

Inovasi Kreatif Untuk Meningkatkan Pengembangan Usaha Jajan CimoetArfida Boedirochminarni*, Ratih Juliati^a, Rohmat Jatmiko^b^aEkonomi Pembangunan, Universitas Muhammadiyah Malang, Indonesia* Corresponding author: arfida@umm.ac.id**Abstrak**

Penelitian ini membahas kontribusi UMKM kreatif di Desa Klampok Kasri, khususnya dalam usaha jajan cimoet. Desa tersebut memiliki kelompok usaha makanan seperti warung makan dan pembuatan kue. Tujuan penelitian ini adalah mengungkap manfaat positif pemberdayaan kearifan lokal melalui pengembangan usaha jajan cimoet yang dikelola oleh Ibu Umiati.

Metode penelitian yang digunakan adalah wawancara, kuesioner, dokumentasi, dan observasi. Hasil penelitian menunjukkan kontribusi signifikan usaha jajan cimoet dalam pemberdayaan kearifan lokal dan peningkatan konsumsi rumah tangga. Namun, usaha ini menghadapi tantangan dalam packaging, pemasaran online, peningkatan mutu, pengolahan, serta pembukuan sederhana.

Untuk mengatasi tantangan tersebut, dilakukan pelatihan teknologi pengemasan yang menarik loyalitas pelanggan serta pembukuan sederhana yang mendukung pembiayaan perbankan. Penelitian ini memberikan rekomendasi untuk mendukung UMKM kreatif dalam mengembangkan usaha jajan cimoet dengan memanfaatkan media sosial sebagai sarana pemasaran.

Keywords

UMKM Kreatif; Jajan Cimoet; Pemberdayaan Kearifan Lokal; Pelatihan; Media Sosial.

Artikel Info

Article history:

Received 21/02/2023

Revised 15/06/2023

Accepted 30/06/2023

Available online 14/07/2023

Copyright (c) 2023

Arfida Boedirochminarni

This is an open access article and licensed under a Creative Commons Attribution-NonCommercial-ShareAlike4.0 International License

**PENDAHULUAN**

Usaha jajanan Cimoet (Cimol Motekar) merupakan bisnis makanan kecil yang populer dan memiliki potensi pasar yang cukup besar. Namun, dalam pasar yang semakin kompetitif, pengusaha jajanan Cimoet perlu terus melakukan inovasi kreatif untuk membedakan diri mereka dari pesaing, memperluas pangsa pasar, dan meningkatkan pengembangan usaha mereka (Chen & Kim, 2018).

Inovasi kreatif dapat menjadi kunci dalam meningkatkan pengembangan usaha jajanan Cimoet. Dengan mengembangkan ide-ide baru, strategi pemasaran yang unik, atau pengalaman pelanggan yang menarik, pengusaha dapat menarik



perhatian konsumen, menciptakan kepuasan pelanggan yang lebih baik, dan memperluas jangkauan pasar mereka. (Anderson, M., 2019).

Namun, dalam mengembangkan inovasi kreatif untuk usaha jajanan Cimoet, sering kali pengusaha menghadapi tantangan tertentu. Beberapa tantangan yang mungkin dihadapi adalah kurangnya pengetahuan tentang tren terbaru dalam industri makanan ringan, keterbatasan sumber daya, atau kurangnya akses ke informasi dan referensi yang relevan (Smith, 2021).

