

PEMBERDAYAAN IBU-IBU RUMAH TANGGA MELALUI PEMBUATAN PRODUK ES KRIM DAN MENJUALNYA SECARA *E-COMMERCE*

Tiurniari Purba¹

¹Universitas Putera Batam

tiurniari@gmail.com

ABSTRAK

Pengabdian ini bertujuan untuk membantu mengatasi permasalahan yang dihadapi oleh ibu rumah tangga yang tidak bekerja atau tidak memiliki pekerjaan sampingan yang bisa mendapatkan uang sendiri di Perumahan Citra Laguna, Batam. Metode pelaksanaan layanan ini adalah dengan membentuk perkuliahan dan pelatihan dengan praktik langsung. Perkuliahan tentang bisnis yang dapat dijalankan sesuai dengan kemampuan ibu rumah tangga, berjualan di mana saja dan kapan saja yang disebut e-commerce, dan mempraktikkan cara membuat es krim. Sebagai hasil dari dedikasi ini, 10 trainer menguasai cara membuat es krim dengan tiga rasa. Semua peserta tahu cara berjualan melalui e-commerce.

PENDAHULUAN

Waktu luang yang dimiliki oleh para ibu rumah tangga di perumahan Citra Laguna, Batam, tergolong sangat banyak. Sementara waktu luang tersebut tidak dimanfaatkan sama sekali untuk sesuatu yang lebih bermanfaat. Ibu rumah tangga yang dimaksud dalam PKM ini adalah seorang wanita yang bekerja menjalankan atau mengelola rumah keluarganya, bertanggung jawab untuk mendidik anak-anaknya, memasak dan menghidangkan makanan, membeli barang-barang kebutuhan keluarganya sehari-hari, membersihkan rumah, dan lain sebagainya. Berdasarkan survei dan wawancara, ibu-ibu rumah tangga di perumahan Citra Laguna, murni melakukan kegiatan sebagai ibu rumah tangga sebagaimana makna diatas, tidak ada kegiatan lain seperti membuat atau memproduksi sesuatu untuk dijual dan menghasilkan uang secara langsung maupun tidak langsung.

Kondisi tidak adanya kegiatan ibu-ibu rumah tangga di perumahan Citra Laguna, sebenarnya bukanlah masalah, tapi karena berdasarkan hasil wawancara, ibu-ibu rumah tangga ini pada mengeluh dengan tidak cukupnya pendapatan suami untuk menutupi kebutuhan rumah tangga. Unsur kekurangan ini bukan karena unsur disengaja seperti dikarenakan kondisi keuangan rumah tangga yang sudah terpenuhi, cukup, dan lebih dari cukup. Hasil wawancara juga mengatakan bahwa kurangnya ilmu pengetahuan dan ketidaktahuan sama sekali tentang apa yang harus dilakukan dan bagaimana

melakukannya agar memberi nilai tambah secara finansial bagi rumah tangga, menjadi penghambat untuk berkreasi (Kasmi and Candra, 2017).

Ketergantungan pada jumlah pendapatan suami yang selalu diandalkan untuk memenuhi semua kebutuhan keluarga selalu termasuk dalam kategori kurang, kondisi kurang bukan karena memenuhi keinginan tetapi masih standar memenuhi kebutuhan. Keluhan ini mereka tanggung sendiri dengan hanya berdiam diri tanpa melakukan apa-apa. Berdasarkan tingkat pendidikan, rata-rata pendidikan ibu-ibu rumah tangga di perumahan Citra Laguna adalah tamatan SMU sederajat. Kesibukan menjalankan kewajiban sebagai ibu rumah tangga apalagi dengan mengurus anak-anak yang masih usia balita, menyita hampir semua waktu mereka selama 24 jam dalam sehari dan 7 hari dalam seminggu, begitu seterusnya. Sehingga tidak sempat untuk memikirkan solusi lain untuk setiap permasalahan mereka yang berhubungan dengan aspek keuangan rumah tangga.

