

Usaha Kecil Nasi Bakar Barokah Dusun Geneng Jepara Jawa Tengah

^{1*}Chandra Kartika, ²Mei Indrawati, ³Veronika Nugraheni Sri Lestari, ⁴Mochamad Zulfikar

^{1,2}Pascasarjana Program Magister Manajemen Universitas Wijaya Putra, Surabaya, Indonesia

³Fakultas Ekonomi & Bisnis Universitas Dr. Soetomo, Surabaya, Indonesia

⁴Sekolah Tinggi Ilmu Kesehatan Hang Tuah, Surabaya, Indonesia

e-mail: chandrakartika@uwp.ac.id^{1*}, meiindrawati@uwp.ac.id²,
venugra@unitomo.ac.id³, mzulfikar2410033@stikeshangtuah-sby.ac.id⁴

*Corresponding Author

Submit: 15 Desember 2024; revisi: 25 Maret 2025, diterima: 30 Mei 2025

ABSTRAK

Program Pemberdayaan Masyarakat (PPM) ini bertujuan membantu mitra usaha "Nasi Bakar Barokah" dalam menghadapi berbagai kendala usaha seperti minimnya inovasi produk, distribusi yang kurang optimal, pemasaran daring yang belum maksimal, tidak adanya branding, pencatatan keuangan yang masih manual, serta kurangnya pengetahuan tentang produksi higienis. Solusi yang ditawarkan antara lain pelatihan distribusi produk, pembuatan logo dan branding, pelatihan produksi higienis sesuai standar Dinas Kesehatan, serta pelatihan pembukuan sederhana. Tujuan utama kegiatan ini adalah meningkatkan pemahaman mitra mengenai pentingnya manajemen usaha, agar usaha tidak hanya berorientasi pada keuntungan, tetapi juga keberlanjutan. Secara spesifik, kegiatan ini bertujuan membantu mitra meningkatkan pendapatan dan taraf hidup melalui pengelolaan usaha yang lebih baik. Target kegiatan meliputi pelatihan laporan keuangan, pembuatan kemasan baru, peningkatan pemasaran dan distribusi, pembinaan karyawan agar produksi lebih higienis, serta pelatihan manajemen persediaan. Metode yang digunakan berupa pendampingan usaha, pelatihan, dan pembinaan secara berkelanjutan. Hasil kegiatan menunjukkan peningkatan produktivitas, pendapatan mitra, dan terciptanya lapangan kerja baru, yang pada akhirnya berkontribusi dalam mengurangi angka pengangguran di lingkungan sekitar.

Kata kunci: Nasi Bakar Barokah, Jepara, Jawa Tengah

ABSTRACT

The Community Empowerment Program (PPM) aims to assist the business partner "Nasi Bakar Barokah" in facing various business challenges such as a lack of product innovation, suboptimal distribution, underutilization of online marketing, absence of branding, manual financial record-keeping, and insufficient knowledge about hygienic production. The proposed solutions include training in product distribution, logo and branding creation, hygienic production training according to health department standards, and simple bookkeeping training. The main goal of this activity is to increase the partners' understanding of the importance of business management, so that the business does not only focus on profit but also on sustainability. Specifically, this activity aims to help partners increase their

income and standard of living through better business management. The activities target include training on financial reporting, creating new packaging, improving marketing and distribution, mentoring employees to ensure more hygienic production, as well as inventory management training. The methods used involve business accompaniment, training, and continuous mentoring. The results of the activities show an increase in productivity, partner income, and the creation of new jobs, which ultimately contributes to reducing unemployment in the surrounding area.

Keywords: Grilled Rice, Jepara, Central Java



Copyright © 2025 The Author(s)

This is an open access article under the CC BY-SA license.

PENDAHULUAN

Nasi bakar merupakan olahan nasi yang sudah dibumbui kemudian diatasnya diberikan topping suwir ayam, suwir ikan tongkol, ati ampela dan sambel teri, jamur serta tempe dan tahu. Nasi bakar ini dibungkus dengan daun pisang kemudian dibakar hingga matang dan harum. Manfaat nasi bakar berikutnya adalah Meningkatkan Energi. Dimana apabila Anda konsumsi bisa meningkatkan energi. Energi pasti dibutuhkan oleh tubuh setiap hari agar bisa menjalankan kegiatan sehari-hari. Itulah sebabnya Anda harus mengonsumsi nasi yang bisa mengenyangkan perut. Hal ini yang mendorong mitra untuk mengadakan usaha-usaha kecil yang memproduksi nasi bakar barokah sebagai bidang usahanya. Mitra UKM Nasi bakar barokah ini alamatnya terletak di Dusun Geneng RT. 009 RW. 002 Kel. Geneng Kec. Batealit Jepara Jateng yang jaraknya dari kampus Universitas Wijaya Putra Surabaya sangat jauh.

