

**LAPORAN AKHIR
PROGRAM KEMITRAAN MASYARAKAT (PKM)**



**PKM KELOMPOK PENJUAL BUNGA SEGAR DI PASAR
KOTA GRESIK PROVINSI JAWA TIMUR**

Tahun ke 1 dari rencana 1 tahun

Oleh :

Sandra Oktaviana Pinaraswati, SE., MM NIDN 0710107201

Dr. Ir. Totok Hendarto, M.Si. NIDN : 0025016701

UNIVERSITAS DR. SOETOMO

2018

HALAMAN PENGESAHAN

Judul : PKM Kelompok Penjual Bunga Segar di Pasar Kota
Gresik Provinsi Jawa Timur

Peneliti/Pelaksana
Nama Lengkap : SANDRA OKTAVIANA PINARASWATI, S.E., M.M.
Perguruan Tinggi : Universitas Dr Soetomo
NIDN : 0710107201
Jabatan Fungsional : Asisten Ahli
Program Studi : Manajemen
Nomor HP : 085746721015
Alamat surel (e-mail) : sandraoktaviana21@yahoo.com

Anggota (1)
Nama Lengkap : Ir TOTOK HENDARTO M.Si
NIDN : 0025016701
Perguruan Tinggi : Universitas Dr Soetomo

Institusi Mitra (jika ada)
Nama Institusi Mitra : Kelompok penjual bunga segar "Melati"
Alamat : Pasar Kota Gresik, Kab. Gresik,
Penanggung Jawab : -
Tahun Pelaksanaan : Tahun ke 1 dari rencana 1 tahun
Biaya Tahun Berjalan : Rp 42,000,000
Biaya Keseluruhan : Rp 42,000,000

Mengetahui,
Dekan FE

Kota Surabaya, 1 - 11 - 2018
Ketua,

(Dr. Nur Sayidah, SE Ak, MSi)
NIP/NIK 98.01.1.285

(SANDRA OKTAVIANA PINARASWATI,
S.E., M.M.)
NIP/NIK 97.01.1.277

Menyetujui,
Ketua LPM

(Dr. Dra. Sulis Jann Hartati, M.T)
NIP/NIK 15.01.1.452

IDENTITAS DAN URAIAN UMUM

1. Judul Pengabdian kepada Masyarakat : PKM Kelompok Penjual Bunga Segar di Pasar Kota Gresik Provinsi Jawa Timur

2. Tim Pelaksana

No	Nama	Jabatan	Bidang Keahlian	Instansi Asal	Alokasi Waktu (jam/minggu)
1	SANDRA OKTAVIANA PINARASWATI S.E., M.M.	Ketua Pengusul	-Manajemen Operasional	Universitas Dr Soetomo	10.00
2	Dr.Ir TOTOK HENDARTO M.Si	Anggota Pengusul	-	Universitas Dr Soetomo	10.00

3. Objek (khalayak sasaran) Pengabdian kepada Masyarakat:

Kelompok penjual bunga segar Melati dan Mawardi Pasar Kota Gresik Provinsi Jawa Timur

4. Masa Pelaksanaan

Mulai tahun: 2018

Berakhir tahun: 2018

5. Usulan Biaya DRPM Dijen Penguatan Risbang

- Tahun ke-1: Rp50,000,000

6. Lokasi Pengabdian kepada Masyarakat:

Pasar Kota Gresik, Provinsi Jawa Timur

7. Mitra yang terlibat (uraikan apa kontribusinya)

Mitra 1 dan mitra 2 sanggup mengikuti seluruh proses Program Kemitraan Masyarakat (PKM) dimulai dari merumuskan permasalahan, mencari solusi, merencanakan dan melaksanakan seluruh PKM serta sanggup mensosialisasi hasil penerapan teknologi tepat guna keseluruh anggota kelompok dan siap berkontribusi pendanaan pelaksanaannya sebesar Rp. 5.000.000

8. Permasalahan yang ditemukan dan solusi yang ditawarkan:

Prioritas pertama bidang produksi : bagaimana menjaga bunga agar : 1) tetap segar, 2) mempertahankan aroma bunga, 3) warna bunga tidak cepat memudar dan 4) mengurangi kerusakan dan kehilangan. Solusi pemecahan permasalahan : membuat rancang bangun teknologi tepat guna berupa etalase penjualan (lampiran gambaran Iptek yang akan dilaksanakan pada Mitra).

Prioritas kedua bidang manajemen : bagaimana meningkatkan tatakelola : 1) keuangan dan administrasi, 2) ketersediaan lemari penyimpan bunga, untuk menjamin ketersediaan stok bunga dan 3) peningkatan pelayanan kelengkapan acara ritual konsumen. Solusi pemecahan permasalahan : 1) penyediaan sarana prasarana, pendampingan dan pelatihan pembukuan dan administrasi, 2) penyediaan percontohan dan rancang bangun lemari penyimpanan stok bunga dan 3) penyiapan kelengkapan seluruh ritual yang diperlukan masyarakat.

Prioritas ketiga bidang pemasaran : bagaimana : 1) mencari lokasi penjualan strategis dan aman, 2) menyiapkan meja etalase bunga yang ringan dan mudah dipindah dan 3) menyiapkan meja etalase elegan dan tidak kumuh. Solusi pemecahan permasalahan : 1) koordinasi instansi terkait berkenaan dengan lokasi penjualan, 2) menyiapkan percontohan dan rancang bangun meja etalase yang ringan dan mudah dipindah, 3) menyiapkan percontohan dan rancang bangun Meja etalase yang elegan dan tidak kumuh

9. Kontribusi mendasar pada khalayak sasaran

Kontribusi dan manfaat yang diperoleh khalayak sasaran adalah penggunaan hasil penerapan teknologi tepat guna program PKM sebagai solusi dari permasalahan kelompok penjual bunga segar dibidang produksi, manajemen dan pemasaran menuju pengembangan kelompok usaha produktif masyarakat penjual bunga segar yang mandiri secara ekonomi

