

ISSN : 2477-6432

Default Paragraph Font; Implementasi Manajemen Produksi pada Pengrajin Batu Bata  
*Didik Budiyanto, K. Budi Hastono, Sandra Oktavina Pinaraswati*

**Pemanfaatan Mesin Jahit *High Speed Electric* Untuk Peningkatan Industri Kreatif Rajutan (*Crochet Goods*) di Malang**  
*Rina Irawati dan Irawan Budi Prasetyo*

Pengusaha Telur Asin di Kelurahan Sisir di Kota Batu Sebagai Upaya Peningkatan Pendapatan Masyarakat  
*Muslichah dan Hedher Tuakia*

Pemberdayaan Kelompok Usaha Keripik Desa Kendalpayak Kecamatan Pakisaji Kabupaten Malang  
*Rusno, Yoyok Seby Dwanoko, Roni Alim. B. A*

PKM Usaha Mikro Camilan di Kecamatan Donomulyo Kabupaten Malang  
*Dyah Aruning Puspita dan Marli*

PKW Kecamatan Kedungkandang : Peningkatan Pendapatan Keluarga Melalui Budidaya Penanaman Nanas  
*Eko Yuni Prihantono, Agus Suprpto, Noermijati*

Science and Technology (IPTEK) For Farmer Groups That Are Located In Critical Land In Anticipation Of Land Rupture Of Batu City  
*Hirijanto, Sudirman Indra*

Penguatan Pengelolaan UKM Batik Malangan Melalui Peningkatan Kualitas dan Kuantitas Produksi dan Manajemen  
*Lies Lestari, Maf. Suprpti, Lila Khamolda*

Penerapan Manajemen Produktif Pada Usaha Krupuk Samiler  
*K. Budi Hastono, R. Ayu Erni Jusnita*

Upaya Pemanfaatan Sampah Organik Di RW 04 Kelurahan Tunjungsekar Kabupaten Malang  
*Sudiro, Chandra Dwiratna, Anis Artiyani*

Teknologi Tepat Guna Bagi Kelompok Penjual Bunga Segar  
*Sandra Oktaviana Pinaraswati dan Totok Hendarto*



## **Jurnal ABM-Mengabdi**

Jurnal ABM-Mengabdi adalah jurnal Pengabdian Masyarakat yang diterbitkan oleh LPPM STIE Malangkecewara Malang. Jurnal dengan tulisan ilmiah populer ini dimaksudkan sebagai media informasi, komunikasi dan sosialisasi hasil-hasil pengabdian masyarakat, baik yang didanai dari internal maupun eksternal. Jenis artikel yang dimuat dapat berupa: program penerapan Ipteks bagi Wilayah (IbW), Ipteks bagi Kewirausahaan (IbK), Ipteks bagi Inovasi dan Kreativitas Kampus (IbIKK), Ipteks bagi Produk Ekspor (IbPE), Ipteks bagi Masyarakat (IbM), Program Pengabdian Mandiri Internal (PPMI), artikel dan review hasil pengabdian lainnya. Jurnal ini diterbitkan satu tahun dua kali pada bulan Juli dan Desember.

### **Chief Editor**

Dr. Nunung Nurastuti Utami M.Si. ( STIE Malangkecewara Malang )

### **Dewan Editor**

Dr. Bunyamin MM., Ph.D. ( STIE Malangkecewara Malang )

Dra. Lindanty MM. ( STIE Malangkecewara Malang )

Uke Prajoga., STP., MM. ( STIE Malangkecewara Malang )

Dra. Siti Munfaqiroh ( STIE Malangkecewara Malang )

Drs. Anang Amir ( STIE Malangkecewara Malang )

### **Reviewer**

Dra. Dwi Danesti Deccasari, MM. ( STIE Malangkecewara Malang )

Dr. Darti Djuhari, MM. ( STIE Malangkecewara Malang )

Prof. Dr. Yupono Bagyo, M.Si. ( STIE Malangkecewara Malang )

Dr. Ir. Adi Sutanto, MP ( Universitas Muhammadiyah Malang )

Drs. Darsono Sigit, M.Pd ( Universitas Negeri Malang )

