

Bina Usaha Kuliner Jenis Seblak Untuk Remaja dan Ibu-Ibu Perumahan Baruna

Rudi Faisal¹, Muhammad Arif*², Febrina Sari³

^{1,2,3}Program Studi Teknik Industri, STT Dumai

e-mail: rudifaisal@gmail.com¹, pakarifmt@gmail.com*², febrinasari@sttdumai.ac.id³

Abstract

Based on the results of field observations and interviews (June, 2023) with partners, namely the group of teenagers and mothers of Baruna Housing, they do not have a special business as a form of additional family business and some already have a shop business located near the Santo Tarcisius Dumai Junior High School environment. So far, it is more in the form of a snack stall business around the outside of the school fence, or in front of their homes. However, along with the increasing number of opportunities to sell, it is necessary to increase the motivation to start a business and also provide input so that future businesses are better in terms of products and sales. Empowering teenagers and mothers to open a business as a form of new entrepreneurship is needed with the aim of increasing the income of people engaged in small-scale business activities, especially in order to obtain additional income, through efforts to increase business capacity so that it becomes a business unit that is more independent, sustainable, and ready to grow and compete. Currently, the seblak culinary business is booming in big cities and small towns. This can be seen from the many food stalls that sell various types of seblak culinary. On that basis, this community service activity aims to utilize Seblak type culinary as a culinary business or alternative type of business as well as in an effort to increase the income of teenagers and mothers in Baruna housing in Bukit Datuk Village. This activity produces Seblak processed products, namely wet chips with flavors that can be sold so that it has the potential to increase the income of the housing mothers. It is even planned that the products of this activity will also be marketed through the internet that has been built previously, namely from the WA group of mothers in the area, as well as other social media applications. It is hoped that this activity can be used as an alternative by teenagers and mothers in increasing income through the utilization of the Seblak culinary business.

Keywords: Entrepreneurship, Culinary business, Seblak

Abstrak

Berdasarkan hasil observasi lapangan dan wawancara (Juni, 2023) dengan mitra, yaitu kelompok remaja dan ibu-ibu Perumahan Baruna, mereka belum memiliki usaha khusus sebagai bentuk usaha tambahan keluarga dan sebagian sudah memiliki usaha kedai yang berlokasi dekat lingkungan sekolah SMP Santo Tarcisius Dumai. Selama ini lebih berupa usaha kedai jajanan yang ada di sekitar luar pagar sekolah, atau di depan rumah mereka. Namun seiring semakin banyaknya peluang untuk berjualan maka perlu upaya untuk meningkatkan motivasi memulai usaha dan juga memberikan masukan agar usaha kedepannya lebih baik lagi baik dari segi produk dan penjualannya. Pemberdayaan remaja dan ibu-ibu untuk membuka usaha sebagai bentuk wirausaha baru diperlukan dengan tujuan untuk meningkatkan pendapatan masyarakat yang bergerak dalam kegiatan usaha skala kecil, terutama dalam rangka memperoleh pendapatan tambahan, melalui upaya peningkatan kapasitas usaha sehingga menjadi unit usaha yang lebih mandiri, berkelanjutan, dan siap untuk tumbuh dan bersaing. Saat ini usaha kuliner jenis seblak mulai marak atau booming di kota besar maupun kota kecil. Hal ini dapat dilihat dari banyaknya kios-kios makanan yang menjajakan berbagai macam jenis kuliner seblak. Atas dasar itu, kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk memanfaatkan kuliner jenis Seblak sebagai usaha kuliner atau jenis usaha alternatif sekaligus dalam upaya meningkatkan pendapatan remaja dan ibu-ibu di perumahan Baruna di Kelurahan Bukit Datuk. Kegiatan ini menghasilkan produk olahan Seblak yaitu keripik basah dengan varian rasa yang dapat dijual sehingga berpotensi meningkatkan pendapatan ibu-ibu perumahan tersebut. Bahkan direncanakan agar produk hasil kegiatan ini dipasarkan juga melalui internet yang telah dibangun sebelumnya yaitu dari grup WA kelompok ibu-ibu yang ada di daerah tersebut, maupun aplikasi sosial media lainnya. Diharapkan dari kegiatan ini dapat dijadikan alternatif oleh remaja dan ibu-ibu dalam meningkatkan pendapatan melalui pemanfaatan usaha kuliner Seblak.

