

Ibm USAHA BAKSO DI LINGKUNGAN GLADAK PAKEM JEMBER

Wiwik Fitria Ningsih¹, Hayatul Maspufah²
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Mandala Jember^{1,2}
Email *wiwik @stie-mandala.ac.id*

Abstract

The goal to be achieved in this Ibm program is to improve the economic capability of Ibm partners by speeding up the process of improving human resources capability in meatball sales by innovation product and good management financial. Approach method offered to solve partner problem that is by using method of PLA / Participatory Learning And Action. The PLA method is used in solving the problems of related partners in designing and running the production of meatball products to be sold, designing new media for its marketing system and also to supervise and evaluate the program of Ibm Usaha Bakso in Gladak Pakem Jember. The indicator of success of Ibm program are the increasing number of meatball products offered, bakso tripe and mushroom meatballs; The increasing of marketing media used is using banner with striking color to take the attention of consumer; increased sales turnover and good business financial management.

Keywords; Marketing, Meatballs, Product Innovation, Management Financial.

Abstrak

Tujuan yang ingin dicapai pada program Ibm ini adalah untuk meningkatkan kemampuan ekonomi mitra Ibm dengan cara mempercepat proses dalam meningkatkan kemampuan sumber daya manusia pada bidang penjualan bakso melalui inovasi produk dan manajemen keuangan yang baik. Metode pendekatan yang ditawarkan untuk menyelesaikan persoalan mitra yaitu dengan menggunakan metode *PLA / Participatory Learning And Action*. Metode PLA digunakan dalam menyelesaikan persoalan mitra terkait dalam merancang dan menjalankan produksi produk bakso yang akan dijual, merancang media baru untuk sistem pemasarannya selain itu juga untuk melakukan pengawasan dan mengevaluasi program Ibm Usaha Bakso di Lingkungan Gladak Pakem Jember. Indikator keberhasilan program Ibm ini diantaranya bertambahnya jenis produk bakso yang ditawarkan yaitu bakso babat dan bakso jamur; bertambahnya media pemasaran yang digunakan yaitu menggunakan banner dengan warna yang mencolok guna mengambil perhatian konsumen; serta meningkatnya omzet penjualan dan perbaikan dalam manajemen keuangan.

Kata kunci; Inovasi Produk, Usaha Bakso, Pemasaran, Manajemen Keuangan

1.Pendahuluan

Kota Jember memang kota yang indah dan mengasyikkan. Banyak destinasi wisata yang bisa kita kunjungi, selain itu Jember juga memiliki aneka kuliner yang bisa kita nikmati. Salah satu kuliner yang nikmat di Jember adalah Bakso. Ada berbagai jenis bakso di Jember diantaranya bakso kabut rembangan, bakso tulangan wirolegi, bakso pojok mangli, bakso samino gebang dan bakso rudal kampus. Setiap jenis bakso tersebut memiliki keunikan dan cita rasa yang khas. Meskipun tampilan warung-warung bakso tersebut sederhana, namun pengunjung ke bakso tersebut tiada putus sehingga dalam sehari produksi bakso antara 5 – 7 kilogram. Dengan kondisi demikian dan tidak adanya hak paten maka banyak pedagang bakso yang mengikuti

jejak pedagang bakso yang sukses tersebut. Misalkan saat ini ada bakso kabut di daerah taman gading dan bakso tulangan kiplie di Gebang dimana kedua usaha bakso tersebut merupakan pedagang independen. Dampak positif dari banyaknya pencinta bakso adalah terbukanya peluang usaha bakso yang cukup prospektif.

Sasaran mitra Ibm ada 2 kelompok yaitu kelompok pertama terdiri dari tiga orang yang diketuai oleh Bu Hotim dengan beranggotakan Pak Butirin dan Tina dan kelompok kedua diketuai oleh Bu Su alias Bu Joko dengan anggota Husen dan pak Bullah alias pak Joko. kedua kelompok usaha bakso tersebut berada di lingkungan Gladak Pakem Jember.



