



# PENDAMPINGAN MANAJEMEN USAHA LEMANG MAKANAN KHAS KOTA TEBING TINGGI

Kustoro Budiarta<sup>1</sup>, Ahmad Hidayat<sup>2</sup>, Alvi Nura<sup>3</sup>, Ajeng Inggit Anugrah<sup>4</sup>, Sienny<sup>5</sup>

<sup>1,2,5</sup>Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Medan

<sup>3</sup>Program Studi Pendidikan Bisnis Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Medan

<sup>4</sup>Program Studi Pendidikan Tata Boga Teknik, Teknik Universitas Negeri Medan

## INFO NASKAH

*Diserahkan*

*21 Maret 2021*

*Diterima*

*25 Maret 2021*

*Diterima dan Disetujui*

*29 Juni 2021*

### **Kata Kunci:**

Manajemen, Lemang, Makanan Khas

### **Keywords:**

Management, Lemang, Typical Food

## ABSTRAK

Jumlah pengusaha lemang makanan khas Tebing Tinggi semakin berkurang bahkan dari pengusaha lemang yang masih berproduksi, volume penjualannya semakin menurun. Faktor utama yang menjadi penyebab kondisi tersebut adalah rendahnya kemampuan manajemen usaha, tidak adanya sentuhan teknologi, pemajangan produk yang tidak menarik, kumuh, dan berdebu, kurang higienis, tidak ada label dan kemasan sehingga berdampak menurunnya minat beli masyarakat. Masalah lain yang dihadapi mitra adalah lemang hasil produksi yang tidak tahan lama, juga rendahnya kemampuan mitra dalam membuat selai sebagai produk pelengkap dari lemang. Metode kegiatan yang digunakan dalam kegiatan pengabdian meliputi pendampingan dalam bentuk perubahan *mindset* tentang manajemen usaha, pelatihan, dan praktik produksi lemang dan selai, serta rancang bangun alat juga pengembangan desain/merek dan kemasan. Pada setiap tahapan kegiatan dilakukan evaluasi baik evaluasi proses maupun evaluasi hasil sehingga luaran kegiatan dapat terukur. Hasil dari kegiatan ini: 1) adanya perubahan *mindset* tentang manajemen usaha; 2) adanya peningkatan keahlian dan ketrampilan dalam memproduksi lemang dan memproduksi selai; 3) adanya alat berupa gerobak etalase; dan 4) adanya desain label/merek dan kemasan produk.

**Abstract.** *The number of lemang entrepreneurs for Tebing Tinggi traditional food was decreasing, even from those who were still producing lemang, their sales volume was decreasing. The main factor that causes this condition was the low ability of business management. technology had not been utilized, display of unattractive products, dirty and dusty, lack of hygiene, no labels and packaging so that it had decreased public interest in buying. Another problem faced by partners was not durable, as well as the low ability of partners to make jam as a complementary product from lemang. The activity methods used in the service activities include mentoring in the form of changes in business management, training and practice of lemang and jam production, design of tools as well as design/brand and packaging development. At each stage of the activity, evaluation was carried out, both process evaluation and evaluation of results so that the output of the activity can be measured. The results of this activity were: 1) a change in mindset regarding business management, 2) an increase in expertise and skills in producing lemang and producing jam, 3) the existence of a tool in the form of a storefront cart and 4) the existence of a label / brand design and product packaging.*

## 1. PENDAHULUAN

Kota Tebing Tinggi dikenal sebagai wilayah yang mengandalkan industri dan perdagangan. Sebagai penyumbang kegiatan ekonomi terbesar, sektor industri tidak bisa menyampingkan keberadaan industri-industri kecil dan rumahan. Salah satu industri kecil yang terkenal di Kota Tebing Tinggi adalah industri kecil yang menghasilkan lemang. Lemang merupakan makanan dari beras ketan yang dimasak dalam seruas bambu, setelah sebelumnya digulung dengan selembar daun pisang (Pramudia, 2020). Lemang merupakan makanan tradisional yang populer di Indonesia. Pada awalnya lemang termasuk makanan khas yang biasa dihidangkan saat hari raya dan berbagai perayaan lainnya. Akan tetapi, saat ini lemang telah dipasarkan secara luas. Menurut Nur et. al. (2018) lemang mampu meningkatkan nilai tambah dari berbagai bahan baku yang merupakan bahan pertanian dan mampu meningkatkan pendapatan produsen pengolah lemang. Terkenalnya lemang dari Kota Tebing Tinggi maka Tebing Tinggi disebut sebagai kota lemang.

Jumlah industri kecil atau industri rumah tangga penghasil makanan khas Kota Tebing Tinggi ini mencapai 60 unit usaha (Kota Tebing Tinggi dalam Angka, 2017). Namun, perkembangan ekonomi Kota Tebing Tinggi yang dipacu oleh letak strategis Kota Tebing Tinggi pada jalur lintas sumatera maka banyak bermunculan usaha agroindustri lainnya. Akibatnya, muncullah produk-produk baru yang menjadi pesaing bagi produsen lemang. Persaingan produk di pasaran yang tinggi, membuat pemasaran lemang kian melemah. Selain itu, faktor internal dalam pengelolaan usaha juga menjadi permasalahan.

