

## **Optimalisasi Rantai Pasok Industri pada Usaha Mandiri Mikong Siso Melalui Pendampingan “Privasi” (Privat Industri) Menuju Sumbawa One Village One Product**

**Desti Anggraini Nor, S.T**

Dinas Pemberdayaan Masyarakat dan Desa Kabupaten Sumbawa  
email: [destinorindustri@gmail.com](mailto:destinorindustri@gmail.com)

### **Abstrak**

*Usaha Mikong Siso merupakan usaha mandiri masyarakat Desa Labuhan Ijuk Kecamatan Moyo Hilir yang cukup potensial. Selain menjadi produk unggulan desa, produk olahan dari siso atau siput rodong ini juga berorientasi pada pemberdayaan masyarakat dengan memanfaatkan kekayaan Sumber Daya Alam. Namun dalam pengamatan, usaha tersebut mengalami beberapa masalah, yaitu pasokan bahan baku dan pemasaran yang belum optimal. Maka, dalam hal ini penulis melakukan metode pendampingan menyeluruh “Privasi” atau privat industri untuk mengoptimalkan masalah tersebut. Meski bahan baku belum ada peningkatan, tetapi sosialisasi tersebut tetap memberi dampak positif yaitu meluasnya informasi keberadaan usaha produksi di desa tersebut, adanya pengakuan resmi keberadaan usaha produksi, membuka kesempatan jual beli bahan baku. Terakhir, sosialisasi tersebut menjadi jalan mengenalkan pentingnya menjadi desa mandiri dengan memiliki produk unggulan desa menuju Sumbawa One Village One Product. Sementara di sisi pemasarannya terjadi peningkatan kapasitas pelaku usaha dalam hal memasarkan produknya secara digital. Secara keseluruhan dapat disimpulkan bahwa dari dua puluh jenis pengukuran kualitas pendampingan, terjadi optimalisasi rantai pasok industri. Sebelum pendampingan, keadaan yang sesuai harapan hanya sebesar 45%. Kemudian setelah adanya pendampingan, ada peningkatan kualitas nilai menjadi 75%. Itu artinya, terjadi optimalisasi sebesar 30%. Pendampingan ini diharapkan berkontribusi ke depannya pada misi Dinas PMD yaitu “Meningkatkan Tingkat Kemandirian Desa”.*

**Kata Kunci:** Rantai Pasok Industri, Mikong Siso, Pendampingan, Siput Rodong, OVOP.

## **Optimization of Industrial Supply Chain in Mikong Siso Self Bussiness By Assistance “Privasi” (Industrial Privat) To Sumbawa One Village One Product**

### **Abstract**

*The Mikong Siso business is an independent business by society of Labuhan Ijuk Village, Moyo Hilir District, which has quite a potential. Not only as a village excellent product, product made by siso namely rodong snails are also oriented to empowering the society by utilizing the wealth of natural resources. However, in my observation, the business has several problems, they are about raw materials supply chain and marketing of final product that was not optimal. So, in this case, need comprehensive assistance method “Privacy” to optimize this problem. Even though there has not been an increase in raw materials, the socialization still has a positive impact; expansion of information on the existence of production businesses in the village, the existence of official recognition of the existence of production businesses, opening up opportunities to buy and sell raw materials. The last, this socialization is a way to introduce the importance of being an independent village by having village excellent products for Sumbawa One Village One Product. Meanwhile, on the marketing side, there has been an increase in the capacity of business owner in promote her product digitally. Overall, it can be concluded that of the twenty types of assistance quality measurements, there is optimization of the industrial supply chain. Before the assistance, conditions that met expectations were only 45%. Then after the assistance, there is an increase in the quality of values to 75%. That means, there is an optimization of 30%. This assistance is expected to contribute in the future to the mission of the DPMD, "Increasing the Level of Village Independence".*

**Keywords:** Industrial Supply Chain, Mikong Siso, Assistance, Rodong Snails, OVOP.

## PENDAHULUAN

Kabupaten Sumbawa memiliki 24 kecamatan dengan jumlah desa sebanyak 157 desa. Dari pembagian jumlah wilayah tersebut, karakteristik tiap kecamatan pun berbeda. Ada yang berada di pegunungan, daerah pesisir dan dataran. Wilayah yang berada di daerah pesisir pantai adalah yang terbanyak, dengan jumlah kecamatan sebanyak 15 dari 24 kecamatan, atau jika dipersentasikan, jumlahnya 62,5%. Sementara wilayah yang berada di daerah pegunungan persentase wilayahnya sebesar 33,3% dan yang terakhir yang berbentuk dataran hanya 4,17%.