Kondisi ini berlangsung terus hingga masuk jangka panjang, tanpa disadari membentuk pola pikir menjadi kurang terbuka untuk sesuatu hal yang baru seperti menambah pengetahuan apalagi memanfaatkan pengetahuan tersebut untuk memenuhi kebutuhan keluarga. Dengan waktu luang mereka yang banyak ditambah dengan keluhan tentang selalu kurangnya penghasilan suami menutupi kebutuhan bulanan keluarga, menjadi latar belakang diadakannya pembinaan ini melalui PKM. Sudah seharusnya seorang ibu rumah tangga mengambil inisiatif melakukan sesuatu seperti membuat produk dan menjualnya serta dapat meningkatkan kreativitasnya dengan menghasilkan sesuatu yang dapat menciptakan nilai jual untuk membantu aspek finansial rumah tangga (Mumtahana, Hani Atun, Nita and Tito, 2017).

Sebagai salah satu pendukung diadakannya PKM ini adalah teknologi canggih yang sudah dimiliki oleh ibu-ibu rumah tangga di perumahan Citra Laguna. Memiliki teknologi yang disebut dengan *gadget* tapi tidak kurang tahu memanfaatkan secara maksimal. Tim PKM akan memperkenalkan yang namanya produktivitas seorang ibu rumah tangga melalui *e-commerce* (Achjari, 2000). Gadget ibu-ibu di perumahan tersebut sangat jarang yang digunakan untuk melakukan bisnis secara *e-commerce*. Akan diberi pemahaman bahwa sesuatu yang diciptakan oleh ibu rumah tangga untuk dijual maka hal tersebut dapat membantu ibu rumah tangga menambah penghasilan selain pendapatan suami (Duan *et al.*, 2017).

Berdasarkan analisis situasi yang telah dipaparkan di atas, Tim PKM membantu lewat pembinaan kepada ibu-ibu rumah tangga di perumahan Citra Laguna untuk membantu menjawab permasalahan mereka.

Sementara selain tujuan PKM ini untuk mengupayakan ibu-ibu rumah tangga menjadi kreatif, inovatif, dan mampu mencari uang tambahan melalui gadget yang sudah masing masing miliki, juga untuk menunjang perekonomian keluarga. Oleh sebab itu Tim Pengabdian melalui Program PKM ini memerlukan wadah dimana selama dua kali pertemuan, Tim Pengabdian dapat membina para ibu-ibu agar secara ekonomi dapat menghasilkan sesuatu yang bernilai uang. Sasaran lokasi dari pengabdian ini adalah kompleks perumahan Citra Laguna, Tembesi, dengan 10 orang peserta. Alasan peserta hanya melibatkan 10 orang adalah untuk pencapaian tujuan yang efektif tapi efisien.

Produk yang akan diajarkan kepada ibu-ibu rumah tangga untuk diperjualbelikan secara *ecommerce* adalah pembuatan es krim. Es krim yang memanfaatkan bahan yang ada di rumah jauh lebih menguntungkan (Hasanuddin, Harlina and Insi, 2011). Tidak dengan hanya berbahan buah-buahan tapi juga sayur mayur yang lebih menonjolkan manfaat kesehatannya (Istiqomah, Windrati and Praptiningsih, 2017) (Jariyah, Nurismanto and Pratiwi, 2019). Cara membuat es krim dengan metode mudah tanpa teknologi tinggi sangat mudah direalisasikan (Hartatie, 2011). Hal inilah yang akan diberikan oleh Tim Pengabdian agar kreativitas ibu-ibu dapat tergali dan juga *income-nya* dapat bertambah. Penjualan es krim ini nantinya dapat juga di jual secara *online*, *tetapi online* yang dimaksud di sini adalah pemesanannya saja namun dapat diantarkan. Transaksi yang dilakukan secara *online* yang direncanakan oleh Tim Pengabdian hanya dilakukan melalui pesan WA, Facebook, Instagram dan juga hanya melayani pemesanan di wilayah Kota Batam saja. Sifat yang terkandung di dalam es yang bersifat cair, maka tidak memungkinkan es di kirim ke luar kota karena akan memakan biaya tinggi. Bagi-ibu-ibu yang mau belajar membuatnya di saat pengabdian ini juga tidak memiliki dana besar untuk mendirikan usaha terlebih dahulu sehingga melayani penjualan skala besar.