Masyarakat harus mampu melihat adanya berbagai potensi hasil alam yang ada di Desa agar kiranya warga masyarakat dapat mengolah atau memanfaatkan hasil alamnya dengan baik (Sari, H., dkk., 2021). Selai sebagai makanan pelengkap lemang tidak hanya rasa serikaya tetapi variannya dapat diganti dengan selai labu kuning atau pisang barangan, mengingat bahan bakunya banyak terdapat di daerah Tebing Tinggi dan harganya sangat murah. Namun, mitra tidak memiliki pengetahuan dan keterampilan untuk memproduksi selai tersebut. Masyarakat harus mampu melihat adanya berbagai potensi hasil alam yang ada di Desa agar kiranya warga masyarakat dapat mengolah atau memanfaatkan hasil alamnya dengan baik.

## 2. MASALAH

Pemasaran lemang dilakukan secara tradisional dan sangat sederhana. Belum ada sentuhan teknologi. Lemang dipajang di atas barak (tempat untuk memajang barang dagangan) yang

terbuka tanpa penutup sehingga mudah kena debu. Apalagi di jalan lintas Sumatera (Medan-Tebing Tinggi) yang penuh debu karena padatnya arus lalu lintas. Pemajangan lemang menggunakan barak tanpa penutup ditambah banyaknya debu berakibat penjualan lemang terkesan kumuh, jorok, kurang menarik, dan tidak higienis. Hal ini menyebabkan turunnya jumlah penjualan lemang sehingga tidak sedikit penjual lemang yang gulung tikar. Beberapa faktor yang juga menjadi penghambat berkembangnya usaha Mitra yaitu label produk dan desain kemasan. Label tidak didesain dengan baik. Selain itu, kemasan lemang hanya menggunakan kotak kue biasa tanpa label bahkan lebih sering dibungkus dengan kertas koran. Padahal secara teori pemasaran, label dan kemasan pada pembungkusan dapat digunakan sebagai alat promosi (Saputra, 2019).

Selain itu, sisa lemang yang tidak terjual ternyata tidak tahan lama dan cepat basi. Pengetahuan memproduksi lemang secara autodidak berpengaruh terhadap daya tahan lemang yang diolahnya. Lemang yang diproduksi tidak tahan lama dan cepat basi. Permasalahan aspek produksi juga muncul pada produk pelengkap (produk komplemen) yaitu selai. Biasanya selai yang dijual adalah selai serikaya. Selai ini tidak diproduksi sendiri tetapi dibeli atau diambil dari toke. Harga selai yang relatif mahal sehingga tidak banyak pembeli lemang yang mau untuk membeli produk pelengkap ini. Produsen lemang sebagian besar tidak memiliki pengetahuan dan keterampilan untuk memproduksi sendiri sehingga terpaksa mengambil dari toke.

Berdasarkan beberapa permasalahan di atas, kegiatan pengabdian masyarakat ini dilakukan melalui program kemitraan masyarakat sebagai upaya untuk mendampingi mitra dalam hal ini pengusaha lemang dalam memperbaiki manajemen usaha. Secara operasional, aspek yang menjadi fokus kegiatan pengabdian ini adalah pendampingan dalam menyiapkan alat pemajangan produk (gerobak etalase), pendampingan dalam pengembangan label dan kemasan, pendampingan untuk penguatan produksi lemang agar hasil produksi lemang bisa tahan lama, pelatihan dan praktik produksi selai sebagai produk pelengkap. Luaran yang dihasilkan dari kegiatan ini antara lain: 1) adanya alat pemajangan produk (gerobak etalase); 2) adanya peningkatan pengetahuan dan keterampilan mitra dalam memproduksi lemang dan selai; 3) peningkatan kemampuan mitra dalam pengembangan label dan desain kemasan.

