

PENINGKATAN NILAI TAMBAH PENGRAJIN DUPA DESA PETUNGSEWU KECAMATAN WAGIR KABUPATEN MALANG

Endi Sarwoko¹, Iva Nurdiana², Mohammad Ahsan³

^{1,2,3} Universitas Kanjuruhan Malang

Email: endiswk@unikama.ac.id

***Abstract,** Petungsewu Village, Wagir District, Malang Regency is one of the villages where most of the people are incensed craftsmen, but the incense produced is semi-finished incense or raw incense. The problem faced by incense craftsmen is that the selling price of semi-finished incense tends to decline from year to year, the limited bamboo raw material even has to be imported from other areas, only producing semi-finished incense (raw). The aim of the activity is to increase the value added of incense products, and increase people's income by selling incense products with brand packaging. The method of implementing the activity is to diversify the product by training and mentoring in making incense, product packaging training and quality control, online marketing training, utilizing incense making technology. As a result of community service activities, the community is able to produce fragrant incense packaged and branded and has been sold. Besides that, by utilizing incense bamboo making technology, the production capacity of incense biting production increased, the quality of the bamboo produced was more uniform, so the problem of limited incense material could be overcome.*

Keywords: *Craftsmen, Value Added, Training*

Abstrak, Desa Petungsewu Kecamatan Wagir Kabupaten Malang adalah salah satu desa yang sebagian besar masyarakatnya adalah pengrajin dupa, tetapi dupa yang dihasilkan adalah dupa setengah jadi atau dupa mentah. Permasalahan yang dihadapi para pengrajin dupa adalah harga jual dupa setengah jadi cenderung turun dari tahun ke tahun, keterbatasan bahan baku biting bahkan harus didatangkan dari di daerah lain, hanya memproduksi dupa setengah jadi (mentah). Tujuan kegiatan pengabdian ini adalah untuk meningkatkan nilai tambah produk dupa, dan peningkatan pendapatan masyarakat dengan menjual produk dupa jadi dengan kemasan merek. Metode pelaksanaan kegiatan adalah melakukan diversifikasi produk dengan pelatihan dan pendampingan membuat dupa wangi, pelatihan pengemasan produk dan quality control, dan pelatihan pemasaran online, pemanfaatan teknologi pembuatan biting dupa. Hasil kegiatan pengabdian, masyarakat mampu menghasilkan dupa wangi yang dikemas dan diberi merek dan sudah mulai dijual. Selain itu dengan pemanfaatan teknologi pembuatan biting dupa, kapasitas produksi pembuatan biting dupa meningkat, kualitas biting yang dihasilkan lebih seragam, sehingga permasalahan keterbatasan bahan biting dupa dapat diatasi.

Kata Kunci: *Dupa Wangi, Nilai Tambah, Pelatihan*

PENDAHULUAN

Hasil Sensus Ekonomi Tahun 2016 menunjukkan Jawa Timur menduduki peringkat pertama dari sisi jumlah UKM yaitu sebanyak 4.608.754 unit usaha atau 17,5% dari jumlah UKM nasional. Terbesar kedua adalah Jawa Barat dengan 4.564.958 unit usaha atau 17,4% dari jumlah UKM nasional. Demikian pula dilihat dari penyerapan atau jumlah tenaga kerja untuk skala UKM, Jawa Timur merupakan propinsi paling tinggi kemampuan menyerap tenaga kerja di sektor UKM yaitu 11.042.066 orang dari tenaga kerja total 53.641.524 orang untuk seluruh Indonesia, jadi di Jawa Timur mampu menyerap 20,6% tenaga kerja sektor UKM dibandingkan seluruh propinsi di Indonesia. Terbesar kedua adalah propinsi Jawa Barat dengan jumlah 8.486.372 tenaga kerja atau sebesar 16% (Badan Pusat Statistik Indonesia, 2017). Kabupaten Malang memiliki potensi pertumbuhan ekonomi yang menjanjikan karena memiliki jumlah usaha

mikro kecil dan menengah (UMKM) yang banyak dan mampu menyerap tenaga kerja. Salah satu usaha mikro kecil di Kabupaten Malang adalah produksi dupa yang ada di wilayah Kecamatan Wagir, dimana sebagian besar masyarakatnya adalah para pengrajin dupa.

