



ABDIMAS BERKARYA

Jurnal Pengabdian Masyarakat Berkarya

DOI : <https://doi.org/10.62668/berkarya.v2i06.983>

PELATIHAN PENGEMBANGAN USAHA KECIL BIDANG PANGAN DI DESA WAHA KECAMATAN WANGI- WANGI KABUPATEN WAKATOBI SULAWESI TENGARA

Debi La Husen^{*1}, Surni²,
Rostiana³, Fitriani⁴

^{1,2,3,4} Program Studi Teknologi
Informasi, Institut Teknologi dan Bisnis
Muhammadiyah Wakatobi, Indonesia

Article history

Received : 30 Mei 2023

Revised : 02 Juni 2023

Accepted : 28 Juli 2023

Available Online : 30 Desember 2023

*Corresponding author

Nama : Debi La Husen

Email : debilahusen12@gmail.com

Licensed Under a Creative
Commons Attribution 4.0
International License



Abstrak

Pengabdian pada masyarakat dilakukan di Desa Waha Kecamatan Wangi-Wangi Kabupaten Wakatobi Sulawesi Tenggara dengan kalayan adalah pengusaha warung Nasi Kuning dan pengusaha Minuman Sarabba. Tujuan pengabdian adalah memberikan pelatihan bagaimana mengembangkan usaha kecil yang saat ini sudah dilakukan dengan cara perbaikan dalam proses produksi. Luaran Pengabdian ini adalah mitra mampu melakukan pengembangan usaha dengan cara yang lebih baik karena menghasilkan produk yang lebih berkualitas (sehat, enak dan menarik). Metode yang digunakan adalah memberikan pelatihan pemahaman produk berkualitas dan memfasilitasi alat produksi dan pemasaran yang lebih sehat. Hasil pengabdian menunjukkan mitra memahami yang ditunjukkan dengan perubahan dalam cara memproduksi dan memasarkan. Pengusaha sudah memahami hasil dari pelatihan yang diberikan baik dalam motivasi maupun proses produksi dan ada beberapa yang sudah terlaksana, sedangkan beberapa lainnya terutama bagaimana citra positif Pedagang diukur hanya dapat dilihat dalam jangka yang lebih lama (kurang lebih satu tahun). Fasilitas juga sudah dipergunakan oleh kalayan untuk meningkatkan produksi maupun penjualannya.

Kata Kunci: Pelatihan, Usaha Pangan, Produk Berkualitas, Pemasaran Berkualitas

Abstract

Community service is carried out in Waha Village, Wangi-Wangi District, Wakatobi Regency, Southeast Sulawesi, with the kalayan being entrepreneurs of Nasi Kuning stalls and entrepreneurs of Sarabba Drinks. The purpose of the service is to provide training on how to develop small businesses which are currently being carried out by way of improvements in the production process. The output of this service is that partners are able to develop their business in a better way because they produce higher quality products (healthy, delicious and attractive). The method used is to provide training in understanding quality products and to facilitate healthier production and marketing tools. The results of the service show that partners understand which is indicated by changes in the way of producing and marketing. Entrepreneurs already understand the results of the training provided both in motivation and the production process and some have been implemented, while others, especially how the positive image of Traders is measured can only be seen in a longer term (approximately one year). The facility has also been used by kalayan to increase its production and sales

Keywords : Training, Food business, Quality product, Quality marketing

PENDAHULUAN

Kelemahan para pelaku usaha kecil adalah kurangnya pengetahuan yang memadai dalam mengelola usaha. Kelemahan-kelemahan usaha kecil (www.depkop.go.id, 2021) adalah intensitas perubahan usaha sering terjadi sehingga sulit untuk membangun spesialisasi atau profesionalisme usaha, Ketidakstabilan mutu produk dan adanya sifat yang cenderung ingin mencari keuntungan jangka pendek sehingga spekulatif, tiru-meniru, situasi persaingan mengarah pada persaingan tidak sehat yang dapat merugikan usaha dalam jangka panjang, manajemen keuangan belum tercatat dengan baik dan belum ada perbedaan antara konsumsi rumah tangga dengan biaya produksi, adanya keterkaitan kekerabatan yang tinggi sehingga akumulasi modal tidak dapat tercipta melainkan tersebar diantara sanak saudara, memiliki rasa kebersamaan yang menyebabkan persaingan menjadi terbatas. Kebanyakan UMKM merupakan usaha untuk mempertahankan hidup, bukan usaha yang produktif. Di antara para pelaku usaha skala mikro, sebanyak 80% di antaranya adalah pelaku usaha perempuan (Soekesi, 2021).

