

Kewirausahaan & Bisnis

1. Pendekatan Manajemen Komunitas Untuk Meningkatkan Ketahanan Usaha Pedagang Pasar Tradisional di Kota Solo
2. Pengolahan Produk Dari Wortel di Desa Berjo Kecamatan Ngargoyoso Kabupaten Karanganyar Sebagai usaha Pengentas Kemiskinan
3. Market Education Produk Sayuran Orjanik di Lingkungan Universitas Sebelas Maret Untuk Meningkatkan Omset Penjualan
4. Pemberdayaan KOMASATU :Komunitas Masyarakat Sehat Tawangmangu" Melalui Produksi Aneka Makanan Olahan Produk Herbal
5. Pemberdayaan Ibu Rumah Tangga Desa Donohudan Melalui Produksi Aneka Panganan Hasil Industri Tahu Sumber Rejeki
6. Peningkatan Kinerja Agroindustri Tampar Pisang Untuk Meningkatkan Nilai Tambah Komoditi Pisang Sebagai Komoditi Unggulan Kabupaten Bojonegoro



**PENDEKATAN MANAJEMEN KOMUNITAS
UNTUK MENINGKATKAN KETAHANAN USAHA PEDAGANG
PASAR TRADISIONAL DI KOTA SURAKARTA**

Oleh:

Dra. L.V.Ratna Devi S., M.Si
Dra. Trisni Utami, M.Si.
Eva Agustinawati, S.Sos., M.Si.

ABSTRAK

Revitalisasi total pasar tradisional bukti keberpihakan Pemkot terhadap nasib pasar tradisional. Ironisnya pembenahan fisik belum menuai hasil maksimal, artinya belum mampu mensejahterakan pedagangnya. Pasar cenderung sepi, pedagang harus memulai dari “nol” untuk meraih keberhasilan seperti saat pasar belum dibangun. Kondisi krisis saat terjadi pemindahan di pasar darurat dan ke pasar baru pasca revitalisasi menyebabkan pelanggan menghilang, ketahanan usaha melemah. Hal ini disebabkan ada aspek non fisik yang belum diperhatikan oleh Pemkot. Aspek tersebut adalah manajemen komunitas yang didalamnya terkandung unsur partisipasi, demokrasi, transparansi. Manajemen komunitas adalah implementasi konsep pemberdayaan berbasis rakyat/komunitas. Pembangunan yang dilakukan sudah bukan pembangunan berorientasi pada rakyat, tetapi harus membangun bersama rakyat. Ini untuk menanggulangi ketidakpuasan, keraguan, kecurigaan, keapatihan komunitas terhadap pembangunan yang dilakukan Pemkot. Apabila pendekatan manajemen komunitas ini digunakan, maka pengembangan pasar tradisional kedepan menjadi lebih tertatadan ketahanan usaha pedagang meningkat.

Kata Kunci : manajemen, komunitas, ketahanan, usaha, pedagang

PENDAHULUAN

Pengelolaan pasar tradisional oleh Pemerintah telah mulai memperhatikan berbagai aspek yang mendorong ambuknya pasar tradisional. Aspek-aspek ini seharusnya dapat diminimalisir, terutama kepuangan pasar modern diseputar pasar tradisional yang disadari sebagai pesaing handal. Di Surakarta sendiri terdapat 40 pasar tradisional dan 14 pasar modern (Solopos, November,

2009). Maka sejak awal tahun 2006, Pemkot Surakarta dalam hal ini DPP (Dinas pengelola Pasar) mensosialisasikan rencana rehabilitasi 12 pasar tradisional langsung kepada pedagang. Renovasi dimulai dari Pasar Harjodaksino (Solopos, 24 Juni 2006). Terdapat 2 pasar yang dibangun kembali (Pasar Kembang dan Pasar Mojosoongo), dan 10 pasar yang direncanakan untuk direnovasi (Pasar ayam Semanggi, Pasar

**Pengolahan Produk dari Wortel di Desa Berjo Kecamatan Ngargoyoso Kabupaten
Karanganyar sebagai Usaha Pengentas Kemiskinan**

Abstrak

Oleh:

Insiwi Febriary S, S.S, M.A,
Rina Herlina H S.Sos, M.Si
Siti Muslifah, S.S. M.Hum