10. Rencana luaran berupa jasa, metode, model, sistem, produk/barang, paten, atau luaran

lainnya yang ditargetkan

- Publikasi ilmiah pada Jurnal ber ISSN/Prosiding, tahun ke-1 Target: published
- Publikasi pada media masa cetak/online/repository PT, tahun ke-1 Target: sudah terbit
- Peningkatan daya saing (peningkatan kualitas, kuantitas, serta nilai tambah barang, jasa, diversifikasi produk, atau sumber daya lainnya) , tahun ke-1 Target: ada
- Peningkatan penerapan iptek di masyarakat (mekanisasi, IT, dan manajemen) , tahun ke-1 Target: ada
- Perbaikan tata nilai masyarakat (seni budaya, sosial, politik, keamanan, ketentraman, pendidikan, kesehatan) , tahun ke-1 Target: ada
- Jasa, rekayasa sosial, metode atau sistem, produk/barang, tahun ke-1 Target: produk
- Hak kekayaan intelektual (Paten, Paten sederhana, Hak Cipta, Merek dagang, Rahasia dagang, Desain Produk Industri, Perlindungan Varietas Tanaman, Perlindungan Desain Topografi Sirkuit Terpadu), tahun ke-1 Target: draf
- Buku ber ISBN, tahun ke-1 Target: draf
- Publikasi di Jurnal Internasional, tahun ke-1 Target: draf
- Inovasi baru TTG, tahun ke-1 Target: penerapan

	Hal
HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
IDENTITAS DAN URAIAN UMUM	iii
DAFTAR ISI	v
DAFTAR GAMBAR	vi
DAFTAR TABEL	vii
RINGKASAN LAPORAN AKHIR	ix
BAB 1 PENDAHULUAN	1
1.1 Analisis Situasi	1
1.2 Permasalahan Mitra	5
BAB 2 SOLUSI DAN TARGET LUARAN	7
BAB 3 METODE PELAKSANAAN	13
BAB 4 KELAYAKAN PERGURUAN TINGGI	15
BAB 5 HASIL DAN LUARAN YANG DICAPAI	17
BAB 6 KESIMPULAN DAN SARAN	27
REFERENSI	20

DAFTAR GAMBAR

GAMBAR		Hal
1	Kelompok “ Melati ” mempersiapkan usaha dagang nya	1
2	Penerimaan, Biaya dan Total Keuntungan Usaha Kelompok “ Melati ”	2
3	Kelompok “ Mawar ” mempersiapkan usaha dagang nya	3
4	Penerimaan, Biaya dan Total Keuntungan Usaha Kelompok “ Mawar ”	4
5	Tata Kelola Usaha yang harus dibenahi	6
6	Tata Kelola Usaha yang harus dibenahi	6
7	Tata Kelola Usaha yang harus dibenahi	6
8	Rancang Bangun Etalase Bunga Segar	7
9	Rancang bangun lemari penyimpanan stok bunga	9
10	Ragam Pelayanan Kelengkapan Acara Ritual Masyarakat	10
11	Meja Etalase Bunga Segar	11
12	Seting etalase dipersiapkan	21
13	Etalase siap untuk melayani masyarakat	22
14	Program pelayanan kebutuhan masyarakat	23
15	Porgram pelayanan kebutuhan masyarakat	26

DAFTAR TABEL

TABEL		Hal
1	Penerimaan, Biaya dan Total Keuntungan Usaha Kelompok “ Mawar ”	2
2	Penerimaan, Biaya dan Total Keuntungan Usaha Kelompok “ Melati ”	4
3	Penentuan Permasalahan Mitra 1 dan Mitra 2.....	5
4	Rencana Target Capaian Luaran	11
5	Prioritas Permasalahan Mitra, Solusi, Target Luaran dan Kompetensi Tim.....	12
6	Permasalahan Mitra, Solusi dan Rencana Kegiatan	14
7	Daftar Tema Kegiatan LPPM Unitomo dan Lembaga Kerjasamanya	15
8	Nama, Keahlian, Instansi dan Tugas dalam Tim	16
9	Profile Sebelum dan Sesudah Penggunaan Etalase Bunga Segar	17
10	Profile Sebelum dan Sesudah Program Pendampingan	18
11	Profile Sebelum dan Sesudah Program Pendampingan	21

RINGKASAN LAPORAN AKHIR

Judul Pengabdian kepada Masyarakat adalah “PKM Kelompok Penjual Bunga Segar di Pasar Kota Gresik Provinsi Jawa Timur”. Lokasi dan khalayak sasarannya kelompok penjual bunga segar di Pasar Kota Gresik Provinsi Jawa Timur. Mitra 1. Kelompok penjual bunga segar “**Melati**” dan Mitra 2. Kelompok penjual bunga segar “**Mawar**”. Mitra 1 dan mitra 2 sanggup mengikuti seluruh proses Program Kemitraan Masyarakat (PKM) dimulai dari merumuskan permasalahan, mencari solusi, merencanakan dan melaksanakan seluruh PKM serta sanggup mensosialisasi penerapan teknologi tepat guna keseluruh anggota kelompok dan siap berkontribusi pendanaan pelaksanaannya Rp. 5.000.000.

Permasalahan prioritas pertama bidang produksi : Bagaimana menjaga bunga : 1) tetap segar, 2) aroma bunga tetap bertahan, 3) warna bunga tidak cepat memudar dan 4) mengurangi kerusakan dan kehilangan. Solusi pemecahan permasalahan : Rancang bangun teknologi tepat guna etalase penjualan. Prioritas Kedua Bidang Manajemen : Bagaimana meningkatkan tatakelola : 1) keuangan dan administrasi, 2) lemari penyimpanan bunga, untuk menjamin ketersediaan stok bunga dan 3) peningkatan pelayanan kelengkapan acara ritual konsumen. Solusi : 1) penyediaan sarana prasarana, pendampingan dan pelatihan pembukuan dan administrasi, 2) rancang bangun lemari penyimpanan stok bunga dan 3) penyiapan kelengkapan seluruh ritual yang diperlukan masyarakat. Prioritas ketiga bidang pemasaran : bagaimana : 1) mencari lokasi penjualan strategis dan aman, 2) meja etalase bunga yang ringan dan mudah dipindah 3) meja Etalase elegan dan tidak kumuh. Solusi pemecahan permasalahan : 1) kordinasi instansi terkait lokasi penjualan, 2) rancang bangun meja etalase yang ringan dan mudah dipindah, 3) rancang bangun Meja etalase yang elegan dan tidak kumuh

Kontribusi dan manfaat yang diperoleh khalayak sasaran adalah penggunaan hasil penerapan teknologi tepat guna program PKM sebagai solusi dari permasalahan kelompok penjual bunga segar dibidang produksi, manajemen dan pemasaran menuju pengembangan kelompok usaha produktif masyarakat penjual bunga segar yang mandiri secara ekonomi.

