
Program Pemberdayaan Masyarakat Pengusaha Minuman Durian di Kelurahan Mojo Kecamatan Gubeng Kota Surabaya

Agus Sarwo Edi¹, Erwan Aristyanto², Fachrudiy Asj'ari³

Universitas Wijaya Putra^{1,2}, Universitas PGRI Adi Buana Surabaya³

agussarwo@uwp.ac.id, erwanaristyanto@uwp.ac.id, fachrudiyasjari1109@gmail.com

Abstrak

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) merupakan suatu kegiatan yang bertujuan untuk membantu masyarakat tertentu secara sukarela. Program Pengabdian Kepada Masyarakat sebagai bentuk kontribusi yang diwujudkan oleh para akademisi demi mendukung program pemerintah berdasarkan perundang-undangan. Untuk permasalahan di bidang produksi, tim memberikan kemasan produk dengan gelas plastik yang di pres dengan menggunakan alat pres, melakukan konsultasi/ tes laboratorium di Lab Sains Universitas Wijaya Putra bekerjasama dengan Dosen Fakultas Pertanian Universitas Wijaya Putra dan memberikan gelas plastik pesanan khusus yang di beri merk agar lebih aman di konsumsi dan tahan lama. Selain itu dengan penyuluhan kebersihan pangan dari kader puskesmas yang juga kader posyandu di Kelurahan Mojo. Untuk permasalahan keuangan tim memberikan Pelatihan dan Pendampingan Pembuatan Pembukuan Sederhana untuk mengetahui perkembangan usaha mereka. Untuk permasalahan di bidang pemasaran, tim akan mengawal mereka membuat label yang modern dan praktis dengan merk yang mereka ciptakan serta mendampingi mereka melakukan pemasaran secara offline dan online agar jangkauan pasar mereka lebih luas. Secara Offline produk tersebut dibuatkan poster, banner dan gelas pesanan khusus, sedangkan secara online dilakukan dengan pembuatan kontak whatsapp dan pemasaran melalui market place. Untuk pemasaran online akan didahului dengan Pelatihan dan pendampingan IT yang melibatkan mitra dan anak mitra. Dengan adanya kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini, mitra sangat terbantu karena pendapatan dan kesejahteraan serta pengetahuan mitra meningkat.

Kata Kunci : Pemberdayaan Masyarakat, Pengusaha, Minuman Durian

PENDAHULUAN

a. Analisis Situasi

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) merupakan suatu kegiatan yang bertujuan untuk membantu masyarakat tertentu secara sukarela. Program Pengabdian Kepada Masyarakat sebagai bentuk kontribusi yang diwujudkan oleh para akademisi demi mendukung program pemerintah berdasarkan perundang-undangan. Memberdayakan kaum perempuan adalah strategi penting dalam

meningkatkan peranan kaum perempuan dalam meningkatkan potensi mereka sehingga mereka mampu berdaya dan bekerja. Kesadaran mengenai peranan kaum perempuan telah mulai berkembang yang di tunjukkan dalam pendekatan program kaum perempuan dalam pembangunan. Ini berdasarkan satu ide mengenai perlunya kemerdekaan bagi kaum perempuan, agar pembangunan dapat di rasakan oleh semua. Oleh karena kaum perempuan adalah sumber manusia yang sangat

berharga, kedudukan mereka terlibat dalam pembangunan. Mitra dalam program Pemberdayaan Masyarakat adalah pedagang makanan frozen yang bahan bakunya buah durian dengan data sebagai berikut :

Nama : Rina Agustin
 Alamat : Mojo IV/51 Surabaya
 Status : Menikah
 Jumlah Anak : 2 orang

Mitra kami lebih dikenal dengan panggilan Bu Rina. Beliau adalah ibu rumah tangga dengan 2 orang anak. Beliau berdagang makanan frozen di mulai dari ajakan rekanan yang berwirausaha di usaha sejenis. Produk – produk yang di tawarkan antara lain : daging durian, durian kupas dan pancake durian. Produk produk ini di dapatkan dari mitra di Kota Medan Provinsi Sumatera sebagai pemilik sekaligus suplier buah durian. Beliau memulai bisnis di awal tahun 2019, produk ditawarkan langsung ke outlet – outlet makanan dan minuman yang menggunakan buah durian serta konsumen akhir. Hampir selama 2 tahun dampak pandemi Covid 19, membuat usaha ini juga mengalami penurunan penjualan. Untuk itu beliau berusaha bertahan menghadapi keadaan ini dengan mengolah produk frozen tersebut di jual secara langsung kepada konsumen dengan mengolah menjadi minuman berbahan baku durian. Beliau membeli gerobak/rombong yang menarik untuk menjual langsung minuman berbahan buah durian di depan rumahnya.

