

# PEMBERDAYAAN PEREMPUAN MELALUI BUMDES DALAM PRODUKSI MAKANAN CAMILAN DI DESA DRAJAT KECAMATAN PACIRAN KABUPATEN LAMONGAN

Ertien Rining Nawangsari, Sri Wibawani, Herlina Suksmawati

FISIP, UPN “Veteran” Jawa Timur  
ertien.riningnawangsari@yahoo.com

## Abstrak

Desa Drajat merupakan desa tempat letaknya Objek Wisata Sunan Drajat, di mana area tersebut terdapat pasar dengan pengunjung yang setiap harinya mencapai ribuan. Adanya potensi pariwisata tersebut dimanfaatkan oleh masyarakat Desa Drajat dengan mendirikan berbagai Usaha Kecil Menengah (UKM) yang umumnya digagas oleh kelompok ibu rumah tangga dengan memproduksi berbagai produk camilan. Akan tetapi, berbagai produk camilan tersebut hanya dijual di ranah lokal. Sementara itu, agar Desa Drajat dapat berdikari secara ekonomi perlu adanya peningkatan inovasi produk maupun manajemen pemasaran untuk mengeksploitasi produk di Desa Drajat. Salah satu produk yang dapat dikembangkan di Desa Drajat adalah stik kelor. Hal ini karena kelor banyak tumbuh di Desa Derajat sehingga produk stik kelor dapat mengangkat kearifan lokal.

Pengabdian masyarakat ini dilakukan untuk meningkatkan kemampuan kelompok ibu rumah tangga di Desa Drajat dalam meningkatkan inovasi dan daya jual produk stik kelor. Metode yang dilakukan adalah dengan memberikan pelatihan pembuatan makanan camilan, *Channel Control Strategy*, dan pendampingan terpadu. Hasil yang didapat yakni bertambahnya pengetahuan kelompok ibu rumah tangga di Desa Dajaj dalam pengolahan stik kelor dan cara pemasaran.

**Kata Kunci:** *Stik Kelor, Pemberdayaan Perempuan,*

## Abstract

Drajat Village is the village that located in Sunan Drajat Tourism Object, where the area has a market with thousands of visitors every day. The existence of tourism potential is utilized by the people of Drajat Village by establishing various Small and Medium Enterprises (SMEs) which are generally initiated by housewives by producing various snack products. However, various snack products are only sold in the local area. Meanwhile, so that Drajat Village can be economically independent it is necessary to increase product innovation and marketing management to exploit products in Drajat Village. One product that can be developed in Drajat Village is Moringa stick. This is because Moringa grows a lot in Desa Derajat so that the Moringa stick products can promote the local wisdom.

This community service is carried out to improve the ability of housewives in Drajat Village to improve innovation and selling power of Moringa stick products. The method used is to provide training in making snack foods, *Channel Control Strategy*, and integrated assistance. The results obtained are increased knowledge of housewives in Dajaj Village in processing Moringa sticks and marketing methods.

**Key Words:** *Moringa Sticks, Women empowerment,*

## PENDAHULUAN

Pemberdayaan merupakan suatu usaha atau upaya yang dilakukan dalam rangka mengembangkan kemampuan dan kemandirian individu atau masyarakat dalam memenuhi kebutuhannya. Dengan adanya pemberdayaan, masyarakat dapat tahu potensi dan permasalahan yang dihadapinya dan mampu menyelesaikannya (TantanHermansyah dkk, 2009:31). Dalam *Journal of Public Sector Innovation* Vol. 1 (12-16), dijelaskan bahwa terdapat faktor pendukung dan faktor penghambat dalam pelaksanaan pemberdayaan. Faktor pendukung dalam pemberdayaan yaitu: (1) adanya akses teknologi, (2) adanya kerja sama antara pemerintah dengan BUMN untuk melaksanakan pembinaan dan pemberdayaan. Sedangkan, faktor penghambatnya adalah (1) Kurangnya kesadaran masyarakat, dan (2) minimnya tenaga kerja yang ada.

