



DARMABAKTI

Jurnal Pengabdian dan Pemberdayaan Masyarakat

Strategi Pengembangan dan Tata Kelola Manajemen Usaha Mandiri "Bakso Wilujeng" di Kelurahan Ketawanggede - Kota Malang

Fikka Kartika Widyastuti¹, Sinar Perbawani Abrina Anggraini², Ayu Chandra Kartika Fitri^{3,*} Kun Aussieanita Mediaswanti⁴

Alamat e-mail: ayu.chandra@unitri.ac.id

Nomor WA : +6285797094724

Informasi Artikel

Kata Kunci :

bakso
BEP
meatballs maker
pemasaran
hygiene sanitasi

Keyword :

meatballs
BEP
meatballs maker
marketing
sanitary hygiene

Abstrak

Bakso adalah salah satu kuliner khas Malang yang sangat diminati oleh pelanggan dan memiliki potensi untuk mendapatkan banyak pembeli. Namun, karena pemilik masih menggunakan cetak tangan manual, mereka menghadapi kesulitan dalam membuat bakso. Oleh karena itu, tujuan kegiatan PkM ini adalah membantu pertumbuhan produksi usaha UMKM bakso dengan meningkatkan kualitas proses produksi, manajemen keuangan, dan pemasaran. Diharapkan ini akan meningkatkan daya jangkau pemasaran mitra yang lebih luas, yang pada gilirannya akan meningkatkan pendapatan mitra. Metode yang dilakukan adalah melakukan observasi untuk mengetahui permasalahan mitra, menyusun tahapan dan teknik penyelesaian masalah, pelaksanaan dan evaluasi kegiatan. Setelah melakukan rangkaian kegiatan pengabdian masyarakat, mitra mendapatkan bantuan alat pencetak bakso, proses pencetakan adonan bakso lebih cepat 35 menit dari sebelumnya, dapat mengelola keuangan dengan memanfaatkan aplikasi keuangan, memahami pentingnya hygiene sanitasi produk makanan, serta meningkatkan promosi di media sosial. Berdasarkan hasil kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini mitra menjadi lebih terbantu dengan adanya alat pencetak bakso karena lebih efisien waktu dan lebih higienis, serta dapat membuat laporan keuangan usaha secara otomatis menggunakan aplikasi keuangan.

Abstract

Meatballs are one of Malang's typical culinary delights that are very popular with customers and have the potential to attract many buyers. However, because the owners still use manual hand printing, they face difficulties in making meatballs. Therefore, the aim of this PkM activity is to help the growth of meatball MSME business production by improving the quality of the production process, financial management and marketing. It is hoped that this will increase the wider marketing reach of partners, which in turn will increase partner income. The method used is conducting observations to find out partner problems, developing stages and techniques for solving problems, implementing and evaluating activities. After carrying out a series of community service activities, partners received assistance with meatball printing equipment, the meatball dough printing process was 35 minutes faster than before, were able to manage finances by utilizing financial applications, understood the importance of food product sanitation and hygiene, and increased promotions on social media. Based on the results of this community service activity, partners are more helped by having a meatball maker because it is more time efficient and more hygienic, and can create business financial reports automatically using financial applications.

1. Pendahuluan

1.1 ANALISIS SITUASI

1.1.1. Identitas UMKM

Salah satu usaha mikro kecil menengah (UMKM) usaha kuliner berupa bakso bernama Bakso Wilujeng Kelurahan Ketawanggede, Kecamatan Lowokwaru, Kota Malang dengan lokasi yang strategis di pinggir jalan. Usaha kuliner ini telah berdiri sejak 10 tahun lalu dan bertahan hingga saat ini. Pemilik usaha sekaligus pimpinan usaha adalah Eko Setyo Wahono.

