

## New Product Development Petani Sayur Gen Y di Desa Sobokerto Boyolali

**Agreianti Puspitasari\*, Agustin Amborowati, Yeni Fajariyanti, Haryanto**

Program Studi D3 Manajemen Bisnis, Sekolah Vokasi, Universitas Sebelas Maret, Surakarta, Indonesia

\*Email: [agreianti@staff.uns.ac.id](mailto:agreianti@staff.uns.ac.id)

Submitted: 26 November 2021, Revised: 10 Mei 2022, Accepted: 16 Juni 2024, Published: 22 Juni 2024

### Abstrak

Kegiatan pengabdian ini dilakukan di Desa Sobokerto Kabupaten Boyolali. Kegiatan yang dilakukan adalah pengembangan produk olahan sayuran dan pelatihan manajemen usaha. Desa Sobokerto merupakan salah satu desa dengan hasil produk unggulan pertanian sayur seperti bayam, selada, kenikir, kangkung dan lain-lain. Kegiatan pertanian masih dijalankan secara tradisional begitu pula dengan pemasarannya. Masih banyak penduduk desa yang belum bisa mengoptimalkan hasil pertaniannya dan produk olahan dikarenakan masih kurangnya pengetahuan tentang manajemen usaha, masih kurangnya motivasi untuk menjadi wiraswasta dan masih belum ada inovasi produk olahan dari sayuran. Fokus pengabdian ini adalah memberikan pendampingan kewirausahaan dan memberikan pelatihan manajemen keuangan, manajemen produksi, dan manajemen pemasaran serta pelatihan pengolahan produk olahan sayur yaitu nugget dan juice sayur. Metode pengabdian ini adalah dengan memberikan *in house training* secara luring dan daring di Desa Sobokerto. Materi pelatihan adalah manajemen produksi, manajemen keuangan, dan manajemen pemasaran serta praktik cara pengolahan produk nugget dan juice berbahan dasar sayur. Hasil pengabdian ini adalah produk olahan nugget dan juice dengan menggunakan merk sendiri, artikel jurnal, dan publikasi kegiatan di media cetak atau elektronik. Hasil produk dari pengabdian ini diharapkan bisa menjadi alternatif produk yang bisa dipasarkan oleh masyarakat Desa Sobokerto sehingga bisa memberikan pendapatan tambahan bagi rumah tangga.

**Kata kunci:** pengabdian masyarakat, produk unggulan daerah, pendampingan kewirausahaan

### Abstract

*This devotional activity was carried out in Sobokerto Village of Boyolali Regency. Activities carried out are the development of processed vegetable products and business management training. Sobokerto village is one of the villages with the superior products of vegetable agriculture such as spinach, lettuce, kenikir, kale and others. Agricultural activities are still carried out traditionally as well as marketing. There are still many villagers who have not been able to optimize their agricultural products and products due to lack of knowledge about business management, still lack of motivation to become self-employed and there is still no innovation of processed products from vegetables. The focus of this service is to provide entrepreneurial assistance and provide financial management, production management, and marketing management training as well as training in processing vegetable processed products namely nuggets and vegetable juices. This method of devotion is to provide in house training offline and online in Sobokerto Village. Training materials are production management, financial management, and marketing management as well as the practice of processing nugget products and juices made from vegetables. The result of this devotion is processed nugget and juice products using their own brands, journal articles, and publication of activities in print or electronic media. The results of this devotional product are expected to be an alternative product that can be marketed by the people of Sobokerto Village so that it can provide additional income for households.*

**Keywords:** community service, regional superior products, entrepreneurial mentoring

**Cite this as:** Puspitasari, A., Amborowati, A., Fajariyanti, Y., dan Haryanto. 2024. New Product Development Petani Sayur Gen Y di Desa Sobokerto Boyolali. *Jurnal SEMAR (Jurnal Ilmu Pengetahuan, Teknologi, dan Seni bagi Masyarakat)*, 13(2). 138-143. doi: <https://doi.org/10.20961/semar.v13i2.56786>



## Pendahuluan

Desa Sobokerto merupakan salah satu desa yang berada di Kecamatan Ngemplak Boyolali. Desa ini berbatasan langsung dengan sebelah utara Desa Kenteng Kecamatan Nogosari, Desa Ngesrep Kecamatan Ngemplak di Sebelah Selatan, Di sebelah timur berbatasan dengan Desa Ngesrep Kecamatan Ngemplak, di sebelah Barat dengan Desa Genangan kecamatan Waduk Cengklik. Lokasi Desa Sobokerto juga tidak jauh dari Bandara Adi Sumarmo Boyolali. Desa ini memiliki luas kurang lebih 497,4415 Ha. Desa Sobokerto memiliki jumlah penduduk kurang lebih 6654 jiwa yang tersebar dalam 8 RW dan 32 RT. Mata pencaharian penduduk Sobokerto mayoritas adalah petani, namun juga banyak yang berprofesi sebagai buruh tani, peternak dan buruh swasta.

