

# Pengembangan Usaha Produk Brownies Ubi Jalar untuk Meningkatkan Ekonomi Masyarakat Sekitar Pondok Pesantren Cepokolimo Mojokerto

**Diana Puspitasari\*<sup>1</sup>, Tri Rahayuningsih<sup>2</sup>, Dwi Bhakti Iriantini<sup>3</sup>, Fungsi Sri Rejeki<sup>4</sup>, Endang Retno Wedowati<sup>5</sup>**

<sup>1,2,4,5</sup>Program Studi Teknologi Industri Pertanian, Fakultas Teknik, Universitas Wijaya Kusuma Surabaya, Indonesia

<sup>3</sup>Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Wijaya Kusuma Surabaya, Indonesia

\*e-mail: [diana.puspitasari@uwks.ac.id](mailto:diana.puspitasari@uwks.ac.id)<sup>1</sup>, [tri\\_rahayu@uwks.ac.id](mailto:tri_rahayu@uwks.ac.id)<sup>2</sup>, [dwibhaktiiriantini@uwks.ac.id](mailto:dwibhaktiiriantini@uwks.ac.id)<sup>3</sup>, [fungsi\\_tip@uwks.ac.id](mailto:fungsi_tip@uwks.ac.id)<sup>4</sup>, [wedowati@uwks.ac.id](mailto:wedowati@uwks.ac.id)<sup>5</sup>

## Abstrak

*Pengembangan usaha produk ubi jalar pada masyarakat sekitar Pondok Pesantren Cepokolimo bertujuan menjadikan mitra masyarakat non produktif mampu menghasilkan produk olahan ubi jalar yang bernilai ekonomi, sehingga dapat meningkatkan penghasilan keluarga, serta mendukung pengembangan Desa Cepokolimo sebagai kawasan wisata. Kegiatan dilakukan dengan metode: penyuluhan dan praktik pembuatan produk olahan ubi jalar berupa brownies ubi jalar, penyuluhan manajemen keuangan khususnya perhitungan harga pokok produksi, laba, dan harga jual, penyuluhan promosi dan pemasaran produk secara offline dan secara online, desain kemasan produk brownies ubi jalar. Manfaat kegiatan ini adalah: 1) Meningkatnya pengetahuan dan kemampuan mitra terhadap pengembangan diversifikasi produk olahan ubi jalar, adanya desain kemasan yang memiliki nilai jual lebih dan pelabelan produk yang memenuhi syarat label produk pangan; 2) Meningkatnya pengetahuan dan pemahaman mitra terkait manajemen keuangan sederhana; 3) Meningkatnya pengetahuan dan pemahaman mitra terkait pemasaran baik secara offline maupun secara online dengan digital marketing, sehingga dapat mengelola pemasaran produknya dengan lebih baik. Dari kegiatan ini pengetahuan dan keterampilan masyarakat dalam pembuatan produk olahan brownies ubi jalar meningkat, masyarakat paham bagaimana menghitung harga pokok produksi, laba, dan harga jual, serta memahami promosi dan pemasaran secara offline dan secara online.*

**Kata kunci:** brownies, Cepokolimo, ubi jalar

## Abstract

*The development of the sweet potato product business in the community around the Cepokolimo Islamic Boarding School aims to enable non-productive community partners to produce processed sweet potato products with economic value, thereby increasing family income, as well as supporting the development of Cepokolimo Village as a tourist area. Activities carried out using the following methods: counseling and practice in making processed sweet potato products in the form of sweet potato brownies, financial management counseling, especially calculating the cost of production, profit and selling price, outreach on product promotion and marketing offline and online, design sweet potato brownie product packaging. The benefits of this activity are: 1) Increased knowledge and capabilities of partners regarding the development of diversification of processed sweet potato products, packaging designs that have greater selling value and product labeling that meets food product label requirements; 2) Increased partner knowledge and understanding regarding simple financial management; 3) Increase partners' knowledge and understanding regarding marketing both offline and online with digital marketing, so they can manage the marketing of their products better. From this activity, the community's knowledge and skills in making processed sweet potato brownie products increased, the community understands how to calculate the cost of production, profit and selling price, as well as understanding offline and online promotion and marketing.*