Desa Berjo Kecamatan Ngargoyoso Kabupaten Karanganyar memiliki potensi luas lahan pertanian Berjo seluas 202 hektar dengan luas lahan yang ditanami wortel seluas 84 hektar. pendapatan yang diperoleh masyarakat berjo dari pertanian wortel sejauh ini cukup kecil. Dari data yang diperoleh, hasil panen tiap 1 hektar kebun wortel adalah 5 ton dengan harga per kg Rp 2.000,00. Sedangkan, biaya perawatan yang harus dikeluarkan oleh para petani wortel dalam jangka waktu tanam hingga panen selama 4 bulan adalah Rp 1,3 juta/hektar. Pembudidayaan wortel di Berjo telah dikembangkan dan dikelola oleh kelompok tani setempat. Kendala yang muncul dari budidaya wortel di Berjo adalah pengolahan hasil dan pemasarannya. Produksi wortel melimpah namun mengalami kendala dalam pemasaran karena wortel mudah busuk dan belum diolah menjadi olahan yang awet. Hasil monografi terbaru menyebutkan bahwa ada sekitar 445 KK yang termasuk rumah tangga miskin dengan mata pencaharian utama sebagai petani. Dari hasil panen yang didapat oleh keluarga-keluarga tersebut diperlukan cara-cara untuk mengemas wortel supaya memiliki nilai jual tinggi sehingga meningkatkan pendapatan para petani wortel di Berjo. Untuk mengatasi masalah di atas, maka Tim Pengabdian dari P3G LPPM UNS memberikan solusi berupa cara mengolah wortel menjadi makanan dan oleh-oleh khas dari desa Berjo berupa dodol, brownies dan jelly wortel. Dalam menyampaikan materi tersebut metode yang digunakan adalah melalui praktek dan Focus Group Discussion. Pemateri dan pelatih yang diundang untuk memberikan pelatihan adalah Fakultas Pertanian UNS, Pusat Pengembangan Kewirausahaan LPPM UNS, Fakultas Sastra dan Seni Rupa UNS, Dinas Kesehatan dan Dinas Perindustrian dan UKM Kabupaten Karanganyar. Pelatihan tersebut berlangsung selama 4 hari dan diikuti dengan pemantauan hasil pelatihan. Berdasarkan pelatihan yang telah dilakukan, peserta memperoleh pelatihan tentang pengolahan wortel sebagai oleh-oleh khas Desa Berjo, kewirausahaan dan manajemen usaha kemasan dan pemasaran, syarat-syarat izin edar produk UKM dari Dinkes dan Desperindag Aukm. Permasalahan wortel yang melimpah diatasi dengan adanya pengolahan sebagai makanan khas desa Berjo. Olahan tersebut kemudian dikelola oleh Kelompok Usaha Mandiri "Putri Lawu" yang dibentuk pada saat pelatihan dilaksanakan yaitu 17 September 2012. Kelompok tersebut sudah dibentuk dan disusun kepengurusannya.

**Market Education Produk Sayuran Organik
Di Lingkungan Universitas Sebelas Maret Untuk Meningkatkan Omset
Penjualannya**

Oleh:
**Winita Sulandari,
Yuniawan Hidayat,
Darsono**

Abstrak

Sayuran organik memiliki manfaat yang lebih dibandingkan sayuran non organik. Namun harga jualnya relatif mahal dikarenakan keterbatasan stok, proses produksi yang lebih kompleks, dan permintaan yang relatif sedikit. Lingkungan Universitas Sebelas Maret (UNS) memiliki Sumber Daya Manusia (SDM) dengan tingkat pendidikan lebih tinggi, sehingga dengan melakukan *edukasi market* tentang kegunaan dan manfaat mengkonsumsi sayur organik, hasil penjualan sayur organik di sekitar kampus meningkat.

Keyword : Sayuran organik, penjualan, edukasi market

I. Pendahuluan

Mitra dari kegiatan yaitu kelompok petani organik di desa Nglurah Kecamatan Tawangmangu memiliki luas lahan pertanian sekitar 3 hektar untuk tanaman organik. Produk argo organik yang sudah dihasilkan berupa sayur-sayuran seperti, wortel, bayam, lombok, daun bawang, kubis, jamur dan lain-lain.

