

**AKTUALISASI PENINGKATAN EKONOMI MASYARAKAT MELALUI
PEMBERDAYAAN POKMAS BETIRI SEJAHTERA LESTARI DI
DESA SANENREJO**

***ACTUALIZATION OF COMMUNITY ECONOMIC IMPROVEMENT
THROUGH EMPOWERMENT OF POKMAS BETIRI SEJAHTERA
LESTARI IN SANENREJO VILLAGE***

**Rachmat Udhi Prabowo^{1*)}, Atik Qima Ulviyah, M.R.², Adelia Juwita Sari³,
Amanda Moretta⁴, Ella Prisca Maulidya⁵, Siti Nurfadilah⁶,
Dimas Bastara Zahrosa⁷ dan Djoko Soejono⁸**

^{1,2,3,4,5,6,7,8} Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Jember

*E-mail: rachmatudhi@unej.ac.id

Abstrak : Desa Sanenrejo merupakan salah satu desa yang terletak di Kecamatan Tempuejo Kabupaten Jember. Luas wilayah Desa Sanenrejo mencapai 489,461 Ha/m. Desa Sanenrejo memiliki dua dusun, yaitu Dusun Krajan dan Dusun Mandilis. Desa Sanenrejo berbatasan langsung dengan lima desa dan Taman Nasional Meru Betiri. Desa Sanenrejo berada pada ketinggian 425 mdpl dengan intensitas curah hujan mencapai 2,154 Mm sepanjang tahun. Meski berada di dataran yang cukup tinggi, tetapi suhu rata-rata harian Desa Sanenrejo mencapai 30°C yang bisa dikatakan cukup panas. Topografi Desa Sanenrejo terbentang diantara bukit-bukit seluas 33,1 Ha dan dibawah lereng gunung seluas 30 Ha. Desa Sanenrejo disebut sebagai desa penyangga Taman Nasional Meru Betiri karena berbatasan langsung dengan kawasan hutan konservasi.. Tujuan dari program pengabdian membangun desa adalah untuk memberikan solusi terkait permasalahan yang dihadapi oleh masyarakat Desa Sanenrejo Khususnya Kelompok Masyarakat Masyarakat Betiri Sejahtera Lestari (BSL), berupa Penyuluhan peningkatan referensi dan wawasan alternatif pengolahan produk untuk pengembangan usaha, Sosialisasi Strategi Pemasaran, dan Sosialisasi Pentingnya Kesadaran Manajemen Usaha Yang Baik. Metode pengabdian membangun desa ini dilakukan dengan pendekatan kualitatif melalui *survey*, sosialisasi, dan pelatihan. Hasil yang didapatkan dari kegiatan pengabdian ini adalah meningkatnya kesadaran akan pentingnya keberlanjutan usaha dari Kelompok Masyarakat masyarakat Betiri Sejahtera Lestari.

Kata Kunci: Alternatif Olahan Produk, Strategi Pemasaran, Manajemen Usaha, Sosialisasi, Pelatihan

PENDAHULUAN

Desa Sanenrejo Kecamatan Tempurejo Jember, merupakan kawasan tepian hutan Taman Nasionan Meru Betiri (TNMB) masuk di Resort Sanenrejo STP II Ambulu. Mata pencaharian masyarakat Desa Sanenrejo diantaranya adalah petani, buruh, pegawai negeri sipil, karyawan, pedagang dan lain

sebagainya. Mata pencaharian utama penduduk Desa Sanenrejo adalah menjadi seorang petani dengan jumlah 1787 jiwa. Desa Sanenrejo disebut dengan desa penyangga Taman Nasional Meru Betiri karena berbatasan langsung dengan kawasan hutan konversi. Lokasi desa yang berbatasan langsung dengan kawasan hutan konversi, masih terdapat warga Desa Sanenrejo yang bekerja sebagai penebang kayu ilegal atau biasa disebut pelaku ilegal logging, salah satunya seperti Kelompok Masyarakat Betiri Sejahtera Lestari (BSL).