UKM Nasi bakar yang dipimpin oleh Bapak Imam Suwono tersebut menggunakan sistem padat karya yang memperdayakan masyarakat sekitar yang tidak mempunyai pekerjaan setiap harinya untuk membantu mengembangkan usaha Mitra. Mitra mengatakan bahwa Tenaga kerja yang digunakan 100% adalah warga sekitar para ibu-ibu yang tidak mempunyai pekerjaan tetap setiap harinya dan diajak untuk membantu mengembangkan usaha nasi bakar barokahnya.



Gambar 1. Bentuk Nasi Bakar Barokah Mentah Dan Matang

Mitra saat ini bergerak dalam usaha mikro nasi bakar barokah dengan produksi yang masih menggunakan cara dan peralatan sederhana (Gambar 1). Potensi yang dimiliki oleh calon pengusaha UKM nasi bakar ini sangatlah bagus dilihat setiap hari pelanggan mitra ini mulai segmentasi menengah ke bawah sampai ke atas dan sangat ramai sekali padahal pelayanan yang diberikan sangat sederhana sekali tetapi mempunyai peluang yang sangat baik untuk perkembangan bisnis tersebut, Omsetnya

sekitar Rp. 5.000.000/perbulan belum lagi dapat pesanan dari pelanggannya minimal 500.000/pesanan dengan memanfaatkan ibu-ibu kampung yang menganggur untuk membantu bisnis ibu asmaul husna dan Kapasitas Produksinya masih terbilang sangat kecil sekali tiap hari produksi 60 nasi bakar dan produknya ada yang mentah ada pula yang sudah dibakar dan dikarenakan keterbatasnya sumber daya yang ada. Semula beliau mulai menjalankan usahanya dengan modal kecil-kecilan dan Beliau dapat pinjaman dari Koperasi Desa sebesar Rp. 2.000.000 untuk dibuat modal mendirikan bisnis nasi bakar barokah ini. Adapun permasalahan mitra dan target luaran yang ditawarkan seperti pada Tabel 1 dan Tabel 2.

Tabel 1. Permasalahan Mitra

No.	Aspek Permasalahan	Permasalahan	Keterangan
1	Produksi	Hasil produksi yang kurang bersih	Pelatihan Standar kebersihan dan pentingnya memakai sarung tangan dalam memproduksi nasi bakar barokah.
		Proses pengemasan yang masih sangat sederhana dan secara manual dengan daun pisang.	Proses Pegemasan dilapisin dengan plastik agar tidak mudah rontok daunnya dan rusak.
2.	Manajemen Pemasaran	Upaya pemasaran hanya dengan penjualan keliling yang dititipkan ke warung kopi dan warung makan dan angkringan di Jalanan.	Peningkatan jumlah pasar potensial dengan memasarkannya lebih luas dengan menggunakan marketing referral menyebarkan ke pelanggan satu ke pelanggan lainnya sehingga dapat memperkuat distribusi produk dengan baik.
3.	Permasalahan Kewirausahaan/ Inovasi	Belum dilakukan inovasi pada nasi bakar barokah yang diproduksi oleh mitra Bp. Imam Suwono	Nasi bakar barokah yang diproduksi lebih bervariasi baik ragamnya ataupun cita rasanya dan akan dilakukan inovasi produk dengan melihat pangsa pasar yang ada disekitar.
4.	Permasalahan Keuangan	mitra belum mengetahui cara menghitung laba/rugi yang dihasilkan dalam usahanya .	Pelatihan Mitra tentang laporan keuangan agar mampu menghitung laba/rugi berdasarkan pencatatan/ laporan keuangan yang rapi dan tertib
5.	Sampah daun nasi bakar barokah yang sudah "expired"	Sampah dari produksi nasi bakar barokah yang sudah tidak layak dikonsumsi menjadi menumpuk dan merusak keindahan dan kebersihan lingkungan sekitar.	Penanganan sampah-sampah yang menumpuk dan Pemberdayaan sampah untuk menjadi pengolahan sampah yang sehat.