Mata pencaharian utama penduduk desa Sobokerto adalah petani. Sektor pertanian Desa Sobokerto berkembang dengan baik. Produk utama pertanian Desa Sobokerto adalah sayuran dan padi. Desa ini merupakan salah satu daerah penghasil sayuran di wilayah Boyolali. Hasil sayuran utama desa ini adalah bayam, kangkung, kenikir, dan sawi. Sayuran ini banyak dipasarkan oleh petani melalui pengepul atau dengan langsung menjual di Pasar Rakyat Mangu yang lokasinya kurang lebih 2 km dari Desa Sobokerto.

Sayuran menjadi potensi utama Desa Sobokerto. Pengembangan potensi ini belum terlihat maksimal, karena terbatasnya informasi tentang inovasi produk dan masyarakat yang belum termotivasi untuk mengembangkan usaha baru. Berdasarkan hasil survey awal, menunjukkan bahwa beberapa kendala yang dihadapi oleh para petani sayur adalah harga yang fluktuatif di pasar, sehingga menyebabkan harga yang diterima oleh petani masih kecil. Tantangan lainnya adalah masuknya sayur dari daerah lain ke pasar Mangu, hal ini menyebabkan harga sayuran di Desa Sobokerto jatuh. Hal ini tidak bisa dihindari oleh para petani, sehingga petani harus menjual di harga yang rendah. Kondisi ini sebenarnya dapat digunakan oleh masyarakat desa untuk mengembangkan produk hasil sayuran. Peluang usaha yang dapat diraih dengan menggunakan potensi desa adalah pengolahan sayuran menjadi produk-produk baru seperti keripik sayur aneka rasa, es krim sayur, dan mie telur hasil olahan dari sayur.

Perencanaan pengembangan usaha produk olahan sayuran ini membutuhkan perencanaan manajemen yang baik sehingga hasil yang diperoleh bisa maksimal. Berdasarkan hasil diskusi dan pengamatan lapang menunjukkan bahwa manajemen usaha yang dijalankan oleh banyak petani di Desa Sobokerto selama ini masih sederhanya. Dibidang budidaya sayuran, petani sayur di Desa Sobokerto banyak menggunakan tanah sawah untuk menanam sayurannya. Beberapa tanah sawah yang digunakan untuk menanam sayur adalah lahan milik pribadi atau sewa tanah desa. Semua proses budidaya sayuran masih dilakukan secara tradisional. Sumber pengairan diperoleh dari air sumber atau dialirkan dari waduk Cengklik. Kondisi tanah yang bagus, pengairan yang memadai dan suhu udara yang sejuk, membuat sayuran di Desa Sobokerto tumbuh dengan baik dan hasil yang baik. Manajemen pemasaran yang dilakukan petani sayur juga masih sederhana, yaitu beberapa petani yang memiliki lahan kecil dan hasil panen yang tidak begitu banyak biasanya langsung dijual ke pengepul dan untuk petani dengan lahan cukup luas langsung dijual ke pasar Mangu. Modal yang diperoleh untuk melakukan budidaya adalah modal pribadi dan ada beberapa petani yang menggunakan dana pinjaman. Hasil penjualan sayur sampai saat ini hanya bisa digunakan untuk memenuhi kebutuhan pokok harian dan memenuhi kewajiban pinjaman bank. Sehingga pengabdian ini diharapkan mampu mendorong masyarakat desa untuk bisa mengembangkan potensi yang ada dengan manajemen yang baik.

Fokus utama dalam proses pengabdian ini adalah pada pengembangan potensi produk utama desa dan pengembangan sumberdaya manusia. Sumberdaya manusia menjadi modal utama untuk dapat mengembangkan potensi daerah. Pengamatan di lapang menunjukkan bahwa masih banyak penduduk Desa Sobokerto yang berusia produktif lebih memilih bekerja di pabrik atau perusahaan swasta lainnya. Hal ini menjadi tantangan tersendiri dalam proses pengabdian ini, yaitu bagaimana menumbuhkan motivasi penduduk desa untuk membangun usaha baru dan menumbuhkan kemampuan untuk bisa berinovasi terhadap produk-produk yang sudah ada. Salah satu sebab kurangnya motivasi dalam berwirausaha adalah keterbatasan ide usaha dan kurangnya kemampuan dalam pengelolaan manajemen untuk mengembangkan bisnis, serta kurangnya pengetahuan tentang pasar. Masyarakat membutuhkan pembelajaran dan juga mengaplikasikan tentang pengelolaan manajemen produksi, manajemen pemasaran, dan manajemen keuangan. Sehingga setelah adanya kegiatan pengabdian ini, masyarakat Desa Sobokerto dapat mengembangkan potensi daerah dan meningkatkan taraf hidup masyarakat.

