

Pemberdayaan Pengusaha Jajanan Tradisional Melalui Strategi Pemasaran Inovatif dan Manajemen Keuangan Berkelanjutan di Desa Sulangai, Petang-Badung

Ida Ayu Agung Idawati, N. Paramananda, A.A Ngrh Mayun Narindra

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Warmadewa

*e-mail korespondensi: idawatiunwar@gmail.com

Abstract

This Community Partnership Empowerment (CPE) program aims to empower the "Ayu Tirta" traditional snack enterprise by addressing various challenges, including limited marketing, financial management and product innovation. The program focuses on designing effective marketing strategies, such as product packaging labeling and digital marketing, educating on product innovation, and enhancing partners' knowledge of business financial management through simple bookkeeping training. The methods employed include group discussions, training and counseling. Evaluation results indicate a significant increase in partners' understanding of the material presented. Following the CPE activity, partners are able to utilize social media for marketing, manage business finances more effectively, and comprehend the importance of product innovation in entrepreneurship. Furthermore, it is expected that this program will provide benefits for the development and sustainability of the partner's business

Keywords: community partnerships; product innovation; online marketing; financial management

Abstrak

Kegiatan Pemberdayaan Kemitraan Masyarakat ini bertujuan untuk memberdayakan kelompok usaha mitra yaitu pengusaha jajanan tradisional "Ayu Tirta" dengan mengatasi berbagai permasalahan yang dihadapi, meliputi keterbatasan pemasaran, pengelolaan keuangan dan inovasi produk. Program ini berfokus pada perancangan strategi pemasaran yang efektif, termasuk pembuatan label kemasan produk dan pemasaran digital, edukasi inovasi produk serta peningkatan pengetahuan mitra terkait pengelolaan keuangan usaha melalui pelatihan pencatatan keuangan sederhana. Metode yang digunakan meliputi diskusi kelompok, pelatihan dan penyuluhan. Hasil evaluasi menunjukkan peningkatan signifikan pemahaman mitra terhadap materi yang disampaikan. Setelah kegiatan PKM, mitra mampu memanfaatkan media social untuk media pemasaran, mampu mengelolan keuangan usaha menjadi lebih baik serta memahami pentingnya inovasi produk dalam berwirausaha. Selain itu, diharapkan program ini dapat memberikan manfaat bagi perkembangan dan keberlanjutan usaha mitra.

Kata Kunci: pemberdayaan masyarakat; inovasi produk; pemasaran digital; manajemen keuangan

Accepted: 2025-07-30

Published: 2025-10-13

PENDAHULUAN

Seiring berkembangnya industri pariwisata dan meningkatnya minat terhadap makanan khas daerah, jajanan tradisional Bali memiliki peluang besar untuk berkembang sebagai produk unggulan yang mendukung sektor ekonomi kreatif dan pariwisata kuliner (Pakpahan & Kristiana, 2019). Jajanan seperti jaje lalak, jaje uli, jaje pisang rai, serta klepon Bali menjadi bagian dari identitas budaya yang dapat menarik wisatawan dan pecinta kuliner tradisional. Pada sisi lain, meskipun jajanan tradisional memiliki cita rasa khas (Syarifuddin et al., 2017), daya saingnya kerap terhambat oleh kurangnya inovasi dalam kemasan dan branding (Nasution et al., 2023). Produk-produk modern dengan kemasan yang lebih menarik sering kali lebih diminati oleh wisatawan dibandingkan jajanan tradisional yang masih disajikan dengan cara konvensional (Rahman & Pohan, 2024).

Industri rumah tangga di Bali merupakan sektor ekonomi yang penting bagi masyarakat setempat, terutama dalam mendukung keberlangsungan hidup keluarga-keluarga di pulau ini. Industri rumah tangga memainkan peran penting dalam ekonomi Bali, dengan memberikan penghidupan bagi banyak keluarga serta memperkaya budaya dan tradisi lokal. Terlepas dari statusnya yang tidak resmi, sektor perumahan di Bali ini penuh dengan peluang untuk berkembang dan memiliki dampak ekonomi yang besar. Strategi yang sangat baik di masa ketidakpastian ekonomi, menurut (Fitri & Bundo, 2021), ialah industri rumah tangga. Banyak kabupaten serta kota di Bali, seperti Kabupaten Badung, mempunyai perusahaan perumahan yang bergerak di bidang produksi jajanan tradisional.