### **Editor Pelaksana**

Yuyuk Liana SE MM ( STIE Malangkecewara Malang )

Lidia Andiani SE MM ( STIE Malangkecewara Malang )

### **Alamat Redaksi**

LPPM STIE Malangkecewara Malang

Jl. Terusan Candi Kalasan Blimbing – Malang

Telp. 0341-491813 ext 116

E-mail : [lppm@stie-mce.ac.id](mailto:lppm@stie-mce.ac.id); [lidia@stie-mce.ac.id](mailto:lidia@stie-mce.ac.id)

## DAFTAR ISI

Volume 5

Desember 2018

Implementasi Manajemen Produksi pada Pengrajin Batu Bata <i>Didik Budiyanto, K. Budi Hastono, Sandra Oktaviana Pinaraswati</i>	1 - 11
Pemanfaatan Mesin Jahit <i>High Speed Electric</i> Untuk Peningkatan Industri Kreatif Rajutan ( <i>Crochet Goods</i> ) di Malang <i>Rina Irawati dan Irawan Budi Prasetyo</i>	12 - 24
Pengusaha Telur Asin di Kelurahan Sisir di Kota Batu Sebagai Upaya Peningkatan Pendapatan Masyarakat <i>Muslichah dan Hedher Tuakia</i>	25 - 36
Pemberdayaan Kelompok Usaha Keripik Desa Kendalpayak Kecamatan Pakisaji Kabupaten Malang <i>Rusno, Yoyok Seby Dwanoko, Roni Alim. B. A</i>	37 - 47
PKM Usaha Mikro Camilan di Kecamatan Donomulyo Kabupaten Malang <i>Dyah Aruning Puspita dan Marli</i>	48 - 58
PKW Kecamatan Kedungkandang Peningkatan Pendapatan Keluarga Melalui Budidaya Penanaman Nanas <i>Eko Yuni Prihantono, Agus Suprpto, Noermijati</i>	59 - 69
Science and Technology (IPTEK) For Farmer Groups That Are Located In Critical Land In Anticipation Of Land Rupture Of Batu City <i>Hirijanto, Sudirman Indra</i>	70 - 82
Penguatan Pengelolaan UKM Batik Malangan Melalui Peningkatan Kualitas dan Kuantitas Produksi dan Manajemen <i>Lies Lestari, Maf. Suprpti, Lila Khamolda</i>	83 - 92
Penerapan Manajemen Produktif Pada Usaha Krupuk Samiler <i>K.Budi Hastono, R. Ayu Erni Jusnita</i>	93 - 101
Upaya Pemanfaatan Sampah Organik Di RW 04 Kelurahan Tunjungsekar Kabupaten Malang <i>Sudiro, Chandra Dwiratna, Anis Artiyani</i>	102 - 110
Teknologi Tepat Guna Bagi Kelompok Penjual Bunga Segar <i>Sandra Oktaviana Pinaraswati dan Totok Hendarto</i>	111 - 122

# Teknologi Tepat Guna Bagi Kelompok Penjual Bunga Segar

**Sandra Oktaviana Pinaraswati dan Totok Hendarto** *Dosen Universitas*

*Dr. Soetomo Jl. Semolowaru no 84 Surabaya*

*E-mail: [sandraoktaviana21@yahoo.com](mailto:sandraoktaviana21@yahoo.com)*

*[thunitomo@yahoo.co.id](mailto:thunitomo@yahoo.co.id)*

## **Abstract:**

*The business of selling fresh flowers is a quite profitable business, because interest is needed for many events. Flower selling business problems include the fields of production, management and marketing. The solution to problem solving from priority scale is: Creating appropriate technology design in the form of adequate sales window. Manfaat and purpose of making this flower display or tool: able to maintain the freshness of flowers, slow down the fading color of flowers, able to maintain the original scent of flowers and minimize the level of damage and loss of interest due to wind. Conclusion in the production field. and the brightness of the flowers and the level of damage has decreased. The management field has had a positive impact on the fresh flower sales program. The marketing sector as a whole also has a positive impact on the fresh flower sales program.*

**Keywords:** *Technology, Flower seller*

## **PENDAHULUAN**

Usaha berjualan bunga segar adalah usaha yang cukup menguntungkan, karena bunga sangat dibutuhkan untuk banyak acara, usaha berjualan bunga segar bisa dijadikan sebagai usaha keluarga (Cahyo, 2014). Permasalahan usaha penjualan bunga diantaranya meliputi bidang produksi, bidang manajemen dan bidang pemasaran Begitu juga permasalahan yang dihadapi Mitra 1 dan mitra 2.

