

PEMBERDAYAAN MASYARAKAT : PENGOLAHAN BLIGO PADA MASYARAKAT STREN KALI MEDOKAN SEMAMPIR SURABAYA

Retno Indarwati, Sylvia Dwi Wahyuni, Wisudanto
Email: retno-i@fkip.unair.ac.id
Universitas Airlangga

Abstrak

Pemberdayaan masyarakat adalah upaya untuk memberikan daya atau penguatan kepada masyarakat. Pemanfaatan bligo oleh masyarakat stren kali masih minimal. Masyarakat hanya menjual langsung atau dibuat sebagai manisan basah untuk dikonsumsi sendiri. Tujuan dari kegiatan ini meningkatkan pengetahuan dan ketrampilan masyarakat untuk membuat berbagai olahan bligo. Metode yang digunakan adalah pelatihan 5 kali tatap muka untuk praktek mandiri membuat berbagai olahan bligo, materi wirausaha dan manajemen keuangan sederhana. Hasil dari kegiatan pengabdian ini adalah warga mampu membuat olahan bligo, mempresentasikan olahan bligo pada lomba penilaian kampung dan mampu melakukan manajemen keuangan sederhana. Sebelum pelatihan seluruh kader hanya tahu satu macam olahan bligo yaitu manisan basah. Setelah pelatihan seluruh kader mampu membuat sirup, manisan dan minuman berbahan dasar bligo. Program kemitraan masyarakat ini mampu meningkatkan pengetahuan dan tindakan ibu dalam pengolahan bligo. Tindak lanjut yang harus dilakukan adalah promosi olahan bligo sehingga produk bligo dikenal luas oleh masyarakat.

Kata kunci: Pemberdayaan masyarakat, bligo, stren kali.

ABSTRACT

Community empowerment is an effort to provide power or reinforcement to the community. Utilization of bligo by stren times is still minimal. People only sell directly or are made as wet sweets for their own consumption. The purpose of this activity is to increase the community's knowledge and skills in making various bligo preparations. The method used is training with 5 times face-to-face for independent practice making various preparations of bligo, entrepreneurial material and simple financial management. The results of this community service activity were the residents were able to make bligo preparations, present bligo preparations at the village appraisal contest and be able to do simple financial management. Before the training, all cadres only knew one type of processed bligo namely wet sweets. After training all cadres were able to make syrup, sweets and drinks made from bligo. This community partnership program is able to increase the knowledge and actions of mothers in bligo processing. The follow up that must be done is the promotion of bligo products so that bligo products are widely known by the public.

Keywords: community empowerment, bligo

PENDAHULUAN

Surabaya sebagai salah satu kota besar di Indonesia yang merupakan ibu kota provinsi Jawa Timur tak luput dari masalah kemiskinan. Kemiskinan menyebabkan penduduk mengalami keterbatasan dalam meningkatkan kesejahteraan. Warga stren kali Medokan Semampir sudah mempunyai tanaman bligo di sekitar kali. Selama ini buah bligo dijual langsung atau warga membuat manisan basah. Manisan bligo bertahan 3 – 4 hari dan hanya untuk konsumsi sendiri. Permasalahan yang dihadapi warga adalah pengetahuan warga terbatas hanya mengolah manisan basah, belum mengetahui tentang manajemen pembukuan sederhana dan belum memanfaatkan pemasaran on line untuk mengenalkan produknya.

Pemberdayaan masyarakat adalah upaya untuk memberikan daya (*empowerment*) atau penguatan (*strengthening*) kepada masyarakat. Pemberdayaan masyarakat juga diartikan sebagai kemampuan individu yang bersenyawa dengan masyarakat dalam membangun keberdayaan masyarakat yang bersangkutan sehingga bertujuan untuk menemukan alternatif-alternatif baru dalam pembangunan masyarakat (Mardikanto, 2014).

Tujuan pemberdayaan masyarakat adalah perbaikan kelembagaan, usaha, pendapatan, lingkungan dan yang utama adalah kperbaikan kehidupan (Mardikanto, 2014).

