

PEMBERDAYAAN USAHA KECIL MENENGAH SIOMAY MELALUI PENGEMBANGAN TEKNOLOGI TEPAT GUNA ALAT PENGEMAS VAKUM

Sinar Perbawani Abrina Anggraini¹, Asnah²
Universitas Tribhuwana Tungadewi¹, Universitas Tribhuwana Tungadewi²
e-mail coresponding : abrina@unitri.ac.id

ABSTRACT

The Community partnership Program (PKM) was held in the area of Malang on Siomay "Fanda" in Kelurahan Tambakasri sub Tajinan city Malan. The goal is to develop the production of siomay enterprises to improve the quality of manufacturing, packaging and marketing. The activities undertaken are to provide training and mentoring in making vacuum packaging tools based on the appropriate technology to make the product more hygienic and longer lasting so that the period of sale can be longer. In addition, providing assistance in analyzing the BEP and marketing communication techniques through Internet media to make marketing activities more effective so that it can develop its business. An external Target of this activity is a scientific article published through the journal ISSN or the proceeding, publication on the press. Improving the implementation of science in the community, which is the innovation of TTG, such as vacuum packaging tools as a tool that can increase production, quality and income for business partners. In addition, some counseling material is a module on BEP analysis and product quality control. Realization of 1 Book of ISBN. The result of this program is the process length is more effective up to 7,000%, the length of the product in the packaging increased about 100-200%, but decreased capacity and turnover by 40% due to the constraints of Covid-19. Increased marketing breadth from 1 city to 3 cities. .

Keywords: *Siomay, vacuum packaging, marketing, BEP, appropriate technology – font 9*

ABSTRAK

Program Kemitraan Masyarakat (PKM) ini diadakan di daerah Malang pada Usaha Siomay "Fanda" di Kelurahan Tambakasri Kecamatan Tajinan Kota Malang. Tujuannya adalah ingin mengembangkan produksi usaha siomay untuk memperbaiki kualitas proses pembuatan, pengemasan serta pemasaran. Kegiatan yang dilakukan adalah memberikan pelatihan dan pendampingan dalam membuat alat pengemas vakum berbasis teknologi tepat guna agar produk lebih higienis dan lebih awet sehingga jangka waktu penjualan dapat lebih lama. Selain itu memberikan pendampingan cara menganalisis BEP dan teknik komunikasi pemasaran melalui media internet agar kegiatan pemasaran lebih efektif sehingga dapat mengembangkan usahanya. Target luaran dari kegiatan ini adalah artikel ilmiah yang dipublikasikan melalui jurnal ber ISSN atau prosiding, publikasi pada media masa cetak. Peningkatan penerapan iptek di masyarakat yang merupakan inovasi TTG antara lain berupa alat pengemas vakum sebagai alat yang dapat meningkatkan produksi, kualitas dan pendapatan bagi mitra usaha. Selain itu beberapa materi penyuluhan berupa modul tentang Analisa BEP dan kendali mutu produk. Terwujudnya 1 buah buku ber ISBN. Hasil dari program ini adalah lama proses lebih efektif hingga 7.000%, lama bertahannya produk dalam kemasan meningkat sekitar 100-200%, tetapi penurunan kapasitas dan omzet sebesar 40% karena terkendala adanya covid-19. Peningkatan luas pemasaran dari 1 kota menjadi 3 kota.

Kata kunci: Siomay, Pengemas Vakum, Pemasaran, BEP, Teknologi Tepat Guna

PENDAHULUAN

Usaha pembuatan siomay "Fanda" berada di Kelurahan Tambakasri Kecamatan Tajinan Kabupaten Malang. Manajemen usaha siomay "Fanda" yang dikelola sudah cukup baik, karena Ibu Fanny sebagai pemilik usaha juga berperan sebagai manajer. Kondisi manajemen kurang tertata dengan baik antara pembagian kerja karyawan karena sistem kerjanya masih serabutan, pembukuan

dan laporan keuangan usaha yang belum pernah disusun sehingga belum mampu membuat proyeksi keuangan untuk memastikan apakah pengembangan usaha akan menguntungkan atau sebaliknya. Daerah pemasaran kurang luas hanya disekitar Malang Raya. Pemasaran yang masih kurang luas sehingga pemesanan siomay menjadi terbatas pada area yang sama. Pada aspek produksi usaha siomay “Fanda” mempunyai kapasitas produksi relatif kecil yaitu 20 kg/bulan siomay. hal ini dikarenakan keterbatasan sarana yang digunakan yaitu saat proses pengemasan menggunakan alat yang standar yaitu *hand sealer* yang tidak bisa digunakan untuk jangka waktu yang lama.