Kelompok Masyarakat tersebut diketuai oleh Bapak Paiman dan sudah berjalan selama satu tahun. Didirikannya Kelompok Masyarakat Masyarakat Betiri Sejahtera Lestari (BSL) pada tahun 2020 oleh pihak Taman Nasional sebagai bentuk pemberdayaan masyarakat mantan pelaku ilegal logging. Dalam satu tahun ini, Kelompok Masyarakat Masyarakat Betiri Sejahtera Lestari (BSL) yang bergerak dalam bidang pertanian sudah memiliki beberapa usaha, yaitu usahatani pisang, usaha rumah industri pupuk kompos, usaha industri sapu lidi, usaha industri pengolahan pisang, usaha ternak ayam petelur, dan usaha ternak lebah madu. Dari semua usaha yang dijalankan. Kelompo Masyarakat Masyarakat Betiri Sejahtera Lestari (BSL), masih didapat permasalahan di dalam pengembangan usaha.

Permasalahan yang dihadapi oleh Kelompok Masyarakat Betiri Sejahtera Lestari (BSL) dalam mengembagkan inovasi produk pisang sebagai berikut:

1. Minimnya pengetahuan tentang inovasi produk

Pada umumnya, petani menjual hasil panen pisang secara langsung dalam bentuk sisir kepada pengepul atau tengkulak. Hal yang sama juga dilakukan oleh anggota Kelompok Masyarakat Betiri Sejahtera Lestari (BSL). Oleh karena itu, pihak Taman Nasional membantu Kelompok Masyarakat Betiri Sejahtera Lestari (BSL) dalam membuat inovasi produk berupa keripik pisang. Dari sanalah Kelompok Masyarakat Betiri Sejahtera Lestari (BSL) mendirikan usaha rumah industri pengolahan pisang. Namun, selain olahan keripik pisang, Kelompok Masyarakat Pengabdian merasa butuh adanya inovasi produk lain yang dapat dikembangkan Kelompok Masyarakat Betiri Sejahtera Lestari (BSL) guna meningkatkan nilai tambah dan diversifikasi produk olahan industri pengolahan pisangnya.

2. Takut memulai usaha baru

Ketua Kelompok Masyarakat Betiri Sejahtera Lestari (BSL), Bapak Paiman menyatakan bahwa masyarakat Desa Sanenrejo termasuk anggota Kelompok Masyarakat Betiri Sejahtera Lestari (BSL) masih takut dalam memulai atau merintis usaha baru. Masyarakat akan berani memulai usaha bila ada salah satu warga desa yang berhasil menjalankan usaha baru tersebut.

Permasalahan selanjutnya adalah Minimnya pengetahuan media pemasaran. Pada umumnya, Kelompok Masyarakat Betiri Sejahtera Lestari (BSL) menjual produk usahanya secara langsung (offline) kepada warung dan pedagang-pedagang di Desa Sanenrejo. Kelompok Masyarakat Betiri Sejahtera Lestari (BSL) belum memiliki bekal atau pengalaman dalam pemasaran produk. Kemudian Minimnya pengetahuan mengenai strategi pemasaran Pada umumnya, Kelompok Masyarakat Betiri Sejahtera Lestari (BSL) menjual produk usahanya tidak menggunakan strategi pemasaran. Kelompok Masyarakat Betiri Sejahtera Lestari (BSL) belum memiliki bekal atau pengalaman dalam strategi pemasaran produk, khususnya muffin pisang. Minimnya pengetahuan strategi pemasaran, maka usaha yang dilakukan kurang mengalami perkembangan. Berbeda dengan pemasaran yang menggunakan strategi pemasaran. Strategi pemasaran adalah suatu teknik yang dilakukan untuk memperkenalkan produk yang diperjualbelikan secara lebih luas pada masyarakat agar usaha yang dilakukan dapat lebih berkembang. Kemudian kendala yang dihadapi adalah Minimnya pengetahuan tentang inovasi kemasan produk Kelompok Masyarakat Betiri Sejahtera Lestari (BSL) dalam mengemas produk muffin pisang masih menggunakan kemasan yang sederhana dan simpel, hal tersebut membuat produk muffin kurang terlihat menarik untuk dijual.

