

PENINGKATAN KETERAMPILAN KULINER BAGI KELOMPOK PKK SEKITAR KAMPUS GUNUNGKIDUL UNIVERSITAS NEGERI YOGYAKARTA

Minta Harsana¹, Sutriyati Purwanti², Ambar Rizqi Firdausa³, Ezra Chica'al Sandya⁴

^{1,2,3,4}Sarjana Terapan Tata Boga, Fakultas Teknik, Universitas Negeri Yogyakarta

Email: minta_harsana@uny.ac.id

ABSTRACT

Program Pengabdian Masyarakat (PPM) ini secara garis besar bertujuan memberikan wawasan, edukasi, dan keterampilan bidang kuliner untuk meningkatkan perekonomian masyarakat. Adapun pengetahuan dan keterampilan yang diberikan untuk masyarakat meliputi: 1) gambaran tentang peluang membuka usaha bagi masyarakat di sekitar Kampus UNY Gunungkidul, 2) memanfaatkan digital marketing sebagai upaya pemasaran produk kuliner bagi bisnis yang terdampak *socisl distancing*, 3) cara menentukan harga jual yang baik. 4) keterampilan membuat, menyajikan dan mengemas produk kuliner berbahan pangan lokal sehingga mampu menghasilkan produk yang baik dan layak jual.

Kegiatan PPM diselenggarakan pada bulan April-Agustus 2021, bertempat di Laboratorium Tata Boga UNY Kampus Gunungkidul. Peserta sasaran PPM merupakan masyarakat sekitar UNY Kampus Gunungkidul yakni Anggota PKK Desa Pacarejo, Kecamatan Semanu, Kabupaten Gunungkidul. Metode yang digunakan meliputi kegiatan ceramah, diskusi dan tanya jawab, serta praktik berkelompok. Hasil dari kegiatan PPM dianalisis menggunakan teknik deskriptif dengan nilai persentase.

Hasil dari kegiatan PPM diantaranya: 1) peserta mengalami peningkatan pengetahuan terkait peluang dan kendala usaha di sekitaran UNY Kampus Gunungkidul, 2) peserta mengalami peningkatan pengetahuan terkait melakukan strategi pemasaran, khususnya pemasaran digital, 3) peserta mampu menghitung harga jual produk dan menentukan nilai BEP, dan 4) peserta dapat melakukan dengan baik pengolahan, penyajian dan pengemasan produk-produk kuliner berbahan pangan lokal (jagung manis). Produk-produk tersebut yaitu: Tortila Jagung, Lepet Jagung, Puding Jagung, dan Roti Manis.

Evaluasi penyelenggaraan kegiatan PPM dilakukan dengan cara pengisian angket kepuasan pelanggan yang diisi oleh peserta PPM. Hasil yang diperoleh adalah Sebagian besar peserta memberikan nilai baik dan sangat baik pada kegiatan PPM yang dilaksanakan. Peserta merasakan bahwa kegiatan PPM sangat bermanfaat bagi mereka dan berharap kegiatan PPM dapat diselenggarakan kembali dengan tema yang berbeda.

Kata kunci: keterampilan, kuliner, PKK, Gunungkidul

PENDAHULUAN

Kondisi perekonomian global saat ini khususnya masyarakat Indonesia sedang mengalami guncangan akibat dampak wabah virus Covid-19 dari tahun 2019-sekarang). Mengakibatkan 243.831 kematian di dunia, dan di Indonesia 831 orang meninggal (3/5/2020). Padahal sebelum bencana terjadi, perekonomian sedang terpuruk. Hal ini mengakibatkan aktivitas masyarakat mengalami berbagai permasalahan. Masyarakat kehilangan pendapatan, tingkat konsumsi rumah tangga menurun (2,60%), kerugian kesehatan pariwisata mencapai 2,1 triliun dari Januari hingga Maret (PHRI, 12/3/2020). pertumbuhan ekonomi tahun 2020 turun menjadi 2,3% atau bahkan minus 0,4% dan berdampak pada usaha kecil menengah sebesar 1,77% dan usaha menengah 0,07% [1].

