

PELATIHAN DAN PENGEMBANGAN UMKM “JAJANAJAYUKK”**Halwan Idris Barlian¹, Made Gita¹, Alwi¹, Tiara¹, Haidar¹**¹Universitas Teknokrat Indonesia*e-mail: halwanidrisbarilian99@gmail.com**Abstract**

Jajanajayuk is an MSME that sells various foods such as burgers, chicken cireng and fruit salad. Jajanajayuk is located in Kemiling subdistrict, Bandar Lampung City. The problems of Jajanajayukk MSMEs, Kemiling subdistrict, Bandar Lampung City, namely sources of capital, labor, raw materials and marketing. The problem-solving method used is based on a management approach in increasing production results and sales results with 4 (four) stages of program implementation, namely preparation, implementation, evaluation and reporting. The results of the Jajanajayukk MSME program assistance in Kemiling sub-district, Bandar Lampung City, show that there are changes experienced by program partners during and after the implementation of the program which can be seen from 3 indicators of change which can be concluded based on the data obtained in each program evaluation of partners. This indicator consists of management, productivity and sales results.

Keyword: Production, Marketing, Innovation**Abstrak**

Jajanajayuk merupakan UMKM yang menjual makanan beraneka ragam seperti burger, cireng ayam, banana crispy dan salad buah. Jajanajayuk terletak di kecamatan Kemiling, Kota Bandar Lampung. Masalah UKM Jajanajayukk kecamatan Kemiling, Kota Bandar Lampung yakni sumber modal, tenaga kerja, bahan baku dan pemasaran. Metode penyelesaian masalah yang digunakan berdasarkan pada pendekatan manajemen dalam meningkatkan hasil produksi dan hasil penjualan dengan 4 (empat) tahapan pelaksanaan program yaitu persiapan, pelaksanaan, evaluasi dan pelaporan. Hasil program pendampingan UKM Jajanajayukk di kecamatan Kemiling, Kota Bandar Lampung, Menunjukkan adanya perubahan yang dialami oleh mitra program selama dan setelah pelaksanaan program yang dilakukan dapat dilihat dari 3 indikator perubahan yang dapat disimpulkan berdasarkan pada data data yang diperoleh dalam setiap evaluasi program terhadap mitra. Indikator ini terdiri dari pengelolaan, produktifitas dan hasil penjualan.

Kata kunci: Produksi, Pemasaran, Inovasi**1. PENDAHULUAN**

Kota Bandar Lampung saat ini tidak hanya dikenal dengan kota gajah tetapi juga merupakan wilayah yang subur karena juga termasuk wilayah yang banyak perairan serta dikenal dengan hasil alamnya seperti pisang, di Lampung olahan pisang biasanya dibuat olahan seperti keripik, pisang crispy ataupun olahan pisang lainnya. Kota Bandar Lampung juga dikenal dengan aneka kulinernya seperti salad buah, cireng ayam dan banyak lainnya. Biasanya banyak warga datang dari berbagai daerah menuju ke Bandar Lampung untuk mencari jajanan. Hal ini merupakan potensi yang besar untuk usaha kecil menengah (UKM) di wilayah kecamatan Kemiling kota Bandar Lampung untuk terus memajukan UMKM yang mereka punya. Dari makanan yang beraneka ragam banyak yg menjadikannya makanan yang sangat digemari. Namun yang menjadi masalah dari UKM Jajanajayukk adalah pemasaran, hal ini

diketahui makanan yang ada di Jajanajayukk cukup sulit untuk dijangkau karena keterbatasan masa kadaluwarsanya. Oleh karena itu, sebuah UKM harus mampu mengikuti perkembangan zam dalam rangka terus bertahan dan berkembang. Menurut (Arifudin, 2020) bahwa perkembangan dalam dunia usaha di Indonesia saat ini yang semakin cepat dan pesat berakibat juga pada perubahan budaya. Sehingga UKM Jajanajayukk sebagai sebuah organisasi dituntut untuk mempunyai budaya yang membedakan dengan organisasi yang sejenis dengan kondisi yang terjadi, pemerintah pada tahun 2009 mencanangkan tahun industri kreatif yang diyakini merupakan industri penggerak sektor riil ditengah ancaman melambatnya perekonomian akibat krisis global. Melalui Inpres No. 6 tahun 2009 mengenai pengembangan industri kreatif kepada 28 instansi pemerintah pusat dan daerah untuk mendukung kebijakan pengembangan industri kreatif tahun 2009-2015 yakni pengembangan kegiatan ekonomi berdasarkan pada kreatifitas, keterampilan, bakat individu yang bernilai ekonomi dan berpengaruh pada kesejahteraan masyarakat Indonesia. Peningkatan kesejahteraan hanya mungkin bila tanah dan modal mampu meningkatkan produksi lebih cepat dibanding angkatan tenaga kerja.