Kata kunci: Kewirausahaan, Usaha Kuliner, Seblak

1. PENDAHULUAN

Saat ini usaha kuliner jenis seblak mulai marak atau booming di kota besar maupun kota kecil. Hal ini dapat dilihat dari banyaknya kios-kios makanan yang menjajakan berbagai macam jenis kuliner seblak. Dengan populasi penduduk Kota Dumai yang tinggi dan cenderung konsumtif, menjadikan Kota Dumai sebagai pangsa pasar yang memikat untuk mengembangkan bisnis kuliner. Seblak yang dikenal sebagai salah satu makanan khas Kota Bandung kini mulai merambah dan memperluas pasarnya ke daerah lain. Seblak merupakan makanan Indonesia yang bercita rasa gurih dan pedas, yang terbuat dari kerupuk basah yang dimasak dengan sayuran dan sumber protein seperti telur, ayam, boga bahari atau olahan daging sapi, dimasak dengan bumbu tertentu (Syahyuti, 2021).

Mitra kegiatan PKM ini adalah kelompok remaja dan ibu di perumahan Baruna Kelurahan Bukit Datuk adalah kelompok ibu-ibu warga perumahan dari berbagai kalangan, yang berada di Jalan Baruna I, II, dan III di perumahan Komplek Navigasi Baruna Kota Dumai. Mereka belum memiliki usaha khusus sebagai bentuk usaha tambahan keluarga dan sebagian sudah memiliki usaha kedai yang berlokasi dekat lingkungan sekolah SMP Santo Tarcisius Dumai. Selama ini lebih berupa usaha kedai jajanan yang ada di sekitar luar pagar sekolah, atau di depan rumah mereka. Namun seiring semakin banyaknya peluang untuk berjualan maka perlu upaya untuk meningkatkan motivasi memulai usaha dan juga memberikan masukan agar usaha kedepannya lebih baik lagi baik dari segi produk dan penjualannya (Astuti, 2022).

Pemberdayaan remaja dan ibu-ibu untuk membuka usaha sebagai bentuk wirausaha baru diperlukan dengan tujuan untuk meningkatkan pendapatan masyarakat yang bergerak dalam kegiatan usaha skala kecil, terutama dalam rangka memperoleh pendapatan tambahan, melalui upaya peningkatan kapasitas usaha sehingga menjadi unit usaha yang lebih mandiri, berkelanjutan, dan siap untuk tumbuh dan bersaing (Dewantara, 2022). Sasaran dari program pemberdayaan usaha ini adalah meningkatnya kapasitas usaha mitra, meningkatnya ketrampilan pengelolaan usaha, serta pembinaan usaha yang dilakukan oleh kelompok remaja dan ibu perumahan Baruna. Dalam menjalankan ide produksi jajanan kuliner untuk siswa sekolah maupun pembeli umum ini nantinya akan menawarkan bentuk usaha makanan Seblak dan bisa dipasarkan sebagai jajanan dan makanan ringan alternatif dari yang sudah ada.

Wirausahawan adalah orang yang melakukan aktivitas wirausaha yang dicirikan dengan pandai melihat peluang dan berbakat mengenali produk baru, menentukan cara produksi baru, menyusun pengadaan produk baru, mampu melakukan manajemen operasi, memasarkannya, serta mengatur permodalan operasinya (Arif, 2022).

Atas dasar itu, kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk memanfaatkan kuliner jenis Seblak sebagai usaha kuliner atau panganan alternatif sekaligus dalam upaya meningkatkan pendapatan remaja dan ibu-ibu di perumahan Baruna di Kelurahan Bukit Datuk. Mitra dalam kegiatan ini adalah anggota remaja dan ibu-ibu di perumahan Baruna Kelurahan Bukit Datuk, Kecamatan Dumai Selatan Kota Dumai.