Proses produksi minuman buah durian milik Bu Rina juga masih tergolong konvensional. Bahan - bahan yang beliau gunakan adalah daging buah durian, gula pasir, susu kental manis dan air secukupnya. Langkah – langkah dalam proses produksi adalah mengambil daging durian, gula pasir dan air secukupnya setelah itu di blender semua bahan, sampai benar – benar lembut dan menyatu, matikan blender kemudian di

masukkan ke dalam gelas plastik serta di tambahkan susu kental manis kemudian di tutup dengan tutup plastik sederhana. Manajemen keuangan Bu Rina masih belum tertata rapi. Usaha ini beliau kelola sendiri dibantu sang suami tanpa adanya pembukuan. Uang yang beliau dapatkan dari berjualan hari ini akan digunakan sebagai modal untuk berdagang esok hari. Jika bahan baku buah durian masih ada, maka digunakan lagi untuk hari berikutnya. Beliau hanya dapat menghitung kasar total biaya rata-rata yang beliau keluarkan sesuai dengan pengalaman beliau. Untuk pembelian bahan baku Beliau lakukan 3 hari sekali agar lebih hemat (karena pembelian dalam jumlah lebih banyak). Harga yang beliau tawarkan pun tidak tetap. Harga normal yang beliau tawarkan untuk 1 porsi gelas plastik adalah Rp.10.000, namun jika dalam pembelian partai dan promosi juga ada harga khusus.

Sistem pemasaran yang dilakukan oleh Bu Rina juga masih konvensional. Beliau menjual minuman duriannya dengan cara berjualan dengan menggunakan gerobak di depan rumahnya. Beliau menggunakan kemasan gelas plastik yang di beli di toko plastik, untuk sementara masih belum memiliki merk pada kemasannya. Biasanya Bu Rina mampu menjual \pm 20 gelas plastik dalam sehari.

Manajemen keuangan Bu Rina masih belum tertata rapi. Usaha ini beliau kelola sendiri dibantu sang suami tanpa adanya pembukuan. Uang yang beliau dapatkan dari berjualan hari ini akan digunakan sebagai modal untuk berdagang esok hari. Jika bahan baku buah durian masih ada, maka digunakan lagi untuk hari berikutnya. Beliau hanya dapat menghitung kasar total biaya rata-rata yang beliau keluarkan sesuai dengan pengalaman beliau. Untuk pembelian bahan baku Beliau lakukan 3 hari sekali agar

lebih hemat (karena pembelian dalam jumlah lebih banyak). Harga yang beliau tawarkan pun tidak tetap. Harga normal yang beliau tawarkan untuk 1 porsi gelas plastik adalah Rp.10.000, namun jika dalam pembelian partai dan promosi juga ada harga khusus.

Sistem pemasaran yang dilakukan oleh Bu Rina juga masih konvensional. Beliau menjual minuman duriannya dengan cara berjualan dengan menggunakan gerobak di depan rumahnya. Beliau menggunakan kemasan gelas plastik yang di beli di toko plastik, untuk sementara masih belum memiliki merk pada kemasannya. Biasanya Bu Rina mampu menjual \pm 20 gelas plastik dalam sehari.

b. Identifikasi Permasalahan Spesifik Mitra

Berdasarkan latarbelakang tersebut, maka tim mengidentifikasi spesifik aspek – aspek permasalahan mitra sebagai berikut :

Tabel 1. Permasalahan Mitra

No	Aspek Permasalahan	Permasalahan	Solusi
1.	Pengelolaan Produksi	Belum ada cara dalam proses produksi agar produk semakin tahan lama, karena ketahanan minuman secara normal adalah 24 jam dalam lemari pendingin	- Proses produksi dengan menggunakan kemasan kedap udara (menggunakan alat pres). - Menggunakan gelas plastik pesanan - Konsultasi/uji coba di Laboratorium Sains UWP - Penyuluhan kebersihan makanan dari kader Puskesmas
2.	Pembukaan Sederhana	Belum ada pembukaan sederhana untuk melihat perkembangan usaha	Pelatihan dan pendampingan pembukaan sederhana
3.	Pemasaran	Belum ada pengembangan pemasaran secara offline dan online	Pelatihan dan pembuatan label merk, pendaftaran PIRT, dan sistem pemasaran online

c. Tujuan Kegiatan

1. Membantu mitra dalam pengelolaan produksi, administrasi keuangan dan pemasaran sehingga dapat meningkatkan kesejahteraan keluarga melalui peningkatan penghasilan