Upaya pemberdayaan perlu mengikutsertakan semua potensi yang ada pada masyarakat. Kebutuhan dan potensi yang ada di masyarakat menjadi pertimbangan utama dalam kegiatan pemberdayaan. Pemberdayaan didasarkan pada potensi wilayah (alam, social, budaya) sekitar masyarakat. Pengembangan usaha memanfaatkan sumber daya alam, social, dan budaya yang dimiliki menjadi awal yang baik untuk mendorong masyarakat aktif dalam pembangunan. Dengan cara ini pemberdayaan akan lebih mudah dilakukan dan dapat diterima oleh masyarakat (M. Anwas, Oos. 2014:131).

Pengolahan potensi daerah (alam, social, budaya) yang baik memerlukan kompetensi SDM yang terampil. Oleh karena itu, pengembangan potensi sumber daya alam juga harus ditunjang oleh pengembangan sumber daya manusia secara bertahap.

Setiap daerah perlu melakukan pengolahan terhadap potensi yang ada di daerah masing-masing baik di kdaerah perkotaan maupun pedesaan, begitu halnya dengan Desa Drajat sebagai salah satu wilayah yang mempunyai potensi.

Desa Drajat merupakan desa tempat letaknya Objek Wisata Sunan Drajat, yang mana di area tersebut terdapat pasar dengan pengunjung tiap harinya mencapai

ribuan. Jika produk-produk yang ada dan dijual oleh di pasar tersebut merupakan produk asli Desa Drajat, maka secara ekonomi masyarakat Desa Drajat akan meningkat. Oleh karena itu, Desa Drajat mempunyai banyak Usaha Kecil Menengah (UKM) berupa usaha pembuatan krupuk ikan, krupuk jamur, makanan kecil, pengolahan herbal, *catering*, jasa penyewaan kursi dan terop, dan lain-lain. Hal ini tentu merupakan potensi yang sangat besar jika dikelola secara profesional dan diperluas jaringan wilayah pemasaran. Banyaknya UKM ini tentu bisa menjadikan Desa Drajat berdikari secara ekonomi dan mampu meningkatkan daya tahan eksploitasi produk luar.

Desa Drajat harus mampu menggali potensi-potensi yang ada di desa untuk dijadikan sesuatu yang mempunyai nilai ekonomi yang lebih tinggi. Salah satu produk olahan cemilan yang menarik untuk dikembangkan adalah Stik Kelor. Daun kelor sebagai bahan dasar mudah dijumpai di Desa Drajat. sehingga sebagai bahan dasar produk makanan camilan yang berada di Desa Drajat sangat melimpah dan memiliki potensi untuk dikembangkan. Melihat potensi ini, maka para kelompok ibu rumahtangga tergerak untuk mengolah bahan dasar daun kelor untuk diolah menjadi Makanan Camilan sebagai sumber penghasilan tambahan keluarga.

Hal ini adalah merupakan upaya pemberdayaan yang dilakukan dengan tujuan untuk meningkatkan keberdayaan (kemampuan dan perbaikan posisi tawar. Upaya-upaya pemberdayaan atau intervensi yang dilakukan untuk mensejahterakan keluarga di Desa Drajat sehingga perlu adanya peningkatan kemampuan perempuan sebagai kelompok ibu rumahtangga yang ada disana. Kondisi ini perlu dipikirkan supaya potensi sumberdaya alaminya itu dihasilkan dan budidaya tanaman yang dapat diolah seoptimal mungkin melalui pemberdayaan manusia yakni keterampilan untuk mengolah bahan dari kelor menjadi stik kelor. Sektor-sektor pekerjaan tersebut telah ikut menyerap tenaga kerja yang tersedia didaerah sekitarnya, dimana sebagian besar tenaga dari sektor *home industry* tersebut biasanya adalah kelompok

ibu rumahtangga (Kusnadi, 2001:53). Bina Usaha yang diupayakan melalui pemerdayaan masyarakat akan mencakup banyak hal seperti : a) Peningkatan Pengetahuan teknis utamanya untuk meningkatkan produktivitas, perbaikan mutu dan nilai tambah produk. b) Perbaikan manajemen untuk meningkatkan efisiensi usaha dan pengembangan jejaring kemitraan, c) Pengembangan jiwa kewirausahaan terkait dengan optimalisasi peluang bisnis yang berbasis dan didukung oleh keunggulan lokal d) Peningkatan aksesstabilitas modal, pasar, informasi, e) Advokasi kebijakan yang berpihak kepada pengembangan ekonomi rakyat. (Mardikanto, 2017)