Prinsip didalam pemberdayaan masyarakat adalah kesetaraan, partisipasi, kemandirian dan berkelanjutan. Dinamika yang

dibangun adalah hubungan kesetaraan dengan mengembangkan mekanisme berbagai pengetahuan, pengalaman, serta keahlian satu sama lain (Najiyati dkk, 2005). Masing-masing saling mengakui kelebihan dan kekurangan, sehingga terjadi proses saling belajar. Program pemberdayaan yang dapat menstimulasi kemandirian masyarakat adalah program yang sifatnya partisipatif, direncanakan, dilaksanakan, diawasi, dan dievaluasi oleh masyarakat. Namun, untuk sampai pada tingkat tersebut perlu waktu dan proses pendampingan yang melibatkan pendamping yang berkomitmen tinggi terhadap pemberdayaan masyarakat. Prinsip keswadayaan adalah menghargai dan mengedepankan kemampuan masyarakat daripada bantuan pihak lain. Konsep ini tidak memandang orang miskin sebagai objek yang tidak berkemampuan, melainkan sebagai subjek yang memiliki kemampuan sedikit. Mereka memiliki kemampuan untuk menabung, pengetahuan yang mendalam tentang kendala-kendala usahanya, mengetahui kondisi lingkungannya, memiliki tenaga kerja dan kemauan, serta memiliki norma-norma bermasyarakat yang sudah lama dipatuhi. Semua itu harus digali dan dijadikan modal dasar bagi proses pemberdayaan. Bantuan dari orang lain yang bersifat materiil harus dipandang sebagai penunjang, sehingga pemberian bantuan tidak justru melemahkan tingkat keswadayaannya. Program pemberdayaan perlu dirancang untuk berkelanjutan, sekalipun pada awalnya peran pendamping lebih dominan dibanding masyarakat. Tapi secara perlahan dan

pasti, peran pendamping akan makin berkurang, karena masyarakat harus mampu mengelola kegiatannya sendiri.

Bligo adalah nama buah yang lebih banyak dikenal oleh masyarakat. Nama lain yang dikenal adalah baligo, blonceng, atau kundur. Nama ilmiah bligo adalah *Benincasa hispida* (Agromedia, 2008). Buah ini terasa halus dan berbulu permukaannya ketika masih mentah, ketika sudah matang buah ini kehilangan bulunya dan melunak, dan dapat bertahan lama. Buah bligo sebenarnya adalah buah semusim, tetapi buahnya dapat bertahan dalam waktu yang lama, bahkan berbulan-bulan. Bentuknya bulat lonjong, panjangnya bisa mencapai 2 meter. Begitu dibelah, terlihat sederet biji-bijian dengan daging berwarna putih. Bligo merupakan tanaman menjalar, memiliki batang kayu lunak, berbulu, warna hijau.

Di Tiongkok, kulit buah, isi buah, jus, dan biji kundur, digunakan sebagai obat untuk merangsang buang air kecil dan air besar, penawar demam panas, wasir, lebam atau bengkak, tonik, sakit usus, sakit buah pinggang, kencing manis, dan lemah limfa. Secara tradisional bligo dianggap memiliki sifat khas yang mendinginkan dan mampu membersihkan paru-paru. Bligo berkhasiat untuk menguatkan organ hati (liver), ginjal, sebagai peluruh dahak pada saat batuk, mengatasi panas dalam, dan melancarkan kemih.

Hasil penelitian menyatakan rebusan biji labu bligo dapat menurunkan kadar glukosa darah hewan uji hiperglikemia sebesar 8,07% dan 15,96% dibandingkan kelompok control

(Wibowo, 2002). Penelitian, menyebutkan ekstrak metanol bligo memiliki antiulcer, antiinflamasi, antihistamin, dan aktivitas antidepresan (Manish A Rachchh, Sunita M Jain, 2008). Bligo secara tradisional di India telah digunakan secara luas untuk pengelolaan gangguan kemih. Minyak ekstrak biji bligo dapat menghambat hiperplasia testosteron pada prostat tikus.

