

PENINGKATAN PENGETAHUAN DAN EFEKTIFITAS PRODUKSI BAGI ANGGOTA IKATAN PENGUSAHA AISYIYAH DESA PORONG

Metatia Intan Mauliana¹⁾, Nuril Lutvi A.²⁾

¹⁾Program Studi Informatika, Fakultas Sains dan Teknologi, Universitas Muhammadiyah Sidoarjo, Sidoarjo, Jawa Timur, Indonesia

²⁾Program Studi Informatika, Fakultas Sains dan Teknologi, Universitas Muhammadiyah Sidoarjo, Sidoarjo, Jawa Timur, Indonesia

Corresponding author : Metatia Intan Mauliana
E-mail : metatiana@umsida.ac.id

Diterima 11 Mei 2023, Direvisi 22 Mei 2023, Disetujui 24 Mei 2023

ABSTRAK

Program ini diberikan untuk meningkatkan SDM anggota Ikatan Pengusaha Aisyiyah Sidoarjo (IPAS) khususnya wilayah desa Porong dalam bidang pengembangan ketrampilan kewirausahaan. Adapun permasalahan yang ditemukan terkait dengan mitra adalah permasalahan pada aspek keterbatasan literasi mengenai proses pengelolaan aktivitas produksi dan pengembangan usaha. Oleh karena itu, program ini bertujuan untuk mengoptimalkan literasi anggota dibidang teknik pemasaran, branding, diversifikasi produk, dan peningkatan efektivitas produksi. Metode Pelaksanaan dimulai dari (1) sosialisasi teknik pemasaran dan penguatan branding, (2) pelatihan pengolahan produk kreatif berdasar potensi desa, (3) pendampingan pembuatan alat tepat guna sederhana yang mampu meningkatkan efisiensi produksi. Pengolahan data dilakukan secara deskriptif dengan menggunakan alat pengumpulan data berupa angket, pedoman wawancara dan dokumentasi. Hasil dari pelaksanaan kegiatan yang telah dilakukan menunjukkan antusiasme peserta dalam mengikuti kegiatan ini dan memperoleh respons positif dalam menumbuhkan semangat serta motivasi peserta untuk memperbaiki dan mengembangkan usaha mandiri yang selama ini telah dirintis. Berdasarkan hasil angket yang disebarakan juga menunjukkan nilai rata-rata sebesar 90,64 % pada aspek peningkatan literasi, motivasi dan kesesuaian topik kebutuhan.

Kata kunci: kewirausahaan; *diversifikasi*; efektivitas produksi; aisyiyah.

ABSTRACT

This program is given to improve human resources for members of the Aisyiyah Sidoarjo Entrepreneurs Association (IPAS) in the field of developing entrepreneurial skills. The problems found are related to aspects of limited literacy regarding the process of managing production activities and business development. Therefore, this program aims to optimize member literacy in marketing techniques, branding, and product diversification, and increase production effectiveness. The implementation method starts with (1) socialization of marketing techniques and strengthening branding, (2) training on creative product processing based on village potential, and (3) assistance in making simple, effective tools that can increase production efficiency. Data processing was carried out descriptively by using data collection tools in the form of questionnaires, interview guidelines, and documentation. The results of the implementation of the activities that have been carried out show the enthusiasm of the participants in participating in this activity and obtaining a positive response in fostering enthusiasm and motivation of the participants to improve and develop the independent business that has been initiated so far. Based on the results of the questionnaire that was distributed, it also showed an average value of 90,64% in the aspects of increasing literacy, motivation, and suitability of topic needs.

Keywords: entrepreneurship; diversification; production effectiveness; aisyiyah.

PENDAHULUAN

Partisipasi sosial perempuan memiliki potensi yang besar. Organisasi perempuan yang sudah lama berdiri, Aisyiyah mendorong perempuan Indonesia menjadi manusia yang luar biasa dan maju. Salah satu program pemberdayaan perempuan progresif tersebut adalah program pemberdayaan perempuan

melalui kemandirian sebagai proses pembelajaran untuk menjadi kuat secara finansial dan mandiri secara ekonomi (Mangifera, 2018). Perempuan diharapkan mampu mandiri secara finansial agar menjadi salah satu pilar pertahanan ekonomi keluarga. Sebagai organisasi perempuan, Aisyiyah diharapkan mampu menunjukkan dedikasi dan

komitmennya untuk memajukan kehidupan masyarakat, khususnya dalam pengentasan kemiskinan dan lapangan kerja. Hal ini sejalan dengan misi kami untuk memajukan bisnis dan kewirausahaan untuk meningkatkan kualitas hidup (Nindiasari, Hafni, & Segarawasesa, 2021).

