

PENGEMBANGAN USAHA RUMAH TANGGA PEYEK DI KELURAHAN WONOREJO, KECAMATAN RUNGKUT, KOTA SURABAYA

Mohammad Suyanto

Program Studi Manajemen, Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya

Email : suyanto@untag-sby.ac.id

Joko Priyono

Program Studi Ekonomi Pembangunan, Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya

Email : jokopriyono@untag-sby.ac.id

Muslimin Abdulrahim

Program Studi Teknik Industri, Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya

Email : muslimin@untag-sby.ac.id

Korespondensi: suyanto@untag-sby.ac.id

Abstrak.

Peyek merupakan jenis makanan khas Indonesia sebagai pendamping atau lauk terutama untuk Nasi Pecel. Bu Jadmini seorang janda yang untuk memenuhi kebutuhan sehari harinya memproduksi peyek dan memasarkan di beberapa penjual nasi pecel di wilayah wonorejo. Dalam perkembangan terakhir mengalami penurunan jumlah pelanggannya, sekarang tinggal 2 pelanggan karena dampak dari pandemic Covid-19, sehingga pendapatan sehari harinya juga mengalami penurunan karena Bu Jadmini selama ini hanya melayani penjual nasi pecel.

Berdasarkan hasil survei dan penjelasan mitra diperoleh informasi bahwa mitra mengalami masalah yaitu:

1. Turunnya omset penjualan
2. Kurangnya kemampuan dalam managemen pengelolaan usaha terutama bidang pemasaran

Memperhatikan permasalahan tersebut pengabdi memberikan solusi memberi pelatihan manajemen pengelolaan usaha yaitu pelatihan pemasaran, Inovasi Produk dan pembukuan sederhana.

Setelah diberi pelatihan ini akhirnya terbuka wawasan mitra dibidang pemasaran yaitu bahwa Peyek bukan hanya makanan pendamping (lauk) nasi pecel, tetapi juga sebagai makanan camilan. Produk yang dihasilkan sekarang tidak hanya peyek kacang juga Peyek Grago, Peyek Teri dengan pasar sasarannya yaitu Warung Kopi (Warkop),

Dengan kegiatan pengabdian ini omset penjualan mitra mulai mengalami peningkatan dan untuk peningkatan penjualan selanjutnya maka mitra tinggal menambah jumlah pelanggannya terutama di Warkop. Selain itu secara perlahan mitra belajar untuk memisahkan keuangan rumah tangga dan keuangan usahanya.

Kata kunci: Peyek; UMKM; Pelatihan Pemasaran

PENDAHULUAN

Kelurahan Wonorejo berada di Wilayah kecamatan Rungkut, Kota Surabaya, yang memiliki potensi Wisata yaitu Wisata Hutan Mangrove yang sudah dikenal oleh masyarakat Jawa Timur dan juga banyak pelaku UMKM yang salah satunya adalah Peyek Bu Jadmini

Peyek merupakan jenis makanan khas Indonesia sebagai pendamping atau lauk terutama untuk Nasi Pecel. Peyek dalam proses produksinya sangat sederhana dan mudah dilakukan oleh kaum ibu ibu. Namun kualitas peyek dari masing-masing produsen berbeda beda hal ini tergantung pada adonan (resep) dan tingkat panasnya api

Peyek buatan Bu Jadmini memiliki tekstur rasa yang renyah dan gurih, sehingga dari kualitas produknya terasa enak sehingga disukai oleh masyarakat. Perkembangan terakhir usaha bu Jadmini ini mengalami penurunan jumlah pelanggannya yaitu tinggal 2 pelanggan penjual nasi pecel karena dampak dari pandemic Covid-19, dan sekali waktu melayani tetangga yang memesannya, sehingga pendapatan sehari harinya juga mengalami penurunan karena selama ini hanya berkonsentrasi untuk melayani penjual nasi pecel.