Ini mengindikasikan bahwa Kabupaten Sumbawa potensial terhadap hasil laut karena letak geografis wilayahnya terbesar ada di daerah pesisir. Melihat fakta geografis tersebut, seharusnya menyadarkan kita bahwa potensi alam Sumbawa dari daerah pesisir begitu besar. Apalagi jika hasil alam tersebut mampu diolah lebih untuk menaikkan nilai tambah, tentu akan berbanding lurus dengan pendapatan masyarakat desa setempat.

Mengacu pada Undang-Undang Nomor 6 Tahun 2014 tentang Desa, mengatakan bahwa selain memiliki kewenangan di bidang penyelenggaraan pemerintahan desa, desa juga memiliki kewenangan untuk melakukan pembangunan desa, pembinaan kemasyarakatan desa, dan pemberdayaan masyarakatnya. Bentuk dari pembangunan desa tersebut antara lain pengembangan potensi ekonomi lokal desa serta pemanfaatan sumber daya alam dan lingkungan secara berkelanjutan.

Hal ini sesuai dengan amanat Peraturan Menteri Desa, Pembangunan Daerah Tertinggal dan Transmigrasi Republik Indonesia Nomor 23 Tahun 2017 tentang Pengembangan dan Penerapan Teknologi Tepat Guna dalam Pengelolaan Sumber Daya Alam Desa Pasal 9 bahwa pengelolaan sumber daya alam Desa dipergunakan untuk dimanfaatkan dan didayagunakan sebagai komoditas ekonomi dengan memperhatikan keberlanjutan.

Keberadaan Sumber Daya Alam di suatu tempat sebenarnya anugerah Tuhan Yang Maha Esa bagi manusia yang dapat mengelolanya dengan optimal. Terlebih bagi pemberdayaan masyarakat suatu desa dalam rangka pemanfaatan SDM desa tersebut. Untuk mengolahnya, memanfaatkannya menjadi bertambah nilai ekonomis dan sebagainya. Dan hal ini tentu juga dilakukan dengan mempertimbangkan kelestarian dan keberlanjutan SDA terkait. Namun dalam penelitian kali ini, penulis

belum fokus ke sana. Karena justru ingin membahas hal lain mengenai bahan baku siput rodong tersebut.

Usaha *Mikong Siso* berada di Desa Labuhan Ijuk, Kecamatan Moyo Hilir, yang merupakan daerah pesisir pantai. Dalam berproduksi, usaha *Mikong Siso* memanfaatkan kekayaan alam setempat menjadi bahan baku utama produknya, yaitu "Siso" atau siput rodong.

Siso atau siput jenis rodong ini sendiri hidup di kawasan pantai tepian bakau yang berlumpur. Tidak hidup bergantung musim tertentu. Artinya, bahan baku berupa siso atau siput rodong ini selalu tersedia di alam. Secara fisik memiliki cangkang seperti siput lainnya. Hanya saja jenis siput rodong ini bercangkang runcing dan tajam serta berbentuk lancip segitiga seperti kerucut. Bagian dalamnya itulah, daging dari siso ini yang kemudian sebagian diolah menjadi camilan ringan bermerek dagang "Mikong Siso". "Mikong" sendiri bahasa Sumbawa yang berarti makanan ringan sejenis kerupuk. Biasanya terbuat dari kulit sapi yang dikeringkan, dijemur dan digoreng. Maka "Mikong Siso" ini proses pembuatannya pun sama, dari siput rodong yang dikeringkan, dijemur dan digoreng.

Namun sayang dalam perkembangannya, usaha tersebut mengalami beberapa kendala. Salah satunya adalah justru masalah bahan baku yang belum optimal ketersediaannya lantaran kurangnya pasokan bahan baku ke pelaku usaha. *Mikong Siso* sendiri telah menjadi produk unggulan desa lantaran kekhasan dan keunikan produknya. Di samping itu, ada potensi pemberdayaan masyarakat dalam hal ini terbukanya lapangan pekerjaan baru di desa meski masih dalam skala kecil.

Selain itu yang tak kalah penting adalah usaha *Mikong Siso* ini dirintis oleh anak muda desa setempat. Seorang gadis desa berusia sekitar dua puluh lima tahun bernama Indah Lestari. Membuat merk dagang dari produk olahan siput rodong bernama "Mikong Siso". Dalam penelitian ini penulis hanya mengamati satu pelaku usaha karena memang di desa tersebut baru hanya ada satu pelaku usaha yang mengolah siput rodong atau siso ini.