**Keywords:** brownies, Cepokolimo, sweet potato

## 1. PENDAHULUAN

Desa Cepokolimo memiliki letak geografis yang mendukung untuk dikembangkan sebagai desa wisata. Terletak di jalur wisata Pacet-Trawas yang di sekitarnya telah tumbuh menjadi destinasi wisata yang ramai dikunjungi saat akhir pekan dan liburan. Berdasarkan SK

Gubernur Jawa Timur No 188.45/451/HK/416-012/2003, Desa Cepokolimo menjadi salah satu kawasan agropolitan di Kabupaten Mojokerto yang akan dikembangkan [1]. Desa Cepokolimo memiliki potensi alam dan keinginan menjadikan desa wisata telah diusulkan Kepala Desa pada kesempatan rapat Musyawarah Perencanaan Pengembangan (Musrenbang) Kabupaten Mojokerto Tahun 2019. Pengembangan desa wisata perlu didukung oleh pengembangan potensi yang dimiliki Desa Cepokolimo. Pengembangan wisata pedesaan yang berbasis pengembangan potensi alam, pertanian, sosial dan budaya lokal dapat menjadi pengembangan potensi masyarakat berbasis pariwisata. Pengembangan masyarakat berbasis agro wisata dapat mengikutsertakan peran dan partisipasi masyarakat pedesaan [2]. Potensi Desa Cepokolimo yang mendukung pembangunan desa wisata antara lain adanya hutan pinus di ujung desa, adanya beberapa villa atau penginapan, beberapa warga sudah membangun cafe-cafe dengan masing-masing keunikannya, adanya peternakan sapi perah yang dapat dikembangkan menjadi produk kuliner atau obyek pendidikan, serta adanya produk pertanian berupa ubi jalar yang dapat dikembangkan menjadi diversifikasi produk olahan pangan. Ubi jalar merupakan hasil palawija dengan produksi tertinggi kedua setelah jagung di Kabupaten Mojokerto, dengan luas panen terendah 311,8 Ha dan tertinggi 1.044,8 Ha pada tahun 2018. Dari data tersebut Kecamatan Pacet menjadi lokasi yang menyumbang 74,56% produksi ubi jalar [3].

Desa Cepokolimo terdiri dari 5 Dusun, yaitu Dusun Kambengan, Dusun Soso, Dusun Baraan, Dusun Pasinan, dan Dusun Cepokolimo. Di Dusun Cepokolimo terdapat Pondok Pesantren "Cepokolimo" yang di sekitarnya banyak terdapat ladang ubi jalar. Pengelola pondok pesantren merupakan tokoh masyarakat yang menjadi penggerak, yang diharapkan mampu mengajak masyarakat lingkungan pondok pesantren untuk belajar berwirausaha guna meningkatkan pendapatan keluarga. Sasaran pasar awal dari hasil wirausaha produk olahan ubi jalar adalah santri, tamu santri, dan tamu wisata religi. Kegiatan di pondok tersebut selain ada santri mukim, juga menerima kunjungan tamu yang mengikuti wisata religi setiap hari Sabtu-Minggu. Jumlah kunjungan wisata religi tersebut rata-rata 25-30 orang dewasa yang berasal dari berbagai daerah di Jawa Timur. Selama mereka menginap saat wisata religi, pengelola menyediakan makan dan minum. Tamu wisata ini merupakan potensi pasar yang bisa digarap, karena mereka juga mencari oleh-oleh khas Desa Cepokolimo. Oleh karena itu perlu dikembangkan produk olahan khas Desa Cepokolimo berbasis bahan baku lokal, yaitu ubi jalar. Melalui tamu wisata religi yang sudah datang, diharapkan menjadi sumber informasi masyarakat lain akan adanya lokasi wisata religi dan tersedianya produk olahan ubi jalar sebagai oleh-oleh khas Desa Cepokolimo [4]. Menurut pendapat [5] dan [6] dengan adanya produk yang diunggulkan dapat menjadi sarana untuk branding desa.