Gambar 1. Kegiatan Usaha Bakso Bu Hotim

Di daerah jember banyak pedagang bakso yang menawarkan berbagai macam varian bakso yang memiliki kelezatan dan cita rasa yang khas dan sudah banyak pula pedagang bakso lain mengikuti jejak pedagang bakso yang sukses tersebut dengan cara menawarkan produk bakso yang sama. Namun hal ini tidak dapat dilakukan oleh kedua mitra Ibm karena terbatasnya modal dan informasi mengenai varian bakso dan cara pengolahannya. Selama ini kegiatan produksi mitra masih tergolong minimal. Menurut ibu Joko selaku pemilik usaha bakso sekaligus mitra Ibm mengungkapkan bahwa dalam sehari produksi bakso hanya 1 kilogram dan jika diolah rata-rata menjadi 30 biji untuk bakso pentol yang berukuran kecil dan 10 biji untuk bakso yang berukuran besar. Pada saat ini promosi terbatas pada tulisan yang berada pada gerobak bakso.

Sebenarnya peluang keberhasilan usaha bakso cukup besar dengan ketekunan yang dimiliki oleh mitra dengan syarat usaha yang dirintis dikelola secara profesional. Namun saat ini tidak ada suatu signal dari

mitra untuk meraih kemajuan. Oleh karena itu perlu dilakukan program Ibm oleh Perguruan Tinggi.

Penentuan Permasalahan Prioritas Mitra

Justifikasi antara tim Ibm dengan Mitra Ibm melalui wawancara yang mendalam, dapat ditentukan bahwa permasalahan prioritas yang harus ditangani terlebih dahulu adalah;

1. Keterbatasan informasi mengenai varian produk bakso
2. Keterbatasan dalam ketrampilan mengolah bakso
3. Keterbatasan modal usaha jika melakukan varian produk bakso
4. Keterbatasan media pemasaran, hanya terbatas pada tulisan kecil pada gerobak bakso
5. Manajemen keuangan usaha yang masih tercampur dengan keuangan rumah tangga

2. METODE PELAKSANAAN

2.1. Solusi yang ditawarkan untuk mengatasi masalah prioritas yang dihadapi mitra Ibm diantaranya;

1. Melakukan sharing mengenai inovasi produk bakso yang akan digunakan sebagai salah satu strategi meningkatkan penjualan;
2. Melakukan pelatihan, pendampingan dan bantuan modal terkait pengolahan dan pengadaan produk bakso;
3. Melakukan sharing terkait media pemasaran untuk memperoleh perhatian konsumen.
4. Melakukan sharing terkait manajemen keuangan usaha yang baik

Keseluruhan solusi yang ditawarkan adalah untuk mengembangkan usaha bakso yang mandiri secara ekonomi dan terus berkembang.

2.2. Metode Pendekatan

Metode pendekatan yang ditawarkan untuk menyelesaikan persoalan mitra di bidang produksi dan pemasaran yaitu dengan menggunakan metode *PLA / Participatory Learning And Action*. Praktisi PLA merupakan faktor dalam memastikan kualitas (Gupta, 2000). Metode PLA digunakan dalam menyelesaikan persoalan mitra terkait dalam merancang dan menjalankan produksi produk bakso yang akan dijual, merancang media baru untuk sistem pemasarannya selain itu juga untuk melakukan pengawasan dan mengevaluasi program Ibm Usaha Bakso di Lingkungan Gladak Pakem Jember.

2.3. Prosedur Kerja

Prosedur kerja untuk mendukung realisasi metode yang ditawarkan adalah sebagai berikut;

1. Sosialisasi program Ibm kepada Mitra Ibm
2. Koordinasi antara tim mitra dengan mitra Ibm tentang bagaimana mempersiapkan segala sesuatu guna merealisasi program
3. Pelaksanaan program meliputi;
 - a. Melakukan sharing mengenai inovasi produk bakso yang akan digunakan sebagai salah satu strategi meningkatkan penjualan;
 - b. Melakukan pelatihan, pendampingan dan bantuan modal terkait pengolahan dan pengadaan produk bakso;
 - c. Melakukan sharing terkait media pemasaran untuk memperoleh perhatian konsumen
 - d. Melakukan sharing terkait manajemen keuangan usaha yang baik
4. Pemantauan evaluasi kegiatan
5. Pembuatan artikel untuk publikasi dan laporan akhir