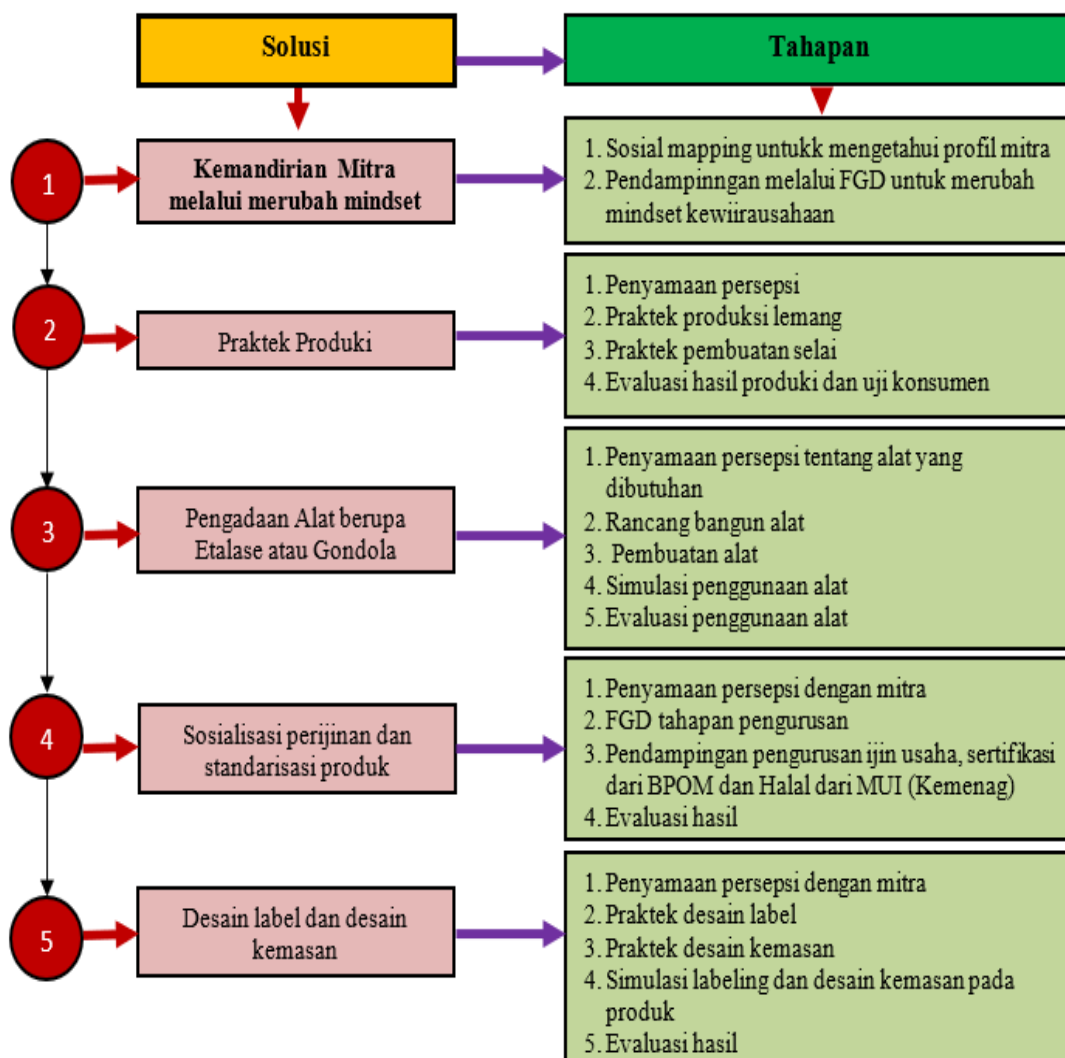
### 3. METODE

Tahapan kegiatan yang dilaksanakan selama program pengabdian masyarakat terutama untuk menyelesaikan permasalahan mitra, sebagai berikut:

- a. Pendampingan dan pendidikan mitra untuk membangun *mindset* kewirausahaan;

- b. Praktik produksi lemang dan pembuatan produk selai dengan berbagai varian;
- c. Rancang bangun alat untuk memajangkan produk berupa etalase;
- d. Praktik dan pendampingan pembuatan desain label produk dan kemasan; dan
- e. Sosialisasi pengurusan ijin usaha, sertifikat halal, dan standarisasi dari BPOM.

Secara operasional tahapan atau langkah-langkah dalam melaksanakan solusi ditunjukkan pada gambar di bawah ini.



Gambar 1. Tahapan kegiatan dalam melaksanakan solusi  
Sumber: Dokumen rancangan kegiatan PKM 2019

Metode yang digunakan selama kegiatan PKM, antara lain:

- a. Penyamaan persepsi dengan mitra yang dilakukan pada setiap awal kegiatan  
Penyamaan persepsi dilakukan melalui diskusi dan tanya jawab sebelum kegiatan berlangsung. Hal ini dilakukan sebagai upaya untuk menyesuaikan kesamaan antara luaran kegiatan yang ditargetkan dengan luaran yang diinginkan oleh mitra.

b. Pendampingan selama kegiatan berlangsung

Selama kegiatan berlangsung dilakukan pendampingan dalam bentuk FGD, konsultasi, dan pemberian penguatan dalam bentuk inkubasi kepada mitra.

c. Pelatihan dan praktik produksi

Pelatihan dan praktik produksi pada kegiatan ini terdiri atas pelatihan dan praktik produksi lemang dan pelatihan dan praktik produksi selai. Kegiatan pelatihan diawali dengan pemberian materi oleh narasumber kemudian dilanjutkan dengan praktik produksi. Pada saat praktik produksi, mitra diberikan kesempatan langsung untuk melakukan praktik dengan mengikuti panduan yang sudah disiapkan oleh narasumber.

d. Rancang bangun alat

Rancang bangun alat dilakukan oleh tim, spesifikasi alat dirancang terlebih dahulu dan didiskusikan dengan mitra.

e. Simulasi dan uji coba alat

Simulasi alat dilakukan oleh tim kepada mitra terutama untuk mengetahui berbagai *sparepart* dan kegunaannya. Karenanya setelah diberikan penjelasan oleh tim, mitra diberi kesempatan untuk melakukan uji coba.

f. Praktik di lapangan secara mandiri

Metode yang digunakan dalam hal ini lebih menekankan pada implementasi di lapangan secara langsung, sehingga kegiatan ini dilakukan pada akhir kegiatan PKM.

#### 4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil kegiatan pengabdian kepada masyarakat akan dipaparkan sesuai dengan tahapan kegiatan yang sudah dirancang. Rancangan kegiatan tersebut memperhatikan permasalahan yang dihadapi oleh mitra, solusi yang ditawarkan, dan efektifitas kegiatan yang dirancang.

