

**PENINGKATAN PRODUKTIVITAS PENGUSAHA MINUMAN  
DURIAN MELALUI PENDAMPINGAN DAN PELATIHAN  
MANAJEMEN PRODUKSI, KEUANGAN DAN PEMASARAN DI  
KOTA SURABAYA**

**Riduwan**

**Sekolah Tinggi Agama Islam YPWI Surabaya**

**ridwan.zainal05@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. Memberdayakan kaum perempuan adalah strategi penting dalam meningkatkan peranan kaum perempuan dalam meningkatkan potensi mereka sehingga mereka mampu berdiskusi 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. Untuk permasalahan di **bidang produksi**, tim akan memberikan **saran dan uji coba kemasan** produk dengan gelas plastik yang di di pres dengan menggunakan alat pres (dilakukan juga oleh mitra), melakukan **konsultasi/ tes laboratorium**. Selain itu tim akan **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 akan 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. Lalu mendampingi mereka melakukan **pemasaran secara offline dan online** agar jangkauan pasar mereka lebih luas. Secara Offline produk tersebut akan **dibuatkan poster, banner dan gelas pesanan khusus**, sedangkan secara online akan 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**. Target Luaran adalah solusi atas permasalahan yang mereka hadapi, publikasi ilmiah melalui seminar prosiding PKM CSR, publikasi pada media massa, hak kekayaan intelektual, peningkatan kualitas dan kuantitas produksi, peningkatan pengelolaan keuangan dan pemasaran, peningkatan penerapan **IPTEK**, serta peningkatan nilai keperdulian sesama di masyarakat sekitar. Metode yang di gunakan adalah pendampingan personal terhadap mitra. Rencana yang akan dilakukan oleh tim adalah dengan memberikan pelatihan untuk manajemen usaha mereka ( mulai dari proses pengelolaan produksi, pembukuan sederhana, pemasaran efektif dan inspirasi pengusaha sukses ) dengan mendatangkan para pakar yang kompeten untuk mendongkrak usaha mereka. Setelah itu tim akan mengawal mitra untuk membuat label yang modern dan menarik dengan merk yang mereka ciptakan. Kemudian mendampingi mitra dalam memasarkan produk secara *offline* dan *online* agar jangkauan pasar lebih luas. Hasil dari pengabdian ini pendapatan dan kesejahteraan mitra mengalami peningkatan.

**Kata Kunci : Pemberdayaan Masyarakat, Pengusaha, Minuman Durian**

## **1. 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 berdikari 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  
Alama : Mojo IV/51Surabaya  
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.	<b>Pengelolaan Produksi</b>	Belum ada cara dalam proses produksi agar produk semakin tahan lama, karena ketahanan minuman secara normal adalah 24 jam dalam lemari pendingin	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Proses produksi dengan menggunakan kemasan kedap udara (menggunakan alat pres).</li> <li>- Menggunakan gelas plastik pesanan</li> <li>- Konsultasi/uji coba di Laboratorium Sains UWP</li> <li>- Penyuluhan kebersihan makanan dari kader Puskesmas</li> </ul>
2	<b>Pembukuan Sederhana</b>	Belum ada pembukuan sederhana untuk melihat perkembangan usaha	Pelatihan dan pendampingan pembukuan sederhana
3	<b>Pemasaran</b>	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.

## 2. METODE PENELITIAN

Metode yang digunakan adalah pendampingan personal terhadap mitra PPM.