Sumber : Observasi Ke lapangan UKM Usaha Nasi Bakar Barokah, (2024)

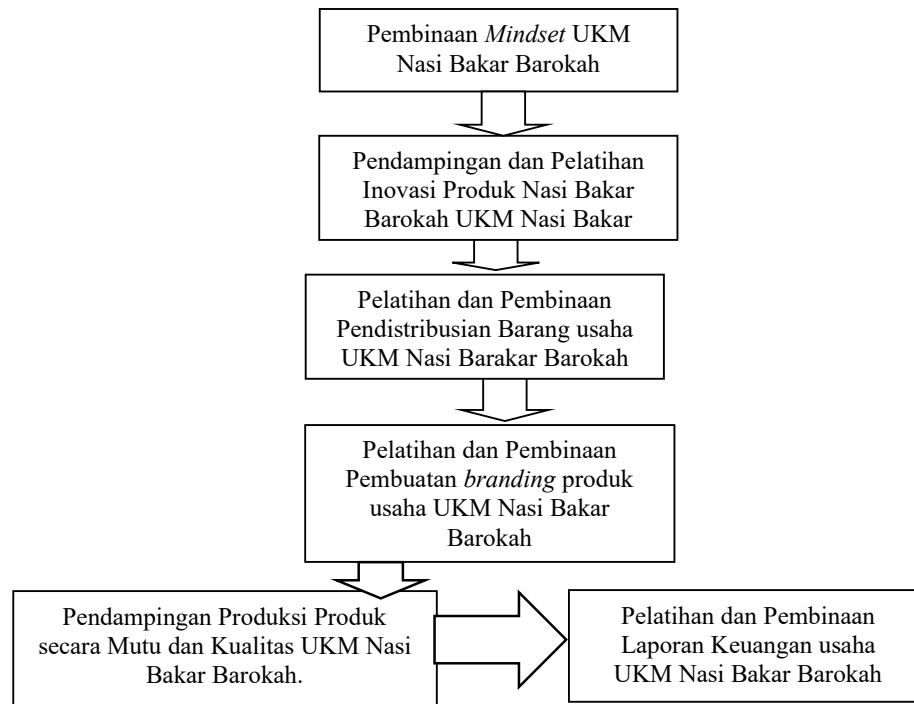
Tabel 2. Solusi Dan Target Luaran

Permasalahan Mitra	Solusi	Target Luaran
Inovasi produk Pengusaha UKM nasi bakar barokah juga sering mengalami kendala dalam melakukan inovasi produk dalam meningkatkan Daya Saing Usahanya.	Tim PPM memberikan motivasi kepada pelaku usaha mitra nasi bakar barokah secara aktif dalam menganalisa produk kompetitor	Dapat menjadi Produk Unggulan disekitar daerah Benowo Surabaya dengan produk unggulan (100%)
Pendistribusian Barang Mitra Usaha Nasi Bakar Barokah mempunyai masalah pendistribusian barang. Selama ini mitra kekurangan <i>channel</i> dalam mendistribusikan produknya.	Tim PKM akan membantu untuk memberikan <i>channel</i> distribusi produk sesuai dengan pangsa pasar yang ada sehingga bisa menyebar produk nasi bakar barokah tersebut dengan menyebarkan produknya ke warung-warung tradisional dan angringan satu dengan angringan yang lainnya.	Menjadi produk potensial dan Unik di Daerah sekitar dan Dapat dikenal masyarakat sekitar hingga (100%)
Branding Produk Salah satu permasalahan mitra yang sering luput dari perhatian pengusaha UKM adalah <i>branding</i> . Belum banyak pelaku UKM yang sadar akan pentingnya <i>branding</i> bagi produk dan juga usahanya.	Tim PKM akan membuatkan logo atau stiker nama produk nasi bakar barokah akan lebih tertarik pembelinya dan dengan adanya kualitas branding yang baik produk tersebut akan lebih diingat khalayak, sehingga peluang terjadinya penjualannya semakin besar	Menjadi produk yang mempunyai identitas yang jelas dikarenakan keberadaan nama produknya yang ada pada produk tersebut (100%)
Program produksi produk tidak adanya program produksi yang kurang baik pada proses pengelolaan nasi bakar barokah.	Tim PKM akan memberikan pelatihan bagaimana mengadakan pelatihan untuk mengetahui cara memproduksi dan mengolah nasi bakar dengan <i>Higenies</i> bagi Kesehatan.	Terciptanya Produksi Produk nasi bakar yang Higenis (100%)
Laporan keuangan banyak yang tidak sadar jika pembukuan secara manual menjadi permasalahan mitra yang cukup serius. Pembukuan secara manual rawan terjadinya kehilangan, kerusakan, dan bahkan kesalahan rekap.	Tim PKM akan memberikan pelatihan pembukuan yang secara praktik dengan menggunakan buku kas secara konvensional agar dapat membantu para mitra mengatur keuangannya, rekap penjualannya serta menghitung <i>omzet</i> harian dengan baik.	Laporan Keuangan secara sederhana atau konvensional yang akan dimiliki mitra kue basah rupa-rupa hingga tercapai (100%)

Sumber : Observasi dari pelaku usaha mitra, dan sesuai dengan kondisi riil mitra (2024).