##### a. Penguatan Manajemen Usaha

Kegiatan penguatan manajemen usaha diawali dengan *social mapping* untuk mengetahui profil mitra terutama untuk mengetahui kondisi sosial ekonomi mitra dan pemahaman mitra tentang aktivitas ekonomi produksi yang dilakukan sebagai pengusaha lemang. Dalam pelaksanaannya, kegiatan dilakukan melalui pendampingan dengan metode ceramah, diskusi atau tanya jawab, dan pemberian materi tentang membangun *mindset* wirausaha, manajemen usaha kecil, dan sosialisasi perizinan usaha dan standarisasi produk. Bentuk kegiatan penguatan

manajemen usaha meliputi beberapa kegiatann berikut:

1) Pelatihan untuk membangun *mindset* wirausaha

Membangun *mindset* wirausaha bagi mitra perlu dilakukan karena orientasi kewirausahaan mitra selama ini belum menunjukkan ciri dan perilaku berwirausaha dalam menjalankan usaha produksi lemang. Hal ini kelihatan dalam bentuk pengelolaan usaha yang belum dilakukan dengan sungguh-sungguh dan masih dilakukan seadanya. Menggeluti usaha tidak boleh sekadarnya tetapi harus dengan keberanian, kegigihan agar usaha yang dikelola bisa tumbuh berkembang. Terlebih bagi mitra yang menjadikan usaha produksi lemang sebagai mata pencaharian utama. Keberhasilan dalam bisnis lemang tentu akan sangat berpengaruh terhadap kelayakan kehidupan sehari-hari. Kegiatan ini sangat diperlukan bagi mitra terutama untuk membuka wawasan, pola pikir, dan perilaku berwirausaha. Dengan memiliki, *mindset* berwirausaha diharapkan mitra akan terbiasa dengan ketidakpastian sehingga terbangun kesungguhan dan kegigihan dalam berusaha dan bisa menjadi mandiri dalam berbisnis. Kemandirian mitra akan sangat mempengaruhi pertumbuhan bisnis yang dibangun dan dikembangkan. Untuk bisa tumbuh diperlukan adanya kepercayaan, kemauan, kemampuan, kegigihan, dan kesungguhan dalam mempertahankan beberapa sifat tersebut sebagai sifat yang mencirikan pribadi seorang wirausaha. Hal ini sesuai dengan pendapat Rufaidah dan Kodri (2020: 29) yang menyatakan bahwa kepercayaan diri, kemauan, dan kemampuan seorang wirausaha akan tercermin dalam kesungguhan untuk melakukan inovasi dan kreativitas dalam menjalankan usaha.

2) Pelatihan manajemen usaha kecil

Pelatihan manajemen usaha kecil terutama untuk membantu mitra dalam merencanakan usaha, mengelola sumber daya manusia, mengelola keuangan, mengembangkan pemasaran, dan merencanakan pengembangan usaha terutama dalam menentukan strategi bertahan di tengah persaingan UMKM yang semakin tinggi. Mengacu pada pendapat Saptono et.al (2017) materi yang disajikan dengan menggunakan pendekatan SWOT analisis. Melakukan penataan pada aspek sumber daya manusia, aspek keuangan dan aspek pemasaran agar menjadi kekuatan bisnis bagi mitra. Kemudian, dilanjutkan dengan mengidentifikasi peluang bisnis.

3) Sosialisasi perizinan usaha dan standarisasi produk

Kegiatan sosialisasi dilakukan dalam beberapa tahapan kegiatan sesuai dengan topik bahasan yang harus disampaikan kepada mitra. Topik yang disampaikan mencakup: 1)

perizinan usaha; 2) izin peredaran produk dari Dinas kesehatan atau Balai BPOM; dan 3) perizinan sertifikasi halal. Pada ketiga kegiatan tersebut melibatkan pihak eksternal yaitu instansi terkait dengan masing-masing perizinan.

Pada sosialisasi perizinan usaha, instansi yang terlibat adalah Kecamatan Tebing Tinggi Kota. Pada segmen ini ditekankan pentingnya izin usaha dalam bentuk izin PIRT (Pangan Industri Rumah Tangga), prosedur pengurusan dan manfaatnya. Manfaat utama dari Izin PIRT adalah produk sudah layak beredar dan bisa dipasarkan secara luas (Musaid et.al, 2019) sehingga izin ini sangat diperlukan untuk pengembangan usaha mitra ke depan. Izin PIRT ini juga diperlukan untuk pengurusan izin edar yang dikeluarkan oleh Dinas Kesehatan. Oleh karena itu, pada segmen sosialisasi tentang izin edar produk mitra, sebagai narasumber adalah Dinas kesehatan Kota Tebing Tinggi yang menyampaikan materi tentang mekanisme pendaftaran izin edar makanan produksi rumah tangga. Informasi tentang pentingnya izin edar produk makanan ini perlu disampaikan kepada mitra mengingat bahwa menjadi keharusan memiliki izin edar bagi produk makanan (pangan olahan) termasuk produk industri rumah tangga untuk kepentingan dijual (dikonsumsi masyarakat luas), demi kepentingan keamanan pangan dan perlindungan konsumen (Hermanu, 2014). Sedangkan, untuk sosialisasi sertifikasi halal, melibatkan Kementerian Agama dalam hal ini adalah MUI Kota Tebing Tinggi yang menyampaikan materi tentang prosedur dan mekanisme pengurusan sertifikasi halal. Sertifikasi halal yang dikeluarkan dalam bentuk label halal juga sama pentingnya dengan izin yang lain, karenanya materi ini juga disampaikan pada kegiatan sosialisasi. Penekanan materi pada manfaat sertifikasi halal untuk menghilangkan keraguan kehalalan produk tersebut kepada konsumen sejalan dengan pendapat Agustina et.al (2019).