Kelompok usaha jajanan tradisional di Desa Sulangai, Kecamatan Petang, Kabupaten merupakan mitra dalam program pengabdian kepada masyarakat ini. Ibu I Gusti Ayu Tirtawati bersama dengan 6 orang lainnya menjalankan usaha ini. Kelompok ini menyediakan berbagai jenis jajanan tradisional untuk dikonsumsi, kebutuhan upacara keagamaan serta kegiatan sosial masyarakat lainnya. Jenis-jenis jajanan tradisional yang biasanya dibuat adalah jaje sumping, jaje bantal, jaje cerorot, jaje lukis, jaje batu duren, jaje lapis, dadar gulung, klepon, ketan, dan lainnya. Jajanan tersebut diproduksi secara konvensional mulai dari pemilihan bahan, kuantitas bahan yang digunakan, pengolahan bahan, pengemasan jajanan serta memasarkan hasil produksinya. Produksi jajanan khas Bali yang dilakukan mitra biasanya dilakukan setiap hari dan sesuai dengan pesanan. Setiap harinya, mitra membawa dagangannya ke pasar. Mitra membawa jajanan ke pasar sekitar 100-300 biji seharinya. Untuk rata-rata 300 biji biasanya mitra menghabiskan sekitar 3 kg tepung (beras/ketan), santan kelapa 3 liter, gula merah 1 kg, serta bahan pendukung lain seperti garam, daun pisang, minyak goreng dan kayu bakar untuk memasak. Harga jajanan tradisional ini rata-rata per biji adalah Rp 2.000 rupiah. Kegiatan produksi kelompok ini masih sederhana dengan menggunakan kayu api. Kelompok ini juga tidak mempunyai dapur khusus untuk produksinya sehingga menggunakan tempat ketua sebagai tempat produksi. Proses produksi jajanan tradisional Bali dilakukan dalam beberapa tahapan, mulai dari persiapan bahan hingga pendistribusian ke pasar. Langkah pertama adalah persiapan bahan baku meliputi pemilihan bahan berkualitas, penimbangan bahan, pengolahan awal untuk bahan-bahan khusus seperti kelapa, ketan, pisang dan ubi. Langkah selanjutnya adalah pengolahan adonan kemudian proses pemasakan dan terakhir proses pengemasan untuk selanjutnya didistribusikan.

Kelompok ini memiliki potensi yang baik dalam peningkatan usaha industri rumah tangga jajan tradisional. Salah satu potensi yang dimiliki kelompok ini adalah salah satu produknya yaitu jajan "batu duren" yang jarang dimiliki oleh pengusaha jajan tradisional lainnya. Semangat para ibu rumah tangga untuk melestarikan jajan tradisional yang saat ini sudah tergerus jajanan moderen juga merupakan potensi bagi kelompok ini. Selain potensi yang ada, kelompok usaha ini juga menghadapi permasalahan dan tantangan di Tengah persaingan usaha saat ini. Oleh karena itu, kelompok usaha ini perlu pemberdayaan untuk mendukung potensi dan menghadapi persaingan guna keberlanjutan usaha mereka.

Setelah melakukan observasi awal dan berdiskusi dengan Ketua Kelompok, dapat diidentifikasi beberapa permasalahan yang dihadapi mitra, antara lain:

1. Keterbatasan dalam pengelolaan keuangan
Mitra tidak memiliki pencatatan keuangan, kesulitan memisahkan keuangan usaha dan rumah tangga yang menyebabkan ketidakjelasan perhitungan keuntungan, serta pengelolaan modal masih tradisional tanpa perencanaan matang.
2. Minimnya strategi promosi yang efektif
Penjualan masih bergantung pada system pesanan dan pemasaran dari mulut ke mulut, tidak ada Teknik pemasaran profesional seperti penggunaan katalog atau kemasan menarik, serta kurangnya Kerjasama dengan toko oleh-oleh atau restoran.