2. Membantu mitra dalam meningkatkan kualitas hidup keluarga terutama dalam pemanfaatan sumberdaya alam dan sumberdaya manusia.

d. Manfaat Kegiatan

1. Meningkatkan pengetahuan mitra dalam bidang produksi terutama dalam peningkatan kualitas produk dan variasi produk.

2. Meningkatkan pengetahuan mitra dalam bidang administrasi dan keuangan.

3. Meningkatkan pengetahuan mitra dalam bidang pemasaran terutama dalam perluasan area pemasaran.

HASIL DAN PEMBAHASAN

a. Gambaran Umum

Berdasarkan metode pelaksanaan kegiatan yang di tawarkan tim pengabdian masyarakat mitra dari Program Pemberdayaan Masyarakat di Kelurahan Mojo Kecamatan Gubeng Kota Surabaya, melalui kegiatan ini juga pelaku UMKM akan diberikan pengetahuan dan beberapa keterampilan dasar dalam pengembangan produk dan promosi agar produk bisa lebih dikenal oleh masyarakat luas. UMKM berperan penting dalam memberikan dampak langsung kepada masyarakat dan dapat memperkuat ketahanan pada ekonomi makro. Oleh karena itu pengembangan UMKM sangat perlu ditingkatkan karena UMKM terbukti sangat tahan terhadap krisis ekonomi, selain itu pengembangan UMKM ini sangat berpotensi untuk menciptakan lapangan pekerjaan. Awalnya usaha ini hanya memproduksi minuman durian original saja namun setelah adanya pendampingan dan pelatihan dari tim pengabdian kepada masyarakat produksi minuman jus durian menjadi lebih bervariasi yaitu adanya tambahan campuran atau topping dalam minuman tersebut (keju, coklat, boba, oreo, yuppi, kitkat, chacha) . Mitra kami lebih dikenal dengan panggilan Bu Rina. Beliau adalah ibu rumah tangga dengan 2 orang anak. Karena keterbatasan ekonomi dan semangat ingin membantu keuangan keluarga beliau berjualan minuman ini. Hampir selama 2 tahun dampak pandemi Covid 19, membuat usaha ini juga mengalami penurunan penjualan. Untuk itu

beliau berusaha bertahan menghadapi keadaan ini dengan mengolah produk frozen tersebut di jual secara langsung kepada konsumen dengan mengolah menjadi minuman berbahan baku durian. Beliau membeli gerobak/rombong yang menarik untuk menjual langsung minuman berbahan buah durian di depan rumahnya.

Sesuai dengan siklus hidup produksi (*Product Life Cycle*) usaha pembuatan minuman jus durian ini berada pada taraf pengenalan produk (Heizer & Render, 2006:200). Permasalahan kualitas produk perlu adanya standartisasi dan di perlukan adanya variasi produk untuk mencapai sasaran yang di inginkan. Serangkaian aktivitas yang menghasilkan nilai dalam bentuk barang dan jasa dengan merubah input menjadi output melalui kegiatan terencana menggunakan berbagai strategi yang di perlukan (Heizer & Render,2006: 4). Berdasarkan teori ini maka di perlukan beberapa strategi dalam bidang manajemen yang akan di jelaskan lebih lanjut.

Manajemen Produksi

Pada Program Pemberdayaan Masyarakat Pengusaha Minuman Durian di Kelurahan Mojo Kecamatan Gubeng Kota Surabaya membutuhkan bahan utama dan bahan pembantu. Bahan utama yang di butuhkan yaitu buah durian. Bahan pembantu yang di butuhkan dalam membuat minuman durian ini yaitu kreamer, kental manis, bubuk penguat rasa, air, es batu kristal dan berbagai topping aneka rasa (keju, coklat, boba, oreo, yuppi, kitkat, chacha). Bahan baku durian di beli dalam keadaan buah durian beku(frozen), setiap 1 minggu di beli dan di simpan di frezer, setiap 1 kg durian beku bisa dibuat 20 cup minuman durian.. Pada dasarnya dalam setiap proses kegiatan, manusia menggunakan bahan – bahan karena dianggap sebagai alat dan sarana manajemen dalam mencapai tujuan (Herujito, 2015).