## 2. METODE

Mitra yang merupakan masyarakat non produktif akan dibantu dalam mengatasi permasalahan melalui 3 (tiga) tahapan, yaitu solusi permasalahan bidang produksi dengan pelatihan pembuatan produk olahan ubi jalar, solusi bidang manajemen keuangan yang dilakukan dengan metode pelatihan pembukuan sederhana, serta solusi bidang promosi dan pemasaran secara offline dan secara online. Deskripsi lengkap bagian metode pelaksanaan untuk mengatasi permasalahan sesuai tahapan berikut:

### a. Permasalahan dalam Bidang Produksi

Permasalahan mitra dalam bidang produksi adalah belum ada kemampuan untuk mengolah ubi jalar menjadi produk olahan yang menarik dan berpotensi untuk dikembangkan sebagai komoditi usaha. Agar produk layak dijual, maka harus didukung dengan kemasan dan label yang memenuhi syarat untuk produk pangan dan menarik bagi konsumen.

Langkah solusinya adalah memberikan pengetahuan pada mitra tentang pengolahan ubi jalar menjadi produk yang berpotensi menjadi komoditi usaha dan disukai oleh konsumen, yaitu berupa produk brownies ubi jalar. Mitra juga akan diberikan pengetahuan mengenai pengemasan produk yang memenuhi syarat untuk produk pangan dan menarik bagi konsumen.

Metode pelaksanaan dilakukan dengan pelatihan dan pendampingan pengolahan brownies, serta pembuatan desain kemasan brownies.

b. Permasalahan Bidang Manajemen Keuangan

Permasalahan mitra dalam bidang keuangan adalah belum ada kemampuan untuk membuat pembukuan sederhana terkait usaha produktif. Hal ini penting agar keuangan usaha tidak bercampur dengan keuangan rumah tangga, serta kemampuan untuk menghitung harga pokok produksi, laba, dan harga jual. Langkah solusinya adalah memberikan pengetahuan pada mitra tentang pembukuan sederhana. Metode pelaksanaan dilakukan dengan pelatihan dan pendampingan penyusunan pembukuan sederhana.

c. Permasalahan Bidang Promosi dan Pemasaran

Sebagai produk baru dari olahan ubi jalar Cepokolimo, maka permasalahan dalam promosi dan pemasaran adalah bagaimana memperkenalkan produk pada masyarakat agar dapat menerima dan bersedia membeli produk olahan berupa brownies. Langkah solusinya adalah melakukan promosi secara *online* dengan membuat akun Instagram dengan konten produk brownies, serta promosi secara *offline* dengan membuat *flyer* yang dibagikan pada wisatawan religi yang berkunjung. Untuk meningkatkan pemasaran, produk akan dijual secara *online* (secara terbatas karena masa simpan produk yang singkat) dan *offline* pada toko oleh-oleh sekitar Pacet serta sistem keagenan. Metode pelaksanaan dilakukan dengan:

- Desain dan pembuatan *flyer* untuk promosi dan pemasaran *offline*, serta pembuatan akun dan pengisian konten media sosial dan etalase *e-commerce* sebagai sarana promosi *online* untuk memperluas jangkauan pasar.
- Pendampingan pemasaran dengan sistem keagenan.

### 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan ini bertujuan menjadikan mitra masyarakat non produktif mampu menghasilkan produk olahan ubi jalar yang bernilai ekonomi, sehingga dapat meningkatkan penghasilan keluarga, serta mendukung pengembangan Desa Cepokolimo sebagai kawasan wisata. Pada kegiatan penyuluhan mitra diberikan pengetahuan tentang pengolahan produk ubi jalar berupa brownies ubi jalar serta manajemen keuangan. Selain penyuluhan mitra juga diberikan demo pembuatan produk olahan brownies ubi jalar. Kedua jenis produk tersebut diolah dari *puree* ubi jalar atau ubi jalar rebus yang dihaluskan untuk menyederhanakan proses agar mudah diterapkan oleh peserta. Selama ini produk olahan ada yang dibuat dari bahan kering dari tepung ubi jalar seperti yang dilakukan oleh [7] dan [8]. Selanjutnya mitra diberikan kesempatan untuk langsung praktik membuat produk olahan brownies ubi jalar. Foto kegiatan penyuluhan dan praktik pengolahan produk ubi jalar serta manajemen keuangan dapat dilihat pada Gambar 1.