3. Terbatasnya akses ke pasar yang lebih luas
Penjualan masih terpusat di pasar tradisional kecamatan tanpa upaya memperluas distribusi ke tempat wisata atau toko oleh-oleh dan belum ada system distribusi untuk menjangkau di luar wilayah kecamatan.
4. Kendala dalam inovasi dan produk kemasan
Banyak produk masih dijual dalam kemasan tradisional tanpa inovasi yang dapat meningkatkan nilai jual, serta belum ada Upaya untuk membuat produk lebih tahan lama atau menarik bagi konsumen

Temuan dari rumusan masalah menunjukkan bahwa kegiatan pemberdayaan diperlukan untuk membantu kelompok ini berkembang dengan meningkatkan pengetahuan dan menemukan solusi atas permasalahan yang mereka hadapi. Tim PKM Universitas Warmadewa merancang serangkaian Solusi komprehensif yang diimplementasikan melalui tahapan terencana. Pada tanggal 5 Juli 2025, tim PKM secara langsung mengunjungi Lokasi kelompok usaha di Desa Sulangai. Kunjungan ini diawali dengan sosialisasi program secara menyeluruh, dilanjutkan dengan penyuluhan dan pelatihan insentif yang disesuaikan dengan kebutuhan mitra.

METODE

Metoda yang dipergunakan pada pengabdian ini mencakup penyuluhan dan pendampingan intensif yang bersifat partisipatif (Idawati et al., 2024). Program PKM ini bertujuan untuk meningkatkan daya saing kelompok industry rumah tangga jajan tradisional di Desa Sulangai melalui Upaya pengembangan inovasi, memperluas jangkauan pemasaran serta peningkatan pengelolaan keuangan. Pelaksanaan kegiatan PKM ini dibagi menjadi tiga tahap yang berbeda: sosialisasi, pelatihan dan penyuluhan, serta pendampingan dan evaluasi.

Tahap Sosialisasi

Tahap awal ini bertujuan memperkenalkan program kepada mitra, membangun kesepahaman manfaat program dan mengidentifikasi permasalahan lebih mendalam melalui pertemuan awal, diskusi, wawancara dan survei kondisi usaha (Indraningrat et al., 2023)

Tahap Pelatihan dan Penyuluhan

Bertujuan untuk meningkatkan kapasitas mitra dalam pengelolaan keuangan, strategi pemasaran dan inovasi produk. Kegiatan PKM ini bertempat di rumah kelompok usaha Home Industry Jajan Tradisional "Ayu Tirta" di Banjar Sandakan, Desa Sulangai, Kabupaten Badung. Tim PKM Universitas Warmadewa yang terdiri dari tiga orang dosen dari program studi Manajemen dan Akuntansi FEB Universitas Warmadewa yaitu Ida Ayu Agung Idawati, SE, MBA, N. Paramananda, SE, MM, serta A.A Ngrh Mayun Narindra, SE, M.Si melaksanakan kegiatan ini. Mereka didampingi oleh dua orang mahasiswa.

Peserta kegiatan ini adalah individu-individu yang tergabung dalam usaha Home Industry Jajan Tradisional "Ayu Tirta" yang berjumlah 7 orang. Saat ini, tim PKM memberikan penyuluhan tentang beberapa topik, termasuk mengembangkan inovasi produk, merancang strategi pemasaran digital, dan memberikan pelatihan tentang pencatatan keuangan. Sebelum penyuluhan, peserta dalam kegiatan ini akan menjalani pre-test untuk menilai pemahaman awalnya mitra (Indraningrat et al., 2023)

Pada kegiatan penyuluhan masing-masing anggota tim PKM memberikan materi penyuluhan sesuai dengan keahliannya. Ida Ayu Agung Idawati, SE., MBA memaparkan mengenai pentingnya mindset kewirausahaan yang adaptif dan pengembangan produk yang