Pemberdayaan perempuan sebagai wirausahawan membantu menciptakan perekonomian yang lebih baik bagi suatu negara. Masyarakat yang menggeluti wirausaha membuka peluang kerja sehingga mampu menyerap banyak tenaga kerja di kalangan masyarakat. Perkembangan kewirausahaan yang tinggi mampu membantu menciptakan perekonomian yang lebih baik bagi suatu negara. Kewirausahaan dapat meningkatkan produktivitas, menciptakan teknologi, produk dan layanan baru, dan merangsang pasar. Pengusaha memiliki kesempatan untuk menempatkan semua pengetahuan dan pekerjaan mereka untuk mengoptimalkan diri dan memperoleh keuntungan maksimal (Sutrisno, Ayuningrum, & Ulum, 2022). Sektor UMKM merupakan salah satu bentuk wirausaha yang dilakukan oleh individu, rumah tangga atau badan usaha ukuran kecil. Meskipun begitu, pada tahun 2022 UMKM mampu menyerap 97% dari total angkatan kerja dan mampu menghimpun hingga 60,42% dari total investasi di Indonesia (Nurhaliza, 2022). Penyumbang PDB terbesar adalah sektor UMKM yang menyerap sebagian besar tenaga kerja dan relatif tahan terhadap krisis keuangan. Seperti krisis ekonomi tahun 1998, banyak perusahaan besar bangkrut, tetapi usaha kecil tetap bertahan (Idris, 2021). Organisasi Aisyiyah desa Porong merupakan salah satu wadah organisasi perempuan yang terdiri dari Ibu-ibu berlatar belakang pendidikan yang beragam dimana sebagian besar diantaranya berprofesi sebagai ibu rumah tangga. Hasil survey pendahuluan yang dilakukan pada kelompok ibu-ibu Aisyiyah desa porong menunjukkan bahwa sebagian besar anggotanya memiliki minat dalam berwirausaha. Hal ini ditunjukkan dari beberapa anggota yang telah tergabung dalam Ikatan Pengusaha Aisyiyah Sidoarjo (IPAS). Keanggotaan bersama IPAS memberikan keuntungan dalam memberikan wadah bagi ibu-ibu untuk mempromosikan produknya melalui bazar, pameran dsb. Namun minim dalam kegiatan pemberdayaan ketrampilan yang lebih spesifik. Solusi konkret tentu diperlukan sebagai upaya untuk meningkatkan keberdayaan ibu-ibu Aisyiyah Porong.

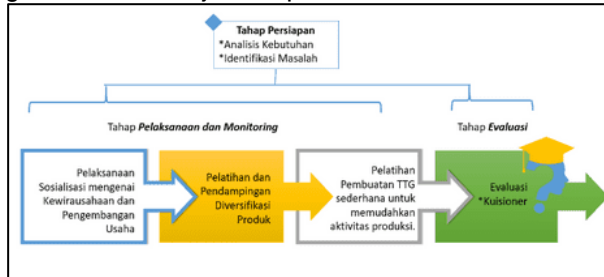
Berdasarkan survei yang dilakukan dengan menggandeng organisasi Aisyiyah

desa Porong diperoleh rincian permasalahan yang dialami oleh sebagian besar anggota yakni terutama dalam aspek keterbatasan literasi mengenai proses pengelolaan aktivitas produksi, teknik pemasaran, branding, dan pengembangan usaha. Selama ini, pemasaran hanya dilakukan secara offline dan dari pergelaran Bazar, untuk branding juga dilakukan seadanya serta variasi produk hanya terbatas dari minuman-minuman herbal dan kue-kue basah. Sedangkan terdapat produk yang memiliki prospek menjanjikan apabila dapat diarahkan dengan baik dan memanfaatkan potensi desa yakni pemanfaatan Bunga Telang. Bunga Telang banyak dijumpai di wilayah desa Porong. Pemanfaatan bunga Telang sebagai produk unggulan tentu menguntungkan dari segi keunikan dan khasiat untuk kesehatan. Pengembangan aktivitas usaha juga masih belum maksimal, dimana sebagian peserta belum dapat menghitung Harga pokok Penjualan (HPP) dari produk yang selama ini di pasarkan. Urgensi Permasalahan yang mendasar yang dimiliki mitra Organisasi Aisyiyah/IPAS desa Porong yakni, masih minim program-program pemberdayaan dan pembinaan kewirausahaan khususnya yang berhubungan dengan literasi pemasaran digital, penguatan branding, dan produksi. Oleh sebab itu berdasarkan wawancara dengan Mitra maka pada Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) ini terangkum permasalahan utama Mitra yang menjadi prioritas dan sudah disepakati antara Mitra dengan peneliti, untuk diselesaikan selama pelaksanaan program PKM, antara lain: Peningkatan pemahaman dan keilmuan yang berhubungan dengan literasi pengembangan usaha, branding dan pemasaran untuk menciptakan pandangan yang kritis-kreatif sehingga dapat meningkatkan potensi diri dan produk yang dihasilkan. Kebutuhan program pemberdayaan dan pelatihan ketrampilan yang berhubungan dengan diversifikasi dan efektifitas produksi baik kreatifitas pengolahan produk maupun penggunaan TGT sederhana yang dapat membantu memudahkan aktivitas produksi. Oleh karena itu pada program yang akan dilaksanakan susunan dari rangkaian-rangkaian tranfer keilmuan dan pelatihan ketrampilan telah disesuaikan dengan kebutuhan anggota agar dapat memaksimalkan potensinya.

