

PEMBERDAYAAN IBU-IBU KELOMPOK DASA WISMA DELIMA KELURAHAN MOJOREJO KOTA MADIUN DALAM USAHA SAMBAL PECEL

Vinsensius Widdy Tri Prasetyo¹, Agus Purwanto²

¹Program Studi Rekayasa Industri (Kampus Kota Madiun) - Fakultas Teknik
Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya

vinsensiuswiddy@ukwms.ac.id

²Program Studi Biologi (Kampus Kota Madiun) - Fakultas Teknologi
Pertanian

Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya

agus.purwanto@ukwms.ac.id

ABSTRACT

This community service activity aims to form new entrepreneurs of sambal pecel for housewives, to know the right composition of raw material for sambal pecel, to determine production costs, to determine the selling price and to determine the right marketing strategy. The object of this activity was the women of the Dasa Wisma Delima RT group. 36 RW. 09 Mojorejo Village, Taman Kota Madiun Subdistrict, using training methods (seminars and workshops) and mentoring. The first applied science and technology is the introduction of entrepreneurship to explore and develop the potential of mothers for entrepreneurship through seminars and workshops and then women are given training in pecel sauce production techniques, financial management, and marketing management. The results of this activity are (1) the formation of women entrepreneurs in the Dasa Wisma Delima group with an average turnover of Rp. 500,000 per week for mentoring and being able to produce sambal pecel based on the right composition of raw materials, calculating production costs, determining the selling price, and be able to plan and implement appropriate promotional strategies

Keyword: empowerment, pecel sauce

A. Pendahuluan

1. Analisis Situasi

Sambal pecel adalah makanan yang berbahan dasar kacang tanah yang merupakan bagian makanan pelengkap nasi. Sambal pecel telah banyak dibuat oleh masyarakat kota Madiun, namun kegiatan pembuatannya masih tergolong asal dan dengan kapasitas yang tidak menentu serta belum dikelola dengan baik. Dalam produksi sambal pecel yang harus diperhatikan adalah pemilihan bahan baku, pengolahan, dan penyajiannya sehingga memiliki

kualitas rasa sekaligus menjadikan produk sambal pecel yang diinginkan oleh pembeli.

Menurut Soejanto (2009) terdapat elemen-elemen kualitas suatu produk, yaitu (1) kualitas mencakup jasa, proses, produk, lingkungan, dan manusia, (2) kualitas meliputi usaha untuk memenuhi atau melebihi harapan dari pelanggan, (3) kualitas merupakan kondisi yang selalu berubah yang mungkin saat ini produk mempunyai kualitas yang baik mungkin saat mendatang dianggap kurang berkualitas. Dengan produk yang berkualitas akan memberikan manfaat antaranya (1) kualitas berpengaruh positif terhadap citra perusahaan, (2) kualitas dapat meningkatkan keuntungan dengan adanya peningkatan jumlah penjualan yang diperoleh dari konsumen yang puas, (3) kualitas dapat meningkatkan produktivitas perusahaan, dan (4) kualitas dapat berpengaruh terhadap liabilitas perusahaan karena berkurangnya masalah yang dialami oleh konsumen karena kerusakan produk (Herjanto, 2008).

Dalam perkembangannya, jumlah usaha sambal pecel di Kota Madiun dalam sepuluh tahun terakhir tidak mengalami kenaikan namun cenderung stagnan (Disperindagkopar Kota Madiun, 2015). Usaha sambal pecel di kota Madiun tergolong usaha rumahan yang tidak memproduksi dalam skala besar, cara memproduksinya pun masih banyak yang menggunakan cara konvensional serta terbatas dengan modal yang ada serta didominasi oleh ibu-ibu rumah tangga yang produksinya pada saat longgar saja, sehingga dalam memproduksi sambal pecel hanya berdasarkan intuisi pribadi dan rasa sambal pecel tidak berdasarkan orientasi konsumen. Seiring meningkatnya harga dan kebutuhan pokok rumah tangga mendorong ibu-ibu untuk mencari peluang dan potensi diri yang bisa untuk menambah pendapatan keluarga. Seperti yang dinyatakan oleh Rahayu et.al. (2012) dalam penelitiannya bahwa terdapat 54% wanita atau ibu-ibu rumah tangga di Kecamatan Taman Kota Madiun bekerja untuk mencari tambahan pendapatan keluarga dengan berwirausaha. Selain untuk mendapatkan tambahan penghasilan keluarga peran ibu-ibu untuk mengurangi tingkat ketergantungan terhadap orang lain, meningkatkan kepercayaan diri, menciptakan lapangan pekerjaan bagi ibu-ibu di sekitarnya.

