

Program Kemitraan Masyarakat Usaha Jajanan Tradisional Sengait di Tabanan

¹ Ni Made Dwijayani, ² Kadek Dewi Padnyawati, ³ I Wayan Suka Ardana Yasa
STMik STIKOM Bali ^{1,3}, UNHI ²
Email: dwijayani911@gmail.com¹, dewiesanjaya72@gmail.com², sukaardanayasa@gmail.com³

RINGKASAN

Selain sebagai petani, beberapa rumah tangga memiliki kemampuan dalam industri rumah tangga yang berkembang di kecamatan Tabanan salah satunya produksi produk jajan tradisional Sengait yang merupakan olahan dari ubi jalar dengan gula merah (aren). Industri rumah tangga pembuatan jajan tradisional Sengait dilakukan oleh kedua mitra yaitu Ibu Made Ariani sebagai mitra 1 (Banjar Curah Desa Gubug) dan Ibu Sriani sebagai mitra 2 (Jl. Kamboja Gang IV A Dauh Peken). Selama proses diskusi terdapat kendala yang mereka hadapi. Antara lain: Kurangnya modal untuk mendukung kegiatan produksi, tidak ada ide untuk menciptakan inovasi dalam pengembangan variasi produk dengan bahan yang sama, pengemasan produk masih tergolong biasa dengan pembungkus plastik tanpa merk dagang, belum memiliki kemampuan dalam manajemen keuangan yang masih bersifat tradisional sehingga jumlah pengeluaran maupun pemasukan tidak jelas dan terpenting manajemen pemasaran dengan melibatkan teknologi agar pemasaran makin luas. Potensi dan peluang usaha kedua mitra selain dapat membantu perekonomian keluarga tetapi juga bisa menyerap tenaga kerja. Tim pengabdian, melihat peluang terhadap inovasi jajan tradisional Sengait yang akan dibuat yaitu memanfaatkan berbagai macam ubi dengan warna berbeda sehingga menghasilkan jajan tradisional Sengait dengan berbagai warna alami. Prosedur kerja dari kegiatan pengabdian ini terdapat tiga bentuk kerja utama yang dimulai dari sosialisasi kegiatan, kemudian peningkatan kualitas dan jumlah produksi, kemasan yang lebih baik, peningkatan teknologi pemasaran, manajemen keuangan, manajemen produksi dan manajemen pemasaran. Adapun hasil pengabdian yang diperoleh antara lain manajemen pembukuan kedua mitra lebih jelas, peningkatan produksi 100%, memiliki merk produk sendiri sebagai identitas usaha, dan adanya *website* untuk mendukung pemasaran secara *online*.

Kata kunci : Pengabdian, Jajan Sengait, Tabanan

SUMMARY

Aside from being a farmer, some households have the ability in the home industry that developed in Tabanan sub-district, one of which is the production of traditional Sengait snack products which are processed from sweet potatoes with brown sugar (aren). The home industry of Sengait traditional snacks is carried out by the two partners, Mrs. Made Ariani as partner 1 (Banjar Curah, Gubug village) and Ibu Sriani as partner 2 (Jl. Cambodia, Gang IV A Dauh Peken). Based on the discussion process conducted, it is found out that there are obstacles they face such as the lack of capital to support production activities, the absence of idea to create innovation in the development of a variety of products with the same material, product packaging is still relatively ordinary with plastic packaging without a trademark, yet has the ability in financial management that is still traditional so that the amount of expenditure or income is not clear and most importantly marketing management by involving

technology so that marketing becomes more widespread. The potential and business opportunities of both partners is not only able to support the family finance but also absorb labor. The community service team, notice the opportunity for the traditional Sengait snack innovation that will be made by utilizing various kinds of sweet potatoes with different colors so as to produce traditional Sengait snacks with a variety of natural colors. There are three main forms of work procedures for this service activity, starting from the socialization of activities, then increasing the quality and quantity of production, better packaging, improving marketing technology, financial management, production management and marketing management. The community service results in clearer bookkeeping management of both partners, 100% increase in production, owning product brand as a business identity, and the existence of a website to support online marketing.

