



**LEMBAGA PENGABDIAN MASYARAKAT
UNIVERSITAS AMIKOM YOGYAKARTA**

ISSN : 2615-2657

PROSIDING

SEMINAR HASIL PENGABDIAN MASYARAKAT

2018

**IMPLEMENTASI
TEKNOLOGI TEPAT
GUNA KEPADA
MASYARAKAT**

Yogyakarta, 03 November 2018



PROSIDING

SEMINAR HASIL PENGABDIAN MASYARAKAT

IMPLEMENTASI TEKNOLOGI TEPAT GUNA KEPADA MASYARAKAT

Yogyakarta, 03 November 2018

Penerbit :

**Lembaga Pengabdian Masyarakat
Universitas Pengabdian Masyarakat**

Telp. (0274) 884 201 ext 611

Email : abdimas@amikom.ac.id



PROSIDING

SEMINAR HASIL PENGABDIAN MASYARAKAT

IMPLEMENTASI TEKNOLOGI TEPAT GUNA KEPADA MASYARAKAT

Yogyakarta, 03 November 2018

Editor : Mochammad Yusa, M.Kom
Bety Wulan Sari, M.Kom

Kulit Muka : Nirmalasari

Penerbit :

Lembaga Pengabdian Masyarakat
Universitas Pengabdian Masyarakat
Telp. (0274) 884 201 ext 611
Email : abdimas@amikom.ac.id

Cetakan I, November 2018

Hak cipta dilindungi Undang-Undang Hak Cipta
Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh isi buku ini
tanpa izin tertulis dari penerbit.



PROSIDING

SEMINAR HASIL PENGABDIAN MASYARAKAT

IMPLEMENTASI TEKNOLOGI TEPAT GUNA KEPADA MASYARAKAT

Reviewer :

Dr. Kusrini, M.Kom.

Eny Nurnilawati, S.E., M.M.

Heri Sismoro, M.Kom.

Anggit Dwi Hartanto, M.Kom.

Mei P. Kurniawan, M.Kom.

Windha Mega Pradnya Duhita, M.Kom

Mardhiya Hayaty, S.T., M.Kom.

DAFTAR ISI

Kata Pengantar	v
Daftar Isi	vii
1. Pelatihan Pembuatan Bahan Ajar dan Games Interaktif Pada Guru TK Wijaya Danu Kabupaten Sleman <i>Acihmah Sidauruk</i>	1
2. Penyuluhan <i>Sustainable Development Goals</i> Melalui Penerapan Pesan Anti Perundungan <i>Aditya Maulana Hasymi</i>	7
3. Penggunaan Game Edukatif Untuk Pendidikan Mitigasi Bencana Gempabumi di SD Islam Terpadu Bina Anak Islam Krapyak Panggunharjo Sewon Bantul <i>Afrinia Lisditya Permatasari dan Rizky</i>	13
4. Perancangan Bel Sekolah Otomatis Menggunakan Arduino Pro Mini <i>Agit Amrullah</i>	19
5. Pelatihan <i>Basic Editing</i> Video Untuk Guru SDN 1 Tegalyoso Klaten <i>Agus Purwanto</i>	25
6. Pelatihan Manajemen Jaringan Usaha Unit Program Kesejahteraan Keluarga (PKK) RT 04 RW 12 Desa Karangasem Condong Catur, Kabupaten Sleman <i>Agustina Rahmawati</i>	31
7. Pelatihan Perencanaan Keuangan dan Pengenalan Alternatif Investasi Bagi Rumah Tangga di Padukuhan Goser <i>Alfriadi Dwi Atmoko</i>	37
8. Penggunaan Bahasa Tekstual Dan Visual Dalam Peningkatan Usaha Pemasaran Berbasis Online Pada Kerajinan <i>Decoupage Style Jo-Craft</i> <i>Ali Mustopa dan Erfina Nurussa'adah</i>	43
9. Pemberdayaan Masyarakat Untuk Pengembangan Rencana Penataan Kawasan Prioritas Desa Wisata Rejosari Desa Jogotirto Kecamatan Brebah Kabupaten Sleman <i>Ani Hastuti Arthasari</i>	49
10. Pengembangan Strategi <i>E-Marketing</i> Umkm Klaten Utara <i>Anik Sri Widawati dan Ikmah</i>	55
11. Pelatihan dan Pendampingan Penyusunan Laporan Keuangan Dana Desa Bagi Perangkat Desa Sumberrahayu Moyudan Sleman <i>Anindita Karunia Kusumaningsih</i>	61