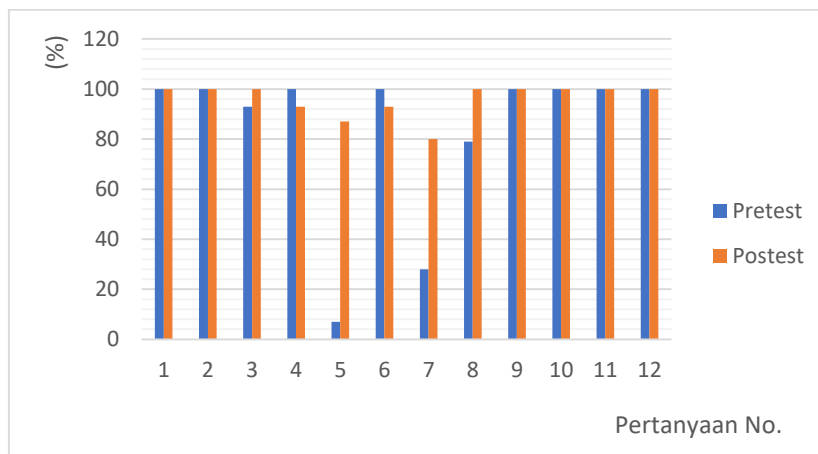


Gambar 1. Kegiatan Penyuluhan Produk Olahan Brownies Ubi Jalar

Hasil yang dicapai pada kegiatan ini adalah peningkatan pemahaman mitra tentang pengolahan produk brownies ubi jalar. Peningkatan pemahaman mitra diukur melalui kuesioner sebelum dan sesudah kegiatan. Rekapitulasi hasil kuesioner disajikan pada Gambar 2.

Daftar pertanyaan *pre test* dan *post test*, sebagai berikut:

1. Apakah teknologi pengolahan brownies ubi jalar merupakan materi yang menarik bagi peserta?
2. Apakah teknologi pengolahan brownies ubi jalar dibutuhkan peserta?
3. Apakah pelaksanaan kegiatan sesuai rencana?
4. Apakah tema kegiatan menimbulkan keingintahuan peserta?
5. Pernahkan anda menerima materi brownies ubi jalar sebelumnya?
6. Sudah siapkah anda mengikuti kegiatan pengabdian masyarakat ini?
7. Apakah anda sudah pernah mengkonsumsi brownies ubi jalar?
8. Apakah anda sudah pernah mengkonsumsi olahan ubi jalar selain brownies?
9. Apakah anda berharap narasumber menjelaskan materi sehingga mudah dipahami?
10. Apakah anda berharap pertanyaan yang anda ajukan akan dijawab oleh narasumber kegiatan pengabdian masyarakat?
11. Apakah anda berharap kegiatan ini memberikan manfaat kepada anda?
12. Apakah anda berharap bisa mempraktekkan pembuatan brownies ubi jalar?



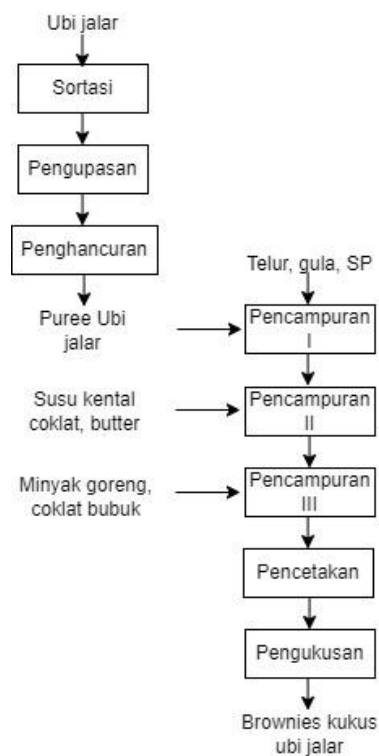
Gambar 2. Grafik Rekapitulasi Hasil Kuesioner Produk Brownies Ubi Jalar