Secara umum melalui kegiatan ini diharapkan mitra mampu mengelola usaha dengan baik mulai dari kepengurusan izin usaha, perencanaan usaha, sampai pengembangan usaha. penekanan penguatan manajemen usaha terutama dilakukan dalam hal pengelolaan sumber daya manusia dengan membagi tugas masing-masing anggota. Meskipun dalam kegiatan pengabdian masyarakat ini, anggota mitra adalah satu keluarga yang terdiri atas orang tua dan anak-anaknya, namun penekanan pada pembagian tugas sangat perlu dilakukan agar penyelesaian pekerjaan produksi lemang terutama pada saat melayani pesanan (*job order*) tidak mengganggu produksi minimal yang harus dilakukan guna melayani pasar atau pelanggan. Hal ini sejalan dengan pendapat Bismala (2016) bahwa pembagian tugas dalam UMKM akan menempatkan pekerjaan pada rutinitas pekerjaan sehingga kesalahan dan kesulitan penyelesaian pekerjaan dapat dikurangi. Pembagian tugas ini sangat tepat apabila dilakukan

pada usaha produksi lemang, mengingat bahwa untuk memproduksi lemang diperlukan keahlian dan keterampilan khusus agar kualitas hasil produksi terjaga dan lemang tidak cepat basi.

Pada tahapan kegiatan ini juga dikuatkan perlunya keseriusan dan kecermatan (telaten) dari mitra dalam menjalankan usaha. Hal ini dilakukan dengan memperhatikan profil sosial ekonomi mitra bahwa usaha produksi lemang merupakan mata pencaharian utama bagi mitra dan keluarganya. Oleh karena itu, produksi lemang harus tetap dijalankan dan semakin dikembangkan. Potensi berkembangnya usaha produksi lemang sangat besar karena pangsa pasar yang masih tinggi. Terbukti dengan adanya pesanan (*job order*) dari beberapa kantor pemerintah dan beberapa acara di masyarakat. Selain itu, lemang merupakan makanan tradisional khas Kota Tebing Tinggi sehingga dijadikan makanan hidangan pada acara formal protokoler maupun pesta di masyarakat. Berdasarkan potensi tersebut maka pendampingan mitra juga ditekankan pada penguatan manajemen usaha melalui standarisasi usaha dan standarisasi produk. Luaran yang dihasilkan pada kegiatan ini adalah profil usaha mitra, perubahan *mindset* mitra, dan peningkatan pengetahuan dan pemahaman mitra tentang manajemen usaha.

#### **b. Pendampingan dan Praktik Produksi**

Kegiatan pendampingan dan praktik produksi dilakukan karena terdapat beberapa permasalahan yang dihadapi oleh mitra berhubungan dengan aspek produksi. Permasalahan yang pertama adalah hasil produksi lemang yang kurang berkualitas yaitu lemang yang dihasilkan mitra kurang tahan lama dan cepat basi. Kemudian, permasalahan yang kedua adalah rendahnya pengetahuan dan keterampilan mitra dalam memproduksi selai sebagai produk pelengkap dari lemang. Oleh karena itu, untuk menyelesaikan kedua permasalahan tersebut dilakukan kegiatan pendampingan kepada mitra dalam bentuk pelatihan dan praktik produksi lemang dan selai. Tahapan kegiatan ini mencakup: 1) penyamaan persepsi; 2) praktik produksi lemang; 3) praktik produksi selai labu kuning dan selai pisang; dan 4) evaluasi kegiatan.

Penyamaan persepsi dilakukan agar terdapat kesamaan visi dan luaran yang akan dicapai dengan yang diharapkan oleh mitra. Pada penyamaan persepsi akan ditentukan kesepakatan antara tim dengan mitra tentang proses kegiatan berikutnya. Sebelum dilakukan praktik produksi, pada kegiatan pelatihan ini dilakukan penyampaian materi tentang proses pembuatan lemang dan selai. Praktik produksi lemang tidak terlalu rumit karena mitra sudah mahir dalam memproduksi lemang tetapi sesuai pendapat Putri (2020) bahwa penguatan kegiatan dilakukan



pada tingkat kebersihan pencucian beras ketan sebagai bahan baku agar tetap dijaga, pembuatan santan yang harus bersih dan higienis juga pada proses pembakaran dengan menggunakan api sedang. Meskipun mitra sudah mahir dalam melakukan produksi lemag, namun dalam kegiatan ini mitra diminta untuk melakukan setiap tahapan proses produksi sesuai dengan panduan yang sudah disiapkan oleh narasumber. Selama praktik proses produksi lemag, mitra didampingi oleh narasumber. Hal ini dilakukan sebagai bentuk evaluasi proses dengan mengamati langsung keterampilan mitra dalam melakukan kegiatan proses produksi. Selain itu, pendampingan oleh narasumber bertujuan untuk mendapatkan hasil produksi yang berkualitas. Produk yang berkualitas menjadi indikator evaluasi hasil dari kegiatan pelatihan dan praktik produksi lemag. Indikator yang digunakan kualitas lemag dalam kegiatan ini adalah daya tahan lemag. Untuk mengetahui daya tahan lemag seharusnya dilakukan uji di laboratorium atau melalui Balai BPOM, namun karena beberapa keterbatasan mitra memilih untuk menguji daya tahan lemag secara tradisional. Dalam kegiatan ini, daya tahan lemag dilakukan dengan cara membiarkan lemag tetap dalam bambu dan mampu bertahan sampai berapa hari. Indikator yang digunakan yaitu 2 hari karena pengalaman mitra selama ini, lemag yang dihasilkan hanya mampu bertahan 2 hari. Hasil dari kegiatan ini ternyata lemag mampu bertahan 3 sampai 4 hari. Setelah 3-4 hari, lemag menjadi mengeras. Lemag berubah menjadi sedikit berlendir. Mengacu pada pendapat Sihombing (2017) lemag yang mengeras atau basi sudah tidak layak untuk dikonsumsi.