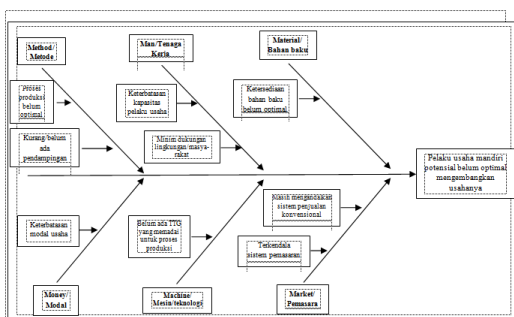
Dari beberapa pertimbangan dan alasan tersebut, penulis tergerak untuk melakukan pendampingan khusus atau "Privasi" yang berarti Privat Industri. Dalam artian, dibutuhkan pengamatan dan penanganan menyeluruh mulai dari bahan baku sampai produk berada di tangan konsumen. Kegiatan ini nantinya juga diharapkan dapat menjadi pemacu bagi BUMDes (Badan Usaha Milik Desa)

setempat agar mau belajar berinovasi dalam bidang usaha. Lebih dari itu, bila BUMDes telah lebih baik pengelolaan dalam inovasi usaha, diharapkan dampak lebih luasnya ada pada kemajuan desa.

Optimalisasi Rantai Pasok Industri pada Usaha Mandiri *Mikong Siso* Melalui Pendampingan “Privasi” (Privat Industri) Menuju Sumbawa *One Village One Product* diharapkan menjadi langkah awal dalam pengembangan usaha mandiri yang ada di Kabupaten Sumbawa. Mengingat, usaha-usaha tersebut berproduksi di desa yang tentu dengan perkembangan usaha dapat mengangkat produk unggulan desa yang berujung pada meningkatnya kemandirian dan kesejahteraan masyarakat desa setempat.

Apalagi jika ditilik dari potensi alam daerah Sumbawa yang mayoritas pesisir pantai, tentu ini diharapkan menjadi percontohan bagaimana mengolah hasil alam desa menjadi produk yang memiliki nilai tambah (*value added*). Terakhir, berbicara jangka panjang, produk asli desa tersebut diharapkan bisa menjadi produk unggulan yang dapat diandalkan menuju Sumbawa *One Village One Product* di masa depan nanti.

## METODE



Gambar 2.3 1 Diagram Tulang Ikan/Fishbone Diagram Penyebab Isu

Penyebab pelaku usaha belum cukup optimal dalam mengembangkan usahanya bisa disebabkan oleh banyak faktor. Untuk lebih rinci dan jelas, penulis menggunakan diagram tulang ikan (*fishbone*) untuk memetakan penyebab-penyebab tersebut.

Penulis juga memetakan penyebab berdasarkan kategori 6M dalam dunia wirausaha. Yaitu, *machine* (mesin atau teknologi), *method* (metode atau proses), *material* (bahan baku), *man* (manusia, tenaga kerja, pikiran), *money* (modal usaha), dan *market* (pemasaran).

Dimulai dari *material*/bahan baku produksi yang ketersediaannya belum optimal. Bahan baku melimpah di alam, tetapi proses untuk sampai di tangan pelaku usahalah yang masih mengalami

kemacetan. Padahal bahan baku merupakan hal penting yang tidak bisa dihindarkan dalam sebuah proses produksi.

Kemudian dari segi *man*/manusia/tenaga kerja. Kekurangan SDM yang memadai menjadi salah satu sebabnya, atau keterbatasan pengetahuan pelaku usaha sendiri dalam mengembangkan usahanya. Serta belum optimalnya dukungan masyarakat sekitar yang ditandai dengan masih minimnya kesadaran berwirausaha/kurang jeli dalam melihat peluang usaha yang ada di desanya.

*Method* atau metode itu sendiri berkaitan dengan proses produksi yang masih belum optimal. Hal ini disebabkan oleh ketersediaan bahan baku. Lalu, masih belum adanya/kurangnya pendampingan terhadap pelaku usaha mandiri juga menjadi penyebab usaha tersebut belum mendapat pencerahan/masukan yang cukup untuk perkembangan usahanya.

*Market*/pemasaran berkaitan dengan bagaimana pelaku usaha mampu menawarkan/memperkenalkan produknya sampai ke tangan konsumen. Dalam isu ini, pelaku usaha masih mengandalkan sistem penjualan secara konvensional, belum beralih secara optimal ke sistem digital.

*Machine*/mesin/teknologi berkaitan erat dengan berlangsungnya proses produksi.

