

Penguatan Daya Saing UKM Pada Usaha Makanan Khas Daerah Sumatera Barat

Fisla Wirda*¹, Herizon², Trimardi Jaya Putra³

¹ Jurusan Administrasi Niaga Politeknik Negeri Padang

² Jurusan Teknik Elektro Politeknik Negeri Padang

³ Prodi Manajemen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Perdagangan

email: wirdafisla@gmail.com¹, herizonjohn@yahoo.co.id², tjputra1@gmail.com³

Abstract

Capability of management is a determinant of business competitiveness. One of the problems of SMIs in Indonesia is the weakness of managerial capabilities of entrepreneurs, so that many businesses arise but at the same time there are many business are collaps. Community service activities aim to keep the IKM survival on business competition. The partners that are fostered are the Dakak-Dakak Bundo Pariangan Business and the Tungku Dakak-Dakak Nila Business. Both partners produce and sell Dakak-dakak cakes, which are special foods of the Simabur region, Pariangan sub-district, Tanah Datar Regency, West Sumatra. The problems of the partners at production side are: not have production machines and PIRT certificates and halal certificates from MUI. While from the management aspect is packaging that is still simple using ordinary plastic which is tied to a rubber band at the end, a store display whose arrangement is less attractive. The method of implementing activities is in the form of training and coaching that is carried out for eight months. The results of the activities include providing rice milling machines accompanied by training in use, repairs and maintenance, publishing of Home Industry Food Certificates (PIRT), Halal certificates from the Indonesian Ulema Council, making good packaging and brands, layouts by displaying storefronts so that the store display is visible interesting.

Keywords: Home Industry Food Certificates, halal, machines, packaging, layout.

Abstrak

Salah satu masalah UKM di Indonesia adalah lemahnya kemampuan manajerial wirausaha. Kegiatan ini bertujuan untuk membantu UKM dalam meningkatkan persaingan bisnis. Mitra yang dibina adalah Usaha Dakak-Dakak Bundo Pariangan dan Tungku Dakak-Dakak Nila. Kedua mitra memproduksi dan menjual kue Dakak-dakak, yang merupakan makanan khusus dari wilayah Simabur, Kecamatan Pariangan, Kabupaten Tanah Datar, Sumatra Barat. Masalah mitra di sisi produksi adalah: tidak memiliki mesin produksi dan sertifikat PIRT dan sertifikat halal dari MUI. Sedangkan dari aspek manajemen adalah pengemasan yang masih sederhana, display toko dengan penataan kurang menarik. Metode pelaksanaan kegiatan adalah dalam bentuk pelatihan dan pembinaan yang dilakukan selama delapan bulan. Hasil dari kegiatan adalah menyediakan mesin penggilingan disertai dengan pelatihan dalam penggunaan, perbaikan dan pemeliharaan, penerbitan Sertifikat Makanan Industri Rumah Tangga (PIRT), sertifikat halal dari Majelis Ulama Indonesia, pembuatan kemasan dan merek yang baik, tata letak dengan memajang etalase toko.

Kata kunci: Daya saing, UKM, Makanan, Sumatera Barai

1. PENDAHULUAN

1.1. Analisa situasi

Sumatera Barat mempunyai banyak objek wisata terkenal baik alamiah, budaya, dan hiburan (Ansofino, 2012). Pariangan adalah salah satu destinasi menarik yang terletak di lereng Gunung Merapi kabupaten Tanah Datar dikenal sebagai Nagari tertua di Minang Kabau. Pada bulan Mei 2012, Pariangan menjadi terkenal karena dinobatkan sebagai desa terindah di dunia versi Travel Budget New York, Amerika Serikat, sebuah media pariwisata berpengaruh di dunia (Erwin & Warhat, 2019). Beberapa alasan terpilihnya nagari ini karena kearifan lokal yang masih dipertahankan sampai sekarang. Rumah gadang masih banyak dijumpai dan terawat dengan baik, surau yang masih berinding anyaman bambu masih dipertahankan. Masjid tua

yang diperkirakan berdiri sejak abad ke delapan belas bergaya arsitektur Tibet masih berdiri kokoh dan menjadi icon nagari tuo Pariangan. Beberapa situs peninggalan bersejarah seperti tungku tigo sajarangan dan kuburan panjang dirawat dengan baik (Masly, 2017).

Dinobatkan sebagai desa terindah didunia, mengakibatkan arus wisatawan yang berkunjung ke daerah Pariangan semakin meningkat. Setiap hari rata-rata lebih kurang 500 orang wisatawan berkunjung kedaerah ini baik lokal maupun asing. Rasa ingin tahu menggelitik wisatawan untuk menyaksikan langsung keunikan desa terindah didunia. Apalagi daerah ini bukan icon tunggal destinasi wisata di kabupaten Tanah Datar. Batu Sangkar dijuluki sebagai Kota Budaya merupakan pusat kerajaan Minang Kabau memiliki banyak peninggalan sejarah seperti istana rumah gadang, batu bersurat, batu batikam, kuburan raja dan peninggalan-peninggalan lainnya (Hendrita, 2017). Potensi ini menjadi alasan tersendiri bagi masyarakat Minang Kabau berwisata ke daerah ini untuk mengenang kejayaan kerajaan Minang Kabau pada masa lampau. Pariangan melengkapi wisata budaya wisatawan yang berkunjung ke Tanah Datar.