12. **Pemberdayaan Perempuan Melalui Manajemen Retail dan Konsinyasi Untuk Pengembangan Usaha** 67
Ardiyati
13. **Pemberdayaan Masyarakat Melalui Sedekah Sampah Sebagai Upaya Peningkatan Perekonomian di Kawasan Kumuh Kecamatan Magelang Selatan, Kota Magelang** 73
Atika Fatimah dan Citra Desy Aisyah Alkis
14. **Pendampingan Penyusunan Rencana Kawasan *Transit Oriented Development* (TOD) Patukan, Desa Ambarketawang, Kecamatan Gamping** 79
Bagus Ramadhan dan Jurni Hayati
15. **Pelatihan Jaringan Komputer Menggunakan Program Simulasi *Cisco Packet Tracer* (Studi Kasus : SMKN 2 Yogyakarta)** 85
Banu Santoso
16. **Pengembangan Aplikasi Android Sebagai Media Informasi dan Komunikasi Jamaah Pondok Pesantren “Ahlul Muqorrobin” Desa Pleset Kecamatan Pangkur Kabupaten Ngawi** 91
Bayu Setiaji
17. **Peningkatan *Capacity Building* Pemuda Karang Taruna Bakti Mandiri Dalam Rangka Pemberdayaan Masyarakat** 97
Dwi Pela Agustina dan Renindya Azizza Kartikakirana
18. **Komunikasi Anak Berkebutuhan Khusus Melalui Terapi Vokasional: Kreasi Membuat Kerajinan Tangan Dari Barang Bekas** 103
Erfina Nurussa'adah dan Ali Mustopa
19. **Pengembangan Wirausaha Bagi Masyarakat Tani Untuk Meningkatkan Pendapatan Melalui Usaha Industri Rumahan Olahan Makanan di Kampung Sawahan, Srihardono, Pundong, Bantul, Yogyakarta** 109
Fahrul Imam Santoso
20. **Edukasi Pemanfaatan Sistem Informasi Desa (SID) Dalam Peningkatan Ekonomi Masyarakat di Padukuhan Grogol Desa Grogol Kecamatan Paliyan Kabupaten Gunungkidul** 115
Ferri Wicaksono dan Haryoko
21. **Pembuatan Jaringan Internet di Masjid Al-Ikhlas Citra Ringin Mas** 121
Ferry Wahyu Wibowo
22. **Pengembangan Pengetahuan Tentang Pemilihan Investasi dan Peluang Usaha Untuk Menghadapi Masa Pensiun Bagi Kelompok PKK RT 44 Tuntungan** 127
Fitri Juniwati Ayuningtyas

23. Peningkatan Kapasitas Ekonomi Masyarakat dalam Rangka Penanggulangan Kemiskinan di Kelurahan Pringgokusuman	133
<i>Fitria Nucifera</i>	
24. Workshop Tanggap Bencana Dalam Rangka Persiapan Sekolah Siaga Bencana di SMP Negeri 1 Bantul	139
<i>Gardyas Bidari Adninda dan Nurbayti</i>	
25. Pengembangan Sumber Daya Manusia Kelompok Tani Ternak Sapi Manunggal Dukuh Kauman, Selomartani, Sleman	145
<i>Hanantyo Sri Nugroho</i>	
26. Pelatihan Aplikasi Microsoft Office dan Desain Grafis di KB Minhajul Karoomah	151
<i>Haryoko dan Ferri Wicaksono</i>	
27. Perancangan dan Implementasi Website Sebagai Media Promosi Pada Peternakan Ikan Lele Sumber Barokah	157
<i>Hendra Kurniawan</i>	
28. Analisis Spasial Potensi Kewilayahan Untuk Pengembangan Usaha Einhomestuf di Sleman Yogyakarta	163
<i>Ika Afianita Suherningtyas</i>	
29. Penerapan E-Commerce Untuk Pemasaran Pada Usaha Handycraft	169
<i>Ikmah dan Anik Sri Widawati</i>	
30. Membangun Website Sebagai Penunjang Promosi Bimbingan Belajar “Persona Cendekia”	175
<i>Irma Rofni Wulandari</i>	
31. Diversifikasi Produk dan Pemasaran Inovatif pada Paguyuban Pengrajin Sangkar Burung "Karya Mandiri"	181
<i>Ismadiyanti Purwaning Astuti</i>	
32. Pelatihan Teknologi Finansial dalam Menyongsong Era Ekonomi Digital	187
<i>Jurni Hayati dan Bagus Ramadhan</i>	
33. Pemberdayaan Perempuan Marjinal Melalui Program Kewirausahaan Berbasis Bisnis Online di Balai Perlindungan dan Rehabilitasi Sosial Wanita Yogyakarta	193
<i>Laksmindra Saptyawati dan Muhammad Fairul Filza</i>	
34. Sistem Informasi Sebagai Penunjang Media Promosi pada Kelompok Usaha Tani “Sari Mina”	199
<i>Lilis Dwi Farida</i>	
35. Pelatihan Teknologi Informasi untuk Mengoptimalkan Penyuluhan dan Sosialisasi Kader Saka Bakti Husada Yogyakarta	205
<i>Moch. Farid Fauzi</i>	