METODE

Metode pelaksanaan seperti tampak pada Gambar 2 merupakan tahapan kegiatan yang dilakukan pada pengabdian.



Gambar 2. Diagram Metode Pelaksanaan Program Pemberdayaan Masyarakat

Metode Pelaksanaan Untuk Mengatasi Permasalahan Produksi

Metode yang akan dilakukan dalam permasalahan Produksi Mitra Usaha Nasi Bakar Barokah yaitu pertama melakukan pelatihan dan pembinaan *softskill* dan *mindset* agar dapat diarahkan untuk tujuan yang baik, kedua Tim PPM pendampingan dan pelatihan Inovasi produk nasi bakar barokah agar dapat semakin banyak inovasi dari produk nasi bakarnya tidak hanya jamur dan suwir ayam aja tetapi jenis inovasi lainnya dengan menyesuaikan permintaan dan penawaran dari pelanggan, setelah itu Tim PPM melakukan pelatihan dan pembinaan pembuatan *branding* produk usaha nasi bakar barokah sehingga dapat membedakan jenis varian rasa nasi jamurnya dan pelanggan tidak akan bingung untuk memilih produknya. Selanjutnya Tim PPM melakukan pendampingan produksi produk nasi bakar bagaimana produksi produk yang baik, higienies, dan sehat bagi kesehatan serta lingkungan usaha seperti setiap pekerja diharuskan memakai sarung tangan, celemek dan masker serta penutup kepala jika akan memproduksi nasi bakar barokahnya serta kondisi produksi harus dibersihkan dari semua kotoran-kotoran yang ada, dan disediakan tempat untuk menaruh produk yang baik dan sehat, dan memakai celemek baju semua pegawainya serta memakai alas kaki jika waktu berproduksi kue basahnya (Dewi Puspa Arum et al., 2023). Setelah itu nasi bakarnya dibungkus dengan plastik agar kelihatan rapi dan higienis dan dimasukkan pada tempat yang sehat juga, sehingga pada saat nasi bakar barokah dimasukkan ke

plastik akan mudah di pakcing dengan baik dan para karyawan diberikan pengetahuan menggunakan mesin kemasan dan tidak lagi memakai lilin lagi dikarenakan Mesin kemasan sangat diperlukan untuk membuat kemasan lebih menarik lagi dan menghemat waktu. Setelah itu Plastik yang akan di masukan produk nasi bakar diberi label untuk sebagai bahan paten pada nasi bakar barokah tersebut.

Metode Pelaksanaan Untuk Mengatasi Permasalahan Manajemen

Metode yang akan digunakan Tim PPM ini dengan cara membuat struktur organisasi dalam kelembagaan usaha tersebut, serta memberikan pendampingan dan pelatihan seperti manajemen promosi, manajemen produksi, manajemen entrepreneurship, manajemen keuangan, Manajemen penggunaan kemasan produk secara operasional.

Metoda Pelaksanaan Untuk Mengatasi Permasalahan Pemasaran

Metode yang akan digunakan oleh Tim PPM adalah dengan melakukan pendampingan dan pelatihan kepada Mitra Usaha. (Firdaus & Zulfikar, 2016) Pertama memberikan pendampingan pangsa pasar dan STP (Segementasi, Targeting, Positioning) yang akan dibidik, dan pendampingan dan pelatihan promosi produk agar dapat dibidik dengan tepat baik secara konvensional dan pendampingan dan pelatihan langsung di lapangan dengan menjalin relationship marketing dengan pelanggan sehingga dapat menemukan pelanggan potensial, Pendampingan penetapan harga pada produk agar sesuai dengan kualitas produknya, pendampingan evaluasi pemasaran yang sudah dilakukan oleh mitra.

