

PENINGKATAN NILAI TAMBAH BAGI WARGA BINAAN PANTI PELAYANAN SOSIAL PGOT MARDI UTOMO MELALUI PENDAMPINGAN KEWIRAUSAHAAN PEMBUATAN KUE SEMPRONG DAN TAKOYAKI

Ulfah Hidayati¹, Moh. Haris², M. Noor Ardiansah³, Eka Murtiasri⁴, Sri Murtini⁵,
Muhammad Asrori⁶, Rani Raharjanti⁷, Novitasari Eviyanti⁸, Alvianita
Gunawan Putri⁹, Ahmad Wafa Mansur¹⁰
Jurusan Akuntansi, Politeknik Negeri Semarang
Jl. Prof. Sudarto, Tembalang , Semarang, 50275
E-mail: ulfah2112@gmail.com

ABSTRAK: Panti pelayanan sosial PGOT “Mardi Utomo” saat ini memiliki agrowisata dengan nama “Taman Pelangi”. Di “Taman Pelangi” tersebut terdapat gazebo yang bisa dimanfaatkan warga binaan untuk berlatih wirausaha. Kegiatan pengabdian masyarakat ini dilaksanakan dengan jalan memberikan pelatihan keterampilan kepada warga binaan dalam pembuatan kue semprong dan takoyaki. Diharapkan dengan keterampilan pembuatan kue semprong dan takoyaki tersebut akan menambah bekal tambahan bagi warga binaan sebagai alternatif wirausaha setelah keluar dari panti pelayanan sosial. Pelatihan ini akan diikuti oleh sekitar 20 orang warga binaan, yang diberikan berupa memberikan pengetahuan tentang cara membuat kue semprong dan takoyaki, dilanjutkan dengan praktek membuat kue semprong dan takoyaki. Kemudian diberikan juga pelatihan mengenai kewirausahaan.

Kata kunci: PGOT Mardi Utomo, Kue Semprong, Takoyaki

ABSTRACT: *The PGOT social service home "Mardi Utomo" currently has agro-tourism under the name "Taman Pelangi". In the "Taman Pelangi" there is a gazebo that inmates can use to practice entrepreneurship. This community service activity is carried out by providing skills training to the assisted residents in making kue semprong and takoyaki. It is hoped that the skills in making semprong cakes and takoyaki will provide additional provisions for the inmates as an alternative entrepreneurship after leaving the social service institution. This training will be attended by around 20 inmates, who will be given knowledge about how to make kue semprong and takoyaki, followed by practice in making kue semprong and takoyaki. Then training on entrepreneurship was also provided*

Keywords: *PGOT Mardi Utomo, Kue Semprong, Takoyaki*

PENDAHULUAN

Produk makanan ringan merupakan salah satu segmen industri pangan yang memiliki pertumbuhan pesat dan tingkat konsumsi tinggi di berbagai kalangan masyarakat. Kemudahan akses, harga yang terjangkau, serta variasi rasa yang beragam menjadikan makanan ringan sebagai pilihan konsumsi harian yang diminati, baik oleh anak-anak, remaja, hingga orang dewasa. Kondisi ini menciptakan peluang besar bagi para pelaku usaha untuk terus mengembangkan dan memasarkan produk makanan ringan secara lebih efektif.

Namun, tingginya permintaan ini juga diiringi oleh tingkat persaingan yang sangat ketat di pasar. Setiap produsen berlomba-lomba menciptakan inovasi produk dan strategi pemasaran yang menarik untuk memenangkan hati konsumen. Selain kualitas produk, keberhasilan pemasaran menjadi faktor penentu dalam meningkatkan daya saing dan keberlanjutan usaha. Pemasaran yang efektif tidak hanya mencakup promosi, tetapi juga mencakup aspek seperti penetapan harga, distribusi, dan branding.

Seiring dengan perkembangan teknologi dan perubahan perilaku konsumen, strategi pemasaran makanan ringan juga terus berkembang. Pemasaran digital, penggunaan media sosial, endorsement oleh influencer, hingga pemasaran berbasis komunitas kini menjadi bagian penting dalam mempengaruhi keputusan pembelian konsumen. Oleh karena itu, pemahaman mendalam tentang strategi pemasaran yang tepat menjadi hal yang krusial bagi produsen makanan ringan untuk dapat bertahan dan berkembang di pasar yang kompetitif ini.

Panti Pelayanan Sosial PGOT 'Mardi Utomo' Semarang adalah salah satu UPT Dinas Kesejahteraan Sosial Provinsi Jawa Tengah yang memiliki

tugas melaksanakan kebijakan teknis bidang Pelayanan dan Rehabilitasi Sosial bagi para Gelandangan, Pengamen, Pengemis dan Orang Terlantar melalui sistem Panti.

