. Dengan sumberdaya yang terbatas tentunya produksi yang dihasilkan pun menjadi terbatas. Pada saat ini anggota KUB Bahari Jaya hanya 2 orang dan KUB Mitra Bahari hanya 3 orang. Dengan keterbatasan SDM pula hasil pembuatan kerupuk, dijual dalam kondisi mentah, siap goreng. Padahal peluang untuk menjual kerupuk dalam bentuk sudah ter goreng atau siap konsumsi memiliki peluang yang lebih besar, dan nilai ekonominya semakin tinggi.

Permasalahan pada produksi dodol adalah hasil produk warnanya kurang menarik, tidak bening dan cerah. Hal ini disebabkan pembuatan dodol dilakukan secara manual. Agar hasil dodol menjadi lebih terlihat bening dan warnanya menarik, untuk itu agar-agar kering perlu di giling menjadi tepung agar (kranggen), dengan demikian selain agar<sup>2</sup> menjadi mudah larut dan berwarna

bening, tepung kranggen memiliki nilai jual yang tinggi mencapai Rp. 75.000/kg. Dengan demikian peralatan yang dipandang perlu untuk meningkatkan nilai ekonomis hasil olahan rumput laut adalah alat giling (*grinder*) kranggen/keraginan.

## **1.2 Permasalahan Mitra**

- a. Kesulitan permodalan dalam melakukan produksi olahan rumput laut.
- b. Kurangnya pengetahuan keterampilan dalam mengolah rumput laut dengan olahan yang variatif dengan bahan dasar rumput laut.
- c. Kurangnya pengetahuan cara pemasaran produk olahan rumput laut yang dihasilkan.
- d. Keterbatasan SDM yang mau bergabung dalam KUB.

## **METODE PELAKSANAAN**

### **3.1 Tahapan Atau Langkah-Langkah Dalam Melaksanakan Solusi Dari Permasalahan Mitra**

Untuk mendukung realisasi pembinaan usaha ekonomi produktif kepada mitra, tim pengusul program melakukan serangkaian tahapan

dalam melaksanakan solusi dari permasalahan mitra sebagai berikut :

- a. melakukan pendataan dalam rangka inventarisir berbagai permasalahan yang lebih detail mengenai *need* dan *want* para mitra program.
- b. melakukan pendekatan dan koordinasi dengan pihak mitra dalam rangka pelaksanaan Program Kemitraan Masyarakat (PKM)
- c. menyusun materi pelatihan berdasarkan kebutuhan mitra program dengan mengacu pada tujuan dan target luaran program.
- d. menyelenggarakan program pelatihan
- e. melakukan evaluasi pelaksanaan program pelatihan
- f. melakukan *improvement* berdasarkan hasil temuan dan evaluasi program
- g. menyusun rencana pendampingan terhadap mitra program
- h. menyelenggarakan kegiatan pendampingan
- i. melakukan evaluasi dan monitoring terhadap mitra program

j. melakukan *improvement* berdasarkan hasil temuan dan evaluasi kegiatan pendampingan

k. menyusun laporan pelaksanaan program pengabdian pada masyarakat.

Tahapan ini disusun untuk memudahkan dalam pelaksanaan kegiatan sejak perencanaan sampai dengan penyusunan laporan kegiatan pengabdian kepada masyarakat.

### **3.2 Metode Pendekatan yang Ditawarkan Untuk Menyelesaikan Persoalan Mitra**

Pengabdian kepada masyarakat ini memiliki fokus memberikan pembinaan dan wawasan wirausaha kepada mitra dalam rangka meningkatkan pendapatan keluarga mereka dan secara tidak langsung meningkatkan kesejahteraan keluarganya. Metode yang digunakan dalam kegiatan ini adalah sebagai berikut:

#### **a. Metode ceramah**

Metode ceramah dimaksudkan sebagai metode penyampaian materi, di mana pemateri menyampaikan informasi seluas-luasnya tentang peluang wirausaha di bidang pengelolaan

rumput laut untuk menjadi olahan makanan yang bervariasi seperti kerupuk, manisan, dodol dan lain-lain, dan diharapkan mitra dapat mendengarkan dan menyimak dengan baik. Metode ini dilakukan untuk menggugah kesadaran dan semangat mitra dalam menumbuhkan rasa ingin meningkatkan keterampilan mengelola rumput laut yang nantinya dapat membantu meningkatkan pendapatan keluarga.

b. Metode Workshop

Metode ini dilakukan untuk memberikan pengetahuan mitra tentang membuat olahan rumput laut dan menjaga kualitas produk olahannya serta penyuluhan tentang meningkatkan kuantitas suatu produk hasil dari olahan rumput laut. Pada metode ini mitra yang tergabung dalam kelompok sasaran diberi pelatihan secara berulang sampai kelompok sasaran dapat dengan mandiri memproduksi hasil produknya.

c. Metode Pelatihan Keterampilan

Mitra melakukan praktek langsung cara mengolah rumput laut menjadi olahan makanan yang menarik dengan modal yang kecil.