2.4. Rencana kegiatan yang menunjukkan langkah-langkah solusi atas persoalan prioritas mitra Ibm yaitu;

1. Mengundang mitra Ibm guna mendapatkan penjelasan mengenai program Ibm dan jadwal pelaksanaan yang dilanjutkan dengan tanya jawab;
2. Meginventarisir semua kebutuhan yang berkaitan dengan program Ibm yang akan dikerjakan bersama;
3. Melakukan sharing mengenai inovasi produk bakso dan tata cara mengolah keuangan yang baik dalam usaha mikro dimana hal ini akan digunakan sebagai salah satu strategi meningkatkan penjualan;
4. Melakukan pelatihan, pendampingan dan bantuan modal terkait, manajemen keuangan yang baik, pengolahan dan pengadaan produk bakso;
5. Melakukan sharing terkait media pemasaran untuk memperoleh perhatian konsumen.

3. PELAKSANAAN KEGIATAN DAN HASIL YANG DICAPAI

3.1. Pelaksanaan Kegiatan

Beberapa kegiatan yang telah dilakukan oleh tim pelaksana Ibm bersama mitra diantaranya;

1. Sosialisasi program Ibm kepada Mitra Ibm yang dilaksanakan pada tanggal 25 Mei 2017
2. Koordinasi antara tim mitra dengan mitra Ibm tentang bagaimana mempersiapkan segala sesuatu guna merealisasi program yang dilaksanakan pada tanggal 29 – 30 Mei 2017
3. Sharing mengenai inovasi produk bakso yang akan digunakan sebagai salah satu strategi meningkatkan penjualan yang dilaksanakan pada tanggal 20 Juli 2017;
4. Pelatihan mengenai pengolahan produk bakso jamur dan bakso babat sebagai salah satu bentuk inovasi

produk yang dilaksanakan pada tanggal 23 Juli 2017, serta pendampingan dan bantuan modal terkait pengolahan dan pengadaan produk bakso yang dilaksanakan pada bulan juni sampai dengan bulan oktober 2017 ;

5. Sharing terkait media pemasaran untuk memperoleh perhatian konsumen dengan menggunakan media banner yang dilakukan pada tanggal 23 Juli 2017. Berikut gambar terbaru terkait media yang digunakan untuk pemasaran.
6. Sharing terkait manajemen keuangan usaha yang baik dengan membuat catatan keuangan usaha yang rapi, tidak tercampur dengan keuangan keluarga yang dilakukan pada tanggal 23 juli 2017



Gambar 2. Banner sebagai media pemasaran baru

3.2. Hasil yang dicapai

Suatu kegiatan pengabdian masyarakat dalam program lbm dapat dikatakan berhasil dapat dilihat dari tolak ukur keberhasilan program tersebut. Berikut ini indikator keberhasilan program lbm

diantaranya bertambahnya jenis produk bakso yang ditawarkan yaitu bakso babat dan bakso jamur; bertambahnya media pemasaran yang digunakan yaitu menggunakan banner dengan warna yang mencolok guna mengambil perhatian konsumen; meningkatnya omzet penjualan per hari dimana rata-rata sebelumnya adalah Rp. 20.000,- sampai dengan Rp. 40.000,- setelah adanya produk bakso baru menjadi Rp 40.000- sampai dengan Rp.100.000,-;

4. RENCANA TAHAPAN BERIKUTNYA

Untuk tahapan berikutnya direncanakan untuk tetap menjalin kerja sama dalam bentuk lain serta pendampingan berkelanjutan akan tetap dilaksanakan dibawah naungan P3M dan SED-C dimana lembaga SED-C merupakan lembaga kewirausahaan yang didirikan oleh STIE MANDALA Jember.