Luaran utamanya adalah publikasi ilmiah Jurnal ber ISSN / Prosiding, Publikasi media masa cetak / online, Peningkatan daya saing (peningkatan kualitas, kuantitas, serta nilai tambah barang), Peningkatan penerapan iptek di masyarakat (produksi, manajemen dan pemasaran), Perbaikan tata nilai masyarakat (budaya, sosial, ketentraman masyarakat). Luaran pendamping : Publikasi jurnal internasional, produk/barang, Inovasi baru, Hak kekayaan intelektual (Paten sederhana), Buku ber ISBN.

Kesimpulan : penggunaan teknologi tepat guna bagi kelompok penjual bunga segar mampu meningkatkan pendapatan yang pada akhirnya nanti akan mengangkat tingkat kesejahteraan kelompok penjual bunga segar. Saran : Pola pembinaan dan pendampingan karena sangat diperlukan untuk meningkatkan kinerja para penjual bunga segar, maka diharapkan program dapat di lanjutkan oleh seluruh stake holders terutama pemerintah daerah. Sehingga harapan peningkatan kesejahteraan para penjual bunga segar di satu sisi dapat terwujud akan tetapi di sisi lain ketertiban dan keindahan lingkungan sekitar tempat berjualanpun juga terjaga.

BAB 1 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.

1.1 Analisis Situasi

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 ramai 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 mereka 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.

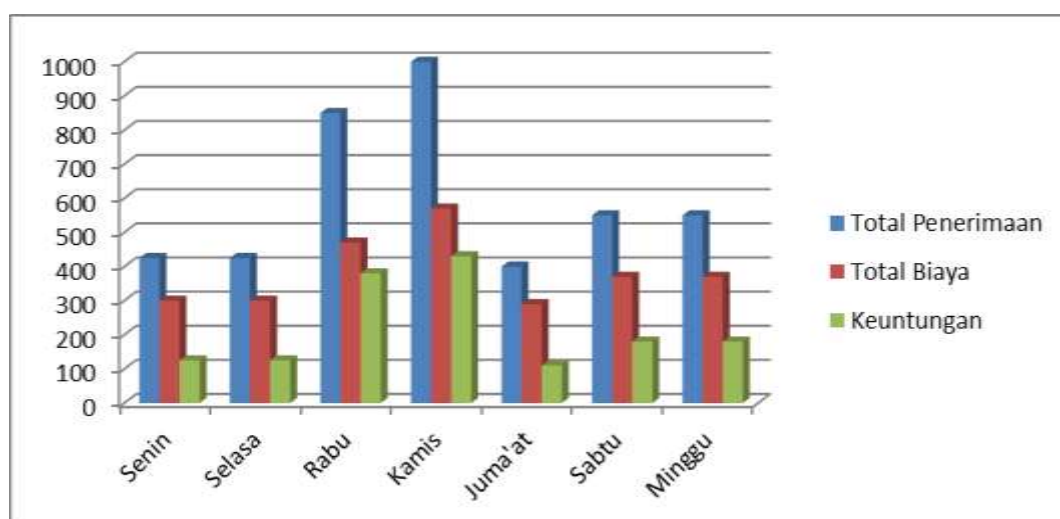
Di tahun-tahun awal usaha kelompok penjual bunga segar “**Melati**” harus bekerja keras dan belajar membangun usahanya, yang rata-rata telah menjalani usaha menjual bunga segar selama 7 tahun. Modal awal biasanya didapat dari

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. Pengamatan selama 2 minggu survey awal dilapangan menunjukkan 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 berjualan. Kelompok “**Mawar**” biasanya menjajahkan bunga segarnya lebih awal dari kelompok bunga “**Melati**” yaitu sejak jam 2 siang sampai dengan jam 11 malam.

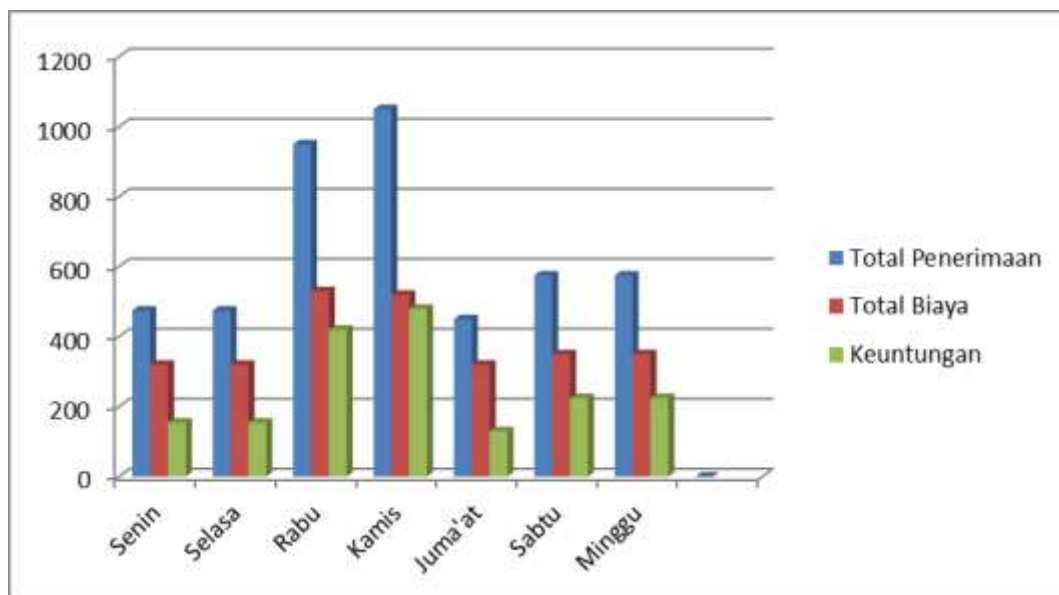


Gambar 3. Kelompok “**Mawar**” mempersiapkan usaha dagang nya.

Sebagaimana kelompok penjual bunga segar “**Melati**”, Kelompok “**Mawar**” juga meyakini bahwa usahanya mampu menghidupi ekonomi keluarganya. Pengamatan selama 2 minggu survey awal dilapangan menunjukkan 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 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.