METODE

Pada program pengabdian kepada Masyarakat ini bertumpu pada permasalahan mendasar yang dimiliki Mitra. Berdasarkan uraian pada bagian sebelumnya telah dijelaskan mengenai permasalahan, solusi

serta target yang ingin dicapai. Dalam rangka mendapatkan target yang ditentukan pengusul, disusunlah metode pelaksanaan untuk mengembangkan program Pengembangan Efektifitas Produksi Dan Digitalisasi Bagi Anggota Ikatan Pengusaha Aisyiyah Sidoarjo (IPAS) Desa Porong. Metode pelaksanaan terurai dalam beberapa tahapan yang secara garis besar ditunjukkan pada Gambar 1.



Gambar 1. Skema Metode Pelaksanaan Program Pengabdian Kepada Masyarakat

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat terdiri dari tahap persiapan, pelaksanaan dan monitoring, dan evaluasi. Tahapan dari pelaksanaan kegiatan dijabarkan sebagai berikut,

a. Tahap Persiapan

Pada tahap persiapan tim melakukan analisis kebutuhan dan survey awal mengenai permasalahan dan kebutuhan mitra. Hal ini dilakukan agar pemberian rangkaian program kegiatan dapat tepat sasaran dan sesuai dengan kondisi masyarakat khususnya peserta. Selain itu dilakukan survei potensi desa untuk dapat dijadikan sebagai aspek keunikan diversifikasi produk unggulan. Mitra yang digandeng pada kegiatan kali ini adalah kelompok Aisyiyah desa Porong yang tergabung dalam Ikatan Pengusaha Sidoarjo (IPAS). Aisyiyah merupakan organisasi perempuan Muhammadiyah, yang dapat disebut sebagai organisasi otonom Muhammadiyah dikarenakan mampu menggerakkan organisasinya dengan mandiri namun masih dalam naungan Muhammadiyah (Diwanti, Andriyani, & Herawati, 2019). Keanggotaan yang tersebar diseluruh Indonesia tersebut juga menjadi potensi dilakukan pemberdayaan perempuan. Sejalan dengan program pemberdayaan perempuan, mitra telah mendorong dan mengimplementasikan kewirausahaan perempuan meski masih dalam skala kecil dan belum kontinu. Selanjutnya, selain kunjungan dilakukan juga kegiatan Fokus Grup Discussion (FGD) bersama mitra dan tim pengabdian masyarakat dalam menentukan sistematika kegiatan, menentukan tema penyuluhan, penggalan potensi, dan jenis ketrampilan yang akan diberikan. Penentuan waktu, tempat dan

durasi kegiatan serta keperluan administrasi lainnya juga dilakukan di tahap persiapan ini.

b. Tahap Pelaksanaan

Tahapan pelaksanaan dilaksanakan saat tahap persiapan telah selesai dilakukan. Pada tahap ini akan dilaksanakan sosialisasi kewirausahaan perempuan dan pengembangan usaha serta pelatihan ketrampilan diversifikasi produk dan aktivitas produksi yang efisien. Kegiatan sosialisasi yang dilaksanakan bertujuan meningkatkan pengetahuan peserta khususnya anggota Aisyiyah Porong yang tergabung dengan Ikatan Pengusaha Aisyiyah Sidoarjo (IPAS) mengenai pentingnya perencanaan usaha yang matang, seperti pemilihan nama, logo dan labeling agar produk yang dihasilkan memiliki ciri khas dan menarik ketika dipasarkan. Selain itu, pada materi digital marketing diharapkan agar selain melakukan penjualan secara offline mitra juga mulai mengembangkan target market online dengan memasarkan via e-commerce, sosmed dan membuat toko di google maps agar lebih mudah ditemukan oleh konsumen. Selanjutnya, pelatihan dan pendampingan diversifikasi produk dan aktivitas produksi bertujuan agar produk yang dihasilkan lebih variatif. Hal ini dilakukan untuk memotivasi peserta untuk mengembangkan produknya yang semula hanya berupa produk minuman dan kue basah dapat menjadi produk dengan nilai ekonomis dan manfaat lebih. Pada setiap kegiatan baik penyuluhan dan pelatihan ketrampilan yang disajikan akan disertai dengan kegiatan diskusi dan tanya jawab serta pendampingan mengenai kendala-kendala yang mungkin dialami selama kegiatan. Pelatihan pembuatan TTG juga dilakukan pada tahap ini. Tujuan dari kegiatan ini adalah membantu Mitra untuk mempermudah aktivitas produksi dan meningkatkan efisiensi waktu. Alat tepat guna yang akan dibuat adalah alat penirisan minyak (*spinner*). Spinner dibuat dari bahan-bahan sederhana yang mudah diperoleh dan mudah untuk dirangkai.

