

PENGEMBANGAN DAPUR HIDUP SEBAGAI SARANA MENINGKATKAN KESEJAHTERAAN KELUARGA DI SIDOARJO

Fitryani¹, Aditya Surya Nanda²

¹Universitas Wijaya Putra

²Universitas Wijaya Putra

fitryani@uwp.ac.id, adityasurya@uwp.ac.id

Abstrak

Pekarangan adalah lahan terbuka yang terdapat di sekitar rumah tinggal. Lahan ini jika dipelihara dengan baik akan memberikan lingkungan yang menarik nyaman dan sehat serta menyenangkan dan juga dapat sebagai sarana peningkatan perekonomian masyarakat. Pekarangan sering disebut dapur hidup. Disebut sebagai dapur hidup, karena dalam pekarangan terdapat sayuran, obat atau tanaman lainnya yang berguna untuk memenuhi kebutuhan konsumsi keluarga. Rumusan masalah dalam pengabdian masyarakat ini adalah menciptakan peluang bisnis yang inovatif dengan memanfaatkan pekarangan rumah serta mampu memberikan sumber pendapatan bagi masyarakat. Luaran yang diharapkan adalah terciptanya media peluang usaha mandiri, mampu meningkatkan daya jual, peningkatan penerapan IPTEK sehingga mampu membangkitkan ekonomi masyarakat khususnya di Sidoarjo. Metode yang digunakan adalah dengan pendampingan personal terhadap mitra yang berada di kota Sidoarjo. Pelaksanaan pengabdian ini dimulai dengan survey tempat, obeservasi terhadap mitra hingga persiapan, pelaksanaan, pengemasan produk, promosi baik online dan offline, dan terakhir evaluasi pelaksanaan pengabdian ini. Hasil dari pengabdian ini adalah mitra memiliki variasi tanaman dapur hidup yang lebih banyak, mampu memasarkan hasil produk secara online dengan memiliki akun sosial media, mitra mampu mencatat laporan keuangan secara sederhana dengan baik, dan memiliki kemasan produk yang layak jual.

Kata Kunci : Dapur Hidup, Ekonomi, Sidoarjo

PENDAHULUAN

Perkembangan informasi dan teknologi yang pesat membuka peluang dan jalan baru dalam mengerjakan banyak hal, termasuk untuk mengembangkan sumber daya manusia dan kewirausahaan. Saat ini telah banyak berkembang berbagai media informasi secara digital sehingga dapat dimanfaatkan untuk mengembangkan sumber daya manusia melalui pemberdayaan masyarakat

untuk pengentasan kemiskinan. Oleh karena itu kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat yang akan dilakukan ini cukup tepat. Pada umumnya, Dapur Hidup juga tidak memerlukan lahan yang luas ada beberapa cara yang dapat dilakukan agar berkebun di lahan pekarang rumah dapat maksimal seperti; pertama, pilih tanaman yang disukai, mulailah dengan menanam tanaman yang disukai. Berkebun dapat dilakukan dengan menanam buah atau sayur yang disukai, dapat pula memulai dengan tanaman

yang mudah ditanam dan dirawat seperti sayur-sayuran. Setelah itu, siapkan bibit tanaman tersebut untuk ditanam di rumah.

Bibit dapat didapatkan di penjual tanaman dan secara online. Kedua, pilih area dengan cahaya matahari yang cukup. Setelah memilih bibit, pilihlah lokasi yang tepat untuk menumbuhkan tanaman. Salah satu pertimbangan penting untuk menumbuhkan tanaman adalah cahaya matahari yang cukup. Pilihlah area yang memiliki cahaya matahari yang cukup. Sayuran rata-rata membutuhkan cahaya matahari sekitar enam jam per hari.