Gambar 1. Siomay yang dikemas plastik tidak standar dengan menggunakan hand sealer

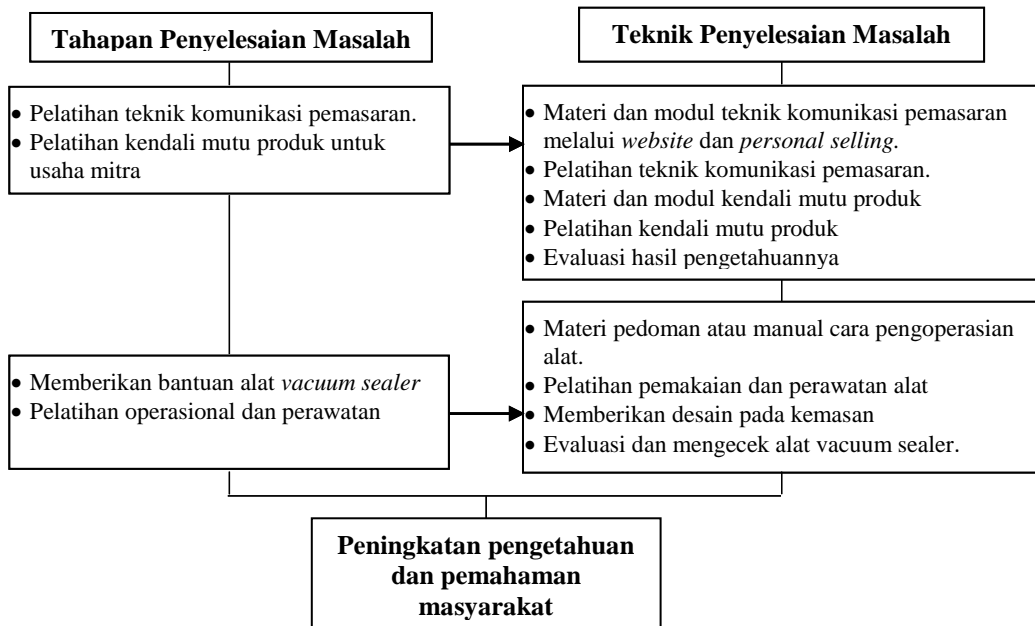
Kontaminasi pada makanan salah satunya adalah terjadi pada proses kemasan [1], sehingga mitra tidak berani untuk membuat lebih banyak lagi karena tidak mampu menjaga kualitas produk pada jangka waktu yang lama. Plastik yang digunakan untuk kemasan tidak memiliki ketebalan dan kekuatan yang cukup sehingga produk mudah sekali terkontaminasi oleh mikroorganisme. Kemasan yang kurang rapat dapat mengakibatkan jamur yang tumbuh yaitu *Aspergillus flavus*. Jamur ini umumnya mengkontaminasi berbagai jenis bahan makanan yang mengalami penyimpanan [1]. Oleh karena itu perlu untuk menjaga komposisi gizi dari kontaminasi bakteri yang sangat merugikan sehingga akan terjaga kualitas dan cita rasa dari suatu produk makanan. Tidak rapinya packaging akan membuat udara, bakteri, kuman, dan hewan kecil mudah masuk dan merusak makanan. Kemasan yang telah dilakukan oleh ibu Fanny ini, memegang peranan penting dalam sebuah industri, dengan kemasan menarik maka diharapkan omzet penjualan akan meningkat tajam. Kemasan merupakan salah satu faktor penting untuk memikat konsumen sehingga mata seseorang akan langsung terfokus pada produk dalam timbunan berbagai produk disekelilingnya [2]. Permasalahan yang dihadapi oleh usaha siomay “Fanda” adalah rendahnya produksi dikarenakan kurangnya tenaga kerja serta kurangnya sarana yang memadai dalam mengembangkan usaha ini. Pada pembagian kerja tersebut kadang-kadang masih serabutan. Alasan mendirikan usaha siomay “Fanda” ini adalah untuk memenuhi kebutuhan keluarga. Permasalahan yang lain yaitu produksi rendah yaitu 20 Kg/ bulan, Proses pengemasan pada usaha siomay “Fanda” untuk jenis basah menggunakan plastik biasa dan dikemas menggunakan alat *hand sealer* sehingga kurang rapat dan kurang rapi. Daya tahan produk tidak bisa bertahan lama hanya sampai 2 hari saja pada suhu kamar. Pemberian stiker pada kemasan siomay kurang memenuhi syarat layak dan kurang menarik minat calon pembeli atau pelanggan.



