

## PEMBERDAYAAN USAHA JAJANAN PASAR GUNA PENINGKATAN INDUSTRI KECIL MENENGAH DI SIDOARJO

Ribangun bamban Jakaria<sup>1</sup>, Arief Wisaksono<sup>2</sup>, Cylen setyo rini<sup>3</sup>

Univeritas muhammadiyah sidoarjo  
ribangunbz@umsida.ac.id

### ABSTRAK

Jajanan pasar yang banyak diperdagangkan di warung-warung, pasar hingga sentra-sentra kuliner wilayah kecamatan Porong Sidoarjo dan sekitarnya adalah hasil produksi yang dikelola oleh usaha-usaha mikro yang tersebar di beberapa tempat di wilayah Kecamatan Porong sendiri, diantaranya adalah usaha mikro “jajanan mbak Anis” yang memproduksi kue-kue basah maupun kering yang tidak hanya melayani permintaan dari perorangan tetapi juga melayani warung dan pemesanan dalam hal ini sebagai mitra 1. Sedangkan mitra 2 adalah kelompok pedagang keliling, yang melakukan penjualan jajanan berupa kue basah dan kering. Permasalahan mitra 1 adalah produksi jajanan berupa kue kering maupun basah, dengan proses pengerjaan masih dilakukan secara manual terutama dalam memotong wortel sebagai bahan baku isi kue pastel. Permasalahan yang dialami oleh ‘kelompok pedagang jajan keliling’ sebagai mitra 2 adalah display tempat jajanan kurang menarik. Dari permasalahan kedua mitra tersebut maka solusi yang diberikan pada mitra 1 adalah, membuat alat pemotong wortel dalam bentuk dadu secara sederhana. Solusi untuk mitra 2 adalah, dengan menyediakan tempat display produk Jajanan yang memadai dan bersih. Dengan memberikan solusi atas permasalahan tersebut maka, akan memberikan dampak pada proses pemotongan wortel yang selama ini dilakukan secara manual akan digantikan oleh alat, sehingga lebih cepat dan efisien. Pembuatan display jajanan dapat memberikan nilai produk semakin menarik dan meningkatkan volume penjualan yang berdampak pada peningkatan pendapatan mitra.

Kata kunci : Alat pemotong wortel, tempat display jajanan

### PENDAHULUAN

#### Analisis Situasi

Terdapat 82 sentra industri dan 11 kampung usaha menjadikan Sidoarjo sebagai kota UMKM terbesar di Indonesia, dari banyaknya sentra industri dan kampung usaha tersebut 150 ribu diantaranya adalah usaha mikro. Ini membuktikan bahwa partisipasi masyarakat dalam perekonomian di wilayah tersebut sangat besar, sehingga realitas yang ada bahwa aktivitas ekonomi, telah terjadi kemandirian sehingga rakyat menjadi pemegang utama perputaran ekonomi sehingga manfaatnya pun dirasakan masyarakat sendiri. (Boediono, 2001) Jajanan pasar yang banyak diperdagangkan di warung-warung, pasar hingga sentra-sentra kuliner sejatinya adalah hasil produksi yang dikelola oleh usaha-usaha mikro yang tersebar di beberapa tempat di wilayah Sidoarjo, diantaranya adalah usaha mikro “Jajanan mbak Anis” yang memproduksi kue-kue basah maupun kering yang tidak hanya melayani permintaan dari perorangan tetapi juga melayani warung dan pedagang keliling.

Keberadaan Mitra 1 yaitu industri rumahan “Jajanan mbak Anis” terletak di perumahan Banpol di Kelurahan Porong Kecamatan Porong memiliki ruang produksi dengan beberapa peralatan yaitu kompor gas, tabung elpiji, meja besar, alat penggorengan. Industri rumahan “Jajanan mbak Anis” yang memproduksi jajanan kering maupun basah yaitu molen pisang, pastel, roti kukus dan lain-lain mampu memberikan kontribusi positif bagi lingkungan terutama kemudahan pelanggan dalam mencari jajanan yang murah sehat tanpa bahan pengawet, hal ini didasarkan atas penggunaan bahan yang aman, sehat dan tanpa bahan pengawet. Kedekatan lokasi produksi jajanan rumahan dengan lokasi Pasar Porong, pedagang kali lima yang berjualan jajanan dan minuman di sekitar terminal dan serta warung-warung sepanjang jalan alteri porong serta keberadaan kelompok pedagang keliling diyakini usaha rumahan “Jajanan mbak Anis” mampu berkembang dengan baik.