### **Mitra 1. Kelompok Penjual Bunga Segar “Melati”.**

Kelompok penjual bunga segar “Melati” beranggotakan tetap 6 orang dan dari 7 orang penjual bunga segar adalah 6 adalah wanita (85%) yaitu 1) bu Asmina, 2) bu Anik, 3) bu Tasli, 4) bu Sri, 5) bu Matul, dan 6) bu Ndok. Anggota tidak tetap seringkali keluar masuk seiring dengan ramainya tidaknya jualan bunga segar. Bapak Wanto adalah ketua kelompok penjual bunga segar “Melati” sekaligus penjual bunga segar di Pasar Kota Gresik Provinsi Jawa Timur, di jalan Sidujoyo Kota Gresik.

Anggota kelompok “Melati” biasanya memulai menjajahkan bunga segarnya sejak jam 3 sore sampai jam 12 malam. Pada pagi harinya biasanya mempersiapkan dagangannya. Jam kerja yang sampai larut malam

inilah yang menyadarkan anggota kelompok untuk membentuk kelompok “Melati”.



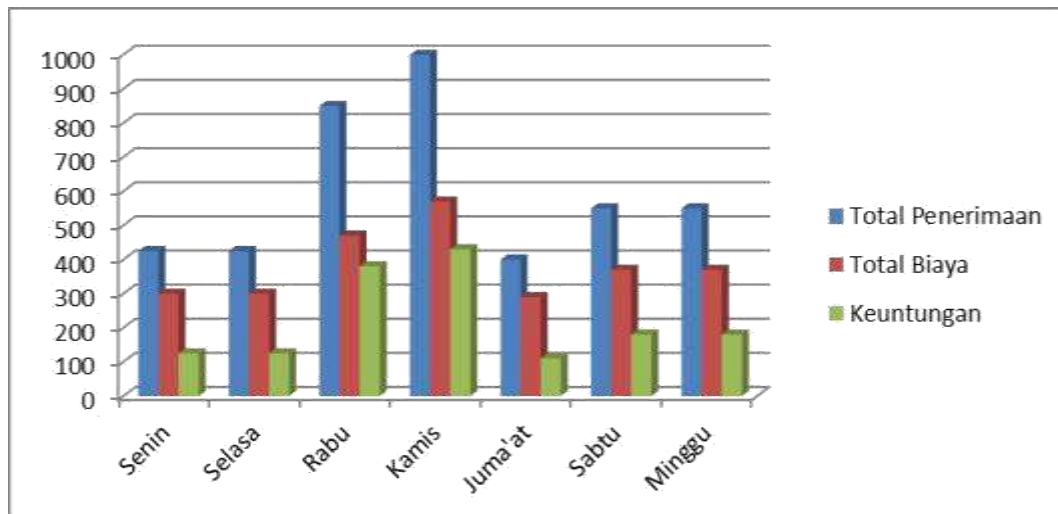
**Gambar 1. Kelompok “Melati” mempersiapkan usaha dagang nya.**

Di tahun-tahun awal usaha kelompok penjual bunga segar “Melati” harus bekerja keras dan belajar membangun usahanya, yang rata-rata telah menjalani usaha menjual bunga segar selama 7 tahun. Modal awal biasanya didapat dari modal sendiri dan meminjam pelepas uang Rp. 1.000.000 dengan ketentuan membayar Rp. 20.000 setiap harinya selama 2 bulan.