Jumlah UMKM yang banyak menjadi penyumbang pertumbuhan ekonomi karena peran pokok usaha kecil adalah sebagai penyerap tenaga kerja, sebagai penghasil barang dan jasa pada tingkat harga yang terjangkau bagi kebutuhan rakyat banyak yang berpenghasilan rendah, sebagai penghasil devisa negara yang potensial karena keberhasilannya dalam memproduksi komoditi ekspor non migas (Glendoh, 2001; Sarwoko, 2013).

Permasalahan yang dihadapi para pengrajin dupa di Desa Petungsewu adalah hanya memproduksi dupa setengah jadi sehingga nilai tambahnya rendah, proses produksi secara manual, harga jual dupa setengah jadi cenderung turun dari tahun ke tahun, keterbatasan bahan

baku biting bahkan harus didatangkan dari di daerah lain. Dupa yang dihasilkan masyarakat desa Petungsewu adalah dupa mentah atau dupa setengah jadi yang belum diberi pewangi. Pemasarannya adalah ke Pulau Bali melalui beberapa distributor atau pengepul. Dupa setengah jadi tersebut oleh pengusaha di Bali diberi pewangi, dikemas dan dijual dengan merk mereka. Karena dupa yang dihasilkan masih setengah jadi maka harga jual relatif murah bahkan dengan ketatnya persaingan maka harga jual cenderung turun dari tahun ke tahun. Selain permasalahan tersebut, pemenuhan kebutuhan bahan baku biting untuk pembuatan dupa juga masih harus didatangkan dari luar daerah, padahal di Desa Petungsewu juga banyak para pengrajin biting. Hal ini disebabkan karena proses pembuatan biting untuk dupa semuanya dilakukan secara manual sehingga kapasitas produksinya terbatas.

Pelaksanaan kegiatan pengabdian ini bertujuan untuk meningkatkan nilai tambah produk dupa di desa Petungsewu, peningkatan pendapatan masyarakat dengan menjual produk dupa jadi dengan kemasan merk, peningkatan produksi biting dupa dengan penerapan teknologi sederhana. Dilihat dari harga jual antara dupa setengah jadi dengan dupa jadi yang sudah diberi pewangi dan dikemas cukup besar, sehingga sebenarnya ada peluang peningkatan nilai tambah produksi dupa jika masyarakat mampu untuk menghasilkan dupa wangi. Dampak dari peningkatan nilai tambah tentunya pendapatan masyarakat pengrajin dupa juga akan meningkat. Kelebihan diversifikasi produk berupa produksi dupa wangi ini adalah tidak akan merubah usaha dasar para pengrajin dupa, produksi dupa mentah tetap dijalankan, namun sebagian dari produksi dupa mentah diproses lagi menjadi dupa wangi.

METODE PELAKSANAAN

Pemecahan masalah yang dilaksanakan pada kegiatan pengabdian ini terkait dengan peningkatan nilai tambah produk dupa adalah dengan memberikan pelatihan dan pendampingan kepada pengrajin Dupa di Desa Petungsewu, serta penerapan teknologi sederhana pembuatan biting dupa. Pelatihan yang dilaksanakan meliputi pelatihan pembuatan dupa wangi, pelatihan pengemasan dan *quality control*, pelatihan pemasaran online.

Pelatihan pembuatan dupa wangi merupakan upaya melakukan diversifikasi produk dupa. Kegiatan pelatihan dimaksudkan untuk memberikan bekal praktik kepada para pengrajin dupa di Desa Wagir yang selama ini

sudah membuat dupa mentah agar bisa melanjutkan produksi menjadi dupa wangi, untuk dikemas dan dijual menjadi produk jadi dan diberi merk.

Penerapan merek terhadap produk UKM dapat memudahkan konsumen memilih produk ditengah banyaknya pilihan produk. Penggunaan merek yang tepat pada produk memudahkan produk UKM masuk ke pasar nasional, dan dapat meningkatkan penetrasi. Kemasan dengan desain menarik dan label yang informatif dapat menentukan minat konsumen membeli produk tersebut (Nugraha, 2017).

Para pengrajin dupa di desa Petungsewu belum mengetahui bahwa harga jual dupa wangi yang sudah dikemas jauh lebih tinggi dari harga dupa mentah yang selama ini mereka jual. Selain itu para pengrajin Dupa di desa Petungsewu juga belum mengetahui aroma apa yang diterima atau laku di pasar. Materi pelatihan pembuatan dupa wangi memberikan informasi harga dupa wangi di pasar Bali, selain melatih tahapan pemberian aroma pewangi pada dupa mentah. Pelatihan juga memberikan cara memilih dan melakukan pencampuran cairan aroma sebelum digunakan sebagai aroma pewangi dupa.