Berdasarkan rekapitulasi *pre test* dan *post test* untuk produk brownies ubi jalar menunjukkan terjadi peningkatan ketertarikan peserta, bahkan sampai pada peningkatan pemahaman peserta untuk membuat produk brownies ubi jalar. Pengolahan ubi jalar menjadi berbagai produk dapat mengatasi permasalahan saat panen ubi jalar, yaitu: (1) Ubi jalar memiliki umur simpan yang pendek. Jika disimpan pada suhu ruang, ubi jalar hanya akan bertahan selama 10 hari. Jika penyimpanan terlalu lama, dapat mengakibatkan susut bobot; (2) Umur simpan yang sangat pendek membuat petani lebih memilih menjual kepada tengkulak dengan sistem tebas (beli sebelum masa panen) dengan harga murah. Sebagian lain petani memilih menjual secara langsung dipasar juga dengan harga murah agar segera laku terjual sebelum ubi jalar rusak; (3) Selama ini produk olahan ubi jalar di adalah keripik saja. Belum adanya diversifikasi produk olahan disebabkan terbatasnya pengetahuan tentang cara pengolahan ubi jalar [9]. Diharapkan dengan diversifikasi produk olahan ubi jalar menghasilkan produk yang siap konsumsi dan terjangkau olah masyarakat [10] yang didukung dengan adanya promosi dan pemasaran produk.

Kegiatan penyuluhan dan praktik juga memberikan kemampuan peserta untuk praktik pembuatan produk olahan brownies ubi jalar, sehingga siap untuk memulai usaha ekonomi produktif, serta kemampuan untuk menyusun pembukuan sederhana. Kemampuan menyusun pembukuan sederhana berupa perhitungan harga pokok produksi, laba, dan harga jual yang penting untuk mendukung usaha ekonomi produktif mitra [11]; [12]; [13]; dan [14]. Kegiatan dan hasil praktik produk ubi jalar peserta pelatihan dapat dilihat pada Gambar 3. Diagram alir proses pembuatan brownies ubi jalar dapat dilihat pada Gambar 4.



Gambar 3. Kegiatan Praktik Peserta Pelatihan Produk Olahan Ubi Jalar



Gambar 4. Diagram Alir Proses Pembuatan Brownies Ubi Jalar

Setelah dihasilkan produk pangan yang berkualitas, maka diperlukan pengemasan yang melindungi produk, serta menarik dan memberikan informasi bagi konsumen. Pada kegiatan pengembangan produk ubi jalar dilengkapi dengan desain kemasan yang dapat digunakan mitra agar produk siap untuk dipasarkan. Gambar desain kemasan brownies ubi dapat dilihat pada Gambar 5.



Gambar 5. Desain Kemasan Brownies Ubi Jalar

#### 4. KESIMPULAN

Berdasarkan kegiatan yang telah dilaksanakan dapat disimpulkan bahwa, Mitra mampu memahami dan mempraktikkan proses pengolahan produk brownies ubi jalar. Mitra mampu memahami manajemen keuangan dalam bentuk perhitungan harga produksi untuk menghitung laba dan harga jual. Mitra memiliki potensi untuk mengembangkan usaha ekonomi produktif, namun perlu dilakukan pendampingan agar mampu mandiri.

#### UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada Kemdikbudristek yang telah memberi dukungan pembiayaan terhadap kegiatan pengabdian ini.

#### DAFTAR PUSTAKA

- [1] R. R. W. Nirmala dan E. B. Santoso, "Keterkaitan Komoditas Unggulan antar Desa Kota dalam Pengembangan Kawasan Agropolitan Pacet-Mojokerto," *J. Tek. Pomits*, vol. 2, no. 2, hal. 149–152, 2013.
- [2] N. Komariah, E. Saepudin, dan P. M. Yusup, "Pengembangan Desa Wisata Berbasis Kearifan Lokal," *J. Pariwisata Pesona*, vol. 3, no. 2, hal. 158–174, 2018, doi: 10.26905/jpp.v3i2.2340.
- [3] Anonimous, "Statistik Tanaman Pangan Kabupaten Mojokerto Tahun 2019," Mojokerto, 2019.
- [4] T. Rahayuningsih, Soebagio, D. Haryanta, E. R. Wedowati, F. S. Rejeki, dan D. Puspitasari, "Tourism Village Development: A Case Study in Cepokolimo Village, Pacet District, Mojokerto Regency," *Asian J. Arts, Humanit. Soc. Stud.*, vol. 5, no. 1, hal. 32–41, 2022, [Daring]. Tersedia pada: <https://ikpress.org/index.php/AJAHSS/article/view/7935>
- [5] A. Rahman, K. Saputra, dan W. Nurfa'ida, "Digital Marketing di Desa Nogosari Kecamatan

