

**PENGOLAHAN PEMASARAN LIDAH BUAYA YANG DI INOVASI MENJADI
MINUMAN DAWET DAN SQUASH LIDAH BUAYA DI DESA DARMASI
KECAMATAN BUDURAN KABUPATEN SIDOARJO**

(Aloevera Marketing Processing Innovated Into Dawet Drinks And Aloevera Squash In
Damarsi Village, Buduran District, Sidoarjo Regency)

¹HARYONO, ²M. ILHAM LAZUARDY A.

Universitas Bhayangkara Surabaya

Jl. Ahmad Yani No. 14, Ketintang, Gayungan, Surabaya, Jawa Timur

e-mail : ¹haryono@ubhara.ac.id , ²Lazuardy101@gmail.com,

ABSTRAK

Usaha kecil dan menengah (UKM) memainkan peran penting dalam pembangunan ekonomi nasional, karena perannya dalam pertumbuhan ekonomi dan memberi peluang untuk membuka lapangan pekerjaan yang baru bagi warga sekitar khususnya warga di desa Darmasiserta perannya dalam pengembangan distribusi produk. Selama krisis ekonomi yang terjadi dimasa pandemi covid-19 ini, yang mempengaruhi runtuhnya banyak perusahaan skala besar, Kecil dan Menengah (UKM) terbukti lebih tangguh dalam menghadapi krisis dan masalah yang ada di desa Darmasi ini ialah (UKM) tidak bisa menjual produk mereka di pasar karena keterampilan terbatas dan sosialisasi produk. Sehingga KKN kelompok 030 Aloevera melakukan program yakni pelatihan bagi masyarakat tentang pengolahan dan pemasaran dari tanaman alami lidah buaya yang diolah dengan inovasi minuman segar dan dipasarkan. Mentoring motivasi kewirausahaan, peningkatan kualitas produk, kemasan produk, kualitas kemasan, jaringan dan kerjasama. Program ini dapat meningkatkan kualitas dan produktivitasUsaha Kecil dan Menengah (UKM) sehingga dapat mendorong ekonomi di Desa Darmasi.

Kata kunci : *UKM,Pelatihan,Pengolahan,Pemasaran,Inovasi.*

ABSTRACT

Small and medium enterprises (UKM) play an important role in national economic development, because of their role in economic growth and provide opportunities to open new jobs for local residents, especially residents in Darmasi village and their role in product distribution development. During the economic crisis that occurred during the COVID-19 pandemic, which affected the collapse of many large, small and medium scale companies (UKM), it proved to be more resilient in facing the crisis. And the problem in Darmasi village is that (UKM) cannot sell their products in market due to limited skills and product socialization. So that the 030 Aloevera Community Service Program conducted a program, namely training for the community on processing and marketing of natural aloevera plants that are processed with fresh and marketed beverage innovations. Mentoring entrepreneurial motivation, improving product quality, product packaging, packaging quality, networking and cooperation. This program can improve the quality and productivity of Small andMedium Enterprises (UKM) so that they can boost the economy in Darmasi Village

Keyword : *UKM,Trainning,Processing,marketing,Innovation*

1. PENDAHULUAN

Dengan fleksibilitas dan ukurannya yang kecil, usaha kecil menengah mempunyai banyak keunggulan dalam menjalankan usahanya, terutama dari segi pembentukan dan operasional. Kekuatan lainnya dalam menjalankan bisnis UKM tidak adanya hirarki dan kontrol yang terlalu kaku seperti perusahaan besar kebanyakan dimana membuat para pekerjanya memiliki gerak yang lebih luas dan dapat menyumbangkan ide mereka. Bisnis dengan skala yang kecil dan memiliki kebebasan lebih dibandingkan bisnis besar membuat pekerjanya dapat secara leluasa menyalurkan ide-ide secara kreatif dan inovatif yang belum memiliki banyak pesaing. Tidak hanya itu, produk-produk dan ide-ide baru tersebut dapat dirancang, digarap dan diluncurkan dengan segera. Pemilik bukanlah satu-satunya orang yang mendapatkan keuntungan dalam membangun usaha kecil menengah. Pemerintah dan masyarakat pun juga banyak diuntungkan dari usaha ini. Karena dengan banyaknya usaha kecil menengah yang tumbuh di Indonesia, Pengamat Ekonomi Digital Yudi Candra menilai, ada beberapa faktor yang menyebabkan UMKM Indonesia mengalami perlambatan pertumbuhan usaha. Pertama permodalan, kedua sumber daya manusia (SDM), dan ketiga menembus pasar Selain modal, UMKM kita terkendala masalah jaringan pasar.