Salah satu upaya untuk mempersiapkan pemulihan kondisi ini adalah dengan segera menerapkan kebijakan yang dapat membantu harapan pemerintah bagi masyarakat, baik di dunia maupun di pedesaan. Hal ini dapat dilakukan dengan berbagai cara. Salah satu yang telah dilakukan pemerintah adalah dengan membebaskan biaya listrik bagi pemilik daya 450 VA dan keringanan 50 persen bagi pemilik daya 900 VA. Upaya lain yang diberikan pemerintah saat ini kepada masyarakat adalah dengan menjamin perekonomian masyarakat yang sedang mengalami wabah COVID-19 [2]. Pemerintah juga mengerahkan seluruh sumber daya untuk menjamin kesehatan dan keselamatan yang sehat bagi masyarakat agar kehidupan ekonominya sehat sehingga konsumsi dan pendapatan masyarakat terjamin [3]. Upaya ekonomi kerakyatan pemerintah dilakukan dengan mengintensifkan bantuan pendidikan seperti Program Keluarga Harapan, Penerima Bantuan Iuran, Kartu Indonesia Sehat, Kartu Indonesia Pintar, Kartu Sembako, Kartu Prakerja, hingga Dana Desa. Selain itu, pemerintah juga telah memperluas Program Intensif Tunai dari Kementerian dan Kesehatan serta menjamin ketersediaan bahan pokok.

Salah satu kebijakan pemerintah dalam menangani permasalahan adalah adanya Dana Desa. Dana Desa digunakan untuk pembangunan desa atau daerah. Pembangunan desa atau daerah merupakan kegiatan yang dilakukan oleh pemerintah. Ketentuan Umum UU Desa mendefinisikan Pembangunan Desa sebagai “upaya peningkatan kualitas hidup dan kehidupan untuk sebesar-besarnya kesejahteraan masyarakat Desa”. Sedangkan tujuan pembangunan desa

tercantum dalam pasal 78 ayat (1) yaitu “meningkatkan kesejahteraan masyarakat desa dan kualitas hidup manusia serta pengentasan kemiskinan melalui pemenuhan kebutuhan dasar, pembangunan sarana dan prasarana desa, pembangunan daerah potensi ekonomi, dan pemanfaatan sumber daya alam dan lingkungan secara berkelanjutan”. Dalam pembangunan desa, penting untuk mengedepankan kebersamaan, kekeluargaan, dan gotong royong guna mewujudkan pengarusutamaan perdamaian dan keadilan [4]. Salah satu kegiatan pembangunan desa untuk mengembangkan sumber daya manusia adalah melalui kegiatan kelompok PKK Desa dengan mengikutsertakan anggotanya.

Pengembangan sumber daya manusia dapat dilakukan melalui kegiatan formal dan nonformal. Salah satu kegiatan nonformal yang dapat diberikan kepada masyarakat non produktif adalah dengan pelatihan keterampilan dan pengetahuan yang dapat dijadikan modal usaha. Pelatihan keterampilan yang telah diberikan diharapkan dapat lebih dikembangkan dengan kreativitas, motivasi dan minat masyarakat penerima. Selanjutnya dapat dimanfaatkan untuk kegiatan wirausaha dengan tujuan meningkatkan kesejahteraan keluarga. Menurut Bird (1988) dalam Timo, Jukka dan Riitta (2002), minat berwirausaha adalah “keadaan pikiran yang sadar menuju tujuan bisnis”. Minat dan niat berwirausaha bertujuan untuk menciptakan usaha baru atau menciptakan usaha baru pada usaha yang sudah ada. Minat berwirausaha mencakup pemikiran rasional, analitis yang mengarah pada tujuan dan pemikiran intuitif yang sehat berdasarkan visi yang diyakini (Bird, 1988). Lebih lanjut Katz dan Gartner (1988) dalam Timo, Jukka dan Riitta (2002) menjelaskan bahwa minat wirausaha berperan sebagai sarana pencarian informasi dan pengenalan yang dilalui seseorang sebelum memulai suatu usaha [5].