1.2 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
	Mitra 1. Kelompok Penjual Bunga Segar “ Melati ”.
	1. Bidang Produksi Bagaimana menjaga bunga : 1) tetap segar, 2) tetap harum, 3) warna bunga tidak cepat memudar 4) mengurangi kerusakan & kehilangan.
	2. Bidang Manajemen Berupa tata kelola usaha seperti : <ol style="list-style-type: none">1. tata kelola keuangan belum rapih,2. belum tersedia lemari tempat penyimpanan bunga,3. penataan jumlah stok bunga yang harus tersedia4. peningkatan pelayanan kelengkapan acara ritual konsumen.
	Mitra 2. Kelompok Penjual Bunga Segar “ Mawar ”.
	1. Pemasaran Berupa : <ol style="list-style-type: none">1. Mencari lokasi penjualan strategis,2. Meja etalase bunga yang ringan dan mudah dipindah3. Meja etalase elegan dan tidak kumuh.



Gambar 5. Tata Kelola Usaha yang harus dibenahi
(bunga cepat kering/layu, aroma bunga cepat hilang dan warna cepat memudar)



Gambar 6 Tata Kelola Usaha yang harus dibenahi
(kumuh, nilai estetika rendah, tingkat kerusakan tinggi)



Gambar 7. Lokasi dan Tempat Usaha yang harus direlokasi
(memakan Badan jalan, diatas Trotoar jalan, dipersimpangan jalan)

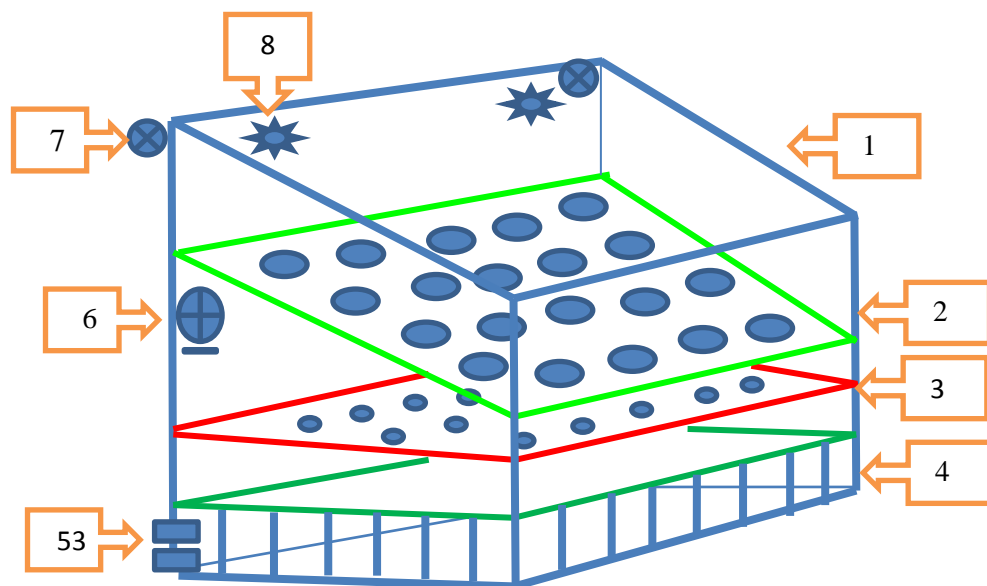
BAB 2. SOLUSI DAN TARGET LUARAN

2.1 Permasalahan Mitra 1. Kelompok “ Melati ” Bidang Produksi :

Bagaimana menjaga bunga agar :

1. Tetap segar
2. Mempertahankan aroma bunga
3. Warna bunga tidak cepat memudar dan
4. Mengurangi kerusakan dan kehilangan

Solusi pemecahan permasalahan dari skala prioritas pertama adalah : Membuat rancang bangun teknologi tepat guna berupa etalase penjualan yang memadai (rancang bangun secara detail pada lampiran 2a) gambaran Iptek yang akan dilaksanakan pada Mitra.



Gambar 8. Rancang Bangun Etalase Bunga Segar

Keterangan :

1. Rancang bangun etalase bunga segar terbuat dari aluminum, kaca tipis dan plastic kaca, berukuran panjang 1 meter dan lebar 70 centimeter. Dibuat miring agar konsumen lebih leluasa melihat bunga yang akan dipilih.
2. Lengser bunga, lengser berlubang besar berdiameter 10 centimeter agar udara dingin leluasa keluar masuk ke lapisan lengser bunga.

3. Lengser sekam dan es batu, berlubang kecil berdiameter 2 centimeter. Sekam menghambat mencairnya es batu. Es batu berfungsi sebagai sumber pendingin. Lubang kecil jalan air dari es yang mencair.
4. Lapisan tempat menampung air dari tetesan es
5. Baut untuk mengatur tingkat kemiringan etalase
6. Kipas angin Power bank, kipas angin dimaksudkan meratakan suhu dingin keseluruhan ruangan etalase. Menggunakan Power bank sebagai tenaga penyimpan sumberdayanya.
7. Roleer penggulung plastic kaca penutup etalase, dari plastic kaca agar tidak berat dan mudah dibersihkan, menampilkan bunga dengan baik.
8. Lampu penerang dari LED

Manfaat dan tujuan pembuatan alat atau etalase bunga ini :

1. Mampu mempertahankan kesegaran bunga
2. Mampu Memperlambat memudarnya warna bunga
3. Mampu mempertahankan aroma asli bunga
4. meminimalisir tingkat kerusakan dan kehilangan bunga karena angin (angin bersifat kuat karena berada di tepi jalan).

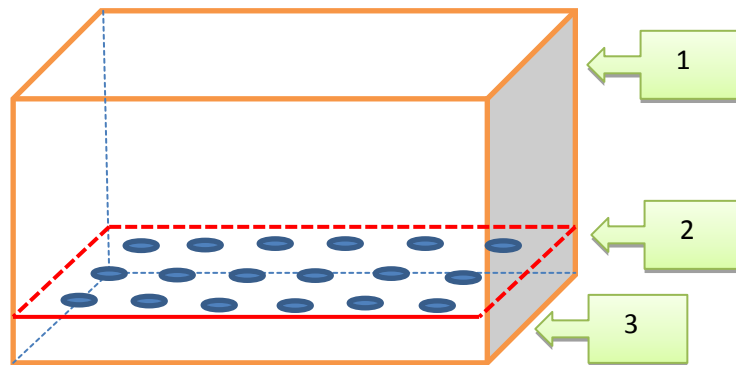
2.2 Permasalahan Mitra 1. Kelompok “ Melati ” adalah Bidang Manajemen :

Bagaimana meningkatkan tatakelola :