36. <i>Workshop</i> Liburan Kreatif Sebagai Media Pengembangan Bakat Anak Bidang Ekonomi Kreatif di Desa Drono Kabupaten Klaten	211
<i>Nimah Mahnunah dan Theopilus Bayu Sasongko</i>	
37. Komunikasi Kelompok, Edukasi, dan Kreatifitas Siswa dalam Dinamika <i>Outbond</i>	217
<i>Nurbayti dan Gardyas Bidari Adninda</i>	
38. Perencanaan Ruang Terbuka Hijau Desa Wisata Brajan Desa Sendangagung Kecamatan Minggir Kabupaten Sleman	223
<i>Nurizka Fidali dan Amir Fatah Sofyan</i>	
39. Pelatihan Pembuatan Web <i>E-Commerce</i> Dengan CMS (<i>Content Management System</i>) Prestashop di SMA Negeri 1 Pakem	229
<i>Oki Arifin</i>	
40. Sosialisasi Penataan Kawasan Embung Mantras Sorowajan, Banguntapan, Bantul Yogyakarta Berbasis Masyarakat Melalui Visualisasi Desain Arsitektur	235
<i>Prasetyo Febriarto</i>	
41. Pengembangan Ekonomi Berbasis Potensi Lokal untuk Pemberdayaan Masyarakat di Dusun Banaran, Sumberagung, Jetis, Bantul	241
<i>Renindya Azizza Kartikakirana dan Dwi Pela Agustina</i>	
42. Sekolah Demokrasi	247
<i>Rezki Satri</i>	
43. Redesain Interior Rumah untuk Meningkatkan Kemandirian Paraplegia	253
<i>Rhisa Aidilla Suprpto</i>	
44. <i>Participatory Mapping</i> Sebagai Sarana Pendidikan Kebencanaan Untuk Peningkatan Kapasitas Elemen Sekolah dalam Upaya Pengurangan Risiko Bencana di SMK Negeri 1 Bantul	259
<i>Rivi Neritarani dan Stara Asrita</i>	
45. Teknologi Informasi Sebagai Media Wirausaha Pada Karang Taruna Sedyo Manunggal Kecamatan Berbah	265
<i>Rizqi Sukma Kharisma</i>	
46. Pelatihan Penggunaan <i>Software</i> AutoCAD dan Sketchup bagi Siswa-Siswi SMK dengan Jurusan Teknik Bangunan atau Sejenisnya di Kota Surakarta	271
<i>RR. Sophia Ratna Haryati</i>	
47. Peningkatan Minat Belajar dan Prestasi Siswa TKJ Lewat Pelatihan Pemrograman C# Fundamental (Studi Kasus : SMKN 2 Yogyakarta)	277
<i>Ryan Putranda Kristianto</i>	

48. Pemanfaatan Teknologi Informasi dalam Pembuatan Website Pemasaran dan Penyusunan Informasi Geospasial Potensi Wilayah di Dusun Kertodadi Pakembinangun	283
<i>Sadewa Purba Sejati dan Firman Asharudin</i>	
49. Pengelolaan Sampah di Kawasan Sungai Bengawan Solo	289
<i>Seftina Kuswardini dan Rhisa Aidilla Suprpto</i>	
50. Pengembangan Desa Wisata dengan Perencanaan dan Perancangan Gedung Serbaguna pada Desa Wisata Blue Lagoon, Kabupaten Sleman, Yogyakarta	295
<i>Septi Kurniawati Nurhadi</i>	
51. Pelatihan Penggunaan <i>Microsoft Office</i> di Desa Umbulharjo Kecamatan Cangkringan	301
<i>Sharazita Dyah Anggita</i>	
52. Pelatihan <i>Public Speaking</i> di SMK N 1 Bantul	307
<i>Stara Asrita dan Rivi Neritarani</i>	
53. Pelatihan Penerapan Aplikasi Office Kepada Guru dan Karyawan SDN Ngringin Condongcatur Yogyakarta	313
<i>Sumarni Adi</i>	
54. Penanaman dan Pengembangan <i>Entrepreneurship</i> bagi Guru Taman Kanak-Kanak dan Kelompok Bermain	319
<i>Tanti Prita Hapsari</i>	
55. Pelatihan <i>Electronic Learning</i> Bagi Guru Sekolah Madrasah Aliyah Negeri (MAN) 4 Sleman, Yogyakarta	325
<i>Theopilus Bayu Sasongko dan Ni'mah Mahnunah</i>	
56. Sosialisasi Pengelolaan Sampah Rumah Tangga Berbasis Masyarakat di RW 02 Kelurahan Bener Kecamatan Tegalrejo Kota Yogyakarta	331
<i>Vidyana Arsanti</i>	
57. Media Informasi Pembelajaran Mitigasi Bencana Kebakaran untuk Usia Sekolah Dasar	337
<i>Widiyana Riasasi dan Rivga Agusta</i>	
58. Budidaya Sayuran Organik oleh Ibu Rumah Tangga untuk Efisiensi Belanja Rumah Tangga di Dusun Dayu Sinduharjo Sleman	343
<i>Widiyanti Kurnianingsih</i>	
59. Penerapan Multimedia Pembelajaran Pada PAUD Puspasari	349
<i>Windha Mega Pradnya Dhuhita</i>	
60. Sistem Informasi untuk Promosi dan Pendaftaran Online Pada Sanggar Kirana Mentari	355
<i>Yuli Astuti</i>	