Gambar 2. Bentuk kemasan siomay yang tidak memenuhi standar dan kurang menarik

Kemasan tidak tahan karena plastik yang digunakan tidak tebal. Belum ada laporan keuangan yang terukur dengan baik sehingga belum bisa memproyeksikan apakah usaha akan menguntungkan atau sebaliknya. Lama proses produksi hingga pengemasan untuk 5 Kg dengan waktu 6 jam untuk siomay basah dan 7 jam untuk siomay goreng. Daerah pemasaran rata-rata hanya dalam kota yaitu sekitar Malang Raya saja. Modal dan pendapatan terbatas sehingga tidak berani lagi untuk mengambil pinjaman kredit usaha dari Bank. Pendapatan masih rendah yaitu rata-rata Rp 10.000.000,-/bulan. Kondisi tempat usaha jadi satu dengan tempat tinggal. Permasalahan lain yang dihadapi oleh usaha siomay “Fanda” adalah rendahnya produksi dikarenakan kurangnya tenaga kerja serta kurangnya sarana yang memadai dalam mengembangkan usaha ini

METODE PELAKSANAAN



Gambar 1. Diagram alir metode pelaksanaan kegiatan PKM.

PEMBAHASAN

Sosialisasi Program PKM

Hasil pencapaiannya adalah terjadi kerjasama kemitraan dalam pengembangan usaha Siomay “Fanda” Kelurahan Tambakasri Kecamatan Tajinan Kabupaten Malang dan Program PKM dalam pemberdayaan masyarakat meningkatkan dalam usaha siomay. Outcome yang dihasilkan adalah mitra mengetahui dan memahami adanya program PKM karena tim PKM memberikan pemaparan dengan jelas dari program yang akan ditawarkan.

Pelatihan Teknik komunikasi pemasaran

Hasil pencapaiannya adalah memberikan pengetahuan tentang teknik komunikasi pemasaran yang tepat sasaran dan memberikan pengetahuan tentang website atau e-market melalui IT. Outcome yang dihasilkan adalah mitra mengerti dan paham serta melaksanakan kiat-kiat teknik komunikasi pemasaran dan memahami penggunaan HP dalam bentuk e-market karena mitra diberi modul tentang teknik komunikasi pemasaran. Dengan adanya perkembangan teknologi, maka system pemasaran yang digunakan akan lebih efektif. Teknik pemasaran melalui social media lebih mudah diterapkan di kalangan masyarakat untuk promosi dan jual beli. Hal ini yang menguntungkan bagi mitra usaha siomay untuk meningkatkan promosi dan pemesan dengan hasil yang memuaskan dalam waktu yang cepat. Dalam kondisi di tengah pandemic saat ini memang harus dituntut untuk paham akan teknologi

sehingga dapat membantu pemasaran lebih cepat. Saingan usaha sudah dirasakan oleh mitra usaha siomay tetapi dengan memberikan bentuk kemasan dan hasil testimoni dari para konsumen, maka menambah keyakinan kepada para calon pelanggan. Pemasaran produk adalah salah satu hal penting yang ikut menentukan performa usaha mitra. Strategi pemasaran produk yang digunakan untuk meningkatkan penjualan produk usaha mitra yaitu dengan menggunakan social media dan mengetahui target pasar serta menjaga hubungan baik dengan konsumen. Selain itu mitra juga berkomunikasi langsung dengan konsumen sehingga konsumen merasakan hasil yang puas, dan dari kepuasan konsumen itu akhirnya berpotensi untuk memberitahukan kekonsumen yang lainnya untuk membeli produk.



(a)

(b)

Sumber : Dokumen pribadi

Gambar 2. (a) Hasil pemasaran *e-commerce* melalui social media
(b) Hasil kepuasan konsumen

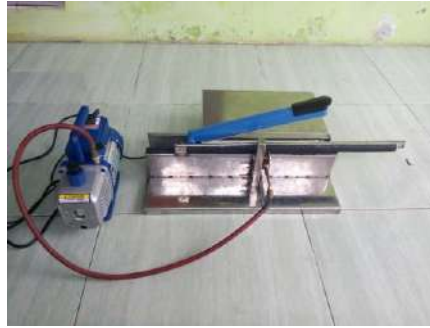
Dari hasil *e-commerce* didapatkan peningkatan pendapatan sebanyak 20% semenjak terjadi penurunan pada masa awal pandemi covid-19 dengan menggunakan beberapa strategi pemasaran.