Meskipun tidak cepat pertumbuhan pasar, namun komiditas sayuran organik lambat laun meningkat. Bahkan di negara maju, pertumbuhan

sayuran organik sudah meningkat lebih pesat dari yang di prediksi (Govindasamy and Italia, 1999). Meskipun pertumbuhan pasarnya positif namun masih relatif lebih rendah dibanding pasaran sayuran konvensional. Hal ini terlihat di pasaran jenis sayuran organik permintaannya tidak sebanyak pada sayuran konvensional (Greence, 1991).

Sayuran organik didefinisikan sebagai sayuran yang terbebas dari kimia pestisida, herbisida, pupuk kimia, antibiotik dan manipulasi gen (Dipeolu

PEMBERDAYAAN KOMASATU "KOMUNITAS MASYARAKAT SEHAT TAWANG MANGU" MELALUI PRODUKSI ANEKA OLAHAN PRODUK HERBAL

Oleh : Ir. MA. Martina Andriani, MS

Abstrak

LSM "Jaringan Komatsu" atau biasa disebut Komatsu, lahir dari keprihatinan terhadap kondisi sebagian masyarakat Tawangmangu, khususnya yang berada di Desa Kalisoro. Komunitas ini selain membudidayakan rempah-rempah seperti jahe, kencur, temulawak dan kunyit juga memproduksi hasil olahan rempah-rempah. Hasil olahan rempah-rempah yang diproduksi oleh Komatsu saat ini sebatas rempah-rempah kering yang langsung dijual ke pasar. Rempah-rempah dijual dalam keadaan kering agar daya simpannya lama, karena jika langsung dijual dalam keadaan segar rempah-rempah rentan rusak dan terjadi kontaminasi. Pada kesempatan ini akan dicoba aneka olahan rempah lainnya seperti teh herbal dan sirup dari rempah. Di samping itu, produk yang sudah diproduksi akan diperbaiki kualitasnya baik kualitas produk, maupun kualitas kemasannya sehingga penampilannya lebih menarik. Tujuan dari kegiatan ini diharapkan dapat memberikan nilai tambah bagi rempah-rempah dan mendatangkan margin keuntungan yang lebih besar bagi Komatsu sehingga kesejahteraan anggota meningkat dan dapat membuka peluang usaha bagi masyarakat sekitar.

Kata Kunci : komunitas, rempah, herbal

PENDAHULUAN

Komatsu (Komunitas Masyarakat Sehat Tawangmangu) merupakan perkumpulan petani rempah-rempah yang terdiri dari 24 orang dan berada di Desa Kalisoro Kelurahan Tawangmangu, Karanganyar Jawa Tengah. Komunitas ini selain membudidayakan rempah-rempah seperti jahe, kencur, temulawak dan

kunyit juga memproduksi hasil olahan rempah-rempah. Hasil olahan rempah-rempah yang diproduksi oleh Komatsu saat ini hanya sebatas rempah-rempah kering. Rempah-rempah ini kemudian dijual langsung ke pasar. Omzet yang dihasilkan saat ini baru berkisar 500 ribu sampai 1 juta rupiah.

**PEMBERDAYAAN IBU RUMAH TANGGA DESA DONOHUDAN
MELALUI PRODUKSI ANEKA PANGANAN
HASIL INDUSTRI TAHU SUMBER REJEKI**

Oleh : I.F. Nurcahyo, S.Si., M.Si.

Abstrak

Donohudan salah satu desa yang berada paling timur dari Kabupaten Boyolali. Karena posisinya yang dekat dengan Surakarta menyebabkan sebagian masyarakatnya mencari nafkah ke kota. Padahal di Desa Donohudan terdapat salah satu dusun yang sebagian besar penduduknya bermata pencaharian sebagai pengrajin “tahu”. Industri rumah tangga ini selain memproduksi tahu, juga menjual jasa pengolahan dalam membuat tahu. Namun dampak dari usaha tahu ini yaitu limbah tahu berupa limbah caci dan limbah padat. Total limbah dari usaha tahu Sumber Rejeki bisa mencapai 26.7 ton tiap harinya (26 ton limbah cair dan 700 kg limbah padat). Banyaknya limbah padat dari usaha tahu Sumber Rejeki yang selama ini mencemari lingkungan dapat menjadi peluang usaha bagi ibu-ibu rumah tangga di Desa Donohudan. Ketersediaan bahan baku, proses produksi yang relatif mudah, waktu pengolahan yang singkat dan peralatan yang sederhana memungkinkan limbah padat tahu diproduksi menjadi berbagai olahan makanan oleh ibu-ibu rumah tangga Desa Donohudan.