1. Keuangan
2. Lemari penyimpanan bunga, sehingga menjamin ketersediaan stok bunga
3. Peningkatan pelayanan kelengkapan acara ritual konsumen :
 - a. acara ritual kelahiran bayi,
 - b. acara keselamatan,
 - c. acara buang sial,
 - d. acara lamaran dan ijab qobul
 - e. acara pernikahan,
 - f. acara kirim doa,
 - g. acara ziarah,
 - h. acara kematian lengkap
 - i. ritual keagamaan lainnya

Solusi pemecahan permasalahan dari skala prioritas kedua adalah :

1. Penyediaan sarana prasarana, Pendampingan dan pelatihan pembukuan dan administrasi
2. Rancang bangun lemari penyimpanan stok bunga



Gambar 9. Rancang bangun lemari penyimpanan stok bunga

Keterangan :

1. Steleform penyimpanan stok bunga
2. Lengser tempat sekam dan es batu
3. Lengser penampung air tetesan es batu

3. Penyiapan kelengkapan seluruh ritual yang diperlukan masyarakat
 - a. Bunga Setaman, untuk mandi, tujuan keselamatan (mawar, kenanga, melati, Klanting Putih, K. Kuning, sedap malam, pacar Air) + daun sirih.
 - b. Kera macan. Untuk mandi dengan tujuan membuang sial (Pinang, Jeruk, Kunyit, Daun pandan).
 - c. Bunga Telon buat sajen (kenanga, Mawar, kanthil Putih / Kantil Kuning)
 - d. Bunga Ari-ari (tanam puser bayi) kenanga, mawar, sedap malam, melati
 - e. Ritual Nikah (melati)
 - f. Ritual Ziarah (mawar, kenanga, sedap malem,)
 - g. Ritual Jenazah (mawar, sedap malem, kenanga, kanthil putih/ kuning)
 - h. Bunga Tujuh Rupa (kembang setaman tanpa daun sirih)
 - i. Paket pemesanan dengan berbagai Tujuan dan maksud Ritual tertentu
 - j. Kelengkapan : Kemenyan, Dupa dan Minyak Wangi

		
Kelahiran	Lamaran & Ijab qobul	Pernikahan
		
Pemandian jenazah	Doa penyolatan jenazah	Pemakamam jenazah
		
Ritual keagamaan (Ziarah Kubur)	Kirim doa (orang tua, tokoh masyarakat dan pahlawan)	Ritual keselamatan

Gambar 10. Ragam Pelayanan Kelengkapan Acara Ritual Masyarakat

2.3 Permasalahan Mitra 2. Kelompok “ Mawar ” adalah Bidang Pemasaran :

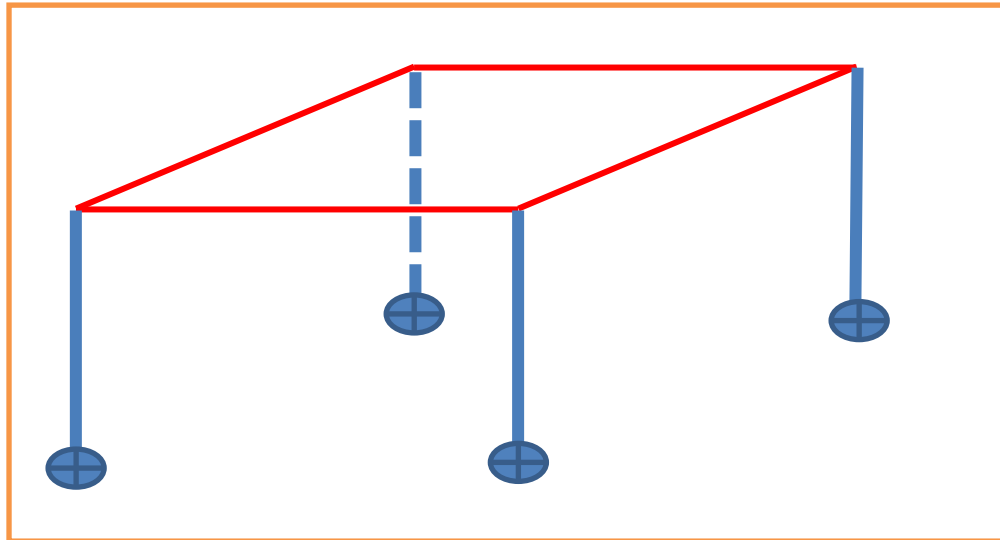
Bagaimana :

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

Solusi pemecahan permasalahan dari skala prioritas ketiga adalah :

1. Kordinasi instansi terkait berkenaan dengan lokasi penjualan
2. Rancang bangun meja etalase yang ringan dan mudah dipindah
3. Rancang bangun Meja etalase yang elegan dan tidak kumuh

Solusi ke dua dan ketiga adalah baik atalase maupun meja etalase yang terbuat dari aluminium, sehingga etalase dan meja etalasnya ringan dan pada meja etalase di beri roda sehingga sangat mudah untuk dipindahkan, mengingat para penjual bunga segar adalah ibu-ibu. Tinggi meja etalse adalah 40 centimeter.



Gambar 11. Meja Etalase Bunga Segar

Tabel 4. Rencana Target Capaian Luaran

No	Jenis Luaran	Indikator Capaian
Luaran Wajib		
1	Publikasi ilmiah pada Jurnal ber ISSN/Prosiding1)	<i>accepted/published</i>
2	Publikasi pada media masa cetak/online/repository PT) 6)	sudah terbit
3	Peningkatan daya saing (peningkatan kualitas, kuantitas, serta nilai tambah barang, jasa, diversifikasi produk, atau sumber daya lainnya) 4)	besar peningkatan
4	Peningkatan penerapan iptek di masyarakat (manajemen) 4)	produk, penerapan
5	Perbaikan tata nilai masyarakat (sosial, keamanan, ketentraman) 2)	sudah dilaksanakan
Luaran Tambahan		
1	Publikasi di jurnal internasional1)	<i>submitted,</i>
2	Jasa; rekayasa sosial, metode atau sistem, produk/barang5)	produk
3	Inovasi baru TTG5)	produk
4	Hak kekayaan intelektual (Patent, Patent sederhana, Hak Cipta, , Rahasia dagang, Desain Produk Industri, Perlindungan Desain)3)	draf
5	Buku ber ISBN6)	draf

