

## **PENINGKATAN USAHA JAJANAN KHAS DESA SADING MELALUI TRANSFER TEKNOLOGI YANG EFEKTIF**

**Luh Gede Surya Kartika<sup>1)</sup>, Putu Dyah Permatha Korry<sup>2)</sup>, I Gede Eka Wiantara Putra<sup>3)</sup>**

<sup>1,3)</sup>Sistem Komputer, STMIK STIKOM Bali,

<sup>2)</sup>Manajemen, Universitas Pendidikan Nasional

### ***Ringkasan Eksekutif***

Penganan Kering Sengait merupakan salah satu penganan tradisional masyarakat Bali yang banyak diproduksi di Desa Sading sehingga menjadi salah satu ciri khas desa tersebut. Nama lain dari jajanan ini adalah kue Cakar Ayam. Sering kali jajanan ini juga digunakan dalam kegiatan upacara adat di Bali. Bahan dasar dari penganan ini adalah singkong, ubi jalar, dan talas serta gula merah. Jajanan ini memiliki peluang untuk dipasarkan tidak hanya di Bali namun juga di luar pulau Bali. Mitra dalam kegiatan ini adalah Bapak I Wayan Sujana dan Ibu Ni Nengah Sutarmi. Kedua mitra berasal dari Banjar Pekandelan, Desa Sading, kecamatan Mengwi, Kabupaten Badung. Permasalahan utama mitra adalah tempat produksi yang kurang nyaman, kemasan yang kurang baik, proses pematangan bahan yang lama, dan keinginan mitra untuk memperluas pangsa pasar. Untuk mengatasi permasalahan utama mitra tersebut, maka berdasarkan kesepakatan antara mitra dan pelaksana akan dilaksanakan pelatihan teknik pemasaran, pemberian bantuan alat pengemasan, pemberian desain kemasan yang baik serta pelatihan pengemasan, dan perbaikan tempat kerja. Hasil dari evaluasi kegiatan menunjukkan tim dan mitra menyepakati konsep kegiatan pada saat sosialisasi dilaksanakan. Pelatihan kemasan dibantu oleh Rumah Kemasan yang bernaung dibawah Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kota Denpasar. Mitra memiliki label baru pada kemasan. Produk kedua mitra sudah mulai di pasarkan di Gianyar dan Tabanan. Estimasi perluasan pasar mencapai peningkatan 45% dari pangsa pasar sebelumnya. Produk mitra sudah dipasarkan pada situs e-commerce komersil. Kedua mitra melakukan perbaikan tempat kerja.

**Kata Kunci:** Jajanan Khas, Desa Sading, Sengait, Kue Cakar Ayam

### ***Executive Summary***

*Sengait dry snack is one of traditional Balinese snacks. These snacks are widely produced in Sading Village. Another name of this snack is the chicken claw pie. This snack is also used in traditional ceremonial activities in Bali. The basic ingredients of this confectionery are cassava, sweet potato, and taro and brown sugar. This snack has the opportunity to be marketed not only in Bali but also outside the island of Bali. Partners in this activity are Mr. I Wayan Sujana and Mrs. Ni Nengah Sutarmi. Both partners are from Banjar Pekandelan, Sading Village, Mengwi Sub-district, Badung Regency. The main issues of partners are the less convenient production sites, poor packaging, the old material process, and the partner's desire to expand market share. To overcome the main problems of the partners, then based on agreement between partner and implementer will be executed marketing technique training, giving aid of packing equipment, giving good packaging design and packing training, and repair work place. The results of the activity evaluation show the team and the partners agreed on the concept of the activity when the socialization was implemented. The packaging training is assisted by Rumah Kemasan which is shelter under Denpasar Industry and Trade Agency. Partner has a new label on the packaging. The*

*products of both partners have started to be marketed in Gianyar and Tabanan. Estimated market expansion reached 45% increase from previous market share. Partner products are already marketed on commercial e-commerce sites. Both partners do workplace improvements.*

**Key Words:** *Sengait, Sading Village, Chicken Claw Pie*

## A. PENDAHULUAN

Penganan sengait atau dikenal juga dengan nama kue cakar ayam merupakan salah satu penganan tradisional di Indonesia. Penganan ini memiliki bahan baku ketela rambat dan gula merah. Pasar dari penganan ini cukup menjanjikan (Anonim, 2013). Penganan ini sendiri dapat dengan mudah ditemukan di toko maupun warung di Bali. Salah satu daerah penghasil penganan ini adalah Desa Sading Kecamatan Mengwi kabupaten Badung Provinsi Bali. Sentra penghasil penganan ini salah satunya adalah Banjar Pekandelan Desa Sading. Umumnya industri penganan sengait di Desa tersebut merupakan Industri Mikro dan Kecil (IMK).