Berdasarkan analisis situasi yang telah dilakukan pada Desa Sobokerto, permasalahan yang teridentifikasi meliputi kurangnya motivasi untuk berwiraswasta, aspek inovasi produk, keterbatasan pengetahuan tentang manajemen usaha, dan aspek pemasaran produk. Masyarakat desa Sobokerto masih menjalankan kegiatan usaha baik pertanian dan perdagangan hanya sekedar untuk memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari. Hal ini dikarenakan kurangnya motivasi masyarakat untuk bisa mengembangkan kegiatan pertanian ataupun perdagangan menjadi suatu kegiatan bisnis yang bisa dikembangkan.

Kurangnya motivasi berwirausaha juga disebabkan karena masih kurangnya pengetahuan masyarakat tentang ilmu manajemen. Masyarakat desa Sobokerto masih memiliki keterbatasan dalam bidang pengelolaan manajemen usaha, baik manajemen produksi, manajemen keuangan, dan manajemen pemasaran. Hal ini menyebabkan kegiatan pertanian dan perdagangan hanya dijalankan berdasarkan kebiasaan yang dipelajari secara turun temurun. Namun setelah melihat ke lapangan dan melakukan wawancara dengan masyarakat, bahwa masih ada keinginan masyarakat untuk belajar tentang manajemen usaha dan pengembangan produk, serta keinginan untuk menjadi lebih baik dalam mengelola usaha.

Kendala yang membuat kurangnya aspek inovasi produk di desa ini adalah kurangnya informasi tentang perkembangan produk-produk olahan terutama berbahan dasar sayur. Masyarakat desa Sobokerto pernah mencoba produk keripik sayur namun kurang berhasil, sehingga tidak ada keinginan lagi untuk mengembangkan produk baru. Pengembangan produk olahan dari sayuran didasarkan pada kebutuhan dan ketertarikan masyarakat, seperti nugget sayur dan juice. Mengingat dua jenis produk ini masih banyak diminati oleh anak-anak dan dirasa oleh masyarakat bisa dipasarkan disekitar Desa Sobokerto. Kedua hal inilah yang melatar belakangi kami tim pengabdian untuk melakukan pengabdian di Desa Sobokerto Boyolali.

## Metode Pelaksanaan

Pelaksanaan pendampingan ini dilaksanakan selama jangka waktu 3 bulan. Kegiatan yang dilakukan meliputi : Sosialisasi dan pelatihan. Sosialisasi dilakukan bersama dengan mitra Tanihub yang dilakukan secara daring, sedangkan pelatihan dilakukan dengan cara luring. Sosialisasi diberikan secara bertahap. Tahap pertama dilakukan oleh Tanihub dengan Tim yang mengundang para petani dari desa Sobokerto. Tahap selanjutnya sosialisasi dilakukan bersamaan dengan pelatihan serta dilakukan oleh para mahasiswa yang masuk dalam program kerjasama dengan Tanihub. Kegiatan selanjutnya adalah pelatihan pembuatan produk olahan dari sayur. Kegiatan Pelatihan ini melibatkan peserta dari anggota PKK desa Sobokerto Boyolali. Pelaksanaan ini akan melibatkan praktisi bisnis dan instansi terkait yang dapat mengembangkan UMKM di Desa Sobokerto. Beberapa tahapan kegiatan yang dilakukan adalah :

1. Penyusunan rancangan kegiatan pengabdian  
Adapun penyusunan rancangan kegiatan tersebut adalah sebagai berikut :
  - a) Penyusunan materi dan instrument untuk seleksi peserta pelatihan.
  - b) Melakukan koordinasi dengan perangkat desa dan instansi terkait dengan pengembangan UMKM desa.
  - c) Koordinasi dengan tim pengajar yang terdiri dari dosen-dosen Universitas Sebelas Maret dan perusahaan mitra PT Tanihub.
  - d) Melakukan survey ketertarikan masyarakat dalam proses pelatihan manajemen dan pengembangan produk.
  - e) Penyusunan modul atau materi pelatihan.
2. Pelaksanaan kegiatan  
Pelaksanaan kegiatan dalam pengabdian ini terbagi kedalam beberapa aktivitas, sebagai berikut:
  - a) Pendampingan peningkatan motivasi berwirausaha dan Manajemen Usaha
  - b) Pelatihan pembuatan produk pengolahan sayuran
  - c) Pendampingan pemasaran produk