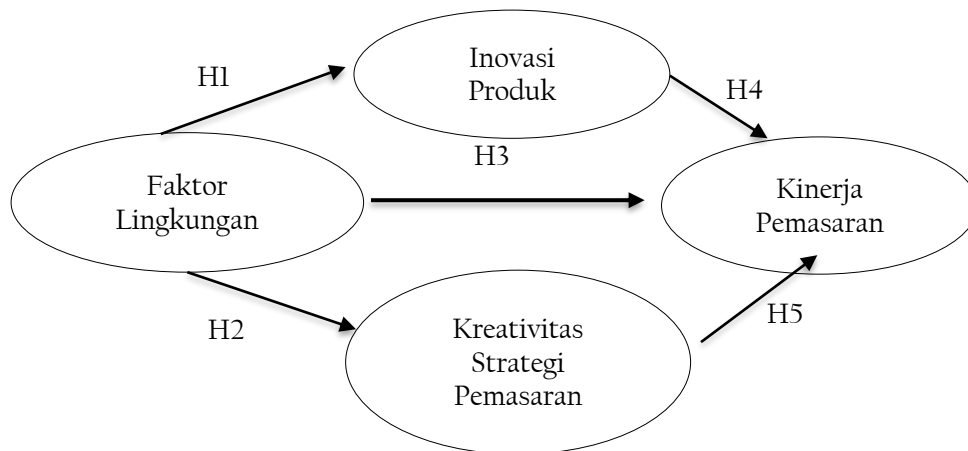
Ibu Umiati merupakan salah satu anggota UMKM Kreatif yang dapat memberikan solusi bagi kelompok masyarakat Desa Klampok Kasri Kelurahan Gading Kasri Kecamatan Klojen Kota Malang dalam meningkatkan taraf kehidupan mereka. Pemerintah Kota Malang yaitu Dinas Koperasi pada tahun 2013 mencanangkan UMKM Kreatif sebagai program pemberdayaan masyarakat berbasis kelompok di wilayah wilayah yang masih tertinggal.

UMKM Kreatif Desa Klampok Kasri Khususnya RW 02 ada kelompok UMKM Kreatif Desa Klampok Kasri Khususnya RW 02 ada kelompok usaha makanan yang berkecukupan pada bidang makanan (warung makan, membuat kue), hal ini memiliki banyak manfaat positif terkait pemberdayaan kearifan lokal. khususnya pada usaha pengembangan jajan cimoet yang dikelola oleh Ibu Umiati. Beliau mulai tertarik dengan usaha pembuatan jajan cimoet tahun 2019, dikarenakan usaha ini lebih menjanjikan untuk menambah ekonomi keluarga. Menurut (Amaya & Alwang, 2011) terdapat beberapa rekomendasi untuk meningkatkan daya saing produsen dalam skala kecil: (1) meningkatkan akses informasi dengan memperluas konten informasi jaringan yang ada; (2) memperluas akses telepon seluler; (3) pertimbangan tentang peran penting yang dimainkan perantara; dan (4) lebih banyak dukungan teknis untuk akses pasar dan informasi. Keberadaan usaha ini perlu mendapat perhatian khusus karena membutuhkan pembinaan dalam hal packaging, pemasaran online, peningkatan mutu dan cara pengolahan, serta pembinaan pembukuan sederhana. Selain itu, juga diperlukan pembinaan di bidang modal dan peningkatan pengetahuan tentang aneka ragam rasa olahan jajan cimoet. Lokasi Klampok Kasri sangat strategis, terletak di sisi barat Pusat Kota Malang dan dilalui oleh jalur angkutan kota seperti AL, ADL, LG, GL, dan ASD. Selain itu, wilayah ini juga berada di sekitar kampus-kampus ternama seperti UM, UMM, UNMER, dan WIDYA KARYA.

Berikut menurut (Karnudu, 2018) diagram dibawah ini menjelaskan alur pemasaran yang didukung oleh factor lingkungan, inovasi produk, dan kreativitas strategi. Dalam pemasaran tentu banyak sekali faktor-faktor yang yang diperhatikan. Dalam pengabdian ini kerangka pemikiran teoritis (Khamidah, 2017) dijadikan tolak ukur bagaimana proses pengembang pemasaran yang akan dilakukan dan diterapkan pada Usaha Jajan Cimoet



Gambar 1. Kerangka Pemikiran Teoritis



Lokasi yang strategis dan kekompakan kelompok pada kenyataannya tidak cukup membantu. Produk yang dihasilkan masih jauh dari harapan, kualitas produk masih rendah karena belum tersentuh teknologi pengolahan. Pemasaran pun masih terbatas sekitar kelurahan saja, belum memakai *media social* internet yang merupakan peluang besar bagi pemasaran. Namun sisi positifnya adalah menggunakan bahan yang mudah didapat dan cara pengolahan yang mudah. Dengan pengenalan teknologi yang lebih bagus maka usaha ini diharapkan akan lebih berkembang. Penjualannya masih dengan kemasan plastik sederhana.