Kemampuan manajemen usaha masih belum optimal dilakukan oleh kelompok masyarakat Betiri Sejahtera Lestari (BSL). Karena tergolong dalam kelompok yang baru terbentuk, kelompok ini masih minim pengetahuan tentang administrasi keuangan. Dalam pengelolanya, masih tidak terdapat buku arus kas maupun orang yang bertanggung jawab dalam menangani keuangan kelompok. Kondisi tersebut cukup memprihatinkan, karena dalam membuat suatu

usaha penting untuk memiliki buku arus kas agar usaha yang dijalankan tidak mengalami kegagalan.

Berdasarkan beberapa masalah tersebut maka melalui diskusi partisipatif dengan mitra dan stakeholder maka beberapa hal yang penting dilakukan sebagai solusi yang ditawarkan antara lain:

1. Penyuluhan untuk memberikan pengetahuan pentingnya kelembagaan terhadap kelompok Masyarakat Betiri Sejahtera Lestari.
2. Melaksanakan pelatihan untuk pengembangan usaha alternatif nafkah/ usaha
3. Penyuluhan untuk memberikan pengetahuan tentang strategi pemasaran.
4. Penyuluhan untuk pengelolaan usaha atau manajemen usaha.

METODE

Kegiatan pemberdayaan kelompok masyarakat ini adalah dilakukan dengan pendekatan kualitatif melalui survey, sosialisasi, dan pelatihan. Kegiatan dilaksanakan pada bulan September hingga Desember 2021. Sasaran kegiatan ini adalah Kelompok Masyarakat Betiri Sejahtera Lestari (BSL) di Desa Sanenrejo.

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Kegiatan Pemberdayaan Pokmas BSL Melalui Pelatihan dan Penguatan Inovasi Produk Untuk Pengembangan Usaha

Sosialisasi dilakukan dengan metode interaksi dan pendekatan. Metode tersebut merupakan metode sosialisasi yang tidak monoton karena adanya interaksi antara pemateri dengan peserta dan peserta dengan peserta lain. Dengan metode interaksi dan pendekatan, penyampaian materi akan lebih mudah diterima karena adanya komunikasi dua arah yang terjadi dan peserta sosialisasi akan lebih memerhatikan materi yang disampaikan (Fakhriyyah dkk, 2020).

Dalam kegiatan pelatihan ini tim pengusul mengundang pemateri yang sudah ahli dibidang pembuatan muffin. Sebelum melakukan praktik, pemateri akan menjelaskan alat dan bahan yang diperlukan serta langkah-langkah pembuatannya. Setelah itu, peserta diberi waktu untuk bertanya sebelum melakukan praktik. Saat praktik pun, pemateri akan memberikan sedikit contoh bagaimana langkah yang harus dilakukan kemudian peserta pelatihan yang akan

melanjutkan. Disela praktik pembuatan muffin pisang, peserta pelatihan dapat bebas bertanya kepada pemateri. Metode pelatihan tersebut akan lebih mudah dipahami karena peserta akan mempraktikkan langsung cara produksinya.

Di akhir acara sosialisasi dan pelatihan, peserta dapat mencoba muffin pisang yang telah dibuat bersama-sama. Selain itu, tim pengusul juga memberikan catatan resep beserta SOP pembuatan muffin yang dibagikan kepada peserta.