2. METODE

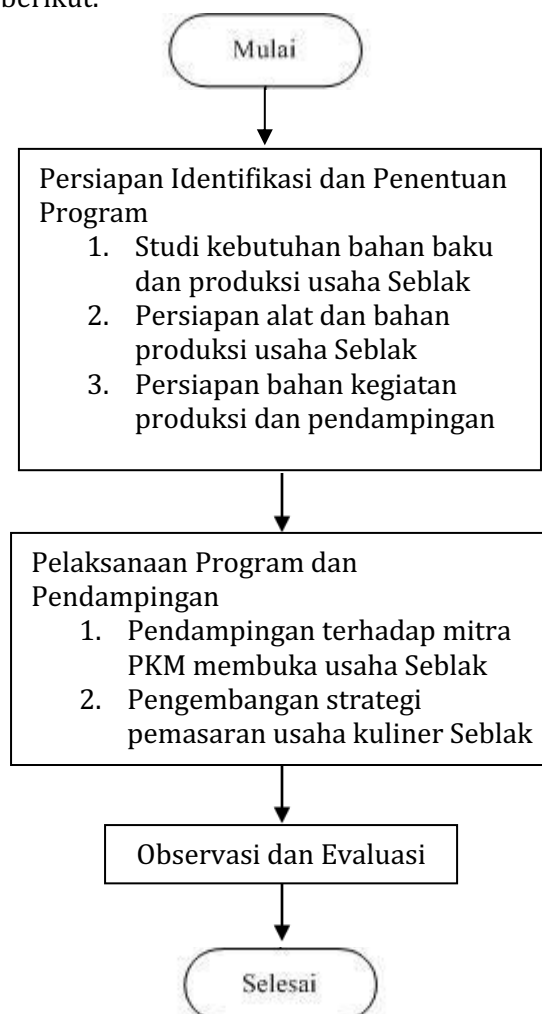
Metode pelaksanaan kegiatan dilakukan dengan pendekatan yang mengedepankan hasil perumusan bersama sesuai kebutuhan dalam menyelenggarakan program pemberdayaan yang dikerjakan. Kegiatan ini menghasilkan produk olahan Seblak yaitu keripik basah dengan varian rasa yang dapat dijual sehingga berpotensi meningkatkan pendapatan ibu-ibu perumahan tersebut.

Metode pelaksanaan pada Pengabdian Pada Masyarakat (PKM) adalah dengan mengadakan pelatihan dan workshop untuk membantu manajemen produksi dan pemasaran yang lebih baik terhadap produk Seblak oleh remaja dan ibu-ibu mitra PKM yang rata-rata belum memahami usaha produk kuliner tersebut.

Metode pelaksanaan kegiatan dilakukan dengan pendekatan PRA (Model Participatory Rural Appraisal). Pendekatan PRA mengedepankan hasil perumusan secara bersama sesuai

kebutuhan dalam menyelenggarakan program pemberdayaan. Pendekatan ini menekankan keterlibatan masyarakat dalam keseluruhan kegiatan mulai dari perencanaan, pelaksanaan dan evaluasi program kegiatan. Pada pendekatan ini masyarakat sasaran memiliki kemampuan untuk melakukan kontrol bahkan mengubah program yang telah dikeluarkan oleh para pelaksana kegiatan. Pelaksanaan kegiatan dilakukan dengan beberapa tahapan, yaitu: identifikasi masalah dan penentuan program, pelaksanaan program, observasi dan evaluasi (Astuti,2022).

Metode yang dilaksanakan pada kegiatan ini adalah berupa pemberdayaan dan pengembangan keterampilan remaja dan ibu-ibu Perumahan Baruna terhadap pembuatan usaha kuliner Seblak melalui bimbingan dan pendampingan dengan pendekatan melalui transfer ide dan cara kerja pengembangan wawasan kewirausahaan, dan pengembangan manajemen usaha. Kegiatan yang dilakukan untuk menyelesaikan permasalahan tersebut dapat dilihat pada gambar berikut.



Gambar 2. Diagram Alir Pelaksanaan Kegiatan

Dari diagram di atas dapat dijelaskan rencana kegiatan yang telah dilakukan antara lain sebagai berikut.