Hal ini serupa dengan pengabdian yang dilakukan oleh (Arifudin et al., 2021) Dalam program pendampingan UMKM Nanas Desa Bunihayu Kecamatan Jalancagak Kabupaten Subang Jawa Barat, terkait perubahan yang dialami oleh mitra program selama dan setelah pelaksanaan program dilakukan dapat dilihat dari 4 indikator perubahan yang dapat disimpulkan berdasar pada data- data yang diperoleh dalam setiap monitoring dan evaluasi program terhadap mitra. Indikator ini terdiri dari sebagai berikut :

- 1) Inovasi kemasan sudah menggunakan sertifikat Industri Rumah Tangga Pangan (P-IRT)
- 2) Kemasan dodol nanas lebih menarik
- 3) Perluasan pasar dodol nanas pada super market
- 4) Perluasan pasar dodol nanas menggunakan platform online

METODE PENERAPAN

Penelitian ini merupakan suatu pengabdian masyarakat yang bertujuan untuk mengembangkan usaha roti cimoet yang dimiliki oleh Ibu Umi, seorang warga di Klampok Kasri, Kelurahan Gading Kasri, Kecamatan Klojen, Kota Malang. Penelitian ini melibatkan berbagai metode pengumpulan data, seperti wawancara, kuesioner, dokumentasi, dan observasi, guna mendapatkan pemahaman yang komprehensif tentang usaha roti cimoet tersebut.

Metode wawancara digunakan untuk mendapatkan informasi langsung dari Ibu Umi tentang proses produksi, kendala yang dihadapi, serta keinginan dan harapannya terkait pengembangan usahanya. Kuesioner digunakan sebagai sarana untuk mengumpulkan data dari responden lain yang terlibat dalam penelitian ini,

seperti pelanggan atau masyarakat sekitar yang familiar dengan usaha roti cimoet. Metode dokumentasi dilakukan dengan mengumpulkan dan menganalisis dokumen-dokumen terkait usaha roti cimoet, seperti laporan keuangan, catatan produksi, prosedur operasional standar (SOP), dan materi promosi. Selain itu, metode observasi dilakukan dengan tujuan untuk secara langsung mengamati proses produksi roti cimoet di lokasi usaha Ibu Umi, sehingga dapat memperoleh pemahaman yang mendalam tentang metode produksi, peralatan yang digunakan, dan proses kerja yang ada.

Selain metode pengumpulan data, penelitian ini juga melibatkan metode penerapan yang penting untuk mengembangkan usaha roti cimoet. Pendampingan penerapan SOP dilakukan agar Ibu Umi dapat mengimplementasikan prosedur operasional standar dengan baik, sehingga efisiensi dan kualitas produksi roti cimoet dapat ditingkatkan. Selanjutnya, pendampingan dan pelatihan pembuatan kemasan dilakukan untuk memberikan bimbingan dan keterampilan kepada Ibu Umi dalam menciptakan kemasan produk yang menarik dan fungsional. Selain itu, studi banding ke roti UMM Bakery diorganisir agar Ibu Umi dapat mempelajari praktik terbaik yang dilakukan oleh toko roti sukses tersebut, seperti strategi pemasaran, manajemen stok, dan pengaturan operasional, yang dapat diadaptasi dan diterapkan dalam konteks usaha roti cimoetnya sendiri.

HASIL DAN PENCAPAIAN SASARAN

Berdasarkan analisis situasi yang didapat dari diskusi team pengabdian dengan Ibu Umiati pemilik Usaha Jajan Cimoet, maka produk ini memiliki masalah terutama yang segera di atasi yaitu dari aspek kualitas produk, aspek pemasaran dan operasional usaha. Dimana persoalan persoalan tersebut dapat disarikan menjadi empat persoalan utama yaitu :

- a. Bagaimana meningkatkan pengetahuan kualitas mutu Usaha Jajan Cimoet
- b. Bagaimana pengemasan produk Usaha Jajan Cimoet agar terlihat lebih eksklusif dan menarik.
- c. Bagaimana membuat pembukuan sederhana yang bisa di pertanggung jawabkan dan dapat diakses oleh lembaga pembiayaan perbankan.
- d. Bagaimana mendidik pelaku UMKM untuk membuat dan mengoperasionalkan penjualan melalui media sosial.