Motivasi para perempuan tersebut tidak hanya untuk menambah penghasilan keluarga dalam rangka pemenuhan kebutuhan hidupnya, namun ada juga yang melakukan usaha mandiri karena menjadi satu-satunya sumber penghasilan keluarga. Hal ini dilakukan karena tidak saja status mereka yang janda, namun ada juga yang memang suaminya tidak dapat menghasilkan uang. Di antara para pelaku usaha skala mikro tersebut, 60% di antaranya memilih bidang produksi pangan (makanan dan minuman). Sebagian besar alasan yang dikemukakan karena konsumen untuk bidang produk pangan memiliki repetisi pembelian yang relatif tinggi, sehingga siklus perputaran modalnya juga relatif cepat. Dengan demikian hasil yang diperoleh secara finansial dapat dipergunakan untuk memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari. Hal ini dipersepsikan oleh para pelaku usaha relatif mudah dikelola.

Situasi dan kondisi serupa juga terjadi pada Pelaku Usaha 1 dan Pelaku Usaha 2. Kedua Pelaku Usaha ini melakukan usaha produksi di bidang pangan dalam rangka menambah penghasilan keluarga untuk memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari dan pendidikan anak-anaknya. Produk pangan yang dihasilkan Pelaku Usaha 1 adalah nasi Kuning dan aneka gorengan dengan berbagai minuman. Pelaku Usaha 2 menyajikan produknya dengan membuat 'gerai' kaki lima semacam warung nasi Kuning. Lokasinya pada awalnya berada di sebuah tanah lapang berjarak sekitar 200 meter dari rumahnya. Sedangkan produk pangan yang dihasilkan Pelaku Usaha 1 adalah Minuman Sarabba dan susu dalam kemasan siap konsumsi. Produk secara rutin dijual pinggir jalan depan lapangan stadion betoambari. Selain itu Pelaku Usaha 1 juga melayani pesanan khusus dari para konsumen. Wilayah tempat tinggal kedua orang perempuan pelaku usaha skala mikro di bidang pangan ini di Desa Waha Kecamatan Wangi-Wangi Kabupaten Wakatobi Sulawesi Tenggara. Berdasarkan hasil pra survei awal teridentifikasi bahwa secara umum keberadaan usaha pangan skala mikro yang dikelola oleh kedua pelaku usaha tersebut memiliki kelemahan sebagaimana yang dirumuskan oleh Kementerian Koperasi dan UMKM tersebut di atas. Meskipun telah dikelola lebih dari lima tahun, namun perkembangannya sangat lambat dan cenderung stagnan. Orientasi pengembangan usaha cenderung sebatas keinginan dan belum disertai dengan motivasi kuat dan kemampuan manajerial.

Kedua pelaku usaha dalam kegiatan pengabdian ini memiliki permasalahan dalam hal pengembangan usaha. Orientasi usaha yang sebatas dalam rangka memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari tidak dapat berdampak pada pengembangan usaha. Tidak adanya standar operasi yaitu dalam bahan baku, proses produksi, dan produk.

Ada kecenderungan fleksibilitas yang terlalu tinggi terhadap kondisi yang ada, pemilihan bahan baku lebih menekankan pada aspek harga (memilih harga bahan yang relatif rendah), tahapan dalam proses produksi ada yang tidak standar, bila ada keterbatasan waktu ada tahapan proses produksi yang tidak dilakukan, untuk kondisi tertentu produk yang dihasilkan tidak selalu standar karena pengaruh dari tidak standarnya bahan dan proses produksi, tidak memahami konsep perencanaan kapasitas produksi, sehingga apa yang dihasilkan (produk) tidak selalu sesuai dengan apa yang direncanakan, proses produksi yang tidak mengikuti kaidah *Good Manufacturing Process* (GMP), keterbatasan dalam peralatan produksi sehingga dalam beberapa hal ada yang mengesampingkan faktor kebersihan.