Memanfaatkan atap rumah atau rooftop juga dapat dilakukan untuk berkebun sehingga mendapat cahaya matahari yang optimal. Selain itu, jendela atau di pagar dapat menjadi alternatif. Ketiga, persiapkan media tanam. Setelah bibit disiapkan, persiapkan pula media tanam untuk menumbuhkan tanaman tersebut. Media tanam atau media tumbuh yang paling umum adalah tanah. Sebagian tanaman juga dapat tumbuh di air atau dikenal dengan hidroponik. Gunakan tanah yang bernutrisi tinggi atau yang sudah digemburkan agar tanaman dapat tumbuh dengan baik. Keempat, rawatlah dengan baik. Tanaman membutuhkan media tanam yang bernutrisi tinggi. Oleh karena itu, tambahkan media tanam dengan kompos atau sekam. Kompos dapat dibeli atau dibuat sendiri dari sisa sampah organik dapur. Setelah menanam, rutinlah untuk merawat dan menyiram tanaman setiap hari. Saat tanaman sudah cukup umur, dapat dipanen, dikemas dan memiliki nilai ekonomi sehingga dapat dijual kembali.

Untuk menanggulangi masalah perekonomian akibat banyaknya keluarga yang pendapatannya tidak stabil atau cenderung rendah, bahkan banyaknya tenaga kerja yang di PHK, khususnya untuk masyarakat menengah kebawah pada era *new normal*, salah satu kegiatan yang dapat dilakukan adalah memanfaatkan lahan pekarangan rumah dengan berbagai tanaman untuk mendukung pemenuhan kebutuhan pangan keluarga sehari-hari. Pekarangan rumah merupakan sebidang tanah di sekitar rumah, baik itu berada di depan, di samping, maupun di belakang rumah. Pemanfaatan lahan

pekarangan rumah sangat penting, karena manfaat yang dapat diambil sangat banyak. Pemanfaatan pekarangan yang baik dapat mendatangkan berbagai manfaat antara lain yaitu sebagai warung, apotek, bank hidup dan dapur hidup sehingga dapat meningkatkan perekonomian keluarga lebih baik.

Kemudian, kondisi mitra kami merupakan seorang wanita tanpa menikah yang tinggal bersama adiknya. Mitra kami, yaitu Oma Jeanne menggantungkan hidup selain dari berdagang makanan juga memanfaatkan dapur hidup sebagai sumber pendapatan. Oma Jeanne menawarkan produk dapur hidup kepada tetangga sekitar berupa bunga telang, sereh kemangi, cabai dan lain sebagainya. Oma Jeanne pun tidak mematok harga yang sesuai dengan pasaran, melainkan seikhlasnya dari pembeli. Oma Jeanne menginginkan hasil dari dapur hidup ini dapat berkembang sehingga mampu memberikan pemasukan keuangan yang lebih baik.



Gambar 1. Mitra dengan Tanaman Daun Telang

Berikut dapat disimpulkan secara singkat bahwa potensi yang terdapat pada mitra yaitu adanya kebutuhan masyarakat akan obat yang alami dan masyarakat yang cenderung memilih obat dari tanaman, serta berbagai tanaman lainnya berupa kemangi, cabai, hingga sereh. Kemudian, Pada usaha mitra ini, masih belum mengemas kemasan produk secara baik. Hal ini masih berupa penggunaan kantong plastik biasa dan belum berupa kemasan yang tercantum *branding* dair mitra. Pada permasalahan mitra lainnya, yaitu pengolahan dapur

hidup masih dikelola mandiri, sehingga keterbatasan dalam pengelolaan keuangan serta pemasaran masih perlu diberikan pendampingan lebih lanjut. Pada masyarakat yang terdekat mitra, beberapa masih belum terlalu mengenal produk dari mitra karena kurangnya pemasaran dari mitra. Selain itu dari segi kesehatan, terdapat poternsi yang baik akan permintaan dapur hidup karena lingkungan sekitar mitra masih berupa pedesaan.

METODE

Metode pelaksanaan kegiatan menjelaskan apa yang dimaksud dengan biaya produksi, Kemudian mengadakan pendampingan mengenai bagaimana membuat laporan keuangan secara sederhana. Metode yang akan digunakan pada pelaksanaan ini yaitu sosialisasi, pelaksanaan, dan evaluasi. Materi pelatihan ini akan di lakukan dalam 3 tahap dimana tahap pertama akan lebih fokus dalam memberikan informasi tentang materi berkaitan dengan peranan penjualan *online* guna memperluas pasar. Informasi ini sangat penting dilakukan supaya agar pelatihan pada mitra mendapatkan gambaran mengenai peran penjualan *online* dalam menjalankan usaha serta pelatihan sebagai bentuk pengembangan SDM dalam berwirausaha. Tahap kedua, membantu memberikan pendampingan mengenai pengemasan produk sehingga memiliki daya jual yang baik.