- 61. Pelatihan Pembentukan Usaha Bersama (Firma) di KUD Tani Makmur Bantul Yogyakarta** 361
Irton
- 62. Pemanfaatan Teknologi *Augmented Reality* Sebagai Motivasi Belajar Untuk Anak-Anak Usia Dini** 367
Mulia Sulistiyono
- 63. Urgensi Peningkatan Kualitas Perumahan dan Permukiman Kumuh Perkotaan** 373
Citra Desy Aisyah Alkis
- 64. Perancangan Media Promosi Pentol Petir Magelang** 379
Agung Nugroho
- 65. Pelatihan Manajemen Konten Website Lapak75 di Wedomartani Ngemplak Sleman Yogyakarta** 385
Bhanu Sri Nugraha
- 66. Peningkatan Profesionalitas Guru dalam Menghasilkan Karya Pengembangan Profesi Guru Melalui Pelatihan Penulisan Karya Ilmiah Bagi Guru SMK N 2 Yogyakarta** 391
I Made Artha Agastya

PEMBERDAYAAN PEREMPUAN MELALUI MANAJEMEN RETAIL DAN KONSINYASI UNTUK PENGEMBANGAN USAHA

Ardiyati

*Fakultas Ekonomi dan Sosial, Universitas AMIKOM Yogyakarta
Email : ardiyati@amikom.ac.id*

Abstrak

Pemberdayaan perempuan dalam bidang ekonomi haruslah memberikan kesejahteraan pada anggota. Tahapan perkembangan kelompok adalah (1) penggalan motivasi dan proses penyadaran, (2) pembentukan organisasi, (3) tahap konsolidasi dan stabilisasi organisasi, (4) pengembangan usaha produksi dan pemasaran, (5) tahap kemandirian. Program pengabdian masyarakat ini mengangkat permasalahan bagaimana mengembangkan pasar ritel dan konsinyasi untuk meningkatkan omset penjualan produk jamu tradisional instan. Peningkatan omset penjualan diharapkan dapat meningkatkan keuntungan dan kesejahteraan bagi anggota kelompok yang ditandai dengan peningkatan sisa hasil usaha yang dibagikan dalam jumlah yang ideal. Perlu dilakukan penambahan segmen pemasaran ke Kraton Yogyakarta, museum, hotel dan restoran yang menyediakan makanan tradisional. Perlu dilakukan pengelolaan jaringan untuk mengembangkan akses pasar tersebut.

Kata kunci: pemberdayaan perempuan, kesejahteraan, pemasaran

1. PENDAHULUAN

Pemberdayaan ekonomi perempuan adalah suatu proses dan upaya untuk membantu masyarakat (dalam hal ini kaum wanita) agar bisa mengembangkan kemampuan sendiri hingga bebas dan mampu mengatasi masalah dan mampu mengambil keputusan secara mandiri [1]. Menurut Linda Moyoux dan Maria Harti (2009) pemberdayaan perempuan selayaknya memberikan benefit pada perempuan bukan saja partisipasi tapi peningkatan kesejahteraan. Proses pemberdayaan secara ekonomi ini melalui beberapa tahapan. Menurut Iswanto (2000) pada dasarnya kelangsungan dan kemandirian kelompok swadaya masyarakat (KSM), dapat dibangun melalui lima tahap, yakni (1) penggalan motivasi dan proses penyadaran, (2) pembentukan organisasi, (3) tahap konsolidasi dan stabilisasi organisasi, (4) pengembangan usaha produksi dan pemasaran, (5) tahap kemandirian [2].

Sengon Madinan dan Watu merupakan salah satu dusun yang berada di wilayah Dusun Sengon Karang, Desa Argomulyo, Kecamatan Sedayu, Kabupaten Bantul, Yogyakarta. Kecamatan Sedayu merupakan salah satu kecamatan yang memiliki potensi pengembangan ekonomi industri rumah tangga, perdagangan, jasa, dan pariwisata. Usaha jamu tradisional merupakan salah satu industri

rumah tangga yang banyak terdapat di Kecamatan Sedayu.