Tujuan dari kegiatan ini yaitu dapat meningkatkan pendapatan dan taraf hidup ibu-ibu di Desa Donohudan serta mengurangi dampak pencemaran lingkungan. Kegiatan ini dilakukan dengan metode pelatihan *inclass* dan praktik *outclass*. Dengan kegiatan ini diharapkan dapat meningkatkan keterampilan ibu-ibu di Desa Donohudan sehingga mereka dapat memperoleh pendapatan sendiri tanpa menggantungkan pendapatan suami.

Kata Kunci : limbah, tahu, ibu-ibu

PENDAHULUAN

Donohudan merupakan salah satu desa yang berada paling timur dari Kabupaten Boyolali. Karena posisinya yang dekat dengan kota Surakarta menyebabkan sebagian masyarakatnya mencari nafkah ke kota, seperti menjadi tenaga buruh, sektor jasa ataupun

berdagang. Di Desa Donohudan terdapat salah satu dusun yang sebagian besar penduduknya bermata pencaharian sebagai pengrajin “tahu”. Industri rumah tangga ini selain memproduksi tahu, juga menjual jasa pengolahan dalam membuat tahu. Salah satu usaha tahu yang cukup besar yang berada di Desa Donohudan adalah

Peningkatan Kinerja Agroindustri Tampar Pisang Untuk Meningkatkan Nilai Tambah Komoditi Pisang Sebagai Komoditi Unggulan Kabupaten Bojonegoro

Oleh: Setyowati

Abstrak

Kabupaten Bojonegoro merupakan kabupaten dengan potensi banjir sepanjang tahun. Pisang adalah komoditi unggulan dari Kabupaten Bojonegoro. Salah satu kecamatan penghasil komoditi pisang di Kabupaten Bojonegoro adalah kecamatan Balen. Selain dijadikan buah meja, sale pisang, pure pisang dan ledre yang merupakan makanan khas Bojonegoro, telah ada produk olahan dengan bahan baku pelepah pisang menjadi produk tampar pisang dengan sentra di Desa Prambatan, Kecamatan Balen. Dalam sehari, produsen tampar pisang dapat menghasilkan 250-300 kg tampar pisang. Bahan baku berupa pelepah pisang yang mudah diperoleh memudahkan produsen untuk meningkatkan produksinya setiap hari. Namun, kendala lain yang ada di dalam proses pembuatan tampar pisang ini yaitu pengglesan tampar pisang yang masih manual, lemahnya inovasi produk (diversifikasi) produk dan pemasaran yang pasif. Kegiatan ini dilakukan dengan penyuluhan serta pelatihan. Dengan penyuluhan kinerja pemasaran diharapkan dapat memperluas jangkauan pemasaran tampar pisang dan pelatihan pembuatan produk berbahan baku pelepah / tampar pisang sebagai upaya diversifikasi produk untuk diolah menjadi aneka produk kerajinan tangan (tas, dompet, tempat tisu dan aneka souvenir).

Kata Kunci : Pisang, diversifikasi, komoditi

PENDAHULUAN

Kabupaten Bojonegoro merupakan kabupaten dengan potensi banjir sepanjang tahun. Potensi banjir ini menjadi salah satu kendala dalam pengembangan komoditi pertanian mengingat tidak semua komoditi mampu bertahan pada kondisi banjir (lahan tergenang). Namun, bukan berarti Bojonegoro tidak memiliki komoditi pertanian yang dapat diandalkan untuk

menopang sektor pertanian. Temuan penelitian yang dilakukan oleh Agustono, dkk (2010) mengungkapkan bahwa pisang merupakan komoditas potensial dan merupakan tanaman yang mampu tumbuh dengan baik meskipun didaerah banjir. Salah satu kecamatan penghasil komoditi pisang adalah kecamatan Balen.

Buah pisang merupakan sumber vitamin, mineral dan juga karbohidrat