Apakah mesinnya/peralatannya/teknologinya telah cukup memadai untuk memudahkan proses produksi atau belum. Dalam hal ini pelaku usaha masih belum memiliki peralatan/teknologi yang memadai untuk keberlangsungan proses produksinya agar bisa lebih efektif dan efisien.

Terakhir terkait *money*, modal. Tidak dipungkiri keberadaannya menjadi penggerak berputarnya roda produksi. Karena proses dari hulu ke hilir tidak lepas dari yang namanya modal berupa uang tersebut. Sementara pelaku usaha mandiri dalam hal ini terganjal masalah modal yang cukup untuk bisa menjalankan usahanya agar bisa berkembang lebih menggeliat.

Namun dalam hal ini penulis hanya berfokus pada masalah pengadaan bahan baku yang mengalami kekurangan pasokan sehingga menghambat kegiatan produksi. Dan selain itu juga pada masalah pemasaran yang butuh ditingkatkan melalui skill pelaku usaha.

Dalam penelitian ini penulis memutuskan melakukan pendampingan yang berfokus pada peningkatan pasokan bahan baku dan pemasaran berbasis digital bagi pelaku usaha.

Penelitian ini dilakukan dengan melakukan pendampingan pada pelaku

usaha dengan berfokus pada dua hal. Pertama mengenai bahan baku, dengan cara sosialisasi pada masyarakat desa setempat dengan memperluas informasi kegiatan produksi Mikong Siso tersebut. Kemudian cara kedua menaikkan harga beli bahan baku yang selama ini dirasa masih kurang layak bagi masyarakat.

Kedua terkait pemasaran produk. Pendampingan yang dilakukan dengan cara meningkatkan kapasitas pelaku usaha dalam hal promosi di media sosial. Maka penulis dalam hal ini melakukan pendampingan peningkatan kapasitas pelaku usaha dalam hal desain dan promosi berbasis digital (*digital marketing*) di media sosial.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Optimalisasi rantai pasok industri pada usaha *Mikong Siso* melalui pendampingan “privasi” (privat industri) menuju Sumbawa *One Village One Product*, merupakan gagasan kreatif yang penulis angkat pada kegiatan penelitian ini.

Pendampingan pada pelaku usaha menjadi fokus penulis. Dapat penulis jelaskan bahwa dalam kegiatan pendampingan kali ini, penulis dapati hasil capaiannya lebih condong kepada data-data kualitatif. Di mana keterukurannya adalah mengenai kualitas yang tidak bisa diangkakan, tetapi dapat dilihat hasilnya dengan adanya perubahan.

Data kualitatif didefinisikan atau juga bisa disebut sebagai data yang mendekati dan mencirikan sesuatu. Data ini dapat diamati dan dicatat. Tipe data ini bersifat non-numerik.<sup>1</sup> Maka penulis lebih banyak menyajikan capaian hasil dalam bentuk kualitatif yang keterukurannya berdasarkan sifat dan kualitas. Namun meski demikian, penulis juga telah melakukan pengukuran kualitas sebelum dan setelah pendampingan pada usaha *Mikong Siso* yang dapat dilihat perbandingan *before* dan *after*-nya.

Sebagaimana yang penulis tetapkan sebagai tujuan di bab rancangan aktualisasi, bahwa optimalisasi yang menjadi fokus penulis ada pada dua rantai pasok. Pertama, masalah ketersediaan bahan baku dan kedua adalah pemasaran. Ada pun hasil capaian kedua rantai pasok tersebut tergambar sebagaimana pada tabel di bawah sebagai data perbandingan kualitas pendampingan sebelum dan setelah pendampingan.

Sementara untuk pendampingan *digital marketing* lebih dirinci berdasarkan apa yang menjadi kebutuhan pelaku usaha dalam pendampingan. Sehingga hal ini juga dilakukan pengukuran sebelum dan setelah pendampingan untuk dapat dilihat perbandingan kualitas pendampingannya.