Adanya keterbatasan ekonomi maupun pengetahuan serta perandan potensi strategis yang dimiliki untuk meningkatkan pendapatan keluarga, maka ibu-ibu rumah tangga untuk meningkatkan kemampuan dalam berusaha. Program ini bertujuan menciptakan rintisan Usaha Peningkatan Pendapatan Keluarga Sejahtera (UPPKS) dibidang produksi makanan camilan serta memaksimalkan peran dan potensi para ibu rumahtangga (mitra) dalam kemandirian ekonomi untuk menanggulangi masalah kemiskinan di Desa Drajat, Kecamatan Paciran, Kabupaten Lamongan. Produk makanan camilan ini diharapkan dapat memberikan sumbangsih dalam upaya penganekaragaman oleh-oleh khas Desa Drajat, yang selama ini telah dikenal dengan sebutan kota religi.

Berdasarkan eksplanasi diatas, dapat diuraikan permasalahan-permasalahan yang dihadapi kelompok ibu-ibu rumahtangga di Desa Drajat dalam memproduksi makanan camilan yaitu : 1) pengetahuan keterampilan. Pengetahuan keterampilan kelompok ibu-ibu rumahtangga tentang pembuatan makanan camilan terutama pembuatan stik kelor, selama ini hanya didasarkan pada pemahaman mereka sendiri sehingga rasanya kurang mampu bersaing, meskipun harganya sangat murah; 2) keterbatasan akses pasar bagi kelompok usaha (pemasaran). Selama ini penjualan hasil produksi makanan camilan terbatas di lingkungan desa itu sendiri, bahkan hanya untuk konsumsi keluarga itu sendiri. Hal ini tentunya sangat membutuhkan pihak

ketiga untuk membantu melakukan promosi penjualan, karena hasil produksi *home industry* makanan camilan di Desa Drajat belum mampu menembus pasar yang lebih luas jika dibandingkan dengan jenis makanan camilan yang lainnya, karena terbatasnya jaringan pemasaran yang tidak dibarengi dengan strategi pemasaran yang benardan kerjasama yang tepat.

Keterbatasan akses menjadi masalah dalam pemasaran stik kelor. Sedangkan Mardikanto dalam *Pemberdayaan Masyarakat* (2017:72) menjelaskan bahwa penguatan kapasitas sistem (jejaring) sangat penting, dimana perkembangan telah menunjukkan pentingnya jejaring antar pemangku kepentingan. Bahkan jejaring telah berkembang menjadi sumber daya yang harus terus menerus dikembangkan demi terwujudnya tujuan/efektivitas organisasi/individu.

Oleh karena itu diperlukan model pemberdayaan perempuan di Desa Drajat melalui pendidikan *lifeskills* berbasis ekonomi produktif dengan pemanfaatan potensi lokal dalam upaya meningkatkan kesejahteraan masyarakat setempat (Mulyono, 2007). Maka, pemberdayaan diarahkan agar menjadikan pelaku usaha mampu meningkatkan wawasan dan kemampuannya, sehingga meninggalkan kebiasaan menjadi budaya baru dalam berbisnis yang lebih menguntungkan. Dengan demikian diharapkan pelaku usaha kecil memiliki kemampuan yang kompetitif, mampu bersaing, dan mandiri sehingga pendapatannya bisa meningkat dan kesejahteraan secara bertahap dapat meningkat pula. (M. Anwas, Oos. 2014:126). Karena segala potensi sumber daya yang ada di Desa Drajat sudah menjadikan modal tersendiri untuk meningkatkan ekonomi sekaligus meningkatkan taraf hidup masyarakat Desa Drajat.