Keywords: *Community Service, Traditional Sengait snacks, Tabanan*

PENDAHULUAN

Kabupaten Tabanan mempunyai karakteristik hidrologi yang beragam sehingga secara relatif memiliki sumber daya air yang kaya dibandingkan wilayah lainnya di Bali. Karakteristik hidrologi tersebut meliputi sungai, danau, mata air dan air tanah. Jenis tanah secara umum yang terdapat di Kabupaten Tabanan berdasarkan Uraian Tanah Tinjau (Bappeda Provinsi Bali, 2004) terdiri dari tanah aluvial, regosol, *andosol* dan *latosol*. Tanah *alluvial* berasal dari bahan induk endapan laut dan endapan sungai dengan *fisiografi* daratan pantai dan bentuk wilayah datar terdapat di daerah pantai Kecamatan Selemadeg Barat dan Selemadeg. Tanah jenis regosol berasal dari bahan induk abu vulkan dengan *fisiografi* vulkan, lembah dan kerucut vulkan dan bentuk wilayah melandai sampai bergunung, terdapat di Kecamatan Selemadeg, Pupuan, Penebel dan Baturiti. Tanah jenis *andosol* berasal dari bahan induk abu dan tufa vulkan dengan *fisiografi* *lungur* vulkan kerucut dan *lungur* dan bentuk wilayah berbukit sampai bergunung, terdapat di Kecamatan Pupuan, Penebel dan Baturiti. Sedangkan jenis tanah *latosol* yang merupakan sebagian besar dari jenis tanah di Kabupaten Tabanan dan tersebar di seluruh kecamatan berupa tanah berasal dari bahan induk abu dan tufa vulkan *intermedier* dengan *fisografi* *lungur* vulkan kerucut dan *lungur* vulkan dan

bentuk wilayah melandai, berbukit sampai bergunung.

Gambaran bahwa jumlah pertambahan penduduk Tabanan yang terbanyak terjadi pada lima tahun pertama (tahun 2008-2015), yaitu sebanyak 44.304 jiwa, ditunjukkan pada tabel 1. Kabupaten Tabanan terkenal dengan kawasan pertanian dengan penghasil utama padi, sayur mayur, buah dan tempat wisata yang terkenal di mancanegara salah satunya adalah Tanah Lot. Salah satu kecamatan yang ada di kabupaten Tabanan adalah kecamatan Kediri. Jarak tempuh dari Denpasar menuju kecamatan Kediri berkisar 1 jam 20 menit melalui jalur darat. Mayoritas pekerjaan penduduk di kecamatan Kediri selain bidang pertanian, wiraswasta maupun industri rumah tangga. Salah satu dampak berkembangnya industri rumah tangga bagi lingkungan setempat khususnya adalah lancarnya jalan perekonomian, sehingga mampu meningkatkan pendapatan daerah. Proyeksi jumlah penduduk Kabupaten Tabanan tahun 2010-2013 ditunjukkan pada tabel 1 berikut [1].

Tabel 1. Proyeksi Jumlah Penduduk
 Kabupaten Tabanan Tahun 2010 - 2030

No.	Kecamatan	eksisting 2008	Proyeksi Penduduk (Jiwa)			
			2015	2020	2025	2030
1	Selemadeg	20.599	20.650	20.679	20.723	20.760
2	Kerambitan	39.217	42.553	44.586	47.818	50.689
3	Tabanan	60.781	80.612	94.728	120.668	147.635
4	Kediri	67.348	73.864	77.867	84.281	90.029
5	Marga	42.995	46.276	48.262	51.402	54.175
6	Baturiti	50.119	58.154	63.311	71.918	79.976
7	Penebel	49.344	49.685	49.881	50.176	50.423
8	Pupuan	40.411	43.209	44.895	47.547	49.876
9	Selemadeg Barat	21.880	21.934	21.965	22.012	22.051
10	Selemadeg Timur	24.049	24.109	24.143	24.194	24.237
	Jumlah	416.743	461.047	490.317	540.739	589.851

Sumber : RTFM Kabupaten Tabanan 2010-2030

Heterogenya penduduk di kecamatan Kediri juga menguntungkan jalannya kebijakan pemerintah daerah. Banyak penduduk muslim yang bermukim bahkan menetap berbaur dengan masyarakat setempat. Kehidupan toleransi begitu terjaga, mata pencaharian menjadi beraneka ragam. Beberapa warga terutama wanita dengan kondisi kurang produktif dari segi kesehatan tentu tidak mampu melakukan pekerjaan yang berat. Untuk pemenuhan kebutuhan keluarga, bekerja wajib dilakukan. Selain sebagai petani, beberapa rumah tangga memiliki kemampuan dalam industri rumah tangga yang berkembang di kecamatan Kediri adalah jajan tradisional Sengait (cakar ayam) yang merupakan olahan dari ubi jalar dan gula merah (aren) [2].