TUJUAN

Tujuan dari pengabdian masyarakat ini adalah kader mampu membuat olahan dari bligo dan memanfaatkan sebagai potensi ekonomi bagi masyarakat stren kali Medokan Semampir Surabaya.

PELAKSANAAN

A. Sasaran dan Metode kegiatan yang digunakan.

Sasaran pengabdian adalah masyarakat stren kali RW 8 Medokan Semampir, Surabaya. Metode yang digunakan melalui penyuluhan dan demonstrasi pembuatan olahan bligo berupa manisan, selai, sirup dan minuman. Evaluasi dilakukan melalui pretest dan posttest dengan memberikan daftar pertanyaan untuk mengetahui kemampuan peserta.

B. Waktu dan Tempat Kegiatan. Pengabdian masyarakat dilakukan di RW 8 Kelurahan Medokan Semampir. Pertemuan dilaksanakan 5 kali tatap muka setiap hari Sabtu jam 08.00. Setiap pertemuan dilakukan praktek pengolahan bligo dan pemberian materi tentang manajemen pembukuan sederhana, pemasaran on line.

C. Materi yang disampaikan meliputi :

1. Konsep Pemberdayaan Masyarakat
2. Konsep Bligo dan pengolahannya
3. Konsep Kewirausahaan dan Manajemen Pembukuan Sederhana
4. Konsep Pemasaran On Line

HASIL DAN PEMBAHASAN

HASIL

Sebelum pelaksanaan PKM pembicara menggali pengetahuan warga tentang bligo. Semua warga menyampaikan mereka hanya mengolah bligo menjadi manisan basah atau menjualnya langsung. Semua peserta pelatihan adalah ibu rumah tangga yang sebagian besar tinggal di stren kali yaitu RT 3,4 dan 5. Selama pelatihan 5 kali tatap muka peserta antusias mengikuti pelatihan hanya terdapat 3 ibu yang absen 1 kali tatap muka. Semangat warga ditunjukkan dengan melakukan persiapan secara mandiri yaitu mempersiapkan alat, mengupas bligo dan merendam nya dengan kapur sirih agar siap diolah menjadi manisan. Ibu - ibu aktif mengatur pertemuan untuk diskusi dan membuat varian lain yaitu Go Star (Bligo Nastar). Pada pertemuan terakhir dilakukan evaluasi dengan menilai kemampuan ibu dalam mengolah bligo.

PEMBAHASAN

Kondisi masyarakat di stren kali mengalami keterbatasan secara ekonomi dan mengalami permasalahan tempat tinggal. Tahap awal pemberdayaan masyarakat diberi penjelasan tentang permasalahan yang terjadi dan upaya untuk penyelesaiannya. Tahapan ini merupakan awal dalam strategi pemberdayaan. Strategi dalam pemberdayaan masyarakat terdapat 3 hal yaitu yaitu tradisional, *direct action*

(aksi langsung), dan transformasi (Hikmat, 2006). Strategi tradisional menyarankan agar masyarakat mengetahui dan memilih kepentingan terbaik secara bebas dalam berbagai keadaan. Setelah masyarakat mendapatkan penjelasan mereka akan memilih untuk mengikuti program pengabdian masyarakat. Strategi *direct-action* membutuhkan dominasi kepentingan yang dihormati oleh semua pihak yang terlibat, dipandang dari sudut perubahan yang mungkin terjadi. Pada proses pengabdian masyarakat, tokoh masyarakat dan pimpinan memegang peran penting dalam pengambilan keputusan. Dominasi tokoh masyarakat dibutuhkan untuk kelanjutan program pengabdian. Strategi transformatif menunjukkan bahwa pendidikan massa dalam jangka panjang dibutuhkan sebelum identifikasi kepentingan diri sendiri.