Kelompok penjual bunga segar “Melati” meyakini bahwa usahanya mampu menghidupi ekonomi keluarganya. Total keuntungan rata-rata yang didapatkan berbeda untuk setiap harinya. Analisis Finansial Usaha Penjualan Bunga Segar “Melati” disajikan pada tabel 1 berikut :

**Tabel 1. Penerimaan, Biaya dan Total Keuntungan Usaha Kelompok “Melati”**

No	Hari	Total Rata2 Penerimaan	Struktur Biaya Rata-rata			Total Keuntungan
			Belanja Modal	Transportasi	Pinjaman Modal	
1	Senin	425.000	210.000	70.000	20.000	125.000
2	Selasa	425.000	210.000	70.000	20.000	125.000
3	Rabu	850.000	380.000	70.000	20.000	380.000
4	Kamis	1.000.000	480.000	70.000	20.000	430.000
5	Jumat	400.000	200.000	70.000	20.000	110.000
6	Sabtu	550.000	280.000	70.000	20.000	180.000
7	Minggu	550.000	280.000	70.000	20.000	180.000
Jumlah						1.530.000



**Gambar 2. Penerimaan, Biaya dan Total Keuntungan Usaha Kelompok “Melati”**

Hari Jumat merupakan hari yang paling sepi penjualan sehingga keuntungan yang diperoleh juga paling sedikit Rp. 110.000. Hari Senin dan Selasa mendapatkan keuntungan Rp. 125.000. Hari Sabtu dan Minggu Rp. 180.000. Hari Rabu Rp. 380.000 dan terbesar hari Kamis Rp. 430.000. Hal ini tidak lepas dari kepercayaan, nilai-nilai dan norma yang masih hidup dimasyarakat. Pada hari Rabu dan Kamis masyarakat banyak yang melakukan “nyekar” yaitu mengunjungi makam sanak saudara, kirim doa dan acara ritual yang lainnya seperti “ziarah kubur” para tokoh agama dan tokoh masyarakat lainnya. Hari Jumat masyarakat tidak banyak beraktifitas yang berkaitan dengan ziarah dan nyekar.

### **Mitra 2. Kelompok Penjual Bunga Segar “Mawar”.**

Kelompok penjual bunga segar “Mawar” beranggotakan 7 orang wanita (100%) yaitu 1) b Susi, 2) b Romla, 3) b Lilik, 4) b Rochma, 5) b Ida, 6) b Titik 7) bu emi. Kelompok “Mawar” Ibu Wiwik adalah salah ketua kelompok sekaligus penjual bunga segar di **Pasar Kota Gresik** Provinsi Jawa Timur, di **jalan Sidujoyo Kota Gresik**.

Kelompok “Mawar” rata-rata lebih dari 10 tahun berjalan. Kelompok “Mawar” biasanya menjajakan bunga segarnya lebih awal dari kelompok bunga “Melati” yaitu sejak jam 2 siang sampai dengan jam 11 malam.