## Perbandingan Kualitas Sebelum dan Setelah Pendampingan

No.	Daftar Pertanyaan	Sebelum	Setelah
1	Apakah selama ini produksi sudah berjalan sesuai harapan?	Tidak	Tidak
2	Apakah selama ini produksi berjalan terjadwal dan rutin?	Tidak	Tidak
3	Apakah selama ini permintaan pembeli sudah bisa terakumulasi?	Tidak	Tidak
4	Apakah selama ini bahan baku selalu cukup untuk produksi?	Tidak	Tidak
5	Apakah selama ini sudah ada orang yang khusus mengumpulkan bahan baku?	Ya	Ya
6	Apakah orang yang mengumpulkan bahan baku selama ini keluarga?	Ya	Ya
7	Apakah pengumpul bahan baku tersebut selama ini diberi upah tertentu?	Ya	Ya
8	Apakah proses pemasaran selama ini dirasa sudah optimal?	Tidak	Ya
9	Apakah penjualan selama ini sudah bermain di ranah digital media sosial ( <i>war kegrance</i> )?	Tidak	Ya
10	Sudah pernahkah melakukan penjualan dengan sistem <i>pre order</i> ?	Tidak	Tidak
11	Apakah selama ini sudah memasarkan produknya melalui <i>instagram</i> ?	Tidak	Ya
12	Apakah selama ini sudah memasarkan produknya melalui <i>facebook</i> ?	Ya	Ya
13	Apakah sudah pernah memasarkan produk ke grup jual beli yang ada di wilayah Sumbawa melalui <i>facebook</i> ?	Ya	Ya
14	Apakah selama ini pernah tahu aplikasi <i>canva</i> (salah satu aplikasi desain untuk membuat konten media sosial)?	Tidak	Ya
15	Apakah tahu apa itu ilmu <i>copywriting</i> ?	Tidak	Ya
16	Jika sudah memasarkan produk di media sosial, apakah sudah terjadwal secara rutin untuk mengunggah konten promosi?	Tidak	Ya
17	Apakah selama ini perangkat desa BUMDes setempat mengetahui aktivitas usaha Anda?	Ya	Ya
18	Apakah selama ini desa BUMDes pernah memberikan dukungan bantuan (dalam hal apa saja) untuk usaha Anda?	Ya	Ya
19	Apakah mayoritas masyarakat desa Labuhan Ljuk sudah mengetahui aktivitas produksi Anda?	Ya	Ya
20	Apakah masyarakat desa Labuhan Ljuk sudah ada yang ikut terlibat dalam usaha Anda?	Ya	Ya

Sebagaimana yang terlihat pada tabel di atas, bahwa pengukuran sebelum dan setelah pendampingan terdapat beberapa perubahan kualitatif. Dari sebanyak dua puluh jenis pertanyaan untuk mengukur kualitas pendampingan, didapati perubahan di beberapa poin yang dirasakan oleh pelaku usaha dari pendampingan PRIVASI (Privat Industri).

Pada keadaan sebelum pendampingan didapati hasil bahwa kondisi yang berkategori “ya” (dengan penafsiran bahwa hal ini telah sesuai kondisi yang diinginkan) sebanyak sembilan. Dengan kata lain jika dipersentasekan keadaan sebelum pendampingan sebesar 45% berada pada kondisi telah sesuai harapan.

Kemudian pada posisi setelah pendampingan, kategori “ya” jumlahnya bertambah menjadi lima belas. Jika dipersentasekan, nilainya yaitu 75%. Ini menunjukkan bahwa ada optimalisasi dari kegiatan pendampingan PRIVASI atau Privat Industri pada usaha *Mikong Siso* sebanyak 30%.

<sup>1</sup>Dikutip dari [lp2m.uma.ac.id](http://lp2m.uma.ac.id) Data Kualitatif-Pengertian, Metode, Jenis serta Contohnya.

## Perbandingan Pengukuran Pendampingan Digital Marketing

No.	Daftar Pertanyaan	Sebelum	Setelah
1.	Apakah Anda tahu apa itu ilmu <i>branding</i> ?	Tahu Sedikit	Cukup Tahu
2.	Apakah Anda tahu apa itu ilmu <i>copywriting</i> dalam penjualan?	Tidak Tahu Sama Sekali	Cukup Tahu
3.	Bagaimana cara Anda menawarkan produk di media sosial selama ini?	<i>Soft Selling</i>	<i>Soft Selling</i>
4.	Apakah punya <i>facebook</i> dan <i>instagram</i> khusus untuk <i>branding</i> produknya?	Tidak Ada	Sudah Ada
5.	Apakah sudah punya kemampuan dasar ( <i>basic skill</i> ) tentang desain sebelumnya?	Sedikit	Cukup Tahu
6.	Apakah sudah pernah mengetahui aplikasi desain <i>Canva</i> sebelumnya?	Belum Tahu Sama Sekali	Sudah Cukup Tahu
7.	Apakah sudah pernah mengetahui aplikasi desain <i>Ibis Paint X</i> sebelumnya?	Belum Tahu Sama Sekali	Sudah Cukup Tahu

Sebagaimana yang telah dijelaskan di atas bahwa pada rantai pasok pemasaran, penulis fokus melakukan pendampingan peningkatan kapasitas pelaku usaha dalam memasarkan produknya. Sehingga ini akan menaikkan keberadaan produknya untuk bisa diketahui lebih luas.