METODE PENELITIAN

Adapun metode pelaksanaan dari pengusulan pengabdian kepada masyarakat ini adalah:

Table Metode Pelaksanaan

No	Waktu	Metode Pelaksanaan	Pemateri
1	17 Agustus 2019 Pkl 19.00 – 19.30 Pkl 19.30 – 20.00 Pkl 20.00 – 21.00	a. Ceramah berupa penyajian pengetahuan tentang ekonomi. b. Ceramah berupa penyajian tentang apa itu <i>e-commerce</i> c. Ceramah dan praktek dengan metode membina ibu ibu rumah tangga cara pemasaran <i>e-commerce</i> .	Ketua Pengabdi (Tiurniari Purba) Anggota Pengabdi (Mahasiswa) Tiurniari Purba
2.	18 Agustus 2019 Pkl 16.00 – 16.30 Pkl 16.00 – 18.00	a. Mempelajari akibat hukum yang akan timbul dikarenakan objek yang dijual adalah benda yang cepat cair. b. Praktek langsung bagaimana meningkatkan keterampilan membuat es krim dan peningkatan pendapatan dengan menjual es krim secara <i>e-commerce</i> melalui media <i>online</i> .	Ketua Pengabdi (Tiurniari Purba) Anggota Pengabdi (Mahasiswa)

PEMBAHASAN

Berdasarkan praktek langsung cara membuat es krim bersama ibu-ibu yang telah dilakukan di perumahan Citra Laguna, Batu Aji - Batam, diharapkan dapat memberikan dampak yang positif kepada para peserta dan juga kepada tim dosen yang melakukan pembinaan (PKM), secara lebih rinci hasil yang dicapai dari pelaksanaan pembinaan tersebut dapat diuraikan antara lain sebagai berikut:

1. Terjalannya kerjasama antara Universitas Putera Batam dengan keluarga Perumahan Citra Laguna, Batu Aji - Batam.
2. Peserta (ibu-ibu) diberikan pengetahuan dan pembinaan dengan praktek langsung mengenai cara membuat es krim.

3. Peserta (ibu-ibu) diberikan pengetahuan dan pembinaan dengan praktek langsung mengenai cara memasarkan produk es krim secara *e-commerce*. Dimulai dengan pengenalan *e-commerce*, mengunduh gambar produk hingga merangkai Bahasa pemasaran untuk promosi.
4. Peserta diberikan pembinaan dengan metode mengajarkan dan membagi informasi tentang cara memasarkan mulai dari langkah menjual, promosi, hingga menjaga dan mempertahankan pelanggan.
5. Menambah pengetahuan ibu-ibu di Perumahan Citra Laguna, Batu Aji – Batam.
6. Mengembangkan dan berbagi ilmu pengetahuan kepada masyarakat yang ada, khususnya Perumahan Citra Laguna, Batu Aji – Batam.

Sebelum Tim Pengabdian memberikan praktek langsung membuat es krim, terlebih dahulu pemateri melakukan diskusi dengan aparat setempat dilanjutkan dengan para ibu-ibu di Perumahan Citra Laguna, Batu Aji – Batam, selanjutnya pemateri membahas rencana dan menyesuaikan dengan kebutuhan akan pengetahuan ibu-ibu di Perumahan Citra Laguna, Batu Aji – Batam. Kesepakatan Antara ibu-ibu dengan tim pengabdian PKM adalah selama memberikan pembinaan dan praktek langsung, tim pengabdian memulai dengan memberikan materi tentang cara menjalankan *e-commerce*. Selanjutnya langsung membimbing ibu-ibu peserta mempraktekkan langsung. Demikian halnya dengan materi-materi lainnya.

Materi pembinaan dari hari pertama sampai dengan hari kedua yang disampaikan sewaktu pengabdian kepada ibu-ibu di Perumahan Citra Laguna, Batu Aji – Batam, berupa: Hari Pertama (Sabtu, 17 Agustus 2019), praktek cara membuat es krim. Hari Kedua (18 Agustus 2019), dilanjutkan dengan praktek cara pemasaran secara *e-commerce*.