### 3. Evaluasi kegiatan

Target kegiatan pengabdian kepada masyarakat Desa Sobokerto ini adalah penduduk desa Sobokerto mampu untuk mengembangkan dan memproduksi produk olahan sayuran dan mampu memperluas pangsa pasarnya. Penduduk desa yang mengikuti training atau pelatihan akan dievaluasi. Adapun Evaluasi yang akan dilakukan adalah sebagai berikut :

- a) Pada akhir pelatihan, peserta harus mampu membuat produk hasil pelatihan.
- b) Pada akhir program pelatihan ini, peserta pelatihan mampu menunjukkan hasil pengelolaan usaha.
- c) Pada akhir program ini peserta akan diminta untuk membuat dan menyampaikan rencana bisnis yang akan dilakukan secara tertulis dan secara lisan.
- d) Menghadirkan pelaku terkait UMKM di lingkup lokal dan juga regional untuk menyampaikan peluang pemasaran produk peserta serta untuk membentuk jaringan usaha dengan pasar modern

### 4. Pihak yang Dilibatkan

Pihak yang akan dilibatkan dalam kegiatan ini adalah penduduk Desa Sobokerto, Pengurus PKK desa Sobokerto, dan Mitra perusahaan yaitu Tanihub. Kegiatan dilakukan dengan melibatkan semua pihak secara aktif. Hal ini menjadi pendukung utama kegiatan pengabdian.

## Hasil Dan Pembahasan

Program Pengabdian di Desa Sobokerto telah dilaksanakan sejak bulan Agustus 2021. Kegiatan pengabdian ini merupakan suatu bentuk aktivitas yang bisa memberikan solusi bagi permasalahan yang banyak dihadapi oleh petani. Adanya keterbatasan informasi tentang teknik budidaya modern, kurangnya pemahaman tentang manajemen pengelolaan pertanian yang baik mulai dari manajemen produksi, manajemen pemasaran, dan manajemen keuangan. Hal ini yang membuat banyak petani merasa kesulitan ketika harus dihadapkan pada kondisi panen raya dan hama penyakit. Panen raya membuat harga sayuran jatuh sedangkan hama tanaman membuat gagalnya panen, dimana kedua hal ini berakibat pada pendapatan keluarga petani. Melalui pengabdian ini, petani dan keluarganya dikenalkan pada manajemen budidaya, manajemen pemasaran, manajemen keuangan, serta pengembangan produk dari sayuran sehingga dapat memitigasi adanya resiko gagal panen dan jatuhnya harga jual sayuran. Adapun kegiatan pertama yang tim lakukan adalah melakukan pendampingan peningkatan motivasi berwirausaha dan melakukan manajemen usaha. Dalam kegiatan ini kami melakukan Kerjasama dengan pihak mitra yaitu Tanihub. Hal ini kami lakukan, karena tim dan pihak Tanihub memiliki perencanaan dan tujuan yang sama. Selain itu, dengan mengajak bersama mitra maka, masyarakat desa Sobokerto dapat lebih dekat mengenal potensi pasar untuk produk-produknya.

#### 1. Kegiatan Workshop bersama dengan Tanihub

Dalam kegiatan workshop ini petani dikenalkan pada berbagai hal apa yang menjadi hambatan serta apa saja solusi yang dapat dilakukan. Program Pengabdian di Desa Sobokerto telah dilaksanakan sejak bulan Agustus 2021. Pelaksanaan program ini mengalami beberapa kendala seperti adanya peraturan pembatasan kegiatan pertemuan berkelompok selama masa pandemic. Selama diberlakukannya PPKM oleh pemerintah, kegiatan pengabdian di Desa Sobokerto salah satunya dilakukan dengan sistem daring. Adanya sistem daring ini membuat kegiatan pengabdian tetap berjalan meskipun ada terkendala teknis dalam pelaksanaannya, serta jadwal yang tidak sesuai dari yang direncanakan. Adapun kegiatan pertama yang tim lakukan adalah melakukan pendampingan peningkatan motivasi berwirausaha dan melakukan manajemen usaha. Dalam kegiatan ini kami melakukan Kerjasama dengan pihak mitra yaitu Tanihub. Hal ini kami lakukan, karena tim dan pihak Tanihub memiliki perencanaan dan tujuan yang sama. Selain itu, dengan mengajak bersama mitra maka, masyarakat desa Sobokerto dapat lebih dekat mengenal potensi pasar untuk produk-produknya.