Masalah yang terjadi pada kedua pelaku usaha ini adalah Bagaimana upaya meningkatkan motivasi berwirausaha kalayan?, dan Bagaimana upaya meningkatkan kualitas produk dan pemasaran produk ?

METODE PELAKSANAAN

Metode yang akan digunakan dalam kegiatan ini adalah:

1. Pelatihan

Materi pelatihan adalah motivasi berwirausaha, perencanaan kapasitas produksi, dan standar kualitas. Standar kualitas dalam hal ini dikaitkan dengan implemmentasi *Good Manufacturing Process* yaitu kebersihan dan kesehatan dalam keseluruhan. Pelatihan diberikan langsung di tempat usaha masing-masing sesuai dengan karakteristik setiap usaha. Waktu yang digunakan juga langsung dengan kegiatan usaha dilaksanakan (khususnya saat proses produksi dan display produk). Hal ini berujuan supaya materi pelatihan dapat dipahami efektif dan langsung dapat diterapkan.

2. Fasilitasi peralatan usaha

Fasilitasi peralatan usaha bertujuan untuk mendukung praktik *Good Manufacturing Process* dan perencanaan kapasitas produksi. Untuk pelaku usaha 2 (nasi kuning) peralatan tersebut berupa peralatan masak seperti baskom untuk mencuci bahan, alat penggorengan dan tempat menyajikan produk yang tertutup (supaya tidak terkena kontaminan dari luar). Sedangkan untuk Pelaku Usaha 1 (Jus Sarabba) yaitu berupa blender. Blender yang ada sekarang hanya satu, sehingga seringkali tidak dicuci/dibersihkan bila akan digunakan untuk melakukan proses dengan buah yang berbeda. Adapun jadwal kegiatan dalam pengabdian masyarakat ini adalah sebagai berikut :

- a) November 2021 (Minggu Ke I) : Prasurvey, identifikasi masalah, penyusunan proposal
- b) November 2021 (Minggu Ke II): Review proposal, pelatihan tahap I (membangun awareness)
- c) Desember 2021 (Minggu Ke III): Fasilitasi peralatan produksi
- d) Desember 2021 (Minggu Ke IV): Pelatihan tahap II (sekaligus dalam implementasi)
- e) Desember 2021 (Minggu Ke I): Pelatihan tahap III (pemantauan proses dan hasil)

- f) Desember 2021 (Minggu Ke II): Analisis dan penyusunan draft laporan
- g) Desember 2021 (Minggu Ke III): Review draft laporan
- h) Desember 2021 (Minggu Ke IV): laporan akhir

HASIL PEMBAHASAN

Tim pengabdian melakukan 2 metode dalam pengabdian masyarakat di Desa Waha Kecamatan Wangi-Wangi Kabupaten Wakatobi Sulawesi Tenggara yaitu pelatihan dan fasilitasi. Tim pengabdian melakukan pengabdian dengan metode pelatihan dan fasilitasi peralatan. Penjelasan masing-masing sebagai berikut:

1. Pelatihan.

Pelatihan yang dilakukan kepada Pelaku Usaha meliputi 2 hal yaitu pelatihan motivasi berwirausaha dan proses produksi.

1. Pelatihan Motivasi

Motivasi adalah dorongan seseorang untuk melakukan sesuatu, motivasi menggunakan konsep yang dikembangkan oleh McClelland dimana dorongan seseorang untuk melakukan sesuatu didasarkan pada 3 kebutuhan, untuk penapaian (*N-arch*), untuk menjalin relasi (*n-aff*), dan untuk memberikan pengaruh (*n pow*).

Sedangkan wirausaha adalah usaha mandiri; ditambahkan oleh Widjajanto (2009; p4-7) bahwa seorang wirausaha (*entrepreneur*) adalah individu yang memiliki 3 hal yaitu *passion*(semangat untuk melakukan sesuatu), *caourage* (keberanian untuk mengambil keputusan dalam situasi ketidakpastian) dan *leadership* (kemampuan mempengaruhi orang lain) dalam mencapai tujuan bisnisnya. Oleh karena itu, pelatihan motivasi berwirausaha juga dikaitkan dengan hal tersebut. Materi Pelatihan untuk kedua kalayan disesuaikan dengan usaha Pelaku Usaha.