5. SIMPULAN DAN SARAN

5.1. Simpulan

Salah satu kuliner yang nikmat di Jember adalah Bakso. Ada berbagai jenis bakso di Jember diantaranya bakso kabut rembangan, bakso tulangan wirolegi, bakso pojok mangli, bakso samino gebang dan bakso rudal di daerah kampus. Setiap jenis bakso tersebut memiliki keunikan dan cita rasa yang khas. Meskipun tampilan warung-warung bakso tersebut sederhana, namun pengunjung ke bakso tersebut tiada putus. Dengan kondisi demikian dan tidak adanya hak paten maka banyak pedagang bakso yang mengikuti jejak pedagang bakso yang sukses tersebut. Namun hal ini tidak dapat dilakukan oleh kedua mitra lbm karena terbatasnya modal dan informasi mengenai varian bakso dan cara pengolahannya. Selama ini kegiatan produksi mitra masih tergolong minimal. Untuk mengatasi permasalahan yang dihadapi mitra metode pendekatan yang digunakan baik di bidang produksi maupun pemasaran yaitu dengan menggunakan metode *PLA / Participatory Learning And Action*.

Dampak positif dari banyaknya pencinta bakso adalah terbukanya peluang usaha bakso yang cukup prospektif. Berikut ini indikator keberhasilan program lbm diantaranya bertambahnya jenis produk

bakso yang ditawarkan yaitu bakso babat dan bakso jamur; bertambahnya media pemasaran yang digunakan yaitu menggunakan banner dengan warna yang mencolok guna mengambil perhatian konsumen; meningkatnya omzet penjualan per hari dimana rata-rata sebelumnya adalah Rp. 20.000,- sampai dengan Rp. 40.000,- setelah adanya produk bakso baru menjadi Rp 40.000- sampai dengan Rp.100.000,-, pengelolaan keuangan hasil usaha yang cukup baik dengan melakukan catatan sederhana;

5.2.Saran

Adapun saran yang diberikan oleh tim Ibm diantaranya untuk tidak menggunakan bahan formalin atau pengental dalam produksi baksonya. Jadi untuk membuat bakso tahan lama dapat disimpan dalam freezer. Memberikan pelayanan yang terbaik kepada konsumen, serta menjaga mutu dan rasa dari produk yang dijual. Karena bakso merupakan komoditi yang banyak disukai oleh masyarakat umum, baik kalangan bawah sampai menengah ke atas sehingga prospek untuk usaha berkelanjutan tetap besar.

REFERENSI

- Gedrovica, I., & Karklina, D. (2013). Sensory Evaluation of Meatballs with Jerusalem Artichoke (*Helianthus tuberosus* L.). *World Academy of Science, Engineering and Technology, International Journal of Social, Behavioral, Educational, Economic, Business and Industrial Engineering*, 7(3), 752-754.
- Gupta, A. (2000). Participatory Learning and Action-A review. *Decentralization and Governance*, 6. pp.1-6
- Hardianti, Siti., Kantun, Sri., dan Saleh, Umar H.M., (2014). Strategi Pengembangan Usaha Pada Pedagang Bakso Di Sekitar Kampus Universitas Jember. *Artikel Ilmiah Mahasiswa I (1)* hlm.1-7
- Sumarno dan Supartini, Nonok. (2016). *Pengembangan Usaha Bakso*

Kampung Mekar Jaya di Kelurahan Tlogomas, Kecamatan Lowokwaru, Kota Malang. *Jurnal Ilmu Sosial dan Ilmu Politik*. Vol. 5, No. 3 hlm.168-174

Minantyo, H., Winarno, P. S., & Harihoedojo, A. (2015). *Reinventing Meatball To Become Highly Nutritious Food*.

Dewanti, R., Suryadi, Y., Herijanto, M., Ferdiansyah, F., & Metekohy, S. B. (2010). *To Persuade Consumer to Decide Eating Meatball" Baso"*.

Treurnicht, Stephan and Botha, Neels. (1999). *Participatory Learning and Action Challenges For South Africa*. *Africanus* Vol.29 No.1 pp.59-74