Itulah pentingnya UMKM melek media supaya mampu merambah pasar lebih luas. (Novalius, 2019). Semakin banyak lapangan pekerjaan yang tercipta dan juga peningkatan penghasilan dalam negeri. Maka dari itu tidak heran usaha kecil menengah menjadi salah satu kekuatan penggerak roda perekonomian di Indonesia. Seperti yang sudah disebutkan sebelumnya, selain banyak keunggulan dalam menjalankan usaha kecil menengah, akan tetapi para usahawan tidak boleh melupakan bahwa ada juga beberapa kelemahan dalam menjalankan bisnis UKM. Tidak hanya tekanan dari dalam perusahaannya sendiri, tetapi tekanan yang dialami oleh usaha kecil menengah dari luar juga banyak menghadang. Biasanya tekanan ini berasal dari kompetitor-kompetitor bisnis usaha serupa yang dijalankan. Contohnya seperti apabila bisnisnya menerima order dalam jumlah yang besar tanpa adanya daya produksi yang mengimbangi atau adanya kemungkinan dari perusahaan lebih besar yang melancarkan serangan yang tidak fair demi menyingkirkan pesaing potensialnya. Ada beberapa hal yang perlu diperhatikan dalam factor-faktor yang mempengaruhi lambatnnya perkembangan suatu UKM yaitu :

1) Minimnya Modal Usaha Jadi Permasalahan UKM Paling Mendasar.

Permasalahan UKM paling utama adalah minimnya modal usaha Akibatnya, para pengusaha tidak bisa menaikkan jumlah produksinya untuk mencapai omzet lebih banyak. Ide bisnis baru untuk perluasan usaha pun kerap kali harus disingkirkan jauh-jauh karena permasalahan yang satu ini.

2) Kurang Tahu Bagaimana Cara Membesarkan Bisnis.

Permasalahan UKM selanjutnya adalah minimnya pengetahuan pengusaha UKM tentang manajemen bisnis yang baik. Banyak pelaku UKM hanya fokus memproduksi barang, tanpa memikirkan bagaimana strategi ekspansi bisnisnya lebih besar lagi. Akibatnya, pengusaha UKM kesulitan dalam meningkatkan level bisnisnya. Usaha yang mereka jalankan tidak berkembang dan omzet yang didapat tidak mengalami kenaikan.

3) Kurangnya Inovasi Produk.

Dalam meningkatkan daya saing bisnisnya, seorang pengusaha UKM juga sering mengalami kendala dalam melakukan inovasi produk. Saat ini jumlah produk UKM yang mampu menembus pasar internasional masih sangat sedikit sekali. Salah satu penyebab sulitnya produk UKM bersaing di pasar mancanegara adalah rendahnya daya saing produk. Apalagi, jika dihubungkan dengan harga yang ditawarkan, produk UKM Indonesia masih jauh dari kualitas yang ditawarkan produk luar negeri.

4) Kesulitan Mendistribusikan Barang.

Permasalahan UKM selanjutnya terletak pada masalah pendistribusian barang. Selain ini banyak pelaku UKM kekurangan channel dalam mendistribusikan produknya. Kebanyakan hanya fokus mendistribusikan barang kepada beberapa kolega dan pengepulang dikenalnya saja. Tentu cara pemasaran seperti ini masih sangat sederhana dan jangkauannya belum terlalu luas

5) Belum Memaksimalkan Pemasaran Online.