Melalui program pengabdian ini, Pengabdian bersama dengan Tanihub memberikan pelatihan tentang pengelolaan manajemen keuangan dalam sistem pertanian. Tanihub sebagai mitra perusahaan memberikan penawaran menarik bagi petani untuk menjalin kemitraan inti plasma yang memberikan banyak kemudahan bagi petani dalam hal, manajemen produksi, manajemen keuangan, dan manajemen pemasaran. Dalam hal manajemen produksi, pelatihan yang diberikan adalah sebagai berikut:

- Membuat kalender perencanaan usaha
- Melakukan perencanaan produksi agar petani dapat memperkirakan atau menghitung kebutuhan ekonomi dalam menjalankan usahanya serta dapat memperkirakan besaran pendapat yang akan diperoleh.



- Membuat estimasi hasil produksi dan untung rugi. Membuat perencanaan hasil produksi dengan pendekatan asumsi kondisi, misalkan asumsi kondisi minimum, kondisi umum, dan kondisi maksimum. Menggunakan asumsi kondisi ini akan bisa memperhitungkan besarnya laba yang akan diperoleh.

Petani juga dikenalkan tentang bagaimana mengelola pasar. Harga produk pertanian sering kali mengalami fluktuasi harga, hal ini dikarenakan adanya perbedaan permintaan dan juga jumlah penawaran. Kondisi ini membuat petani dan pelaku usaha pengolahan hasil pertanian harus memiliki strategi tertentu untuk bisa bertahan menjalankan usaha. Solusi yang mungkin bisa dilakukan oleh petani dan pelaku usaha lainnya adalah sebagai berikut:

- Membuat kontrak Kerjasama dengan perusahaan mitra. Kerjasama kemitraan ini menjadi solusi untuk mengatasi harga yang fluktuatif, hal ini dikarenakan adanya kontrak kerjasama maka harga akan disepakati oleh kedua belah pihak di awal membuat kontrak kerjasama.
- Membuat atau merencanakan komoditas alternatif. Dalam bidang pertanian bisa dilakukan dengan cara tumpangsari namun petani juga harus tetap mencari alternatif komoditas yang memiliki harga terbaik dan banyak diminati oleh konsumen. Di dalam bidang usaha pengolahan hasil pertanian, maka komoditas alternatif bisa di kembangkan dari bahan dasar sayur yang banyak diminati oleh masyarakat.
- Penyesuaian kualitas. Dalam hal pengelolaan kualitas maka diperlukan sebuah konsistensi dari pelaku usaha untuk memilih dan menggunakan bahan baku dan bahan pendukung lainnya yang berkualitas

## 2. Pendampingan Pengolahan Produk Olahan dari Sayur

Produk olahan yang dikembangkan di desa Sobokerto ini adalah dari tanaman sayuran komoditas desa. Hal ini untuk membuka wawasan bagi para masyarakat desa Sobokerto khususnya yang melakukan budidaya sayuran, bahwa ada yang bisa dikembangkan dari komoditas yang ada saat ini untuk meningkatkan nilai harga produk dan meningkatkan pendapatan bagi keluarga. Pengabdian ini membantu masyarakat untuk mengembangkan produk sayuran menjadi produk nugget dan juice. Pemilihan kedua produk ini berdasarkan musyawarah bersama anggota kelompok PKK dan juga melihat adanya peluang yang baik saat ini.

### a. Pengolahan Nugget

Nugget merupakan salah satu bentuk olahan makanan yang banyak diminati oleh berbagai kalangan khususnya anak-anak. Pemilihan produk nugget sayuran ini, didasarkan pada respon ketertarikan anggota kelompok PKK Desa Sobokerto. Anggota melihat bahwa produk ini masih memiliki peluang cukup bagus untuk menjadi sebuah bisnis. Nugget yang dibuat dalam pengabdian ini menggunakan bahan campuran dari sayur dan daging ayam.

Pengabdian ini memberikan pelatihan bagaimana membuat nugget dengan menggunakan sayur-sayuran yang menjadi komoditas desa Sobokerto. Produksi nugget yang dilatihkan dalam pengabdian ini merupakan nugget dengan menggunakan bahan-bahan alami dan aman untuk dikonsumsi. Tahap selanjutnya setelah melakukan proses produksi nugget.

Proses pembuatan nugget sayur ini masih menggunakan peralatan yang sederhana karena menyesuaikan dengan yang dimiliki oleh peserta pelatihan. Alat yang digunakan adalah kompor, panci kukus, dan cetakan. Bahan yang digunakan adalah ayam dada Filet, wortel parut, bayam secukupnya, putih telur, tepung tapioka, dan tepung terigu. Komposisi terbanyak dalam nugget ini adalah sayur dan ayam, sedangkan bahan yang lain digunakan dalam takaran yang sedikit.