Industri rumah tangga pembuatan jajan tradisional Sengait dilakukan oleh kedua mitra yaitu Ibu Made Ariani sebagai mitra 1 (Banjar Curah Desa Gubug, kecamatan Tabanan, Tabanan) dan Ibu Sriani sebagai mitra 2 (Jl. Kamboja Gang IV A Dauh Peken, kecamatan Tabanan, Tabanan). Selama proses diskusi terdapat kendala yang mereka hadapi. Antara lain: Kurangnya modal untuk mendukung kegiatan produksi (bahan baku serta peralatan pendukung), tidak ada ide untuk menciptakan inovasi dalam pengembangan variasi produk dengan bahan yang sama, pengemasan produk masih tergolong biasa dengan pembungkus plastik tanpa merk dagang, belum memiliki kemampuan dalam manajemen keuangan yang masih bersifat tradisional sehingga jumlah

pengeluaran maupun pemasukan tidak jelas dan terpenting manajemen pemasaran dengan melibatkan teknologi agar pemasaran makin luas. Kemudian kedua mitra juga ingin mengembangkan produksi untuk jajanan lain agar lebih bervariasi dan tidak monoton. Harga jajan sengait perkemasan (7 bungkus kecil) berkisar Rp 10.000,- dan kedua mitra bisa memproduksi per hari sekitar 70 sampai 75 kemasan dengan hari efektif per minggu adalah 4 hari.

Potensi dan peluang usaha kedua mitra selain dapat membantu perekonomian keluarga tetapi juga bisa menyerap tenaga kerja. Tim pengabdian, melihat peluang terhadap inovasi jajan tradisional Sengait yang akan dibuat yaitu memanfaatkan berbagai macam ubi dengan warna berbeda sehingga menghasilkan jajan tradisional Sengait dengan berbagai warna alami. Sehingga produk yang dijual tidak monoton tetapi bervariasi dan berakibat pada jumlah penjualan yang meningkat. Keuntungan yang diperoleh lebih banyak. Potensi lain yaitu dapat menambah jenis camilan yang lain.

Kondisi sumber daya alam dilingkungan kedua mitra, sangat mendukung proses produksi. Kecukupan sumber air bersih, lingkungan aman, banyak ibu rumah tangga yang bisa diberdayakan dalam membuka peluang kerja, sumber panas matahari melimpah dan kebersihan lingkungan terjaga. Situasi mitra ditunjukkan pada gambar 1.



Gambar 1. Situasi mitra

Permasalahan-permasalahan yang dihadapi oleh mitra dapat diuraikan pada tabel 2 berikut.

Tabel 2. Permasalahan-permasalahan Mitra

Permasalahan Mitra	Mitra 1	Mitra 2
Peralatan Produksi	Kurang	Kurang
Variasi Produk	Belum ada	Belum ada
Kemasan Produk	Kurang menarik	Kurang menarik
Jumlah Pendapatan	Tidak tentu	Tidak tentu
Jumlah Produksi	350 kemasan per hari	325 kemasan per hari
Manajemen Produksi	Tidak ada, tergantung pesanan	Tidak ada, tergantung pesanan
Manajemen keuangan	Tidak tercatat	Tercatat tapi tidak teratur
Manajemen pemasaran	Manual menitipkan ke warung	Manual menitipkan ke warung
Pemasaran <i>online</i>	Belum menggunakan	Belum menggunakan
Penyimpanan hasil produksi	Tidak memadai	Tidak memadai
Merek dagang	Belum ada	Belum ada

RUMUSAN MASALAH

Adapun rumusan masalah pada pengabdian ini antara lain dijelaskan sebagai berikut.

1. Bagaimanakah upaya untuk meningkatkan hasil produksi mitra?
2. Bagaimanakah upaya untuk meningkatkan manajemen dari hasil produksi mitra?

Solusi yang dilakukan tim pengabdian untuk permasalahan kedua mitra, antara lain:

1. Diberikan bantuan alat untuk mempercepat proses produksi.

2. Dilakukan pelatihan variasi olahan dari ubi jalar selain jajan tradisional Sengait sebagai inovasi. Memanfaatkan ubi lainnya sehingga jajan Sengait dihasilkan terdapat kombinasi warna alami.
3. Desain kemasan akan diberikan sehingga kemasan jadi menarik dan mampu menambah pelanggan.
4. Dengan bantuan peralatan, produksi lebih cepat dan banyak sehingga pendapatan akan bertambah.
5. Kemasan yang menarik akan menarik minat pembeli sehingga berdampak pada jumlah produksi. Tergantung juga dari bahan baku ubi jalar yang tersedia.
6. Akan dilakukan pelatihan untuk bagian manajemen produksi, agar mengetahui kapan harus memproduksi lebih banyak.
7. Akan dilakukan pelatihan untuk bagian manajemen pemasaran, tempat mana saja yang harus diajak kerja sama agar produk cepat terjual.
8. Pemasaran *online* berguna untuk meningkatkan penjualan secara luas. Pemasaran *online* yang akan diberikan kepada mitra adalah lewat media sosial (dipegang oleh mitra) maupun *website* (untuk sementara dipegang oleh tim pengabdian sebagai penyedia layanan dan jika ada pemesanan diberitahu kepada kedua mitra, dan akan diberikan hak mengurus jika kedua mitra sudah mampu mengelola *website* dengan baik).
9. Akan dibantu mencarikan merek dagang yang sesuai