Partisipasi Mitra Dalam Pelaksanaan Program

Pada tanggal 02 April s.d 05 Juni 2024 Tim PKM mencoba kunjung ke Usahannya Mitra Pak Imam Suwono tepatnya pada Dusun Geneng Jepara Jateng. Partisipasi mitra usaha nasi bakar barokah sangat bagus sekali, senang sekali bisa dibantu dalam pengembangan usahannya selama ini tidak ada orang satu pun dari kalangan akademisi maupun praktisi yang dapat membantu mengembangkan usahanya maka mitra pak imam suwono sangat berharap dapat menjalin kerja sama dengan TIM PPM dari akademisi Universitas Wijaya Putra dengan Perusahaan mitra agar dapat memberikan kontribusi yang saling menguntungkan kedua belah pihak. (Utari et al., 2021). Keuntungan mitra mendapatkan peningkatan secara perekonomian dan pendapatan perusahaan serta dapat berkembang dengan besar dan Keuntungan Akademik PPM dapat mempunyai pengalaman yang luar biasa untuk membantu usaha yang kecil menjadi besar.(Prayogi, 2017)

Evaluasi Pelaksanaan Program Dan Keberlanjutan Program Kemitraan Masyarakat

Evaluasi yang akan dilakukan oleh Tim PKM Universitas Wijaya Putra dengan Mitra adalah dengan melakukan monitoring secara continue yang sudah diberikan pembinaan dan pelatihan untuk perkembangan usahannya kepada mitra tersebut, dan melakukan sharing komunikasi setiap ada permasalahan melalui Whatsapp agar dapat termonitoring kelemahan-kelemahan mitra yang sudah dilakukannya dan melakukan monitoring langsung ke lapangan setiap 1 (satu) minggu sekali ke perusahaan mitra dan

melakukan audit secara keseluruhan agar Program yang sudah diberikan dapat diketahui perkembangannya secara signifikan. (Andriyani et al., 2023) Jika hasil evaluasi mitra sudah memenuhi standar signifikan maka Tim PPM selalu mengingatkan agar selalu konsisten dalam menggunakan semua program yang sudah diajarkan, agar dapat konsisten pula untuk meningkatkan perkembangan usahannya menjadi makin besar. (Firdaus & Zulfikar, 2016)

Potensi Rekognisi SKS Bagi Mahasiswa Yang Dilibatkan PPM

Pada PPM yang dilakukan antara dosen dan melibatkan mahasiswa gabungan dari STIKES Hangtuh Surabaya juga dikarenakan pada kegiatan PPM ini dapat membantu para mahasiswa untuk meningkatkan, mewadahi dan mewujudkan ide kreatif dan inovatif mahasiswa serta mahasiswa dapat secara langsung mengenal permasalahan secara nyata di lapangan dan membantu mahasiswa untuk belajar dan berkembang dalam menerapkan ilmu pengetahuan dan teknologi yang dipelajari dalam perkuliahan kepada masyarakat luas. (Abubakar et al., 2023) Serta dengan Program PPM ini mahasiswa dilibatkan untuk meningkatkan kreativitas, meningkatkan kemampuan menulis dan menyampaikan serta mengungkapkan gagasan, memperoleh pengalaman, pengakuan, dan pembentukan pengetahuan atau relasi. Serta menumbuhkan empati mahasiswa kepada persoalan yang dihadapi masyarakat melalui penerapan iptek kampus yang menjadi solusi tepat bagi persoalan atau kebutuhan masyarakat yang tidak berorientasi pada profit. Manfaat terbesar dari Program PPM ini yaitu akan menjadi lulusan yang unggul, berdaya saing, adaptif, fleksibel, produktif dan berdaya saing dengan kepribadian Pancasila, sehingga dapat membantu membangun Indonesia atau daerah setempat melalui ide-ide kreatifnya.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Dari hasil pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat pertama adalah dengan menerapkan dan melaksanakan pembinaan Mindset UKM Nasi Bakar Barokah (Gambar 3) agar pelaku usaha dapat memiliki pemikiran yang jangka Panjang untuk memperluas jangkauan usaha nasi bakar, TIM PPM melakukan pembinaan mulai dari bulan April 2024 memberikan pelatihan dan pembinaan terhadap soft skill mitra dan pegawainya dan hasilnya adalah sekarang para usaha bapak imam suwono mempunyai mindset yang luar biasa untuk melebarkan pangsa pasarnya dan dapat memberikan pengembangan mindset yang lebih maju.



Gambar 3. Pembinaan Mindset UKM Nasi Bakar Bersama Pegawai Mitra

Selanjutnya hasil PPM yang kedua adalah Pendampingan dan Pelatihan Inovasi Produk Nasi Bakar Barokah UKM Nasi Bakar (Gambar 4). Pada bulan Mei 2024 Tim PPM melakukan pendampingan dan pelatihan inovasi produk nasi bakarnya dengan memberikan bentuk dan kesempurnaan nasi dalam membungkus nasinya sehingga lebih menarik dan dalam pemilihan daun pisang yang tebal sehingga tidak terlihat pecah semuanya sewaktu dibakar dan selanjutnya diberi inovasi bentuk pada nasi bakar barokah yang sangat menarik mulai nasi bakar yang bisa didistribusi ke warung-warung, bisa disajikan untuk menu makan di tempat dan selanjutnya untuk pesanan pernikahan atau acara adat di Jawa tengah juga sehingga dapat melayani inovasi sesuai dengan kebutuhan dan keinginan konsumen di Jawa Tengah.