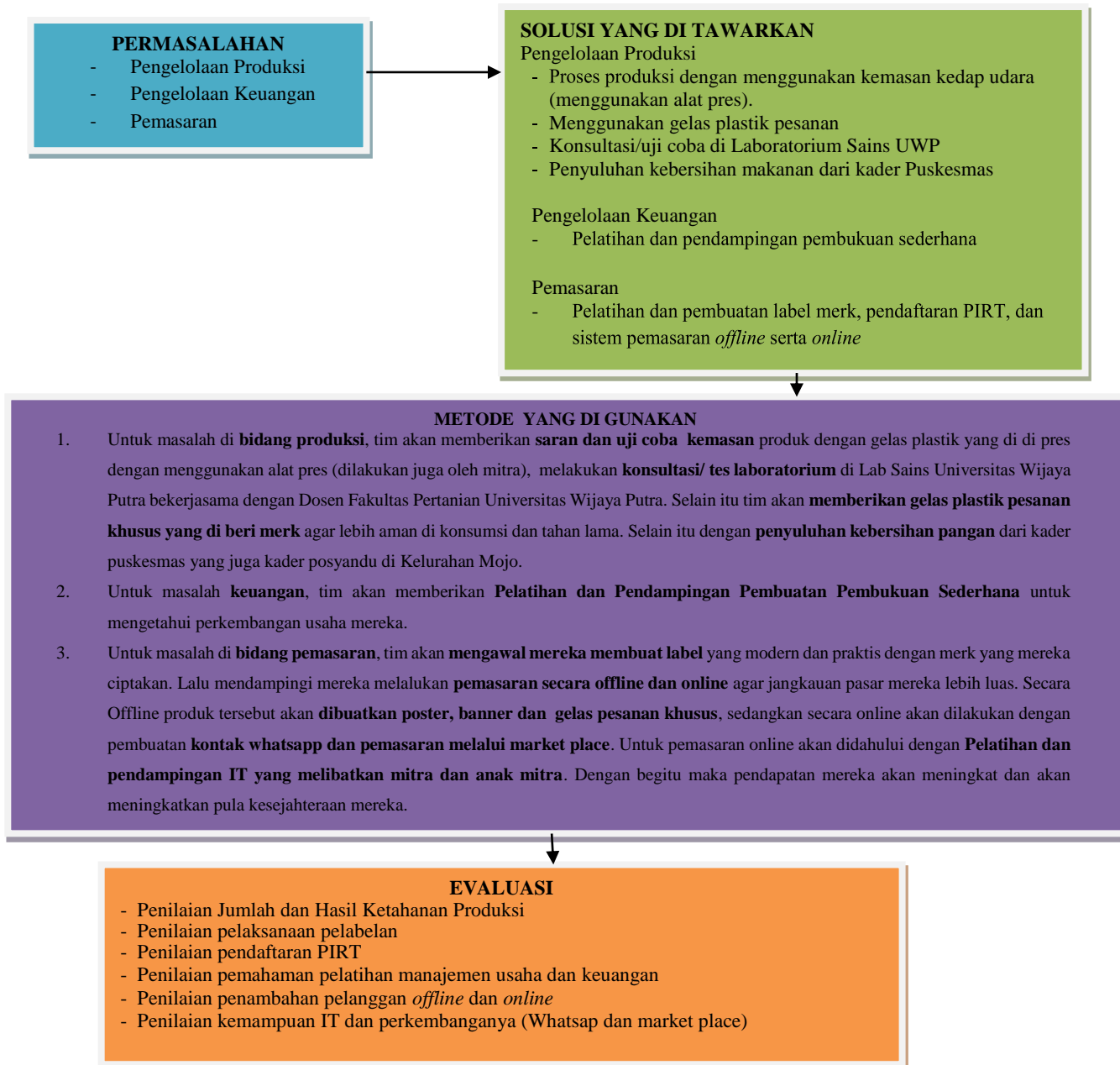
Rencana yang akan dilakukan oleh tim adalah sebagai berikut :

1. Untuk masalah di **bidang produksi**, tim akan memberikan **saran dan uji coba kemasan** produk dengan gelas plastik yang di di pres dengan menggunakan alat pres (dilakukan juga oleh mitra), melakukan **konsultasi/ tes laboratorium**. Selain itu tim akan **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.
2. Untuk masalah **keuangan**, tim akan memberikan **Pelatihan dan Pendampingan Pembuatan Pembukuan Sederhana** untuk mengetahui perkembangan usaha mereka.
3. Untuk masalah di **bidang pemasaran**, tim akan **mengawal mereka membuat label** yang modern dan praktis dengan merk yang mereka ciptakan. Lalu mendampingi mereka melakukan **pemasaran secara offline dan online** agar jangkauan pasar mereka lebih luas. Secara Offline produk tersebut akan **dibuatkan poster, banner dan gelas pesanan khusus**, sedangkan secara online akan 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 begitu maka pendapatan mereka akan meningkat dan akan meningkatkan pula kesejahteraan mereka.