Berdasarkan data dari pemutakhiran UMKM Kecamatan Sedayu tahun 2011-2013 sedikitnya ada 100 usaha jamu tradisional yang tersebar di desa Argomulyo dan Argodadi Kecamatan Sedayu. Jumlah usaha jamu tradisional yang terdapat di Sengon Madinan dan Watu di Dusun Sengon Karang berjumlah ± 36 orang. [3] Pada tahun 2016 jumlah tersebut telah bertambah menjadi 99 orang dan terbagi menjadi 4 kelompok usaha jamu tradisional yaitu Kelompok Jati Husada Mulya, kelompok Seruni Putih, Kelompok Temu Giring dan Wiji Temulawak. [4]

Usaha jamu tradisional berbentuk cair dijual dengan menggunakan plastik dan botol. Jenis-jenis jamu cair yang dijual secara tradisional adalah kunir asam, beras kencur, temulawak, uyup-uyup, cabe puyang, pahitan, kunci suruh, dan kudu laos. Penjualan dilakukan dengan berkeliling ke desa tetangga maupun kota. Penjualan jamu dilakukan secara *door to door* dan berkeliling dengan jalan kaki, naik sepeda, sepeda motor, dan transportasi umum seperti bis. Sistem penjualan seperti ini tentunya memiliki berbagai keterbatasan seperti omset yang kurang cukup besar, produk kurang tahan lama, daya jangkau pasar yang kurang, dll. Kondisi tersebut mendorong PT Pertamina Rewulu untuk melakukan kegiatan *Corporate Social*

Responsibility (CSR) dengan melakukan pengembangan produk menjadi produk jamu instan.

Pengembangan produk jamu tradisional menjadi produk jamu instan selain diharapkan mampu meningkatkan penjualan jamu tradisional juga mampu mengembangkan pariwisata. Jenis-jenis jamu instan yang diproduksi adalah: jahe, kunir putih, secang celup, temu lawak, dan minyak urut herbal. Berikut ini adalah gambar-gambar contoh produk jamu instan yaitu secang celup, kunyit sirih minyak urut herbal serta salah satu proses produksi jamu instan



Gambar 1 Secang Celup Gambar 2 Kunyit Sirih



Gambar 3 minyak urut herbal Gambar 4 produksi jamu instan

Kegiatan pemberdayaan perempuan kelompok jamu dengan pengembangan jamu instan oleh CSR Pertamina dimulai pada tahun 2012, saat itu di Dusun Sengon Madinan dan Watu ada kelompok jamu tradisional Jati Husada Mulya. Wagianti salah satu anggotanya berjualan jamu dengan peralatan sederhana. Meskipun tergabung dalam kelompok usaha jamu tradisional yang beranggotakan 16 orang, ia merasa sulit berkembang dalam membuat

dan menjual jamu secara tradisional. Melihat kondisi tersebut Pertamina melalui terminal BBM Rewulu berinisiatif untuk memberdayakan para pedagang jamu tradisional. Pertamina mulai memberikan pelatihan bagi ibu-ibu pedagang jamu secara higienis, serta mengemasnya dengan lebih menarik. Kelompok juga menerima bantuan berupa peralatan pendukung jamu dan pengembangan struktur organisasi. Saat ini kelompok Jati Husada Mulya juga mendapatkan bantuan Rumah Jamu Rewulu [5].

Proses pemberdayaan ekonomi perempuan kelompok jamu tradisional Jati Husada Mulya telah mencapai tahap-tahap penggalan motivasi dan proses penyadaran, pembentukan organisasi, tahap konsolidasi dan stabilisasi organisasi, pengembangan usaha dan produksi dan pemasaran. Motivasi dan kesadaran anggota untuk pengembangan usaha kelompok jamu instan sudah sangat tinggi, kondisi ini terlihat dari keaktifan anggota dalam menghadiri pertemuan rutin kelompok, piket produksi jamu instan dan kegiatan lainnya. Kondisi ini tidak terlepas dari adanya kemanfaatan ekonomi yang diperoleh anggota seperti mendapatkan pinjaman modal bahan baku untuk penjualan jamu tradisional keliling non kelompok, upah produksi pengolahan jamu instan, pembelian seragam dari laba usaha, dan lain sebagainya.

Kelompok Jati Husada Mulya telah mencapai tahap organisasi yang stabil dalam bentuk badan hukum koperasi. Pengabdian melihat saat ini kelompok dibawah kepemimpinan Ibu Wagiyati sudah cukup kuat dan bahkan sering membantu membina dalam pengembangan kelompok jamu yang lain. Kelompok JHM juga sudah mempunyai rumah produksi yang disebut rumah jamu yang merupakan bantuan dari CSR Pertamina. Meskipun begitu masih ada beberapa kendala yang ditemui.

Kecilnya pendapatan kelompok juga dapat dilihat dari kecilnya Sisa Hasil Usaha yang dibagikan kepada anggota. Pada tahun 2017 kelompok membagikan sisa hasil usaha sebesar Rp. 50.000 pertahun. Ini tentu sangat minim, idealnya usaha jamu instan dapat memberikan penghasilan kepada anggota setara dengan Upah Minimum Regional/ UMR daerah yaitu Rp. 1.527.500. Pengabdian memilih topik tentang manajemen retail dalam meningkatkan pemasaran agar dapat melakukan perbaikan terhadap kegagalan manajemen retail yang telah diimplementasikan kelompok.