Permasalahan UKM yang kelima ini masih berhubungan erat dengan poin keempat, yaitu sulitnya mendistribusikan barang. Salah satu faktor yang menyebabkan pendistribusian barang UKM kurang meluas karena pengusaha belum melakukan pemasaran online. Mungkin, beberapa pelaku UKM sudah memasarkan produknya secara online melalui media sosial, situs marketplace, dll, akan tetapi dalam prakteknya masih kurang maksimal. Sehingga, hasil yang didapat pun kurang maksimal.

6) Tidak Adanya Branding Adalah Permasalahan UKM yang Cukup Serius.

Salah satu permasalahan UKM yang sering luput dari perhatian pengusaha UKM adalah branding. Belum banyak pelaku UKM yang sadar akan pentingnya branding bagi produk dan juga usahanya. Sehingga, kebanyakan pelaku UKM hanya fokus menjual, menjual, dan menjual, tanpa memikirkan bagaimana kualitas merk dari produknya. Padahal, menjaga kualitas branding sangatlah penting dalam upaya membesarkan bisnis UKM. Dengan kualitas branding yang baik, suatu produk akan lebih mudah diingat khalayak. Sehingga peluang terjadinya penjualan pun semakin besar.

7) Tidak Melakukan Program Loyalitas Pelanggan.

Tidak adanya program loyalitas pelanggan juga menjadi permasalahan UKM yang cukup krusial. Kebanyakan pelaku UKM belum memiliki perhatian yang besar dalam membuat program loyalitas pelanggan. Mulai dari promo reguler, pendaftaran member, hingga komunitas pelanggan. Padahal, menjaga loyalitas pelanggan sangatlah penting. Semakin sering pelaku UKM melakukan program loyalitas pelanggan, maka loyalitas pelanggan pun akan semakin menguat.

Desa Damarsi merupakan sebuah wilayah di Provinsi Jawa Timur. Desa ini berbatasan dengan Desa Kwangsari di utara, Desa Sawohan di timur, Desa Prasung di selatan, serta Desa Dukuh Tengah di barat. Dengan wilayah yang berada di dataran rendah. Desa Damarsi memiliki kondisi dan struktur tanah yang cukup produktif sehingga sangat menunjang pertumbuhan ekonomi di bidang pertanian.

Kondisi Umum Desa Damarsi

Dari hasil observasi didapatkan data sebagai berikut :

1) Demografi

a. Jumlah Penduduk :

Laki- Laki : 3065 jiwa (49,97 %)

Perempuan : 3069 jiwa (50,03 %)

Total : 6134 jiwa

Jumlah Kepala Keluarga (KK) : 2125 KK

2) Sosial

a. Lembaga Pendidikan :

Lembaga pendidikan di Desa Damarsi yaitu TK dan tempat bermain anak dengan jumlah siswa 200 anak, SD dan sederajat dengan jumlah siswa 550 orang, SLTP dan sederajat 350 orang.

b. Prasarana Kesehatan :

Prasarana Kesehatan di desa Damarsi yaitu :

❖ Puskesmas pembantu.

❖ Posyandu.

❖ Praktik dokter.

c. Ekonomi :

Mata pencaharian sebagian penduduk Damarsi mayoritas petani dan buruh pabrik serta peternak. Jumlah pedagang yang berada di Kelurahan Damarsi masih relatif sedikit karena kebanyakan profesi mereka adalah petani dan buruh tani. Mengamati kondisi tersebut, maka kami Mahasiswa Universitas Bhayangkara akan mengadakan kegiatan-kegiatan yang bertujuan untuk membantu masyarakat khususnya pada bidang perencanaan bisnis dan pemberdayaan masyarakat untuk penduduk Kelurahan Damarsi. Diharapkan nantinya kegiatan ini dapat membantu

masyarakat Kelurahan Damarsi dalam menyelesaikan masalah-masalah pembangunan ekonomi.