### **3.3 Partisipasi Mitra Dalam Pelaksanaan Program**

Mitra mengikuti kegiatan pembinaan usaha ekonomi produk mulai dari penyuluhan, pengarahan, pelatihan keterampilan, workshop sampai membantu sampai program ini selesai sesuai jadwal yang telah direncanakan.

### **3.4 Evaluasi Pelaksanaan Program**

Dalam pelaksanaan program tim akan mengevaluasi setiap pelatihan keterampilan yang dilakukan untuk mitra agar selama pelaksanaan program pengabdian kepada masyarakat dapat berjalan sesuai target yang diharapkan. Adapun cara mengevaluasinya mitra yang telah mengikuti pelatihan keterampilan diberi tugas dan tanggung jawab untuk mempraktekkan hasil dari pelatihan keterampilan yang telah diperoleh selama program ini berjalan. Dengan dilakukan evaluasi diharapkan mitra dapat menerapkan dengan mandiri hasil dari pelatihan keterampilan dan dapat menjalankan usaha ekonomi produktifnya dengan mandiri dan

membantu pendapatan keluarga yang mensejahterakan keluarganya.

## **HASIL YANG DICAPAI**

### **1. Tahap Persiapan**

Pada tahap persiapan, tim pengabdian mencari data dan informasi terkait dengan pelaksanaan program pemberdayaan masyarakat di desa Lontar yang berada di pesisir utara Kabupaten Serang. Desa Lontar berkembang berbasiskan potensi ekonomi yang ada di Desa Lontar yakni potensi laut. Desa Lontar sebagai desa pesisir tidak bisa dipungkiri bahwa profesi nelayan masih menjadi mata pencaharian dengan segala olahan turunan dari hasil laut. Produk unggulan selain ikan hasil tangkapan laut dari Desa Lontar adalah Pembudidayaan Rumput Laut.

Dari konsultasi yang dilakukan dengan pihak para pengolah makanan berbahan dasar rumput laut maka, terjaringlah dua nama kelompok tempat pelaksanaan kegiatan yaitu Kelompok Bahari Jaya yang diketuai oleh Yanto Sugianto dan Kelompok Ainun Food yang diketuai oleh H. Muadi.

### **2. Pelaksanaan Kegiatan**

Kegiatan dibagi dua tahap, yaitu pada Selasa 7 Agustus 2018 diKelompok Bahari Jaya jam 08.00 s/d 12.00 Wib dilanjutkan di Kelompok Ainun Food jam 14.00 s/d 16.00 Wib dan Selasa 4 September 2018 jam 08.00 S/d 12.00 bertempat di Kelompok Ainun Food pelatihan keterampilan pesertanya di gabung menjadi satu..

Pada tahap pertama, kegiatan yang dilakukan adalah sebagai berikut :

- a. Tim Pengabdian menyiapkan peralatan yang dibutuhkan untuk kegiatan, seperti materi Pemasaran produk, alat dan bahan membuat makanan berbahan dasar rumput laut
- b. Selanjutnya dilakukan penyuluhan yang disampaikan oleh tim pengabdian dengan tajuk “pemasaran Produk”.
- c. Untuk materi kedua, mengenai pelatihan pembuatan makanan berbahan dasar rumput laut yang sehat dan berkualitas.
- d. Selanjutnya dilakukan pemberian materi tentang bagaimana pengelolaan rumput laut menjadi makanan yang memiliki nilai jual.

## 2. Materi Penyuluhan

### PEMASARAN PRODUK

Promosi produk sangat berkaitan dengan komunikasi pemasaran. Komunikasi pemasaran adalah salah satu kegiatan pemasaran yang berusaha menyebarkan informasi, mempengaruhi dan atau mengingatkan pasar sasaran atas perusahaan, maupun produk agar bersedia menerima, membeli dan setia kepada produk yang ditawarkan produsen.