1.1.2. Bahan Baku

Bahan baku bakso ini adalah daging sapi yang digiling halus dengan ditambahkan bahan penunjang lainnya seperti tepung dan bumbu buatan Pak Eko sendiri. Daging memiliki nilai gizi yang tinggi dan memiliki asam essensial yang lebih lengkap dibandingkan dengan protein nabati lainnya (Firahmi, Dharmawati, & Aldrin, 2015). Tepung merupakan bahan yang penting dalam mengolah bakso menjadi nikmat karena memiliki peran sebagai pengikat air yang baik (Herlambang, Lastriyanto, & Ahmad, 2019). Untuk mendapatkan daging sapi cukup mudah karena sudah memiliki langganan sendiri, sehingga harga bisa lebih murah dari harga biasanya.

1.1.3. Produk

Produk yang dihasilkan oleh mitra UMKM ini adalah bakso dan gorengan, selain itu juga menyediakan bakso *frozen food* yang dikemas dalam kemasan vakum. Bakso *frozen food* mulai banyak diminati masyarakat karena dapat disimpan lebih lama untuk pemakaian berbagai macam masakan. Kemasan vakum untuk bakso *frozen food* berfungsi untuk menghambat pertumbuhan bakteri yang terdapat pada makanan dalam kemasan sehingga dapat bertahan lebih lama (Awan, Praswanto, & Astuti, 2022). Cukup *higienis* karena pengemasan bakso *frozen* menggunakan alat berupa *vacuum hand sealer*.

Dalam teknik pengemasan diperlukan untuk menghindari kontak oksigen antara daging bakso dengan lingkungan yaitu jenis plastik yang memiliki permeabilitas uap air dan gas yang rendah (Silvia, Dewi, & Zulkarnain, 2021). Pengolahan daging merupakan nilai tambah untuk meningkatkan harga jual (Nasaruddin, Utama, & Andani, 2015).

Meskipun sudah berdiri sejak kurang lebih 15 tahun, proses produksi khususnya pencetakan produk utama yaitu bakso masih menggunakan cara manual yaitu menggunakan tangan dan sendok. Hal ini menyebabkan waktu yang digunakan untuk produksi relatif lama dan tidak efisien. Selain itu ukuran bakso juga menjadi tidak seragam. Produk pelengkap seperti gorengan juga masih menggunakan alat sederhana untuk meniriskan minyak yang kurang efisien. Sehingga mitra membutuhkan alat penunjang produksi agar waktu yang digunakan lebih efisien.

1.1.4. Distribusi produk/jasa hingga ke tangan konsumen

Distribusi produk ini berdasarkan pesanan konsumen dan menyediakan produk yang siap beli dalam bentuk *frozen food* maupun siap saji sehingga dapat langsung dinikmati oleh konsumen. UMKM bakso ini juga telah melalui *grab food* untuk mendistribusikan produk secara luas, sehingga keuntungan lebih cepat diperoleh dan balik modalnya lebih cepat. Modal diputar kembali untuk pekerjaan berikutnya. Omzet yang didapat per hari Rp 1.500.000-1.900.000,- dari pemesan maupun yang langsung dapat dinikmati konsumen di tempat. Cash flow dari keuntungan, tidak berhutang ke bank.

1.1.5. Manajemen

Meskipun kondisi manajemen sudah cukup baik, mitra UMKM ini belum memiliki perencanaan produksi. Oleh karena itu, tidak ada perencanaan jumlah produksi atau target

tahunan. UMKM ini masih konvensional dalam manajemen usaha dan menggunakan pola manajemen rumah tangga. Ini menunjukkan bahwa prinsip-prinsip manajemen belum digunakan secara optimal. Sistem penggajian dan pengaturan tenaga kerja masih bersifat sementara dan tidak stabil; beberapa karyawan masih bekerja secara serabutan, dan ada empat karyawan: pemilik sekaligus manajer, istri pemilik sebagai pramusaji, dan dua tenaga produksi.

Pencatatan keuangan harian, mingguan, bulanan, dan tahunan belum dilakukan dengan benar. Hal ini menyebabkan masalah dengan rencana pengembangan, analisis rugi laba, dan perhitungan rugi laba. Walaupun masih belum mengikuti standar akuntansi yang benar, Accounting Bookeeping sudah dilakukan. Auditing yang melibatkan audit eksternal (Akuntan Publik) belum pernah dilakukan.