Peralatan yang di gunakan pada saat produksi minuman durian adalah blender jus, sendok, garpu, pisau, mug besar, cup plastik dan alat press.



Berdasarkan diagram tersebut dapat di uraikan bahwa proses pembuatan minuman durian di mulai dengan persiapan bahan baku dan bahan penolong kemudian lapak gerobak di buka, menunggu pesanan pembeli baik offline dan online. Setelah pesanan masuk bahan baku buah durian dan air secukupnya di campur dalam blender selama 2 menit. Kemudian hasil olahan tersebut di masukkan pada cup plastik yang sudah di beri es kristal terlebih dahulu, setelah itu di beri kremer, kental manis dan penguat rasa, kemudian di beri topping sesuai pesanan(keju, coklat, boba, oreo, yuppi, kitkat, chacha). Kemudian di cup plastik di press menggunakan alat press, di beri sedotan dan di kirim/ di berikan kepada pembeli. Berikut ini contoh produk minuman durian :



Manajemen Administrasi Keuangan

Sebelum di lakukan pelatihan dan pendampingan, administrasi keuangan mitra sangat sederhana sekali, bahkan uang usaha sering bercampur dengan uang rumah tangga dan harga keripik mitra juga berdasarkan perkiraan harga pesaing, namun setelah di lakukan pelatihan dan pendampingan oleh tim program pemberdayaan kepada masyarakat, mitra mampu menggunakan pembukuan sederhana dan menentukan harga pokok penjualan. Pada produk minuman durian kemasan cup original di jual harga Rp. 13.000 dan jika ada penambahan topping aneka rasa menjadi Rp. 16.000. Metode penentuan harga pokok di dapat lakukan dengan dua cara yaitu metode harga pokok proses dan metode harga pokok pesanan. Dalam hal ini di pilih metode harga pokok proses yaitu membebaskan seluruh biaya proses produksi selama periode tertentu dan membagi sama rata kepada produk yang di hasilkan (Mulyadi, 1986).

Manajemen Pemasaran

Sebelum di lakukan pelatihan dan pendampingan, pemasaran produk hanya dilakukan dengan sistem *offline*, yaitu dengan menjual langsung pada lapak gerobak di depan rumah, namun sekarang cakupannya lebih luas karena di pasarkan dengan sistem *online* yaitu melalui WA, IG, Facebook, Marketplace, dll. Strategi bauran promosi dapat di lakukan dengan empat metode yaitu iklan, penjualan perorangan (*personal selling*), promosi penjualan dan hubungan masyarakat (*public relation*) (Madura, 2017). Iklan merupakan presentasi penjualan yang bersifat non personal di komunikasikan dalam bentuk media dan non media untuk mempengaruhi sebagian besar pelanggan. *Personal selling* adalah presentasi penjualan perorangan untuk mempengaruhi satu atau lebih pelanggan. Sedangkan promosi penjualan dapat dilakukan dengan memberikan potongan dan sampel produk. Selanjutnya *public relation* dapat dilakukan dengan mengadakan acara – acara khusus seperti pameran, konferensi pers atau rilis berita (

Madura, 2017). Berikut ini contoh promosi yang di lakukan :



Berikut rangkuman kegiatan sebelum dan sesudah Program Pemberdayaan Masyarakat Pengusaha Minuman Durian di Kelurahan Mojo Kecamatan Gubeng Kota Surabaya.

Tabel 1. Ringkasan Hasil

No	Kondisi Sebelum Kerjasama	Kondisi Setelah Kerjasama
1	Produk yang di hasilkan hanya rasa original	Memiliki 7 topping jenis rasa produk yaitu : keju, coklat, boba, oreo, yuppi, kitkat, chacha
2	Belum adanya pembukuan administrasi dan keuangan sehingga harga jual di tentukan dengan perkiraan dan tidak konsisten	Sudah menggunakan pembukuan administrasi dan keuangan sehingga harga jual dapat di tentukan dengan akurat yaitu minuman durian kemasan cup original di jual harga Rp. 13.000 dan jika ada penambahan topping aneka rasa menjadi Rp. 16.000.
3	Wilayah pemasaran hanya di lakukan secara <i>offline</i> , sekitar Kelurahan Mojo	Penjualan sudah mulai luas melalui dengan sistem <i>online</i> yaitu melalui WA, IG, Facebook, Marketplace, dll

KESIMPULAN

Berdasarkan sasaran yang di pilih pada Program Pemberdayaan Masyarakat Pengusaha Minuman Durian di Kelurahan Mojo Kecamatan Gubeng Kota Surabaya dapat terdapat beberapa pencapaian antara lain :

1. Dalam bidang produksi terdapat tambahan 7 varian rasa (keju, coklat, boba, oreo, yuppi, kitkat, chacha) dari sebelumnya hanya rasa *original*.