Menganalisis dari persoalan mitra maka tim pengabdian menawarkan solusi agar Ibu Umiati pemilik Usaha Jajan Cimoet lebih optimal, dimana manfaat dan keuntungan bisa dinikmati masyarakat setempat, yaitu dengan tujuan :

- a. Memberikan pengetahuan dan pelatihan pengolahan Usaha Jajan Cimoet
- b. Memberikan pelatihan teknologi pengemasan Usaha Jajan Cimoet yang eksklusif menarik loyalitas pelanggan.
- c. Memberikan pelatihan dan praktik pembukuan sederhana pada Usaha Jajan Cimoet yang bisa dipertanggung jawabkan dan bisa digunakan untuk mengajukan pembiayaan perbankan.
- d. Memberikan pelatihan dan praktik penjualan, melakukan pendampingan dan membuat grup pemasaran melalui media sosial (bukalapak.com)



e. Memberi kepastian keberlanjutan pemasaran berkelanjutan dengan mengikutkan bazaar Kampus UMM dan sekitarnya.

Dari berbagai aktifitas program pengabdian ini yaitu memiliki tujuan meningkatkan kesejahteraan ekonomi Usaha Jajan Cimoet Ibu Umiati.

Solusi yang ditawarkan dalam program pengabdian ini mengacu pada *outcome* dan dampak yang dirasakan langsung oleh mitra, adapun luaran ini akan bersifat berkesinambungan dalam jangka panjang yaitu antara lain:

Tabel 1. Solusi Permasalahan dan Luaran

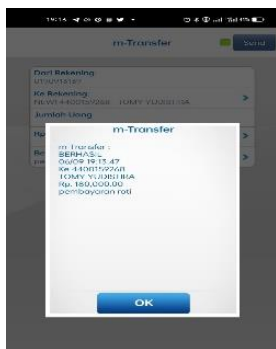
No	Permasalahan	Solusi	Luaran
1.	Belum memiliki teknologi sederhana tentang pengemasan usaha Jajan Cimoet	Mitra diberikan pelatihan tentang pengemasan usaha Jajan Cimoet	Teknologi sederhana pengemasan Usaha Jajan Cimoet yang dapat diduplikasi secara mandiri dan terciptanya kemampuan ketrampilan SDM mitra dalam mengoperasikan dan maintenance pengemasan tempat produk tersebut.
2.	Belum adanya SOP untuk memproduksi usaha Jajan Cimoet	Mitra diberikan pendampingan usaha produksi Jajan Cimoet	Tersusunnya SOP produk Usaha Jajan Cimoet.
3.	Belum adanya <i>display</i> untuk usaha promosi Jajan Cimoet	Mitra diberikan rak <i>display</i> penjualan produk usaha Jajan Cimoet	Tempat dan alat peraga untuk rak <i>display</i> produk penjualan.
4.	Mitra belum memiliki penjualan melalui media sosial atau <i>e-commerce</i>	Mitra diberikan pelatihan cara membuat pemasaran melalui WA maupun <i>e-commerce</i> seperti <i>bukalapak.com</i>	Terwujudnya media sosial penjualan melalui <i>bukalapak.com</i> dan Group WA
5.	Mitra belum memiliki cara pembukuan sederhana pada usaha Jajan Cimoet	Mitra diberikan pelatihan pembuatan pembukuan sederhana usaha Jajan Cimoet	Dimilikinya pembukuan sederhana pada Usaha Jajan Cimoet

Aktivitas program akan disesuaikan dengan tujuan program, dengan menggunakan berbagai metode dimana mitra adalah pelaku utama sekaligus sasaran utama sehingga prioritas kemampuan pemahaman dan tingkat penerapan program oleh mitra dengan pendampingan tim pengabdian yang menjadi perhatian, metode tersebut antara lain (Tambajong, 2013).