Dalam perekonomian, perkembangan IMK merupakan salah satu faktor pemacu dan mempercepat pembangunan daerah yang nyata dan strategis. Produksi yang dihasilkan usaha IMK Bali pada Triwulan I Tahun 2016 mengalami pertumbuhan positif sebesar 3,91 jika dibandingkan Triwulan IV Tahun 2016. Capaian pertumbuhan IMK Bali tersebut berada di atas pertumbuhan nasional yang sebesar 0,76 persen pada periode yang sama. Bahkan angka pertumbuhan IMK Bali pada triwulan tersebut jauh lebih tinggi dari angka nasional yang mencapai 5,91 persen (BPS, 2016).

Umumnya permasalahan yang dihadapi oleh IMK cukup banyak dan beragam. Dalam Laporan Badan Pusat

Statistik mengenai pertumbuhan produksi industri manufaktur provinsi Bali triwulan I tahun 2016, secara spesifik permasalahan utama IMK pada umumnya berkaitan dengan aspek permodalan, kendala pemasaran, lemahnya pengembangan/penguatan usaha, akses lembaga perbankan, desain, teknologi, daya saing, dan lain sebagainya. Hal tersebut memang dihadapi oleh IMK penganan sengait di Desa Sading.

Mitra dalam kegiatan ini adalah Bapak I Wayan Sujana dan Ibu Ni Nengah Sutarmi. Kedua mitra berasal dari Banjar Pekandelan, Desa Sading, kecamatan Mengwi, Kabupaten Badung. Desa Sading dapat dicapai dalam waktu 30 menit dengan menggunakan sepeda motor dari Kota Denpasar. Dari kegiatan produksi tersebut, mitra memperoleh pendapatan kotor Rp. 4.5 juta hingga Rp. 5.5 juta. Apabila menjelang hari raya Galungan, Kuningan atau Idul Fitri maka penjualan/pemesanan akan meningkat.

Proses produksi penganan ini dimulai dari pengupasan bahan baku ketela atau singkong, pamarutan bahan yang sudah bersih. Bahan yang sudah diparut lalu digoreng, ditambahkan gula merah, dibentuk, terakhir dikemas. Pada kedua mitra kegiatan seluruh kegiatan produksi dilakukan dengan manual tanpa bantuan mesin. Hingga Juli 2017, kedua mitra secara umum mampu memproduksi 1000-2000 keping jajan sengait per hari. Proses pengemasan produk dilakukan dengan

sangat sederhana. Produk dikemas dengan plastik dan sudah memiliki label yang sederhana, diikat dengan tali rafia atau direkatkan dengan api. Kemasan tersebut menyebabkan produk mudah tengik. Produk yang dihasilkan mitra hanya bertahan maksimal 2 minggu.

Proses penjualan dilakukan melalui pembeli melakukan pemesanan dan datang langsung ke tempat produksi. Penjualan juga dilakukan dengan menitipkan produk di warung-warung sekitar lokasi produksi, menitipkan produk di pasar tradisional, dan produk diambil oleh pengepul.

### Perbaikan Tempat Produksi

Mitra memiliki kondisi tempat produksi jajanan sengait seperti pada Gambar 1. Proses produksi produk penganan membutuhkan tempat produksi yang bersih dan sehat. Gambar 1 tersebut menunjukkan bahwa mitra perlu untuk melakukan perbaikan tempat kerja produksi. Tempat kerja yang baik tentu akan membuat proses produksi menjadi lebih nyaman dan bersih. Dari wawancara, diketahui bahwa tempat produksi ini belum pernah diperbaiki sejak dibangun, atau kurang lebih sudah digunakan selama lebih dari 10 tahun. Perbaikan tempat kerja sangat perlu untuk dilakukan. Kedua mitra juga menyebutkan bahwa, perbaikan tempat kerja akan membuat mereka menjadi lebih nyaman dengan sirkulasi udara yang baik saat proses penggorengan produk.