Gambar 1. Sosialisasi dan Pelatihan Pembuatan Muffin Pisang

2. Kegiatan Pemberdayaan Pokmas BSL Melalui Sosialisasi Pentingnya Strategi Pemasaran Dalam Menghadapi Persaingan Usaha

Kegiatan dan program peningkatan pendapatan ekonomi Kelompok Betiri Sejahtera Lestari (BSL) di Desa Sanenrejo Kecamatan Tempurejo Kabupaten Jember dilaksanakan di Balai Desa Sanenrejo pada hari Minggu, 14 November 2021. Arus pelaksanaan kegiatan ini dimulai dengan memberikan edukasi yang bertujuan untuk memberikan sosialisasi mengenai media pemasaran dan dilanjutkan dengan sosialisasi mengenai strategi pemasaran. Pemasaran adalah kegiatan memperjualbelikan produk melalui sistem digital ataupun non digital marketing. Kegiatan pemasaran meliputi berbagai kegiatan, yaitu promosi produk, pengiklanan produk, komunikasi dengan para konsumen atau pembeli hingga pengiriman produk. Kegiatan ini diharapkan dapat membantu Kelompok Betiri Sejahtera Lestari (BSL) dalam pelaksanaan pemasaran produk muffin pisang. Kegiatan ini menerapkan metode *memorized presentation*. Metode *memorized presentation* presentator lebih banyak menjelaskan isi presentasi yang telah terstruktur, sehingga para audience lebih banyak mendengarkan terkait

presentasi yang dijelaskan. Maka dari itu, metode ini dianggap lebih efektif untuk menyampaikan edukasi atau pengetahuan mengenai pemasaran produk.



Gambar 2. Sosialisasi Strategi Pemasaran

3. Kegiatan Pemberdayaan Pokmas BSL Melalui Sosialisasi Tentang *Packaging* dan Logo Produk

Berdasarkan beberapa permasalahan yang dihadapi oleh Kelompok Betiri Sejahtera Lestari (BSL) di Desa Sanenrejo, Kecamatan Tempurejo, Kabupaten Jember, maka tim pengusul Program Pengabdian Membangun Desa memberikan solusi seperti kegiatan sosialisasi. Kegiatan tersebut diharapkan mampu memberikan penyelesaian dan peningkatan pendapatan Kelompok Betiri Sejahtera Lestari (BSL) di Desa Sanenrejo, Kecamatan Tempurejo, Kabupaten Jember.

Dalam sosialisasi *packaging*, tim pengusul Program Pengabdian Membangun Desa memberikan pengetahuan tentang pentingnya peranan dan inovasi kemasan dalam sebuah produk. Peranan kemasan sangat berpengaruh dalam penjualan produk karena konsumen biasanya melihat kemasan produk yang menarik dibandingkan dengan produk kemasan yang polos atau sederhana. Kelompok Betiri Sejahtera Lestari (BSL) dalam pengemasan produk muffin pisang dapat menggunakan mika plastik sebagai pengganti kemasan produk yang menggunakan cup kertas yang dibungkus dengan plastik atau kotak putih dari karton. Mika plastik memiliki kelebihan seperti bahan mudah di dapat, mudah di hias, menampakkan isi didalamnya dan penataan dalam kemasan

produk muffin lebih tertata dan rapi. Sehingga kemasan mika plastik cocok untuk digunakan dalam produk muffin pisang milik Betiri Sejahtera Lestari (BSL).

Dalam sosialisasi logo, tim pengusul Program Pengabdian Membangun Desa memberikan pengetahuan terkait pemanfaatan teknologi dalam desain grafis dan pentingnya logo dalam produk. Desain grafis dapat meningkatkan dan memaksimalkan penjualan sebuah produk melalui pembuatan logo. Logo memiliki peranan penting dalam sebuah produk yaitu sebagai identitas (tanda pengenal) produk sebuah kelompok usaha, menjadi simbol pengingat produk bagi konsumen, menarik perhatian pembeli, dan mampu membedakan jenis produk dengan brand lain. Kelompok Betiri Sejahtera Lestari (BSL) dapat memanfaatkan teknologi seperti Handphone sebagai media pembuatan logo produk, dimana Kelompok BSL bisa menggunakan aplikasi canva yang dapat pembuatan logo.