Gambar 4. Inovasi Produk Nasi Bakar Barokah



Gambar 5. Pendistribusian Nasi Bakar Barokah Pak Imam Suwono

Hasil selanjutnya adalah Pelatihan dan Pembinaan Pendistribusian Barang usaha UKM Nasi Bakar Barokah (Gambar 5). Tim PPM melakukan pelatihan dan pembinaan kepada Mitra Pak Imam Suwono dan beberapa karyawannya untuk memahami pendistribusian barang atau produk nasi bakar barokah dengan baik. Tim melakukan pembinaan pendistribusian seperti Ke Warung angkringan yang ada di sekitar Dusun Geneng Jepara Jawa Tengah dan pendistribusiannya dibentuk melalui kerjasama dengan instansi-instansi seperti sekolah, koperasi maupun hotel yang ada disekitar Jawa Tengah. Dari Kerjasama instansi maupun hotel-hotel dapat melebarkan pangsa

pasar yang sangat luas sekali dan pendistribusian nasi setiap hari jumat dan minggu adalah diberikan anak hafal Al-Qur'an yang ada di Desa Geneng dengan memberikan santunan nasi bakar pak imam suwono agar anak penghafal Al-Qur'an lebih semangat lagi mendapat nasi bakar setiap hari jumat dan minggunya. Dari Hasil pembinaan pendistribusian sudah menunjukkan hasil yang sangat signifikan dari penerimaan pendistribusian produk nasi bakar barokahnya mulai dari warung-warung sederhana, angkringan, pasar tradisional, tempat sekolah dan hotel terdekat di Jawa Tengah.

Hasil selanjutnya adalah Pelatihan dan Pembinaan Pembuatan branding produk usaha UKM Nasi Bakar Barokah yang selama ini menjadi permasalahan (Gambar 6). Mitra usaha Pak Imam Suwono selama berjualan nasi bakar tidak pernah terpikirkan bahwa nasi bakar yang diproduksi dan di jual ke berbagai segmentasi hanya kosong dan tidak ada label atau branding pada produk nasi bakar tersebut. Dari hasil pelatihan dapat diimplementasikan dengan baik pada produk nasi bakarnya sehingga membuat nilai jual pada produk nasi bakar barokah milik mitra pak imam sampai saat ini mulai banyak pesanan dikarenakan keberadaan branding yang sudah menyatu pada produk dan meningkatkan kepercayaan pada pelanggan dan dapat meningkatkan harga jual nasi bakar semula harga Rp. 4.000/Pc sekarang naik menjadi Rp. 5.000/Pc.



Gambar 6. Pembuatan Label Sederhana Pada UKM Nasi Bakar Pak Imam Suwono

Hasil Selanjutnya adalah Tim PPM melakukan pendampingan produk nasi bakar barokah secara mutu dan kualitas UKM dengan cara memberikan pengetahuan produksi dengan benar (Gambar 7). Hasil secara empiris bahwa mitra dan pegawai nya sudah diberikan pendampingan bagaimana cara produksi yang baik dan higienies tetapi tidak bisa dilakukan oleh Mitra karena masih menyakinkan bahwa kebersihan sudah dijaga dengan baik jadi tidak perlu sarung tangan dan masker dan produksi sudah dibina bahwa harus pakai meja produksi tetapi mitra masih belum berkenan dengan masukan Tim PPM akhirnya masih menggunakan secara konvensional lebih nyaman bagi mitra.

