

**UPAYA PENGUATAN USAHA MIE DAPUR UTI PADA MASA
PANDEMI COVID-19 DENGAN PRODUKSI BAHAN BAKU SECARA
MANDIRI MELALUI PEMBELIAN ALAT CETAK PENGGILINGAN
BARU DI TEGAL REJO KELURAHAN JEMBER LOR
PATRANG JEMBER**

***EFFORTS TO STRENGTHEN MIE DAPUR UTI BUSINESS DURING THE
COVID-19 PANDEMIC WITH INDEPENDENT PRODUCTION OF RAW
MATERIALS THROUGH PURCHASE OF NEW MILLING PRINTING
EQUIPMENT IN TEGAL REJO KELURAHAN JEMBER LOR
PATRANG JEMBER***

Riska Ayu Pramesthi¹⁾, Dwi Perwitasari W²⁾, Febri Ariyantiningasih³⁾

^{1,2,3}Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Abdurachman Saleh Situbondo

¹Email: riska_ayu_pramesthi@unars.ac.id

Abstrak: Mie Dapur Uti merupakan salah satu UKM yang bergerak dalam bidang kuliner berupa mie pangsit ayam dan produksi mie mentah. Mitra usaha sudah memiliki *outlet* sendiri dan menerima pesanan pelanggan secara langsung di *outlet* pemilik. Dilihat dari segi pemasaran, pemilik usaha masih menggunakan cara tradisional yaitu promosi antar teman, kerabat dan tetangga. Pandemi COVID-19 membuat usaha kuliner dan produksi mie mentah siap olah, mengalami dampak penurunan yang sangat besar. Kegiatan pengabdian ini, bertujuan membantu UKM Mie Dapur Uti dalam melayani permintaan pelanggan lebih luas lagi. Metode pengabdian masyarakat dengan memberikan pembinaan pengembangan produk melalui pendampingan dan pelatihan teknologi untuk proses produksi, pelatihan pemasaran, pelatihan hukum bisnis, pelatihan manajemen keuangan, serta pelatihan manajemen sumber daya manusia. Diharapkan kegiatan pengabdian ini dapat membantu pemilik usaha dalam menjangkau konsumen lebih meluas dengan skala besar, tepat dalam pemilihan bahan baku dengan kualitas bagus dan harga terjangkau sesuai pasar.

Kata kunci : UKM, Pembinaan Pengembangan Produk

Abstract: *Mie Dapur Uti is one of the UKM that is engaged in the culinary field in the form of chicken dumpling noodles and raw noodle production. Business partners already have their own outlets and receive customer orders directly at the owner's outlet. From a marketing perspective, business owners still use the traditional method of promotion between friends, relatives and neighbors. The COVID-19 pandemic has caused culinary businesses and the production of ready-to-process raw noodles to experience a huge decline. This service activity aims to help UKM Mie Dapur Uti in serving wider customer demands. Community service methods by providing product development guidance through assistance and technology training for the production process, marketing training, business law training, financial management training, and human resource management training. It is hoped that this service activity can help business owners reach*

consumers more widely on a large scale, right in selecting raw materials with good quality and affordable prices according to the market.

Keywords: UKMK, *Product Development Guidance*

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Mie Dapur Uti merupakan salah satu UKM yang bergerak dalam bidang kuliner berupa mie pangsit ayam dan produksi mie mentah. Mie Dapur Uti dimiliki oleh Ibu Samiasih yang berlokasi di Lingkungan Tegal Rejo, Kelurahan Jember Lor, Kecamatan Patrang – Jember. Mitra usaha sudah menjalankan kegiatan usahanya kurang lebih tiga tahun lalu (tepatnya tahun 2017). Mitra usaha sudah memiliki outlet sendiri dan menerima pesanan pelanggan secara langsung di outlet pemilik. Apabila tidak ada pesanan, pemilik usaha tidak melayani pelanggan dan tidak menjalankan proses produksinya.

Saat kondisi pesanan terlalu banyak, tetapi alat cetak penggiling mie masih menggunakan alat manual membuat pemilik terhambat dalam proses produksi mie mentah yang akan di masak. Alat cetak penggiling mie masih dioperasikan secara manual, sehingga ketika memproduksi mie mentah kadang kala alat tiba-tiba rusak dan dibutuhkan waktu lama untuk memperbaiki alat penggiling tersebut. Dalam sehari, Ibu Samiasih bisa memproduksi rata-rata 5-6 kg mie mentah siap olah. Satu kilogram mie mentah siap olah bisa menghasilkan 12 porsi mie. Akan tetapi, kendala yang dihadapi ketika terjadi kerusakan alat cetak penggiling. Maka Ibu Samiasih, harus membeli mie mentah dari tempat penggilingan lain dengan harga Rp 20.000,- untuk satu kilogram mie mentah. Hal ini, tentu saja akan berpengaruh terhadap laba yang akan diperoleh Ibu Samiasih dibandingkan saat memproduksi sendiri.