Tabel 5. Prioritas Permasalahan Mitra, Solusi, Target Luaran dan Kompetensi Tim

No	Permasalahan	Solusi	Target Luaran	Kompetensi Tim
Mitra 1. Kelompok “Melati”.				
1.	Bidang Produksi : Menjaga bunga tetap segar, tetap harum aromanya, warna bunga tidak memudar dan mengurangi kerusakan dan kehilangan	Rancang bangun teknologi tepat guna berupa etalase penjualan yang memadai (lampiran 2a) gambaran Iptek yang akan dilaksanakan pada Mitra.	Etalase yang mampu: 1. mempertahankan kesegaran, warna & aroma bunga (50 % lebih lama) 2. Mengurangi kerusakan, kehilangan bunga (40 %)	Tim : 1. Dr.Ir. Totok Hendarto, M.Si (Social Ekonomi Pertanian) 2. Bpk Sudarmaji Tim Teknis (Pemilik Bengkel) 3. 2 orang Mahasiswa
2.	Bidang Manajemen : 1. Tata kelola keuangan 2. Penyimpanan stok bunga 3. Penyiapan kelengkapan ritual	1. Penyediaan sarana prasarana, Pendampingan dan pelatihan pembukuan dan adminstrasi 2. Rancang bangun penyimpanan stok bunga 3. Penyiapan kelengkapan seluruh ritual yang diperlukan masyarakat	1. Peningkatan manajemen usaha mandiri , pembukuan dan adminstrasi lebih baik, 100 % 2. penyimpanan rapih, bersih dan ber estetika, menampung 50 % lebih banyak 3. Peningkatan ragam pelayanan kepada masyarakat (100% ragam pelayanan)	Tim : 1. Dr.Ir. Totok Hendarto, M.Si (Social Ekonomi Pertanian) 2. Sandra Oktaviana Pinaraswati, SE., MM 3. 2 orang Mahasiswa
Mitra 2. Kelompok “Mawar”.				
1.	Bidang pemasaran : 1. Lokasi strategis dan aman 2. Etalase ringan dan mudah dipindah 3. Etalase elegan dan tidak kumuh	1. Kordinasi instansi terkait lokasi penjualan 2. Rancang bangun meja etalase yang ringan dan mudah dipindah 3. Rancang bangun Meja etalase yang elegan dan tidak kumuh	1. Lokasi jualan yang tertib, tidak mengganggu lalu lintas, aman dan nyaman 2. Terciptanya etalase (30 %) lebih ringan mudah ditata dan dipindah 3. Terciptanya etalase yang elegan dan tidak kumuh	Tim : 1. Sandra Oktaviana Pinaraswati, SE., MM 2. Dr.Ir. Totok Hendarto, M.Si (Social Ekonomi Pertanian) 3. 2 orang Mahasiswa

BAB 3. METODE PELAKSANAAN

Metode pelaksanaan kegiatan menjelaskan tahapan atau langkah - langkah sebagai berikut ini.

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,

Tabel 6. Permasalahan Mitra, Solusi dan Rencana Kegiatan

No	Permasalahan	Solusi	Rencana Kegiatan (Langkah2 Kegiatan)
Mitra 1. Kelompok “Melati”.			
1.	Bidang Produksi : Menjaga bunga tetap segar, tetap harum aromanya, warna bunga tidak memudar dan mengurangi kerusakan dan kehilangan	Rancang bangun teknologi tepat guna berupa etalase penjualan yang memadai (lampiran 2a) gambaran Iptek yang dilaksanakan pada Mitra.	Menyiapkan Etalase: Menggambar prototype etalase, Kordinasi dengan tim teknis, mencari bahan aluminium ringan dan kuat, Membuat etalase, Simulasi dan uji coba etalase, Evaluasi tingkat keberhasilan dan Penyempurnaan etalase
2.	Bidang Manajemen : 4. Tata kelola keuangan 5. Penyimpanan stok bunga 6. Penyiapan kelengkapan ritual	4. Penyediaan sarana prasarana, Pendampingan dan pelatihan pembukuan dan adminstrasi 5. Rancang bangun penyimpanan stok bunga (lampiran 2b) 6. Penyiapan kelengkapan seluruh ritual yang diperlukan masyarakat	1. Pengenalan, pelatihan pendampingan program manajemen usaha mandiri (pembukuan dan adminstrasi lebih baik) 2. Menggambar prototype penyimpanan stok, Kordinasi tim teknis, Membuat, Simulasi dan uji coba, Evaluasi tingkat keberhasilan dan Penyempurnaan. 3. Kordinasi, pelatihan dan pendampingan peningkatan ragam pelayanan kepada masyarakat (minimal 9 ragam pelayanan)
Mitra 2. Kelompok “Mawar”.			
3.	Bidang Pemasaran : 4. Lokasi strategis dan aman 5. Meja etalase ringan dan mudah dipindah, elegan dan tidak kumuh	4. Kordinasi instansi terkait berkenaan dengan lokasi penjualan 5. Rancang bangun meja etalase yang ringan dan mudah dipindah, yang elegan dan tidak kumuh	1. Kordinasi instansi terkait : lokasi penjualan yang tertib, tidak mengganggu lalu lintas, aman dan nyaman. 2. Menggambar prototype meja etalase, Kordinasi tim teknis, Simulasi dan uji coba, Evaluasi keberhasilan dan Penyempurnaan,

BAB 4. KELAYAKAN PERGURUAN TINGGI

Kinerja Lembaga Pengabdian kepada Masyarakat Unitomo (LPM) Universitas Dr. Soetomo telah berpengalaman menjalin kerjasama dengan berbagai pihak, baik pemerintah Pusat, Pemprov. Jawa Timur maupun kabupaten/kota serta pihak swasta lainnya. Adanya pengalaman ini memberikan indikasi Lembaga Pengabdian kepada Masyarakat Unitomo mampu bersejajar dengan lembaga lain. Jalinan kerjasama yang telah terbina merupakan modal dasar bagi Lembaga Pengabdian kepada Masyarakat Unitomo untuk terus melakukan evaluasi guna menajamkan arah dan peran dalam pengembangan ilmu pengetahuan dan teknologi.

Lembaga Pengabdian pada Masyarakat (LPM) Universitas Dr. Soetomo, saat ini telah memfasilitasi diperolehnya beberapa hibah dan/atau dana pelaksanaan proyek dari Kementerian Dalam Negeri, selain itu juga berasal dari: Pemerintah Provinsi Jawa Timur, Pemerintah Kota Surabaya, BKKBN, Yayasan Damandiri, dan lain-lain. Kegiatan dan/atau proyek yang ditangani cukup beragam mulai dari Pengabdian masyarakat Dosen Muda, Kajian Wanita, Hibah Bersaing, Hibah Kompetensi Fundamental, Strategi Nasional, Pekerti, Hibah Buku Ajar, Hibah Buku Teks, KKN Tematik dan lain-lain.