- Pacet Kabupaten Mojokerto," *Abdi Bhayangkara Ubhara Surabaya*, vol. 2, no. 1, hal. 191–197, 2020, [Online]. Tersedia pada: [http://ejournal.lppm.ubhara.id/index.php/jurnal\\_abdi/issue/archive](http://ejournal.lppm.ubhara.id/index.php/jurnal_abdi/issue/archive)
- [6] A. P. Putra, D. A. W. Putra, D. F. P. A. Alaida, dan I. M. Rahardhika, "Pelatihan Pembuatan Brownies Ubi Jalar dan Branding Sebagai Upaya Diversifikasi Pangan Bahan Lokal Desa Sumbangtimun," *J. Graha Pengabd.*, vol. 3, no. 3, hal. 243, 2021, doi: 10.17977/um078v3i32021p243-251.
- [7] I. Sani, C. I. R. Marsiti, dan L. Masdarini, "Studi Eksperimen Pengolahan Brownies Kukus Berbahan Baku Tepung Ubi Jalar Ungu," *J. BOSAPARIS Pendidik. Kesejaht. Kel.*, vol. 9, no. 1, hal. 67, 2019, doi: 10.23887/jjpkk.v9i1.22123.
- [8] H. Kusumayanti, L. Faizah Ahmad, dan F. Nugraheni Setiawati dan Sofiani Br Ginting, "Pengolahan Ubi Jalar (*Ipomoea batatas* L) dengan Sistem Kering untuk Meningkatkan Komoditas Pangan Lokal," *METANA Desember*, vol. 12, no. 2, hal. 39–44, 2016, [Daring]. Tersedia pada: <http://ejournal.undip.ac.id/index.php/metana>
- [9] R. Chrisnasari, A. Soesanti, dan T. D. Askitosari, "Pengembangan Bisnis Berbasis Ubi Jalar pada Masyarakat Desa Tamiajeng-Trawas Kabupaten Mojokerto," in *Conference on Comdev 2015*, 2015, hal. 1–6.
- [10] S. Suharko dan B. Hidayana, "Rural Woman and Food Security: Diversification of Cassava-Based Foods in Gunungkidul District, Yogyakarta," *Sodality J. Sosiol. Pedesaan*, vol. 8, no. 2, hal. 1–14, 2020, doi: 10.22500/8202029845.
- [11] M. Ulfa dan N. R. Sari, "Manajemen Keuangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah untuk Meningkatkan Akuntabilitas Pada Usaha Gula Tebu Merah di Dusun Setono Pundung, Desa Ngadi, Kecamatan Mojo, Kabupaten Kediri," *J. Penelit. Mhs. Ilmu Sos. Ekon. dan Bisnis Islam*, vol. 2, no. 2, hal. 220–234, 2022, [Daring]. Tersedia pada: <https://ejournal.uinsatu.ac.id/index.php/sosebi/article/view/6419>
- [12] M. Maghfirah, F. Syam, J. Akuntansi, F. Ekonomi, dan D. Bisnis, "Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi dengan Penerapan Metode Full Costing Pada UMKM Kota Banda Aceh," *J. Ilm. Mhs. Ekon. Akunt.*, vol. 1, no. 2, hal. 1, 2016.
- [13] C. Irawan *et al.*, "Perhitungan Harga Pokok Produksi dan Pengelolaan Keuangan pada Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di Kelurahan Tangkerang Tengah, Kecamatan Marpoyan Damai, Kota Pekanbaru," *J. Pengabd. Kpd. Masy. Bodhi Dharma*, vol. 1, no. 2, hal. 80–90, 2022, doi: 10.56325/jpmb.v1i2.55.
- [14] R. Fatwitawati, "Pengelolaan Keuangan bagi Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di Kelurahan Airputih Kecamatan Tampan Kota Pekanbaru," *Sembadha Semin. Has. Pengabd. Kpd. Masy.*, vol. 01, no. 01, hal. 225–229, 2018, [Online]. Tersedia pada: <https://jurnal.pknstan.ac.id/index.php/sembadha/article/view/376>.