

**PENINGKATAN EKONOMI KELUARGA PAGUYUBAN PENJUAL
MAKANAN RINGAN DI WADUK GAJAH MUNGKUR KABUPATEN
WONOGIRI JAWA TENGAH**

**^{1*}Kurniawati Darmaningrum, ²Laksono Sumarto, ³Sri Wijiastuti, ⁴Suyanto,
⁵Syahrir Abdullah, ⁶Rissa Marina Widodo**

¹²³⁴⁵Universitas Tunas Pembangunan Surakarta, Indonesia

⁶Universitas Islam Nahdlatul Ulama Jepara, Indonesia

Email : *kurniawati.darmaningrum@lecture.utp.ac.id

Manuskrip: Maret -2022; Ditinjau: Maret -2022; Diterima: Maret -2022;
Online: Juli-2022; Diterbitkan: Juli-2022

ABSTRAK

Pengabdian ini bertujuan untuk membantu UMKM masyarakat yang berada di sekitar Waduk Gajah Mungkur untuk memaksimalkan produk yang dimiliki, produk-produk yang dijual merupakan panganan lokal khas daerah tersebut, seperti keripik tempe benguk, keripik tempe, pisang dan lain sebagainya. Pandemi yang sudah berlangsung dari awal tahun 2020 tidak hanya berimbas terhadap operasional dari Waduk Gajah Mungkur itu sendiri tapi juga berimbas kepada penjaja makanan ringan yang biasa berkeliling waduk. Meskipun sekarang Waduk Gajah Mungkur dibuka kembali tetapi tempat wisata ini belum beroperasi 100%, sehingga dari segi jumlah pengunjung sendiri belum maksimal. UMKM ini sedang terpuruk dan membutuhkan solusi agar bisa bertahan dalam kondisi seperti sekarang. Solusi yang diberikan adalah dengan memberikan pelatihan bagaimana memaksimalkan produk tersebut agar nilai jualnya bisa naik. Langkah pertama yang akan dilakukan adalah mengidentifikasi variasi produk yang dijual. Langkah kedua kami akan mendampingi UMKM untuk bagaimana menghitung harga pokok produksi, mendesain kemasan yang menarik. Langkah ketiga kami akan membantu bagaimana agar bisa membantu memaksimalkan proses produksi. Langkah keempat kami akan membantu pendampingan agar masyarakat bisa menjadi berdaya dan memiliki usaha yang stabil, sehingga dapat menopang kebutuhan sehari-hari.

Kata Kunci: UMKM, Waduk Gajah Mungkur, Makanan Tradisional

PENDAHULUAN

Waduk Gajah Mungkur merupakan sebuah waduk yang terletak 6 km bagian selatan Kota kabupaten Wonogiri, Provinsi Jawa Tengah. Perairan danau buatan ini dibuat dengan membendung sungai terpanjang di pulau Jawa yaitu sungai Bengawan Solo. Dinamakan Gajah Mungkur, karena lokasinya yang tak jauh dari Pegunungan Gajah Mungkur disebelah barat waduk. Luas Daerah Tangkapan Air (DTA) waduk ini mencapai 1.350 Km dengan pintu masuk melalui beberapa sungai besar yaitu Bengawan Solo, Sungai Kaduang, Sungai Tirtomoyo, Sungai

Parangjoho, Sungai Temon, dan Sungai Posong. Luas genangan maksimum Waduk Gajah Mungkur adalah 8.800 Hektar mencakup 7 kecamatan yaitu Kecamatan Wonogiri, Ngadirojo, Nguntoronadi, Baturetno, Giriwoyo, Eromoko, Kecamatan Wuryantoro. Sedangkan bangunan bendungan berada di Desa Pokohkidul, Kecamatan Wonogiri. (Wikipedia, 2021).