Tabel 2. Metode Kegiatan dan Partisipasi Mitra

Tujuan Kegiatan Program	Metode	Partisipasi Mitra
Tersedianya teknologi pengendalian kualitas produk	<p>1. Pendampingan penerapan SOP mutu Usaha Jajan Cimoet</p> 	<p>2. Mitra terlibat sebagai bagian tim pelaksana pembuatan kemasan Usaha Jajan Cimoet.</p> <p>3. Mitra memahami dan melaksanakan SOP secara disiplin, mitra bisa melakukan dialog interaktif bila terdapat kendala dalam penerapan SOP mutu produk Usaha Jajan Cimoet.</p> <p>Mitra telah mendapatkan komentar dari customer</p>
Desain kemasan produk yang lebih menarik	<p>1. Pendampingan dan pelatihan pembuatan kemasan Usaha Jajan Cimoet</p> 	<p>1. Mitra secara aktif memberikan informasi tentang kendala bahan baku, terlibat aktif dalam proses desain kemasan produk, menyiapkan berkas uji kelayakan kemasan Usaha Jajan Cimoet.</p> <p>Mitra telah mampu membuat kemasan hampers</p>
Pengadaan paket edukasi meliputi : mikro blog, pendampingan pemasaran secara on line.	<p>1. Praktik lapang desain ruang edukasi dan tempat pemasaran</p> <p>2. Penyusunan mikro blog</p> <p>3. Desain pemasaran online.</p> <p>Pembinaan pembuatan pembukuan sederhana</p>	<p>1. Mitra menyiapkan foto-foto produk Usaha Jajan Cimoet.</p> <p>2. Mitra menyiapkan ruang dan lahan yang akan didesain sebagai ruang edukasi</p> <p>3. Mitra membantu menyiapkan foto dan informasi Usaha Jajan Cimoet</p> <p>4. Mitra menyiapkan peralatan online seperti Hand Phone dan download software serta memberikan informasi produk, memelihara sistem online.</p>



tantangan dalam packaging, pemasaran online, peningkatan mutu, pengolahan, dan pembukuan sederhana, disarankan untuk memberikan pembinaan dan pelatihan yang lebih intensif kepada pemilik usaha jajan cimoet. Pelatihan dapat meliputi pengemasan, pemasaran digital, peningkatan mutu produk, teknik pengolahan yang lebih efisien, serta pembukuan sederhana untuk memudahkan pengelolaan keuangan usaha. (b) Pemanfaatan media **social**, Mengingat peran penting media sosial dalam pemasaran dan promosi usaha, disarankan agar pemilik usaha jajan cimoet memanfaatkan media sosial secara aktif. Mereka dapat membuat akun bisnis dan memanfaatkan fitur-fitur seperti foto dan video menarik, testimoni pelanggan, serta promosi khusus untuk menarik minat calon pembeli. (c) Mengoptimalkan akses pembiayaan, Memperluas pengetahuan mengenai akses pembiayaan yang tersedia, seperti pinjaman bank atau program bantuan pemerintah, dapat membantu pemilik usaha jajan cimoet dalam mengembangkan usaha mereka. Disarankan untuk mencari informasi tentang kriteria dan persyaratan pembiayaan, serta melakukan persiapan yang diperlukan untuk memenuhi persyaratan tersebut

DAFTAR PUSTAKA

- Amaya, N., & Alwang, J. (2011). Access to Information and Farmer's Market Choice: The Case of Potato in Highland Bolivia. *Journal of Agriculture, Food Systems, and Community Development*, 1(4), 35–53. <https://doi.org/10.5304/jafscd.2011.014.003>
- Anderson, M., et al. (2019). Social Media Marketing Strategies for Food Entrepreneurs. *Journal of Business and Entrepreneurship*, 15(1), 75–90.
- Arifudin, O., Rusmana, F. D., Tanjung, R., & Wahrudin, U. (2021). Inovasi Kemasan dan Perluasan Pemasaran Dodol Nanas di Subang Jawa Barat. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 4(3), 408–417.
- Chen, L., & Kim, S. (2018). Effects of Flavored Variations on Consumer Preferences: A Study on Cimot Snack. *Journal of Culinary Science*, 20(4), 150–165.
- Karnudu, F. (2018). Inovasi, Kreativitas dan Kinerja Pemasaran. *Jihbiz: Jurnal Ekonomi, Keuangan Dan Perbankan Syariah*, 2(2), 117–132. <https://doi.org/10.33379/jihbiz.v2i2.771>
- Khamidah, N. (2017). Analisis Pengaruh Faktor Lingkungan Terhadap Inovasi Produk dan Kreativitas Strategi Pemasaran Terhadap. *Jurnal Sains Pemasaran Indonesia (Indonesian Journal of Marketing Science)*, 4(3), 231–246.
- Smith, J. (2021). Innovations in Snack Food Businesses. *Journal of Food Science*, 10(2), 45–58.
- Tambajong, G. (2013). Bauran Pemasaran Pengaruhnya Terhadap Penjualan Sepeda Motor Yamaha di PT. Sarana Niaga Megah Kerta Manado. *Jurnal EMBA*, 1(3), 1291–1301.