Perubahan kualitatif apa yang terjadi pada pendampingan di sisi pemasaran?

Pelaku usaha belajar desain untuk konten promosinya. Dari yang sebelumnya belum bisa desain, belum mengenal aplikasi *canva* dan *ibis paint x*, kini akhirnya tahu dan cukup mengerti. Desain konten menggunakan aplikasi *Canva* karena aplikasi tersebut relatif mudah untuk dipahami dan dipraktikan oleh siapa pun. Serta hasil desain dari menu-menu yang disediakan sangat menarik untuk dijadikan konten promosi di media sosial. Sementara untuk aplikasi *ibis paint x* hanya digunakan sebagai cadangan. Pertama, aplikasi *ibis paint x* hanya untuk menanggulangi ketika ingin mendesain konten tetapi jaringan terkendala, karena aplikasi *ibis paint x* ini bisa dijalankan tanpa sambungan internet. Meski di sisi lain pengoperasiannya lebih sulit dari *canva*.

Untuk promosi penjualan, pelaku usaha akhirnya mengetahui apa itu ilmu *branding* dan *copywriting* sebagai bagian tidak terpisahkan dari strategi promosi di media sosial. Hal ini juga telah dipraktikan pada unggahan-unggahannya di media sosial yang fokus membangun citra produk dengan ilmu olah kata yang cukup menarik. Selain itu, sebelumnya pelaku usaha belum punya akun khusus penjualan karena masih bercampur dengan akun pribadi. Tetapi kini setelah pendampingan, pelaku usaha telah membuat akun-akun khusus penjualan dengan nama produknya, *Mikong Siso*.

Selain itu, telah terorganisir pula penjualan dalam daerah Sumbawa dan luar Sumbawa. Hal ini untuk mengakomodir dan memudahkan pembagian sistem penjualan dalam dan luar daerah. Dalam daerah melalui pemesanan di nomor *whatsapp* dan

media sosial. Sementara luar daerah melalui *marketplace*.

## Rantai Pasok Bahan Baku



Bahan baku saat ini yang bisa diproduksi oleh pelaku usaha dalam sebulan hanya 4-7 karung bahan baku saja. Ini berarti bahwa target produksi yang telah tercapai selama ini baru sekitar 21 % saja dari target bahan baku yang diharapkan bisa 20-25 karung.

Sementara, sungguh disayangkan bahwa optimalisasi bahan baku yang penulis harapkan, belum menunjukkan hasil yang diinginkan. Masalah keterbatasan pasokan bahan baku masih menjadi kendala bagi pelaku usaha bahkan ketika beberapa upaya telah dilakukan. Seperti menaikkan harga beli bahan baku dari masyarakat yang menyeter, memberi penawaran harga yang menarik dengan bonus-bonus, dan sosialisasi usaha produksi rumahan *Mikong Siso* lebih luas lagi di tengah masyarakat desa.

Ada pun faktor-faktor yang menyebabkan tidak adanya optimalisasi pasokan bahan baku adalah sebagai berikut:

### 1. Faktor Ekonomi

Masyarakat masih berharap harga jual bisa lebih baik. Hal ini karena mereka membandingkan dengan harga jual di desa lain dengan sistem eceran yang dirasa lebih menguntungkan. Sebagai informasi, harga jual dari masyarakat kepada pelaku usaha yang ditawarkan saat ini sebesar Rp 30.000,- per karung (sebesar karung pupuk ukuran lima puluh kilogram). Dan untuk kelipatan tiga karung sebesar Rp 100.000,- (ada tambahan bonus).

### 2. Faktor Pekerjaan Utama

Mayoritas masyarakat setempat bekerja sebagai nelayan, jarang ada di tempat karena pergi berlayar.

Sementara di sisi pelaku usaha:

1. Harga sudah dinaikkan (hasil saran saat pendampingan) dengan penambahan bonus setiap kelipatan tiga karung.
2. Pelaku usaha berkomitmen membeli bahan baku dalam jumlah banyak dan secara berkelanjutan, sehingga ini juga menjadi kesempatan bagi masyarakat untuk meningkatkan pendapatan

sampingan dengan menjual bahan baku secara kontinyu.

3. Biaya produksi pelaku usaha juga sudah diperhitungkan dan harga beli bahan baku masih sulit jika harus dinaikkan lagi dengan keadaan yang sekarang.