Gambar 3. Packaging dan Logo Produk Muffin Pisang Pokmas BSL

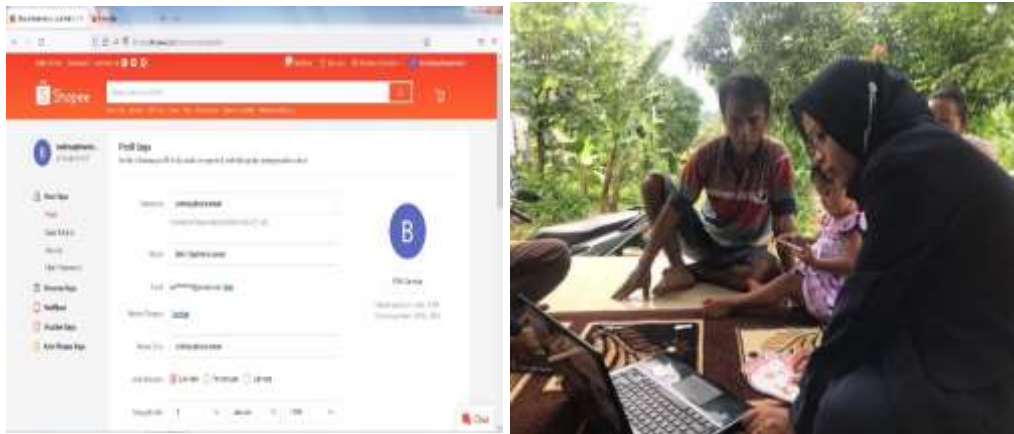
4. Kegiatan Pemberdayaan Pokmas BSL Melalui Pelatihan Penerapan Platform E – Commerce

Penerapan teknologi komunikasi informasi yang bisa digunakan untuk menunjang sistem perdagangan online adalah E-commerce. Menurut Widyanita (2018) E-commerce adalah penjualan yang dilakukan melalui media elektronik. Kelompok Pengabdian Membangun Desa memilih shopee sebagai platform e-commerce, karena shopee merupakan salah satu platform e-commerce yang digemari oleh masyarakat. Shopee didesain sedemikian rupa untuk mempermudah penggunanya menjual dan membeli produk hanya dengan mengunggah foto yang dilengkapi dengan deskripsi produk (Nugraheni : 2020). Pembeli dimudahkan

dengan banyaknya kategori dalam pencarian, shopee juga menyediakan informasi mengenai reputasi penjual sehingga pembeli dapat membandingkan dan memilih.

Kegiatan penerapan platform e-commerce pada Kelompok Betiri Sejahtera Lestari (BSL) melalui kegiatan pelatihan. Kegiatan pelatihan diadakan pada hari Minggu, 28 November 2021 yang berlokasi di Kediaman Bapak Paiman selaku Ketua pada Kelompok Betiri Sejahtera Lestari (BSL) dan kegiatan sosialisasi pengemasan dan pengiriman produk pada hari Senin, 29 November di Balai Desa Sanenrejo . Pelatihan dan pengembangan adalah sesuatu yang mengacu pada hal-hal yang berhubungan dengan usaha-usaha berencana yang dilaksanakan untuk mencapai penguasaan keterampilan, pengetahuan, dan sikap karyawan atau anggota organisasi. Metode pelaksanaan yang dilakukan adalah dengan metode praktis (on the job) dalam kategori latihan instruksi pekerjaan. Latihan instruksi pekerjaan adalah metode yang digunakan dengan memberikan petunjuk-petunjuk pengerjaan diberikan secara langsung, sehingga metode ini dianggap lebih efektif untuk menyampaikan edukasi atau pengetahuan mengenai pemasaran produk. Berikut merupakan langkah-langkah dalam pelatihan penerapan platform e-commerce dan sosialisasi pengemasan dan pengiriman produk pada Kelompok Betiri Sejahtera Lestari (BSL) :

1. Pengunduhan aplikasi shopee pada smartphone pihak terkait
2. Pendaftaran akun shopee seller dan pengisian data akun seperti nama pengguna, nama toko, setting alamat, nomor telepon, dan lain-lain dengan menautkan akun gmail pihak terkait
3. Pengunggahan logo kelompok sebagai profile toko dan pengunggahan produk yang akan dipasarkan. Pengunggahan produk meliputi gambar produk, nama produk, dan detail jenis produk
4. Pemilihan jasa pengiriman yang terjangkau oleh lingkup Desa Sanenrejo yaitu J&T Express
5. Memberikan sosialisasi terkait cara pengemasan dan pengiriman produk yang dipasarkan melalui aplikasi shopee