2. Dalam bidang administrasi keuangan sudah menggunakan pembukuan sederhana sehingga bisa menentukan harga penjualan lebih akurat.

3. Dalam bidang pemasaran cakupannya lebih luas karena di pasarkan dengan sistem *online* yaitu melalui WA, IG, Facebook, Marketplace, dll

UCAPAN TERIMAKASIH

Dengan selesainya kegiatan pengabdian ini, maka kami sampaikan terimakasih yang sebesar – besarnya kepada Rektor Universitas Wijaya Putra, Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis, LPPM beserta jajarannya yang telah memberikan dukungan penuh terhadap dana kegiatan ini sehingga dapat berjalan lancar. Terimakasih juga untuk seluruh keluarga besar Ibu Rina sebagai mitra yang telah memberikan kesempatan tim dalam melakukan Program Pemberdayaan Masyarakat Pengusaha Minuman Durian di Kelurahan Mojo Kecamatan Gubeng Kota Surabaya.

REFERENSI

Amanda Celine Eunike dkk, 2021. Restrukturisasi Komprehensif Kopi Ginseng Guna Menghadapi Relevansi Pasar Saat Pandemi. *Jurnal Pemberdayaan Masyarakat*. Vol. 3, No. 2 hal . 201 – 233. Universitas Prasetya Mulya Tangerang, Banten, Indonesia.

Aurelia Pribadi dkk, 2021. Perembangan Strategi Manajemen Usaha pada UMKM Kopiko Kepahiang di Bogor. *Jurnal Pemberdayaan Masyarakat*. Vol. 3, No. 2 hal . 286 – 301. Universitas Prasetya Mulya Tangerang, Banten, Indonesia.

Dyah Yunita Hartanti, Mimi Sutrawati, 2021. Upaya Pemberdayaan Masyarakat Melalui Produksi dan Pemasaran Susu Kedelai.

Tribute : *Journal of Community Services*. Vol 2 No 2 hal 71 – 77. Universitas Bengkulu, Bengkulu, Indonesia.

Erwan Aristyanto, Yuli Ermawati, Aditya Surya Nanda, 2020. PPM Pengusaha Ramuan Herbal di Kelurahan Gadel Kecamatan Tandes Kota Surabaya. *Jurnal Prosiding Seminar Nasional PKM CSR Vol 3 Hal 943 – 950*. Universitas Wijaya Putra, Surabaya, Indonesia.

Herujito, Yahya M. 2015. *Dasar- dasar Manajemen*. Jakarta: Gramedia Widya Sarana Indonesia.

Jefree Fahana et al, 2020. Pemberdayaan Usaha Mahasiswa dan Alumni FTI UAD Melalui Digital Marketing untuk Meningkatkan Nilai Bisnis. *Prosiding Seminar Nasional Program Pengabdian Masyarakat*, 2147-2151. <https://doi.org/10.18196/ppm.311.257>.

Karen Hacker, 2013. *Community Based Participatory Research*. Institute for Community Health. Cambridge Health Alliance. Harvard Medical School. USA SAGE Publication Inc.

Kotler, P. (2005). *Marketing Management: Analysis, Planning, Implementation, and Control*. In *Conflict* (pp. 321–334). NJ: PrenticeHall, Inc.

Manullang. M. 2016. *Dasar- dasar manajemen*

(Yogyakarta: Gajah Mada Univ. Press)

Mulus Sugiharto, Dewi Suprobowati Miskan, 2021. Peningkatan Usaha Minuman Kesehatan Wedangan Kertonyono di Era Pandemi. *Jurnal Prosiding Seminar Nasional Peran Perempuan Sebagai Pahlawan di Era Pandemi Vol 1 Hal 146 – 153*. Universitas Wijaya Putra, Surabaya, Indonesia.