Proses selanjutnya adalah pengemasan. Peserta pelatihan diberikan pelatihan tentang bagaimana cara membuat merek yang menarik. Merek menjadi salah satu keutamaan dalam menjual suatu produk sehingga akan lebih mudah dikenali oleh konsumen. Peserta pelatihan menggunakan nama merek Sobo Nugget, yang diambil dari nama desa Sobokerto. Pemilihan warna untuk merek adalah warna merah menyala. Pilihan warna ini digunakan agar lebih mudah menarik konsumen untuk membeli. Kemasan yang digunakan adalah kemasan berbahan plastic yang aman untuk makanan. Bentuk kemasan menggunakan dua bentuk yaitu plastic flip dan kotak plastik. Ukuran berat untuk masing-masing kemasan adalah 150 gram untuk plastic flip dan 250 gram untuk kemasan kotak plastik. Berikut ini adalah contoh bentuk kemasan dan merek yang digunakan oleh peserta pelatihan.



Gambar 1. Produk dan Merek Nugget Sayur Sobokerto

Kemasan dalam plastik ini dipilih karena mempertimbangkan juga untuk biaya produksi jika akan dipasarkan oleh peserta pelatihan. Proses pengabdian ini sampai pada tahap penghitungan analisis usaha nugget sayur. Berdasarkan hasil dari perhitungan kebutuhan bahan, peralatan dan lain-lain, maka dapat di susun perhitungan laba usaha bisnis nugget sayur bagi penduduk desa Sobokerto sebagai berikut:

Tabel 1. Perhitungan Laba Usaha Bisnis Nugget Sayur

No	Jenis Pengeluaran	Jumlah	Biaya	
	Biaya Bahan			
1	Ayam Dada Filet	10 kg	280.000	
2	Wortel Parut ½ buah ukuran sedang	2 kg	20.000	
3	Bayam secukupnya.	5 ikat	15.000	
4	Putih Telur	1,5 kg	32.000	
5	Tepung Tapioka	500 gram	5.000	
6	Tepung Terigu	300 gram	4.000	
7	Tepung Panir	3 kg	15.000	
8	Bumbu-bumbu secukupnya		5.000	
	<b>Total Biaya Bahan-bahan</b>		<b>376.000</b>	
	Biaya Peralatan		100.000	
	Biaya Kemasan dan stiker merek		150.000	
	<b>Total Biaya</b>		<b>626.000</b>	
No	Keterangan	Jumlah	Harga	Total
1	Kemasan Plastik 150 gram	66	15.000	990.000
2	Kemasan Plastik 250 gram	40	25.000	1.000.000
	<b>Total Penjualan</b>			<b>1.990.000</b>
	<b>Laba Usaha</b>	<b>Penjualan - biaya</b>		<b>1.364.000</b>

Dari tabel dapat dilihat bahwa usaha nugget memberikan keuntungan yang baik. Setiap produksi nugget dengan menggunakan bahan 10 kg ayam dapat menghasilkan kurang lebih 20 kg nugget. Harga jual yang digunakan ditetapkan dengan melihat harga produk sejenis yang ada di pasaran. Hasil penjualan nugget ini bisa membantu meningkatkan pendapatan masyarakat di Desa Sobokerto.

Peluang pemasaran yang ada di Desa Sobokerto adalah pemasaran secara offline dan online. Desa Sobokerto berada di daerah yang dekat dengan pasar Ngemplak, Pasar Sayur dan Bandara. Disekitar Desa juga terdapat toko modern dan toko tradisonal, serta ada pusat wisata Waduk Cengklik. Masyarakat juga bisa melakukan pemasaran dengan mitra Tanihub. Masyarakat bisa memasarkan produknya pada pusat-pusat perbelanjaan yang ada di sekitar Desa Sobokerto. Selain itu pemasaran online juga bisa dijangkau oleh masyarakat desa Sobokerto, dengan kemudahan membuka toko pada market place dan kemudahan dalam akses internet di Desa Sobokerto tentu ini menjadi peluang bagi masyarakat untuk bisa menjual produknya.

#### b. Pengolahan Juice

Juice sayur saat ini menjadi alternatif minuman sehat bagi masyarakat, atau menjadi alternatif bagi masyarakat yang ingin menikmati sayur dalam bentuk lain. Dalam masa pandemi ini, banyak masyarakat yang merubah gaya hidup dengan memilih produk-produk yang natural, menyehatkan dan dapat meningkatkan imun.



Saat ini produk jus sayur banyak dijual di pasaran dengan konsumen yang beragam, oleh karena itu produk ini menjadi pilihan peserta pelatihan untuk dipraktikkan.