Kegiatan pengabdian ini diawali dengan survey tim ke lokasi pengabdian masyarakat dan berkoordinasi dengan pihak setempat. Kegiatan pengabdian pada masyarakat dilaksanakan dengan metode ceramah, pelatihan dan tanya jawab. Adapun tahapan-tahapan dalam pelaksanaan kegiatannya adalah sebagai berikut, yaitu metode presentasi Metode ini digunakan untuk menyampaikan materi tentang pelatihan peningkatan keterampilan dan manajemen pemasaran pada mitra. Kemudian metode raktek langsung yang dalam metode ini digunakan untuk mempraktekkan langsung bagaimana cara memulai pelatihan peningkatan keterampilan, manajemen pemasaran, serta penjelasan pengetahuan akan laporan keuangan secara sederhana kepada mitra. Pelatihan ini diikuti oleh mitra kami Ibu Jeanne

yang berada di Desa Anggaswangi Kabupaten Sidoarjo. Kegiatan ini melibatkan tim dosen dan mahasiswa dalam upaya menjalin kerjasama dengan masyarakat setempat. Metode kegiatan pengabdian kepada masyarakat dilaksanakan dalam beberapa tahapan yaitu pendampingan dengan pelatihan pengemasan produk dan pemasaran *online* yang ditujukan kepada peningkatan pemahaman dan pengetahuan mitra dibidang keuangan, pemasaran dan produksi. Materi pelatihan mencakup penjelasan biaya produksi secara sederhana, pembuatan akun sosial

Selanjutnya, pelatihan pada bidang manajemen pemasaran dimana pelatihan manajemen pemasaran ditujukan kepada peningkatan pemahaman dan pengetahuan dalam bidang pemasaran serta serta pembuatan label.. Materi pelatihan mencakup konsep dasar pemasaran, proses perencanaan pemasaran, analisis peluang pasar, dan perencanaan strategi pemasaran (Dwijayanti & Pramesti, 2020). Kemudian, pelatihan Kewirausahaan yang dalam pelatihan kewirausahaan dilakukan untuk meningkatkan pemahaman mengenai pola kewirausahaan

Kemudian, pelatihan Penyusunan Laporan Keuangan. Laporan keuangan merupakan salah satu catatan yang berupa informasi keuangan di sebuah perusahaan/ organisasi/ pribadi pada periode tertentu yang dapat dimanfaatkan dalam penggambaran hasil kinerja sebagai bentuk pertanggung jawaban dan bahan evaluasi, sehingga diperlukan untuk mengetahui untung atau rugi sebuah usaha dan yang terakhir adalah evaluasi kegiatan Program pemberdayaan masyarakat ini diharapkan mampu memberikan kesempatan dalam usaha berwirausaha dan meningkatkan perekonomian yang lebih baik dan efisien. Kemudian dapat memberikan solusi bagi permasalahan mitra sebagai penerapan bidang ekonomi. Sehingga, evaluasi kegiatan perlu dilakukan demi keberlanjutan usaha mitra ke depannya.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Bab ini menyebutkan hasil menjadi tiga bagian :
(1) sosialisasi, (2) pelaksanaan, dan (3) evaluasi.

1. Sosialisasi

Pada tahap ini, tim pelaksana melakukan pengenalan dan penyampaian tujuan kegiatan pengabdian masyarakat ini, kemudian melakukan persiapan yang harus dilakukan oleh mitra yaitu Oma Jeanne dan pelaksana berupa membuat catatan pengadaan bahan guna menunjang seluruh kegiatan dapur hidup, serta mencari solusi, merumuskan materi, dan menentukan model pelatihan seperti apa yang akan diberikan.

2. Pelaksanaan

Kemudian dilakukan penyampaian teori mengenai pengenalan sistem pencatatan sederhana dari segi pemasukan dan pengeluaran produksi. Pada tahap ini, pelaksana melakukan peningkatan variasi tanaman dapur hidup termasuk toga. Salah satu upaya yang dilakukan dengan memberikan bibit serta tanaman yang telah tumbuh (bersemai) sehingga mitra dapat menanam dan mengelola tanaman tersebut agar dapat menghasilkan.