c. Tahap Evaluasi

Pada tahap evaluasi dilaksanakan di akhir keseluruhan kegiatan penyuluhan dan pelatihan. Evaluasi dilakukan dengan melakukan diskusi di akhir sesi dan memberikan angket kepada peserta kegiatan. Hasil angket digunakan sebagai bahan evaluasi untuk mengukur keberhasilan pelaksanaan program. Data hasil kuisisioner kemudian dianalisis menggunakan skala Likert dan dihitung persentase skor aktualnya dengan menggunakan acuan yang ditentukan. Skala Likert digunakan untuk mengukur sikap, pendapat, persepsi seseorang atau

sekelompok tentang kejadian atau gejala social yang selanjutnya dijabarkan menjadi indikator suatu variabel (Riduwan, 2007). Pemilihan instrumen harus memiliki validitas dan reabilitas yang baik agar keakuratan data dalam penelitian ini dapat dicapai (Arikunto, 2016).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Program Pengabdian Masyarakat (PKM) Hibah Riset Muhammadiyah Batch V Pengembangan Efektifitas Produksi Dan Digitalisasi Bagi Anggota Ikatan Pengusaha Aisyiyah Sidoarjo (IPAS) Desa Porong, kabupaten Sidoarjo untuk meningkatkan pemberdayaan perempuan yang tergabung dalam organisasi Aisyiyah Porong telah berhasil dilaksanakan. Pelaksanaan program kegiatan PKM terdiri dari beberapa tahap sistematis. Tahapan-tahapan tersebut disusun demi mencapai tujuan akhir yang diharapkan. Tahapan dimulai dari persiapan, pelaksanaan dan monitoring penyuluhan sampai dengan pelatihan ketrampilan. Mitra yang digandeng adalah organisasi Aisyiyah Porong. Aisyiyah adalah organisasi wanita otonom Muhammadiyah, yang memungkinkan mereka untuk beroperasi secara mandiri tetapi masih dalam naungan Muhammadiyah. Sama halnya dengan Muhammadiyah, Aisyiyah juga memiliki anggota dan simpatisan yang tersebar di seluruh wilayah Indonesia. Perjalanan Aisyiyah juga mencakup berbagai aspek seperti pendidikan, ekonomi, sosial, dan budaya. Potensi ini perlu dimanfaatkan sebaik-baiknya agar dapat memberikan manfaat yang sebesar-besarnya bagi organisasi pada khususnya dan kepentingan masyarakat Indonesia pada umumnya. Keanggotaan yang tersebar di seluruh Indonesia juga berpotensi sebagai sarana pemberdayaan perempuan. Perkembangan pemberdayaan perempuan selaras dengan program Pemerintah melalui Kementerian Negara Pemberdayaan Perempuan dan Perlindungan Anak (KPPPA) telah mengupayakan berbagai hal dalam meningkatkan peran perempuan dalam kapabilitasnya. Berbagai program banyak dikembangkan dan diupayakan dalam meningkatkan peran perempuan dan kapabilitasnya. Hasil dari peningkatan pemberdayaan perempuan di Indonesia terlihat dalam Tabel Indeks Pemberdayaan Gender (IDG) pada 5 tahun terakhir menunjukkan peningkatan sebagai berikut.

Tabel 1. Indeks Pemberdayaan Gender di wilayah Sidoarjo-Jawa Timur

Tahun	2017	2018	2019	2020	2021
Persen	64,65	64,46	67,13	67,20	67,10
	69,37	69,71	73,04	73,03	72,36

(Sumber: <https://www.bps.go.id/indicator/40/468/1/indeks-pemberdayaan-gender-idg-.html>)

Keberdayaan perempuan di bidang ekonomi adalah salah satu indikator meningkatnya kesejahteraan. Perempuan juga mempunyai andil besar dalam kegiatan penanggulangan kemiskinan melalui pemberdayaan masyarakat dan kelompok. Salah satu bukti, bahwa perempuan dapat meningkatkan kesejahteraan keluarganya adalah dengan melakukan kegiatan usaha produktif rumah tangga (VH & Susilowati, 2016). Perempuan juga mempunyai andil besar dalam kegiatan penanggulangan kemiskinan melalui pemberdayaan masyarakat dan kelompok. Hanya saja kelemahannya adalah tidak semua para wirausahawan paham mengenai ilmu-ilmu yang menunjang kegiatan berwirausaha khususnya yang terkait mengenai penguatan branding, teknik pemasaran dan produksi. Hal ini menimbulkan banyak hambatan dalam pertumbuhan usahanya. Melakukan pembinaan merupakan salah satu upaya untuk melakukan perkembangan usaha (Christiana et al., 2014). Berbagai keuntungan dapat diperoleh melalui program pembinaan keahlian dan ketrampilan. Peran dunia pendidikan adalah membantu pelaku usaha dengan melakukan sosialisasi dan pelatihan dalam bentuk kegiatan pengabdian kepada masyarakat, agar dapat membantu secara langsung sesuai dengan masalah yang ditemui dilapangan. Program kegiatan PKM telah dilaksanakan sesuai dengan tahapan pada metode pelaksanaan yakni diawali dengan persiapan, pelaksanaan dan monitoring serta evaluasi. Hasil dari rentetan tahapan tersebut diulas secara mendetail sebagai berikut,