Waduk Gajah Mungkur sendiri ditutup mulai bulan Maret 2020, kemudian dibuka lagi bulan April 2021. Hal ini berdampak terhadap penurunan pemasukan dari Waduk Gajah Mungkur, menurut pengelola tempat wisata terdapat penurunan yang awalnya pendapatan pertahun sebelum pandemi bisa 6 Milyar rupiah, sedangkan pada tahun 2021 pendapatan hanya sebesar 180 juta rupiah. Penurunan pemasukan ini tidak hanya berdampak pada operasional waduk itu sendiri tetapi juga berdampak kepada UMKM masyarakat yang berada di sekitar Waduk Gajah Mungkur yang bergantung perekonomiannya dengan menjajakan oleh-oleh berupa keripik tradisional yang harga perbungkusnya hanya Rp. 5000- Rp. 10.000, dengan adanya penutupan ini otomatis mereka tidak punya tempat untuk menjajakan dagangannya.

Hal ini pun berdampak pada kesejahteraan ekonomi dari para pelaku UMKM di sekitar Waduk Gajah Mungkur. Persoalan yang menjadi permasalahan mitra UMKM adalah kualitas dari produk, penentuan modal dan harga pokok produksi, serta kemasaran yang tidak menarik, dan masalah yang terakhir adalah pembukuan kas untuk usaha. Kualitas produk ini bisa dilihat dari segi ketahanan makanan, keripik karena membutuhkan minyak goreng dalam proses pembuatannya jika tidak ditiriskan dengan tepat membuat produk menjadi berminyak dan tidak awet. Hal ini mengakibatkan kadang produk yang diterima konsumen sudah tidak dalam kualitas yang maksimal dan keawetan produk juga pendek.

Penelitian Aryani dan Rosinta (2010) menyatakan bahwa kualitas pelayanan berpengaruh signifikan terhadap kepuasan konsumen. Hasil penelitian Sofyan dkk (2013) mengemukakan bahwa kualitas pelayanan berpengaruh positif dan signifikan terhadap kepuasan konsumen. Mulyono dkk (2007) dalam penelitiannya juga mengemukakan bahwa semakin tinggi kualitas produk semakin tinggi pula kepuasan konsumen, begitupun dengan kualitas pelayanan, hasil dari penelitian tersebut mengemukakan hasil yang sama dengan penelitian ini. Penelitian dari Basrah dan Arifin (2012) juga mengemukakan bahwa kualitas produk dan kualitas pelayanan berpengaruh secara signifikan terhadap kepuasan konsumen.

Persoalan Mitra yang selanjutnya adalah penentuan modal dan harga pokok produksi, mitra UMKM rata-rata tidak mengetahui berapa jumlah modal yang perlu mereka miliki untuk usaha, karena rata-rata mereka menggunakan kembali pendapatan yang didapatkan untuk modal besoknya, dan pada akhirnya ketika mereka tidak mendapatkan pendapatan, mereka banyak yang berhenti berjualan dulu sampai mendapatkan modal kembali.

Permasalahan dari segi modal ini juga yang ingin ditangani dalam pengabdian ini. Tim kami sudah berdiskusi baik dengan Lurah/ Kepala Desa, Bank yang menyediakan Kredit Usaha Rakyat dan Dinas setempat terkait bagaimana mengatasi permasalahan ini. Selain itu mitra UMKM dalam pengabdian ini rata-

rata tidak tahu harga pokok produksi dari produk mereka. Padahal hal ini sangat penting untuk diketahui, jangan sampai mitra menjual produknya dibawah harga pokok produksi karena pasti akan mengalami kerugian. Persoalan mitra yang ketiga adalah kemasan yang kurang menarik, dari yang tim kami amati, Mitra UMKM hanya menjajakan makanan dalam bungkus plastik seal, dan label ala kadarnya, sehingga tidak menarik konsumen untuk membeli. Penyegelan kemasan pun masih manual menggunakan lilin, sehingga kadang tidak tertutup sempurna.