2.1 Hasil Survei Lokasi.

Berdasarkan hasil tim survei lokasi KKN maka dapat disimpulkan bahwa Mata pencaharian sebagian damarsi adalah petani dan peternak. Jumlah pedagang yang berada di kelurahan damarsi masih relatif sedikit karena kebanyakan profesi mereka adalah petani dan buruh Pabrik. Mengamati kondisi tersebut maka kami Mahasiswa Universitas Bhayangkara Surabaya akan mengadakan kegiatan-kegiatan yang bertujuan untuk membantu masyarakat khususnya pada bidang perencanaan bisnis dan pemberdayaan masyarakat untuk penduduk kelurahan damarsi.

Diharapkan nantinya kegiatan ini dapat membantu masyarakat kelurahan damarsi dalam menyelesaikan masalah-masalah pembangunan dengan menggunakan pendekatan ilmiah dari ilmu-ilmu yang telah diperoleh selama kegiatan perkuliahan, kegiatan ini dilakukan bertujuan untuk meningkatkan kesejahteraan penduduk kelurahan damarsi, agar kesejahteraan masyarakat kelurahan damarsi dapat meningkat secara langsung maupun tidak langsung.

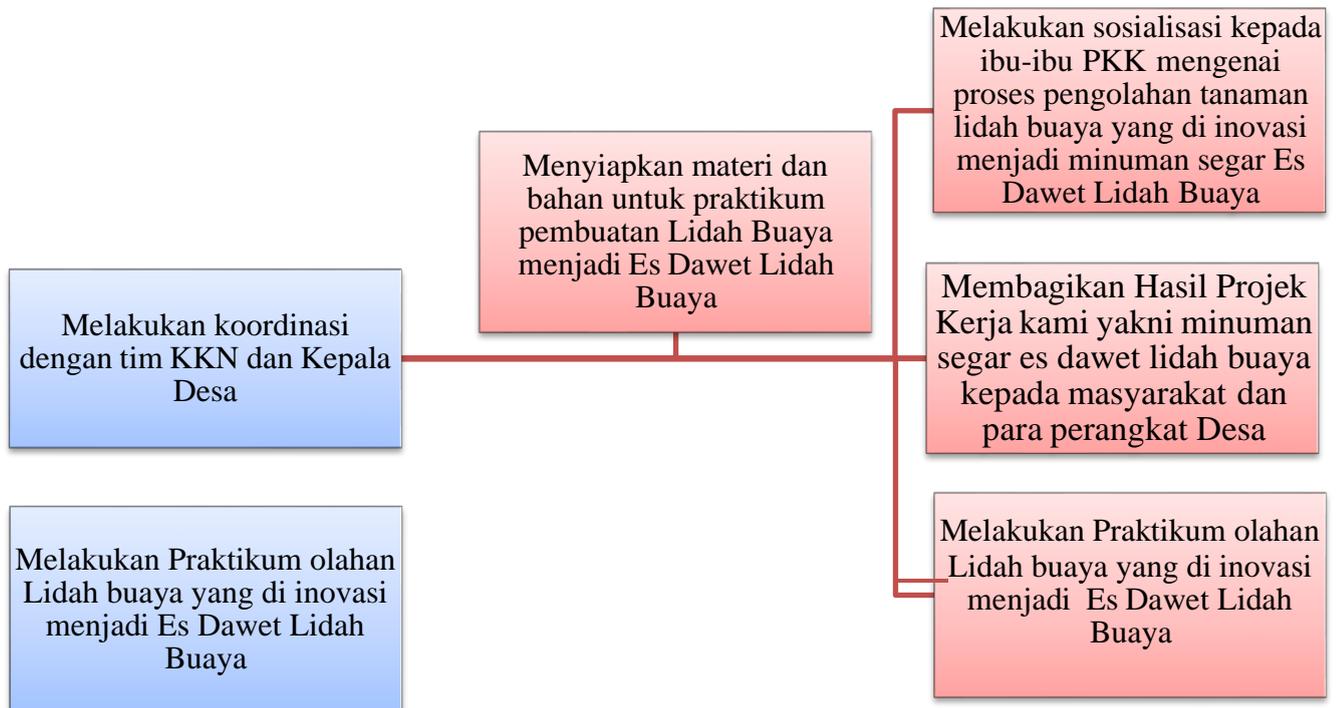
3. Metode Pelaksanaan

Metode pelaksanaan dilakukan dengan tahap persiapan seperti tahap pertama persiapan rencana kegiatan melakukan koordinasi tim pelaksana KKN (kelompok 030 Aloe vera) dengan tokoh masyarakat, kemudian observasi lokasi UKM yang akan digunakan untuk kegiatan, dan menganalisis permasalahan yang ada di UKM, kemudian merencanakan pembagian tugas sesuai dengan kegiatan dan menyusun jadwal kegiatan, dan mempersiapkan bahan dan alat yang dibutuhkan. Tahap kedua adalah tahap pelaksanaan, membagi kelompok menjadi 2 tim yaitu tim produksi dengan memiliki tugas membuat dan melaksanakan program inovasi dalam bidang produksi, tim inovasi pemasaran memiliki tugas membuat inovasi dalam bidang pemasaran dan Tahap ketiga adalah tahap evaluasi, tahap evaluasi sendiri dilaksanakan setiap kegiatan selesai.