Gambar 1 Kondisi Tempat produksi pada MItra kegiatan

### Peningkatan Jumlah Produksi

Peningkatan hasil produksi merupakan salah satu hal yang penting dalam memenuhi pangsa pasar. Hasil produksi kedua mitra sudah cukup untuk memenuhi pesanan, namun apabila ingin meningkatkan pangsa pasar, maka jumlah produksi juga harus meningkat. Perbaikan dan peningkatan peralatan produksi juga dapat membantu dalam memperbanyak jumlah atau hasil produksi. Peralatan produksi yang digunakan mitra saat ini adalah terlihat pada Gambar 2.



Gambar 2 Kegiatan Produksi Pada Mitra

Peralatan produksi yang digunakan saat ini sangat bergantung pada kemampuan pekerja. Dengan menggunakan alat pada Gambar 2 proses pemotongan satu kuintal bahan baku memerlukan waktu setengah hari atau 4-5 jam. Proses pemotongan ini memakan hampir sepertiga dari proses produksi. Akan sangat membantu apabila alat produksi yang digunakan mampu bekerja sendiri secara otomatis atau menggunakan mesin. Dengan menggunakan mesin parut, maka proses pemotongan bahan baku diharapkan berkurang menjadi 2-3 jam dengan jumlah produksi harian meningkat 10%.

### Pengemasan yang baik dan menarik

Kemasan yang saat ini digunakan oleh kedua mitra hanya mampu menahan kesegaran produk hingga 2 minggu. Apabila pangsa pasar diperluas, maka produk-produk akan dikirimkan lintas daerah. Proses logistik tersebut membutuhkan kesegaran produk yang lebih lama. Gambar 3 merupakan contoh produk yang sudah siap dipasarkan. Produk dipasarkan dengan beberapa bentuk kemasan. Produk yang dijual per biji tidak dibungkus tahan udara, hanya diikat dengan tali plastik tanpa label. Sedangkan, produk yang dijual dalam paket, sudah dikemas tahan udara dengan menggunakan api sebagai media perekat plastik. Hal baik yang sudah dilakukan salah satu mitra adalah menambahkan label pada produk mereka. Namun, label yang ada belum mencantumkan bahan baku dari produk serta tanggal produksi atau tanggal kadaluarsa.



Gambar 3. Contoh Produk dari Mitra

Pengemasan yang lebih baik dibutuhkan oleh kedua Mitra. Pengemasan yang tahan udara dapat dibantu dengan menggunakan *plasticsealer*. Pembubuhan label yang menarik pada kemasan juga akan membantu dalam meningkatkan daya jual dari produk. Pada label dapat diisi bahan baku produk, lokasi/asal produk, serta tanggal produksi dan tanggal

kadaluarsa dari produk. Target dari pengemasan yang baik, adalah produk dapat bertahan hingga minimum dua bulan.

### Perluasan Pangsa Pasar

Salah satu target dari kegiatan ini adalah perluasan pangsa pasar. Kedua mitra menyebutkan bahwa mereka menginginkan pangsa pasar meluas hingga beberapa kabupaten di Bali. Pasar produk mereka saat ini hanyalah di wilayah Badung, dan daerah pinggir kota Denpasar seperti Ubung. Tim pelaksana mencoba memberikan masukan agar pangsa pasar diperluas dengan menjual produk melalui toko swalayan pusat oleh-oleh di Bali. Penjualan produk tersebut dapat dilakukan dengan metode konsinyasi. Namun, kedua mitra kurang menyetujui hal tersebut sebab proses penjualan konsinyasi membutuhkan produk yang sangat tahan lama.

## B. METODE PELAKSANAAN

Kegiatan pengabdian dilakukan dengan tiga cara yaitu sosialisasi, perbaikan tempat kerja, pemberian bantuan alat, pelatihan, dan pendampingan. Tahapan kegiatan adalah ditunjukkan oleh Gambar 4 berikut:



Gambar 4 Metode Pelaksanaan Kegiatan

Masing-masing kegiatan pada Gambar 4 di atas, dapat dijelaskan sebagai berikut:

### **Sosialisasi**

Sosialisasi dilaksanakan secara klasik, yaitu menghadirkan peserta dalam sebuah pertemuan. Peserta dari kegiatan ini disesuaikan dengan kebutuhan informasi yang akan disampaikan, target, serta sasaran kegiatan. Peserta tersebut terdiri dari: petugas interinstitusi (Perguruan Tinggi, Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Badung, dan lain sebagainya) dan inter-disipliner (spesialisasi di bidang manajemen dan komputer), perangkat desa setempat (kelurahan adat, kelurahan banjar, dan lain sebagainya), dan Mitra I Wayan Sujana dan Ibu Ni Nengah Sutarni.