Program studi Tata Boga sebagai salah satu program studi di kampus UNY Gunungkidul, memiliki potensi strategis dalam membantu pemerintah untuk memberikan keterampilan dan pengetahuan di bidang kuliner kepada masyarakat. Hal ini dikarenakan bisnis kuliner atau makanan tidak akan pernah hilang dari kehidupan dan memiliki peluang yang sangat bagus untuk dikembangkan. Bidang kuliner yang dapat dikembangkan adalah produk pangan yang berasal atau berbahan dasar pangan lokal. Bahan pangan lokal menjadi pilihan yang baik karena banyak tersedia dan mudah dijangkau oleh masyarakat. Produk pangan berbahan pangan lokal diharapkan dapat menjadi produk andalan

masyarakat yang dapat dijual. Produk yang bisa dijual menjadi peluang bisnis dan menambah pendapatan masyarakat khususnya kaum wanita. Hal ini sesuai dengan permintaan dari Pacarejo Kecamatan menjadi given keterampilan dan pengetahuan untuk anggota Kelompok PKK di Desa Pacarejo. Materi pelatihan diharapkan dapat memberikan bekal dan motivasi dalam mengembangkan usaha yang nantinya dapat meningkatkan kesejahteraan keluarga. Oleh karena itu tim PPM dari Jurusan Pendidikan Teknik Boga dan Busana Fakultas Teknik UNY mencoba memberikan alternatif keterampilan untuk mengatasi permasalahan dan peluang yang ada pada masyarakat Desa Pacarejo diatas melalui kegiatan pelatihan pembuatan produk kuliner .

Adapun tujuan dari penulisan ini adalah (1) memberikan gambaran tentang peluang membuka usaha bagi masyarakat, (2) memberikan pengetahuan bagaimana memanfaatkan digital marketing sebagai upaya pemasaran produk kuliner bagi usaha yang terkena dampak social distancing, (3) memberikan pengetahuan tentang cara menentukan harga jual yang baik, dan (4) memberikan keterampilan membuat, menyajikan dan mengemas produk kuliner berbahan pangan lokal masyarakat Desa Pacarejo agar mampu menghasilkan produk yang baik dan layak untuk dijual.

METODE

Kegiatan pengabdian masyarakat untuk anggota PKK Desa Pacarejo dilakukan dengan beberapa metode kegiatan yang terdiri dari pemaparan teori, diskusi tanya jawab, ceramah serta praktik demonstrasi. Kegiatan bersifat teori meliputi kegiatan diskusi tanya jawab antara pemateri dengan peserta pelatihan (diharapkan dapat memecahkan suatu permasalahan dan memunculkan ide-ide kreatif peserta pelatihan) dan ceramah (dimaksudkan agar peserta memiliki pemahaman/konsep dasar pada materi yang disampaikan). Selain itu metode kegiatan yang bersifat praktik berupa demonstrasi langsung pembuatan produk-produk secara berkelompok

bertujuan agar peserta memiliki pengalaman nyata dalam memproduksi suatu produk kuliner.

Peserta pelatihan yang mengikuti adalah perwakilan dari setiap wilayah di Desa Pacarejo berjumlah 20 peserta dengan pembagian jadwal yang telah disepakati Bersama untuk menjaga protocol Kesehatan. Kegiatan ini dilaksanakan di Laboratorium Tata Boga di Kampus Gunungkidul Fakultas Teknik, Universitas Negeri Yogyakarta yang beralamatkan di Dusun Bontang, Desa Pacarejo, Kecamatan Semanu.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian masyarakat dimulai dengan melakukan persiapan baik Tim pengabdian maupun sarana dan prasarana yang dibutuhkan. Tim berkoordinasi terkait jadwal pelaksanaan dan juga materi yang akan disampaikan pada saat kegiatan pengabdian masyarakat.