inovatif di tengah persaingan, serta strategi agar usaha dapat terus berkembang dalam jangka panjang. Materi yang diberikan mencakup pentingnya identifikasi peluang pasar, terutama dengan menonjolkan produk unik seperti jajan batun duren yang jarang dimiliki pesaing, pengembangan produk yang sesuai tren tanpa meninggalkan ciri khas tradisional, serta membangun jaringan dan kolaborasi untuk memperluas skala bisnis para pengusaha jajanan tradisional. Sementara itu, N. Paramananda, SE., MM, memberikan penyuluhan mendalam tentang strategi pemasaran. Secara khusus membahas bagaimana para pengusaha dapat memanfaatkan Teknik promosi digital seperti penggunaan WhatsApp catalog dan media social (Facebook) untuk menjangkau pasar yang lebih luas, melampaui metode mouth to mouth. Dalam sesi ini, keunikan produk "batun duren" menjadi sorotan utama. Tim menyarankan agar "batun duren" diposisikan sebagai produk unggulan atau signature product yang dapat menarik perhatian khusus. Selain itu, Paramananda juga mengulas cara memperluas jangkauan pasar, termasuk potensi menjalin kerja sama dengan toko oleh-oleh modern, hotel, atau platform e-commerce lokal, dengan menjadikan "batun duren" sebagai daya tarik utama untuk membuka saluran distribusi baru yang lebih sistematis dan profesional. Tim juga menyarankan untuk membuat kemasan khusus yang menarik dan informatif untuk "batun duren", menonjolkan keunikan dan keasliannya sebagai oleh-oleh khas Bali. Terakhir, A.A Ngr Mayun Narindra, S.E., M.Si, fokus pada aspek krusial pencatatan keuangan. Mitra diajarkan metode pencatatan sederhana dan efektif untuk memisahkan keuangan usaha dari pribadi, sebuah praktik dasar yang seringkali terabaikan namun krusial bagi keberlangsungan bisnis. Lebih jauh, mitra juga dibimbing dalam mengelola modal dengan lebih baik, termasuk cara menghitung harga pokok produksi yang akurat (termasuk untuk "batun duren"), menentukan harga jual yang kompetitif, serta menyusun anggaran sederhana untuk pengeluaran dan pemasukan. Penekanan diberikan pada pencatatan harian yang konsisten menggunakan buku kas sederhana atau aplikasi keuangan digital, sehingga mitra dapat melihat gambaran jelas mengenai kondisi finansial usaha mereka, mengidentifikasi keuntungan, dan membuat keputusan bisnis yang lebih tepat.

Tahap Evaluasi

Tahap ini bertujuan memastikan mitra mampu menerapkan ilmu dan teknologi secara mandiri serta mengukur efektivitas program. Kegiatan meliputi monitoring penerapan pencatatan keuangan dan strategi pemasaran digital, evaluasi dampak promosi, umpan balik mitra dan pendampingan strategi keberlanjutan usaha.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Program Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) ini adalah inisiatif kolaboratif selama empat lima bulan, berlangsung dari Februari hingga Juli 2025, yang dirancang untuk melibatkan mitra secara aktif sejak awal hingga akhir. Kegiatan PKM ini dimulai dengan mensosialisasikan program dan bekerja sama dengan mitra untuk mengidentifikasi permasalahan yang mereka hadapi. Selain itu, baik tim PKM maupun mitra berpartisipasi dalam Focus group Discussion (FGD) untuk mendalami lebih jauh hambatan-hambatan saat ini dan mencari solusi yang mungkin dapat dilakukan (Indraningrat et al., 2021). Melalui FGD, tim PKM mengidentifikasi empat tantangan utama bagi mitra, yaitu keterbatasan dalam pengelolaan keuangan, minimnya strategi promosi yang efektif, terbatasnya akses pasar dan masih terdapat kendala pada inovasi dan kemasan produk. Selain kegiatan-kegiatan tersebut, tim PKM juga menyelesaikan seluruh administrasi yang diperlukan, melakukan persiapan acara dan menyusun proposal kegiatan PKM.

Kegiatan PKM yang meliputi penyuluhan, pelatihan dan pendampingan telah sukses dilaksanakan pada Sabtu, 5 Juli 2025. Acara ini bertempat di kediaman mitra di Banjar

Sandakan, Desa Sulangai, Petang-Badung. Partisipasi dalam kegiatan ini cukup baik, dengan tujuh anggota mitra, tiga dosen dan satu mahasiswa yang tercatat hadir. Untuk mengukur efektivitas program, sebelum kegiatan dimulai, mitra diberikan pretest guna mengetahui tingkat pengetahuan awal mereka. Setelah sesi penyuluhan berakhir, langkah selanjutnya adalah pemberian posttest untuk melihat sejauh mana peningkatan pemahaman mitra pasca pelatihan.

Hasil evaluasi program PKM menunjukkan adanya peningkatan pemahaman yang signifikan di kalangan mitra. Ini terlihat dari kenaikan rata-rata nilai post-test yang cukup substansial, yaitu dari 65 menjadi 90. Peningkatan ini membuktikan bahwa pelatihan dan pendampingan yang diberikan telah memberikan dampak positif yang nyata bagi mitra. Selain itu, tingginya antusiasme mitra dalam mengikuti seluruh rangkaian kegiatan menjadi faktor krusial yang menunjang keberhasilan PKM ini.