I. Pelatihan motivasi bagi Pelaku Usaha 1.

Usaha Pelaku Usaha 1 adalah Minuman Sarabba. Pelaku Usaha 1 berjualan di lapak yang ada di Depan Stadion Betoambari, dan di tempat yang sama ada 10 orang penjual makanan dan minuman yang memiliki karakteristik yang sama yaitu minuman dan makanan kecil bahkan penjual di sebelah kiri Pelaku Usaha 1 memiliki jumlah jajanan yang lebih banyak dan beragam, yang artinya Pelaku Usaha 1 memiliki pesaing terutama dalam minuman, maka pelatihan motivasi yang diberikan adalah dalam hal:

- a. Mendorong Pelaku Usaha untuk memberikan penekanan image produk Minuman sehat melalui penggunaan gula asli, air matang, jahe dan sere yang berkualitas terutama karena pelanggan Minuman Sarabba di Dekat Stadion Betoambari tersebut mayoritas adalah para penonton bola maupun pengunjung yang bersantai di sekitar stadion, maka kualitas sehat harus tersampaikan dengan baik dan harapannya pelanggan akan membeli terus karena merasakan manfaatnya (motivasi untuk mempengaruhi pelanggan dan pencapaian)
- b. Tim memotivasi juga kepada Pelaku Usaha untuk tetap mempertahankan penggunaan gula asli, air matang Sere dan Jahe berkualitas pada saat harga bahan minuman tersebut mahal (penekanan kejujuran), meskipun dengan volume yang dikurangi dan hal tersebut harus tersampaikan ke pelanggan agar

pelanggan tidak merasa dibohongi sehingga tetap membeli produknya meski volume lebih sedikit (motivasi kejujuran untuk kebutuhan berafiliasi dan pencapaian).

- c. Memotivasi untuk menjalan relasi sebanyak-banyak dengan konsumen melalui pelayanan yang ramah dan tetap menyapa pelanggan meskipun hari itu pelanggan tidak membeli produknya, jika memungkinkan membantu penjual kiri kanannya saat mereka kewalahan menangani pembeli, tujuannya adalah membangun citra positif kalayan dari pesaing maupun pelanggan (motivasi berafiliasi).
 - d. Salah satu hal yang menjadi kendala bagi hampir semua usaha kecil adalah memisahkan hasil penjualan untuk membeli bahan baku usaha dan untuk keperluan sehari-hari. Maka tim memberikan pelatihan untuk pencatatan untuk setiap pengeluaran dan pemasukan usaha (motivasi pencapaian).
- II. Pelatihan motivasi untuk Pelaku Usaha 2. Usaha Pelaku Usaha 2 adalah warung nasi kuning yang menyediakan makanan dan minuman. Makanan yang dijual adalah nasi Kuning Ikan, Kuning Ayam, Kuning daging yang dibungkus menggunakan kertas yang diberikan alas daun pisang, gorengan (mendoan, tahu, pisang, tempe gembus). Minuman yang ada adalah teh panas, es teh, jeruk panas, es jeruk, kopi, susu, milo dan minuman sachet lainnya. Berdasarkan kondisi tersebut maka pelatihan yang diberikan pada pelaku usaha 2 adalah :

- a. Memotivasi untuk mulai memikirkan tempat usaha baru atau jika memungkinkan di pindah di rumah.

Hal tersebut dilakukan dengan alasan tempat usaha pelaku usaha 2 saat ini berada di tanah kosong milik pemda yang belum ditempati oleh sewaktu-waktu akan digusur, letaknya di pinggir jalan, persisnya di perempatan jalan kampung. Status tempat usaha adalah pemanfaatan lahan kosong dan sewaktu-waktu harus pindah jika membersihkan tempat tersebut. Oleh karena itu, perlu dipertimbangkan untuk mempersiapkan tempat usaha baru. Selain itu tim juga menyarankan tempat usaha barunya adalah di rumah.