Usaha Kecil dan Menengah (UKM) di Indonesia didasarkan pada kenyataan bahwa jumlah angkatan kerja di Indonesia sangat melimpah mengikuti jumlah penduduk yang besar sehingga usaha besar tidak sanggup menyerap semua pencari kerja dan ketidaksanggupan usaha besar dalam menciptakan kesempatan kerja yang besar disebabkan karena memang pada umumnya kelompok usaha tersebut relatif padat modal, sedangkan UKM relatif padat karya. Sehingga tujuan pengabdian masyarakat terkait pengembangan UKM Jajanajayukk di kecamatan Kemiling, kota Bandar Lampung sangat vital bagi upaya memberikan kemajuan pada UKM Jajanajayukk yang dikelola di kecamatan Kemiling kota Bandar Lampung. Jajanajayukk menjual aneka kuliner seperti Cireng Ayam, Banana Crispy, Lumpia dan Salad buah yang memiliki citarasa yang unik serta memiliki kandungan gizi yang baik.

UKM merupakan Industri kecil di pedesaan dikenal sebagai tambahan sumber pendapatan keluarga dan juga sebagai penunjang kegiatan perekonomian masyarakat Desa. Ditengah-tengah Kota Bandar Lampung menjadi Wilayah Industri, sehingga berdatangan para pendatang yang menambah persaingan mencari kerja. UKM Jajanajayukk ini menjadi alternatif ditengah-tengah persaingan mencari kerja. Diharapkan lahirnya Industri pedesaan mempunyai arti penting dalam usaha mengurangi tingkat kemiskinan di pedesaan atau dengan kata lain orang yang bekerja atau karyawan diharapkan dapat meningkatkan kesejahteraannya. Menurut (Arifudin, 2019) bahwa karyawan adalah setiap orang yang bekerja dengan menjual tenaganya

(Fisik dan Pikiran) kepada suatu perusahaan dan memperoleh balas jasa sesuai dengan peraturan dan perjanjian. Sehingga dengan UKM Jajanajayukk meningkat maka karyawan akan mengalami peningkatan kesejahteraan juga.

Dalam rangka meningkatkan kesejahteraan masyarakat pedesaan tercermin pada sasaran pembangunan ekonomi skala besar kini telah menjadi prioritas pengembangan kedepan. Hal ini sesuai dengan intruksi presiden No. 6 Tahun 2009 tentang dukungan pengembangan ekonomi kreatif. Dukungan ini diharapkan untuk mengembangkan ekonomi yang ada dipedesaan sehingga dapat berpengaruh secara nyata bagi perekonomian ekonomi. Jajanajayukk ini merupakan inovasi hasil pangan Kota Bandar Lampung, yang mana makanan yang dijual memiliki manfaat serat serta vitamin.

2. METODE

Pelaksanaan kegiatan pengabdiaan masyarakat dilakukan dengan wawancara dengan pemilik UMKM Jajanajayukk Desa Sumber Agung untuk mengetahui permasalahan yang ada diidalam UKM tersebut. Selanjutnya, tim menganalisis permasalahan untuk diperoleh solusi yang dapat dilakukan. Berdasarkan wawancara, dua permasalahan ditemukan: 1) Bagaimana cara meningkatkan pemasaran pada UKM Jajanajayukk?; 2) Bagaimana cara berinovasi makanan yang ada di UKM Jajanajayukk?

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Tahapan Awal

Pada tahap ini dilakukan observasi ke lokasi mitra dan wawancara dengan pemilik usaha UKM Jajanajayukk. Dari hasil observasi dan wawancara dengan mitra ditemukan permasalahan yang dialami oleh mitra sebagai berikut:

1. Usaha mitra terhambat dengan masalah pemasaran.
2. Mitra mengalami kendala dalam meningkatkan produksi produk.
3. Mitra tidak memiliki kemasan yang memadai untuk dijual lebih luas.

Permasalah permasalahan di atas perlu diatasi agar usaha mitra dapat lebih berkembang lagi. Berdasarkan permasalahan yang ditemui diatas maka solusi pada UKM Jajanajayukk dalam kegiatan ini terbagi pada aspek produksi dan pemasaran produk, yaitu:

- 1) Aspek Produksi - Solusi dari aspek produksi yang ditawarkan oleh mahasiwa dalam

kegiatan ini adalah membantu Perluasan pemasaran produk Jajanajayukk, memperbaiki kemasan produk Jajanajayukk dengan membuat kemasan desain denganstandar yang telah disesuaikan agar lebih menarik, menerapkan manajemen pada proses produksi UKM Jajanajayukk

- 2) Aspek Pemasaran - UKM Jajanajayukk berkualitas yang telah dihasilkan dapat memperluas tempat pemasarandengan pemanfaatan sosial media dan platform online dalam pemasaran produk. Solusi dari permasalahan pemasaran yang ditawarkan dalam Program Kemitraan Masyarakat ini adalah memperluas pemasaran ke pasar modern dan pemasaran secara online.