3.1 Tahap Persiapan.



3.2 Tahap Pelaksanaan.



3.3 Tahap Evaluasi



4. Hasil dan Pembahasan

1. Tahap Persiapan

Tim melakukan pelaksanaan dengan karang Taruna untuk mengkoordinasi kegiatan pengenalan mahasiswa dengan perangkat desa sekaligus presentasi bidang program kerja mahasiswa khususnya untuk pendampingan UKM sekitar guna memajukan dan meningkatkan minat pasar masyarakat lebih optimal. Selanjutnya, setelah tim terbagi sesuai divisi, tim bergerak menuju lokasi praktek KKN yang telah di tentukan untuk persiapan pengerjaan kegiatan awal yaitu membangun lapangan kerja baru untuk masyarakat dengan memberikan inovasi dan dibuat dari bahan alami dan di olah menjadi minuman segar untuk membantu meningkatkan perekonomian di Desa tersebut .Untuk meningkatkan minat pasar masyarakat, mahasiswa melakukan kegiatan proses produksi inovasi terbaru yang belum pernah dicoba oleh masyarakat di desa Darmasi dengan era jaman sekarang dan musim minuman kekinian namun di diciptakan dari tanaman alami, agar para konsumen lebih tertarik maka dari itu terciptalah inovasi mahasiswa berupa Es Dawet Lidah Buaya dan berikutnya adalah mempersiapkan peralatan, dan bahan yang dijelaskan pada tabel di bawah :

NO	KETERANGAN	JUMLAH	FUNGSI
ALAT			
1	Pisau	8 pcs	Untuk memotong dan mengupas Lidah Buaya.
2	Sendok	8 pcs	Sebagai media untuk mencampur bahan-bahan dengan alat-alat yang disediakan
3	Centong Es	3 pcs	Sebagai media untuk menuang dan mengatur bahan dalam pembuatan produk
4	Gelas Plastik beserta Tutupnya	150 pcs	Sebagai media untuk meletakkan produk
5	Wadah Baskom Besar	3 pcs	Sebagai media untuk pemerasan santan, pencucian lidah buaya dan pencairan gula
6	Sedotan Besar	150 pcs	Sebagai alat untuk meminum produk
7	Alat Penyaringan	2 pcs	Sebagai alat untuk menyaring pemerasan santan, gula dan lidah buaya yang telah dicuci