Pengabdian masyarakat ini konsentrasi pada pengembangan usaha yang sudah berjalan lama yaitu usaha rumah tangga Peyek Bu Jadmini. Usaha ini sangat memungkinkan untuk dikembangkan menjadi skala lebih besar, sehingga bisa menjadi sumber ekonomi utama keluarga. Melalui kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini tim pengabdi mendampingi mitra dalam memperbaiki manajemen pengelolaan usaha yaitu bidang pemasaran, Inovasi produk, dan pembukuan sederhana.

Berdasarkan hasil survei dan penjelasan mitra dapat dirumuskan permasalahan yang dihadapi oleh mitra yaitu:

1. Turunnya omset penjualan
2. Kurangnya kemampuan dalam managemen pengelolaan usaha terutama bidang Pemasaran, Inovasi Produk dan Pembukuan

Berdasarkan permasalahan mitra tersebut diatas dan hasil analisis tim, maka dalam rangka pelaksanaan pengabdian masyarakat ini tim pengabdi menawarkan solusi untuk mengatasi masalah mitra dengan harapan mitra mampu mengembangkan usahanya Kembali, yaitu:

1. Memberi pelatihan pemasaran
2. Memberi pelatihan inovasi produk
3. Memberi pelatihan pembukuan sederhana

METODE PELAKSANAAN

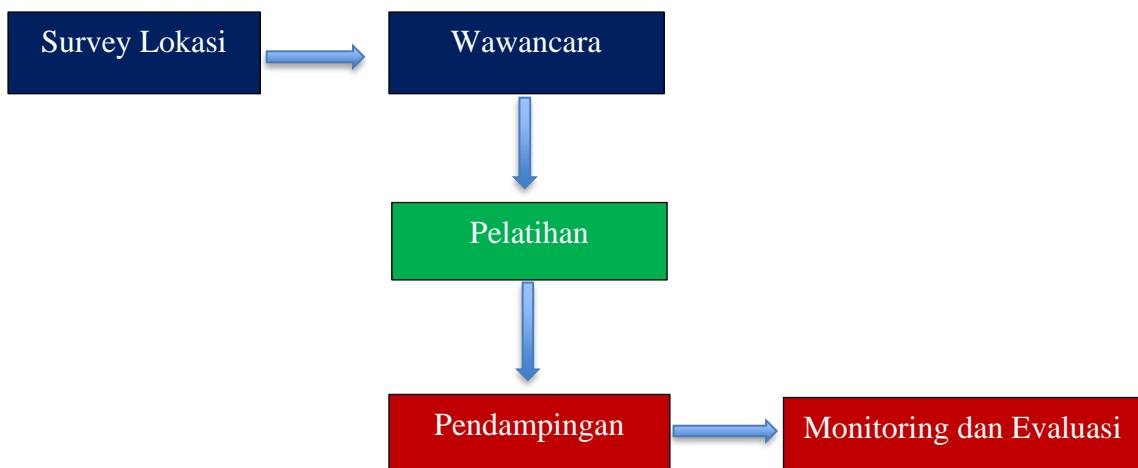
Sasaran Kegiatan.

Sasaran kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah usaha rumah tangga yang dijalani oleh Bu Jadmini yaitu usaha peyek, yang berlokasi di Jl. Wonorejo Timur Bloc C/9, kelurahan Wonorejo, kecamatan Rungkut, Kota Surabaya.

Strategi Pelaksanaan

Kegiatan Pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan pada bulan Mei dan Juni 2022. Dengan strategi pelaksanaan yang tersaji pada Gambar 1:

Gambar 1
Strategi Pelaksanaan Kegiatan



Melalui kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini tim pengabdi mendampingi mitra dalam memperbaiki manajemen pengelolaan usaha yaitu bidang pemasaran, inovasi produk dan pembukuan sederhana, untuk mewujudkan atas solusi yang ditawarkan yaitu disajikan dalam table 1 berikut:

Tabel 1
Metode Pelaksanaan

No	Kegiatan	Indikator Hasil
1	Koordinasi antara anggota Tim pelaksana dengan pihak Mitra	Kesepakatan rencana kegiatan dan bentuk partisipasi mitra
2	Pelatihan Pemasaran	Mitra mampu mengembangkan pasar sasaran
3	Pelatihan inovasi produk	Mitra memiliki tambahan jenis produk
4	Pelatihan pembukuan sederhana	Mitra mampu membuat pembukuan sederhana
5	Pendampingan Manajemen usaha	Meningkatnya kapasitas usaha
6	Pembuatan Laporan	Laporan PKM dan artikel ilmiah
7	Monitoring dan evaluasi	Laporan monitoring dan evaluasi

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil Kegiatan

Setelah dilaksanakan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini diperoleh hasil dan manfaatnya oleh mitra antra lain:

1. Pemberian pelatihan pemasaran,

Dalam pelatihan pemasaran ini telah diperoleh hasil:

- a. Mitra mampu melihat peluang pasar lain yaitu bahwa peyek bukan hanya sebagai makanan pendamping (lauk) tapi lebih dari itu bahwa peyek juga sebagai makanan camilan.
- b. Mitra mampu melihat peluang pasar yang lain yaitu Warung Kopi (Warkop)
- c. Jumlah pelanggan mitra meningkat selain warung nasi pecel, sekarang memiliki pelanggan Warung Kopi (Warkop) sebanyak 17 Warkop yang ada di kelurahan Wonorejo dan ini masih bisa dikembangkan lebih banyak lagi

2. Pemberian pelatihan inovasi produk:

Dari pelatihan inovasi produk ini telah diperoleh hasil:

Mitra memiliki jenis produk yang dihasilkan yang semula hanya peyek kacang Sekarang bertambah peyek Grago, peyek Teri

3. Pemberian pelatihan pembukuan sederhana:

- a. Mitra mampu menghitung harga pokok produksi dan laba
- b. Mitra mampu melakukan pembukuan sederhana, sehingga dapat memisahkan keuangan usaha dan keuangan rumah tangga

4. Pendampingan usaha.

Dari pendampingan usaha telah diperoleh hasil bahwa setiap ada permasalahan maka segera diperoleh solusi untuk mengatasi masalah.

Setelah dilakukan kegiatan pengabdian dengan pelatihan manajemen pengelolaan usaha serta pendampingan usaha, telah nampak perkembangan usaha mitra yaitu bertambahnya pelanggan terutama Warkop yaitu sebanyak 17 Warkop sehingga hasil sangat membantu ekonomi keluarga.

Pembahasan

Dari hasil pengabdian kepada masyarakat sebagaimana telah dinyatakan diatas tampak bahwa kegiatan pengabdian kepada masyarakat oleh perguruan tinggi sangat penting untuk dilakukan karena banyak pelaku UMKM masih banyak yang belum memahami tentang manajemen dalam pengelolaan usaha padahal usaha mereka sangat potensi untuk dikembangkan dalam skala yang lebih besar. Sebagaimana yang dialami oleh Bu Jadmini yang selama ini hanya berpikir bahwa Peyek hanya merupakan makanan pendamping (lauk) dari nasi pecel. Setelah dilakukan pelatihan, pola berpikirnya lebih terbuka yaitu bahwa peyek juga jenis makanan camilan sehingga tercipta pangsa pasar baru yaitu Warkop.

Mengapa pasar baru yang dibangun adalah Warkop?. Hal ini pengabdi lakukan karena Warkop merupakan pasar sederhana yang mudah dijangkau dan dijalani sesuai dengan kondisi

mitra saat ini. Sehingga mitra termotivasi untuk menjalannya, yang nantinya tentu akan membuka pandangan mitra untuk mengembangkan pasar yang lebih luas lagi misalnya sebagai oleh-oleh karena Kelurahan Wonorejo juga memiliki potensi destinasi wisata yaitu Wisata Hutan Mangrove.