1.1.6. Pemasaran

Pemasaran UMKM bakso "Wilujeng" saat ini hanya dalam kota saja yaitu Malang dan sekitarnya. Belum bisa menjangkau hingga ke luar kota, kemungkinan juga karena bahan yang digunakan adalah bahan yang mudah busuk, tidak bisa tahan lama jika dikirim keluar kota. Perlu adanya pengawet untuk tahan lebih lama hingga sampai terkirim keluar kota. Selain itu sarana angkut barang yang dimiliki terbatas, sehingga kesulitan untuk bisa menerima pesanan yang jaraknya tergolong jauh dan tidak terjangkau.

Diperlukan strategi pemasaran untuk memenangkan persaingan. Strategi pemasaran ini merupakan salah satu dasar untuk menyusun rencana usaha secara menyeluruh dalam menghadapi persaingan di bidang yang sama (Mandasari, Widodo, & Djaja, 2019)

1.1.7. Daya Manusia

Jumlah tenaga kerja yang dimiliki sebanyak 4 orang, terdiri dari pemilik sekaligus

manager, istri pemilik sebagai pramusaji, dan 2 tenaga produksi. Tenaga kerja yang dimiliki UMKM Bakso "Wilujeng" rata-rata lulusan SMA. Salah satu penentu keberhasilan suatu usaha pengembangan UMKM adalah faktor sumber daya manusia karena ukuran kemampuan dalam menerapkan pengetahuan untuk pengembangan produk (Bismala, 2016; Rahmaini & Hidayat, 2021). Untuk meningkatkan daya saing, salah satunya menerapkan strategi persaingan yang tepat yaitu pengelolaan sumber daya manusia yang efektif dan efisien dengan harus mulai memperbaiki diri untuk mendapatkan penguasaan pengetahuan yang tinggi (Ariani & Utomo, 2017; Karunia, Hetika, & Harjanti, 2020).

1.1.8. Sarana

Sarana dan prasarana merupakan faktor penting untung pengembangkan usaha dan harus mendukung dalam menjalankan proses usaha (Bunyamin et al., 2022). Inventarisasi yang dimiliki oleh UMKM ini antara lain dapur produksi dengan ukuran 3 x 4 meter dan warung termasuk meja kursi. Memiliki 1 sepeda motor untuk pengangkut bahan dan produk. Kondisi tempat usaha jadi satu dengan tempat tinggal. Termasuk tempat yang strategis karena berada di pinggir jalan yang dilewati oleh banyak orang.

1.1.9. Finansial

Karena tidak memerlukan peralatan mahal, bisnis bakso ini hanya membutuhkan modal kecil. Pengrajan tetap menggunakan metode konvensional. Modal usaha saat ini adalah modal sendiri. UMKM bakso "Wilujeng" belum pernah meminta kredit bank selama ini. Ini disebabkan oleh fakta bahwa mitra tidak memiliki informasi yang memadai tentang kredit bank. Selain itu, ada keyakinan yang kuat bahwa kredit bank memiliki bunga yang tinggi dan sulit diakses.

1.2. PERMASALAHAN MITRA

Hasil analisis situasi terhadap kondisi UMKM mitra saat ini menunjukkan beberapa masalah yang perlu diselesaikan, antara lain :

1.2.1. Permasalahan dalam proses produksi

a. Proses Pencetak bakso

Pada proses mencetak bakso menjadi bulat-bilat, mitra masih menggunakan secara manual dengan tangan yang di bentuk dengan cara mengambil adonan memakai sendok yang keluar melalui kepalan tangan.



Gambar 1. Proses Mencetak Bakso menggunakan Kepalan Tangan

Pada Gambar 1. nampak mitra hanya menggunakan tangan untuk membuat cetakan bakso bulat. Biasanya mitra dalam mencetak diperlukan waktu sekitar 1 jam sebanyak 9 kg. Dari 9 kg adonan, terbentuk bakso sebanyak 900 buah dalam 1 jam. Selain itu bakso yang sudah terbentuk tidak seragam tergantung dengan kepalan tangan dan sendok saat mengambil adonan yang dibentuk bulat.