Mitra 2 yaitu kelompok usaha Pedagang Keliling, adalah kelompok pedagang keliling yang mendistribusikan jajanan dengan cara berkeliling pada suatu area dan jam tertentu, serta berjualan dengan

cara menjajakan jajanan secara keliling dengan menggunakan alat transportasi berupa motor maupun sepeda pancal. Keberadaan kelompok usaha ini diyakini akan memberikan lapangan pekerjaan bagi pelaku dengan banyaknya pelaku usaha pembuatan jajan yang sebagian besar memiliki masalah pemasaran. Sehingga Mitra 2, yaitu kelompok pedagang keliling ini sangat berkontribusi atas sukses perkembangan usaha Mitra 1.

Permasalahan pada mitra 1 “Jajanan mbak Anis” yaitu hasil produksi jajanan berupa kue kering maupun basah secara umum telah dikemas dengan baik hanya saja penyediaan isi pastel berupa wortel, proses pemotongannya masih dilakukan secara manual sehingga waktu proses untuk pembuatan kue pastel tidak efisien. Permasalahan untuk mitra 2 yaitu pelaku usaha mandiri “Pedagang Keliling”, yaitu display tempat jajanan yang tidak menarik sehingga tidak diminati pembeli.

**Tujuan dan Manfaat**

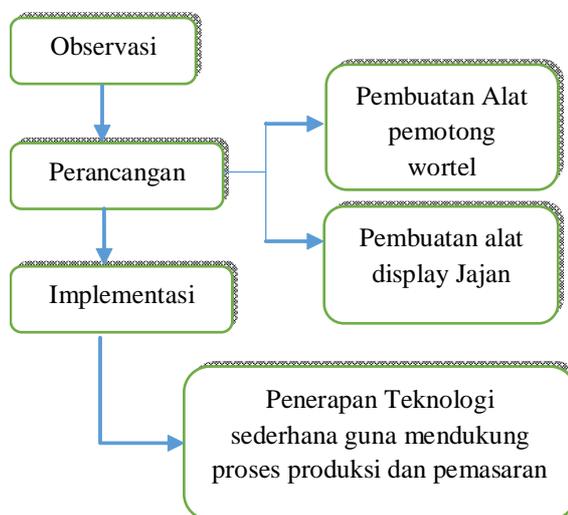
Tujuan dan manfaat dari kegiatan pengabdian ini adalah :

- Memberikan solusi atas permasalahan yang dihadapi oleh kedua Mitra dengan pengadaan alat pemotong serbaguna yang berfungsi untuk memotong wortel dengan bentuk dadu atau kotak sehingga mempercepat proses pemotongan wortel
- Pembuatan tempat display produk jajanan dengan bahan baja ringan, desain yang lebih menarik dengan diberikan kaca tranparan berguna untuk memberikan kesan positif untuk menggugah minat pembeli.

**METODE PELAKSANAAN**

Pelaksanaan Program Abdimas ini adalah dengan melakukan kunjungan ke lapangan dengan melihat langsung kondisi dan permasalahan yang dihadapi mitra. Selanjutnya membuat perencanaan sesuai prioritas dan waktu pelaksanaan. Masing-masing kegiatan terdapat penanggungjawab dan akan mengevaluasi kesesuaian kegiatan dengan yang telah direncanakan. Selain itu selama pelaksanaan program IBM, tim pelaksana selalu berkoordinasi dengan Mitra sehingga dalam proses pelaksanaan program, Mitra memahami dan dapat menjalankan secara mandiri atas

teknologi yang ditransfer melalui pelatihan dan pendampingan usaha. Untuk memastikan pelaksanaan program berjalan dengan baik, maka tim pengusul selalu melakukan evaluasi secara bertahap, guna memastikan bahwa tahapan yang dilalui berjalan dengan baik, sehingga bukan hanya kerjasama tim pengusul saja yang menjadi prioritas tetapi kerjasama Mitra juga penting. Karenanya potensi masing-masing anggota tim dapat dioptimalkan sesuai dengan bidang kepakarannya. Sehingga hubungan Mitra dengan tim Pengusul adalah Mitra berkontribusi dalam memberikan gambaran permasalahan sehingga pengusul dengan jelas menawarkan solusi selain itu Mitra menyediakan tempat untuk pelatihan Manajemen Usaha sehingga akan memberikan manfaat bagi Mitra. (DP2M Dikti, 2013).