Juice sayur ini menggunakan bahan-bahan sayuran dari desa Sobokerto sendiri. Juice sayur ini merupakan kombinasi dari sayuran yang berasal dari desa Sobokerto sendiri dengan berbagai buah dan madu alami sehingga tercipta rasa juice yang nikmat. Sayur yang digunakan dalam juice ini adalah sayur selada, buah-buahan seperti nanas, jeruk, alpukat, dan lemon, serta madu untuk rasa manis pada juice. Berikut ini adalah contoh produk yang di buat oleh peserta pelatihan.



Gambar 2. Merek dan Kemasan *Juice Sayur Sobokerto*

Design dan kemasan produk juice dilakukan oleh peserta pelatihan. Merek yang digunakan untuk produk juice ini adalah Sobo Juice dan dikemas dalam botol plastik kemasan 250 ml. Kemasan ini adalah kemasan sekali minum yang praktis untuk dibawa kemana saja. Kemasan ini sangat cocok untuk bisa dipasarkan masuk ke pasar-pasar modern yang ada di sekitar desa Sobokerto. Produk juice sayur ini juga bisa memberikan pendapatan tambahan bagi masyarakat desa Sobokerto. Berikut adalah perhitungan laba usaha untuk produk juice sayur Sobokerto:

Tabel 2. Perhitungan Laba Usaha *Juice Sayur*

No	Jenis Pengeluaran	Jumlah	Biaya	
	Biaya Bahan			
1	Selada air	5 kg	125.000	
2	jeruk	1 kg	25.000	
3	Nanas	3 buah	21.000	
4	Alpukat	1 kg	28.000	
5	Lemon	1 kg	23.000	
6	Madu	0,5 kg	60.000	
	<b>Total Biaya Bahan-bahan</b>		<b>282.000</b>	
	Biaya Kemasan dan stiker merek		150.000	
	<b>Total Biaya</b>		<b>432.000</b>	
No	Keterangan	Jumlah	Harga	Total
2	Kemasan botol Plastik 250 ml	100	15.000	1.500.000
	<b>Total Penjualan</b>			<b>1.500.000</b>
	<b>Labanya Usaha</b>	<b>Penjualan - biaya</b>		<b>1.068.000</b>

Melihat hasil perhitungan dari hasil Juice sayuran ini adalah menguntungkan. Hal yang perlu diperhatikan dalam proses produksi juice ini adalah perencanaan produksi dan pasar sasaran. Hal ini dikarenakan produk juice sayuran ini tidak memiliki daya simpan yang lama karena tidak menggunakan pengawet. Sehingga penting bagi masyarakat untuk mencari terdahulu pangsa pasar yang tepat agar mudah untuk merencanakan berapa banyak yang diproduksi setiap hari.

## Kesimpulan

Desa Sobokerto merupakan salah satu desa penghasil sayuran yang ada di daerah Boyolali Jawa Tengah. Hasil produk pertanian dari desa ini, banyak di pasarkan di beberapa pasar tradisional di sekitar Boyolali. Kondisi harga yang tidak stabil membuat harga sayur yang diterima oleh petani cukup rendah, sehingga tidak memberikan pendapatan yang optimal bagi masyarakat desa Sobokerto. Salah satu upaya yang bisa dilakukan untuk meningkatkan pendapatan masyarakat di saat harga sayur turun adalah membuat produk olahan dari sayuran. Produk olahan sayuran yang dilakukan pada pengabdian ini adalah nugget sayur dan juice sayur.

Produk olahan yang dikembangkan dalam pengabdian ini menggunakan bahan utama sayuran yang berasal dari Desa Sobokerto. Nugget diolah dengan menggunakan sayur bayam, wortel dan ayam sebagai bahan baku utama. Juice sayur juga diolah dengan menggunakan sayur selada yang dikombinasikan dengan buah nanas, lemon, alpukat, jeruk, dan madu sebagai pemanis. Kedua produk diolah tanpa menggunakan bahan pengawet sehingga sehat untuk dikonsumsi oleh semua orang. Pengabdian ini juga mengajarkan kepada peserta pelatihan untuk membuat merek dan menghitung keuntungan untuk membuat bisnis nugget sayur dan juice sayur. Berdasarkan hasil perhitungan perkiraan pendapatan untuk nugget sayur dan juice sayur bahwa kedua produk ini sangat layak untuk diusahakan karena bisa memberikan pemasukan tambahan bagi masyarakat.

Pengabdian ini tidak hanya dilakukan untuk pengembangan produk saja, namun juga dilakukan sosialisasi tentang manajemen bagi petani dan keluarga, mulai dari manajemen budidaya, manajemen pemasaran, dan manajemen keuangan. Sosialisasi ini kami lakukan bersama dengan mitra Tanihub, yang kemudian dilanjutkan dengan pendampingan yang dilakukan oleh mahasiswa dan tim pengabdian sendiri. Sosialisasi ini juga membuka peluang bagi masyarakat desa Sobokerto untuk bisa bekerjasama atau bermitra dengan Tanihub.