Diperlukan waktu yang lebih efektif dan efisien dalam proses mencetak bakso yaitu dengan menggunakan alat pencetak bakso. Dengan menggunakan pencetak bakso akan lebih banyak menghemat waktu. Alat pencetak bakso, dengan sekali cetak akan terbentuk sebanyak 12 bakso dalam waktu 5 menit dan hanya membutuhkan 75 x cetak bakso untuk menghasilkan sebanyak 900 buah bakso. Sedangkan jika dengan menggunakan tangan membutuhkan 900 x cetak bakso. Maka efisiensi penggunaan alat pencetak bakso

lebih tinggi sekitar 91,6% jika dibandingkan dengan menggunakan secara manual.

Perkembangan kuliner saat ini perlu di dukung teknologi yang otomatis guna mempercepat produksi dan meningkatkan produktivitas produk serta daya tarik makanan bakso tersebut, sehingga diperlukan alat pencetak bakso sebagai pendukung mempercepat proses cetak (Ginting, Tambunan, & Simamora, 2021; Saputra, Muchlisinalahuddin, & Armila, 2022).

b. Proses penirisan untuk gorengan bakso

Pada usaha bakso "Wilujeng" ini selain menjual bakso juga menjual gorengan sebagai pelengkap menu bakso. Pada proses penggorengan bakso, biasanya menggunakan wajan biasa. Pada proses penggorengan, untuk meniriskan minyak hanya menggunakan serok biasa seperti pada Gambar 2.



Gambar 2. Meniriskan Gorengan Bakso dengan menggunakan Saringan Biasa

Pada Gambar 2. menunjukkan hasil tirisan minyak menggunakan serok masih meninggalkan sisa-sisa minyak pada gorengan tersebut. Penirisan gorengan bakso membutuhkan waktu lebih lama sekitar 5-10 menit dengan kapasitas dalam wajan sekitar 4 buah gorengan. Jika ada pesanan sebanyak 6 kilogram adonan, akan ada 375 buah gorengan bakso. Wajan ukuran lebih besar hanya dapat menampung sekitar 60 buah bakso per wajan, jadi membutuhkan waktu tambahan satu jam

empat puluh menit untuk membuat bakso hingga matang. Solusi diperlukan untuk penggorengan yang lebih efisien dan penyimpanan yang lebih awet, karena daya tahan simpan hanya bertahan satu hari.

c. Hygiene sanitasi makanan bakso

Untuk menjaga kualitas produk, mitra saat ini juga membutuhkan penyuluhan tentang kendali mutu produk dan sanitasi pengolahan makanan. Dalam pengolahan bakso, ada beberapa persyaratan higienis. Komponen yang harus memenuhi syarat termasuk penjamah (orang yang membantu mengolah), bahan makanan, sanitasi alat, tempat pengolahan, pemilihan bahan makanan, penyimpanan bahan makanan, pengolahan bakso, pengangkutan bakso, penyimpanan bakso, dan penyajian bakso. Selain itu, alat perlindungan diri seperti penutup kepala, pakaian kerja, sarung tangan, celemek, dan alas kaki dapur diperlukan. Hal ini dapat dicapai melalui penyuluhan kendali mutu produk dan sanitasi pengolahan makanan yang lebih baik.

Untuk meningkatkan kualitas produk, salah satu persyaratan sanitasi higienis adalah bagaimana bahan makanan dipilih (Arrazy, Susilawati, & Agustina, 2020). Hal-hal yang memenuhi syarat termasuk tepung, sayuran, mie, bihun, bumbu, dan produk olahan pabrik. Untuk menjaga kualitas bakso yang baik, mitra harus memastikan kondisi bahan makanan yang digunakan untuk menghindari penyakit dan membahayakan kesehatan pembeli.

1.2.2. Permasalahan Manajemen

Pencatatan keuangan harian, mingguan, bulanan, dan tahunan belum dilakukan dengan benar. Analisis rugi laba, perhitungan rugi laba, dan rencana pengembangan menjadi sulit bagi Mitra karena mereka belum menggunakan analisis SWOT dan Break Event Point.