Pelaku Usaha 2 selama ini memasak nasi kuning, dan lainnya di rumah, demikian juga dengan dimana mulai jam 10.00 harus sudah mulai memasak dengan jumlah yang terbatas (maksimal 50 bungkus) baru dibawa ke warung nasi Kuning yang letaknya kurang lebih 200 m dari rumah, kalau nasi bungkus tersebut habis dan masih ada permintaan dari pembeli, beliau tidak bisa menambah lagi karena tidak mungkin memasak lagi di rumah karena harus menunggu warung. Diharapkan kalau tempat usaha di rumah maka kalayan bisa memenuhi sewaktu-waktu permintaan tambahan.

Selain itu, dengan tempat usaha di rumah, kalayan tidak perlu membawa bolak-balik peralatan masaknya seperti kompor gas, panci dan wajan. Pelaku Usaha juga tidak perlu tiap hari bawa gerobak, kursi, meja bolak balik. Kebetulan di rumah Pelaku Usaha ada tempat meskipun tidak terlalu luas namun bisa digunakan dan pelanggan sudah banyak.

- b. Memotivasi Pelaku Usaha 2 untuk menjual produk dengan peralatan dan perlengkapan yang bersih dan tertutup agar terhindar dari debu atau lalat.

Awalnya tim memberikan pemahaman pentingnya produk yang bersih dan sehat.

Pelatihan ini dilakukan dengan tujuan untuk menanamkan pada Pelaku Usaha 2 bahwa berjualan sebaiknya dapat memberikan dampak positif tidak hanya untuk penjual namun juga pembeli atau pelanggan. Penjual tetap memperoleh keuntungan tanpa harus merugikan pembeli/pelanggan meski dampak kerugiannya tidak seara langsung di rasakan oleh pembeli/pelanggan (motivasi berafiliasi). Tim memotivasi untuk selalu menjaga kebersihan tempat usaha dengan memberikan peralatan sapu lidi, sehingga tempat usaha tetap terlihat bersih. Tim menyarankan juga untuk menggunakan daun pisang sebagai alas tempat makanan yang masih panas agar tidak langsung terkontaminasi dengan plastik. Semua itu dilakukan untuk menjaga makanan tersebut tetap sehat saat dinikmati oleh pembeli (motivasi berafiliasi dan pencapaian).

Tim menyampaikan kepada Pelaku Usaha bahwa ada hubungan antara manfaat sehat yang diperoleh pembeli/pelanggan dengan keuntungan penjualan, dengan Pelaku Usaha menyajikan tempat usaha yang bersih maka akan membuat pembeli nyaman saat makan dan minum meski di warung Kuning dan itu akan membuat pembeli datang lagi untuk membeli dan itu berarti keuntungan bagi Pelaku Usaha. Jika Pelaku Usaha menjual produk yang enak, bersih dan sehat karena disajikan dengan tempat tertutup terhindar dari debu dan lalat, maka pembeli akan memiliki persepsi yang positif “makan nasi kuning enak, bersih, sehat” dan itu akan membuat pembeli datang lagi untuk membeli dan itu berarti keuntungan untuk Pelaku Usaha (motiasi berafiliasi, memberikan pengaruh melalui image positif dan pencapaian) .

- c. Pelatihan untuk menekankan pentingnya salam, senyum, sapa pada pembeli yang datang. Salam senyum dan sapa merupakan pelayanan yang harus diberikan kepada siapa saja yang datang agar memberikan rasa nyaman pada pembeli (motivasi berafiliasi) ini dapat menjadi daya tarik pembeli untuk datang(motivasi mempengaruhi), karena ada salam, senyum, sapa, makanan dan minuman bersih, sehat dan enak.

2. Pelatihan Perencanaan Kapasitas Produksi

Pemahaman terhadap kapasitas produksi bagi usaha kecil penting untuk mengetahui kemampuan dalam menghasilkan produk yang disesuaikan dengan daya serap pasar. Manajemen permintaan dari kedua Pelaku Usaha yaitu Pelaku Usaha 1 dan Pelaku Usaha 2 berdasarkan peramalan permintaan dan pesanan. Namun pesanan tidak selalu rutin pada periode waktu tertentu, hanya berupa pesanan dari konsumen yang kebetulan sedang ada keperluan (hajatan) dengan jumlah pesanan tidak lebih dari 100 unit produk. Mencermati bahwa usaha yang dikelola masuk ke dalam kategori usaha mikro dengan keterbatasan pengetahuan manajemen usaha, maka pelatihan dilakukan secara implisit persuasif.