Dalam segi pemasaran, pemilik usaha masih menggunakan pemasaran tradisional. “Pemasaran tradisional adalah suatu strategi pemasaran bisnis yang menggunakan alat dan sarana yang mempunyai rupa fisik seperti pemasangan papan reklame di jalan, brosur yang ditempelkan di tembok, komunikasi atau interaksi secara tatap muka, dan sebagainya” (Wibowo, Patrick Trusto Jati, 2020). Pemasaran yang dilakukan oleh pemilik usaha yaitu promosi antar teman, kerabat dan tetangga atau komunikasi secara tatap muka saja. Sehingga segmentasi pembeli hanya sebatas pada orang-orang sekitar dan orang yang dikenal.

Untuk media *online* masih belum terjamah oleh Ibu Samiasih, karena pemilik usaha masih awam dengan teknologi. Pandemi COVID-19 membuat usaha kuliner dan produksi mie mentah siap olah, mengalami dampak yang sangat besar. Usaha kuliner Ibu Samiasih menjadi sepi akan pengunjung, karena banyak pengunjung takut untuk bertransaksi secara langsung dengan pemilik usaha. Pandemi COVID-19 membuat usaha kuliner tersebut mengalami penurunan omset pendapatan per bulan pemilik usaha.

Permasalahan Mitra

Berdasarkan situasi yang telah dipaparkan sebelumnya, maka ada beberapa permasalahan dalam upaya pengembangan usaha antara lain :

- (1) Minimnya teknologi yang digunakan dalam proses produksi usaha.
- (2) Pemasaran hanya terbatas pada masyarakat sekitar.
- (3) Keuangan untuk usaha maupun keuangan pribadi masih bergabung menjadi satu. Hal ini disebabkan karena pemilik usaha tidak mempunyai pengetahuan untuk membuat laporan keuangan.

METODE

Mekanisme dalam melaksanakan solusi yang ditawarkan untuk mengatasi permasalahan mitra diuraikan sebagai berikut :

1. Pihak-pihak yang terlibat dalam kegiatan pengembangan.

Pentingnya keterlibatan antara mitra yaitu pemilik usaha dan pendamping serta tenaga profesional dalam tahapan pelaksanaan solusi. Mitra menjadi model dari solusi yang akan diformulasikan oleh pendamping dan tenaga profesional. Sinergi antara pemilik usaha, pendamping dan tenaga profesional diharapkan mampu memberikan formulasi baru dan tepat guna sebagai solusi dari permasalahan yang tengah dihadapi.

2. Metode dan Tahapan Pelaksanaan Kegiatan, meliputi :

- a. Identifikasi Kebutuhan Mitra

Bertujuan sebagai langkah awal dalam pemetaan masalah dan kebutuhan yang tepat guna. Kegiatan ini dimaksudkan agar semua kebutuhan yang diperlukan dapat terinventaris dengan baik.

b. Perencanaan Pendampingan Pembinaan Pengembangan Produk

Bertujuan sebagai langkah kedua dalam membantu mitra dalam pengembangan produk yang dimiliki oleh pemilik usaha. Dalam hal ini pendamping memberikan pelatihan meliputi : pelatihan teknologi untuk proses produksi, pelatihan pemasaran, pelatihan hukum bisnis, pelatihan manajemen keuangan, serta pelatihan manajemen sumber daya manusia. Pendampingan akan diberlakukan sampai mitra di rasa terampil dan mandiri dalam membuat suatu produk yang menghasilkan.

c. Implementasi Hasil

Mitra diharapkan mampu mandiri dan aktif dalam partisipasinya terutama dalam setiap langkah pendampingan yang diberikan. Sehingga pemilik usaha dapat mengembangkan usahanya sesuai yang diharapkan bersama.

3. Prosedur Kerja Kegiatan.

Prosedur kerja meliputi : prosedur kerja pendampingan operasional terhadap mitra dan prosedur kerja pendampingan aspek pengembangan produk serta pemberian akan alat cetak giling baru bagi pemilik usaha. Sehingga pemilik usaha dapat memproduksi bahan mentah mie secara banyak dan berkualitas.

4. Partisipasi Mitra dalam Pelaksanaan Program.

Mitra yaitu pemilik usaha harus bersinergi dan berkoordinasi secara aktif dengan pelaksanaan program kegiatan. Mitra harus bisa mendukung jalannya proses pendampingan dari awal sampai dengan berakhirnya pelaksanaan program.

5. Evaluasi Pelaksanaan Program Kegiatan.

Evaluasi dilakukan untuk menyempurnakan program pengembangan kepada mitra yaitu pemilik usaha.