METODE

Metode yang digunakan pada pengabdian ini adalah berupa pelatihan kepada kedua mitra. Pelatihan variasi produk, pelatihan manajemen keuangan, pelatihan manajemen produksi, pelatihan manajemen pemasaran.

Berdasarkan permasalahan mitra yang menjadi prioritas maka terdapat beberapa kegiatan yang dilaksanakan untuk menangani permasalahan tersebut, antara lain:

1. Sosialisasi dilakukan secara klasik dengan mengumpulkan peserta dalam sebuah ruang diskusi. Dalam sosialisasi akan dihadirkan pula narasumber mengenai pengembangan bisnis untuk industri kecil. Peserta yang hadir adalah kedua mitra: Ibu Made Ariani dan Ibu Sriani, beserta anggota kelompoknya yang lain, untuk saling berbagi informasi pengembangan bisnis.
2. Penambahan peralatan untuk menunjang kecepatan dalam produksi seperti : kompor, wajan besar, alat *press* kemasan, *goody bag*, pembungkus kemasan kecil dan kemasan per lusin, alat pamarut/penipis ubi jalar.
3. Peningkatan model/bentuk produk dan jumlah produksi. Bantuan penambahan peralatan diharapkan dapat menambah jumlah hasil produksi untuk meningkatkan pendapatan kedua mitra sebanyak 50% - 100% atau minimal menambah pendapatan mitra menjadi stabil. Kegiatan ini di monitoring oleh Ni Made Dwijayani, M.Pd selaku ketua tim yang punya pengalaman dalam bidang pemasaran produksi dan desain produk.
4. Bantuan *goody bag* pembungkus produk pada saat terjadinya transaksi penjualan agar lebih menarik dengan stiker nama usaha dagang mitra.
5. Bantuan kerancang kontainer untuk menyimpan hasil produksi yang telah melewati proses pengemasan.
6. Pelatihan dan bantuan sistem manajemen keuangan yang sederhana, yang dapat membantu mencatat bentuk dan jumlah pengeluaran serta pemasukan yang diperoleh. Diharapkan agar kedua mitra dapat mengetahui keuntungan atau kerugian yang diperoleh. Kegiatan ini diberikan oleh Kadek Dewi Padnyawati, M.Si selaku anggota tim

yang sudah berpengalaman dalam bidang manajemen akuntansi.

7. Pelatihan dan bantuan sistem pemasaran yang lebih baik dan tidak hanya berfokus kepada menunggu pemesanan oleh pelanggan, namun juga secara proaktif melakukan pemasaran melalui *website* maupun media sosial lain yang banyak tersedia saat ini. Kegiatan ini diberikan oleh Drs. I Wayan Suka Ardana Yasa M.Fil.H.

PEMBAHASAN

Analisa situasi kepada kedua mitra terhadap usaha rumah tangga pembuatan jajan tradisional sengait, dilakukan pada tanggal 8 April 2018. Berdiskusi dengan kedua mitra sama rumah tangga pembuatan jajan tradisional sengait apa saja yang paling diperlukan dalam pengabdian ini. Dilanjutkan Sosialisasi kegiatan pada tanggal 14 April 2018 dengan mengundang kelompok kedua mitra untuk menjelaskan apa saja kegiatan akan dilakukan terkait program kemitraan masyarakat ini seperti pada Gambar 2.