Setelah selesai kegiatan pelatihan dan praktik produksi lemag, dilanjutkan dengan pelatihan dan praktik produksi selai pada hari yang berbeda. Pada kegiatan ini, tahapan kegiatan tidak berbeda dengan kegiatan sebelumnya. Proses pembuatan selai ini dapat memberikan varian rasa yang berbeda dari selai yang lain dan juga dapat membantu mengurangi biaya produksi. Pada kegiatan ini, mitra diberikan pelatihan praktik pembuatan selai pisang dan selai labu kuning. Pemilihan varian rasa tersebut merupakan kesepakatan bersama antara tim dengan mitra terutama karena bahan baku kedua produk selai tersebut sangat mudah didapatkan dan harganya murah. Dengan harga bahan baku yang murah diharapkan mitra dapat memperoleh keuntungan tambahan dari produksi selai yang dihasilkan. Biaya produksi dalam membuat selai pisang sebanyak 10 cup selai pisang sebesar Rp50.000. Per-cup selai mampu dijual sebesar Rp12.000 atau 10 cup selai pisang dapat dihasilkan sebesar Rp120.000. Dengan demikian, dalam sehari usaha mitra mampu memperoleh keuntungan sebesar Rp70.000, dari penjualan selai tersebut. Sehingga, mitra mendapatkan tambahan keuntungan sebesar Rp2.100.000 setiap bulannya. Sementara untuk produksi selai labu kuning, biaya produksi dalam membuat selai

tersebut sebesar Rp55.000, per-10 cup selai labu kuning. Per-cup selai bisa dijual dengan harga Rp12.000 artinya setiap 10 cup selai labu kuning menambah pendapatan penjualan sebesar Rp120.000. Dengan demikian, dalam sehari usaha lemang mitra mampu memperoleh keuntungan sebesar Rp65.000 dari penjualan selai tersebut. Sehingga, mitra mendapatkan tambahan keuntungan sebesar Rp1.950.000 setiap bulannya. Luaran kegiatan yang dihasilkan pada kegiatan ini yaitu adanya produk lemang yang tahan lama dan tidak cepat basi, adanya produk selai pisang dan selai labu kuning.

Pada tahap evaluasi kegiatan dilakukan evaluasi proses maupun evaluasi hasil kegiatan. Kegiatan evaluasi proses dan evaluasi hasil dilakukan dengan mengadopsi pendapat Parsa (2017). Evaluasi proses dilakukan selama proses kegiatan berlangsung. Dalam hal ini, dilakukan evaluasi proses pada kegiatan praktik memproduksi lemang dan pada kegiatan praktik memproduksi selai. Aspek yang diperhatikan sebagai indikator keberhasilan adalah keterampilan mitra dalam melakukan proses produksi dan waktu yang dibutuhkan oleh mitra dalam menyelesaikan proses produksi. Hasil kegiatan evaluasi proses menunjukkan bahwa keterampilan mitra dalam memproduksi lemang sudah sangat baik tetapi dari aspek waktu tidak bisa diubah karena waktu pembakaran lemang sudah standar yaitu sekitar 4 jam. Sedangkan, hasil evaluasi proses untuk praktik produksi selai, keterampilan mitra sudah cukup baik dan waktu yang dibutuhkan juga sudah cukup. Selanjutnya, untuk evaluasi hasil kegiatan, yang dijadikan indikator adalah produk yang selesai dibuat. Pada praktik produksi lemang, indikator keberhasilannya adalah kualitas lemang yang diukur dengan rasa, daya tahan lemang, dan tingkat kematang lemang. Untuk melakukan evaluasi pencapaian indikator ini, tim memanfaatkan ahli boga dari kampus dan juga melakukan uji konsumen. Sedangkan, untuk evaluasi hasil praktik produksi selai, indikator yang digunakan adalah rasa selai dan daya tahan. Sama seperti produk lemang, untuk mengukur indikator kegiatan evaluasi hasil produk selai, tim memanfaatkan ahli boga dari kampus dan melakukan uji konsumen.

### **c. Pengadaan Alat Gerobak Etalase**

Kegiatan ini dilakukan dengan tujuan untuk meningkatkan *performance* mitra terutama tampilan mitra pada saat memajang produknya di hadapan pelanggan dan masyarakat. Hasil analisis awal menunjukkan bahwa untuk memajang produknya, mitra hanya menggunakan *barak* (tempat untuk memajang barang dagangan) yang terbuka tanpa penutup sehingga mudah terkena debu, terkesan jorok, kurang higienis, dan tidak menarik. Akibatnya, konsumen tidak berminat untuk membeli karena kesan yang tidak bagus tersebut. Dampak selanjutnya yaitu

jumlah penjualan yang sangat rendah. Berikut gambaran alat yang digunakan oleh mitra pada analisis awal seperti ditunjukkan pada gambar 2 di bawah ini.



Gambar 2. Alat pemajangan produk  
Sumber: Dokumen pribadi 2019 pada saat analisis awal

Berdasarkan permasalahan tersebut, tim merancang pengadaan alat berupa gerobak etalase/pengadaan alat berupa gerobak etalase sebagai tempat untuk memajangkan produk dilakukan sebagai solusi atas permasalahan mitra dalam memasarkan produk. Alat yang dirancang diupayakan menarik dengan memperhatikan karakteristik produk, lingkungan pasar atau konsumen, dan keinginan dari mitra. Mengingat bahwa alat yang dirancang akan digunakan untuk memajangkan produk hasil produksi setiap harinya maka spesifikasi alat sangat tergantung dari hasil penyamaan persepsi antara tim dengan mitra. Penyamaan persepsi dengan mitra terutama menyamakan persepsi tentang kebermanfaatan alat, jumlah produksi, dan jumlah persediaan barang dagangan yang harus dipajang, ukuran produk dan kondisi lokasi tempat berjualan maka dirancang bangun alat sesuai dengan kesepakatan dengan mitra.