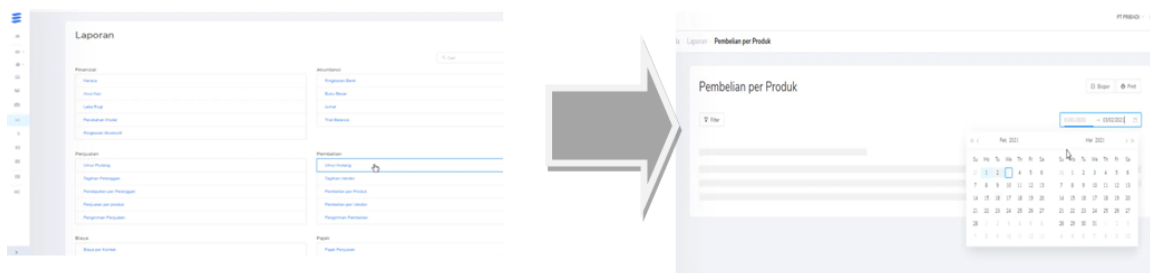
Tim melakukan observasi kembali ke lapangan dan melakukan komunikasi dengan mitra dan karyawannya dan kordinasi apa yang akan TIM berikan untuk pendampingan kegiatan tersebut dan dilakukan pembinaan dan pelatihan dari semua kegiatan yang ada sehingga TIM PKM dengan mudah mengidentifikasi apa yang harus dilakukan untuk pengembangan usaha MITRA tersebut. Pada Bulan Mei s.d Juni 2024 dilakukan pendampingan dalam pembuatan produksi nasi bakar dengan meberikan solusi dari permasalahan yang sudah diketahui oleh TIM PKM. Dari permasalahan tersebut maka TIM PPM member solusi mulai dari pembinaan produksi, Manajemen usaha sampai ke bidang marketing digital agar terus meningkatkan pendapatan dengan baik. Dan penggunaan celemek dan penggunaan masker dan penggunaan sarung

tangan plastik untuk memproduksi nasi bakar barokah. Setelah dilakukan pelatihan dan pendampingan secara berkelanjutan bahwa pelaku usaha Bapak imam suwono telah mengimplementasikan dengan baik cara untuk memproduksi produk nasi bakarnya sesuai dengan arahan Dinas Kesehatan dan TIM PPM.



Gambar 7. Pendampingan Produk Nasi Bakar Barokah Secara Mutu Dan Kualitas UKM

Hasil selanjutnya adalah Pelatihan dan Pembinaan Laporan Keuangan usaha UKM Nasi Bakar Barokah (Gambar 8). Tim PPM melakukan pelatihan dan pembinaan Laporan Keuangan pada mitra sehingga mitra bisa mengelola pendapatan dengan baik. Hasil secara empiris bahwa Tim PPM melakukan pelatihan dan pembinaan ke mitra tentang laporan keuangan yang efektif sehingga sekarang mitra bisa melakukan penjurnalan pendapatan dan pengeluaran sendiri dengan baik. Dari hasil pelatihan bahwa pelaku usaha (mitra) pak imam suwono sudah bisa melakukan transaksi keluar masuk pendapatan yang dilakukan pada bisnisnya dan sekarang mitra sudah mengetahui berapa keuntungan dan kerugian dalam usaha nasi bakar barokahnya.



Gambar 8. Aplikasi Digital Laporan Keuangan Nasi Bakar Barokah

SIMPULAN

Kegiatan Program Pemberdayaan Masyarakat ini dilaksanakan sebagai bentuk pendampingan intensif terhadap mitra, yaitu Bapak Imam Suwono, pelaku usaha "Nasi Bakar Barokah" yang berlokasi di Dusun Geneng, RT.009 RW.002, Kelurahan Geneng, Kecamatan Batealit, Kabupaten Jepara, Jawa Tengah. Lokasi mitra cukup jauh dari kampus Universitas Wijaya Putra Surabaya, namun tetap menjadi sasaran utama karena potensi usahanya yang besar dan keterbatasan sumber daya yang dimiliki.

1. Hasil-hasil yang Diperoleh:

Program ini berhasil memberikan sejumlah dampak positif terhadap usaha mitra, di antaranya:

- Peningkatan kapasitas produksi dari 5 kg/bulan menjadi 30 kg/bulan.

- Peningkatan omzet usaha, yakni mencapai Rp8–10 juta per bulan.
 - Pemberdayaan ibu-ibu PKK sekitar yang sebelumnya tidak bekerja, kini turut membantu proses produksi.
 - Peningkatan jangkauan pasar, dari lokal kini sudah menjangkau konsumen luar kota dan luar pulau dengan strategi referral marketing dan digital marketing (Kingsnorth, 2019).
 - Mitra telah mulai menggunakan sistem pencatatan keuangan digital untuk mencatat laba rugi secara lebih profesional.
 - Peningkatan branding usaha melalui pelatihan desain kemasan dan promosi online.
2. Kelebihan Program:
- Tepat sasaran, karena mitra benar-benar membutuhkan pengembangan usaha.
 - Berbasis potensi lokal (memanfaatkan SDM ibu-ibu PKK dan bahan baku lokal).
 - Memberikan dampak nyata baik secara ekonomi maupun sosial.
 - Penggunaan teknologi digital sederhana sudah mulai diterapkan.
3. Kekurangan Program:
- Kapasitas produksi masih tergolong kecil untuk memenuhi permintaan luar daerah secara rutin.
 - Belum memiliki legalitas usaha (seperti PIRT atau NIB), sehingga menghambat akses ke pasar yang lebih besar.
 - Keterbatasan alat produksi modern yang menghambat efisiensi.
 - Masih rendahnya literasi digital sebagian SDM yang dilibatkan.
4. Kemungkinan Pengembangan Selanjutnya antara lain:
- Peningkatan kapasitas produksi melalui pelatihan manajemen operasional dan bantuan alat produksi (misalnya vacuum sealer, freezer, dan grill skala industri).
 - Pelatihan e-commerce dan manajemen pemasaran digital lanjutan.
 - Pembentukan koperasi usaha kecil di wilayah tersebut untuk mengembangkan produk turunannya.
 - Sertifikasi halal dan PIRT untuk meningkatkan kepercayaan konsumen.
5. Keberlanjutan Program:
- Agar program ini berkelanjutan, perlu dilakukan hal berikut ini:
- Monitoring dan evaluasi berkala oleh perguruan tinggi.
 - Pembentukan komunitas atau forum UKM di desa yang didampingi secara berkala.
 - Kolaborasi dengan instansi pemerintah setempat (Dinas Koperasi/UMKM) untuk mendapatkan pelatihan lanjutan dan akses bantuan modal.
 - Menjalinkan kemitraan dengan platform digital untuk penjualan (seperti Shopee Food, GrabFood, dll).