Selama ini produk dari jamu instan dipasarkan kepada mitra-mitra pertama yang berkunjung, dibawa berkeliling oleh anggota kelompok yang berjualan jamu keliling serta sempat ditiptkan di 3 toko oleh-oleh yaitu toko oleh-oleh Ambar Ketawang, toko oleh-oleh Damandiri di Musium Presiden Soeharto, dan outlet di SPBU Candi Mas. Akan tetapi kondisi penitipan produk ke toko oleh-oleh saat ini macet karena berbagai persoalan. Contohnya adalah persoalan penitipan produk ke toko oleh-oleh Ambar Ketawang yang sudah berhenti karena seiring dengan perjalanan waktu, perjanjian titip barang di toko oleh-oleh Ambarketawang tidak sesuai dengan harga pokok produksi saat ini. Tidak terjadi penyesuaian harga dan barang juga kurang mengalami perputaran. Permasalahan penitipan barang di toko oleh-oleh Damandiri di lokasi Musium Soeharto juga mengalami kendala karena ada upaya untuk menukar barang yang sudah dibeli dalam skala banyak, tetapi tidak diperbolehkan oleh kelompok karena menimbulkan kerugian. Kondisi tersebut mendorong dihentikannya pemasaran produk dengan metode penitipan ke retail.

Tujuan pengabdian masyarakat dengan tema pemberdayaan masyarakat dengan manajemen retail ini adalah memberikan wawasan terkait dengan manajemen retail dan konsinyasi untuk dapat meningkatkan pemasaran produk jamu instan.

2. METODE PELAKSANAAN

Kegiatan pengabdian masyarakat akan menggunakan metode ceramah tentang manajemen retail. Kegiatan akan dilakukan bersamaan dengan agenda pertemuan rutin kelompok yang dilaksanakan setiap hari selasa jam 15.00-17.00. Sedangkan pendampingan akan dilakukan jika masyarakat membutuhkan konsultasi tentang rencana tindak lanjut yang akan dilakukan.

Mitra dalam hal ini adalah kelompok Jamu Jati Husada Mulya (JHM) dan Tim CSR Pertamina. Partisipasi kelompok Jati Husada Mulya dalam program pengabdian masyarakat ini adalah menyediakan tempat dan sarana prasarana untuk kegiatan. Peran mitra CSR Pertamina dalam kegiatan adalah memberikan konsultasi dan aksesibilitas program.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian masyarakat untuk meningkatkan pengetahuan dan ketrampilan tentang majemen retail terlaksana dengan dengan rangkaia n kegiatan ceramah, dan tanya jawab. Kegiatan dilakukan sebanyak 1 kali dengan durasi \pm 180 menit yaitu jam 14.00- 15.00. Kegiatan diikuti oleh 30 peserta dari anggota kelompok, 1 orang narasumber, dan 1 peserta dari CSR pertama dan pengabdi. Pelatihan di lakukan di Rumah Jamu Jati Husada Mulya (JHM) di Sengon Madinan, Argomulyo, Sedayu, Bantul, Yogyakarta. Narasumber kegiatan adalah R. Apriliado Rustiawan dari komunitas Bela-beli UMKM (BBU). Pembicara dan peserta pelatihan manajemen retail dan konsinyasi berfoto di depan rumah jamu.



Gambar 5. Narasumber dan anggota kelompok berfoto di depan rumah jamu

Materi-materi yang disampaikan terkait dengan manajemen retail (produk jamu tradisional).Adapun materi meliputi:

1. Pengertian manajemen sebagai proses perencanaan, peorganisasian, pergerakan, dan pengendalian atas sumber daya yang dimiliki guna mencapai tujuan yang telah ditetapkan.
2. Pengertian ritel dari Bahasa Perancis , *retailier*, yang berarti memecah atau memotong sesuatu. retail atau eceran (*retailing*) dipahami sebagai semua kegiatan yang terlibat dalam penjualan barang atau jasa secara langsung kepada konsumen akhir untuk penggunaan pribadi dan bukan penggunaan bisnis. Sering orang beranggapan bahwa retail hanya menjual produk-produk di toko, padahal retail juga melibatkan pelayanan jasa pelayanan antar