Terkait kerja sama antar desa mengenai kemungkinan memperoleh pasokan bahan baku dari desa lain belum begitu penulis kaji lebih dalam. Tetapi bahasan itu telah ada bersama pelaku usaha untuk menjadi rencana ke depan sebagai upaya mencari alternatif untuk mengatasi masalah pasokan bahan baku berupa *siso*.

## PENUTUP

### SIMPULAN

Penelitian yang penulis lakukan di Dinas Pemberdayaan Masyarakat dan Desa serta di Desa Labuhan Ijuk, Kecamatan Moyo Hilir tepatnya pada seorang pelaku usaha rumahan Mikong Siso telah berjalan dan menghasilkan beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Pendampingan untuk optimalisasi rantai pasok pada bahan baku menghasilkan keluaran sebagai berikut:
  - a. Optimalisasi bahan baku mengalami hambatan karena beberapa faktor yang telah dijelaskan pada bab sebelumnya. Sehingga keadaan bahan baku masih sama seperti sebelumnya, dan kegiatan produksi berjalan sebagaimana sebelumnya.
  - b. Meski optimalisasi bahan baku belum terjadi, tetapi kegiatan sosialisasi pemberdayaan masyarakat melalui kesempatan menambah penghasilan tambahan dengan menjadi pemasok bahan baku tetap memberikan dampak positif lainnya.
    - Meluasnya informasi mengenai keberadaan usaha produksi di desa tersebut.
    - Adanya pengakuan resmi tentang keberadaan usaha produksi dengan dihadiri kepala desa setempat beserta perangkat desa lainnya.
  - c. Terbukanya secara resmi kesempatan jual-beli bahan baku melalui sosialisasi resmi dan pemasangan spanduk di rumah pelaku usaha.
  - d. Sosialisasi menjadi jalan mengenalkan pemahaman kepada masyarakat tentang pentingnya menjadi desa mandiri dengan memiliki produk unggulan desa

menuju Sumbawa *One Village One Product* di masa depan.

2. Pendampingan untuk optimalisasi di rantai pemasaran adalah dengan peningkatan kapasitas pelaku usaha, menghasilkan keluaran sebagai berikut:
  - a. Sudah menerapkan strategi pengklasifikasian penjualan produk untuk wilayah dalam dan luar Sumbawa dari yang sebelumnya hanya penjualan untuk wilayah Sumbawa saja.
  - b. Sudah memiliki dan membangun akun media sosial dan *marketplace* khusus penjualan produk, yaitu *instagram*, *fanpage facebook*, dan *shopee*. Sebelumnya hanya menggunakan akun pribadi *facebook* untuk penjualan.
  - c. Pelaku usaha sudah memiliki kemampuan desain konten promosi dengan aplikasi desain. Sebelumnya belum ada kemampuan desain konten untuk promosi.
  - d. Pelaku usaha sudah memiliki kemampuan membuat promosi dengan ilmu *copywriting* dan *branding* yang cukup. Sebelumnya hanya sekadar menjual dengan menawarkan bahwa produk siap dipesan.
3. Terjadi optimalisasi rantai pasok industri melalui pendampingan PRIVASI (Privat Industri) pada usaha *Mikong Siso* dengan perbandingan kualitas sebelum dan setelah pendampingan. Di mana sebelum pendampingan, persentase keadaan usaha *Mikong Siso* didapati nilai sebesar 45% sebagai keadaan yang telah sesuai harapan. Kemudian setelah adanya pendampingan, nilai tersebut naik menjadi sebesar 75%. Ini artinya, ada optimalisasi sebesar 30% dari kegiatan pendampingan PRIVASI (Privat Industri) yang dirasakan perubahannya oleh pelaku usaha *Mikong Siso*.
4. Seluruh kegiatan pendampingan ini memberi manfaat bagi penulis sebagai pelaksana kegiatan. Manfaat tersebut adalah penulis belajar bagaimana mendalami sebuah masalah yang ada pada satu unit usaha. Kemudian bagaimana mengorganisasikan penyelesaiannya dengan mencari solusi yang tepat. Tidak hanya itu, penulis juga mendapat manfaat untuk terus belajar ilmu *public speaking* karena jabatan sebagai penyuluh tentu dituntut memiliki *skill* tersebut yang mumpuni. Pendampingan ini sungguh memberi manfaat ke dalam diri saya sebagai penyuluh usaha mandiri dan teknologi

tepat guna dalam mengimplementasikan ilmu agar tepat dan bermanfaat bagi masyarakat.