1.2.3. Permasalahan Utama yang disepakati dengan Mitra

Hasil analisis situasi menunjukkan bahwa kemampuan mitra UMKM untuk memproduksi secara optimal adalah masalah utama, yang menyebabkan penurunan permintaan pasar. Tim pelaksana program dan mitra telah berbicara tentang masalah yang ada dan mencapai konsensus tentang skala prioritas masalah yang akan diselesaikan, sebagai berikut :

1. Produksi sedikit hanya 9 kg bakso dan 6 kg gorengan bakso per hari.
2. Omzet / pendapatan turun signifikan sebanyak 20-30%.
3. Jangkauan daerah market / pemasaran masih belum luas hanya sekitar Malang saja.
4. Cara pencetakan bakso memerlukan waktu sangat lama dan hasil yang tidak bagus seragam, karena secara manual dengan tangan.
5. Belum ada analisis SWOT dan BEP sehingga belum bisa melihat kekurangan dan kelebihan usaha bakso serta peluang dan ancaman dari pesaing dari luar. Selain itu mitra juga belum dapat membuat rencana pengembangan selanjutnya untuk meningkatkan produktivitas kuliner bakso.
6. Tidak ada laporan keuangan yang dapat diukur sehingga belum mungkin untuk memprediksi apakah bisnis akan menghasilkan keuntungan atau sebaliknya.
7. Mitra belum menjalankan persyaratan hygiene sanitasi dan syarat pemilihan bahan makanan.

Tujuan kegiatan PkM ini adalah untuk membantu pertumbuhan bisnis UMKM bakso "Wilujeng" dengan meningkatkan kualitas proses produksi, manajemen keuangan, dan pemasaran, yang diharapkan dapat meningkatkan daya jangkau pemasaran mitra yang lebih luas, yang pada gilirannya akan meningkatkan pendapatan mitra.

2. Metode Pengabdian

2.1. Waktu dan Tempat Pengabdian

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan pada rentang bulan Mei-Juli 2023 di lokasi mitra yaitu Jalan Kerto Raharjo No. 54, Kelurahan Ketawanggede - Kota Malang.

2.2. Metode dan Rancangan Pengabdian

Metode yang dilakukan adalah melakukan observasi untuk mengetahui permasalahan mitra. Sebelum dimulainya kegiatan, tim pelaksana melakukan observasi dan analisa situasi mitra yang meliputi identitas UMKM, bahan baku yang digunakan, produk yang dihasilkan, distribusi produk, manajemen usaha, pemasaran, sumber daya manusia, sarana prasarana serta finansial. Setelah itu dirumuskan permasalahan mitra yang terdiri dari permasalahan proses produksi, hygiene sanitasi produk dan permasalahan manajemen usaha.

Setelah itu disusun tahapan dan teknik penyelesaian masalah mitra, serta bagaimana pelaksanaan rangkaian kegiatan dan evaluasi. Pelaksanaan program ini berupa rangkaian kegiatan diantaranya :

1. Pemberian alat pencetak bakso serta pelatihan cara penggunaannya
2. Pelatihan kendali mutu dan *sanitary hygiene* produk
3. Pelatihan menyusun laporan keuangan yang mudah dan analisa Break Even Point (BEP) serta analisa SWOT
4. Pelatihan dan pendampingan teknik pemasaran menggunakan *e-commerce*

Cetakan bakso yang efektif digunakan untuk mempermudah pembuatan pentol bakso dengan mudah dan cepat dengan sekali tekan dapat mencetak 12 pentol bakso. Bahan stainless kokoh dan tidak mudah berkarat. Ukuran besar dengan diameter atas 10 cm dan

tinggi 19 cm. Dilengkapi jumlah lubang ada 12 untuk mencetak bakso, masing masing lubang berdiameter 3 cm.

