

KEGIATAN USAHA PEMBUATAN ES MARTABE

Sri Hartini^{1*}, Gita Asanti Ritonga², Syahriani siregar³, Mintana Romaito Harahap⁴

^{1*,2,3,4}Prodi Pendidikan Ekonomi, Fakultas Ilmu Pendidikan Sisial dan Bahasa

Institut Pendidikan Tapanuli Selatan

*Email: srihartini050271@gmail.com

Abstrack

Community service ia ane activity that aims to help community in several activities without expecting a reward and providing benefuts to the community it self.in this serviceservice,there are many activities that can be donedone.one of them ia in prosessing the typical hutapadang ice Martabe,this actifuty aims to develop a home in dustry on hutapadang village.the positive infact that iccurs in carrying out this service ia from a social and economic oerspectiveoerspective the social aspect can thecreate new jobs and the community can have new skills in industry and can socialize with other communities.continue to prioritize the principle of mutual coooeration and do not cause enviroonmental pollution.tharouh a campus program that invities in prosessing unused goodsgoods,fostering human resource and preservingthe environment.

keywords : prosessing,ice Martabe, economiciall product

Abstrak

Pengabdian kepada masyarakat merupakan salah satu kegiatan yang bertujuan untuk membantu masyarakat dalam beberapa aktivitas tanpa mengharapkan imbalan dan memberi kemanfaatan bagi masyarakat itu sendiri.dalam pengabdian ini banyak kegiatan yang dapat dilakukandilakukan,salah satunya dalam melakukan pengolahan es Martabe di desa hutapadang.kegiatan ini bertujuan untuk mengembangkan home industry di desa hutapadang.dampak positif yang terjadi dalam melakukan pengabdian dari segi sosial ekonomi.segi sosial dapat menciptakan lapangan kerja baru dan masyarakat dapat memiliki keterampilan baru dalam industri dapat bersosialisasi dengan masyarakat lain,tetap mengutamakan asas gotong royong dan tidak menimbulkan penasacemaran lingkungan.melalui suatu program kampus yang mengajak mahasiswa dan masyarakat untuk lebih produktif dan kreatif dalam mengelolah suatu barang yang tidak terpakai ,membina sumber daya manusia dan menjaga kelestarian lingkungan.

Kata Kunci: proses, es martabe, produk ekonomi

1. PENDAHULUAN

Minuman khas merupakan wujud budidaya yang berciri khas kedaerahan yang mencerminkan potensi alam di daerah masing masing.berbagai daerah di Indonesia masing masing memiliki berbagai macam khas minuman tradisional yang memungkinkan masyarakat Indonesia memilih dan mengkonsumsi minuman yang enak,lezat dan sehat bagi moral budaya dan keyakinan masyarakat.minuman tradisional berguna untuk mempertahankan hubungan antara manusia dan dapat pula dijual untuk menunjang pendapatan suatu daerah.

Minuman khas merupakan minuman yang bisa dikonsumsi oleh masyarakat, dengan cita rasa khas yang diterima oleh masyarakat tersebut.bagi masyarakat Indonesia pada umumnya amat diyakini khasiat aneka minuman tradisional seperti,es dawet,cendol,es tebu, es Martabe dan lain lain.secara umum es Martabe adalah es yang dicampur dengan bahan kacang ijo,sagu mutiara,santan,gula merah,ketan,roti,susu,roti dan agar powder powder dan es batu.

Es Martabe sebagai produk minuman memiliki kandungan vitamin yang tinggi seperti vitamin A ,vitamin B,vitamin C dan vitamin K.dan es ini juga tidak hanya mengandung vitamin tetapi emiliki kandungan protein,karbohidrat,asam,serat dan lain lain.untuk menjaga agar es tetap awet adalah dengan cara di masukkan ke dalam kulkaskulkas.misalnya apabila es tidak habis dalam satu hari itu maka kita harus memasukkannya kedalam kulkas agar bahan tetap awet dan tidak mudah rusak. bahan es ini bisa bertahan awet hanyandalam waktu kurang lebih tiga hari.

Berdasarkan hal tersebut,penulis ingin tetap mempertahankan ciri khas minuman diinfonesia dalam modren,banyak sekali minuman yang lebih enak dan prosesnya juga cepat (instan), akan tetapi eksistensi suatu budaya atau adat jauh lebih penting untuk selalu dikembangkan.oada dasarnya suatu budaya atau jauh adat jauh lebih penting untuk selalu dikembangkan.pada dasarnya suatu budaya atau adat tidak bisa digantikan dengan kebudayaan lain atau ciri khas daerah lain.