UCAPAN TERIMA KASIH

Kami mengucapkan terima kasih kepada mitra masyarakat, Bapak Imam Suwono selaku pengusaha Nasi Bakar Barokah di Desa Geneng, Jepara, atas kerjasama dan partisipasinya dalam pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini. Terima kasih juga kami sampaikan kepada Ketua Program Pascasarjana Prodi Magister Manajemen Universitas Wijaya Putra atas dukungan dan arahnya dalam kegiatan ini. Kami juga menyampaikan apresiasi kepada Jurnal LPPM Universitas Narotama atas kesempatan yang telah diberikan untuk mempublikasikan hasil kegiatan kami.

DAFTAR REFERENSI

- Abubakar, H., Galib, M., Basri, M., Supriadi, T., & Lasharan Jaya, S. (2023). Strategi Kemandirian Usaha Mikro Pedesaan Melalui Pemberdayaan Sumber Daya Lokal. *Communnity Development Journal*, 4(4), 6920–6926.
- Andriyani, L., Purnamasari, O., & Meisanti, M. (2023). Pemetaan Potensi Dalam Rangka Optimalisasi Sumberdaya Lokal di Desa Kuripan Kecamatan Ciseeng Kabupaten Bogor. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Teknik*, 5(1), 15. <https://doi.org/10.24853/jpmt.5.1.15-21>
- Dewi Puspa Arum, Ananda Nabila Laraswari, Alifah Rizky Wiyanti, Cita Devi Ainaya, Devi Khoiriyah, Farras Dewi Yuanita, & Junita Pramita Sari. (2023). Pemberdayaan Usaha Mikro Melalui Identitas Merek Dan Strategi Digital Marketing Pada UMKM Nasi Bakar Di Kelurahan Kepanjen Kidul Kota Blitar. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Indonesia*, 2(2), 13–26. <https://doi.org/10.55606/jpmi.v2i2.1759>
- Firdaus, R., & Zulfikar. (2016). Pengembangan Packaging dan Produk Pelaku Usaha Nasi Bakar di Desa Yosowilangun Kec. Manyar Gresik Zulfikar. 2(1), 1–23.
- Kingsnorth, S. (2019). *Digital Marketing Strategy* (2nd ed.). London: Koran Page.
- Prayogi, D. (2017). Pengembangan Potensi Wisata Kuliner Kota Malang Berbasis Sumber Daya Lokal. *Jurnal Pariwisata Pesona*, 2(1), 1–13. <https://doi.org/10.26905/jpp.v2i1.1260>
- Ramadani, D. F. (2018). Ekonomi Digital dan Persaingan Usaha sebagai Pendorong Pendapatan UMKM di Kota Makassar.
- Ramadani, D. F. (2018). (2018). RESONA Pemberdayaan Masyarakat Melalui Pembuatan Nasi bakar Sebagai Usaha Skala Rumahan Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Di Desa. 21–30.
- Utari, W.-, Indrawati, M., & Halima, N. (2021). Pemberdayaan Usaha Mikro Melalui Perbaikan Manajemen Usaha Pada Angkringan “Mbok Nom” Surabaya. *Prosiding Konferensi Nasional Pengabdian Kepada Masyarakat Dan Corporate Social Responsibility (PKM-CSR)*, 4, 995–1004. <https://doi.org/10.37695/pkmcscr.v4i0.1344>