Pelatihan pengemasan dan *quality control* sebagai tahapan lanjutan dari pelatihan pembuatan dupa wangi juga diberikan kepada para pengrajin dupa di Desa Petungsewu. Tujuan pelatihan pengemasan dan *quality control* adalah agar para pengrajin dupa yang sudah menghasilkan dupa wangi, mampu membuat kemasan yang menarik disertai label merk. Materi pelatihan juga menjelaskan bagaimana cara membuat kemasan dengan biasa yang murah namun hasilnya menarik dari beragam bahan plastik. Berbeda dengan dupa mentah atau setengah jadi, dimana orientasi para pengrajin adalah pada berat dupa, jika dupa wangi (jadi) maka penekanan pada kualitas yang menjadi hal yang penting, oleh karena itu pelatihan juga memberikan materi tentang bagaimana menjaga kualitas produk, mulai dari ukuran yang seragam, kehalusan dupa, dan bagaimana memilih biting dupa yang bagus.

Pelatihan pemasaran online diberikan bertujuan untuk memberikan alternatif solusi dari para pengrajin dupa di desa Petungsewu tentang mudahnya melakukan pemasaran secara online. Mindset yang berkembang dari para pengrajin dupa selama ini adalah kesulitan memasarkan produk jadi dibandingkan dengan produk mentah. Pemasaran online pada prinsipnya para pengrajin mempromosikan produknya dengan biaya murah, dengan hanya mengandalkan *smartphone* dan

nomor kontak. Pemasaran online bisa dipilih karena memiliki manfaat dan keuntungan sebagai media promosi dalam rangka untuk meningkatkan volume penjualan (Supardi, 2009; Jansen, 2006). Penggunaan teknologi internet memberikan manfaat pemasaran atau penjualan produk dapat dilakukan kapanpun dimanapun sehingga tidak terikat ruang dan waktu (Jinling, 2009).

Guna melengkapi serangkaian kegiatan pelatihan dan pendampingan pada para pengrajin dupa di desa Petungsewu, juga diberikan sosialisasi dan pendampingan tentang cara pendaftaran merk. Hal ini dimaksudkan jika para pengrajin sudah menghasilkan dupa wangi maka

perlu diberi label merk sebelum dipasarkan, merk tersebut harus didaftarkan sebagai hak milik dari pengrajin.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil identifikasi masalah di lapangan bahwa masyarakat desa Petungsewu hanya memproduksi dupa mentah, padahal jika dilanjutkan dengan tahapan diolah menjadi dupa wangi maka harga jual jauh lebih mahal. Diversifikasi produk berupa pembuatan dupa wangi merupakan salah satu kegiatan untuk meningkatkan nilai tambah produk dupa, sehingga pendapatan pengrajin dupa meningkat.



Gambar 1. Dupa setengah jadi (mentah)

Pelatihan pembuatan dupa wangi mampu memberikan keterampilan kepada para pengrajin dupa untuk membuat dupa wangi. Modal yang dibutuhkan relatif kecil karena hanya membutuhkan cairan aroma pewangi dan kemasan dari bahan plastik. Harga dupa setengah jadi berada di kisaran harga Rp 12.000/kg, sedangkan harga dupa wangi yang sudah dikemas

mencapai Rp 25.000/kg. Tambahan biaya yang dibutuhkan untuk bahan pewangi dan kemasan, serta biaya operasional untuk 1 kg tidak lebih dari Rp 5.000/kg, sehingga ada nilai tambah Rp 8.000/kg. Peluang peningkatan nilai tambah inilah yang dicapai dari proses pembuatan dupa wangi pada kegiatan pengabdian ini.



Gambar 2. Pelatihan Pembuatan Dupa Wangi

Jenis-jenis aroma untuk produksi dupa wangi disesuaikan dengan selera dari masyarakat

pengguna, dalam hal ini karena pemasaran dupa wangi ke Bali maka beberapa jenis aroma yang

disukai antara lain aroma cendana, cempaka, melati, jempiring, mawar, kamboja, maharaja, saiflora, pudak wangi, kawie, nectar, gaharu, canangsari, khrisna, dan rastra. Banyaknya jenis aroma disebabkan selain karena permintaan tetapi juga setiap daerah cenderung menyukai jenis aroma tertentu sehingga kita pengrajin harus kreatif menciptakan jenis jenis aroma. Setiap produsen dupa wangi mempunyai ciri khas tersendiri di setiap aroma, mungkin dengan nama yang sama tapi berbeda aromanya, inilah yang menjadi tantangan tersendiri jika memproduksi dupa wangi.