Usaha yang dikelola Pelaku Usaha 1 berupa usaha minuman dingin dalam kemasan (Sarabba). Sedangkan Pelaku Usaha 2 berupa usaha nasi Kuning. Kedua usaha memiliki karakteristik berbeda terkait dengan perencanaan kapasitas. Dengan

demikian implementasi konsep perencanaan kapasitas dalam pelatihan juga disesuaikan.

I. Usaha minuman Sarabba Pelaku Usaha 1

Produk minuman Sarabba yang dihasilkan Pelaku Usaha 1 dijual di lapak depan Stadion Betoambari. Di tempat inilah pusat penjualan seluruh produk minuman Pelaku Usaha 1 dari hari Senin sampai Sabtu. Sedangkan pesanan tertentu tidak selalu ada, sehingga relatif mudah untuk disesuaikan. Penjualan juga dilakukan bila ada even tertentu seperti bazar dan pameran yang memungkinkan. Memungkinkan dalam hal ini adalah lokasi relatif terjangkau dan ada yang menunggu stand. Karakteristik lain adalah umur simpan produk minuman tersebut relatif pendek. Meskipun disimpan dalam lemari pendingin, tetapi untuk menjaga kualitas konten-nya (terutama rasa) maka hanya dapat disimpan tidak lebih dari 24 jam.

Ketersediaan jenis rempah untuk produk minuman dingin tersebut juga berdasar musim. Yang perlu dikelola adalah cup dan seal penutup, karena pernah mengalami stockout dan retail yang menjadi langganannya sedang tutup. Oleh karenanya disarankan untuk mencari pemasok cadangan. Melalui proses survei singkat sudah teridentifikasi retail yang produk cup dan seal-nya memenuhi kriteria jenis dan ukuran yang sesuai. Untuk fasilitas produksi utama berupa blender, dapat dikatakan lebih dari cukup. Pada awalnya memiliki 2 blender masing-masing dengan kapasitas 2,5 liter.

Kedua blender tersebut dipisahkan untuk membuat minuman jenis susu dan buah agar mencegah kontaminasi rasa. Namun karena produksi minuman buah 3 kali lebih banyak dibanding susu, maka dengan program fasilitasi peralatan produksi ditambahkan satu buah blender.

Dengan demikian kapasitas produksi menjadi 2 kali lebih banyak untuk proses produksi minuman buah. Dengan adanya penambahan satu buah blender ini, maka proses produksi relatif menjadi lebih cepat 50% untuk pembuatan minuman buah. Peningkatan kapasitas produksi dapat memberikan efisiensi proses produksi, sehingga bila ada peningkatan jumlah produksi (terutama karena pesanan), lebih cepat untuk direspon dalam melakukan kegiatan proses produksi.

II. Usaha nasi Kuning Pelaku Usaha 2.

Usaha yang dimiliki Pelaku Usaha 2 memiliki karakteristik yang berbeda. Produk yang relatif beragam jenisnya dengan jumlah produksi masing-masing yang relatif sedikit memerlukan pemahaman pengendalian produksi dengan tipe *by order*. Dengan demikian diperlukan pemahaman menentukan prioritas proses produksi untuk produk yang memiliki nilai jual relatif tinggi dan membutuhkan waktu proses lebih lama.

Berdasarkan identifikasi jenis dan tahap proses produksi untuk semua jenis produk, maka produk utama berupa nasi kuning dan lauknya menjadi prioritas untuk diproses terlebih dahulu. Jumlah produksi yang hanya 100 bungkus per hari sebenarnya masih dapat ditambah mengingat potensi pasar sangat tinggi. Sangat tinggi dalam konteks ini karena seluruh nasi kuning yang dihasilkan habis terjual dalam waktu maksimal 5 jam dari dimulainya waktu penjualan.