Hal ini seperti yang dialami oleh ibu-ibu kelompok Dasa Wisma Delima RT. 36 RW. 09 Kelurahan Mojorejo Kecamatan Taman Kota Madiun yang menjadi mitra kegiatan yang ingin untuk berwirausaha sambal pecel. Pada dasarnya ibu-ibu kelompok dasa wisma ini bisa dan pernah membuat sambal pecel, namun hanya untuk dikonsumsi sendiri, padahal kemampuan membuat

sambal pecel ini dapat dikembangkan untuk mendatangkan penghasilan, maka untuk itulah ibu-ibu kelompok Dasa Wisma Delima perlu dibekali tambahan pengetahuan dan keterampilan tentang proses pemilihan dan pengolahan bahan baku, penentuan proposi bahan baku, pengemasan, dan pemasaran produk.

2. Permasalahan yang Dihadapi Mitra

Permasalahan yang dihadapi mitra yaitu:

- a. Belum memiliki kemampuan bagaimana mengelola suatu usaha rumahan yang secara baik.
- b. Belum mengetahui bagaimana menggali potensi diri dan mengembangkannya sehingga dapat menghasilkan nilai jual.
- c. Belum mengetahui bagaimana perbandingan racikan bahan baku yang tepat.
- d. Belum memiliki kemampuan dalam perencanaan, pencatatan, dan pengendalian keuangan usaha.
- e. Belum memiliki keterampilan cara memasarkan sambal pecel yang tepat dan benar.

3. Solusi yang Ditawarkan

Berdasarkan permasalahan yang dihadapi, solusi yang ditawarkan kepada mitra berdasarkan skala prioritas utamanya, yaitu:

Tabel 1. Solusi yang Ditawarkan kepada Mitra

Permasalahan mitra	Bentuk Kegiatan dan Materi
Belum memiliki kemampuan bagaimana mengelola suatu usaha rumahan yang secara baik	Pelatihan kewirausahaan
Belum mengetahui bagaimana menggali potensi diri untuk berwirausaha	Pelatihan potensi diri dan wirausaha
Belum mengetahui bagaimana proposi racikan bumbu dan bahan baku lainnya yang tepat	Pelatihan meracik bumbu dan bahan baku sambal pecel
Belum memiliki kemampuan dalam perencanaan, pencatatan dan pengendalian keuangan usaha	Pelatihan manajemen keuangan
Belum memiliki ketrampilan bagaimana cara memasarkan sambal pecel yang tepat dan benar	Pelatihan menyusun strategi pemasaran dan <i>branding</i>

B. Target dan Luaran

1. Target

Target yang dicapai dalam kegiatan ini, adalah:

- a. Terbentuknya wirausaha baru sambal pecel kelompok mitra.
- b. Ibu-ibu rumah tangga mitra mengetahui potensi diri dan pengembangannya.
- c. Ibu-ibu rumah tangga mitra bisa meracik bumbu dan bahan baku sambal pecel secara tepat.
- d. Ibu-ibu kelompok mitra mampu merencanakan, mencatat, dan melakukan pengendalian keuangan.
- e. Ibu-ibu rumah tangga mitra bisa menyusun strategi pemasaran.

2. Luaran

Luaran kegiatan ini, antara lain:

- a. Usaha baru sambal pecel.
- b. Semangat dan minat ibu-ibu rumah tangga mitra untuk berwirausaha sambal pecel.
- c. Tambahan penghasilan ibu-ibu rumah tangga.

C. Metode Pelaksanaan

Metode pelaksanaan kegiatan ini disusun berdasarkan program, nama kegiatan, model kegiatan, dan materi seperti pada tabel 2 berikut:

Tabel 2. Metode Pelaksanaan

Program	Nama Kegiatan	Model	Materi
Program kewirausahaan (pemanfaatan waktu dan peluang usaha)	Pelatihan kewirausahaan	Seminar dan Workshop	Wirausaha, kewirausahaan, peluang dan tantangan
Program penggalian dan pengembangan potensi diri untuk berwirausaha	Pelatihan potensi diri dan wirausaha	Seminar dan Workshop	Potensi diri dan wirausaha

Program perencanaan produksi dan operasi	Pelatihan meracik bumbu dan bahan baku sambal pecel dan pengemasan	Demonstrasi dan workshop	Komposisi bahan baku sambal pecel sesuai dengan selera rasa dan pengemasan
Program pengelolaan dan pengendalian keuangan	Pelatihan manajemen keuangan	Seminar dan Workshop	Pencacatan laporan keuangan, penentuan harga pokok produksi, perhitungan rugi laba
Program <i>marketing strategy</i> dan <i>branding</i>	Pelatihan menyusun strategi pemasaran dan <i>branding</i>	Seminar dan Workshop	Strategi, <i>segmenting</i> , <i>targeting</i> , <i>positioning</i> dan <i>branding</i>

D. Hasil yang dicapai

Hasil yang dicapai kegiatan pengabdian pada masyarakat ini dijabarkan dalam beberapa kegiatan yaitu pelatihan kewirausahaan, pelatihan teknis produksi, keuangan dan pemasarannya, serta kegiatan pendampingan. Adapun uraian hasil kegiatan seperti berikut:

1. Pelatihan kewirausahaan

Kegiatan pelatihan kewirausahaan terlaksana pada hari Jumat, 29 Juli 2017 dengan materi “Kewirausahaan: potensi diri dan pengembangannya” dengan model seminar dan workshop. Hasil yang dicapai pelatihan ini yaitu ibu-ibu kelompok Dasa Wisma Delima dapat mengetahui arti dan konsep wirausaha dan kewirausahaan sebagai wadah untuk mengembangkan dan mengaktualisasi diri. Dengan melalui kegiatan workshop pengenalan dan pengembangan potensi diri ibu-ibu kelompok Dasa Wisma Delima dapat mengenali potensi diri untuk berwirausaha di sela-sela rutinitas sebagai ibu rumah tangga dan mengetahui bagaimana mengembangkan potensi diri tersebut untuk diimplementasikannya.



Gambar 1. Kegiatan Pelatihan Kewirausahaan

2. Pelatihan teknis produksi sambal pecel, manajemen keuangan dan strategi pemasaran

Pelatihan selanjutnya adalah pelatihan memproduksi sambal pecel berdasarkan komposisi racikan bumbu sambal pecel yang sesuai dengan selera konsumen, pelatihan pencacatan laporan keuangan, penentuan harga pokok produksi, dan perhitungan rugi laba dan akhirnya sampai pada teknik pengemasan dan pemasarannya. Pelatihan ini dilaksanakan pada hari Jumat, 11 Agustus 2017 dengan model seminar, workshop, dan demonstrasi.



Gambar 2. Kegiatan Pelatihan Teknik Produksi, Keuangan, dan Pemasaran

3. Pendampingan ibu-ibu kelompok Dasa Wisma Delima

Pendampingan ibu-ibu kelompok usaha dilaksanakan seminggu sekali setiap hari Jumat selama 3 (tiga) kali. Kegiatan pendampingan ini dilakukan untuk memastikan bahwa ibu-ibu kelompok Dasa Wisma Delima dalam memproduksi sambal pecel telah sesuai dengan petunjuk dan arahan pada waktu pelatihan, di antaranya:

- a. Pemilihan kacang tanah sudah dilakukan dengan benar.
- b. Komposisi bumbu racikan sudah diukur dengan benar.
- c. Harga sambal pecel sudah ditetapkan dengan cara yang benar.
- d. Sambal pecel di *packing* dengan benar.
- e. Sambal pecel sudah dipasarkan dengan cara yang benar.



Gambar 3. Kegiatan Pendampingan Produksi Sambal Pecel

Selama pendampingan, ibu-ibu kelompok Dasa Wisma Delima sangat antusias dan bersemangat dalam mengikuti serangkaian kegiatan walaupun di tengah rutinitas sehari-hari dan hasil penjualan setelah pendampingan rata-rata dalam seminggu Rp 500.000,00.

E. Kesimpulan dan Saran

1. Kesimpulan

Setelah melalui serangkaian kegiatan pelatihan (seminar dan workshop) dan pendampingan disimpulkan:

- a. Ibu-ibu kelompok Dasa Wisma Delima dapat mengetahui potensi diri dan mengimplementasikannya untuk berwirausaha sambal pecel dengan segala keterbatasannya.
- b. Ibu-ibu kelompok Dasa Wisma Delima mampu menentukan komposisi bahan baku sambal pecel yang tepat, menentukan biaya produksi, dan harga jual sambal pecel.
- c. Ibu-ibu kelompok Dasa Wisma dapat mengimplementasikan strategi pemasaran dan membuat merek sambal pecel yang tepat.

2. Saran

- a. Ibu-ibu kelompok Dasa Wisma Delima untuk lebih memahami lagi cara mengetahui potensi diri, karena sebagian besar ibu-ibu masih kesulitan dalam menentukan potensi dirinya.

- b. Ibu-ibu kelompok Dasa Wisma Delima lebih teliti dalam memilih kacang tanah.
- c. Ibu-ibu kelompok Dasa Wisma Delima lebih berkreasi dalam membuat sambal pecel supaya dapat menanggapi permintaan konsumen.
- d. Ibu-ibu kelompok Dasa Wisma Delima membuat merek produk yang menarik dan mudah diingat.

Daftar Pustaka

Disperindagkopar Kota Madiun. (2015).

Herjanto, Edi. (2008). *Manajemen Operasi*. Edisi Ketiga. Jakarta. Grasindo.

Rahayu, ML Endang Edi; Mulyati, Tatik, dan Sumarlan. (2012). Motivasi Wanita Bekerja dan Pengaruhnya Terhadap Kontribusi Pendapatan Keluarga, (Studi Kasus di Kecamatan Taman Kota Madiun). *Ekomaks*. Vol.1. No. 2.

Soejanto, I. (2009). *Desain Eksperimen dengan Metode Taguchi*. Yogyakarta. Graha Ilmu.