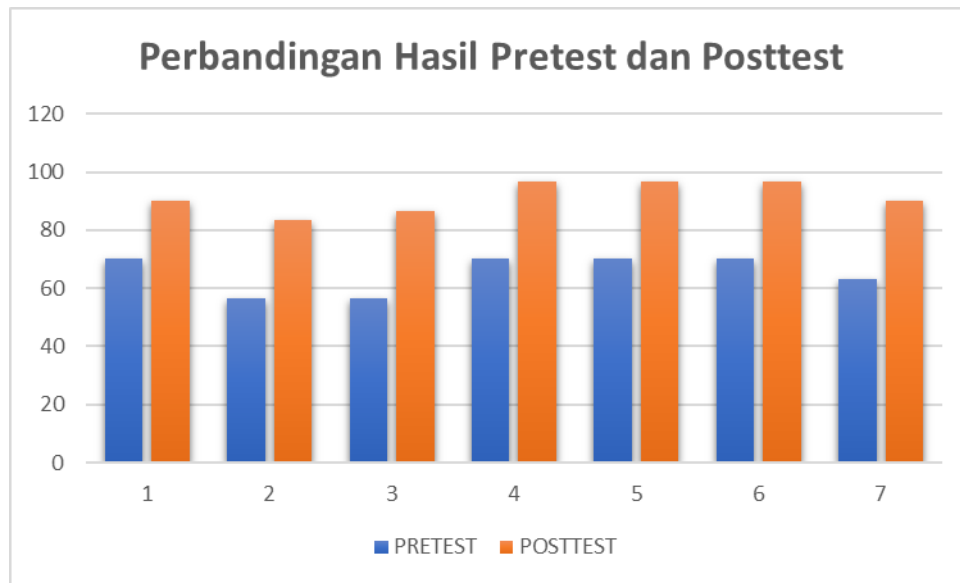
Hasil pretest dan posttest dapat dilihat pada Tabel 1 dan Tabel 2.

Tabel 1. Hasil Pretest Mitra Kegiatan PKM

HASIL PRETEST			
RESPONDEN	POIN MATERI		
	1	2	3
1	70	60	80
2	50	60	60
3	50	50	70
4	60	80	70
5	60	80	70
6	70	80	60
7	60	70	60
RATA-RATA	60	69	67
TOTAL RATA-RATA			65

Tabel 2. Hasil Posttest Mitra Kegiatan PKM

HASIL POSTTEST			
RESPONDEN	POIN MATERI		
	1	2	3
1	90	80	100
2	70	100	80
3	90	80	90
4	100	100	90
5	100	90	100
6	100	100	90
7	90	100	80
RATA-RATA	91	93	90
TOTAL RATA-RATA			90

Gambar 1. Grafik Perbandingan Hasil Pretest dan Posttest

Setelah pelaksanaan inti program PKM, tim PKM terus mendukung mitra melalui kegiatan monitoring dan pendampingan berkala. Tujuan utamanya adalah memastikan pengetahuan dan keterampilan yang telah mereka peroleh dapat diterapkan secara konsisten dalam kegiatan produksi sehari-hari. Hasil dari kegiatan monitoring ini akan menjadi bahan evaluasi penting untuk perbaikan program di masa mendatang. Sebagai bentuk apresiasi atas partisipasi aktif mitra, tim PKM berencana untuk melibatkan kelompok ini dalam kegiatan PKM selanjutnya.

DOKUMENTASI KEGIATAN





KESIMPULAN

Secara keseluruhan, Program PKM yang berfokus pada kelompok usaha jajan tradisional Bali di Desa Sulangai, Petang-Badung ini telah berjalan dengan sangat baik dan lancar. Hal ini didukung oleh antusiasme dan semangat tinggi mitra dalam mengikuti seluruh rangkaian kegiatan. Program PKM ini berhasil meningkatkan kapasitas mitra, terbukti dengan pemahaman optimal mitra mengenai strategi pemasaran digital melalui optimalisasi fitur media sosial. Selain itu, mitra juga kini menguasai pembuatan laporan keuangan sederhana secara detail dan terperinci. Mitra juga memahami konsep berwirausaha dan pentingnya inovasi pada produk. Meskipun hasil ekonomi dari penyuluhan belum terlihat secara langsung, monitoring berkelanjutan akan terus dilakukan untuk memantau dampaknya. Adapun target luaran PKM ini meliputi pemahaman berwirausaha, pengembangan inovasi produk, penerapan strategi pemasaran konvensional ke digital, serta pendampingan dalam pembuatan pencatatan keuangan. Peningkatan yang signifikan pada nilai pre-test dan post-test lebih lanjut menegaskan pemahaman mitra yang lebih baik terhadap materi yang disampaikan.