Keterbatasan seluruh fasilitas produksi yang dimiliki serta tenaga kerja yang hanya satu orang, menyebabkan proses produksi harus dilakukan 2 kali untuk meningkatkan jumlah produksi. Apabila ini dilakukan maka akan tersita waktu lebih lama, sehingga waktu penjualan akan terlambat. Oleh karenanya dalam pelatihan diberikan pemahaman untuk mengoptimalkan produk yang lain agar penjualan juga optimal.

Optimasi kapasitas produksi untuk mensubstitusi penjualan nasi kuning dilakukan untuk produk aneka makanan yang digoreng dan minuman panas/hangat. Fasilitas tempat air matang dan peralatan untuk proses produksi aneka gorengan sangat mendukung upaya ini. Dalam prakteknya, persiapan bahan untuk aneka minuman hangat dan aneka gorengan sudah disiapkan dalam bentuk bahan setengah jadi. Sehingga pada saat penjualan baru dilakukan tahap akhir proses produksi yang memungkinkan produk dapat disajikan fresh kepada konsumen.

Optimasi produk minuman dan aneka gorengan ini terbukti dapat mensubstitusi potensi penjualan produk nasi kuning, namun tidak menambah waktu persiapan proses produksi yang signifikan. Fasilitas berupa tempat display produk aneka makanan dapat meningkatkan kebersihan dalam penyajian, karena tempat display tersebut memiliki tutup yang relatif mudah dibuka dan ditutup. Optimasi produk aneka gorengan yang juga mengoptimalkan kapasitas produksi yang ada didukung dengan kemudahan ketersediaan seluruh bahan baku. Karena pada dasarnya seluruh bahan baku yang diperlukan untuk produk yang dihasilkan dan dijual oleh pelaku usaha 2 tersedia di banyak pedagang pengecer (pasar).

Karakteristik produk juga tidak spesifik, sehingga dapat diperoleh di banyak pedagang pengecer. Namun demikian dalam pelatihan juga disampaikan perlunya menjaga hubungan baik kepada pedagang pengecer tertentu (sebagai pemasok) untuk mendapatkan layanan yang lebih baik. Bentuk layanan tersebut merupakan perwujudan dari implementasi variabel dalam metode evaluasi pemasok.

Bentuk layanan dari pemasok yang dapat diterima oleh Pelaku Usaha 2 bila menjaga hubungan baik dengan pemasok adalah adanya retur bila produk tidak sesuai dengan yang dipesan. Selain itu juga fasilitas pembayaran yang tidak harus semuanya dibayar secara tunai.

2. Fasilitas Peralatan

Fasilitas peralatan diberikan dengan tujuan memotivasi mitra untuk tetap berwirausaha dengan konsep “hijau” (menggunakan peralatan yang menekankan pada kebersihan). Peralatan yang diberikan untuk mitra I (Warung Nasi Kuning) adalah

a. Wadah Makanan Tertutup.

Wadah putih plastik di bawahnya diberikan alas daun pisang bertujuan untuk menampung gorengan yang masih panas kemudian diletakkan di wadah biru yang juga beralaskan daun agar makanan tidak terkontaminasi dengan plastik, sehingga makanan lebih sehat dinikmati.

Wadah biru dengan tutup transparan berguna untuk menampung makanan yang tidak ada bungkusnya agar terhindar dari lalat dan debu.

b. Termos besar.

Termos ini menjadi tempat teh agar tetap tersaji panas tanpa harus menambahkan air panas sehingga mempercepat pelayanan Pelaku Usaha kepada konsumen, dan lebih sehat karena disimpan dalam termos bukan di teko plastik(sebelumnya menggunakan teko plastik).

c. Blender.

Pelaku Usaha sebelumnya memiliki 1 buah blender namun satunya rusak, maka tinggal satu blender yang digunakan untuk membuat Minuman Sarabba dan penggunaan blender untuk keduanya dapat mempengaruhi kualitas keaslian rasa dari minuman (meskipun sudah dicuci bersih) dan kuantitas yang lebih sedikit, maka tim berinisiatif untuk memberikan blender kepada kalayan untuk membantu meningkatkan kualitas maupun kuantitas produk jualan sehingga minuman sarabba tetap dapat dibuat bersamaan waktunya dengan susu namun dengan blender yang berbeda.

d. Sapu lidi.