Pelaksanaan PPM yang bertujuan untuk memecahkan masalah kelompok sasaran PPM. Kegiatan pelaksanaan dibagi menjadi dua sesi, yaitu sesi teori yang dimaksudkan untuk menambah wawasan dan pengetahuan peserta PPM terkait membuka peluang usaha di masa pandemi dilengkapi dengan cara pemasaran digital, penetapan harga jual dan juga pengetahuan tentang bahan dan produk dari bahan pangan lokal (jagung manis). Capaian pada kegiatan pemaparan teori ini adalah kemampuan peserta PPM dalam memahami materi tentang peluang usaha, strategi pemasaran produk, menghitung harga jual produk, dan pengetahuan tentang bahan pangan lokal (jagung manis). Salah satu cara untuk mengukur capaian kegiatan tersebut yaitu dilakukan dengan memberikan tes tertulis kepada peserta PPM sejumlah 15 butir soal berbentuk pilihan ganda dengan 5 alternatif jawaban. Setiap butir soal bernilai 1 poin, sehingga skor maksimal peserta adalah 15 dan skor minimal adalah 0.

Table 1. Distribusi Frekuensi Perolehan Skor Pengetahuan Peserta PPM

Rentang Skor	Kategori	n	Persentase (%)
12-15	Sangat Baik	5	25
8-11	Baik	8	35
4-7	Cukup	7	40
0-3	Kurang	0	0
Jumlah		20	100

Berdasarkan Tabel 1. Maka dapat diketahui bahwa terdapat 5 orang (25%) yang mempunyai penguasaan pengetahuan dengan kategori sangat baik. Peserta dengan kemampuan pada kategori baik sebanyak 8 orang (40%) dan kategori cukup sebanyak 7 orang (35%) serta tidak ada peserta yang memiliki kemampuan pada kategori kurang. Dari hasil tersebut maka dapat disimpulkan bahwa kemampuan peserta dalam memahami dan menguasai materi masuk pada kategori baik.

Kegiatan praktik pengolahan, penyajian dan pengemasan produk kuliner berbahan pangan lokal terdiri dari pembuatan 4 menu, yaitu pembuatan Tortila Jagung, Lepet Jagung, Puding Jagung dan Roti Manis. Kegiatan praktik dilakukan dalam kelompok kecil. Di hari pertama (10 April 2021) jumlah peserta sebanyak 10 orang, dan pada hari kedua (11 April 2021) sebanyak 10 orang. Setiap harinya peserta sejumlah 10 orang akan dibagi kedalam 4 kelompok kecil dimana setiap kelompok akan mempraktikkan setiap menu yang berbeda.

Table 2. Distribusi Frekuensi Perolehan Skor Unjuk Kerja Peserta PPM

Rentang Skor	Kategori	n	Persentase (%)
76-100	Sangat Baik	6	30
51-75	Baik	9	45
26-50	Cukup	5	25
0-25	Kurang	0	0
Jumlah		20	100

Berdasarkan Tabel 2. Maka dapat diketahui bahwa terdapat 6 orang (30%) yang mempunyai skor kemampuan unjuk kerja dengan kategori sangat baik. Peserta dengan kemampuan pada kategori baik sebanyak 9 orang (45%) dan kategori cukup sebanyak 5 orang (25%) serta tidak ada peserta yang memiliki kemampuan pada kategori kurang. Dari hasil tersebut maka dapat disimpulkan bahwa kemampuan unjuk kerja peserta PPM dalam mengolah, menyajikan, dan mengemas produk-produk kuliner berbahan pangan lokal masuk pada kategori baik.

Adanya kegiatan PPM ini diharapkan peserta memiliki keterbukaan wawasan terhadap peluang-peluang usaha yang ada di lingkungan sekitar Kampus UNY Gunungkidul. Di samping adanya peluang, tentunya juga ada kendala yang dihadapi masyarakat khususnya peserta PPM yaitu kondisi pandemi yang dialami secara global ini memberikan dampak nyata pada kegiatan Kampus UNY Gunungkidul yang belum 100% aktif sehingga

Selain melakukan pengolahan produk-produk berbahan pangan lokal (jagung manis) peserta juga dibina dalam penyajian dan pengemasan produk. Kemasan yang digunakan adalah kemasan yang cocok dengan karakteristik produk, seperti Tortila Jagung yang renyah perlu dikemas pada 4esehat OPP atau toples 4esehat, Roti manis yang mudah terpapar udara juga perlu dikemas pada kemasan kedap udara seperti plastic OPP, Lepet Jagung pada dasarnya tidak terlalu membutuhkan kemasan karena sudah terbungkus oleh kulit jagung dan produk Puding Jagung membutuhkan cup sebagai media pencetak sekaligus kemasan yang praktis.