- (*delivery service*) ke rumah-rumah dan tidak semua ritel dilakukan di toko.
3. Manajemen ritel adalah pengaturan keseluruhan faktor-faktor berpengaruh dalam proses perdagangan ritel yaitu perdagangan langsung barang dan jasa kepada konsumen.
 4. Pembagian tipe pasar ritel: yaitu berdasarkan tipe kepemilikan (*type of ownership*), tipe keragaman barang yang dijual (*type of merchandise carried*).
 5. Jenis Industri Retail:
 - a) *Discount Stores* (toko diskon): toko pengecer yang menjual berbagai barang dengan murah dan memberikan pelayanan yang minimum contoh Makro dan Alfa, Lotte Mart Grosir.
 - b) *Specialty Stores* (toko produk spesifik): merupakan toko eceran yang menjual barang-barang produk tertentu saja yang bersifat spesifik, contohnya adalah Toko Buku Gramedia, Toko Obat Guardian.
 - c) *Department Stores* yaitu toko eceran skala besar yang pengelolaannya dibagi menjadi departemen-departemen yang menjual macam barang yang berbeda-beda. Contoh: Ramayana, Gardena.
 - d) *Convenience Stores* adalah toko pengecer yang menjual jenis item produk yang terbatas bertempat di tempat di tempat yang nyaman dan jam buka panjang contoh: Alfamart dan Indomaret.
 - e) *Catalog Stores* adalah toko yang banyak memberikan informasi produk melalui media katalog yang dibagikan kepada para konsumen potensial biasanya memiliki persediaan barang banyak.
 - f) *Chain stores* adalah toko pengecer yang memiliki lebih dari satu gerai dan dimiliki oleh perusahaan yang sama.
 - g) *Supermarket* adalah toko eceran yang menjual berbagai macam produk makanan dan juga sejumlah kecil produk non makanan dengan sistem konsumen melayani sendiri/swalayan.
 - h) *Hypermarkets (hypermarket)*: toko eceran yang menjual jenis barang dalam jumlah yang sangat besar atau lebih dari 60 item. *Hypermarket* adalah gabungan antara retailer toko diskon dengan hypermarket. Contoh: *hypermart*.
 6. Pasar potensial produk jamu adalah gerai jamu tradisional, Kraton Yogyakarta, tempat wisata budaya/museum, restoran, hotel/ *homestay/resort*.
 7. *Konsinyasi (consignment)*: penyerahan/penitipan barang dari pemilik kepada pihak lain untuk

- dijualkan dengan memberikan komisi tertentu sesuai perjanjian,
8. Pengamanat (*consignor/konsinyor*) adalah pemilik barang atau pihak yang menitipkan barang.
 9. Komisioner (*Consignee/factor/pedagang komisi/konsinyi*): pihak pihak yang dititipi barang untuk dijualkan.
 10. *Barang Konsinyasi (consignment-out/konsinyasi keluar)* : barang titipan bagi pengamanat/*konsinyor*
 11. *Barang komisi (consignment-in/Konsinyasi Masuk)*: barang titipan bagi pihak komisioner/*konsinyi*).

Hasil diskusi menunjukkan bahwa permasalahan berhentinya penitipan barang ke beberapa toko adalah sebagai berikut:

1. Adanya produk yang best seller ada yang tidak.
2. Penitipan barang di toko oleh-oleh Ambar Ketawang tidak bisa menaikkan harga meskipun harga pokok produksi sudah meningkat.
3. Kesulitan penitipan barang di toko oleh-oleh Damandiri belum bisa dilanjutkan karena pengelola toko oleh-oleh ingin menukar stok barang yang sudah kadaluarsa tetapi tidak dikabulkan oleh pengelola kelompok karena jumlahnya yang cukup besar dan sudah dilakukan pembelian tunai. Kelompok merasa rugi jika harus melakukan penukaran barang/ retur.
4. Adanya rencana pengembangan jaringan retail ke Indomaret hanya saja indomaret ternyata hanya bisa menerima produk di outlet yang berada di lokasi yang berdekatan dengan secara geografis dengan kelompok. Sehingga secara ekonomi ini kurang menguntungkan.

Hasil *focus group discussion* menemukan salah permasalahan dari macetnya penitipan barang ke pasar retail toko oleh oleh adalah kesalahan dalam melakukan segmentasi pasar. Jamu instan kurang menarik bagi wisatawan yang membutuhkan oleh-oleh yang siap makan untuk diberikan kepada orang-orang terdekat. Pasar potensial jamu instan adalah gerai jamu tradisional, obyek wisata budaya seperti Kraton Yogyakarta, restoran yang juga menyediakan menu lokal jamu tradisional serta hotel. .

Jaringan mitra kelompok JHM memang belum memiliki jaringan dengan restoran, hotel, dan obyek wisata budaya selain Obyek Wisata Museum H. Soeharto. Mitra Jaringan dari kelompok hasil

dari pemetaan jaringan mitra program terdahulu adalah sebagai berikut:

1. CSR Pertamina dan jaringan
2. Dinas Koperasi, UKM, dan Perindustrian Kabupaten Bantul
3. Dinas Perindustrian dan Perdagangan DIY
4. Universitas Mercubuana
5. Universitas Teknologi Yogyakarta
6. Universitas Gadjah Mada Fakultas Farmasi
7. Universitas AMIKOM

Sebagian besar mitra adalah mitra universitas yang banyak bergerak dalam bidang pengajaran, penelitian dan pengabdian masyarakat tetapi tidak memiliki *focus* usaha pada pemasaran retail jamu instan. Dinas Perindustrian dan Perdagangan dan Koperasi Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta dan CSR Pertamina juga kurang memiliki *focus* usaha pada pengembangan market jamu instan tradisional. Akan tetapi jaringan kuat yang dimiliki oleh CSR Pertamina terutama yang mendampingi *day to day* kelompok bisa dimanfaatkan untuk pengembangan akses pasar retail berupa penitipan ke kraton Yogyakarta, hotel dan restoran yang menyediakan menu makan tradisional. Akses pasar retail juga bisa dilakukan dengan membangun lebih banyak jaringan dengan Bisnis Development Service terkait misalnya Bela Beli UMKM (BBU) Indonesia. *Fokus Group Discussion* juga membahas tentang bentuk agar tidak mudah jika berada dalam waktu lama di toko retail.