### **Perbaikan Tempat Kerja**

Perbaikan tempat kerja dilakukan oleh mitra dengan bekerja sama dengan tim pelaksana. Mitra I Wayan Sujana memperbaiki meja produksi menjadi meja beton, dan Mitra Ni Nengah Sutarni menambahkan plafon pada tempat produksi.

### **Pemberian Bantuan Alat atau Barang**

Alat yang diberikan adalah sesuai dengan permintaan dan kebutuhan mitra. Alat yang diberikan antara lain:

#### 1. Mesin Parut.

Alat ini akan dikembangkan oleh tim dengan spesifikasi sesuai dengan kebutuhan mitra. Tim pengusul akan bekerja sama dengan pihak ketiga dalam pembuatan alat tersebut.

#### 2. Alat Pengemasan.

Alat pengemasan (sealer) akan diadakan dengan cara membeli.

Spesifikasi dari alat disesuaikan dengan kebutuhan mitra.

- #### 3. Desain Kemasan yang menarik
- Desain kemasan yang diberikan adalah sesuai dengan pilihan dari mitra.

### **Pelatihan dan Pendampingan**

Pelatihan dan pendampingan yang dilakukan adalah sebagai berikut:

1. Pelatihan manajemen pemasaran
2. Pelatihan dan pendampingan penggunaan media pemasaran online
3. Pelatihan penggunaan alat pencetakan
4. Pelatihan pengemasan dan penggunaan alat pengemasan.

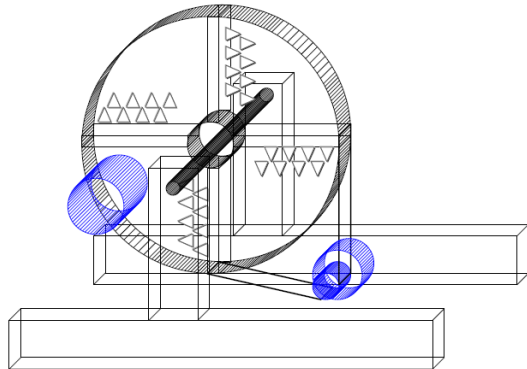
### **Evaluasi Pelaksanaan Program dan Keberlanjutan Program**

Untuk dapat memastikan pencapaian luaran yang sudah ditargetkan, maka pada akhir dari kegiatan pelatihan dilaksanakan evaluasi. Selain itu, di akhir pelaksanaan program juga dilakukan evaluasi dan pengurusan pencapaian target. Evaluasi juga akan digunakan oleh pengusul sebagai masukan untuk bahan perbaikan kegiatan sejenis berikutnya. Apabila hasil evaluasi menunjukkan bahwa target tidak atau belum tercapai, maka pengusul dan mitra akan tetap bekerjasama hingga kedua mitra dapat secara mandiri mengimplementasikan teknologi yang sudah ditransfer. Hal ini merupakan bentuk tanggung jawab dari tim pengusul terhadap masyarakat dan pelaksana program pengabdian.

### **C. PELAKSANAAN KEGIATAN**

Karya utama yang ditransfer kepada kedua mitra adalah mesin parut bahan. Mesin ini menggunakan motor listrik

sebagai sumber tenaga penggerak. Desain dari mesin parut tersebut adalah ditunjukkan oleh Gambar 5 dan Gambar 6 sebagai berikut:



Gambar 5 Desain Mesin Parut



Gambar 6 Pembuatan Mesin Parut

Spesifikasi peralatan yang dirancang dan dikembangkan adalah sebagai berikut:

Tabel 1 Spesifikasi Alat Parut

Penggerak	Motor listrik
Daya listrik	200 watt
Berat	5 kg
Jenis Pisau	Modifikasi dari alat parut tradisional
Ukuran	15 cm x 30 cm x 30 cm

Karya Utama lain yang juga ditransfer kepada kedua mitra adalah pengemasan yang baik. Pengemasan dilakukan dengan menggunakan mesin pengemas dan kemasan dibubuhi label usaha. Adapun label usaha yang diberikan adalah ditunjukkan oleh Gambar 7 sebagai berikut:



Gambar 7 Label Untuk Mitra Ni Nengah Sutarmi dan I Wayan Sujana

Selain label pada kemasan, jenis alat pengemas yang diberikan adalah alat pengemas dengan tenaga listrik dengan spesifikasi sebagai berikut:

Tabel 2 Spesifikasi Alat Pengemas (Sealer)

Daya Listrik	300 Watt
Panjang Press	20 cm
Ketebalan Plastik	0.01 - 0.8 mm
Kelengkapan	1x Manual Book, 1x Heating Element, 2x Upper Cloth
Negara Pembuat	China

Teknologi lain yang juga ditransfer kepada mitra adalah penggunaan media pemasaran online. Media pemasaran online yang dipilih adalah OLX.co.id.