Gambar Proses Tanya Jawab

Secara garis besar, kegiatan PKM yang berlangsung dua kali pertemuan ini menjawab dan memberikan solusi untuk permasalahan yang dihadapi ibu-ibu rumah tangga di perumahan Citra Laguna. Solusi dari pembinaan ini yang akan ditawarkan oleh Tim Pengabdian untuk masyarakat adalah:

1. Pembinaan dilakukan agar dapat meningkatkan pemahaman, pengetahuan, kepada masyarakat bahwasanya *e-commerce* dapat dijadikan upaya untuk mencari pendapatan tambahan.
2. Pembinaan diberikan kepada masyarakat untuk menghindari masyarakat tidak mendapatkan barang yang berkualitas namun harganya murah dan terjangkau.
3. Memberikan pemahaman tentang jenis-jenis es-krim yang dapat dihasilkan dari pembinaan ini.
4. Memberikan pengetahuan sehingga menjadi ahli dalam membuat berbagai produk es krim.
5. Memberikan pengetahuan mengenai hukum dan ekonomi apabila hasil pengabdian ini dijual atau sudah mendapat pasar sendiri.

Suksesnya kegiatan pembinaan yang diberikan kepada ibu-ibu di Perumahan Citra Laguna, Tembesi-Batam, telah menjadi kebanggaan tersendiri bagi tim pengabdian.

Gambar photo Bersama setelah ceramah materi

Kegiatan yang sudah dilakukan dengan sebanyak dua kali pertemuan ini dijelaskan bahwa berjalan dengan baik sesuai dengan rencana Tim pengabdian yang sudah tertuang dalam proposal. Beberapa hal yang dilaksanakan oleh tim dosen untuk menyukseskan

kegiatan pelatihan dengan praktek langsung secara garis besar dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. Survey ke lokasi pengabdian dilaksanakan untuk memastikan bahwa para peserta PKM membutuhkan binaan yang sesuai dengan yang sudah direncanakan.
2. Mengumpulkan dana sesuai dengan kebutuhan selama proses PKM untuk acara pengabdian seperti biaya mencetak spanduk dan konsumsi.
3. Mencetak spanduk dan melengkapi segala administrasi dari UPB maupun dari pihak mitra.
4. Belanja untuk konsumsi selama acara pengabdian.

Hasil dari pelaksanaan pertemuan pertama yang dilaksanakan pada tanggal 17 Agustus 2019 berjalan dengan lancar dimulai dengan perkenalan, *ice breaking* dan dilanjutkan dengan penyampaian materi secara bergantian oleh Tim Pengabdian (Ketua, Anggota I dan Anggota II). Sebelumnya tim pengabdian mengevaluasi pengetahuan ibu-ibu rumah tangga peserta binaan untuk membatasi ruang lingkup materi yang akan disampaikan.

Selanjutnya, hasil dari pertemuan kedua yang dilaksanakan pada tanggal 18 Agustus 2019 adalah praktek langsung membuat es krim. Dimulai dengan pengenalan bahan-bahan dan perlengkapan yang dibutuhkan, cara mendapatkan bahan dan perlengkapan, lalu praktek langsung.

Gambar Proses Membuat Es Krim

Kegiatan pengabdian yang dilaksanakan di Perumahan Citra Laguna, Tembesi-Batam memberikan respon positif dan dapat diterima dengan baik oleh pihak ibu-ibu di

Perumahan Citra Laguna, khususnya ibu-ibu peserta. Antusiasme yang tinggi selama mengikuti kegiatan pembinaan yang pengabdikan lakukan. Bahkan para peserta berharap ada kelanjutan kegiatan ini seperti misalnya dengan topik baru tentang metode penjualan lainnya. Dengan dilaksanakannya kegiatan pembinaan ini, pemahaman akan penambahan ilmu pengetahuan menjadi sangat diminati (Susandi and Sukisno, 2017).