Program atau kegiatan Panti Pelayanan Sosial PGOT 'Mardi Utomo' adalah pemberian penyantunan, bimbingan fisik, mental dan bimbingan sosial serta ketrampilan. Jenis ketrampilan yang diberikan antara lain ; Bengkel Motor, Las, Pertukangan Kayu, Menjahit, dan Pembuatan Paving Blok. Keseluruhan kegiatan tersebut diberikan untuk kurun waktu 12 bulan. Bimbingan ketrampilan dimaksudkan untuk memberi bekal ketrampilan setelah kembali hidup bermasyarakat dan menjadi manusia yang mampu hidup mandiri, produktif dan sejahtera serta bertanggung jawab atas diri, keluarga maupun masyarakat lingkungannya. Mengingat penghuni panti telah dipilih yang berusia antara 18 tahun sampai dengan 55 tahun, sehingga masih ada harapan untuk dapat berkembang masa depannya setelah melalui pembinaan dan pelatihan ketrampilan setelah kembali bermasyarakat.

Saat ini, di lokasi Panti Sosial PGOT " Mardi Utomo" terdapat "Taman Pelangi" yang dibangun antara lain atas bantuan PT. Phapros. Kepala Panti PPS PGOT Mardi Utomo Elliya Chariroh, S.Sos., MPSSp mengungkapkan, Taman Pelangi dijadikan sebagai sarana atau laboratorium bagi warga binaan untuk berinovasi, berkarya, dan berwirausaha. "Taman pelangi adalah laboratorium bagi warga binaan kami. Lab-nya warga binaan untuk bisa berinovasi, berkarya, berdedikasi, berwirausaha, nantinya apabila mereka sudah keluar dari sini, mereka bisa mandiri. Jadi difungsi sosialnya sudah menjadi fungsi sosial yang seutuhnya,"

Fasilitas yang telah tersedia di "Taman Pelangi" akan sangat bermanfaat jika dibarengi dengan

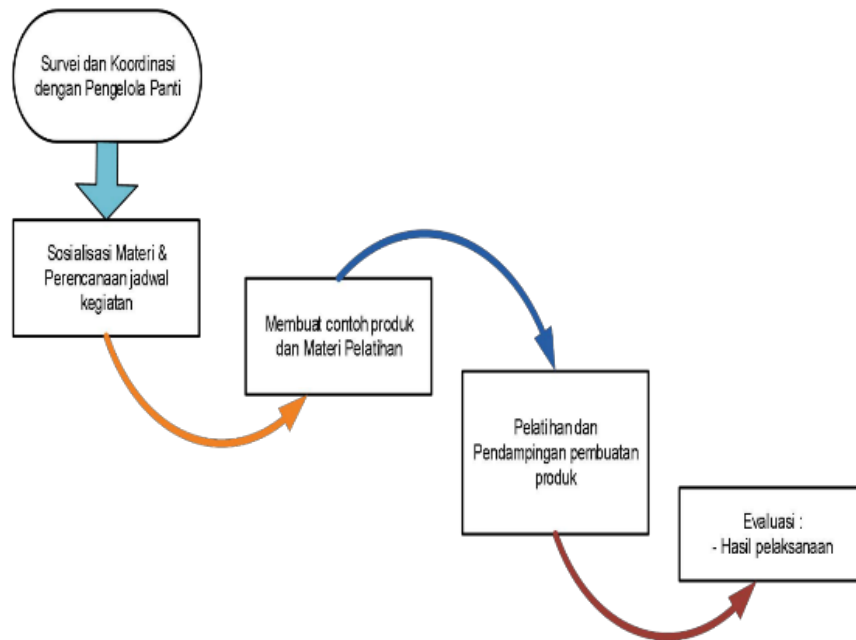
upaya-upaya untuk meningkatkan dan memperkaya keterampilan warga binaan diantaranya di bidang kuliner. Namun dengan keterbatasan sumber daya manusia yang dimiliki oleh pihak pengelola panti, maka akan sangat membantu sekali jika terdapat pihak-pihak yang membantu pengelola untuk memberikan pelatihan-pelatihan keterampilan kepada warga binaan.

Solusi yang ditawarkan untuk mengatasi permasalahan tersebut adalah dengan melakukan kegiatan berupa pelatihan pembuatan kue kering diantaranya pembuatan kue semprong dan takoyaki yang mudah dilakukan sebagai penambah keterampilan kepada warga binaan

juga pemberian materi mengenai teknik pemasaran produk..