## Daftar Pustaka

- Adhimursandi, Doddy, 2016, Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Niat Kewirausahaan, *Jurnal Ekonomi dan Manajemen*, No. 1, Vol. 13, 2528-1127, <http://journal.febunmul.net>.
- Adnyana, I Gusti L. A., Ni Made Purnami. 2016. Pengaruh Kewirausahaan, *Self Efficacy* dan *Locus of Control* Pada Niat Berwirausaha. *E-Jurnal Manajemen Unud*, No.2, Vol.5, 1160-1188
- Aryani, Dewi Isma, Nina Nurviana, Heddy Heryadi. 2020. Pelatihan Pembuatan Kemasan Sabun Bunga Matahari di Desa Bojonghaleuang Sebagai Program Community Empowerment. *Jurnal Kewirausahaan dan Bisnis*, No. 2, Vol. 25, 2549-1555, [http:// DOI: 10.20961/jkb.v25i2.44776](http://DOI: 10.20961/jkb.v25i2.44776)
- Budi, Fabianus Fensi, 2018, Pengaruh Pendidikan Kewirausahaan dalam Menumbuhkan Minat Berwirausaha, *Jurnal Pengabdian dan Kewirausahaan*, No.1, Vol.2, 1-9, [http://journal.ubm.ac.id/Hasil Penelitian](http://journal.ubm.ac.id/Hasil%20Penelitian).
- Dhamayantie, Endang, Rizky Fauzan. 2017. Penguatan Karakteristik dan Kompetensi Kewirausahaan untuk Meningkatkan Kinerja UMKM. *Jurnal Manajemen, Strategi dan Kewirausahaan*, No. 1, Vol. 11.
- Hadiyati, Ernani. 2011. Kreativitas dan Inovasi Berpengaruh Terhadap Kewirausahaan Usaha Kecil. *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan*, No. 1, Vol. 13, 8-16.
- Ismail, Fauzan Putraga Al-Bahri, Lukman Ahmad, Abdus Salam. 2020. IbM Pelatihan KEwirausahaan Sebagai Upaya Menumbuhkan Jiwa Kewirausahaan dan Menggali Ide Usaha Baru. *Jurnal Pengabdian Nasional (JPN) Indonesia*, No. 1, Vol. 1, 16-22.
- Kotler, Philip, dan Kevin Lane Keller. 2006. *Marketing Management*. New Jersey: Pearson Education, Inc.
- Nursiwi, Asri, Rohula Utami, Edhi Nurhartadi. 2017. Peningkatan Usaha Aneka Olahan Ubi di Desa Kenteng Puntukrejo Kecamatan Ngargoyoso Kabupaten Karanganyar. *Jurnal Kewirausahaan dan Bisnis*, No. 11, Vol 21, 1979-861X.
- Osterwalder, alexander, dan Yves Pigneur. 2010. *Business Model Generation*. New Jersey: John Wiley & Sons, Inc.
- Saragih, Rintan. 2017. A Membangun Usaha Kreatif, Inovatif dan Bermanfaat Melalui Penerapan Kewirausahaan Sosial. *Jurnal Kewirausahaan*, No. 2, Vol. 3, 2301-6264.
- Suharti, Lieli, Hani Sirine. 2011. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Terhadap Niat Kewirausahaan (Entrepreneurial Intention) Studi Terhadap Mahasiswa Universitas Kristen Satya Wacana Salatiga. *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan*, No. 2, Vol. 13, 124-134.



Sukirman. 2017. Jiwa Kewirausahaan dan Nilai Kewirausahaan Meningkatkan Kemandirian Usaha Melalui Perilaku Kewirausahaan. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, No. 1, Vol 20, 1979-6471.

Susantiningrum, Eddy Triharyono, Dimar Hartari. 2020. Analisis SWOT Penelitian dan Pengabdian Masyarakat Pusat Pengembangan Kewirausahaan. *Jurnal Kewirausahaan dan Bisnis*, No. 2, Vol. 25, 2549-1555, [http:// DOI: 10.20961/jkb.v25i2.45511](http://DOI:10.20961/jkb.v25i2.45511)

Yasa, Ketut, I Wayan Sukarta, I Ketut Pasek, Komang Mahayana P. 2017. Analisis Pengaruh Motivasi, Knowledge of Entrepreneurship dan Independensi Terhadap Kualitas Kewirausahaan dan Kinerja Usaha Kecil Kerajinan Payung Tradisional di Provinsi Bali. *Jurnal Bisnis dan Kewirausahaan*, No. 3, Vol. 12, 186.