Kegiatan survei Pendahuluan

Hasil dari survei pendahuluan yang dilakukan dengan metode wawancara dan FGD telah disepakati tema penyuluhan dan pelatihan yang akan diberikan. Berdasarkan hasil survei desa Porong, disepakati produk potensi desa yang akan dikembangkan bersama yakni Bunga Telang. Bunga Telang merupakan jenis bunga yang banyak dijumpai di wilayah desa Porong. Pelatihan diversifikasi produk pengolahan bunga telang juga diberikan. Hal ini dilakukan agar produk yang dihasilkan lebih variatif, dimana yang semula hanya produk minuman dan kue basah dikembangkan menjadi minuman rempah, dan teh bunga kering atau keripik berbahan dasar bunga telang. Bunga telang memiliki beberapa khasiat yakni apabila dikonsumsi secara rutin mampu menjaga kadar gula darah tetap stabil. Kandungan antioksidan yang tinggi pada bunga telang bisa melawan radikal bebas yang menyebabkan kanker sehingga dapat menjadi nilai plus tersendiri apabila dipasarkan dan

dijadikan produk unggulan UMKM.



Gambar 2. Survei Pendahuluan bersama Mitra

Kegiatan penyuluhan dan sosialisasi

Pada kegiatan penyuluhan yang dilaksanakan disesuaikan dengan tema yang dibutuhkan oleh peserta dan telah disepakati pada tahap persiapan sebelumnya. Kegiatan ini diikuti oleh peserta dimana sebagian besar telah atau pernah menjalankan sebuah usaha kecil dan menengah. Meskipun begitu tidak semua peserta memahami secara mendalam mengenai hal-hal dasar yang dibutuhkan dalam berwirausaha sehingga pada kesempatan ini di usung tema pengembangan usaha kewirausahaan wanita dimana didalamnya membahas mengenai branding produk, teknik pemasaran dan perhitungan harga pokok penjualan (HPP).



Gambar 3. Pelaksanaan kegiatan penyuluhan

Setelah pemaparan materi penyuluhan dilanjutkan dengan sesi diskusi dan tanya jawab yang menarik dan kondusif, dimana dari diskusi diketahui bahwa sebagian besar peserta memang telah mencoba berwirausaha namun terdapat beberapa kendala yang di temui yakni selama ini beberapa peserta hanya berjualan musiman sesuai dengan ketersediaan barang atau ketika adanya pesanan. Sebagai contoh terdapat peserta yang hanya berjualan rujak buah hanya ketika pohon mangganya atau jambunya sedang berbuah atau peserta lain yang berjualan ketika ada pesanan saja dari kerabat. Beberapa peserta lainnya sudah memiliki produk unggulan hanya memiliki kendala pada teknik pemasaran dan pengolahan sop bagi konsumen, dan hampir sebagian besar tidak pernah melakukan perhitungan HPP dalam menentukan harga jual bagi produk mereka. Pengelolaan catatan harga yang benar dan tepat nantinya dapat membantu pemilik usaha untuk mengetahui

seberapa besar keuntungan yang diperoleh. Dalam suatu usaha, seorang pemilik harus dapat mengkalkulasi besarnya keuntungan yang dapat dihasilkan (Handayani, 2020). Pemilik usaha tentu membutuhkan waktu relatif lama untuk menghitung besarnya harga pokok penjualan dan harga jual produk yang diproduksinya. Harga pokok produksi merupakan elemen penting untuk menilai keberhasilan dari usaha yang dijalankan. Harga pokok produksi mempunyai kaitan erat dengan indikator-indikator tentang sukses perusahaan (Khamisah, Hidayat, Siregar, listya, & Saggaf, 2020). Harga pokok produksi adalah biaya yang terjadi sehubungan dengan produksi, yaitu jumlah biaya bahan langsung dan tenaga kerja langsung. Secara garis besar harga pokok produksi dalam pembuatan produk terdapat dua kelompok biaya yaitu biaya produksi dan biaya nonproduksi (Mulyadi, 2012). Apabila pemilik usaha salah dalam menentukan harga pokok penjualan maka usaha dapat mengalami kerugian dan berujung pada ditutup usahanya karena biaya yang dikeluarkan oleh pemilik tidak sebanding dengan pendapatan yang diperoleh dari hasil penjualannya. Alasan yang sebagian besar mendasari hal tersebut adalah ketidaktahuan akan cara perhitungan HPP dan sebagian mengaku melakukan wirausaha atau berjualan sebagai hobi untuk mengisi waktu sehingga tidak terlalu memperhatikan pentingnya perhitungan dasar seperti itu. Oleh karena itu, dengan adanya penyuluhan ini sebagian peserta mulai menyadari bahwa banyak hal dan ilmu yang harus dimiliki untuk berjualan dan berwirausaha yang baik. Selain itu, peserta juga merasakan kebermanfaatannya dari kegiatan penyuluhan ini karena mereka dapat mengetahui ilmu baru yang dapat mendukung kebutuhan mereka dalam mengembangkan usaha. Beberapa permasalahan yang dialami dan perubahan yang dialami oleh peserta setelah kegiatan dirangkum pada Tabel 2,