METODE

Pelaksanaan kegiatan pengabdian dilakukan pada bulan April sampai dengan September 2024. Tempat pelaksanaan kegiatan di panti pelayanan sosial PGOT “Mardi Utomo” Semarang. Metode yang diterapkan dalam pelaksanaan kegiatan ini meliputi beberapa tahapan yang direncanakan secara terpadu agar dapat dicapai tujuan yang diinginkan. Metode pelaksanaan digambarkan secara blok diagram dan penjelasan rinciannya seperti terlihat pada gambar berikut :



Gambar 1. Blok Diagram Tahapan Pelaksanaan Kegiatan

Survei dan Koordinasi dengan Pengelola Panti. Survei dilakukan untuk mendapatkan informasi terkini tentang warga binaan (Penerima Manfaat/PM) yang saat ini berada di bawah binaan panti. Hal ini untuk mengetahui latar belakang, potensi untuk dapat dikembangkan ketrampilannya dan karakter

secara umum dari para warga binaan. Informasi ini penting agar rencana program yang akan dilakukan dapat mencapai sasaran dan sesuai tujuan kegiatan.

Ketua beserta dua anggota tim pengabdian masyarakat pratama melakukan kunjungan pertama ke Panti Sosial “Mardi Utomo” pada

tanggal 23 Februari 2024. Kunjungan awal ini dalam rangka koordinasi dengan mitra mengenai akan dilaksanakannya kegiatan pengabdian. Hasil koordinasi telah disepakati mengenai waktu, tempat, peserta pelatihan dan materi pelatihan.

Hasil dari koordinasi tersebut disepakati permintaan tambahan dari mitra untuk menambah materi pelatihan. Semula pelatihan hanya meliputi materi cara-cara berwirausaha dan pelatihan pembuatan kue semprong dan takoyaki, tapi mitra meminta pelatihan tambahan berupa pembuatan snack takoyaki. Pelatihan tambahan tersebut diusulkan karena adanya rencana pihak mitra untuk

membuat tempat berdagang bagi warga panti

Perencanaan Jadwal dan Metode Pelatihan. Setelah data diperoleh dan kegiatan dapat dilanjutkan, tahapan berikutnya adalah berkoordinasi dengan pengelola panti untuk teknis pelaksanaan, yang meliputi metode pelatihan, jumlah warga binaan yang akan diikuti dalam pelatihan dan jadwal pelaksanaan. Hasil koordinasi antara pihak panti dengan panitia pengabdian memutuskan bahwa pelatihan akan dilaksanakan pada minggu ketiga bulan Juli setelah perkuliahan semester genap selesai, sehingga tidak mengganggu jadwal tatap muka dengan mahasiswa





Gambar 2. Dokumentasi Pelaksanaan Pelatihan

PEMBAHASAN

Setelah pelatihan, peserta sudah mampu membuat kue semprong dan takoyaki. Meskipun dari sisi bentuk dan tampilan belum sempurna, dengan latihan yang uji coba berikutnya diharapkan para peserta akan semakin menguasai dan terampil untuk membuat kue semprong dan takoyaki yang menarik untuk dipasarkan. Dengan pelatihan ini peserta juga memiliki pengetahuan dan keterampilan tambahan bagaimana kiat-kiat untuk memanfaatkan sosial media untuk memasarkan produknya. Diantara langkah dan strategi pemasaran yang bisa dilakukan antara lain:

1. Tentukan Segmen Pasar Hal Pertama yang harus dilakukan adalah menentukan segmen pasar untuk produk . Dengan mengetahui segmen pasar maka akan membuat produk yang cocok untuk mereka sehingga pemasaran usaha makanan ringan akan lebih mudah dijalankan.
2. Buat Produk yang Unik dan Tonjolkan Keunikan tersebut Harus membuat makanan ringan unik untuk dijual. Tujuannya adalah agar produk menjadi makanan ringan kekinian untuk menarik minat customer. Tonjolkan terus keunikan

tersebut dalam branding termasuk dalam content artikel dan sosial media produk .

3. Maksimalkan Penggunaan Social Media Marketing

Saat ini adalah era internet dan media sosial, maka strategi pemasaran usaha makanan ringan wajib menggunakan sosial media. Gunakan sosial media populer di masyarakat seperti Instagram, Tiktok ,Facebook, Twitter dan Youtube. Buatlah content menarik di media sosial tersebut yang berhubungan dengan produk makanan ringan .

4. Pakai Jasa Influencer

Gunakan juga jasa influencer sebagai strategi jualan online yang efektif. Karena influencer memiliki fans base yang akan membeli produk yang diiklankan oleh influencer tersebut. Pemakaian influencer untuk mempromosikan produk cukup sering digunakan dalam strategi pemasaran produk makanan.

5. Jual Produk Anda di Aplikasi Marketplace

Jual juga produk di platform marketplace ternama di Indonesia karena traffic pengunjungnya tinggi. Marketplace tersebut adalah Tokopedia, Shopee, Bukalapak dan Lazada. Jangan lupa memperhatikan expired date atau ketahanan produk jika menjualnya di marketplace.