Ukuran bakso yang dihasilkan akan seragam sehingga menambah daya tarik bagi konsumen. Ketidakratahan ukuran membuat daya tarik bakso tersebut berkurang (Ginting et al., 2021). Waktu yang digunakan juga lebih cepat. Sekali cetak dengan di tekan akan mendapatkan 12 bakso sekaligus. Alat pencetak bakso dapat membantu proses cetak bakso lebih efektif dan efisien sebesar 91,6%. Bakso dihasilkan pun akan berukuran seragam dengan ukuran sekitar 2 cm sesuai dengan besar lubang.

Mencetak adonan bakso akan mendapatkan keuntungan antara lain :

- Mencetak pentol halus dan tanpa isi
- Menghasilkan cetakan pentol dengan bentuk dan ukuran yang seragam
- Mengeluarkan butiran pentol dengan tingkat kebulatan yang konsisten
- Selama proses sedang berlangsung, adonan tidak akan berubah warnanya

Selain itu dengan menggunakan pencetak bakso yang otomatis, dapat menghemat tenaga atau menghemat biaya gaji karyawan.

Alat tersebut memang memudahkan dan lebih cepat dalam bekerja dan juga akan lebih banyak menghasilkan pentol bakso. Proses Pembuatan dengan alat tersebut menghasilkan ukuran atau bentuk, pentol yang dikeluarkan lebih presisi dan juga seragam.

2.3. Pengambilan Sampel

Sampel yang digunakan dalam pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat ini adalah bakso yang terbuat dari adonan daging sapi dan tepung, bernama Bakso Wilujeng yang berlokasi di Kelurahan Ketawanggede, Kecamatan Lowokwaru, Kota Malang

3. Hasil dan Pembahasan

Setelah menggunakan alat pencetak bakso, mitra yang sebelumnya per hari mencetak secara manual 9 kg adonan menjadi kurang lebih 900 butir bakso membutuhkan waktu hingga 1 jam, kini dapat lebih menghemat waktu yaitu menjadi sekitar 25 menit saja dengan jumlah adonan yang sama. Selain itu, bakso yang dicetak menjadi lebih seragam bentuk dan juga ukurannya dibandingkan dicetak secara manual menggunakan tangan dan tentunya menjadi lebih higienis. Pada proses pencetakan bakso, tim pelaksana membantu mitra dengan pembuatan alat pencetak bakso dari bahan stainless steel agar mitra tidak perlu mencetak bakso dengan cara manual. Karena kelemahan proses pencetakan bakso secara manual menggunakan tangan tanpa sarung tangan terkait ketidakhygienisan proses, memakan waktu dan juga tenaga lebih banyak.



Gambar 3. Alat pencetak bakso (*meatballs maker*)

Selain itu, Mitra menerima penyuluhan tentang kendali mutu produk dan sanitasi. Penyuluhan ini membahas prinsip-prinsip sanitasi makanan yang bertujuan untuk menghindari atau mengendalikan faktor makanan, orang, tempat, dan peralatan yang dapat menyebabkan penyakit dan masalah kesehatan. Mitra juga membantu dalam pengujian sampel bakso. Uji cemaran bakteri

Salmonella sp. di Laboratorium Departemen Hama dan Penyakit Tanaman Fakultas Pertanian Universitas Brawijaya hasilnya negatif, yang menunjukkan bahwa produk bakso Wilujeng tidak terkontaminasi oleh bakteri tersebut. Pengujian ini dilakukan karena bahan pangan dapat bertindak sebagai substrat bagi pertumbuhan mikroorganisme patogen atau penyebab penyakit, salah satunya adalah bakteri *Salmonella sp.* yang dapat menyebabkan muntah, diare dan sakit perut. Meskipun sudah dilakukan proses pengolahan, hal ini tidak sepenuhnya dapat mencegah dari kontaminasi mikroba patogen sehingga tetap perlu dilakukan pengujian laboratorium untuk memastikannya.