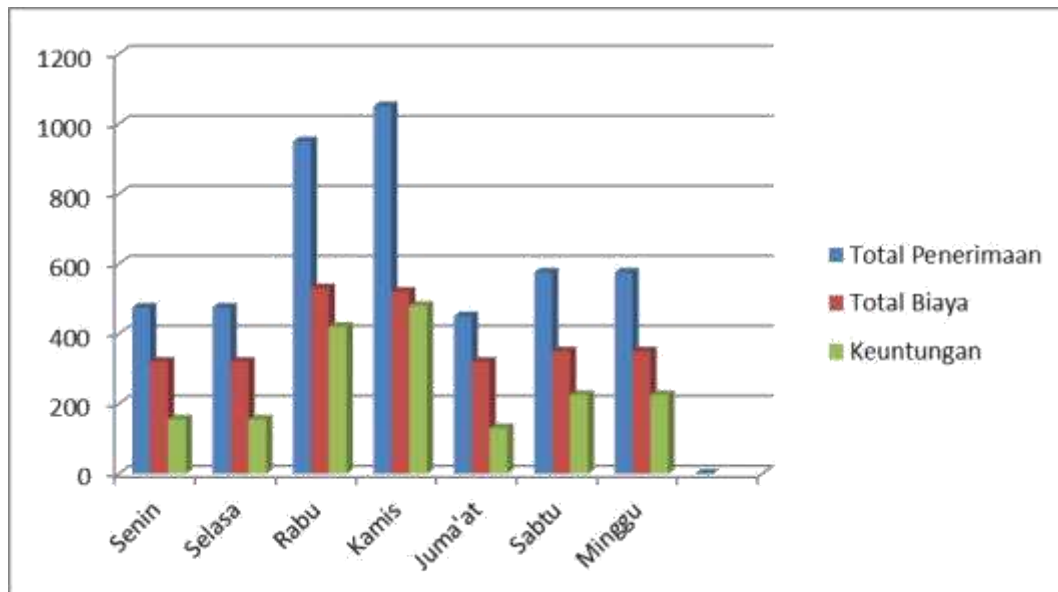


**Gambar 3.**Kelompok “Mawar” mempersiapkan usaha dagang nya.

Sebagaimana kelompok penjual bunga segar “**Melati**”, Kelompok “**Mawar**” juga meyakini usahanya mampu menghidupi ekonomi keluarganya. Total keuntungan rata-rata yang didapatkan berbeda untuk setiap harinya. Analisis Finansial Usaha Penjualan Bunga Segar “**Mawar**” disajikan pada tabel 2 berikut :

**Tabel 2.**Penerimaan, Biaya dan Total Keuntungan Usaha Kelompok “Mawar”

No	Hari	Total Rata2 Penerimaan	Struktur Biaya Rata-rata			Total Keuntungan
			Belanja Modal	Transportasi	Pinjaman Modal	
1	Senin	475.000	230.000	70.000	20.000	155.000
2	Selasa	475.000	230.000	70.000	20.000	155.000
3	Rabu	950.000	430.000	70.000	20.000	420.000
4	Kamis	1.050.000	480.000	70.000	20.000	480.000
5	Jumat	450.000	230.000	70.000	20.000	130.000
6	Sabtu	575.000	260.000	70.000	20.000	225.000
7	Minggu	575.000	260.000	70.000	20.000	225.000
		Jumlah				1.790.000



**Gambar 4. Penerimaan, Biaya dan Total Keuntungan Usaha Kelompok “Mawar”.**

Pengamatan selama 2 minggu survey awal di lapangan, juga menunjukkan total keuntungan berbeda setiap harinya. Hari Jumat merupakan hari yang paling sepi sehingga keuntungan juga sedikit Rp. 130.000. Hari Senin dan Selasa mendapatkan tingkat keuntungan Rp. 155.000. Sabtu dan Minggu didapatkan Rp. 225.000. Hari Rabu Rp. 420.000 dan terbesar hari Kamis Rp. 480.000.

#### **Permasalahan Mitra Kelompok “Mawar” dan “Melati”.**

Kelompok “Mawar” dan “Melati” mempunyai keinginan sama untuk mengembangkan usahanya menjadi lebih baik, lebih besar dan lebih mandiri secara ekonomi serta bisa lebih melayani kebutuhan masyarakat Kota Gresik. Dengan jumlah penduduk sebanyak 1.215.603 jiwa, mayoritas beragama Islam (95,43%), ketinggian 2-12 meter di atas permukaan laut, suhu mencapai 35,4°C, kecepatan angin 30,0 knot, serta penyinaran matahari 99,0 persen membuat Kota Gresik beriklim panas (Gresik dalam Angka, 2016). Kondisi geografis dan iklim seperti ini, para penjual bunga segar menemui banyak permasalahan diantaranya adalah :

**Tabel 3. Penentuan Permasalahan Mitra 1 dan Mitra 2**

No	Detail Permasalahan
<b>Mitra 1. Kelompok Penjual Bunga Segar “Melati”.</b>	
1.	<b>Bidang Produksi</b> Bagaimana menjaga bunga : 1) tetap segar, 2) tetap harum, 3) warna bunga tidak cepat memudar 4) mengurangi kerusakan & kehilangan.



## 2. Bidang Manajemen Berupatata

kelola usaha seperti :

1. tata kelola keuangan belum rapih,
2. belum tersedia lemari tempat penyimpanan bunga,
3. penataan jumlah stok bunga yang harus tersedia
4. peningkatan pelayanan kelengkapan acara ritual konsumen.

## Mitra 2. Kelompok Penjual Bunga Segar “ Mawar ”.

### 1. Pemasaran

- Berupa:
1. Mencari lokasi penjualan strategis,
  2. Meja etalase bunga yang ringan dan mudah dipindah
  3. Meja etalase elegan dan tidak kumuh.