6. Ikut dalam Event yang Cocok

Agar pemasaran usaha makanan ringan efektif maka ikutlah jika ada event yang cocok dengan target market produk . Misalnya dengan menyewa booth atau menjadi sponsor pada event itu. Dengan melakukan ini maka brand produk akan semakin dikenal oleh banyak orang.

7. Gunakan Strategi Bundling

Hal lain yang bisa dilakukan dalam pemasaran usaha makanan

ringan adalah strategi bundling. Jual produk Anda dengan produk lain (bisa produk orang lain atau produk sendiri) yang benefitnya bisa membuat konsumen tertarik untuk membeli. Contoh pemasaran produk bundling adalah menjual snack dengan minuman dalam satu harga yang lebih murah.

8. Kerjasama dengan Partner yang Tepat

Taruh juga produk makanan ringan Anda di tempat yang tepat. Misalnya kantin sekolah, toko yang khusus menjual snack dan lain sebagainya. Umumnya partner tersebut akan meminta produk itu dijual secara konsinyasi. Lakukan ini sebagai bagian dari pemasaran usaha makanan ringan Anda secara konvensional.

9. Terus Berinovasi

Jangan pernah berhenti berinovasi dalam membuat produk dan juga memikirkan strategi pemasaran usaha makanan ringan Anda. Hanya dengan terus melakukan inovasi maka bisnis makanan ringan Anda akan eksis dan berkembang.

10. Gunakan Aplikasi dalam Penjualan

Hal yang tak kalah penting dalam menerapkan pemasaran usaha makanan ringan adalah menggunakan aplikasi dalam penjualannya. Dengan menggunakan aplikasi maka proses penjualan jadi lebih cepat dan pencatatan penjualan jadi rapi dan tersistem. Serta dengan aplikasi penjualan maka akan membuat penerapan balance scorecard dalam usaha lebih mudah.



Gambar 3. Hasil Pelatihan

Diharapkan dengan bekal ketrampilan pembuatan kue semprong dan takoyaki serta kiat-kiat pemasaran yang telah disampaikan, para warga binaan (PM) yang berada di bawah Pantii Pelayanan Sosial PGOT "Mardi Utomo" ini akan siap mandiri secara ekonomi dengan berwirausaha setelah masa pelatihan di panti selesai.

SIMPULAN

Pelatihan dan pendampingan pembuatan kue semprong dan takoyaki dan takoyaki bagi Penerima Manfaat (PM) di Pantii Pelayanan Sosial "Mardi Utomo" Semarang berjalan dengan baik dan mampu memberikan pengetahuan dan keterampilan tambahan bagi warga binaan. Pengetahuan dan keterampilan tambahan ini sangat penting sebagai bekal kemandirian mereka secara ekonomi setelah masa pelatihan di panti sosial selesai.

Untuk meningkatkan ketrampilan, pada periode selanjutnya dapat ditambahkan sesi pelatihan untuk keterampilan-keterampilan praktis lainnya sebagai bekal kemandirian warga binaan. Perlu dilakukan pemantauan setelah pelatihan untuk memberikan

dukungan tambahan jika diperlukan sehingga dapat membantu peserta dalam menghadapi tantangan di lapangan.

UCAPAN TERIMA KASIH

Keberhasilan pelaksanaan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini tidak luput dari bantuan dan kerjasama dari berbagai pihak. Untuk itu pada kesempatan ini kami mengucapkan terima kasih kepada:

1. Direktur Politeknik Negeri Semarang.
2. Ketua Pusat Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat Politeknik Negeri Semarang.
3. Warga binaan panti pelayanan sosial PGOT 'Mardi Utomo'
4. Berbagai pihak yang telah membantu penyelesaian kegiatan ini.

Semoga Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini dapat memberikan manfaat baik pemberdayaan perempuan maupun bagi masyarakat pada umumnya

REFERENSI

- Alma, B. (2011). Manajemen Pemasaran Dan Pemasaran Jasa, Cetakan Kesembilan. Bandung: Alfabet.
- Dharmmesta, B. S. (2014). Manajemen Pemasaran. Yogyakarta.: Bpfe.
- Fera Sriyuniarti, F. A. (2017). Pengembangan Usaha Aneka Penganan Tradisional Minang Dalam. Vol. 12, No. 1.
- Nugraini, Erna (2021). Joglo Jateng. <https://joglojateng.com/2021/08/24/taman-pelangi-laboratorium-inovasi-bagi-warga-binaan>
- Soewanda, T. (2015). Strategi Pengembangan Usaha Makanan Dan Minuman Rumah Makan Nasi Bebek Pak Janggut Di Surab