5. Kegiatan pendampingan pada pelaku usaha yang menghasilkan produk unggulan desa ini tentunya diharapkan mampu memberi kontribusi pada tercapainya misi Dinas PMD yaitu "Meningkatkan Tingkat Kemandirian Desa" melalui usaha ekonomi masyarakatnya. Selain itu, keberadaan sebuah usaha produksi di sebuah desa diharapkan mampu meningkatkan sisi pemberdayaan masyarakat melalui keterbukaan kesempatan dalam hal menyedot tenaga kerja hingga menambah panghasilan masyarakat sekitar.
6. Kegiatan pendampingan pelaku usaha-pelaku usaha potensial yang ada di desa-desa diharapkan dalam jangka panjang bisa memenuhi tercapainya misi daerah Sumbawa yaitu "Sumbawa Sejahtera dan Mandiri".

#### SARAN

Penelitian ini tentunya terdapat kekurangan bahkan hambatan dalam pencapaiannya. Maka, penulis memiliki saran sebagai perbaikan ke depannya:

1. Kepada pelaku usaha untuk tetap menjaga konsistensi dalam membangun citra produknya di media sosial agar gaungnya sebagai produk unggulan desa dapat naik dan diketahui lebih luas lagi oleh masyarakat. Karena bukan tidak mungkin jika produknya lebih dikenal luas, permintaan semakin meningkat, ini akan mendorong tersedianya pasokan bahan baku dengan sistem terbalik. Yang tadinya berusaha didorong dari hulu ke hilir, menjadi ditarik dari hilir memaksa ketersediaan bahan baku (hulu).
2. Untuk masalah bahan baku yang belum mengalami peningkatan sebagaimana harapan, perlu adanya evaluasi di berbagai sisi dan semua pihak. Utamanya pihak pelaku usaha untuk bisa mengurangi biaya kemasan dan meningkatkan nilai pembelian bahan baku dari masyarakat ke depannya.
3. Pelaku usaha bisa mencoba mencari bahan baku di desa lain yang memungkinkan, seperti Desa Labu Kuris, Dusun Terata. Sebagai alternatif belum adanya masyarakat di Desa Labuhan Ijuk yang berminat mengumpulkan bahan baku.
4. Pihak desa diharapkan dapat mendukung aktivitas pelaku usaha agar dapat berkembang lebih massif hingga menjadi desa sebagai sentra olahan

siput rodong (siso) dengan berbagai cara. Di antaranya dapat menilik kembali UU Desa terkait kerja sama antar desa dalam hal ini kerja sama memasok bahan baku dari desa lain ke desa tempat pelaku usaha berada. Sehingga tercipta sinergitas antar desa dan usaha produksi Mikong Siso pun dapat berjalan lebih baik.

5. Terakhir, saran tersebut untuk diri saya sendiri sebagai pelaksana kegiatan untuk dapat mengevaluasi hal-hal yang belum dapat tercapai sebagaimana harapan sebagai perbaikan ke depannya. Serta tidak berhenti meningkatkan kapasitas diri dalam hal penguasaan pengetahuan, *problem solving* dalam pendampingan/penyuluhan berikutnya.

#### DAFTAR PUSTAKA

Marimin dan Nurul Maghfiroh. 2010. *Aplikasi Teknik Pengambilan Keputusan dalam Manajemen Rantai Pasok*. Bogor: IPB Press.

Dinas Pemberdayaan Masyarakat dan Desa. 2021. *Rencana Strategis Dinas Pemberdayaan Masyarakat dan Desa 2021-2026*. Sumbawa Besar.

Pemerintah Kabupaten Sumbawa. 2021. *Rencana Pembangunan Jangka Menengah Daerah Kabupaten Sumbawa Tahun 2021-2026*. Sumbawa Besar.

Advernesia.com. *Pengertian data Kuantitatif dan Kualitatif Serta Contohnya*. Diunduh pada Bulan Oktober Tahun 2022: <https://www.advernesia.com/blog/data-science/pengertian-data-kuantitatif-dan-kualitatif-serta-contohnya/>

Accurate.id *Hard Selling dan Soft Selling, Pengertian, Perbedaan dan Fungsinya*. Diunduh pada Bulan Oktober Tahun 2022: <https://accurate.id/marketing-manajemen/hard-selling-dan-soft-selling-pengertian-perbedaan-dan-fungsinya/>

Dailysocial.id *Perbedaan Hard Selling dan Softselling* Diunduh pada Bulan Oktober Tahun 2022: <https://dailysocial.id/amp/post/perbedaan-hard-selling-dan-soft-selling>.