Permasalahan Mitra, menentukan persoalan prioritas adalah: 1) Pengetahuan keterampilan kelompok wanita ibu rumah tangga Desa Drajat masih kurang, sehingga perlu dilakukan pelatihan pembuatan makanan camilan yang mempunyai nilai jual tinggi tanpa mengurangi kualitasnya yang sarat dengan gizi, sehingga kelompok ibu-ibu bisa menjual hasil pembuatan makanannya kepada konsumen. 2)

Masalah keterbatasan akses pasar bagi kelompok usaha (pemasaran), sehingga perlu dicari jaringan pemasaran yang cocok agar dapat menumbuh kembangkan produksi makanan camilan yang dapat menjanjikan untuk dikembangkan.

## **METODE PELAKSANAAN**

Pengabdian masyarakat, penentuan prioritas persoalan adalah pertama, pengetahuan keterampilan kelompok ibu rumah tangga tentang produksi dalam pembuatan makanan camilan “Stik Kelor” dengan komposisi rasa yang tepat, sehingga dapat menghasilkan kualitas dengan citra rasa tinggi yang mampu bersaing dengan jenis makanan camilanyang lain.Oleh karena itu diperlukan resep bagaimana membuat makanan camilan “Stik Kelor” dengan komposisi rasa yang tepat. Keterbatasan akses pasar bagi kelompok usaha (manajemen pemasaran). Masalah pemasaran merupakan masalah yang prinsip dalam hubungannya dengan peningkatan produksi. Menetapkan manajemen yang sesuai dan jaringan pemasaran yang cocok agar dapat menumbuh-kembangkan produksi makanan camilan yang dapat menjanjikan untuk dikembangkan.

Pendekatan yang dilakukan dengan melakukan :

- 1) Pelatihan Pembuatan Makanan Camilan, Dalam pelatihan, akan disosialisasikan mengenai bahan baku yang berkualitas agar menciptakan cita rasa yang enak. Disamping bahan baku, cara membuat makanan camilan juga menjadi perhatian yang tidak kalah pentingnya terutama yang menyangkut komposisi bahan atau adonan yang tepat.
- 2) *Channel Control Strategy*, Perusahaan yang memutuskan untuk menggunakan perantara dalam proses distribusi, harus menguasai strategi pengendalian saluran distribusi (*channel control strategy*). Pengendalian penting dilakukan untuk menguasai semua perantara/anggota dalam saluran distribusi, sehingga dapat mengendalikan kegiatan secara terpusat untuk mencapai tujuan bersama (Tjiptono, 2008:211).Hal-hal yang harus disepakati adalah kebijakan harga, kondisi penjualan, hak teritorial, dan pelayanan spesifik

yang harus dilaksanakan oleh setiap pihak, seperti kesepakatan harga dan diskon yang adil bagi perantara, penetapan wilayah pada setiap perantara, dan lain-lain (Kotler and Armstrong, 1998, h. 21).

- 3) Pendampingan Terpadu, Dalam pengabdian masyarakat ini, tim pengusul dan mitra akan melakukan implementasi *channelcontrol strategy*.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Materi Kegiatan (Pemanfaat Iptek Bagi Masyarakat) PIKAT, meliputi pelatihan pengembangan stik kelor dan pelatihan manajemen pemasaran UKM).

### **Pelatihan pengembangan produk stik kelor.**

Produk stikkelor kelor yang telah diproduksi oleh kelompok usaha di Desa Drajat akan dikembangkanmenggunakan resep yang sedikit berbeda. Dimana resep yang sebelumnya telah ada mendapatkan pengembangan. Pengolahan stik kelor yang telah dilakukan mempunyai perbedaan. Dalam pelatihan yang telah diberikan, letak pengembangan produk stik kelor ini adalah pada resepnya.Karena dalam resep daun kelor yang telah dikembangkan adalah terdapat tambahan resep yaitu berupa “korsvet” sebagai pengempuk kue/camilan. Selain itu juga pada pengolahan daun kelor.