Salah satu tantangan terbesar dalam memulai wira usaha adalah pemasaran produk. Pemasaran sebagai suatu proses sosial dan manajerial dimana individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan, menawarkan dan mempertukarkan produk yang bernilai di dalam pasar. Proses pemasaran merupakan kelanjutan dari proses produksi yang bertujuan agar apa yang telah diinvestasikan dalam kegiatan produksi dapat diperoleh kembali dengan memperoleh keuntungan dari hasil penjualan sebagai imbalan investasi yang telah dilakukan. Kemajaun teknologi informasi melalui *media online* membuat masyarakat lebih mudah mendapatkan informasi,

berita, berinteraksi dengan kerabat, serta mengadakan transaksi jual beli.

Tren pemasaran produk melalui media online saat ini mengalami peningkatan karena pengguna media sosial dengan beragam usia menjadi pasar pemasaran yang menarik bagi para penggiat usaha yang sadar akan peluang besar tersebut. Media sosial yang paling sering digunakan adalah Facebook dan Instagram. Membentuk peluang pasar melalui :

1. Mengidentifikasi peluang dalam *Value System* baru.

Tujuan kegiatan ini adalah untuk menemukan apa yang ada di dalam dan di luar pertimbangan model bisnis. Suatu bisnis dibangun untuk menciptakan dan memberikan keuntungan pada pelanggan melalui produk dan jasa.

2. Mengidentifikasi kebutuhan yang tidak terpenuhi

Pelanggan dapat saja berpindah ke produk atau jasa usaha lain apabila suatu usaha tidak mampu memenuhi kebutuhan dan mengkomunikasikan valuenya secara efektif kepada pelanggan. Proses pemetaan keputusan pelanggan membantu pemilik usaha melihat kebutuhan pelanggan yang tidak terpenuhi.

3. Mengidentifikasi target segmentasi pemilik usaha harus mengetahui konsumen yang atraktif yang akan dikejar, pengalaman yang dibutuhkan oleh konsumen, memberikan penawaran yang menarik untuk pelanggan, mengetahui batasan-batasan yang harus dilewati perusahaan untuk bisa mengajak konsumen ikut serta dalam penawaran. Segmentasi merupakan proses dalam

mengelompokan pelanggan berdasarkan pada kesamaan mereka

4. Mengenalkan peluang berdasarkan sumberdaya usaha untuk keuntungan

Sistem sumber daya merupakan sekumpulan aktivitas individu dan organisasi serta asset yang terpisah, yang jika disatukan bersama akan menciptakan kapabilitas bagi organisasi. Kapabilitas ini memungkinkan perusahaan untuk melayani kebutuhan-kebutuhan pelanggan.

5. Menilai daya tarik peluang kompetitif, teknologi dan keuangan.

Pengukuran tingkat persaingan dapat mengidentifikasi pesaing yang dihadapi. Setelah memperkirakan tingkat pesaing, perusahaan perlu untuk kembali memperhatikan dinamika pelanggan dalam pasar dan bagaimana perusahaan menciptakan, mempercepat dan memenuhi permintaan pelanggan. Setelah itu, perusahaan harus membuat penilaian dalam konsep yang rentan terhadap trend teknologi, sebagai penetrasi peluang teknologi dan dampak teknologi baru dalam memberikan *value*.

6. Membuat Penilaian "Go/No Go"

Tahap ini menentukan apakah perusahaan akan mengambil keputusan. Go atau No-Go dari hasil analisis ke dalam tahap implementasi, dengan membuat aplikasi emarketing, maupun tidak perlu dilanjutkan karena kurang memenuhi persyaratan atau tolak ukur dari analisis terhadap beberapa faktor. Hala yang perlu diperhatikan adalah sebagai berikut: tingkat persaingan, tingkat teknikal,