### Perbaikan Tempat Kerja/Produksi

Selain karya yang diberikan, mitra juga berkontribusi dalam melakukan perbaikan tempat kerja. Bahan baku diadakan oleh mitra bekerja sama dengan tim pelaksana. Perbaikan tempat kerja ini ditunjukkan oleh Gambar 8 berikut:



Gambar 8 Perbaikan Tempat Kerja Kedua Mitra

Tidak seluruh tempat kerja mitra dapat diperbaiki, namun perbaikan yang sudah dilakukan membuat tempat kerja pada kedua mitra menjadi lebih nyaman dan terlihat lebih bersih.

### Pengemasan

Masing-masing mitra diberikan alat pengemasan dan pelatihan penggunaan alat tersebut. Gambar xx menunjukkan bahwa, masing-masing mitra memperoleh dua alat pengemas. Produk yang sudah dikemas dan dibubuhi label baru ditunjukkan oleh Gambar 10. Pelatihan ini juga mengundang pakar dari luar tim pelaksana, yaitu dari Rumah Kemasan Denpasar. Rumah Kemasan Kota Denpasar ini dikelola oleh Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kota Denpasar. Hasil evaluasi pelatihan menunjukkan bahwa alat kedua mitra mampu menggunakan alat pengemas tersebut dengan baik. Selain itu, mitra juga sudah memahami pentingnya kemasan yang baik apabila dipasarkan pada pasar yang lebih luas.



Gambar 9 Pelatihan Pengemasan dan Pemberian Alat pengemasan

Tampilan kemasan yang sudah dibubuhi label ditunjukkan oleh Gambar x berikut. Gambar 10 (a) merupakan kemasan awal dengan label berdasar warna putih dan bertulisan merah. Gambar 10 (b) dan (c) merupakan kemasan yang sudah ditambahkan dengan label yang lebih cantik.



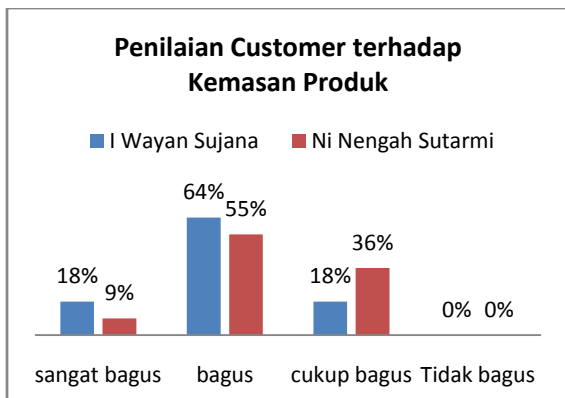
Gambar 10 Tampilan Kemasan Produk (a) awal, (b) dan (c) dengan label baru

Evaluasi terhadap tampilan kemasan produk yang baru dilakukan dengan survey kepada 10 orang customer. Setiap customer diminta untuk memberikan pendapat mengenai kemasan tersebut. Karakteristik customer dan rangkuman pendapat mereka ditunjukkan oleh Tabel 3 berikut:

Tabel 3 Karakteristik Responden dan Rangkuman Jawaban

Res-ponden	Usia Responden	Tampilan Kemasan	
		Harta Jaya	Ni Nengah Sutarmi
R1	8 tahun	Bagus	Bagus
R2	9 tahun	Bagus	Bagus
R3	10 tahun	Bagus	Bagus
R4	11 tahun	Bagus	cukup bagus
R5	29 tahun	Bagus	cukup bagus
R6	45 tahun	Sangat bagus	cukup bagus
R7	60 tahun	bagus	Sangat bagus
R8	62 tahun	cukup bagus	bagus
R9	32 tahun	cukup bagus	bagus
R10	31 tahun	Sangat bagus	cukup bagus
R11	33 tahun	bagus	bagus

Rekapitulasi jawaban customer yang menjadi responden dalam evaluasi tersebut adalah ditunjukkan oleh Gambar 11 berikut:



Gambar 11 Penilaian Customer Terhadap Kemasan Produk

### Perluasan Pangsa Pasar

Salah satu cara yang disampaikan kepada mitra untuk perluasan pangsa pasar adalah melalui pelatihan pemasaran.