Gambar 1. Tahapan Pelaksanaan IBM

**HASIL DAN PEMBAHASAN**

Berdasarkan identifikasi masalah yang dihadapi oleh kedua Mitra, ada 2 permasalahan yang dihadapi yaitu

- Pengadaan Alat Pemotong Wortel

Mitra 1 memiliki permasalahan terkait dengan proses pemotongan wortel yang menjadi bahan utama kue pastel, selama ini yang dilakuka oleh Mitra 1 adalah dengan melakukan pemotongan dengan menggunakan pisau guna menstandartkan hasil potongan yang berbentuk dadu atau kotak. Namun dengan banyaknya order yang diterima oleh mitra atas kue pastel, maka proses pemotongan yang dilakukan

dengan menggunakan pisau di yakini tidak dapat dilakukan secara maksimal, hal ini didasari bahwa dengan menggunakan pisau, proses pemotongan memerlukan beberapa tahap, pertama pemotongan kedua ujung wortel, kedua tahap pembelahan wortel menjadi 4 bagian yang memanjang, ketiga melakukan pemotongan dalam bentuk dadu. Dari proses yang dilakukan diyakini kurang efisien karena harus melakukan 3 tahapan untuk menyelesaikan pemotongan 1 wortel, jika ini dilakukan dalam jumlah banyak wortel maka Mitra merasa kesulitan untuk menyelesaikan dengan cepat proses pemotongan wortel tersebut sehingga berdampak pada proses lanjutan pembuatan kue pastel tersebut, dan terakhir adalah pemesanan akan menyebabkan mundur dari waktu yang disepakati. Melihat kondisi tersebut maka solusi yang harus dilakukan adalah melakukan perubahan alat pemotong dari pisau ke alat lain, yang berfungsi dengan cepat tanpa melakukan proses awal, sehingga mempercepat proses pemotongan wortel. Nicer dicer plus adalah solusi alat pemotong wortel.



Gambar 2. Cara pemotongan manual



Gambar 3. Alat Pemotong Wortel

- Pembuatan Display Produk

Display produk adalah salah satu solusi yang ditawarkan untuk menyelesaikan masalah yang dialami Mitra 2, hal ini didasari pada aktivitas yang dilakukan oleh pelaku dalam menjual dan mendistribusikan produk jajan kepada pelanggan. Pemakaian display produk yang di buat dari kotak plastik menyebabkan produk jajanan kurang menarik bagi pelanggan, hal ini menyebabkan tingkat penjualan yang dilakukan oleh Mitra cenderung tetap. dengan pembuatan display produk yang dibuat dengan menggunakan baja ringan yang dikombinasi dengan kaca yang transparan, menyebabkan kondisi produk yang di jajakan akan terlihat bersih dan higienis sehingga memberikan nilai positif bagi pelanggan. (Bank Indonesia, 2006)



Gambar 3. Display Produk Jajanan yang Dimiliki Mitra Sebelumnya



Gambar 4. Display Produk Jajanan Sekarang



Gambar 5. Penyerahan Display jajanan ke Mitra

program abdimas selanjutnya, diantaranya adalah terkait penyediaan bahan baku, order dan delivery serta kualitas jajanan dan manajemen usaha, baik pada Mitra 1 dan Mitra 2

#### DAFTAR PUSTAKA

- Boediono. (2001). **Ekonomi Makro**. Edisi-4. Penerbit Yogyakarta: BPFE. Bank Indonesia, 2006. Melangkah Bersama Membangun UMKM, H. 1-5
- DP2M Dikti. (2013). Panduan Pelaksanaan Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat Edisi IX. Jakarta :DitjenDiktiDepdiknas.

#### KESIMPULAN DAN SARAN

##### Kesimpulan

- Memberikan alat bantu pemotongan wortel adalah salah satu upaya yang dilakukan untuk menyelesaikan masalah yang dilakukan oleh Mitra 1. Sehingga dengan adanya alat pemotong tersebut, proses pemotongan yang awalnya dilakukan membutuhkan 3 tahapan proses maka sekarang hanya sekali potong, wortel akan terpotong sesuai dengan keinginan kita yaitu berbentuk dadu atau kotak.
- Tempat display produk jajanan yang selama ini digunakan oleh Mitra berupa kotak plastik secara umum tidak memberikan dampak positif kepada pelanggan atas produk yang dijual, namun dengan merubah desain dan tempat display produk jajanan tersebut, pelanggan akan memberikan respon positif atas produk yang dijual, hal ini disebabkan bahwa produk yang dijual kini akan terlihat bersih dan higienis.

##### Saran

- Bahwa permasalahan yang timbul pada Mitra dan solusi yang ditawarkan bukan merupakan permasalahan secara keseluruhan tetapi sebagian dari permasalahan yang ada di mitra, namun dengan mengambil satu dari beberapa permasalahan tersebut termasuk memberikan solusi penyelesaian masalah tersebut,
- Guna kesinambungan program abdimas ini maka disarankan memasukkan beberapa permasalahan yang terjadi di Mitra sebagai