Dalam kegiatan ini, sebelum memberikan materi dan pemahaman mengenai cara membuat es krim dan cara menjalankan *e-commerce*, terlebih dahulu tim pengabdikan melakukan tanya jawab kepada peserta. Dengan cara ini, maka akan dapat dengan mudah memberikan pemahaman kepada peserta. Penjelasan juga difokuskan pada materi yang kurang dipahami. Sebagai hasil dari selama pelaksanaan PKM Pada ibu-ibu di Perumahan Citra Laguna, Tembesi-Batam, respon para peserta sangat positif dengan tidak mau ketinggalan praktek dan harus praktek dengan tangan sendiri, baik ketika membuat pengolahan es krim maupun ketika mengelola cara pemasaran secara *e-commerce*.

KESIMPULAN

Berdasarkan pembahasan pembinaan yang diberikan pada ibu-ibu di Perumahan Citra Laguna, Tembesi-Batam Batu Aji - Batam di atas, maka disimpulkan sebagai berikut:

1. Peserta memahami dan bisa mempraktekkan langsung cara membuat es krim hingga setelah pembinaan melalui praktek yang diberikan oleh Tim Pengabdikan.
2. Peserta memahami dan bisa mempraktekkan langsung cara mengerjakan pemasaran melalui *e-commerce*, mulai dari membuat akun, mengunduh gambar produk dan membuat bahasa pemasaran.
3. Peserta memahami tentang penyajian jual beli secara *online*.

DAFTAR PUSTAKA

- Achjari, D. (2000). Potensi Manfaat Dan Problem Di E-Commerce. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Indonesia*, 15(3), pp. 388–395. Available at: <http://www.amazon.com>.
- Duan, J. *et.al.* (2017). Analisa dan Perancangan Sistem Informasi Penjualan Online (E-Commerce) pada CV Selaras Batik Menggunakan Analisis Deskriptif. *Chemosphere*, 180(1), pp. 24–32. doi: 10.1016/j.chemosphere.2017.04.013.
- Hartatie, E. S. (2011). Kajian Formulasi (Bahan Baku, Bahan Pemantap) dan Metode Pembuatan Terhadap Kualitas Es Krim. *Jurnal Gamma*, 7(1), pp. 20–26.
- Hasanuddin, Harlina, K. and Insi, F. (2011). Pengaruh Proses Pembuatan Es Krim Terhadap Mutu Es Krim Berbahan Baku Pisang, 11(2). pp. 10–14. doi:

10.16194/j.cnki.31-1059/g4.2011.07.016.

- Istiqomah, K., Windrati, W. S. and Praptiningsih, Y. (2017). Karakterisasi Es Krim Edamame dengan Variasi Jenis. *Jurnal Agroteknologi*, 11(02). pp. 139–147.
- Jariyah, Nurismanto, R. and Pratiwi, Nur Fitri Dian. (2019). Pengaruh penambahan CMC terhadap karakteristik es krim jus buah pedada dan kelapa muda. *Jurnal Teknologi dan Industri Hasil Pertanian*, 24(1), pp. 51–58.
- Kasmi, K. and Candra, A. N. (2017). Penerapan E-Commerce Berbasis Business To Consumers Untuk Meningkatkan Penjualan Produk Makanan Ringan Khas Pringsewu. *Jurnal AKTUAL*, 15(2), p. 109. doi: 10.47232/aktual.v15i2.27.
- Mumtahana, Hani Atun, Nita, S. and Tito, A. W. (2017). Khazanah Informatika Pemanfaatan Web E-Commerce untuk Meningkatkan Strategi Pemasaran. *Pemanfaatan Web E-Commerce untuk Meningkatkan Strategi Pemasaran*, 3(1), pp. 6–15. Available at: <http://journals.ums.ac.id/index.php/khif/article/view/3309/2784>.
- Susandi, D. and Sukisno, S. (2017). Sistem Penjualan Berbasis E-Commerce Menggunakan Metode Objek Oriented pada Distro Dlapak Street Wear. *JSiI (Jurnal Sistem Informasi)*, 4, pp. 5–8. doi: 10.30656/jsii.v4i0.368.