Tahapan Pelaksanaan

Dalam produksi mitra mengalami masalah karena proses produksi dilakukan tanpa pendekatan manajemen. Hal ini terlihat dari jam kerja yang tidak jelas, perencanaan produksi yang belum ada dan capaian produksi yang tidak jelas setiap waktunya. Hal ini terjadi karena pemilik UKM ini seorang mahasiswa. Tim pengabdian mendampingi mitra dalam mengelola UKM Jajanajayukk dengan pendekatan manajemen dan memperluas pemasaran menggunakan platform online. Dengan pendekatan manajemen yang dilakukan oleh Mahasiswa Manajemen Teknokrat pada pendampingan UKM Jajanajayukk, ini sangat efektif terhadap pencapaian tujuan program pendampingan dalam meningkatkan hasil produksi dan penjualan Jajanajayukk. Metode pemanfaatan manajemen memiliki peran vital dalam pencapaian tujuan program pendampingan terhadap mitra, UKM tersebut pada awalnya dikelola secara sederhana tanpa pola. Adapun terkait penjualan Jajanajayukk yang biasanya hanya berdasarkan pesanan. Pendekatan marketing dilakukan oleh mahasiswa dengan memanfaatkan sosial media dan jasa antar, sehingga pemesanan tidak hanya dilakukan secara konvensional saja. Berdasarkan data yang diperoleh pada rentang waktu pendampingan selama mengalami peningkatan.



Tahapan Monitoring dan Evaluasi

Dalam melaksanakan program pendampingan UKM Jajanajayukk, ada berbagai kendala yang dihadapi oleh mahasiswa dalam memberikan pendampingan mitra. Kendala dilapangan adalah merubah kultur pengelolaan UKM, karena pada awalnya UKM dikelola tanpa adanya pendekatan manajemen dengan menggunakan pola sederhana tanpa ada aturan waktu maupun target produksi. pendampingan dalam meningkatkan hasil produksi dan penjualan tidak cukup signifikan dengan data hasil sebelum program pendampingan. Solusi yang diambil oleh mahasiswa dalam merubah kultur adalah dengan orientasi hasil sehingga pemilik UKM mendapat stimulus dalam mengimplementasikan pendekatan manajemen pada UKM jajanajayukk. Dalam penyelenggaraan program pendampingan UMKM jajanajayuk penggunaan metode pendampingan, monitoring dan evaluasi pelaksanaan program untuk mencapai tujuan program sangat efektif. Hal ini sebagai dampak dari proses komunikasi sangat baik antarpending dan mitra. Mitra sangat terbantu akan kehadiran pendampingan baik pada tataran teoritis maupun praktis. Hal ini pun mendapat dukungan dari pemerintah setempat terkait salah satu program Desa yakni satu Desa satu produk. Penyelenggaraan program pendampingan UKM jajanajayukk, terkait perubahan yang dialami oleh mitra program selama dan setelah pelaksanaan program dilakukan dapat dilihat dari 3 indikator perubahan yang dapat disimpulkan berdasar pada data-data yang diperoleh dalam setiap monitoring dan evaluasi program terhadap mitra. Indikator ini terdiri dari pengelolaan, produktifitas dan Hasil Penjualan

4. KESIMPULAN

Program pendampingan UKM Jajanajayukk makanan aneka ragam di Desa Sumber Agung kecamatan kemiling kota Bandar Lampung dilakukan untuk meningkatkan jumlah produksi dan hasil penjualan, hal ini sesuai dengan design awal program pendampingan terhadap mitra berdasarkan data-data yang ada diperoleh 2 (dua) bulan sebelum pendampingan. Program pendampingan UKM Jajanajayukk dilakukan berdasarkan 3 indikator perubahan. Indikator ini terdiri dari pengelolaan, produktifitas, dan hasil penjualan.

DAFTAR PUSTAKA

- Arifudin, O. (2019). Pengaruh Kompensasi Terhadap Kinerja Karyawan Di PT. GLOBAL (PT.GM). Jurnal Ilmiah MEA (Manajemen, Ekonomi, & Akuntansi), 3(2), 184–190.
- Arifudin & Tanjung. (2020). Manajemen Pemasaran Pendidikan. Bandung: Widina Bhakti

Persada.

Bernadetha. (2020). Manajemen Humas Pada Lembaga Pendidikan. Bandung: Widina Bhakti

Persada.

Damayanti, F. (2020). Prilaku konsumen dan perkembangannya di era digital. Bandung:

Widina Bhakti Persada.

Fasa, I. (2020). Eksistensi Bisnis Islami Di Era Revolusi Industri 4.0. Bandung: Widina Bhakti

Persada.

Sari, S. W. (2015). Pendampingan Pengembangan Geblek Pedas Pada Wirausaha Pembuatan

Geblek Di Dusun Dusun Balong V, Desa Banjarsari, Kecamatan Samigaluh, Kulon Progo, Yogyakarta. *Jurnal Inovasi Dan Kewirausahaan*, 4(3), 206–210.

Tambajong, G. (2013). Bauran Pemasaran Pengaruhnya Terhadap Penjualan Sepeda Motor

Yamaha Di Pt. Sarana Niaga Megah Kerta Manado. *Jurnal EMBA*, 1(1), 1291–1301.

Tanjung, R. (2020). Kepemimpinan & Prilaku Organisasi Konsep Dan Perkembangan.

Bandung: Widina Bhakti Persada.