Penelitian yang dilakukan Kotler & Keller (2012) menyatakan bahwa salah satu cara usaha untuk menarik konsumennya adalah dengan menggunakan kemasan yang menarik. Saat ini kemasan produk menjadi hal yang penting, karena kemasan tidak lagi hanya berfungsi sebagai wadah pembungkus produk makanan atau minuman agar terhindar dari kotoran, debu, udara, benturan dan sinar matahari, tetapi juga digunakan sebagai alat promosi dan menarik minat pembeli. Raheem, Vishnu, & Ahmed (2014) menerangkan bahwa dengan kemasan, penjualan dapat meningkat dan pangsa pasar dan mengurangi biaya promosi dan pasar. Selain itu, Rundh (2005) dalam Raheem, Vishnu, & Ahmed (2014), menyatakan bahwa kemasan dapat menarik perhatian konsumen terhadap merek tertentu, meningkatkan citra, dan merangsang persepsi konsumen tentang produk.

Persoalan terakhir dari mitra UMKM adalah tidak adanya pembukuan usaha, rata-rata mitra UMKM tidak memiliki pembukuan Usaha, mitra hanya menghitung pendapatan harian tanpa memiliki catatan, jadi mereka rata-rata tidak tahu pendapatan mingguan atau bulanan dari usaha mereka. Permasalahan-permasalahan yang dikeluhkan oleh mitra inilah yang memotivasi tim kami untuk melakukan pengabdian masyarakat ini, dengan harapan pengabdian masyarakat ini dapat memberikan paling tidak solusi untuk permasalahan mendasar yang dihadapi oleh mitra UMKM.

METODE PELAKSANAAN KEGIATAN

Metode pelaksanaan ini nantinya akan dilakukan dengan melakukan pelatihan, konsultasi, dan pendampingan pada mitra, pelatihan akan dilakukan dalam waktu dua minggu, yang nantinya ada pelatihan proses produksi, pelatihan penghitungan modal dan HPP usaha, pelatihan pembukuan kas. Nantinya setelah selesai diadakan pelatihan ini akan ada proses pendampingan selama satu bulan, dan kemudian dilakukan evaluasi terhadap program-program yang sudah dijalankan bersama dengan mitra.

Tahapan-tahapan ini diadakan dalam beberapa tahap, antara lain:

1. Tahap pertama merupakan pelatihan proses produksi. Pelatihan ini sendiri dirasakan penting untuk menambah wawasan dan pengetahuan mitra terhadap proses produksi dari makanan. Tahap ini akan diawali dengan pemberian materi yang kemudian dilanjutkan dengan praktek dan pendampingan proses produksi oleh tim kami.
2. Tahap kedua adalah pelatihan penghitungan modal dan HPP usaha. Pelatihan ini nantinya akan dibuat dengan menyesuaikan dari kebutuhan mitra UMKM agar nantinya lebih mudah diterapkan.

3. Tahap ketiga adalah pendampingan pembuatan desain kemasan untuk produk dari mitra UMKM, bagaimana pemilihan wadah makanan yang tepat, label makanan yang menarik, dan pengetahuan apa saja yang perlu diketahui oleh mitra tentang pengemasan produk.
4. Tahap keempat adalah pelatihan pembukuan kas, pelatihan ini perlu diadakan agar mitra dapat mengetahui bagaimana cara membuat neraca penjualan dan pendapatan sehingga mereka tahu omset dan keuntungan yang didapatkan dari usaha mereka.
5. Tahap kelima adalah pendampingan untuk para mitra usaha dalam penerapan solusi dan pelatihan yang sudah diberikan.
6. Tahap keenam adalah evaluasi kegiatan yang akan dilakukan oleh tim internal kami. Apakah pelatihan yang diberikan sudah baik, sudah maksimal dan memberikan solusi mendasar bagi mitra yang dibimbing.