Jenis dupa wangi dan cara pemberian aromanya terbagi menjadi 4 yaitu:

1. Sekedar wangi atau sering disebut SW

Dupa jenis ini adalah kualitas terendah dalam kelas dupa wangi, karena aroma pengharumnya hanya di ujung dupa sekitar 3 – 5 cm dari atas, selebihnya aromanya tidak terlalu kuat. Permintaan dupa jenis ini tergolong tinggi karena sering digunakan oleh masyarakat bawah atau konsumen rumahan sebagai dupa harian.

Teknik pemberian aroma pada dupa ini adalah sistem semprot. Bahan yang di gunakan adalah biang parfum dan pelarut. Komposisinya tergantung dengan produk biang parfum, semakin baik kualitas biang parfum semakin sedikit yang digunakan.

Cara penyemprotan parfum ke dupa adalah:

a. Ikat dengan karet gelang untuk berat 1 kilogram dupa mentah dan berdirikan, lalu semprotkan secara perlahan aroma yang sudah disiapkan dengan *hand sprayer* dari atas secara merata, turun ke bawah sampai sekitar 3 cm, proses penyemprotan ini diulang 1 kali. Harga dupa sekedar wangi saat ini berkisar Rp.35.000 – Rp. 40.000 per kg

b. Penggunaan atau pemakaian 1 liter pewangi untuk bisa digunakan untuk 30 kg dupa mentah.

2. Spesial Kering (SK)

Dupa jenis ini beraroma penuh dari atas sampai bawah, atau pada saat dibakar aromanya merata mulai dari ujung dupa sampai kaki dupa, kekuatan wanginya sama dengan dupa SW, hanya berbeda komposisi bahannya.

Teknik pemberian aroma dupa spesial kering adalah semprot penuh dari ujung dupa sampai batas kaki dupa, dengan langkah-langkah:

a. Pegang kaki dupa secukupnya lalu dikembangkan, selanjutnya dilakukan penyemprotan secara merata.

b. Penggunaan atau pemakaian pewangi 1 liter dapat digunakan untuk 15 kilogram dupa mentah, walaupun bahan pewangi yang digunakan lebih banyak namun harga jualnya akan berbeda dengan dupa sekedar wangi, saat ini harga dupa spesial kering berkisar Rp.35.000 – Rp. 40.000 / kg.

3. Spesial basah/dupa basah (Premium)

Dupa basah satu tingkat diatas dupa special kering, dengan ciri aromanya kuat dan waktu bakarnya lebih lama dari jenis dupa special kering. Dupa special basah sangat berbeda cara pewangian dengan 2 jenis dupa sebelumnya yaitu komposisi parfum 2 kali lipat dari yang digunakan untuk dupa SW dan SK serta ada tambahan minyak basah untuk menambah jangka waktu pembakaran, sehingga dengan ukuran dupa yang sama kita bisa mendapatkan waktu bakar yang lebih lama.

Proses pemberian aromanya dengan sistem celup. Penggunaan atau pemakaian pewangi 1 liter hanya bisa digunakan untuk 1,5 kg dupa karena untuk special basah dupa harus dicelup kurang lebih 1 – 2 jam, sehingga pewangi yang digunakan cukup banyak. Saat ini kisaran harga untuk dupa basah antara Rp.85.000 – Rp. 100.000 per kg. Untuk kemasan dupa Special Basah umumnya digunakan kemasan kecil karena harga cukup tinggi.

4. Istimewa

Jenis ini merupakan jenis dupa kualitas atas, namun dupa jenis ini kemampuan pasarnya cukup terbatas karena hanya di gunakan masyarakat tertentu disamping harganya cukup mahal. Proses pemberian aroma sama dengan kualitas spesial, hanya berbeda pada jenis parfumnya dengan kualitas yang paling baik.

Selain pemberian pelatihan pembuatan dupa wangi, juga diberikan pelatihan tentang pengemasan dan *quality control* dari dupa yang akan dijual. Kemasan yang biasa digunakan untuk dupa jadi adalah plastik atau kertas. Bentuk kemasan dan berat dupa dalam satu kemasanpun tergantung pada kualitas dupa yang dihasilkan. Untuk dupa SW digunakan kemasan diikat per 1 kg dengan kemasan berupa plastik diberi label merk ditutup pakai stiker/isolasi.