Persiapan Identifikasi Program

Tahap awal persiapan identifikasi program ini dimulai dengan melakukan studi literatur mengenai kebutuhan dan proses produksi kuliner Seblak, pengolahan bahan baku dan pengolahan menjadi Seblak yang renyah dan enak. Sehingga nantinya kegiatan ini akan berlangsung dengan hemat waktu dan tenaga dalam proses pelaksanaan pembuatannya menjadi usaha penjualan seblak.

Selain hal tersebut untuk menghasilkan jajanan Seblak menjadi lebih renyah dan bersih serta higienis, Tim PKM juga memberikan bimbingan untuk proses penyajian, promosi, dan juga menganjurkan sistem pemasaran berbasis aplikasi internet atau online dan juga menggunakan sosial media grup bisnis untuk memperluas jaringan pemasaran Seblak nantinya secara lebih teknis agar menambah profit dari segi penjualan..

Pelaksanaan Program dan Pendampingan

Metode yang diberikan pada pelaksanaan kegiatan ini adalah metode mentransfer ilmu pengetahuan dan teknologi kepada mitra sebagai upaya dalam peningkatan kualitas dan kuantitas produksi mitra. Trainer yang mengisi kegiatan bimbingan teknis dan pendampingan ini adalah Tim PKM dari dosen STT Dumai yang memiliki kompetensi dan kepakaran sesuai kebutuhan mitra.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pemberdayaan Usaha Skala Mikro dari kegiatan ini diperlukan dengan tujuan untuk meningkatkan pendapatan masyarakat melalui remaja dan ibu-ibu yang bergerak dalam kegiatan usaha ekonomi di sektor informal yang berskala mikro, terutama yang masih berstatus keluarga miskin dalam rangka memperoleh pendapatan yang lebih baik lagi, serta meningkatnya ketrampilan pengelolaan usaha, dan terselenggaranya pembinaan usaha kecil di tingkat ibu-ibu rumah tangga.

Saat ini remaja dan ibu-ibu di perumahan Baruna belum memiliki unit usaha yang rutin dari penjualan jajanan olahan yang ada di sekitar lingkungan mereka. Kegiatan untuk unit pengembangan ekonomi keluarga masih belum optimal karena belum terciptanya produk olahan yang bisa dijadikan usaha tetap bagi ibu-ibu di perumahan tersebut saat ini, demikian menurut pengakuan mitra kegiatan ini.

Dalam kegiatan PKM ini, seluruhnya melibatkan partisipasi dari mitra secara langsung. Mitra telah sanggup untuk menyediakan waktu dan tempat serta bahan dasar pembuatan usaha Seblak dari mulai bahan baku dan alat penunjang usaha uliner ini. Kegiatan ini dimaksudkan untuk menanamkan rasa kepemilikan mitra dalam kegiatan ini, karena dengan model partisipasi penuh dari mitra akan mensukseskan kegiatan PKM yang dilaksanakan serta dapat membantu meningkatkan hasil pendapatan dari usaha seblak nantiya. Dengan demikian, diharapkan ke depannya dapat membantu mitra untuk menghasilkan omzet yang lebih besar secara berkelanjutan.

Kegiatan PKM ini membawa dampak ekonomi dan sosial yang cukup signifikan kepada mitra. Dampak-dampak tersebut dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel 2. Dampak Ekonomi dan Sosial

No.	Permasalahan	Sebelum Kegiatan	Sesudah Kegiatan
1.	Ide usaha Jualan	Tidak ada yang baru	Ada ide baru yaitu seblak
2.	Bahan baku	Belum ada	Kerupuk seblak berbagai rasa
3.	Pengemasan produk	Belum ada	Dapat membuat kemasan
4.	Jangkauan pemasaran	Hanya konsumsi pribadi	Jangkauan pemasaran lebih banyak
5.	Pengetahuan mitra	Tradisional	Pengolahan lebih teknis dan ekonomis

Pengabdian kepada masyarakat adalah usaha untuk menyebarluaskan ilmu pengetahuan, teknologi, dan seni kepada mitra untuk mensukseskan kegiatan PKM yang dilaksanakan serta dapat membantu meningkatkan hasil pendapatan dari usaha seblak nantiya. Dengan demikian, diharapkan ke depannya dapat membantu mitra untuk menghasilkan omzet yang lebih besar secara berkelanjutan.