8	Toples	6 pcs	Sebagai media untuk meletakkan bahan-bahan yang sudah siap untuk digunakan
9	Sarung Tangan Plastik	50 pcs	Sebagai alat untuk menjaga kebersihan dan kualitas produk yang diolah langsung dari tangan kelompok
BAHAN			
1	Daging Lidah Buaya	15 kg	Sebagai bahan utama dari pembuatan produk
2	Biji Selasih	1,5 kg	Sebagai bahan pendukung dari pembuatan produk kami
3	Jelly Warna Warni	1,5 kg	Sebagai bahan pendukung dari pembuatan produk kami
4	Gula Pasir	2 kg	Sebagai pemanis dalam dari pembuatan produk
5	Gula Merah	3 kg	Sebagai pemanis dalam dari pembuatan produk
6	Santan	5 liter	Sebagai bahan utama sekaligus bahan pendukung dari pembuatan produk
7	Air Mineral	28 liter	Sebagai bahan pendukung dari pembuatan produk kami
8	Kayu Manis	3 bungkus	Sebagai penyedap aroma dalam pencairan gula pasir
9	Daun Pandan	20 helai	Sebagai penyedap aroma dalam perebusan santan
10	Big Cola		Sebagai bahan utama sekaligus bahan pendukung dari pembuatan produk
11	Es Batu		Sebagai pelengkap hidangan produk

2. Tahap Pelaksana

Pada tahap pelaksanaan dimulai dari penyiapan bahan - bahan dan materi yang dibutuhkan untuk inovasi es dawet lidah buaya yang terdiri dari Daging lidah buaya,santan,gula merah,gula putih,Biji selasih dsb dan saat ini tim KKN memberikan pemahaman kepada para ibu-ibu PKK mengenai proses pengolahan dari lidah buayamenjadi sebuah minuman segar dan sehat dengan cara sosialisasi,serta dalam hal pemahaman pemasaran para tim sie pemasaran memberikan sebuah testi kepada para masyarakat yang datang ke balai desa Darmasi dan para perangkat desa lalu seluruh anggota tim KKN 030 Aloevera melaksanakan kegiatan produksi dan pemasaran di hari berikutnya.

Adapun langkah-langkah dalam pembuatan inovasi minuman segar dan sehat dari lidah buaya menjadi Es Dawet lidah buaya dimana yang perlu diperhatikan dalam mengolah lidah buaya adalah kebersihannya. Agar rasa pahit dan lendir dalam lidah buaya hilang. Kesegaran dan rasa manis yang pas, menjadikan minuman ini cocok untuk bersantai disiang hari.

I. Varian 1 Es Dawet Lidah Buaya :

- a) Panaskan air kedalam panci.
- b) Masukkan santan dan daun pandan, didihkan dengan api kecil.
- c) Rebus gula merah hingga mengental.
- d) Jika sudah, rebus lidah buaya selama 5 menit dengan api sedang.
- e) Campurkan santan kelapa yang sudah dididihkan dengan larutan gula merah dan lidah buaya

II. Varian 2 Es Squash Aloevera

- a) Panaskan air kedalam panci.
- b) Rebus gula pasir dan daun pandan dengan api kecil.
- c) Jika sudah, rebus lidah buaya selama 5 menit dengan api sedang
- d) Tambahkan Sprite dan es batu.
- e) Tambahkan topping selasih dan jelly.
- f) Squash Buaya Siap disajikan.

3. Tahap Evaluasi.

Setelah semua tahap selesai, berada pada tahap evaluasi kegiatan, yakni mengukur tingkat pemahaman dari masyarakat sekitar tentang kegiatan pengolahan lidah buaya menjadi minuman segar dan sehat serta pemasaran dari inovasi produksi lidah buaya menjadi es dawet lidah buaya serta es squah aloevera. Sekaligus mengukur bagaimana kemampuan tim dalam menyampaikan pengalaman praktikum dan melakukan kegiatan inovasi produksi. Setelah semua hal tersebut dapat dinilai dan di indikasikan maka selanjutnya menilai seberapa berhasil kah lidah buaya yang diolah menjadi es yang segar, sehat dan alami tersebut dan kegiatan pemsaran dalam mengimplementasikan kegiatan tersebut. Dengan cara memberikan nilai langsung pada masyarakat sekitar melalui uji testing hasil produksi.