4. PENUTUP

4.1. Kesimpulan

Permasalahan yang dihadapi oleh kelompok jamu tradisional Jati Husada Mulya terkait pengembangan usaha adalah penjualan/pemasaran. *Omset* yang ada saat ini kurang memberikan keuntungan signifikan bagi anggota. Ini terlihat dari masih sedikitnya sisa hasil usaha usaha yang diperoleh anggota yaitu Rp. 50.000/perorang pertahun pada tahun 2017. Pemasaran produk saat ini masih terbatas pada penitipan produk pada anggota saat berjualan jamu cair keliling, penjualan melalui mitra Pertamina yang melakukan kunjungan dan pameran, serta Instagram. Upaya pemasaran dengan menitipkan barang ke toko retail sedang tidak berjalan dikarenakan berbagai alasan kesulitan melakukan perubahan harga barang, kesulitan dalam

melakukan retur barang yang kadaluarsa/rusak karena dianggap merugikan.

Pengabdian masyarakat dengan melakukan pelatihan manajemen retail dan konsinyasi memberikan wawasan pengetahuan tentang perlunya pengembangan pasar jamu instan tradisional obyek wisata budaya seperti Kraton Yogyakarta, restoran yang juga menyediakan menu lokal jamu tradisional serta hotel. .

4.2. Saran

Perlunya pengembangan jaringan pemasaran ke obyek wisata budaya seperti Kraton Yogyakarta, museum, hotel dan restoran yang menyediakan menu jamu tradisional. Perlunya kerjasama dengan mitra jaringan yang ada sudah ada untuk membuka pasar tersebut.

Daftar Pustaka

- [1] Sunartiningsih, Agnes. 2004. *Pemberdayaan Masyarakat Desa Melalui Institusi Lokal*. Yogyakarta:Aditya Media dan Jurusan Sosiatri Fisipol UGM.
- [2] Ruwaida, Ida. 2016. *Pemberdayaan dan Aksi Kolektif Perempuan*. Departemen Sosiologi FISIP Universitas Indonesia. Jakarta
- [3] -----, 2014, *Data Usaha Ekonomi Masyarakat*, Pemerintah Kabupaten Bantul, Kecamatan Sedayu, Yogyakarta, dilihat 20 April 2018, <<https://kec-sedayu.bantulkab.go.id/data/5/107>>
- [4] Januar, 2016, *Pertamina Berdayakan Ibu-ibu Penjual Jamu di Bantul*, Gatra.com, Jakarta, dilihat 20 April 2018. <<https://www.gatra.com/rubrik/budaya/apresiasi/194442-pertamina-berdayakan-ibu-ibu-penjual-jamu-bantul>>
- [5] Atmoko, Andreas Fitri, 2016, *Rumah Jamu Rewulu Hadirkan Jamu Tradisional Berkualitas*, Metro News.com, Jakarta dilihat 20 April 2018 <<http://m.metrotvnews.com/jateng/bisnis/PNgmd00k-rumah-jamu-rewulu-hadirkan-jamu-tradisional-berkualitas diakses 14 Agustus 2017.>>

Ucapan Terimakasih

Beberapa pihak telah memberikan bantuan dalam rangka penyelesaian laporan ini. Oleh karena itu dalam kesempatan ini tim pengabdian ingin menyampaikan penghargaan dan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada pihak-pihak tersebut yaitu:

1. Direktur Lembaga Pengabdian Masyarakat Universitas AMIKOM Yogyakarta yang telah memberikan kesempatan dan bantuan pelaksanaan Pengabdian Masyarakat ini.
2. Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Ekonomi Universitas AMIKOM Yogyakarta yang telah

- memberikan izin pelaksanaan Pengabdian Masyarakat ini.
3. Kaprodi Ilmu Pemerintahan Universitas AMIKOM yang telah mendukung pelaksanaan Pengabdian Masyarakat.
 4. Corporate Social Responsibility Pertamina Rewulu yang telah memberikan izin untuk pelaksanaan Pengabdian Masyarakat di kelompok dampingan CSR Pertamina.
 5. Kelompok Jamu Kelompok Usaha Jamu Jati Mulya Husada, Sengon Madinan dan Watu, Desa Argomulyo, Sedayu, Bantul, Yogyakarta.
 6. R. Apriliado Rustiawan dari Komunitas Bela- Beli UMKM
 7. Semua Pihak yang tidak dapat kami sebutkan satu persatu yang telah banyak membantu terselenggaranya pengabdian masyarakat ini.