Pengolahan daun kelor ini sangat berbeda dengan versi pengolahan yang dibuat oleh ibu-ibu kelompok usaha stik kelor di Desa Drajat. Ini merupakan satu cara untuk meningkatkan kualitas produk yang sudah dihasilkan oleh kelompok usaha di desa Drajad.

Respon masyarakat sangat antusias, dan masyarakat benar-benar melihat perbedaan dalam pengelolaan stik kelornya. Selain itu dengan adanya pengembangan resep dan pengolahan daun kelor yang sedikit berbeda membuat masyarakat juga lebih suka karena teksturnya yang lebih bagus dan tidak keras.

### **Pelatihan manajemen pemasaran produk UKM**

Beberapa hal yang dapat dilakukan oleh masyarakat di Desa Drajat dalam upaya pemasaran produk “Stik Kelor” antara lain:a. Menentukan kebutuhan dan keinginan pelanggan, b. Memilih pasar

sasaran, c. Menetapkan posisi pasar, d. Memilih tempat usaha yang strategis, e. Melakukan promosi produk, f. Menetapkan strategi penjualan dalam persaingan, g. Menentukan strategi penjualan yang paling tepat, h. Memanfaatkan internet marketing/penjualan berbasis online, i. Menjalin hubungan baik dengan pelanggan. j. Mengevaluasi dan meningkatkan cita rasa produk.

Pengembangan selanjutnya untuk upaya peningkatan pemasaran adalah dengan memanfaatkan internet untuk mempromosikan produk. Serta, upaya apa yang harus dilakukan agar pelanggan dapat selalu ingin membeli kembali produk mereka. Hal ini masih akan terus dikembangkan sesuai dengan kebutuhan pasar. Dalam hal ini permasalahan mitra telah dapat diberikan solusi penyelesaian dengan memberikan pengetahuan peguan internal dalam memperkenalkan produk kepada pelanggan.

Hal ini sesuai dengan upaya pemberdayaan dengan proses Bina Usaha dimana pemberdayaan masyarakat melalui : pertama Peningkatan Pengetahuan teknis utamanya untuk meningkatkan produktivitas, perbaikan mutu dan nilai tambah produk. yang dilakukan dengan pelatihan peningkatan mutu produk, kedua perbaikan manajemen untuk meningkatkan efisiensi usaha dan pengembangan jejaring kemitraan, telah dilakukan dengan pelatihan tentang manajemen pemasaran produk dan juga diselingi dengan pengembangan jiwa kewirausahaan terkait dengan optimalisasi peluang bisnis yang berbasis dan didukung oleh keunggulan lokal Sedangkan untuk upaya Peningkatan aksestabilitas modal, pasar, informasi dan Advokasi kebijakan yang berpihak kepada pengembangan ekonomi rakyatm masih perlu dikembangkan lagi.

## **PENUTUP**

### **Kesimpulan**

Kegiatan ini adalah pemberdayaan dengan lingkup kegiatan Bina Usaha, Kegiatan pelatihan dilaksanakan sebanyak 2 kali dengan pelatihan yang berbeda yang diikuti oleh 25 orang peserta pelatihan terdiri dari ibu-ibu kelompok pembuat “Stik Kelor” di Desa Drajat,

Paciran, Lamongan. Kegiatan dapat diterima sebagai proses pemberdayaan masyarakat khususnya ibu ibu. Respon para peserta pelatihan terhadap kegiatan ini sangat baik dalam mengikuti rangkaian kegiatan pelatihan yang dilaksanakan. Selain itu kegiatan pelatihan ini memberikan motivasi kepada para peserta dalam proses pengembangan produk stik dari daun kelor.

Kelompok Ibu-ibu Desa Drajat umumnya belum banyak yang mengetahui manajemen pemasaran berbasis online. Hal ini terlihat dari pertanyaan-pertanyaan yang diajukan peserta pelatihan, dimana mereka tidak mengetahui cara berjualan melalui website maupun media sosial.