Cinta produk dalam negeri jauh lebih membanggakan dari pada imitasi produk luar negeri.sebagai anak bangsa dengan sekuat tenaga dan didorong dengan kemauan yang keras untuk tetap cinta produk dalam negeri,dalam hal ini proses pembuatan es Martabe yang selalu menggunakan dan menerapkan bahan dasar dabahann proses pembuatan yang tidak bisa di yangubah ubah

.berdasarkan latar belakang di atas peneliti tertarik mengambil judul kegiatan usaha pembuatan es Martabe.

2. METODE

Metode yang digunakan dalam pembuatan es ini adalah dengan cara mempersiapkan bahan bahan, pembagian tugas untum mempersiapkan bahan bahan dan pemasakan.metodenpelaksanaan dilakukan dengan empat tahap yaitu tahap perencanaan,persiapan,pelaksanaan,dan evaluasi.berikut tabel pelaksanaannya

Tahap	Bentuk kegiatan	Indikator keberhasilan
Perencanaan	Berhasil membentuk dan pembekalan tim	Berhasil membentuk tim pembekalan tim
perencanaan	Menentukan tempat sosialisasi,pembuatan jadwal dan pemnelian bahan bahan	Mendapatkan tempat sosialisasi serta pembuatan jadwal dan pemnelian bahan bahan
pelaksanaan		
sosialisasi	Melakukan sosialisasi dirumah	Kuisioner pretest dan post test
pengajaran	Mengerjakan pengelolaan es	Kuisioner pretest dan post test

aplikasi	Pelatihan pembuaran pengemasan	es, set ra	Mapi memperoduksi mengemas dan memasarkan
	pemasaran		
Evaluasi	Memberikan solusi terhadap permasakagan yang ada	yang	Meningkatkan permasalahan ada dan program

Tahap kegiatan yang dilakukan dalam penelitian ini adalah membuat es Martabe dengan cita rasa yang enak dan lezat.dengan memberikan sosialisasi tentang pengolahan pembuatan es Martabe yang selanjutnya bisa di olah menjadi minuman yang bisa di nikmati oleh masyarakat.

a.Tahap perencanaan

dilakukan dengan pembentukan tim pkm yang terdiri dari tiga orang dan selanjutnya menyusun proposal yang kemidiam di ajukankepada lppm , dosen pendampimh dan kemuduan ke wr tiga

b. Tagap persiapan

Tahap persiapan dilakukan selama satu minggu yang verupa melakukan kesepakatan kerja sama dengan penduduk desa hutapadang.penyusutan jadwal kegiatan , penentuan tempat sosialisasi di rimah serta pembelian bahan nahan dan peralatan.

c.Tahap pelaksanaa

tagap sosialisasi mencangkup pengenakan es martabe yang bisa si olah seperti es campur,kolding dan lain lain. sehingga diharapkan desa tersebut dapat menungkatkan komoditas es martane yang menjadi wirausaha pengolahan bahan bahab berberdaya hual dari bahan bahan pembuatan es maetabe tersebut. Dengan meningkatnya pendapatan mereka ragap ini Bretujuan sebagai gambaran aeal rencana program es martabe pada masyarakat untuk vejerja sama dengan es martabe.

Indicator kerberhasilan dalam ragap yaitu dapat dilihat dari gasil jawaban kiosioner pretest dan post test.dengan tingkat keberhasilan 75% sedangkan yang tidak mengerti kurang lebih 5%.

d. tahap pengajaran

tahap pengajaran di lakukan secara langsung di desa hutapadang ,tahap pengajarannya mencakup memasukkan bahan bahan kedalam wadah, menentukan waktu perendaman untuk kacang hijau dan sagu muriara, menentukan wakru perebusan bahan bahan, memarut kelapa untuk di buat santan, memasak santan kurang waktu tiga menit, memasak gula, pengemasan es martabe yang baik, promosi atau penjualan produk.