Mitra membutuhkan pendampingan pelaporan keuangan karena selama ini belum bisa konsisten. Sehingga dari pendampingan ini capaian yang telah didapat yaitu memberikan pengetahuan tentang cara mudah membuat laporan keuangan sederhana dan memberikan pelatihan aplikasi keuangan dalam penyusunan laporan keuangan. Mitra menjadi mengetahui, memahami, dan dapat membuat laporan keuangan harian secara praktis dengan menggunakan aplikasi BukuWarung yang diunduh melalui PlayStore karena selama ini mitra belum bisa konsisten membuat laporan keuangan. Aplikasi BukuWarung memiliki banyak fitur, seperti "pembukuan", yang memudahkan pengguna, terutama pelaku UMKM, untuk mencatat transaksi harian. Selain itu, secara otomatis dapat membuat laporan keuangan untuk mengetahui kondisi untung rugi bisnis secara real time. Ini karena laporan keuangan merupakan salah satu hal penting yang harus dipahami oleh pengusaha agar mereka dapat mengambil tindakan yang tepat untuk mempertahankan keberlangsungan bisnis mereka. Membuat laporan keuangan membutuhkan dasar ilmu akuntansi, tetapi tidak semua orang memahaminya, jadi aplikasi ini sangat membantu bisnis.

Tabel 1. Indikator Capaian Kegiatan

No	Program Kegiatan	Indikator Capaian	Hasil Kegiatan
1	Memberikan bantuan alat berupa alat pencetak bakso agar lebih efektif dalam bekerja	Waktu yang dibutuhkan dalam penggerjaan mencetak bakso menjadi lebih efektif	Sebelum : Mencetak 9 kg adonan menjadi 900 butir bakso butuh waktu 1 jam. Bentuk bakso tidak seragam dan ukuran sedikit berbeda Sesudah : Mencetak 9 kg adonan menjadi 900 butir bakso hanya butuh waktu kurang lebih 25 menit. Bentuk dan ukuran bakso menjadi lebih seragam.
2	Pelatihan menggunakan aplikasi untuk laporan keuangan Pendampingan analisa BEP serta SWOT untuk usaha mitra	<ul style="list-style-type: none"> • Memiliki pembukuan laporan keuangan sederhana yang terpisah dengan rumah tangga • Peningkatan pemahaman batas usaha mulai mendapatkan keuntungan serta • Mengetahui strategi dalam menjalani usaha melalui kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman. • Terjadi peningkatan omzet pendapatan usaha 	Sebelum : tidak memiliki laporan keuangan harian Sesudah: mencatat dan membuat laporan keuangan menggunakan aplikasi BukuWarung
3	Memberikan penyuluhan tentang kendali mutu produk dan hygiene sanitasi	<ul style="list-style-type: none"> • Peningkatan pemahaman tentang kualitas produk bakso • Pemahaman tentang kebersihan dalam mengolah makanan dan kesehatan bagi konsumen. • Memahami hal-hal/keadaan yang bisa menimbulkan adanya <i>Salmonella sp</i> berkembangbiak. 	Hasil uji sampel bakso = negatif (tidak mengandung bakteri <i>Salmonella sp</i>)
4	Melatih dan mendampingi dalam pembuatan <i>E-Commerce</i> dan cara teknik komunikasi pemasaran	Meningkatnya jumlah order pemesanan dari beberapa kota dan mulai banyak pemesanan melalui aplikasi <i>food delivery</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Meningkatkan promosi di media sosial instagram • Membuat akun TikTok untuk promosi

4. Simpulan dan Saran

Berdasarkan hasil kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini mitra merasa terbantu dengan alat pencetak bakso semi otomatis sehingga relatif mempermudah, mempersingkat waktu dan lebih higienis dalam proses pembuatan bakso dibandingkan sebelumnya yang hanya menggunakan tangan. Mitra juga terbantu dalam membuat laporan

keuangan menggunakan aplikasi Buku Warung sehingga dapat diketahui laba rugi serta langkah yang harus dilakukan untuk menjaga keberlangsungan usahanya.

Tim pelaksana kegiatan juga merekomendasikan mitra untuk pengajuan PIRT dan sertifikat halal agar konsumen lebih yakin dalam membeli dan mengkonsumsi produk Bakso Wilujeng

5. Ucapan Terimakasih

Terimakasih yang sebesar-besarnya kami sampaikan kepada Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat (LPPM) Universitas Tribhuwana Tunggadewi yang telah memberikan kesempatan kepada tim untuk mendapatkan Program Hibah Pengabdian kepada Masyarakat tahun 2023 serta kepada mitra kami owner Bakso Wilujeng, Bapak Eko Setyo Wahono.