### **Saran**

**Perlu meningkatkan ragam dalam promosi yang terutama berbasis online.** Berkaitan dengan manajemen pemasaran produk UKM, lebih meningkatkan promosi produk berbasis online. Sehingga masyarakat meningkatkan omset penjualan hasil produk yang dimiliki.

Berkaitan dengan pelatihan pengembangan produk Stik Kelor, perlu adanya variasi rasa dalam produk stik yang dihasilkan. Sehingga konsumen tidak bosan dan selalu ingin untuk membeli produk Stik Kelor lagi.

### **DAFTAR PUSTAKA**

- Craig Lees, M.,S. Joy and B. Browne, 1995, *Consumer Behavior*, Jhon Willey & Son, Brisbane.
- Dwidjowijoto dan Wrihatnolo. 2007. *Manajemen Pemberdayaan*. PT. Elex: Jakarta.
- Craig & Grant. 1995. *Manajemen Strategi*. Alex Media Komputindo Kelompok Gramedia: Jakarta.
- Dwidjowijoto dan Wrihatnolo. 2007. *Manajemen Pemberdayaan*. PT. Elex Media Komputindo Kelompok Gramedia: Jakarta.
- Gitosudarmo, Indriyo. 1999. *Manajemen Pemasaran, Edisi Pertama*. BPFE: Yogyakarta.
- Insentif Peningkatan Peneliti dan Perekayasa Kementerian Riset dan Teknologi, 2012.
- Kartasasmita, Ginandjar. 1996. *Ekonomi Rakyat: Memadukan Pertumbuhan dan Pemerataan*. CIDES: Jakarta.

- Kotler, Philip and Armstrong, Gary. 1998. *Dasar-Dasar Pemasaran Jilid 1*. PT.Index: Jakarta
- Kusnadi. 1997. *Koperasi Keluarga: Pilihan Kontekstual bagi Masyarakat Nelayan*. Jember, Pusat Studi Komunitas Pantai: Universitas Jember.
- K Suhendra. 2006. *Peran Birokrasi Dalam Pemberdayaan Masyarakat*. Alfabeta: Bandung.
- M. Anwas, Oos. 2014. *Pemberdayaan Masyarakat di Era Global*. Alfabeta: Bandung.
- Mardikanto, Totok dan Poerwoko Soebianto. 2013. *Pemberdayaan Masyarakat Dalam Perspektif Kebijakan Publik*. Alfabeta: Bandung.
- Mardikanto, Totok dan Poerwoko Soebianto. 2017. *Pemberdayaan Masyarakat dalam Perspektif Kebijakan Publik*. Alfabeta: Bandung.
- Mulyono, Budi. 2007. *Dimensi Sosial Kehidupan Nelayan*. PT. Rajawali Press: Jakarta.
- Nawangsari, E. R. *Pemberdayaan Petani Sebagai Upaya Meningkatkan Ketahanan Pangan* (Studi tentang Program Gabungan Kelompok Tani di Desa Menganti, Kecamatan Menganti, Gresik).
- Nawangsari, E. R. (2016). *Analisis Program Pemberdayaan Masyarakat Pada Usaha Menengah Kecil Dan Mikro (UMKM)* (Studi di UMKM Pengrajin Batik Kampoeng Jetis dan Pengrajin Koperasi Intako Tanggulangin Sidoarjo). *JPSI (Journal of Public Sector Innovations)*, 1(1).
- Purnomo, Joko & Tim Infest. 2016. *Pendirian dan Pengelolaan Badan Usaha Milik Desa (BUMDESA)*. Infest Yogyakarta: Yogyakarta.
- Suhartini. 2009. *Kajian Kearifan Lokal Masyarakat Dalam Pengelolaan Sumberdaya Alam Dan Lingkungan*. *Prosiding Seminar Nasional Penelitian, Pendidikan dan Penerapan MIPA*. Yogyakarta: Jurusan Pendidikan Biologi FMIPA Universitas Negeri Yogyakarta.
- Tjiptono, Fandy. 2008. *Strategi Pemasaran Edisi 3*. ANDI: Yogyakarta