Dari hasil kegiatan praktik pembuatan, penyajian dan penegmasan yang dilakukan oleh peserta, maka dilaukan evaluasi melalui penilaian unjuk kerja dengan kriteria a) sanitasi personal, lingkungan kerja, menyiapkan bahan dan alat, b) ketepatan 4esehat kerja, c) kualitas hasil produk, d) penyajian atau pengemasan produk. Setiap kriteria memiliki skor minimal 0 dan maksimal 25.

masyarakat/peserta PPM masih ragu untuk memulai bisnis.

Peluang bisnis yang tersedia yang juga disambut oleh masyarakat kelompok peserta PPM untuk direalisasikan memerlukan upaya lebih lanjut untuk bisa memasarkan produk secara lebih luas. Pemasaran produk pada zaman moderen tidak hanya mengandalkan pemasaran konvensional secara *offline* tetapi lebih mengutamakan pemasaran secara *online*. Banyak keuntungan yang diperoleh melalui pemasaran digital, diantaranya efektifitas dan efisiensi waktu, biaya yang lebih hemat dan juga lebih menarik dan variatif. Waktu yang digunakan untuk memasarkan produk secara digital dapat dilakukan lebih cepat, tidak perlu melakukan pencetakan atau penyebaran brosur. Selain itu pemilik bisnis dapat menyeleksi siapa yang benar-benar berpotensi menjadi pembeli ataupun calon pembeli. Pebisnis bisa memasang iklan digital melalui berbagai platform media sosial seperti *facebook*, *instagram*, dan lainnya. Platform digital tersebut memiliki teknologi yang memungkinkan iklan dapat tersampaikan kepada pengguna media sosial yang tertarik akan suatu hal yang sejenis. Selain kedua platform yang telah disebutkan, peserta

bisa memanfaatkan media sosial *Whatsap* untuk komunitas yang lebih kecil. Peserta dapat membuat grup atau memasang iklan pada *Status Whatsap* untuk memasarkan produk. Hal tersebut sangat mudah dijangkau sebab pada saat ini hampir semua orang memiliki *smartphone* yang merupakan alat komunikasi yang dapat dipasang berbagai media untuk melakukan pemasaran produk.

Menjalankan suatu usaha khususnya di bidang kuliner tidak hanya mengandalkan ide, produk dan pemasarannya saja, namun peserta juga perlu mengestimasi harga jual suatu produk. Oleh sebab itu adanya pelatihan tentang perhitungan harga jual produk sangat bermanfaat bagi peserta agar bisa memperoleh keuntungan semaksimal mungkin. Awalnya peserta PPM yang sebagian besar berprofesi sebagai ibu rumah tangga dengan usia paruh baya belum mengetahui istilah-istilah dalam penyusunan harga jual produk. Kebanyakan peserta selama ini yang berjualan hanya dengan mengandalkan “yang penting balik modal”.

Hal tersebut memang akan mendatangkan keuntungan bisnis, namun dalam peserta akan kesulitan saat harus melakukan pengelolaan perputaran keuangan bisnis. Pelatihan yang diberikan memberi pengetahuan kepada peserta bahwa ada elemen-elemen yang wajib didata dan ditentukan sebelum menentukan harga jual akhir, seperti macam-macam biaya beban, harga pokok penjualan, persentase keuntungan/mark-up, dan lainnya. Peserta menjadi lebih memahami tahapan-tahapan dalam menentukan harga jual produk. Selain itu peserta juga dapat memprediksi kapan mereka akan mengalami “titik impas” penjualan atau yang sering disebut dengan BEP (Break Event Point). Peserta yang bisa menghitung BEP menandakan bahwa peserta dapat memprediksi sebanyak apa dan selama apa peserta akan menjual produknya. Melalui pelatihan ini peserta menjadi lebih sadar bahwa menentukan harga jual tidak hanya “yang penting balik modal”.