**Gambar 5. Tata Kelola Usaha yang harus dibenahi**



**Gambar 6 Tata Kelola Usaha yang harus dibenahi**



**Gambar 7. Lokasi dan Tempat Usaha yang harus direlokasi**

## **METODE**

Metode pelaksanaan kegiatan melalui tahapan atau langkah-langkah sebagai berikut:

### **Mitra 1. Kelompok “Melati”.**

1. Permasalahan dalam bidang **produksi**. Menyiapkan Etalase:
  - a. Menggambar prototype etalase,
  - b. Kordinasi dengan tim teknis,
  - c. mencari bahan aluminium ringan dan kuat,
  - d. Membuat etalase,
  - e. Simulasi dan uji coba etalase,
  - f. Evaluasi tingkat keberhasilan dan
  - g. Penyempurnaan etalase
2. Permasalahan dalam bidang **manajemen**.
  - a. Pengenalan, pelatihan pendampingan program manajemen usaha mandiri (pembukuan dan adminstrasi lebih baik).
  - b. Menggambar prototype penyimpanan stok, Kordinasi tim teknis, Membuat, Simulasi dan uji coba, Evaluasi tingkat keberhasilan dan Penyempurnaan.
  - c. Kordinasi, pelatihan dan pendampingan peningkatan ragam pelayanan kepada masyarakat (minimal 9 ragam pelayanan

### **Mitra 2. Kelompok “Mawar”.**

3. Permasalahan dalam bidang **pemasaran, dan lain-lain**.
  - a. Kordinasi instansi terkait : lokasi penjualan yang tertib, tidak mengganggu lalu lintas, aman dan nyaman.
  - b. Menggambar prototype meja etalase, Kordinasi tim teknis, Simulasi dan uji coba, Evaluasi keberhasilan dan Penyempurnaan,

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Bidang Produksi

Bidang produksi meliputi empat parameter yaitu menjaga agar bunga tetap segar, tetap harum, warna bunga tidak memudar dan mengurangi kerusakan serta kehilangan.

**Tabel 4. Profile Sebelum dan Sesudah Penggunaan Etalase Bunga Segar**

No	Parameter Program*	Sebelum		Sesudah		Indikasi Tampilan
		Bertahan (jam)	(%)	Bertahan (jam)	(%)	
1.	Tingkat kesegaran bunga	5	60	8	80	Lebih segar
2.	Tingkat keharuman bunga	2	40	4	60	Lebih lama
3.	Tingkat kecerahan warna bunga	5	60	8	80	Lebih cerah
4.	Tingkat kerusakan dan kehilangan bunga	5	20	8	10	Lebih sedikit

\* Pengukuran parameter menggunakan panca indra.

Pada tabel 4 terlihat untuk tingkat kesegaran bunga sebelum program hanya mampu bertahan sampai dengan 5 jam kedepan dengan kuantifikasi sebanyak 60% sedangkan setelah pelaksanaan program dengan menggunakan etalase, bunga mampu bertahan sampai 8 jam kedepan sebanyak 80%. Untuk tingkat keharuman bunga yang pada awalnya keharuman bunga 40% mampu bertahan maksimal 2 jam, setelah pelaksanaan program dengan menggunakan etalase, keharuman bunga 60% mampu bertahan sampai 4 jam kedepan.

Untuk tingkat kecerahan bunga yang pada awalnya 60% mampu bertahan maksimal 5 jam, setelah pelaksanaan program dengan menggunakan etalase, keharuman bunga 80% mampu bertahan sampai 8 jam kedepan. Untuk tingkat kerusakan bunga yang pada awalnya dalam rentang waktu 5 jam, 20% mengalami kerusakan, setelah pelaksanaan program dengan menggunakan etalase, untuk rentang waktu 8 jam, hanya 10 % bunga yang mengalami kerusakan.



**Gambar 8. Seting etalase dipersiapkan.**



**Gambar 9. Etalase siap untuk melayani masyarakat.**

### **Bidang Manajemen**

Bidang manajemen meliputi empat parameter yaitu tata kelola keuangan, ketersediaan lemari penyimpanan bunga, keuntungan rata-rata dan unsur estetika tampilan.