Tabel 7. Daftar Tema Kegiatan LPPM Unitomo dan Lembaga Kerjasamanya

No	TEMA KEGIATAN	LEMBAGA KERJASAMA
1	Kajian Sosial dan Jender sebagai Dasar Perencanaan dan Pengembangan	Bapeldalda East Java Institutional Strengthening (BEJIS) AUSAID
2	Pola Operasional Manajemen Unit Usaha Perikanan Tangkap di Wilayah Jawa Timur Bagian Selatan	Dinas Perikanan dan Kelautan Propinsi Jawa Timur
3	Kajian Eksploratif terhadap Penyandang Masalah dan Potensi Kesejahteraan Sosial Sebagai Landasan Kebijakan Pembangunan di Jawa Timur	Balitbangda Propinsi Jawa Timur
4	Pemetaan dan Pendampingan Pengembangan Produk Unggulan Daerah GKD Kab. Bojonegoro	BAPPEDA Kabupaten Bojonegoro
5	Pemetaan dan Pendampingan Pengembangan Produk Unggulan Daerah GKD Kab. Tuban	BAPPEDA Kabupaten Tuban
6	Pemetaan dan Pendampingan Pengembangan Produk Unggulan Daerah GKD Kab. Lamongan	BAPPEDA Kabupaten Lamongan
7	Analisis Potensi, Peluang Pasar, Strategi Kebijakan dan Langkah Pengembangan Produk Unggulan Kab. Kediri	BAPPEDA Kabupaten Kediri

Tabel 8. Nama, Keahlian, Instansi dan Tugas dalam Tim

No	Nama	Keahlian	Instansi	Tugas dalam tim
1.	Sandra Oktaviana Pinaraswati, SE., MM	Manajemen	Fakultas Ekonomi Universitas Dr. Soetomo	<ol style="list-style-type: none"> 1. Bertanggung jawab dan mengkoordinir pelaksanaan semua kegiatan 2. Bertanggung jawab dan mengkoordinir pelaksanaan bidang manajemen dan pemasaran 3. Bertanggung jawab kegiatan kordinasi perijinan 4. Bertanggung jawab kegiatan pelatihan pendampingan
2.	Dr. Ir. Totok Hendarto, MSi	Agribisnis Pertanian	Fakultas Pertanian Universitas Dr. Soetomo	<ol style="list-style-type: none"> 1. Bertanggung jawab dan mengkoordinir pelaksanaan bidang produksi 2. Bertanggung jawab membuat etalase penjualan 3. Bertanggung jawab membuat lemari stok bunga 4. Bertanggung jawab membuat meja etalase penjualan
3.	Bpk Wanto	Penjual Bunga	Ketua Kelompok “ Melati ”	Mengikuti seluruh proses program PKM dan kaji terap teknologi tepat guna, koordinasi dan sosialisasi kepada seluruh anggota kelompok “ Melati ”.
4.	Ibu Wiwik	Penjual Bunga	Ketua Kelompok “ Mawar ”	Mengikuti seluruh proses program PKM dan kaji terap teknologi tepat guna, koordinasi dan sosialisasi kepada seluruh anggota kelompok “ Mawar ”.
5.	Aireza E	Pendukung Lapangan	Mahasiswa Fak Ekonomi UNITOMO	Membantu pelaksanaan operasional dilapangan
6.	Jefry F	Pendukung Lapangan	Mahasiswa Fak Pertanian UNITOMO	Membantu pelaksanaan operasional dilapangan

BAB 5. HASIL DAN LUARAN YANG DICAPAI

Bidang Produksi

Bidang produksi meliputi empat parameter yaitu menjaga agar bunga tetap segar, tetap harum, warna bunga tidak memudar dan mengurangi kerusakan serta kehilangan. Hasil sesudah program pendampingan disajikan pada tabel 1 :

Tabel 9. 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 9 terlihat dibidang produksi, untuk parameter pertama yaitu 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 %. Hal ini disebabkan bunga terlindungi dari terpaan angin kencang dan panasnya udara karena berada di lokasi jalan beraspal secara langsung. Sehingga target dari penggunaan etalase untuk dapat menjaga tingkat kesegaran bunga terpenuhi.

Pada tabel 9 juga memperlihatkan untuk parameter ke dua yaitu 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. Hal ini juga disebabkan bunga terlindungi dari terpaan angin kencang dan panasnya udara

karena berada di lokasi jalan beraspal secara langsung. Sehingga target dari penggunaan etalase untuk dapat menjaga tingkat keharuman bunga juga terpenuhi.

Untuk parameter yang ketiga yaitu 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. Hal ini disebabkan bunga terlindungi dari terpaan angin kencang dan terpaan sinar matahari sore secara langsung. Sehingga target dari penggunaan etalase untuk dapat menjaga tingkat kecerahan bunga terpenuhi.

Untuk parameter yang ke empat yaitu tingkat kerusakan bunga, yang pada awalnya dalam rentang waktu 5 jam, 20% mengalami kerusakan secara fisik, setelah pelaksanaan program dengan menggunakan etalase, untuk rentang waktu 8 jam, hanya 10 % bunga yang mengalami kerusakan fisik. Secara umum memang kerusakan fisik bunga tidak terlalu mengganggu proses jual beli bunga segar dan para konsumen rata-rata juga tidak mengeluh adanya kerusakan fisik bunga, akan tetapi dari estetika para penjual bunga segar merasa lebih senang dan lebih puas jika bunga yang dijualnya dalam kondisi lebih sempurna. Sehingga target dari penggunaan etalase untuk dapat menghindari tingkat kerusakan bunga terpenuhi.

Secara umum target dari penggunaan etalase untuk ke empat tujuan yaitu menjaga tingkat kesegaran bunga, menjaga tingkat keharuman bunga, menjaga tingkat kecerahan bunga dan menghindari tingkat kerusakan bunga terpenuhi.



Gambar 12. Seting etalase dipersiapkan.