4. Untuk mengevaluasi pelaksanaan program keberlanjutan program di lapangan setelah selesai dilakukan, tim akan membuat **indikator evaluasi dan penilaian PPM Pengusaha Minuman Durian di Kelurahan Mojo Kecamatan Gubeng Kota Surabaya** yang dipantau setiap satu bulan sekali.

### Diagram Alur Metode Pelaksanaan



Gambar 1. Diagram Alur Metode Pelaksanaan

### 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

#### a. Pendampingan dan Pelatihan Kemasan Produk



**Gambar 2.** Varian Kemasan Produk

Pada gambar tersebut tim melakukan pelatihan dan pendampingan kepada mitra dalam penambahan varian rasa hingga memiliki 7 topping jenis rasa produk ( keju, coklat, boba, oreo, yuppi, kitkat, chaca ) dan pembuatan desain logo kemasan sehingga tampak lebih menarik.

#### b. Pendampingan dan Pelatihan Administrasi Keuangan

Tim melakukan pendampingan dan pelatihan administrasi keuangan, mitra melakukan pencatatan terhadap semua operasional pengeluaran dan pemasukan dalam kegiatan usaha, hingga mitra mampu menggunakan pembukuan sederhana dan menentukan harga pokok penjualan. 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.

#### c. Pendampingan dan Pelatihan Pemasaran

Tim melakukan pendampingan dan pelatihan pemasaran. Mitra membuat label yang menarik kemudian produk di pasarkan dengan sistem *offline* dan *online* agar jangkauan pasar lebih luas. 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. Berikut ini contoh promosi yang di lakukan :

Gambar 3. Pemasaran *Offline* dan *Online*

Tabel 2. Ringkasan dampak luaran Minuman Durian di Kelurahan Mojo Kecamatan Gubeng

NO	ASPEK PERMASALAHAN	SEBELUM PENDAMPINGAN DAN PELATIHAN	HASIL PELATIHAN DAN PENDAMPINGAN
1	Produk	Produk yang di hasilkan hanya rasa original	Memiliki 7 toping jenis rasa produk (keju, coklat, boba, oreo, yuppi, kitkat, chaca) dan sudah ada kemasan serta label yang menarik
2	Administrasi dan Keuangan	Belum adanya pembukuan administrasi keuangan	Sudah menggunakan pembukuan administrasi dan keuangan sehingga harga jual dapat di tentukan lebih akurat ( kemasan cup original sebesar Rp.13.000,- dan jika ada penambahan topping menjadi Rp. 16.000,- )
3	Pemasaran	Wilayah Pemasaran hanya secara offline, depan rumah	Pemasaran sudah mulai luas melalui secara offline dan online( WA,IG,Facebook, Marketplace,dll)

Dari hasil kegiatan Program Pemberdayaan Masyarakat di Kelurahan Mojo Kecamatan Gubeng Kota Surabaya, mitra kami yang bernama ibu Rina sangat terbantu dalam penyelesaian aspek – aspek permasalahan yang di hadapi dan berharap agar dapat di bantu untuk program – program lainnya.

#### 4. KESIMPULAN DAN SARAN

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, kemasan produk lebih menarik dan 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
4. Program pemberdayaan masyarakat agar dapat sering di laksanakan karena memberikan banyak manfaat baik bagi dosen, mahasiswa dan masyarakat.

**DAFTAR PUSTAKA**

- 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 Allience. 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.