6. Daftar Pustaka

- Ariani, A., & Utomo, M. N. (2017). Kajian strategi pengembangan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) di kota tarakan. *Jurnal Organisasi Dan Manajemen*, 13(2), 99–118.
- Arrazy, S., Susilawati, S., & Agustina, D. (2020). Analisi Higiene Dan Sanitasi Pengolahan Makanan Pada Pedagang Makanan Di Pasar Tradisional Kota Medan.
- Awan, A., Praswanto, D. H., & Astuti, S. (2022). Penerapan Vacuum Food Packaging Untuk Peningkatan Penjualan Pada Pengusaha Bakso Dan Mie “Pengen Mie” di Desa Mulyoagung Kecamatan Dau Kabupaten Malang. *JASTEN Jurnal Aplikasi Sains Teknologi Nasional*, 3(1), 47–51.
- Bismala, L. (2016). Model manajemen Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) untuk meningkatkan efektivitas usaha kecil menengah. *Jurnal Entrepreneur Dan Entrepreneurship*, 5(1), 19–26.
- Bunyamin, B., Munfaqiroh, S., Djuharni, D., Nursasi, E., Arniati, T., Erawati, S. H., & Soedarman, M. (2022). Pentingnya Wadah Dan Sarana Pemasaran Produk Guna Peningkatan Eksistensi UMKM. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat (J-ABDIMAS)*, 9(1), 40–44.
- Firahmi, N., Dharmawati, S., & Aldrin, M. (2015). Sifat fisik dan organoleptik bakso yang dibuat dari daging sapi dengan lama pelayuan berbeda. *AL ULUM: JURNAL SAINS DAN TEKNOLOGI*, 1(1).
- Ginting, L. M., Tambunan, B. H., & Simamora, F. S. (2021). Rancang Bangun Mesin Pencetak Bakso. *RODA: Jurnal Pendidikan Dan Teknologi Otomotif*, 1(2), 42–48.
- Herlambang, F. P., Lastriyanto, A., & Ahmad, A. M. (2019). Karakteristik fisik dan uji organoleptik produk bakso tepung singkong sebagai substitusi tepung tapioka. *Jurnal Keteknikan Pertanian Tropis Dan Biosistem*, 7(3), 253–258.
- Karunia, A., Hetika, H., & Harjanti, R. S. (2020). Kajian Strategi Pengembangan Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (UMKM). *Jurnal REP (Riset Ekonomi Pembangunan)*, 5(1), 77–89.
- Mandasari, D. J., Widodo, J., & Djaja, S. (2019). Strategi Pemasaran Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (UMKM) Batik Magenda Tamanan Kabupaten Bondowoso. *Jurnal Pendidikan Ekonomi*, 13(1), 123–128. <https://doi.org/10.19184/jpe.v13i1.10432>
- Nasaruddin, M., Utama, S. P., & Andani, A. (2015). Nilai tambah pengolahan daging sapi menjadi bakso pada usaha Al-Hasanah di kelurahan Rimbo Kedui Kecamatan Seluma Selatan. *Jurnal AGRISEP: Kajian Masalah Sosial Ekonomi Pertanian Dan Agribisnis*, 85–96.
- Rahmaini, R., & Hidayat, A. (2021). Model Manajemen Usaha Mikro Kecil dan Menengah Dalam Menghadapi Pandemi Covid-19. *PETANDA: Jurnal Ilmu Komunikasi Dan Humaniora*, 3(2), 99–113.
- Saputra, N. S., Muchlisinalahuddin, M., & Armila, A. (2022). Rancang Bangun Mesin Pencetak Bakso. *Jurnal Teknik Mesin*, 15(2), 115–120.
- Silvia, D., Dewi, A. P., & Zulkarnain, Z. (2021). Jenis dan Teknik Pengemasan Terhadap Kualitas Bakso Aci dengan Penyimpanan Suhu Dingin. *METANA*, 17(2), 41–48.