HASIL DAN PEMBAHASAN

“Upaya Penguatan Usaha Mie Dapur Uti Pada Masa Pandemi Covid-19 dengan Produksi Bahan Baku Secara Mandiri Melalui Pembelian Alat Cetak Penggilingan Baru di Tegal Rejo Kelurahan Jember Lor Kecamatan Patrang Kabupaten Jember” antara lain :

1. Pelatihan manajemen keuangan, manajemen pemasaran, serta pelatihan manajemen sumber daya manusia. Pelatihan berupa penyuluhan terkait fungsi-fungsi manajemen yaitu terkait POAC (*planning, organization, actuating, dan controlling*) dimana hal ini perlu diketahui dan diterapkan bagi mereka yang memiliki usaha. Pelatihan juga penyuluhan terkait membuat SKB (studi kelayakan bisnis) bagi usaha kecil. Adapun hasil kegiatan ini disajikan pada gambar di bawah ini :



Gambar 1. Pelatihan Manajemen dg Aplikasi *Play Store*

2. Pelatihan Pendampingan Proses Produksi. Pelatihan berupa sosialisasi untuk meningkatkan pengetahuan pengelola industri rumah tangga melalui pemberian ceramah, penyuluhan, dan pendampingan langsung kepada kelompok usaha kecil. Pelatihan dan pendampingan dilakukan dalam bentuk menyusun strategi pengembangan usaha dan pemberian alat giling baru agar proses produksi lebih maksimal dan pendampingan pembuatan kemasan mentahan agar bisa diperjualbelikan secara *online*. Adapun hasil kegiatan ini disajikan pada gambar di bawah ini :



Gambar 2. Pemberian Alat Giling Baru Agar Proses Produksi Lebih Maksimal

KESIMPULAN

Berdasarkan uraian pada hasil dan pembahasan di atas, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Pelaksanaan kegiatan pelatihan program “Upaya Penguatan Usaha Mie Dapur Uti Pada Masa Pandemic Covid-19 dengan Produksi Bahan Baku Secara Mandiri Melalui Pembelian Alat Cetak Penggilingan Baru di Tegal Rejo Kelurahan Jember Lor Kecamatan Patrang Kabupaten Jember” telah berhasil membuat mitra berpartisipasi aktif dan berhasil mengejar target penjualan sesuai yang diharapkan.
2. Tanggapan mitra terhadap pelaksanaan kegiatan pelatihan program “Upaya Penguatan Usaha Mie Dapur Uti Pada Masa Pandemic Covid-19 dengan Produksi Bahan Baku Secara Mandiri Melalui Pembelian Alat Cetak Penggilingan Baru di Tegal Rejo Kelurahan Jember Lor Kecamatan Patrang Kabupaten Jember” mendapatkan respon positif meskipun dalam perjalanannya terdapat berbagai kendala dikarenakan pemilik usaha masih awam dengan penggunaan teknologi modern.
3. Kegiatan ini tentunya masih banyak proses perbaikan demi kemajuan usaha Mie Dapur Uti. Selain itu, hal ini bisa ditindaklanjuti pada waktu berikutnya, dengan bidang-bidang yang lain.

UCAPAN TERIMA KASIH

Puji syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa karena atas rahmat, tauhid, dan hidayahNya penulis dapat menyelesaikan pengabdian tentang “Upaya Penguatan Usaha Mie Dapur Uti Pada Masa Pandemic Covid-19 dengan Produksi Bahan Baku Secara Mandiri Melalui Pembelian Alat Cetak Penggilingan Baru di Tegal Rejo Kelurahan Jember Lor Kecamatan Patrang Kabupaten Jember” hingga selesai. Shalawat serta salam senantiasa tercurahkan kepada Nabi Muhammad SAW. Penulis ingin berterima kasih kepada :

1. Ibu Samiasih selaku mitra kerja telah memberikan tempat dan waktunya untuk kami bisa melakukan pengabdian.

2. Pimpinan Universitas Abdurachman Saleh Situbondo yang telah mendukung kami selaku dosen untuk mengembangkan keilmuannya.
3. Jurnal Mimbar Integritas yang telah memfasilitasi dan memberikan wadah bagi kami untuk melakukan pengabdian.
4. Rekan-rekan dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis serta rekan-rekan pengabdian.

DAFTAR PUSTAKA

- Wibowo, Patrick Trusto Jati (2020). Apa Itu Traditional Marketing. Tersedia pada: <https://wartaekonomi.co.id/read305761/apa-itu-traditional-marketing> [24 September 2020]
- Wibowo, Patrick Trusto Jati (2021). Membedah Perbedaan Traditional Marketing dan Digital Marketing. Tersedia pada : https://id.wikipedia.org/wiki/Pemasaran_tradisional [01 Desember 2021]