Gambar 1. Produk Olahan

Proses penyajian dan pengemasan juga merupakan hal yang tidak dapat dipisahkan dalam memproduksi suatu produk kuliner. Penyajian produk yang baik dan menarik dapat meningkatkan selera makan seseorang. Selain itu pengemasan yang

baik dan menarik akan menunjang penjualan produk. Kemasan yang baik artinya kemasan yang dipilih adalah kemasan yang sesuai dengan karakteristik produk, sedangkan kemasan yang menarik dapat meningkatkan nilai estetik produk serta dapat meningkatkan harga jual. Seperti pada pengemasan Tortila Jagung menggunakan toples plastik dan juga plastik opp karena produk tersebut perlu terhindar dari kontaminasi udara secara langsung agar produk terjaga kerenyahannya. Kemasan cup beserta tutupnya yang digunakan untuk produk Puding Jagung juga tepat karena dapat menjadi sebagai cetakan sekaligus kemasan yang kokoh dan tidak mudah tumpah. Yang perlu menjadi perhatian para peserta adalah menghindari penuangan adonan puding yang masih panas supaya cup puding tidak meleleh atau meleyot. Penuangan adonan ketika suhu sudah hangat adalah yang paling disarankan.

Pengemasan Lepet Jagung yang utama adalah menggunakan kulit jagung yang juga digunakan sebagai pembungkus produk, kemasan plastik opp atau mika dapat dijadikan sebagai kemasan sekunder untuk mempercantik penampilan Lepet Jagung. Begitu pula dengan Roti Manis juga membutuhkan kemasan, yakni dengan menggunakan plastik opp untuk menghindari kontak langsung dengan udara dan dinilai kemasan yang murah dan mudah diperoleh.

KESIMPULAN

Peserta kegiatan PPM memperoleh peningkatan pengetahuan tentang peluang dan tantangan usaha yang ada di lingkungan sekitar UNY Kampus Gunungkidul. Peserta dapat memahami berbagai jenis peluang usaha dan juga tantangan-tantangan yang muncul pada saat menjalankan usaha.

Kondisi lingkungan masyarakat yang selalu dinamis membuat peluang usaha selalu berubah. Oleh sebab itu peserta kegiatan PPM diharapkan dapat terus menggali peluang dan ide-ide dengan mengikuti perkembangan zaman.

REFERENSI

- [1] Studi Ketahanan Pangan Kewirausahaan dan Perdagangan Internasional 2020. <https://ekonomi.lipi.go.id/berita/single/stu-di-ekonomi-tentang-ketahanan-pangan-kewirausahaan-dan-perdagangan-internasional>, diakses tanggal 10 April 2020 pukul 12.20.
- [2] Rachmad Nur Hakim. 2020. *Pemerintah Jamin Ekonomi Masyarakat yang Terdampak Covid-19 dengan Bantuan Sosial*, <https://nasional.kompas.com/read/2020/03/22/>

[13472441/pemerintah-jamin-ekonomi-masyarakat-yang-terdampak-covid-19-dengan-bantuan](https://nasional.kompas.com/read/2020/03/22/13472441/pemerintah-jamin-ekonomi-masyarakat-yang-terdampak-covid-19-dengan-bantuan), diakses tanggal 10 April 2020 pukul 13:26.

- [3] Fadjroel Rachmat 2020. Pemerintah Jamin Ekonomi Masyarakat yang Terdampak Covid-19 dengan Bantuan Sosial. <https://nasional.kompas.com/read/2020/03/22/13472441/pemerintah-jamin-ekonomi-masyarakat-yang-terdampak-covid-19-dengan-bantuan>, diakses tanggal 12 April 2020 pukul 15:26.
- [4] Peraturan Menteri Desa, Pembangunan Daerah Tertinggal, Dan Transmigrasi Republik Indonesia 2020. <https://kemenkeu.go.id/media/15111/permendes-nomor-6-tahun-2020-pdfpdf.pdf>, diakses tanggal 12 April 2020 pukul 16.10.
- [5] Timo Pihkala, Jukka Vesalainen and Riitta Viitala. 2003. *Motivational Background as an Explanation for Differences between Male and Female Entrepreneurship*, University of Vaasa, Finland.