Komunikasi Pemasaran (*Marketing Communication*) adalah salah satu dari 4 elemen besar dari bauran pemasaran (*marketing mix*) yang dimiliki perusahaan. Pemasar harus mengetahui bagaimana menggunakan alat pemasaran untuk mengkomunikasikan keberadaan produk atau nilai yang dapat diberikan untuk target konsumen. Bauran Komunikasi (disebut juga bauran promosi) terdiri dari lima cara yang merupakan alat pemasaran (*marketing tools*), yaitu : *Advertising, Direct marketing, sales promotion, public relations & publicity and personal selling*.

Sedangkan menurut Kurtz (2008, p42), strategi pemasaran adalah sebuah keseluruhan, program

perusahaan untuk menentukan target pasar dan memuaskan konsumen dengan membangun kombinasi elemen dari bauran pemasaran; produk, distribusi, promosi, dan harga<sup>1</sup>.

Dalam program pengabdian ini, ibu rumah tangga diberikan pengetahuan mengenai cara promosi yang sederhana namun efektif, dengan belajar melihat pasar sasaran, mengemas produk, memperkenalkan produk. Ibu rumah tangga juga diajak untuk mengetahui cara pemasaran baru melalui *new media*.

Menurut Nickles,<sup>2</sup> komunikasi pemasaran merupakan kegiatan komunikasi yang dilakukan oleh pembeli dan penjual yang sangat membantu dalam pengambilan keputusan di bidang pemasaran, serta mengarahkan pertukaran agar lebih memuaskan dengan cara menyadarkan semua pihak untuk berbuat lebih baik. Oleh karena itu, ibu dalam memasarkan produknya harus mempertimbangkan hal berikut

---

<sup>1</sup>[http://thesis.binus.ac.id/doc/Bab2/BAB%20II\\_11-60.pdf](http://thesis.binus.ac.id/doc/Bab2/BAB%20II_11-60.pdf) diakses pada Rabu, 10 Juli 2018 pukul 10.35

<sup>2</sup> Dharmmesta, B.S dan Irawan, 1990, Manajemen Pemasaran Modern, edisi 2, Yogyakarta, Liberty, hal 56

1. Mengidentifikasi sasaran pembeli  
Jika pembeli dari kalangan menengah kebawah maka aksesoris yang dibuat pun harus sesuai dengan kantong pembeli. Begitu pun sebaliknya, jika pembeli menengah keatas maka ibu harus menyesuaikan produknya.
2. Menentukan tujuan komunikasi
3. Harus ramah dan memiliki empati
4. Tidak memaksa pembeli dan harus dibuat nyaman dengan informasi mengenai produk

#### KESIMPULAN DAN SARAN

- Produk Olahan Rumput Laut yang dihasilkan oleh dua Kelompok Usaha Wahana Bahari Food dan Ainun Food adalah berupa krupuk rumput laut, manisan agar atau dodol rumput laut.
- Produksi olahan rumput laut masih terbatas hanya berdasarkan permintaan, pemasaran produk hanya sekitar Tirtayasa.
- Kemasan Produk masih sederhana, dan kualitas dodol warnanya tidak menarik.
- Kesulitan yang dihadapi oleh kelompok usaha adalah

pemasaran, oleh karena itu bimbingan teknis dalam pemasaran sangat diperlukan oleh kelompok tani tersebut.

#### Daftar Pustaka

Agis Riyani, 2014,

<http://www.wwf.or.id/?36182/sek-luk-beluk-budi-daya-rumput-laut-di-indonesia>

Ismail Nawawi,2006:94, dalam

<http://www.infodiknas.com/definisi-dan-teori-pemberdayaan.html> diakses pada

11 Maret 2018 pukul 09.32

Kartasamita, Ginanjar,

PEMBERDAYAAN MASYARAKAT: Konsep Pembangunan Yang Berakar Pada Masyarakat , dalam <http://www.ginandjar.com/public/09PemberdayaanMasyarakat.pdf> diakses pada 10 Maret 2018 pukul 9.45

Profil Desa Lontar Tahun 2016

[https://id.wikipedia.org/wiki/Strategi\\_pemasaran](https://id.wikipedia.org/wiki/Strategi_pemasaran)

Kotler, Philip. (1999). *Manajemen Pemasaran: Analisis, Perencanaan, Implementasi dan Pengendalian Jilid 1 (Edisi Keenam)*. Jakarta: Erlangga.

Tjiptono, Fandy. (1997). *Strategi Pemasaran (Edisi Kedua)*. Yogyakarta: ANDI Publisher.  
[ISBN 979-731-381-6](https://doi.org/10.1007/978-979-731-381-6)