Gambar 2. Kegiatan Sosialisasi

Kegiatan sosialisasi ini dilakukan untuk menyampaikan maksud dan tujuan dari kegiatan pengabdian ini antara lain pelatihan manajemen pemasaran *online*, manajemen produksi, manajemen keuangan, penambahan variasi jajan sengait, maupun kegiatan lainnya yang bertujuan untuk meningkatkan penghasilan

kedua mitra agar mampu menyerap jumlah tenaga kerja lebih banyak lagi. Dengan adanya sosialisasi ini diharapkan masyarakat mengerti dan memahami pentingnya memahami manajemen yang baik serta melibatkan kemajuan teknologi dalam pemasaran produk agar jangkauan promosi lebih luas. Berdasarkan hasil diskusi dengan kedua mitra, mereka sangat mengharapkan pelatihan tersebut, bantuan bahan beberapa alat untuk pembuatan jajan sengait. Pelatihan desain *merk* dagang bagi kedua mitra dilakukan pada 6 Mei 2018 agar produk yang dipasarkan lebih elegan secara tampilan dan membuat masyarakat memiliki kepercayaan terhadap produk jajan sengait yang dibeli. Kegiatan pelatihan ini ditunjukkan pada gambar 3 berikut.



Gambar 3. Pelatihan Desain *Merk* Dagang

Pelatihan desain *merk* dagang bagi kedua mitra dilakukan pada 6 Mei 2018 agar produk yang dipasarkan lebih elegan secara tampilan dan membuat masyarakat memiliki kepercayaan terhadap produk jajan sengait yang dibeli. Diskusi penentuan *merk* dagang kedua mitra pada pertemuan pertama masih sering ada perubahan. Sehingga tim pengabdian banyak memberikan masukan agar *merk* dagang dapat membantu penjualan kedua mitra. Hasil desain ditunjukkan pada gambar di bawah di mana produk yang dikemas menjadi lebih menarik dan informasi yang ada di merk dagang secara tidak langsung digunakan sebagai promosi

karena terdapat nomor telepon kedua mitra seperti pada gambar 4 di bawah ini.



Gambar 4. Desain Kemasan Produk

Kedua Mitra dilatih melakukan promosi melalui media sosial agar promosi produk semakin luas dan dapat dilihat oleh banyak orang (gambar 5.8), dilakukan pada tanggal 30 Juni. Pengaruh promosi dengan media sosial begitu besar dan cepat, peluang kedua mitra menjual produk jajan sengait dalam jumlah besar terbuka luas, dan bisa dipasarkan kembali di daerah-daerah tertentu. Adapun media sosial yang digunakan adalah *website*, facebook dan instragram.

SIMPULAN

Berdasarkan analisis hasil pengabdian yang telah dilaksanakan, dapat disimpulkan beberapa hal antara lain :

1. Kapasitas produksi kedua mitra lebih stabil sehingga pendapatan mengalami peningkatan.
2. Dengan penggunaan *merk* dagang dan kemasan baru, produk yang dihasilkan mampu menambah daya beli konsumen karena tampilan produk jadi menarik.
3. Mampu menambah jumlah penjualan dan jumlah tenaga kerja yang berasal dari ibu rumah tangga sekitar tempat tinggal kedua mitra.
4. Penggunaan media pemasaran *online* mampu menjangkau pemasaran yang lebih luas karena informasi yang diberikan kepada masyarakat lebih banyak dan beragam.
5. Manajemen usaha kedua mitra menjadi lebih tertata rapi dan transparan karena

- sudah memahami bagaimana cara membuat arsip pembukuan terkait kegiatan produksi.
6. Publikasi melalui media massa di mana *linknya* dapat di akses di <http://www.nusapendidamedia.com/nik-mati-gurihnya-jajan-sengait-oleh-oleh-khas-tabanan/>
 7. Penggunaan media pemasaran *online* berupa *website* yang bisa diakses di jajansengaitbali.com guna menjangkau pasar yang lebih luas. *Website* yang diberikan kepada mitra masih dikelola oleh tim pengabdian (70%) dan sisanya (30%) sudah dikelola oleh mitra. Dalam hal penggunaan *website*, tim pengabdian masih memantau efektivitas penggunaan *website*.

UCAPAN TERIMA KASIH

Puji syukur kami panjatkan ke hadapan Tuhan Yang Maha Esa karena atas berkat dan rahmat-Nya laporan kemajuan pengabdian “PKM Usaha Jajanan Tradisional Sengait Di Desa Gubug Kecamatan Tabanan Kabupaten Tabanan Provinsi Bali” ini dapat lolos pada pengabdian PKM tahun 2018. Terima kasih kepada STMIK STIKOM Bali dan kedua mitra sebagai pihak yang mendukung terlaksananya kegiatan pengabdian dengan baik dan lancar.

DAFTAR PUSTAKA

[1] <https://tabanankab.bps.go.id>

[2] <http://www.medanbisnisdaily.com/news/read/2015/07/26/176944/gurih-manis-si-cakar-ayam/>, Diakses tanggal: 13 Juni 2017, pukul 09.00 wita.