Kegiatan PKM ini dapat memberikan saran-saran sebagai berikut: 1) Pengembangan produk yang inovatif dan kemasan menarik dapat secara signifikan meningkatkan daya saing

produk mitra di pasar. 2) Mitra hendaknya memperluas jaringan pemasaran dengan memanfaatkan platform digital dan kerjasama dengan berbagai pihak untuk menjangkau pasar yang lebih luas. 3) Peningkatan keterampilan manajerial dan kewirausahaan secara berkelanjutan akan membantu mitra mengelola usaha dengan lebih profesional dan adaptif. 4) Demi menjaga keberlangsungan usaha dari Kelompok usaha jajanan tradisional Bali di Desa Sulangai, Petang-Badung ini perlu dilakukan pendampingan dan monitoring secara berkesinambungan.

DAFTAR PUSTAKA

- Fitri, R., & Bundo, M. (2021). Dampak Covid-19 Terhadap Industri Rumah Tangga Pangan Di Kota Padang. *Jesya (Jurnal Ekonomi & Ekonomi Syariah)*, 4(2), 784–792. <https://doi.org/10.36778/Jesya.V4i2.379>
- Idawati, I. A. A., Paramananda, N., & Narindra, A. A. N. M. (2024). *Strategi Perluasan Pasar Dan Pengelolaan Keuangan Industri Rumah Tangga Jaje Banten Di Desa Sulangai , Petang – Badung*. 5(4), 2401–2407.
- Indraningrat, A. A. G., Wijaya, M. D., & Idawati, I. A. A. (2021). Pelatihan Pembuatan Yoghurt Dan Pemasaran Online Pada Kelompok PKK Banjar Tohpati Desa Kesiman Kertalangu Denpasar. *Abdi: Jurnal Pengabdian Dan Pemberdayaan Masyarakat*, 3(2), 251–258. <https://doi.org/10.24036/Abdi.V3i2.142>
- Indraningrat, A. A. G., Wijaya, M. D., & Idawati, I. A. A. (2023). PKM Pembuatan Sabun Berbahan Dasar Minyak Jelantah Pada Kelompok Guru Program Keahlian Tata Boga Di SMK Negeri 1 Tembuku Bangli. *Community Service Journal (CSJ)*, 6(1), 40–46. <https://doi.org/10.22225/Csj.6.1.2023.40-46>
- Nasution, B., Rasyid, A., Lubis, E. E., Suyanto, S., Nita, R., & ... (2023). Pelatihan Dan Pendampingan Dalam Pengembangan Kemasan Produk Serta Pemasaran Digital Terintegrasi Pada Komunitas Usaha Mikro Kecil Dan *Unri Conference Series* 5, 285–292.
- Pakpahan, R., & Kristiana, Y. (2019). Pengenalan Kuliner Tradisional Sebagai Daya Tarik Wisata Belitung. *Prosiding Konferensi Nasional Pengabdian Kepada Masyarakat Dan Corporate Social Responsibility (PKM-CSR)*, 2, 1054–1060. <https://doi.org/10.37695/Pkmcsr.V2i0.276>
- Rahman, B., & Pohan, Z. (2024). Jurnal Akomodasi Agung Vol -XI NO.2 Oktober 2024 ISSN 2503- 2119 Mengeksplorasi Strategi Pemasaran Jajanan Tradisional Dalam Menarik Minat Wisatawan Di Desa Wisata Kampung Warna Warni Tigarihit Kabupaten Simalungun. *Akomodasi Agung*, 11(2), 42–52.
- Syarifuddin, D., M. Noor, C., & Rohendi, A. (2017). Memaknai Kuliner Lokal Sebagai Daya Tarik Wisata. *JURNAL ABDIMAS BSI: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(1), 55–64.
- Sunarjo, H. 2013. Berkebun 26 Jenis Tanaman Buah. Penerbit: Penebar Suwadaya, Cibubur, Jakarta Timur.