Pelatihan Pelatihan SOP Operasional Alat Pengemas Vakum (Vacuum Sealer) serta Cara Perawatan

Hasil yang telah dicapai adalah memberikan pengetahuan tentang cara prosedur yang benar dalam menggunakan alat Pengemas Vakum dan memberikan pelatihan cara perawatan alat yang benar sehingga tidak mudah rusak. Outcome yang dihasilkan adalah mitra mengetahui, memahami, dan menerapkan pelatihan penggunaan alat dan perawatan alat dengan memberi bnatuana berupa alat vakum sealer. Pada pelatihan ini mitra dapat mengoperasikan sehingga pendapatan usaha menjadi meningkat karena kemasan yang digunakan benar-benar tertutup dengan rapi serta menggunakan bahan plastik yang sudah berstandar. Proses ini akan mengurangi kelembaban pada produk dalam kemasan sehingga akan mencegah pencemaran mikroba dan menkan pertumbuhan jasad renik dalam kemasan yang digunakan. Aktivitas air sangat berperan dalam kerusakan produk makanan oleh mikrobiologis [3].



(a)



(b)

Gambar 4. (a) Pelatihan operasional alat vacuum sealer, (b) Alat vacuum sealer yang telah dirancang

Pelatihan penyusunan laporan keuangan sederhana

Hasil yang telah dicapai adalah peningkatan pengetahuan tentang cara paling mudah membuat laporan keuangan sederhana dan penerapan menggunakan program excel yang mudah dan sederhana dalam memahami penyusunan laporan keuangan. Outcome yang telah dihasilkan adalah mitra mengetahui, memahami, dan lancar dalam pelaksanaan pelatihan program excel dengan menggunakan modul yang telah diberikan sebagai sarana keberlanjutan program untuk digunakan sebagai bantuan pembelajaran.

KESIMPULAN

Pada usaha siomay terjadi peningkatan pada penghasilan semakin sebesar 20%. Kapasitas produksi semakin bertambah 20%. Tidak lagi memerlukan tenaga kerja tambahan lagi. Pengetahuan semakin bertambah dengan adanya penyuluhan dan pelatihan. Pemahaman semakin meningkat dengan adanya ketrampilan membuat laporan keuangan sederhana dan teknik komunikasi pemasaran sehingga memperluas daya jual beli barang dagangan lebih banyak menjadi 3 kota yang semula hanya 1 kota saja.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih disampaikan kepada Kemenristdikdikti atas pemberian pendanaan pada program kemitraan masyarakat dan terima kasih juga kepada instansi yang telah memberikan kontribusi sehingga pelaksanaan program pengabdian masyarakat ini berjalan dengan lancar sesuai target. Ucapan terima kasih ini juga disampaikan kepada mitra usaha siomay "Fanda" yang berperan serta mengikuti berbagai kegiatan program kemitraan masyarakat sehingga program ini berjalan dengan lancar bersama tim PKM.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] F. R. Agnis and S. Wantini, "Gambaran Jamur *Aspergillus flavus* pada Bumbu Pecel instan dalam Kemasan Tanpa merek yang dijual di Pasar Gedong Tataan Kabupaten Pesawaran," *J. Anal. Kesehat.*, vol. 4, no. 2, pp. 456–460, 2015, [Online]. Available: <https://ejournal.poltekkes-tjk.ac.id/index.php/JANALISKES/article/view/294>.
- [2] Adriani and M. Y. Lasti, "IDENTIFIKASI KEBERADAAN *Staphylococcus* sp PADA SANTAN KELAPA KEMASAN YANG DI PERDAGANGKAN DI KOTA MAKASSAR," *J. Biotek*, vol. 2, no. 1, pp. 31–34, 2014, [Online]. Available: <http://journal.uin->

alauddin.ac.id/index.php/biotek/article/view/1687.

- [3] I. N. Sucipto, K. Suriasih, and P. K. D. Kencana, *PENGEMASAN PANGAN KAJIAN PENGEMASAN YANG AMAN, NYAMAN, EFEKTIF DAN EFISIEN*. Denpasar: Udayana University Press, 2017.