Peran dari masing-masing tim kami yang berperan dalam pengabdian masyarakat dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. Ketua bertugas merencanakan tujuan dari kegiatan pengabdian masyarakat, memimpin kegiatan pengabdian masyarakat, menentukan waktu peninjauan lokasi mitra, memimpin kunjungan, memberikan pelatihan mitra, mendampingi mitra dalam pengabdian masyarakat, dan mengevaluasi kegiatan pengabdian masyarakat.
2. Anggota bertugas melakukan koordinasi dengan mitra, Menyusun program kerja pengabdian masyarakat, memberikan pelatihan kepada mitra, bertanggung jawab tentang surat-menyurat dan perijinan.
3. Mahasiswa yang terlibat dalam kegiatan pengabdian masyarakat nantinya akan mendapatkan SKS sesuai dengan kegiatan yang dijalankan. Pengabdian ini diharapkan dapat melatih rasa empati, memberikan pengetahuan dan pengalaman bagaimana mengatasi masalah dan memberikan solusi yang nyata dan berkontribusi terhadap masyarakat. Mahasiswa yang terlibat dalam kegiatan ini juga akan diberikan sertifikat yang menyatakan mereka sudah melaksanakan tugas dengan baik dan memberikan kontribusi dalam kegiatan ini.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pengabdian masyarakat yang dilakukan adalah untuk mengatasi permasalahan dan memberikan solusi mendasar untuk mitra UMKM, dalam hal ini permasalahan pertama adalah kualitas dari produk seperti yang sudah diutarakan dalam pendahuluan, masalah kualitas ini yang akan diatasi dengan melakukan pelatihan pengolahan makanan yang baik sehingga akan menghasilkan produk yang maksimal, kebutuhan alat dari mitra sendiri adalah alat peniris minyak dan sealer bungkus makanan yang diharapkan dapat disediakan oleh tim kami untuk membantu mitra menghasilkan produk yang berkualitas baik dan awet. Kualitas sendiri merupakan hal yang penting dalam sebuah produk, oleh karena itu solusi yang kami berikan akan berfokus tentang pengolahan dari produk-produk ini supaya dapat menghasilkan kualitas yang baik dan produk dapat diterima oleh masyarakat.

Solusi dari permasalahan kedua yang terkait dengan penentuan modal dan harga pokok produksi, penentuan modal dan harga pokok produksi, adalah dengan memberikan pelatihan dan pendekatan yang baik kepada mitra, dan menyediakan waktu konsultasi agar mitra dapat terlayani dengan baik dan ilmu yang diberikan terserap dengan baik. Selain itu tim kami sudah berkonsultasi dengan Dinas setempat, Lurah/ Kepala Desa, dan Bank yang memiliki Kredit Usaha Rakyat bagi usaha mikro yang kami bimbing, diharapkan nantinya dengan ini mitra UMKM dapat terfasilitasi, karena dari wawancara yang kami lakukan dengan mitra, mereka masih awam dengan adanya Kredit Usaha Rakyat ini. Tim kami berharap dengan adanya suntikan modal dari berbagai platform ini mereka dapat mengembangkan usahanya dengan lebih baik lagi.

Solusi ketiga yang ingin diberikan oleh tim kami terkait kemasan adalah tim kami akan membantu mendesain kemasan yang menarik dan memiliki daya jual agar bisa menarik konsumen untuk membeli. Tim kami menyadari bahwa kemasan yang menarik merupakan hal yang penting untuk dimiliki oleh pelaku UMKM.

Solusi keempat yang ingin diberikan terkait pembukuan usaha yaitu dengan memberikan pelatihan akuntansi bagi UMKM kecil yang akan dilakukan oleh tim kami, diharapkan dengan adanya pelatihan ini mitra dapat menerapkan pada usaha yang dimiliki sehingga nantinya mereka mengetahui berapa omset usaha mereka dan keuntungan yang didapatkan dari usaha tersebut.

Pada intinya solusi ini nantinya juga akan menggunakan pendekatan personal terhadap mitra, karena kami mengetahui bahwa tidak semua mitra mempunyai permasalahan yang sama. Bentuk pelatihan ini diharapkan dapat memberikan wawasan dan pengetahuan untuk usaha mereka, sehingga mitra dapat menerapkannya dalam usaha mereka. Konsultasi dan pendampingan juga diperlukan untuk mengatasi persoalan-persoalan yang dihadapi oleh mitra. Pengamatan dan wawancara yang dilakukan oleh tim kami menghasilkan beberapa solusi ini.