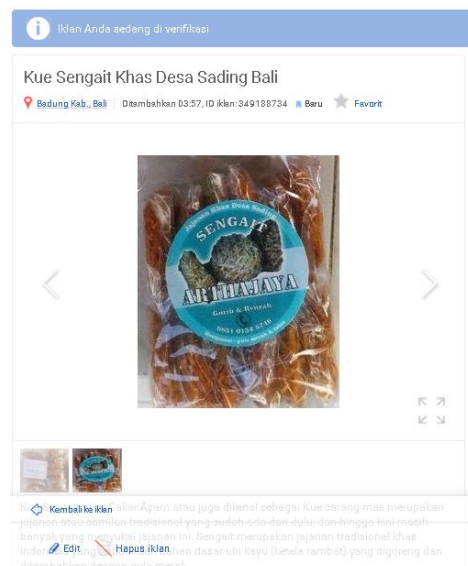
Pelatihan ini bertujuan untuk memberikan penjelasan serta teknik pemasaran yang perlu diperhatikan oleh kedua pengusaha panganan sengait tersebut. Gambar x menunjukkan kegiatan pelatihan pemasaran yang diselenggarakan disalah satu lokasi mitra.



Gambar 12 Pelatihan Pemasaran

Selain pelatihan pemasaran, dilakukan pula pelatihan penggunaan media pemasaran online. Media yang dipilih adalah OLX.co.id. Media pemasaran ini dipilih sebab sudah cukup dikenal oleh

Gambar 13 Produk Mitra Dipasarkan Pada media Pemasaran Online





#### **D. DAMPAK DAN MANFAAT KEGIATAN**

Hasil dari seluruh rangkaian kegiatan ini memiliki dampak dan manfaat secara langsung kedua mitra. Kedua mitra memiliki tempat kerja produksi yang diperbaiki. Secara angka, terjadi perluasan pasar hingga mencapai 30% dari segi demografis dan geografis pelanggan. Hal ini ditunjukkan dengan mulai dipasarkannya produk mitra di Kabupaten yang lain yaitu Tabanan dan Gianyar. Selain pemasaran fisik, produk Mitra mulai terdaftar di situs e-commerce komersil. Hasil dari pelatihan juga menunjukkan bahwa kedua mitra kegiatan 100% mandiri dalam memasarkan produk secara online dan manual.

#### **E. KESIMPULAN**

Berdasarkan kegiatan yang sudah dilaksanakan, maka kesimpulan yang dapat diambil adalah:

1. Mitra dan tim menyepakati konsep kegiatan pada saat sosialisasi dilaksanakan
2. Pelatihan kemasan dibantu oleh Rumah Kemasan yang bernaung dibawah Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kota Denpasar.
3. Mitra memiliki label baru pada kemasan.
4. Produk kedua mitra sudah mulai di pasarkan di Gianyar dan Tabanan. Estimasi perluasan pasar mencapai peningkatan 45% dari pangsa pasar sebelumnya
5. Produk mitra sudah dipasarkan pada situs e-commerce OLX.com.

#### **F. UCAPAN TERIMA KASIH**

Ucapan terima kasih disampaikan kepada Kementerian Riset dan Teknologi, Direktorat Pendidikan Tinggi atas

pendanaan yang diberikan untuk melaksanakan kegiatan ini. Terima kasih juga disampaikan kepada Bagian Penelitian dan Pengabdian Masyarakat STIKOM Bali atas bantuan fasilitas dan dukungan materi dan non materi selama pengerjaan kegiatan ini.

#### **G. REFERENSI**

- Anonim. 2013. Terbuka, Peluang Bisnis Jajanan Upakara <http://www.balipost.co.id/mediadetail.php?module=detailberita&kid=32&id=66741> diakses tanggal 28 Mei 2016
- Badan Pusat Statistik. 2016. Pertumbuhan Produksi Industri Manufaktur Provinsi Bali Triwulan I tahun 2016. Berita Resmi Statistik.