Gambar 2. Proses Pemilihan Tanaman Dapur Hidup



Gambar 4. Variasi Tanaman Dapur Hidup

Selanjutnya, pelaksana memberikan pengembangan pengemasan produk dengan lebih baik. Salah satunya yaitu pemberian label produk agar mudah dikenali serta memperluas pemasaran mitra. Selama ini mitra masih menggunakan kantong plastik dan kurang menarik apabila dilihat dari segi pemasaran. Pengemasan ini masih sederhana akan tetapi dengan menggunakan label mitra yang dibuat menarik serta sesuai dengan desain yang cukup kekinian, maka diharapkan dapat menarik minat pembeli lebih banyak.



Gambar 5. Desain Label Pengemasan Produk Mitra

Pada tahap selanjutnya adalah peningkatan *marketing online*. Tahap ini, pelaksana melakukan pengarahannya berupa penginstalan aplikasi instagram sebagai salah satu media sosial untuk pemasaran. Alasan pemilihan media sosial instagram adalah karena instagram dapat memuat foto dan profil tanaman dapur hidup lebih mudah dan lebih rinci dengan menggunakan tagar sehingga mampu menarik

minat pembeli. Selanjutnya, diajarkan pula materi penggunaan fitur instagram sebagai implementasi *marketing online*. Untuk media sosial lain, pelaksana merekomendasikan namun mitra masih perlu pendampingan lebih lanjut dikarenakan keterbatasan dalam penggunaan android.

Kemudian yang terakhir pada tahap ini adalah pendampingan pembukuan secara sederhana kepada mitra. Pada tahapan ini, pelaksana memberikan pelatihan berupa alur pengeluaran dan pemasukan produksi sehingga mitra mampu melihat profit yang dihasilkan.

3. Evaluasi

Setelah pelaksanaan, tahapan selanjutnya adalah evaluasi. Evaluasi yang diberikan berupa tanya jawab mengenai instrumen kepuasan bagi mitra untuk menyampaikan kesan dan pesan. Dengan adanya evaluasi ini diharapkan dapat mengetahui bahwa program yang telah dilakukan apakah memberi dampak yang cukup baik kepada mitra pengabdian serta menyiapkan bagaimana rencana tindak lanjut untuk kegiatan pengabdian selanjutnya.

Tabel 1. Ketercapaian Pengabdian Masyarakat

	Ketercapaian
a.	Peningkatan variasi tanaman dapur hidup dan toga
b.	Adanya pengemasan produk yang lebih layak
c.	Peningkatan marketing online secara sederhana
d.	Memiliki akun online minimal 1
e.	Pendampingan Pembukuan secara sederhana kepada mitra

KESIMPULAN

Kesimpulan dari kegiatan Dapur Hidup bagi mitra kami yaitu Oma Jeanne dapat dinyatakan berhasil karena pengembangan variasi produk berupa tanaman, pemasaran dengan menggunakan akun media sosial dapat terlaksana, kemudian pendampingan sistem pencatatan sederhana juga dapat dilakukan dengan secara baik sehingga presentase keberhasilan pada pengabdian masyarakat ini yaitu sebesar 100 persen..

UCAPAN TERIMAKASIH

Terima kasih kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Wijaya Putra Surabaya serta Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat Universitas Wijaya Putra Surabaya yang telah mendanai dan memfasilitasi kegiatan pengabdian masyarakat ini. Kemudian terima kasih yaitu Oma Jeanne yang telah bersedia menjadi mitra kami dalam pengembangan dapur hidup.

REFERENSI

- Dwijayanti, A., & Pramesti, P. (2020). Pemanfaatan Strategi Pemasaran Digital menggunakan E-Commerce dalam mempertahankan Bisnis UMKM Pempek 4 Beradek di masa Pandemi Covid-19. *Ikra-Ith Abdimas*, 4(2), 68–73.
- Sarinah, I., Sihabudin, A. A., & Suwarlan, E. (2019). Pemberdayaan Masyarakat Dalam Bidang Ekonomi Oleh Pemerintah Desa Pangandaran Kecamatan Pangandaran Kabupaten Pangandaran. *Jurnal Moderat, Universitas Galuh Pangandaran* 5(4),267–277.