Gambar 5. Pelatihan Penerapan Platform E-Commerce

5. Kegiatan Pemberdayaan Pokmas BSL Melalui Sosialisasi Pentingnya Manajemen Usaha

Kelompok Betiri Lestari (BSL) yang diketuai oleh Bapak Paiman adalah kelompok binaan Taman Nasional Meru Betiri yang baru berdiri tahun 2020. Karena merupakan kelompok baru, kelompok ini masih kurang pemahaman mengenai pentingnya sebuah kelompok untuk memiliki administrasi keuangan. Administrasi adalah kegiatan yang meliputi: pendaftaran, surat menyurat, pembukuan, pengetikan, catatan harian, dan lain- lain, yang bersifat teknis-administrasi dan bertujuan untuk mengembangkan usaha yang berjalan, menjadi bahan evaluasi, sebagai bahan pertimbangan dalam mengambil keputusan, dan sebagai bukti-bukti kegiatan usaha yang dilakukan. Untuk itu, kegiatan menyosialisasikan administrasi keuangan diharapkan dapat membantu kelompok BSL dalam mengatur keuangan kelompoknya.

Proses kegiatan sosialisasi dilakukan saat menghadiri rapat rutin yang dilakukan oleh Kelompok BSL. Kegiatan ini dilakukan dengan menggunakan metode memorized presentation. Metode ini dianggap efektif karena isi presentasi sudah dibuat secara terstruktur dan audience akan lebih banyak mendengar dan memperhatikan. Sedangkan presentator akan lebih banyak menjelaskan. Untuk itu, dengan menggunakan metode ini diharapkan audience dapat lebih memahami isi dari materi yang disampaikan.



Gambar 6. Sosialisasi Manajemen Usaha

KESIMPULAN

Kegiatan Pemberdayaan terhadap Pokmas Betiri Sejahtera Lestari dilakukan dengan dengan memberikan solusi yang terdiri dari :

1. Penyuluhan untuk memberikan pengetahuan pentingnya kelembagaan terhadap kelompok Masyarakat Betiri Sejahtera Lestari.
2. Melaksanakan pelatihan untuk pengembangan usaha alternatif nafkah/ usaha
3. Penyuluhan untuk memberikan pengetahuan tentang strategi pemasaran.
4. Penyuluhan untuk pengelolaan usaha atau manajemen usaha.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih disampaikan kepada Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Jember, Masyarakat Desa Sanenrejo, dan Pokmas Betiri Sejahtera Lestari.

DAFTAR PUSTAKA

Fakhriyyah, D. D., Wulandari, Y., & Kharisma, C. (2020). *Pengaruh Digital Marketing dan Inovasi Produk Pada UKM Gula Merah Guna Mempertahankan Ekonomi di Masa Pandemi COVID-19*. *Jurnal Pembelajaran Pemberdayaan Masyarakat*, 1(4), 311–317.

- Pemerintah Desa Sanenrejo. 2015. *Profil dan Rencana Program Jangka Menengah (RPJM) Desa Sanenrejo Kecamatan Tempurejo Kabupaten Jember*. Jember.
- Subaktini, D. (2006). *Analisis Sosial Ekonomi Masyarakat di Zona Rehabilitasi Taman Nasional Meru Betiri*. Jember, Jawa Timur. *Jurnal Forum Geografi*, 20(1).
- Nugraheni, Endah D. 2020. *Peran Penggunaan Shopee sebagai Media Promosi Online Shop dalam Meningkatkan Laba Ditinjau dari Perspektif Ekonomi Islam*. Skripsi : Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung.
- Widyanita, Fika A. 2018. *Analisis Pengaruh Kualitas Pelayanan E-Commerce Shopee Terhadap Kepuasan Konsumen Shopee Indonesia Pada Mahasiswa FE UII Pengguna Shopee*. Skripsi : Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Islam Indonesia.