Kegiatan pengabdian ini telah dilaksanakan pada bulan Juli sampai September 2023 di RT 07 Kelurahan Bukit Datuk. Kegiatan ini diisi dengan materi mengenai pelatihan motivasi kewirausahaan oleh Bapak Muhammad Arif, MT dan dilanjutkan manajemen pemasaran produk makanan oleh Bapak Rudi Faisal, MT, lalu terakhir tentang pelaksanaan proses promosi agar meningkatkan efisiensi dan efektifitas promosi dibawakan oleh Ibu Febrina Sari, M.Kom. Jumlah peserta diikuti oleh 12 orang peserta. Para peserta sangat antusias untuk mengikuti kegiatan ini, dibuktikan dengan kedatangan mereka yang tepat waktu. Antusiasme juga terlihat dalam mendengarkan penjelasan dari pemateri dan banyaknya pertanyaan yang diajukan seputar materi yang diberikan. Walaupun diakhir sesi kegiatan disediakan waktu khusus untuk tanya jawab, namun beberapa peserta juga mengajukan pertanyaan disela-sela materi diberikan.



Gambar 1. Foto kegiatan Tim PKM STT Dumai dan Mitra PKM

Pengemasan hasil olahan Seblak kemudian dikemas sesuai dengan standar pengemasan. Fungsi kemasan sendiri sebagai pelindung produk dari kerusakan baik pada saat penyimpanan maupun ketika dalam proses transportasi produk ke konsumen nantinya. Selain itu, kemasan produk juga untuk membedakan dengan produk yang diproduksi oleh pihak lain sehingga konsumen dengan mudah membedakan dengan produk lain ketika dijadikan jajanan olahan. Pada aspek marketing, kemasan juga memiliki fungsi tersendiri, karena kemasan yang baik akan meningkatkan penjualan karena berhadapan langsung dengan konsumen. Bahkan desain kemasan memiliki pengaruh yang signifikan dan positif pada keputusan pembelian (Satria, 2021) termasuk berpengaruh pada impulsive buying (Novayanti, 2022). Kemasan yang digunakan pada produk kripik keladi adalah berbahan plastik jenis polietilen (Polyethylene, PE). Pemilihan bahan plastik ini didasari atas pengalaman dan informasi bahwa plastik tersebut merupakan aman dan layak digunakan untuk mengemas makanan (Maryanti, 2022).

Berikut hasil olahan Seblak yang dihasilkan dari demo pembuatannya di depan peserta PKM selama kegiatan berlangsung.



Gambar .2. Kemasan produk makanan

Pemasaran produk juga menjadi tujuan kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah sebagai upaya meningkatkan pendapatan masyarakat. Untuk itu, mitra selain diberikan

pemahaman tentang pemanfaatan usaha Seblak yang bernilai ekonomis, mitra juga diberikan pemahaman tentang pemasaran produk khususnya melalui pemasaran digital (online) selain pemasaran secara konvensional. Untuk sementara atau langkah awal pemasaran, produk dipasarkan melalui online yang telah ada atau telah dibangun sebelumnya, yaitu: grup WA yang dimiliki mitra PKM dan juga komunitas para ibu tersebut di lingkungan mereka berada. Karena saat ini grup WA ini telah eksis di lingkungan masyarakat setempat khusus untuk memasarkan produk-produk hasil produksi maupun reseller bagi warga di perumahan Baruna tersebut.

4. KESIMPULAN

Kesimpulan harus mengindikasikan secara jelas hasil-hasil yang diperoleh, kelebihan dan kekurangannya, serta kemungkinan pengembangan selanjutnya.

Kesimpulan dapat berupa paragraf, namun sebaiknya berbentuk point-point dengan menggunakan numbering atau bullet.