KESIMPULAN

Pengabdian masyarakat yang dilakukan adalah untuk mengatasi permasalahan dan memberikan solusi mendasar untuk mitra UMKM. Masalah-masalah yang diatasi dalam pengabdian ini adalah:

1. Masalah kualitas diatasi dengan melakukan pelatihan pengolahan makanan yang baik sehingga akan menghasilkan produk yang maksimal.
2. Masalah penentuan modal dan harga pokok produksi, penentuan modal dan harga pokok produksi, adalah dengan memberikan pelatihan dan pendekatan yang baik kepada mitra, dan menyediakan waktu konsultasi agar mitra dapat terlayani dengan baik dan ilmu yang diberikan terserap dengan baik.
3. Masalah terkait kemasan diatasi tim kami dengan membantu mendesain kemasan yang menarik dan memiliki daya jual agar bisa menarik konsumen untuk membeli.

4. Masalah pembukuan usaha yaitu dengan memberikan pelatihan akuntansi, dengan adanya pelatihan ini mitra dapat menerapkan pada usaha yang dimiliki sehingga nantinya mereka mengetahui berapa omset usaha mereka dan keuntungan yang didapatkan dari usaha tersebut.

DAFTAR PUSTAKA

- Ahmed, R. R., Parmar, V., Steinberg, A. M., Raheem, A. R., Vishnu, P., & Ahmed, A. M. (2014). Impact Of Product Packaging On Consumer's Buying Behavior Understanding Structural Equation Modeling View project Relationship between Demographic and Internet Usage View project. *European Journal of Scientific Research*, 122(2), 125–134
- Aryani, D., & Rosinta, F. (2010). Pengaruh Kualitas Layanan Terhadap Kepuasan Pelanggan Dalam Membentuk Loyalitas Pelanggan. *Jurnal Ilmu Administrasi dan Organisasi*.
- Basrah S., & Arifin, S. (2012). Pengaruh Kualitas Produk dan Kualitas Layanan Terhadap Kepuasan Konsumen dan Minat Beli Pada ranch Mart. *Jurnal Riset Manajemen Sains Indonesia*, 03, 1-22.
- Birgantoro, B. A., Hermawan, A., Gani, M. A., Sugiyanto, S., & Maddinsyah, A. (2022). Optimalisasi Pemasaran Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) Makanan Dengan Pemanfaatan Whatsapp. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Madani (JPMM)*, 2(1), 54-66.
- Effendy, A. A., & Sunarsi, D. (2020). Persepsi mahasiswa terhadap kemampuan dalam mendirikan UMKM dan efektivitas promosi melalui online di kota tangerang selatan. *Jurnal Ilmiah MEA (Manajemen, Ekonomi, & Akuntansi)*, 4(3), 702-714.
- Manesah, D., & Alfathoni, M. A. M. (2021). Pelatihan Pembuatan Media Video Promosi Penjualan Dodol Di Desa Lama Hampan Perak. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Madani (JPMM)*, 1(2), 140-146.
- Mulyono, B. H., Yoestini, Nugraheni, & Kamal, M. (2007). Analisis Pengaruh Kualitas Produk dan Kualitas Layanan Terhadap Kepuasan Konsumen (Studi Kasus Pada Perumahan Puri Mediterania Semarang). *Jurnal Studi Manajemen & Organisasi*.
- Sofyan, I. L., Pradanawati, A., & Nugraha, H. S. (2013). Pengaruh Fasilitas dan Kualitas Pelayanan Terhadap Loyalitas, Melalui Kepuasan Konsumen Sebagai Variabel Intervening Pada Star Clean Car Wash Semarang. *Diponegoro Journal of Social and Politic*.
- Sunarsi, D. (2020). Implikasi Digitalisasi Umkm. *Digitalisasi UMKM*, 57.
- Wijoyo, H., Vensuri, H., Sunarsi, D., Prasada, D., Setyawati, L., Lutfi, A. M., & Akbar, I. R. (2020). Digitalisasi UMKM. *Insan Cendekia Mandiri*.
- Yuwana, S. I. P., & Hasanah, H. (2021). Literasi Produk Bersertifikasi Halal Dalam Rangka Meningkatkan Penjualan Pada UMKM. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Madani (JPMM)*, 1(2), 104-112.