Gambar 13. 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 . Hasil sesudah program pendampingan disajikan pada tabel 2 :

Tabel 10. 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 10 terlihat di bidang manajemen, untuk parameter tata kelola keuangan menunjukkan hanya mampu merubah kebiasaan sebesar 30 %. Pelaksana berharap rentang waktu yang lebih panjang nantinya akan mampu

merubah kebiasaan untuk menrapkan pembukan yang lebih baik. Disadari jika merubah kebiasaan dari para penjual bunga segar memerlukan waktu yang cukup, terutama untuk para penjual bunga segar yang telah berumur yaitu lebih dari 50 tahun dengan pengalaman yang panjang diatas 10 tahun berjualan. Untuk penjual bunga segar yang relative masih muda, mempunyai kecenderungan untuk lebih bisa menerima dan berubah menjadi lebih baik, meski tetap diperlukan waktu untuk berubah kebiasaan itu. Para penjual bunga segar yang relative muda mempunyai kecepatan dalam menyikapi segala keluhan dari para konsumennya, dan selalu berusaha untuk memenuhi pesanan para pelanggannya. Sehingga target program untuk dapatnya para penjual bunga segar dapat menerapkan tatakelola keuangan terpenuhi meskipun harus dilalui dengan tahapan-tahapan keberhasilannya dan pendampingan yang secara terus menerus.

Untuk parameter ke dua yaitu ketersediaan lemari penyimpanan bunga, pada tabel 10. menunjukkan bahwa sebelum program berjalan 2 boks lemari penyimpan berfungsi tidak optimal. Hal ini dikarenakan dari sisi internal, manajemen usaha yang dijalankan masih bersifat tambal sulam dan belum terencana dengan baik. Dari sisi eksternal, dirasa masih terdapat gangguan dari luar yaitu masih tidak pastinya lokasi usaha. Setelah program pendampingan para penjual bunga segar bisa menyiapkan sampai 4 boks tempat penyimpanan dan lebih optimal dalam memanfaatkan fungsi lemari penyimpanan bunga.



Gambar 14. Program pelayanan kebutuhan masyarakat.

Untuk parameter tingkat keuntungan rata-rata yang diperoleh sebelum program sebesar Rp 250.000 dan sesudah program mampu meningkatkan keuntungan sebesar 20%. Yaitu sebesar Rp. 300.000. Hal ini disebabkan dari sisi tingkat penerimaan menjadi lebih tinggi dan dari sisi biaya yang dikeluarkan menjadi lebih rendah, sehingga tingkat keuntungannya menjadi lebih tinggi.

Dari parameter estetikan tampilan, program penggunaan etalase memberikan nilai estetika yang lebih tinggi, lebih bersih dan lebih menarik. Sebelum program secara umum penjual bunga segar kurang atau bahkan tidak memperhatikan nilai estetika sehingga kesan kumuh dan kotor sangat terlihat dengan jelas. Setelah program pendampingan, penjual bunga segar memahami arti penting nilai estetika berjualan. Sehingga tampilan menjadi lebih bersih dan menarik, dan ternyata tampilan ini sangat berpengaruh terhadap tingkat penerimaan usahanya. Secara umum usaha pendampingan mampu meningkatkan kegairahan dalam berjualan bunga segar meningkat drastis.

Bidang Pemasaran

Bidang pemasaran yang 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 11 berikut :

Tabel 11. 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 11 terlihat untuk bidang pemasaran, untuk parameter kelengkapan paket bunga yang dipersiapkan, meningkat sebanyak 50%, pada awalnya hanya berkisar 6 paket sedangkan setelah program mampu mencapai 9 paket. Ragam ritual di masyarakat memerlukan kelengkapan unsur diantaranya bunga sebagai media doanya. Sebelum adanya program para penjual bunga seringkali menjual paket bunga berdasarkan ragam paket yang ada di tingkat kulak an, tanpa mau bersusah payah untuk melengkapi paket-paket yang biasanya di minta oleh masyarakat. Setelah pemahaman berubah yaitu lebih ke arah pelayanan kebutuhan masyarakat maka para penjual bunga segar cenderung berusaha untuk melengkapi paket penjualan bunganya. Terbukti setelah adanya program mampu meningkatkan 3 paket bunga yang hal ini berarti mampu meningkat sebesar 50 %.

Untuk parameter tingkat keragaman dan ketersediaan bunga mampu meningkatkan sebesar 43 %, pada awalnya hanya berkisar 7 keragaman sedangkan setelah program mampu mencapai 10 keragaman. Hal ini tidak jauh bedanya dengan kelengkapan paket bunga yang dijual.

Sedangkan untuk tingkat mobilitas tempat berjualan, menunjukkan adanya tanda-tanda peningkatan, yaitu yang semula rendah menjadi cukup. Tingkat mobilitas tempat berjualan berkorelasi langsung dengan kesiapan pelayanan masyarakat dan kedekatan terhadap calon konsumen. Hal ini dapat berarti pula sebagai peningkatan perluasan areal pelayanan kepada masyarakat luas. Menurut pengamatan di lapangan, penjual bunga yang berusia muda berkecenderungan lebih tinggi mobilitas nya.

Untuk parameter keterjangkauan konsumen, tabel 11 menunjukkan ada kenaikan yaitu dari rendah ke cukup. Keterjangkauan konsumen merupakan salah satu factor yang ikut menentukan keberhasilan peningkatan penerimaan penjualan buangan segar. Secara umum lokasi berjualan tidak selalu menetap sehingga para penjual bunga harus pandai-pandai mencari lokasi yang bagus untuk menerima kunjungan para konsumennya. Terutama lokasi untuk parkir kendaraan, baik itu roda dua atau roda empat. Untuk tujuan itu pula maka seringkali para penjual berebut untuk menempati lahan strategis yaitu di perempatan atau di pertigaan jalan besar. Hal ini yang seringkali menjadi permasalahan tersendiri.



Gambar 15. Porgram pelayanan kebutuhan masyarakat.

BAB 6. KESIMPULAN DAN SARAN

6.1 Kesimpulan

1. Dibidang produksi, target dari penggunaan etalase untuk ke empat tujuan : menjaga tingkat kesegaran bunga, menjaga tingkat keharuman bunga, menjaga tingkat kecerahan bunga dan menghindari tingkat kerusakan bunga terpenuhi
2. Dibidang manajemen, usaha pendampingan mampu meningkatkan kegairahan dalam berjualan bunga segar, meningkat drastis.
3. Dibidang pemasaran, program pendampingan membuktikan adanya peningkatan dalam memberikan pelayanan kepada masyarakat.

6.2 Saran

1. Pola pembinaan dan pendampingan yang berkelanjutan sangat diperlukan untuk meningkatkan kinerja para penjual bunga segar.
2. Diharapkan seluruh stake holders secara bersama-sama menata keberadaan para penjual bunga segar dalam rangka menjamin ketertiban dan keindahan lingkungan sekitar tempat berjualan.

REFERENSI

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.ht>