Fungsi alat yang sangat strategis sebagai media untuk memasarkan produk maka alat yang dirancang harus menimbulkan kesan yang mudah untuk diingat oleh pasar dan memiliki ciri khas tertentu. Harapannya alat yang dirancang dengan baik dapat memperbaiki kesan masyarakat atau pasar atas kondisi yang selama ini sudah terlanjur melekat bahwa lemang yang dijual di pinggiran jalan kurang berkualitas dan tidak layak dikonsumsi. Perbaikan alat unyuk memajangkan produk dianggap sangat tepat terutama karena alat tersebut juga dapat digunakan sebagai media untuk promosi dengan mencantumkan label/merek dan identitas mitra secara permanen pada gerobak tersebut. Berikut gambar alat yang disiapkan untuk mitra, gambar 3 di bawah ini.



Gambar 3. Rancangan alat gerobak etalase  
Sumber: Dokumen rancangan kegiatan PKM 2019

Pada pelaksanaan kegiatan PKM, terdapat beberapa perbaikan dalam membuat alat ini baik dari bentuk maupun tampilannya. Hal ini sesuai kesepakatan dengan mitra. Bentuk dan roda dari gerobak yang dirancang diperbaiki mengingat jarak tempat produksi lemang dari rumah mitra menuju lokasi penjualan (tempat mangkal) yang cukup jauh yaitu berjarak sekitar 700meter sehingga harus didesain gerobak yang ringan dan tidak sulit untuk didorong. Dengan roda yang kecil seperti rancangan di awal kegiatan maka akan lambat untuk bergerak, berat didorong sehingga desain diperbaiki dengan roda yang lebih besar. Tampilan warna disesuaikan dengan warna khas melayu yang dominan warna kuning dan hijau muda. Hasil produk akhir pengadaan alat seperti ditunjukkan pada gambar 4 di bawah ini.



Gambar 4. Gerobak etalase hasil kegiatan PKM  
Sumber: Dokumen kegiatan PKM 2019

#### d. Praktik dan Pendampingan Pembuatan Desain Label Produk dan Kemasan

Kegiatan ini diawali dengan penyampaian persepsi dengan mitra khususnya menyangkut pentingnya label dan kemasan dalam memasarkan produk. Meskipun sudah ada label, selama

ini mira tidak mempunyai kemasan khusus yang digunakan untuk memasarkan produknya. Adapun proses kegiatan yang dilakukan meliputi: 1) pemberian materi dengan materi pokok cara mendesain kemasan agar terlihat menarik dan penggunaan media sosial dalam memasarkan produk lemang dan selai; 2) praktik mengemas produk dan pemberian label/merk dan proses pengemasan lemang dengan kotak kemasan. Seluruh kegiatan dilakukan agar mitra mampu mengemas produk dengan menarik, memperhatikan tingkat higienis, dan strategi dalam memasarkan produk lemang dan selai. Dengan adanya label atau merk maka karakteristik produk semakin jelas sehingga konsumen atau masyarakat akan lebih mudah untuk mengingat dan mencarinya. Sesuai dengan pendapat Irrubai (2015) dan Siregar (2015) bahwa label atau merk akan membantu konsumen untuk lebih mudah mengenali suatu produk serta kemasan juga sangat bermanfaat terutama untuk melindungi produk. Selain itu, kemasan juga dapat digunakan sebagai media untuk promosi produk sesuai dengan pendapat Apriyanti (2018) baik label maupun kemasan harus dibuat menarik agar dapat menjadi media untuk memasarkan produk (Widiati, 2019). Luaran dari kegiatan ini adalah mitra memiliki desain kemasan produk. Desain kemasan hasil dari kegiatan PKM ini seperti ditunjukkan pada gambar 5 di bawah ini.



Gambar 5. Desain kemasan produk  
Sumber: Dokumen kegiatan PKM 2019

## 5. SIMPULAN

Beberapa simpulan dari pelaksanaan kegiatan PKM ini, antara lain:

- a. Kegiatan pendampingan mitra dalam menyiapkan alat pemajangan produk (gerobak etalase) menghasilkan alat berupa gerobak etalase yang layak untuk memajangkan produk dan digunakan sebagai media promosi.

- b. Hasil kegiatan pendampingan mitra dalam pengembangan label dan kemasan adalah adanya desain label/merek dan kemasan produk.
- c. Hasil kegiatan pendampingan mitra untuk penguatan produksi lemang agar hasil produksi lemang bisa tahan lama ditunjukkan dengan adanya keterampilan mitra dalam melakukan proses produksi dengan waktu yang standar. Sedangkan, kualitas produksi lemang diukur dengan daya tahan lemang selama 3 sampai 4 hari.
- d. Hasil kegiatan pelatihan dan praktik produksi selai adalah meningkatnya pengetahuan dan keterampilan mitra dalam memproduksi selai pisang dan selai labu kuning. Indikator yang digunakan antara lain waktu proses produksi yang efisien dan rasa selai.
- e. Secara umum kegiatan PKM ini juga berhasil mengubah *mindset* dari mitra tentang manajemen usaha ditunjukkan dengan pengetahuan dan pemahaman mitra dalam menjalankan usahanya.