kebutuhan yang tidak terpenuhi, hubungan antar segmen, pertumbuhan ekonomi, teknologi, luas pasar, dan tingkat keuntungan. Kelebihan pemasaran produk melalui media *online*; membutuhkan modal yang relatif kecil, penawaran dapat ditampilkan secara visual baik produk, layanan, logo-logo perusahaan, audio dan video streaming yang terpasang melalui media internet sehingga lebih menarik perhatian pengguna media online. Respon secara cepat karena dapat langsung ditanggapi oleh pengguna dan penjual produk juga dapat menjawab dengan cepat. Kemudahan dalam melakukan transaksi, ketika pembeli sudah menemukan barang yang dibutuhkan, maka akan terjadi proses transaksi. Keamanan dalam melakukan transaksi, bisnis online shop akan berjalan dengan lancar karena adanya kepercayaan. Memudahkan proses pencarian barang, karena konsumen melihat produk yang dijual sehingga proses pencarian dan pemilihan produk lebih mudah dilakukan.

KESIMPULAN

Program Kemitraan Masyarakat mampu meningkatkan kemampuan kader dalam mengolah bligo dan membina jiwa wira usaha. Semua responden menyatakan sudah mengetahui tentang aneka olahan bligo dan mampu untuk membuatnya.

SARAN

Tindak lanjut yang harus dilakukan adalah promosi olahan bligo sehingga produk bligo dikenal luas oleh masyarakat.

DAFTAR PUSTAKA

1. Agromedia (2008) Buku Pintar Tanaman Obat. Agromedia Pustaka, Jakarta
2. Lucki Dewi (2012) Uji Organoleptik Dan Kadar Vitamin C Yoghurt Buah Bligo (Benincasa Hispida) Dengan Penambahan Konsentrasi Starter Bakteri Dan Ekstrak Buah Nangka (Arthrocarpus Heterophyllus) Yang Berbeda. Skripsi, Prodi Biologi, Universitas Muhammadiyah, Surakarta.
3. Hikmat, Hary, 2006, Strategi Pemberdayaan Masyarakat, Bandung: Humaniora
4. Mardikanto, Totok. 2014. *CSR (Corporate Social Responsibility)*. Bandung: Alfabeta.
5. Manish A Rachchh, Sunita M (2008) Gastroprotective effect of *Benincasa hispida* fruit extract. [Indian J Pharmacol](#). 2008 Nov-Dec; 40(6): 271–275.
6. Najiyati, S., Agus A, I Nyoman N. Suryadiputra.2005. Pemberdayaan Masyarakat di Lahan Gambut. Proyek Climate Change, Forests and Peatlands in Indonesia. Wetlands International – Indonesia Programme dan Wildlife Habitat Canada. Bogor.
7. Nurulaini (2016) Karakteristik Minuman Sari Buah Bligo Dengan Penambahan Sukrosa Pada Suhu Pasteurisasi Yang Berbeda, Skripsi, Prodi Tehnologi Pangan, Universitas Pasundan, Bandung.
8. Nugraha. (2001). Pengaruh Konsentrasi Sukrosa dan Konsentrasi Bahan Penstabil Terhadap Karakteristik Mikroenkapsulasi Campedak, Skripsi. Fakultas Teknik. Jurusan

- Teknologi Pangan. Universitas Pasundan. Bandung.
9. Renwarin, S., Tuapattinaya, P.M.J. (2017) Analisis Kadar Vitamin C *Jelly Drink* Berbahan Dasar Buah Bligo (*Benincasa hispida*) Berdasarkan Variasi Gula dan Karagenan serta Implikasinya dalam Pembelajaran Masyarakat Menggunakan Metode *Participatory Rural Appraisal* (PRA), Prosiding Seminar Nasional Biologi & Pembelajaran Biologi
 10. Wibowo, Teguh (2002) Uji Efek Anti Hiperglikemia Rebusan Biji Labu Bligo (*Benincasa hispida*. Cogn) Pada Tikus Persilangan PhMp, Skripsi, Fakultas Farmasi, Universitas Surabaya.
 11. Manish A Rachchh, Sunita M (2008) Gastroprotective effect of *Benincasa hispida* fruit extract. [Indian J Pharmacol](#). 2008 Nov-Dec; 40(6): 271–275.