Berdasarkan hasil pelaksanaan pengabdian masyarakat dosen STT Dumai, dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Bahwa kegiatan ini telah dilakukan sesuai dengan rencana kegiatan yaitu penjelasan dan penyuluhan tentang usaha kuliner Seblak untuk para remaja putri dan ibu-ibu di kompleks perumahan Baruna tersebut.
2. Kegiatan ini menghasilkan rencana usaha produk olahan makanan Seblak dengan rasa original dan pedas yang dapat dijual sehingga berpotensi meningkatkan pendapatan masyarakat melalui ibu-ibu mitra PKM.
3. Pada kegiatan ini juga mitra diberikan pemahaman tentang cara menjual produk di media online yang ada terutama dari aplikasi social media yang ada seperti WA, Facebook, dan IG.
4. Pada kegiatan ini juga terdapat kendala yang dihadapi yaitu jumlah mitra yang masih terbatas, diharapkan dari kegiatan ini dapat dilakukan kegiatan berikutnya yang memberikan manfaat bagi mitra khususnya tentang cara membuka usaha Seblak maupun jenis makanan olahan lainnya yang paling memungkinkan sesuai daerah tempat tinggal dan juga potensi pembeli yang ada disana.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada LPPM STT Dumai yang telah memberikan dukungan finansial, pengarahan dan bimbingan terhadap program pengabdian yang telah selesai dilakukan di Kelurahan Bukit Datuk Kota Dumai.

DAFTAR PUSTAKA

Arif, Muhammad, dan tim (2021), Pelatihan Kewirausahaan Pembuatan Pot Bunga Kekinian Untuk Masyarakat Perumahan Baruna, *Abdine*, 1(1), 8-13

Arif, Muhammad, dan tim (2022), Pengembangan Dan Manajemen Lapak Usaha Obyek Wisata Pantai Bahtera Alam Di Kecamatan Medang Kampai, *Jurnal Manajemen Pendidikan dan Pelatihan*, 6(3), 256-359.

Setria, Devit, dan tim (2021) Pelatihan Kewirausahaan Bina Bisnis Online Pembuatan Produk Makanan dan Reseller Perwiridan Al Mubarak Kelurahan Bukit Nenas, *Abdine*, 1(1), 20-25

Maryanti, Sri, Eliza, Yulina, (2022), Pelatihan Peningkatan Kualitas Produk dan Kemasan Produk di Kelompok Tani Desa Lembah Sari Rumbai Pekanbaru, *Dinamisia*, 6(6),1602-1611

Arisudhana, Dicky dkk, (2023), Penyuluhan Kalkulasi Harga Pokok Produksi untuk Harga Jual UMKM di Desa Majau, *Dinamisia*, 7(2), 383-391

Syahyuti, Sunarsih, Wahyuni, S., Sejati, W. K., & Azis, M. (2021). Kedaulatan Pangan sebagai Basis untuk Mewujudkan Ketahanan Pangan Nasional. *Forum Penelitian Agro Ekonomi*, 33(2), 95. <https://doi.org/10.21082/fae.v33n2.2015.95-109>

Syaputra, E., Lubis, S. N., & Iskandarini. (2014). Analisis Nilai Tambah Produk Olahan Bolu dan Brownies Rambutan. *USU*, 3, 1-12.

Sundari, R. S., Umbara, D. S., & Arshad, A. (2020). Perilaku Konsumen Terhadap Keputusan Mengonsumsi Produk Agroindustri Abon Ikan Lele Original. *Mimbar Agribisnis: Jurnal Pemikiran Masyarakat Ilmiah Berwawasan Agribisnis*, 6(2), 833.

Astuti,Dwi, Sastra M and Wati L, (2022), Implementasi Program Pengembangan Kewirausahaan di Politeknik Negeri Bengkalis, *Dinamisia,J Pengabdi Kpd Masy*, 6, 603-612.

Dewantara, A., & Perdana, S. (2020). Pengembangan Produk Dan Pengemasan Kue Basah Kerajinan Ibu-Ibu Pkk Kecamatan Cinere, *Jurnal Abdimas Dewantara*, 3(2), 10-15.

Novayanti, Dewi K dan Mahyuni, L P, (2022) Pelatihan Digital Marketing Kepada UMKM di Banjar Pitik untuk Day,a Saing Usaha, *J Pengabdi Kpd Masy*, 6(3), 716-724.