**Tabel 5. Profile Sebelum dan Sesudah Program Pendampingan**

No	Parameter Program	Sebelum	Sesudah	Indikasi keberhasilan
1.	Tata kelola keuangan	Belum ada	Terlaksana (30%)	Lebih tertata
2.	Ketersediaan boks penyimpanan bunga	2 boks	4 boks	Ketersediaan
3.	Keuntungan rata-rata	250.000	300.000	20 %
4.	Unsur estetika tampilan	Kumuh	Tertata	Lebih bersih dan menarik

Pada tabel 5 terlihat untuk tata kelola keuangan hanya mampu merubah kebiasaan sebesar 30 %. Pelaksana berharap rentang waktu yang lebih panjang nantinya akan mampu merubah kebiasaan untuk menrapkan pembukan yang lebih baik. Dalam ketersediaan lemari penyimpanan bunga, sebelum program berjalan hanya mampu menyiapkan 2 boks lemari penyimpan. Setelah program para penjual bunga segar bisa menyiapkan sampai 4 boks tempat penyimpanan.



**Gambar 10. Program pelayanan kebutuhan masyarakat.**

Untuk tingkat keuntungan rata-rata yang diperoleh sebelum dan sesudah program mampu meningkatkan keuntungan sebesar 20%. Dari sisi estetikan tampilan, program penggunaan etalase memberikan nilai estetikan yang lebih tinggi, lebih bersih dan lebih menarik.

### **Bidang Pemasaran**

Bidang manajemen meliputi empat parameter yaitu kelengkapan paket bunga, tingkat keragaman dan ketersediaan bunga, mobilitas tempat berjualan dan keterjangkauan konsumen. Hasil sesudah program pendampingan disajikan pada tabel 6 :

**Tabel 6. Profile Sebelum dan Sesudah Program Pendampingan**

No	Parameter Program	Sebelum (paket)	Sesudah (paket)	Peningkatan (%)	Indikasi Tampilan
1.	Kelengkapan paket bunga	6	9	50	Ragam ritual di masyarakat
2.	Tingkat keragaman dan ketersediaan bunga	7	10	43	Lebih tersedia
3.	Mobilitas tempat berjualan	Rendah	Cukup	Meningkat	Kualitatif meningkat
4.	Keterjangkauan konsumen	Rendah	Cukup	Meningkat	Kualitatif meningkat

Pada tabel 6 terlihat untuk bidang pemasaran, kelengkapan paket bunga yang dipersiapkan, meningkatsebanyak 50%, pada awalnya hanya berkisar 6 paket sedangkan setelah program mampu mencapai 9 paket. Begitu juga dengan tingkat keragaman dan ketersediaan bunga meningkat sebanyak 42%,

pada awalnya hanya berkisar 7 keragaman sedangkan setelah program mampu mencapai 10 keragaman. Sedangkan untuk tingkat mobilitas dan keterjangkauan konsumen, tabel menunjukkan ada kenaikan yaitu dari rendah ke cukup.



**Gambar 11. Program pelayanan kebutuhan masyarakat.**

#### **SIMPULAN**

Hasil pelaksanaan dilapangan menunjukkan: (1) Bidang produksi. Program pendampingan dengan menggunakan etalase penjualan bunga, mampu meningkatkan kesegaran bunga, keharuman bunga dan kecerahan bunga sedangkan tingkat kerusakan mengalami penurunan; (2) Bidang manajemen, secara keseluruhan program pendampingan dengan menggunakan etalase penjualan bunga memberikan dampak positif bagi program penjualan bunga segar.; dan (3) Bidang pemasaran, secara keseluruhan program pendampingan dengan menggunakan etalase penjualan bunga juga memberikan dampak positif bagi program penjualan bunga segar

#### **DAFTAR PUSTAKA**

Badan Pusat Statistik, 2016. Gresik dalam Angka. BPS Kab Gresik. Cahyo, 2014. Tips Membuka Usaha Toko Bunga atau Florist, <https://muslim.or.id/7803-adab-islami-ziarah-kubur.htm>