Dengan adanya pelatihan inovasi produk mitra mencoba memproduksi produk lain yaitu peyek Grago dan peyek Teri, ternyata peyek jenis ini juga digemari oleh konsumen. Dengan demikian sekarang konsumen memiliki pilihan jenis peyek yaitu Peyek Kacang, Peyek Grago, Peyek Teri. Mungkin dimasa yang akan datang dapat dikembangkan inovasi baru jenis peyek peyek yang lain, misal peyek udang.

Dengan adanya pelatihan pembukuan sekarang mitra mampu menghitung Harga Pokok Produksi dan Harga Pokok Penjualan sehingga mitra mampu menghitung laba / rugi usahanya, selain itu mitra mampu memisahkan keuangan usaha dan keuangan rumah tangga yang pada akhirnya mitra mampu mengetahui perkembangan usaha yang dijalannya.

Memperhatikan pembahasan tersebut memperlihatkan begitu pentingnya kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini.

KESIMPULAN

Hasil pengabdian ini menunjukkan peran penting kegiatan pengabdian kepada masyarakat oleh perguruan tinggi dalam peningkatan kapasitas usaha mitra atau pada pelaku UMKM yang lain, dengan pemberian pelatihan manajemen pengelolaan usaha, sejalan dengan peningkatan kapasitas usaha tidak kalah penting yaitu adanya pendampingan usaha.

Melihat perkembangan usaha mitra serta motivasi mitra maka perlu adanya tindak lanjut dari pengabdian ini yaitu pengenalan dan penerapan IPTEK pada mitra agar usaha mitra dapat berkembang lebih cepat dengan kualitas yang lebih baik lagi.

UCAPAN TERIMA KASIH

Dengan terlaksananya program kegiatan pengabdian ini disampaikan banyak terima kasih kepada mitra yaitu Ibnuu Jadmiko yang dengan kesungguhan mengikuti pelatihan yang diberikan oleh pengabdi dan dengan totalitas menjalankan hasil pelatihan dan semoga hasil dari pengabdian ini dapat bermanfaat bagi mitra dan masyarakat untuk jangka panjang, juga disampaikan terima kasih kepada tim pelaksana atas kerjasamanya yang baik

DAFTAR PUSTAKA

- Adhianty Nurjanah, Sakir (2021). *Pemberdayaan Umkm Peyek Santoso Imogiri Bantul Melalui Digital Marketing*. Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Membangun Negeri Vol 5 No 2
- Alamsyah, Yuyun. (2008). Bisnis Kuliner Tradisional. Jakarta : PT Elex Media Komputindo
- Alma, Buchari. (2005). *Kewirausahaan*. Bandung : CV Alfabeta
- Dewi Marwati, Intisari Intisari, Wahida Wahida (2017). *Program Kemitraan Masyarakat (Pkm) Pengembangan Usaha Peyek Kacang Di Kota Palopo*. Prosiding Seminar Hasil Pengabdian Kepada Masyarakat (SNP2M) 2017 (pp.351-336)

Findya Puspitasari*, Rabiatul Adawayah (2020). *Peningkatan Daya Saing Produk Rempeyek Ikan Teri Dan Rempeyek Udang “Denok” Di Kelurahan Loktabat Utara Dengan Perbaikan Kemasan Dan Aneka Varian Rasa. PRO SEJAHTERA. Prosiding Seminar Nasional Pengabdian kepada Masyarakat) Volume 2 Halaman 6-9 Universitas Lambung Mangkurat*

Gardjito, M. (2017). *Kuliner Indonesia*. Yogyakarta: Gadjah Mada University Press

Kotler, Philip dan Gary Armstrong. (2012). *Prinsip-Prinsip Pemasaran* Edisi 13 Jilid 1. Jakarta : Elangga.

Siska Candra Ningsih, Kintoko, Puji Handayani Putri (2020). *Inovasi Kemasan dan Perluasan Pemasaran Usaha Rempeyek di Yogyakarta. Dinamisia Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Vol 4 No 1*