3. HASIL PEMBAHASAN

Jenis prodik yang dihasilkan dari usaha ini adalah es maertabe dengan rasa yang enak dan lezat.bentuk yang menarik masyarakat dan lingkungan sekitarnya maupun diluar daerah paseti masyatakat tertarik untuk bersinggah dan membeli produk es martabe ini karena memiliki cita rasa yang enak manis dan lembut. Sehingga cocok untik di beli karena rasa yang manis dan pas dimulut segai minuman.

Kami menetapkan strategi harga es martabe dengan harga yang trejangkau karena bahan bahan baku yang digunakan juga tidak rerlalu mahal dan mudah juga untuk didapatkan. Seta porsi yang sesuai dengan harganya. Sehingga produk h dibeli baik dikalang anak anak, dewasa, remaja, dan

bahkan orang tua.

Dari segi porsi kami menggunakan kap plastik atau gelas panjang untuk mengukur seberapa banyak porsi yang akan kami sediakan. Kami menggunakan kebersihan langsung kepada customer. Pelatihan yang ditetapkan sebagai mana untuk menambah profit dan membuka lapangan pekerjaan bagi masyarakat yang pengangguran.

Untuk menambah karakteristik pasar konsumen maka perlu digunakan analisis pasar. Hal ini berguna untuk strategi produk. Produk es martabe ini adalah di semua kalangan, baik itu

anak-anak, dewasa, remaja bahkan orang tua. Dengan adanya produk ini secara langsung kita mendidik customer untuk mencintai kuliner nusantara. Sistem penawaran yang dilakukan atau digunakan adalah penawaran dilakukan secara langsung dari produsen ke konsumen,

teknik analisis yang paling dikenal untuk analisis pasar adalah analisis SWOT dan threat yaitu peluang dan kelemahan, peluang dan ancaman. Dasar dari analisis ini adalah menunjukkan dan merekomendasikan hal-hal agar suatu perusahaan adalah menambah laba keuntungan serta menghindari kerugian.

Jumlah pedagang es martabe di Hutapea berjumlah sebanyak satu orang. Berdasarkan data yang saya ketahui bahwa penghasilan masyarakat tersebut tidak merata atau tidak menentu. Permasalahan di desa tersebut adalah garis kemiskinan. Makanya saya terinspirasi untuk membuat PKM tentang kegiatan usaha pembuatan es martabe.

4. SIMPULAN

Hasil produk yang dihasilkan dari usaha ini adalah es Martabe dengan rasa yang enak dan lezat dan tampilan dimukut dan bentuk yang menarik membuat masyarakat dan orang-orang senang untuk bersinggah karena mempunyai bentuk yang menarik. Harga yang dibuat sangat terjangkau dan murah karena bahan-bahannya tidak terlalu mahal dan mudah didapatkan. Es ini masuk di semua kalangan baik itu anak-anak, dewasa, remaja bahkan orang tua sekalipun.

Dari segi promosi kami menggunakan penawaran secara langsung atau terjun langsung ke lapangan. Pelatihan yang diberikan dapat diterapkan sebagai usaha menambah profit atau membuka lapangan pekerjaan.

Membuka usaha kuliner ini merupakan bisnis yang sangat menjanjikan, terlebih lagi produk yang disajikan memiliki keunggulan dan memiliki keunikan tersendiri. Sehingga menarik customer. Bisnis es ini menyajikan cita rasa yang enak dan lembut sehingga meningkatkan omset.

Dengan meningkatnya omset ini bisa membuat kuliner es Martabe ini membuka cabang di daerah, luar daerah bahkan luar kota. Dengan menyebarnya gerakan langkah usaha ini sekaligus berpartisipasi dalam memperkenalkan minuman Indonesia di banyak kalangan.

DAFTAR PUSTAKA

- Alsuhendra, & R. (2013). *Bahan Toksik Dalam Makanan*. PT. Remaja Rosdakarya.
- Ardiyani, V.C.(2020). *Analisis kandungan Sakina pada minuman tidak bermerk dan bermerk yang dijual disekitar masyarakat*. kaya tulis ilmiah.
- Badan Standarisasi Nasional -BSN.SNI-01-2891 tentang minuman. Jakarta.
- Colerie Control Countrin (CCC).Cylamet.diakses 30 Agustus 2015.
- [http://www calorie control.org/sweeteners-and-lite/sugar-substanes/cylamete#regulatory-status](http://www.caloriecontrol.org/sweeteners-and-lite/sugar-substanes/cylamete#regulatory-status)