Kegiatan Pelatihan Aktivitas Produksi

Setelah pelaksanaan penyuluhan selanjutnya diberikan pelatihan ketrampilan pengolahan produk dan pembuatan TTG untuk meningkatkan efisiensi waktu produksi. Bersama dengan tim mahasiswa dan mitra kegiatan diawali dengan trial pembuatan kripik bunga telang dengan menggunakan tepung basah dan tepung kering yang telah dicampur beberapa rempah untuk memaksimalkannya rasa. Hasil dari percobaan tersebut diperoleh bahwa metode tepung kering lebih memberikan tampilan warna yang lebih menarik dan tingkat kerenyahan yang diharapkan. Kegiatan dilanjutkan dengan percobaan tes alat peniris

minyak (spinner). Tujuan pembuatan spinner adalah untuk membantu memudahkan proses produksi dan memepersingkat waktu penirisan minyak pada produk kripik bunga telang dalam jumlah sedang. Pembuatan spinner ini dibuat dengan menggunakan bahan-bahan sederhana yang mudah didapat dan proses pengoperasian yang mudah. Selain itu mahasiswa juga memberikan ide kemasan produk agar tampilan dari kripik bunga telang yang akan dipasarkan menjadi lebih menarik. Keseluruhan kegiatan pelatihan yang telah dilaksanakan ditunjukkan pada gambar 4. berikut,



Gambar 4. Pelatihan Aktivitas Produksi

Tabel 2. Ringkasan kendala dan rekomendasi peserta penyuluhan

Peserta	Kendala yang ditemui	Rekomendasi Solusi
Peserta 1	Produk penjualan dibuat berdasarkan ketersediaan bahan dasar, menjual semua produk yang bisa dijual	Menentukan produk unggulan yang menjadi andalan dan keahlian dan mengusahakan kontinu berjualan meski dalam jumlah kecil.
Peserta 2	Melakukan penjualan online via facebook namun mengalami kesulitan dalam jangkauan pengiriman dan merespon cancel pembelian.	Mengatur SOP bagi pembeli yang melakukan transaksi seperti pembayaran 50% dimuka, ketentuan <i>No Cancel</i> , dsb. Untuk pengiriman dapat menggunakan platform antar makanan yang tersedia.
Peserta 3	Menjual produk apa saja yang bisa dijual. Ada keinginan untuk serius melakukan penjualan produk spesifik namun mengalami kendala dalam menentukan produk apa yang akan dijual.	Melakukan survei pasar untuk mengetahui potensi produk pilihan kita di daerah tersebut. Selain itu perlu melihat target pasar dan harga yang tepat.
Peserta 4	Telah memiliki produk unggulan minuman herbal, berfokus pada rasa dan harga yang murah namun tampilan produk masih sederhana.	Melakukan perbaikan dalam pengemasan produk. Dibandingkan menyamakan harga dengan menggunakan kemasan berbeda-beda, sebaiknya menyeragamkan kemasan dengan memberikan keterangan logo yang menarik dan mencantumkan tanggal kedaluarsa untuk meningkatkan kepercayaan konsumen.
Sebagian besar peserta	Tidak pernah melakukan perhitungan HPP, hanya menghitung berdasar bahan dasar yang dihabiskan dan mengambil keuntungan kira-kira (yang minim)	Melakukan perhitungan HPP sebelum menentukan harga produk dan melakukan survei harga pasar agar harga yang ditetapkan tidak terlalu tinggi dibandingkan harga rata-rata untuk produk jenis yang sama.