Berikut gambar-gambar proses inovasi produksi beserta dengan gambar pemasaran :

PENUTUP

A. Kesimpulan

Dari hasil analisis dan interpretasi data, maka tim dapat mengambil kesimpulan yaitu bahwa kegiatan Pengolahan bahan alami lidah buaya menjadi sebuah minuman yang dapat dijadikan sebuah usaha dan membuka lapangan pekerjaan bagi masyarakat sekitar dengan tujuan untuk pemerataan perekonomian di desa darmasi pengembangan inovasi usaha baik dalam pemasaran maupun produksi kurang cocok jika dikembangkan di wilayah desa Darmasi dikarenakan kurangnya minat dari warga sekitar dan para kawula muda di desa Darmasi untuk memulai sebuah usaha sehingga membuat sulitnya berkembang dan maju untuk UMKM agar dapat optimal. Mengingat analisis peluang bisnis dengan mengikuti perkembangan zaman modern saat ini juga sangat bermanfaat bagi para masyarakat apa lagi dimasa pandemi covid-19 saat ini bahwasan memulai usaha adalah jalan yang tepat, dan tidak menggantungkan hidupnya para orang lain namun bisa untuk membuka peluang dan lapangan kerjanya sendiri.

B. SARAN

Sebagai upaya untuk mengatasi berbagai permasalahan yang ada dalam implementasi kegiatan Inovasi usaha dan agar tujuan kegiatan tercapai, maka dapat disampaikan beberapa saran dalam kegiatan, yakni :

- a. Kepada Perangkat Desa untuk lebih lagi memberikan pengarahan kepada para warga di Desa Darmasi khususnya pendampingan untuk para anak muda agar terbangun minat supaya lebih bersemangat lagi dalam memulai untuk membuka peluang sendiri dengan memulai menciptakan lapangan kerjanya sendiri.
- b. Kepada Para masyarakat dan Khususnya para kaum muda selalu bersemangat dalam mengikuti kegiatan yang mana hal itu positif dan untuk memajukan lingkungan sekitarnya seperti membuka lapangan kerja serta memajukan UMKM disekitar lingkungan supaya merubah mindset para masyarakat tentang sebuah usaha demi menciptakan lapangan kerja yang baru.

UCAPAN TERIMA KASIH

Kegiatan KKN 2020 terselenggara berkat bantuan Dosen Pembimbing kami Bapak Dr. Drs. Ec. Haryono., M.Si, Bapak Kepala Desa Darmasi Miftahul Anwarmuddin dan Lembaga Pengabdian Pada Masyarakat (LPPM) Universitas Bhayangkara Surabaya Serta dukungan dan kerjasama dari teman teman Tim kelompok 030 Aloe vera sehingga KKN Tematik berjalan sesuai dengan jadwal dan rencana antara lain Mahasiswa Asal prodi Hukum : Cahaya Firdaus Putri Y. (1811111167), Pradipta Dwi P. (1911112005) ; Prodi Ekonomi Akutansi : Farida Hari Tsabita (1812311039), Fita Shellinda P.K (1812311038), Lolita Cahyani (1812311049), Citra Meylindasari (1812311054), Helmi Nabila R. P (1812311059), Fira Afrianti (1812311061), Cindylaras Lesmana (1812311080) ; Prodi Administrasi Publik : Aditya Novansyah Y. (1813111008), Fela Ika Damayanti (1813111039), Elvira Anggreyni (1813111047), Windo Yugo Vio A. (1813211027) ; Prodi Ilmu Komunikasi : M. Manggala B. A. S (1813211033).

DAFTAR PUSTAKA

- [1].Novalius, Feby.2019,“ Penyebab UMKM sulit Berkembang”.
<https://economy.okezone.com/read/2019/02/12/320/2017033/penyebab-umkm-sulit-berkembang> ,
Diakses Tanggal 24 November 2020.
- [2].Crew, Interactive.2019, “Permasalahan UKM dan Cara Mudah untuk Mengatasinya“.
<https://interactive.co.id/blog/10-permasalahan-ukm-dan-cara-mudah-untuk-mengatasinya-127.html>
Diakses Tanggal 24 November 2020.
- [3].Novitasari, Nurul.2017, “Profil Desa Damarsi” <http://sid.sidoarjo.kab.go.id/buduran-Damarsi/index.php/first/artikel/92>.Diakses Tanggal 24 November 2020.