Gambar 3. Hasil Dupa Wangi Kemasan

Semakin mahal jenis dupa yang dijual, berat dupa dalam kemasan semakin sedikit/ringan, hal ini dimaksudkan agar harga jual dupa eceran tidak terlalu mahal.

Apabila pengrajin dupa memproduksi dupa jadi, faktor penting adalah menjaga *quality control* baik kehalusan dan keseragaman bentuk dupa, maupun kerapian biting dupa. Hal ini disebabkan dupa yang dihasilkan adalah dupa manual (non mesin). Jika dupa mesin ukuran dupa dan bentuk biting pasti sudah bagus. *Quality control* ini harus dijaga karena di pasaran menghadapi berbagai merk dupa sejenis, konsumen biasanya memilih dupa karena aromanya cocok, namun jika aroma sudah diterima konsumen, namun kualitas dupanya tidak rapi maka konsumen akan memilih dupa merk lain.

Salah satu kunci keberhasilan suatu usaha adalah bagaimana memasarkan produk yang dihasilkan. Sebagus apapun produk yang dihasilkan tetapi pengusaha tidak memiliki kemampuan menjual akan sia-sia. Oleh karena itu para pengrajin dupa desa Petungsewu dibekali juga bagaimana membuat lapak online untuk memposting dupa wangi yang dihasilkannya. Hasil pelatihan sebanyak 4 pemilik usaha dupa sudah berhasil membuat lapak online di Bukalapak.com dan sudah mengisi produk dupa wangi yang dihasilkan.

Salah satu kelemahan dalam pengelolaan usaha mikro dan kecil di Indonesia adalah belum mengetahui akan pentingnya pendaftaran merek atau label produk. Oleh karena itu pengrajin dupa yang sudah memiliki label merk telah difasilitasi untuk dilakukan pendaftaran merek, yaitu merek “dupa wangi GUNUNG KATU”, dan merek “Dewi Dupa”.

SIMPULAN

Kegiatan pengabdian berupa peningkatan nilai tambah produk dupa untuk warga desa Petungsewu ini membawa manfaat:

1. Pengrajin dupa memiliki tambahan produk jadi berupa dupa wangi dengan kualitas SW. Pilihan produksi dupa kualitas SW karena dupa jenis ini permintaannya banyak, karena digunakan oleh masyarakat umum untuk kebutuhan harian.
2. Pendapatan masyarakat meningkat, karena harga dupa wangi jauh lebih tinggi dibandingkan dupa setengah jadi (tanpa pewangi). Pengrajin dupa jadi mendapatkan tambahan pendapatan bersih sekitar Rp 8.000/kg dibandingkan jika dijual setengah jadi.

Peningkatan nilai tambah produk dupa, karena masyarakat tetap memproduksi dupa manual dan dijual setengah jadi, sekarang memiliki tambahan produksi berupa dupa wangi.

DAFTAR PUSTAKA

- Badan Pusat Statistik Indonesia, <http://bps.go.id> diakses Desember 2017.
- Glendoh, Sentor Harman, (2001). Pembinaan dan Pengembangan Usaha Kecil, *Jurnal Manajemen & Kewirausahaan*. Vol. 3 No. 1. p. 1-13.
- Jansen, B.J. (2006). The Comparative Effectiveness of Sponsored and Nonsponsored Links for Web E-commerce Queries. *ACM Transactions on the Web*, Vol. 1, No. 1, May 2006.
- Jinling, Chang et all. (2009). Modeling E-Commerce Website Quality with Quality Function Deployment, *IEEE International Conference on Deployment e-Business Engineering*. 21-23 Oct.

- Nugraha, H.S., Ariyanti, F., Darwanto, (2017). Penerapan Branding pada Makanan Ringan di Kabupaten Jepara. *Jurnal Administrasi Bisnis*. Vol. 6, No. 1
- Sarwoko, E., Surachman, and Armanu, (2012). Entrepreneurial Characteristics and Competency as Determinants of Business Performance in SMEs. *IOSR Journal of Business and Management*, Vol. 7 Issue 3.
- Supardi, Julian. (2009). Rancang Bangun Collaborative System Pemasaran Hotel Secara on-line Dengan Pendekatan Mediator based. *Jurnal Sistem Informasi Fasilkom Unsri*. Vol 1 No 2.