Kegiatan Evaluasi

Evaluasi kegiatan dari pelaksanaan program dilakukan dengan cara memberikan angket yang berisi pernyataan meliputi aspek kualitas kegiatan dan

kesesuaian tema dengan kebutuhan peserta, serta motivasi dalam pengembangan usaha. Data hasil kuisisioner ditunjukkan sebagai berikut,

Tabel 3. Hasil angket respon peserta kegiatan keseluruhan

No	Pertanyaan	Persentase (%)
1.	Tema yang diberikan dalam penyuluhan menarik untuk diikuti	92,72
2.	Materi yang disampaikan sesuai dengan kebutuhan informasi yang diharapkan	90,90
3.	Isi Materi yang disampaikan jelas dan menarik	94,54
4.	Setelah mengikuti kegiatan penyuluhan ini saya mendapatkan tambahan informasi yang saya butuhkan mengenai teknik pemasaran yang baik	90,90
5.	Saya berminat mencoba melakukan pemasaran digital untuk memperluas jangkauan konsumen	76,36
6.	Melalui penyuluhan ini saya tertarik untuk membuat desain produk yang menarik kedepannya	89,09
7.	Melalui pelatihan ini saya yakin mampu untuk mengembangkan ide-ide produk yang beragam di kesempatan selanjutnya.	94,54
8.	Pelatihan ini memberikan saya informasi baru mengenai cara perhitungan harga pokok penjualan	90,90
9.	Sosialisasi ini mengubah pola pandang saya dalam perencanaan usaha yang lebih matang	89,09
10.	Melalui pelatihan ini saya mendapatkan keterampilan baru dalam cara pengolahan produk yang baik.	89,09
11.	Setelah mengikuti pelatihan saya mendapatkan keterampilan pembuatan TTG yang dapat memudahkan saya dalam melaksanakan aktivitas produksi	92,72
12.	Pelatihan TTG yang diberikan dapat memudahkan aktivitas produksi yang saya butuhkan	96,36
13.	Saya berminat belajar mengaplikasikan TTG untuk memudahkan proses produksi	90,90

No	Pertanyaan	Persentase (%)
<i>Aspek per butir pernyataan</i>		
1-3 : Aspek Kualitas penyuluhan		
4-10 : Aspek Motivasi pengembangan Usaha		
11-13 : Aspek Minat dalam penggunaan TTG		

Berdasarkan hasil angket pada Tabel 3. Dapat dinyatakan bahwa kegiatan penyuluhan telah berhasil dilaksanakan dan memiliki pengaruh yang baik bagi peserta. Aspek kualitas dan kesesuaian tema penyuluhan mendapatkan respon yang sangat baik dengan rerata 92,72 %. Aspek motivasi pengembangan usaha dan minat dalam penggunaan TTG juga mendapat respon yang cukup baik dengan rerata masing-masing 88,56% dan 92,72%. Hal ini sesuai dengan ungkapan bahwa kewirausahaan dapat dipupuk dengan berbagai cara, antara lain pendidikan formal, seminar kewirausahaan, kursus pelatihan, simulasi bisnis, dan belajar mandiri. Lebih lanjut dijelaskan bahwa pendidikan kewirausahaan, pengalaman berwirausaha, dan lingkungan berpengaruh positif terhadap sikap dan motivasi berwirausaha (Yuliana, Hasmidyani, Susanti, & Budiman, 2023). Namun pada butir pernyataan 5 kurang mendapat respon yang memuaskan. Meskipun diketahui bahwa semejak pandemi beberapa tahun lalu salah satu sektor bisnis yang semakin berkembang pesat bahkan mengalami lonjakan peningkatan adalah sektor e-commerce dan sampai saat ini pemasaran digital masih dapat diandalkan dalam membukakan peluang pengembangan usaha (Mulyana, Hidayat, Andayani, Zuliarni, & Pratama, 2021). Pemanfaatan Teknologi secara online memiliki sejumlah keuntungan diantaranya memberikan peluang memperluas akses pasar, sebagai media pemasaran, dan masih banyak lagi (Kervin, 2016). Hal ini dikarenakan sebagian peserta merupakan ibu rumah tangga yang telah berusia 40 keatas sehingga mengalami kesulitan dalam menggunakan dan memantau penjualan secara online. Demi mengatasi hal ini tim menawarkan solusi pembuatan pamflet online dalam bentuk wordpress sehingga peserta dapat membagikan iklan yang berisi jenis produk yang dijual berikut keunggulan yang dimiliki dengan lebih mudah.

SIMPULAN DAN SARAN

Kegiatan penyuluhan dan pelatihan program pengabdian masyarakat peningkatan pengetahuan dan efektivitas produksi anggota ikatan pengusaha Aisyiyah desa Porong telah berjalan dengan baik tanpa ada halangan yang berarti. Tujuan kegiatan dalam meningkatkan motivasi pengembangan usaha dan melatih

ketrampilan aktivitas produksi melalui diversifikasi produk dan pemanfaatan TTG yang diharapkan dapat menambah wawasan dan peluang usaha dapat tercapai dengan kerjasama tim dan mitra. Hasil rerata sebesar 90,64% pada angket kegiatan juga menunjukkan respon positif peserta terhadap rangkaian kegiatan yang diberikan. Respons positif ini merupakan awal yang baik dalam upaya meningkatkan potensi dan kemandirian usaha kewirausahaan perempuan. Perlu dilakukan inkubasi lanjutan dalam mewujudkan bisnis kewirausahaan yang lebih stabil dan terarah serta diperlukan pendampingan yang lebih intensif serta monitoring terkait pengelolaan usaha yang lebih matang.