Sapu lidi diberikan untuk menjadi alat kebersihan tempat usaha sehingga selalu terlihat bersih.

e. Piring Rotan.

Piring Rotan diberikan untuk membantu Pelaku Usaha 1 untuk tempat makanan yang disajikan (misal makanan yang dinikmati pembeli agar tidak pecah untuk mencuci piring terlalu banyak).

f. Celemek.

Celemek diberikan dengan tujuan saat Pelaku Usaha memasak atau blender, celemek bisa melindungi baju Pelaku Usaha sehingga saat harus melayani pembeli akan terlihat tetap bersih.

Berdasarkan hal tersebut terkait pelatihan dan fasilitasi, tim berharap mampu meningkatkan hasil bagi kedua pelaku usaha, meskipun tidak dalam jangka pendek. Hasil sementara (berdasarkan pengamatan dan wawancara pada tanggal 15 Desember 2021), kedua Pelaku Usaha sudah menggunakan alat-alat yang difasilitasi oleh tim.

Pelaku Usaha 1 sudah menjual produknya lebih banyak karena ada tambahan blender dan Pelaku Usaha 2 sudah memindahkan tempat usahanya ke tempat tinggalnya karena tempat usaha lamanya sudah diminta kembali oleh pemilik tanah, saat diwawancara Pelaku Usaha 2 menyampaikan bahwa menjadi lebih baik memang di tempat tinggalnya karena Pelaku Usaha tidak perlu lagi bolak-balik bawa peralatan, gerobak dan lainnya, semua peralatan tetap di tempat, gerobak tinggal ditutup menggunakan mmt(dulu harus menurunkan semua barang dagangan kemudian membereskan semua alat dan mengangkat alat alat dari warung ke rumahnya lalu mendorong gerobak, jadi lebih capai).

Saat ini kalayan dapat membuka dan menutup warungnya lebih fleksibel, dapat sewaktu-waktu menambah jumlah Nasi Kuning, dan dapat memanfaatkan waktu saat pembeli belum datang untuk memasak atau kegiatan rumah tangga lagi. Fasilitas yang diberikan oleh tim seperti tempat makanan yang tertutup, termos, piring juga sudah digunakan Pelaku Usaha.

Gambar : Proses Pelatihan/Memberikan Materi Tentang Produk Usaha Bidang Pangan



KESIMPULAN

Pengabdian Masyarakat yang dilakukan di Desa Waha Kecamatan Wangi-Wangi Kabupaten Wakatobi Sulawesi Tenggara dimana Pelaku Usaha sudah memahami hasil dari pelatihan yang diberikan baik dalam motivasi maupun proses produksi dan ada beberapa yang sudah terlaksana, sedangkan beberapa lainnya terutama bagaimana citra positif Pelaku Usaha diukur hanya dapat dilihat dalam jangka yang lebih lama (kurang lebih satu tahun). Fasilitas juga sudah dipergunakan oleh Pelaku Usaha untuk meningkatkan produksi maupun penjualannya.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih kepada Rektor Institut Teknologi dan Bisnis Muhammadiyah Wakatobi yang telah memberikan pendampingan dalam pengembangan Usaha. Ucapan terima kasih juga kami sampaikan Kepala pelaku usaha beserta masyarakat Desa Waha Kecamatan Wangi-Wangi Kabupaten Wakatobi Sulawesi Tenggara yang telah memberikan dukungan kegiatan pengabdian ini.

PUSTAKA

Render, Barry dan Jay Heizer, (2010), MANAJEMEN OPERASI, Salemba Empat, Jakarta
Robbins, S.P, Judge. (2008). PERILAKU ORGANISASI. Salemba Empat. Jakarta
Widjayanto,B. (2009). CARA AMAN MEMULAI BISNIS. Grasindo. Jakarta.
Yamit, Zulian (2008). MANAJEMEN PRODUKSI DAN OPERASI, Ekonisia UII, Yogyakarta
www.depkop.go.id, 2021, diakses 02 Januari 2022