Saran yang dapat disampaikan, antara lain:

- a. Mitra perlu melakukan koordinasi dengan Dinas kesehatan Kota Tebing Tinggi agar difasilitasi dalam pengujian daya tahan lemang hasil produksinya sehingga daya tahan lemang dapat diuji lebih lanjut melalui laboratorium atau melalui Balai BPOM.
- b. Tetap menjaga kualitas produk agar dapat bertahan dalam bersaing dengan produk-produk khas lainnya.

Berusaha mengembangkan jaringan pemasaran secara *online* agar produk lemang yang dihasilkan mampu menembus pasar secara luas.

## DAFTAR PUSTAKA

- Agustina, Yuli., et.al. (2019). Pentingnya Penyuluhan Sertifikasi Jaminan Produk Halal untuk Usaha Kecil Menengah (UKM). *Jurnal Graha Pengabdian* 1 (2): 139-150.
- Apriyanti, Endang, Masayu (2018). Pentingnya Kemasan Terhadap Penjualan Produk Perusahaan. *Jurnal Sosio E-Kons* 10 (1): 20-27.
- Aisyah, Siri. (2017). Tradisi Kuliner Masyarakat Minangkabau: Aneka Makanan Khas Dalam Upacara Adat dan Keagamaan Masyarakat Padang Pariaman. *Majalah Ilmiah Tabuah: Ta'limat, Budaya, Agama dan Humaniora* 21(2) Edisi Juli-Desember.
- Bismala, Lila. (2016). Model Manajemen Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) untuk Meningkatkan Efektivitas Usaha Kecil Menengah. *Jurnal Entrepreneur dan Entrepreneurship* 5 (1): 1-15.



- Hermanu, Bambang, (2014). Studi Implementasi Izin Edar Produk Pangan Industri Rumah Tangga (PIRT) Dalam Mewujudkan Keamanan Pangan yang Optimal di Kota Semarang. *Hukum dan Dinamika Masyarakat* 11 (2): 17-28.
- Irrubai, Liwa, Mohammad. (2015). Strategi Labeling, Packaging dan Marketing produk Hasil Industri Buah Tangga di Kelurahan Monjok Kecamatan Selaparang Kota Mataram Nusa Tenggara Barat. *Society, Jurnal Jurusan Pendidikan IPS Ekonomi*, Edisi XIII April.
- Musaid, Astuti, Sri., Et.al. (2019). Pengurusan Izin Pangan Industri Rumah Tangga (PIRT) Produk Sagu Tumbu Pada Kelompok Usaha Sagu Tumbu di Desa Liang Kecamatan Salahutu Kabupaten Maluku Tengah. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Jamak (Manajemen & Akuntansi)* 2 (1): 52-64.
- Nur, Febrianti., Et.al. (2018). Kontribusi Usaha Lemang terhadap Pendapatan Rumah Tangga Sebagai Strategi Bertahan Hidup Studi Kasus Warung Usaha Lemang di Jenepono, Sulawesi Selatan. *Jurnal Sosial Ekonomi Pertanian* 14 (3).
- Pramudia, Heru. (2020). Pembuatan Oven Gas skala Industri Rumah Tangga untuk Makanan Lemang Ketan Bambu. *Jurnal Pendidikan dan Keluarga* 12 (2): 13-20.
- Saptono, Ari. Dewi, Ponco, Rr & Suparno. (2017). Pelatihan Manajemen Usaha dan Pengelolaan Keuangan UMKM Bagi Tenaga Kerja Indonesia (TKI) Purna di Sukabumi Jawa Barat. *Jurnal Sarwahita* 13 (1).
- Saputra., Aji., Et.al. (2019). Pengemasan produk Sebagai Pengembangan Pemasaran Industri Kerupuk Impala. *Jurnal Graha Pengabdian* 1 (1): 71-77.
- Siregar, K, Rachmi. (2015). Strategi Komunikasi Pemasaran Dalam Membangun Kesadaran Merek (Studi Kasus Private Label pada Fast Moving Consumer Goods Giant Ekstra Central Business District, Bintaro, Tangerang Selatan). *Journal Communication* 6 (1).
- Widiati, Ari. (2019). Peranan Kemasan (Pacjaging) dalam meningkatkan Pemasaran Produk Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di “Mas Pack” Termial Kemasan Pontianak. *Jurnal Audit dan Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Tanjungpura* 8 (2): 67-76.
- Rufaidah, Erlina & Kodri. (2020). *Strategi Inovasi dan Kreativitas Berwirausaha Era Revolusi 4.0 (Kajian Empiris & Kajian Literatur)*. Bandung: Penerbit Alfabeta.
- Bapeda Kota Tebing Tinggi. (2017). *Tebing Tinggi dalam Angka 2017*.
- Putri, Eka, Elvina. (2020). Analisis Nilai Tambah Beras Ketan dan Strategi Pengembangan Lemang di Kota Tebing Tinggi. *Skripsi*. Program Studi Agribisnis Fak. Pertanian USU.
- Sari, H. dkk. (2021). Integritas Pendidikan Menuai Wirausaha Di Era Pandemi Desa Buntu Karya Kecamatan Luwu Kabupaten Ponrang Selatan Provinsi Sulawesi Selatan. *SELAPARANG. Jurnal Pengabdian Masyarakat Berkemajuan* 4 (2): 34-40.
- Sihombing, Lihu, Ade. (2017). *Analisis Kelayakan Usaha Lemang di Kota Tebing Tinggi*. *Skripsi*. Program Studi Agribisnis Fak. Pertanian USU.