UCAPAN TERIMAKASIH

Ucapan terima kasih penulis sampaikan kepada Dikilitbang PP Muhammadiyah yang telah memberi dukungan materil melalui hibah pengabdian kepada masyarakat RisetMu, dan lembaga penelitian dan pengabdian masyarakat universitas Muhammadiyah Sidoarjo. Terima kasih juga kepada mitra kelompok Aisyiyah desa Porong atas kerjasama yang diberikan sehingga kegiatan program dapat dilaksanakan dengan lancar.

DAFTAR RUJUKAN

- Arikunto, Suharsimi. 2016. Metodologi penelitian. Yogyakarta: Bina Aksara.
- BPS. (2021). *Indeks Pemberdayaan Gender (IDG)*. Sidoarjo: Badan Pusat Statistik. Diakses pda desember 2022(<https://www.bps.go.id/indicator/40/468/1/indeks-pemberdayaan-gender-idg-.html>.)
- Diwanti, D. P., Andriyani, E., & Herawati, R. S. (2019). *PEMBERDAYAAN PEREMPUAN MELALUI BINA USAHA EKONOMI KELUARGA 'AISYIYAH (BUEKA)*. *NUSANTARA: Jurnal Ilmu Pengetahuan Sosial*, 194-206.
- Handayani, R. (2020). *SOSIALISASI PENGHITUNGAN HARGA POKOK PENJUALAN DAN HARGA JUAL PRODUK PADA INDUSTRI LETTERING DAN OLAHAN MAKANAN DIKOTA SURAKARTA*. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Kewirausahaan Indonesia*, 1-8.
- Kervin, L. (2016). Powerfull and Playfull Literacy Learning with Digital Technology.

Australian Journal of Language and Literacy.

- Khamisah, N., Hidayat, M., Siregar, M. I., listya, A., & Saggaf, A. (2020). SOSIALISASI DAN PELATIHAN PERHITUNGAN HARGA POKOK PRODUKSI SOSIALISASI DAN PELATIHAN PERHITUNGAN HARGA POKOK PRODUKSI . *JURNAL ABDIMAS MANDIRI*, 88-94.
- Mangifera, L. (2018). PEMBERDAYAAN EKONOMI ANGGOTA NASYIATUL AISYIYAH DELANGGU MELALUI PELATIHAN KEWIRAUSAHAAN. *The National Conferences Management and Business (NCMAB)* (hal. 651-659). Surakarta: Universitas Muhammadiyah Surakarta.
- Mulyadi. (2012). *Akuntansi Biaya*. Yogyakarta: UPP-AMP YKPN.
- Mulyana, A. E., Hidayat, R., Andayani, N. R., Zuliarni, S., & Pratama, A. W. (2021). Pengembangan UMKM Melalui Sosialisasi dan Penyuluhan Secara Digital untuk Menunjang Keberlangsungan Usaha di Masa Pandemi Covid-19. *Abdimas-Polibatam*, 62-76.
- Nindiasari, A. D., Hafni, D. A., & Segarawasesa, F. S. (2021). Pelatihan Kewirausahaan bagi Kader Nasyiatul Aisyiyah untuk Meningkatkan Kemandirian Ekonomi Perempuan di Masa Pandemi Covid19. *MONSU'ANI TANO: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 104-116.
- Nurhaliza, S. (2022, Januari 14). *economics*. Diambil kembali dari idxchannel: <https://www.idxchannel.com/economic-s/peran-dan-potensi-umkm-2022-sebagai-penyumbang-pdb-terpenting-di-ri>
- Riduwan, Akdon. 2007. Rumus dan Data dalam Aplikasi Statistika. Bandung: Alfabeta
- Sutrisno, C. R., Ayuningrum, A. P., & Ulum, A. S. (2022). Literasi Keuangan Bagi Komunitas di Kecamatan Doro Kabupaten Pekalongan. *ABDIMAS EKODIKSOSIORA*, 21-28.
- VH, E. S., & Susilowati, E. (2016). Pemberdayaan Ibu-Ibu PKK Melalui Pelatihan dan Pendampingan Produksi sabun dan Deterjen. *Jurnal semar Vo.IV No. 02. Jurnal Semar*, 87-96.
- Yuliana, F., Hasmidyani, D., Susanti, E., & Budiman, M. A. (2023). Menumbuhkan Semangat Wirausaha Mahasiswa melalui Webinar Kewirausahaan Berkelanjutan. *Warta LPM*, 22-30.