Belum lengkap berwisata tanpa mengunjungi pusat oleh-oleh, karena wisatawan tentulah ingin menikmati ciri khas masing-masing daerah. Salah satu oleh-oleh yang digemari wisatawan adalah kue kering Dumayang (Dakak-dakak) yang merupakan kuliner desa Simabur kecamatan Pariangan. Ada lebih kurang 30 pelaku Usaha Mikro yang menggeluti bisnis ini. Pelaku usaha dan pekerja didominasi oleh kaum perempuan yang tentu akan meningkatkan pendapatan keluarga (Eliza & Putra, 2018). Kebanyakan dari mereka bertindak selaku produsen sekaligus penjual secara eceran/ retail.

Produk yang dihasilkan di kerjakan secara manual, kemasan masih sederhana dan belum memiliki sertifikat halal. PEMDA Sumbar sangat mendorong sertifikasi halal untuk produk kategori UKM, karena dari 40.000 UKM yang memiliki sertifikat halal baru 1.000 UKM, kendala utama adalah mahalnya biaya sertifikasi halal. Dinobatkannya Sumatera Barat sebagai destinasi wisata Halal menjadi keharusan untuk memberi label halal pada setiap produk makanan. Produk juga belum dilengkapi dengan tanggal *expired* yang diperlukan agar konsumen yakin produk yang dikonsumsi aman.

1.2. Permasalahan mitra

a. Permasalahan dari sisi produksi

Permasalahan yang dihadapi mitra sehubungan dengan aspek produksi antara lain:

- a. Proses produksi dilakukan secara manual, mulai dari tahap membuat adonan, proses mencetak, menggoreng dan pengepakan, sehingga memerlukan waktu yang lama dan kurang efisien.
- b. Mitra belum memiliki mesin penggiling beras, sehingga proses penggilingan dilakukan oleh pihak lain, dengan memberikan jasa upah atas setiap kilogram beras yang digiling.
- c. Mutu Produk belum terjamin, karena proses produksi kurang higienis, adonan, wajan berisi minyak goreng sering pada posisi tanpa penutup, sehingga di dihindangi debu dan alat. Demikian juga peralatan dan tempat produksi yang kurang memperhatikan aspek kebersihan.
- d. Sulit merubah kebiasaan masyarakat untuk berubah ke teknologi modern yang bisa mempercepat proses pengerjaan, karena menganggap pengerjaan secara manual dengan menggunakan tangan, hasilnya menjadi lebih baik, lebih lembut dan jika digoreng akan lebih garing.
- e. Produk yang dihasilkan mitra tergolong barang yang disertai jasa, karena selain memproduksi kue sendiri, usaha ini juga menjual produknya ke konsumen akhir. Dalam menjual produk, maka aspek jasa perlu mendapat perhatian, antara lain kualitas pelayanan. Pemilik yang menjalankan peran ganda sebagai manajer, tenaga penjualan, bagian persediaan, pemasaran, keuangan dan produksi, tentu tidak bisa menjalankan peran dengan baik. sehingga akan berdampak terhadap kualitas pelayanan. Misalnya pembeli datang ketika

proses produksi berlangsung, tentu tingkat responsiveness terhadap pembeli akan berkurang.

- f. Produk usaha kedua mitra belum mendapatkan label halal dari Majelis Ulama Indonesia, label ini penting agar konsumen yakin bahwa produk yang dikonsumsi halal. Alasan belum mencantumkan label halal karena biaya pengurusannya mahal. Label halal ini penting jika produk ingin di pasarkan keluar daerah, jika dipasarkan didaerah setempat, label halal tidak begitu penting karena masyarakat sekitar sudah tahu kalau produk itu halal. Karena makanan yang dihasilkan merupakan oleh-oleh yang akan dibawa kemana-mana, maka label halal sangat penting.
- g. Kedua usaha belum mencantumkan tanggal produksi dan tanggal expired, padahal kode ini penting agar konsumen maupun produsen bisa membedakan produk yang baru di produksi dan produk yang sudah tidak boleh lagi dikonsumsi, karena sudah kadaluarsa.

b. Permasalahan dari sisi manajemen

1. Manajemen pemasaran.

- a. Mitra kurang mampu melihat peluang pasar, kue yang diproduksi hanya dipasarkan didaerah sekitar, padahal jika kapasitas produksi ditingkatkan maka akan berpeluang untuk memperluas pasar ke daerah lain.
- b. Kue yang sudah selesai diproduksi disimpan dalam plastik sehingga beresiko masuk angin, dimakan semut dan tikus. Pengemasan produk juga belum memenuhi standar yang baik, karena kemasannya menggunakan plastik yang tipis dan mudah robek dan bagian ujungnya hanya diikat karet gelang. Kemasan yang bagus akan menarik minat pembeli untuk mencoba dan membuat produk tahan lebih lama, mudah dibawa-bawa.
- c. Belum adanya program promosi yang bertujuan untuk memperkenalkan kepada konsumen dalam cakupan pasar yang lebih luas. Promosi baru dilakukan melalui mulut ke mulut (*word of mouth*) sehingga produk hanya dikenali oleh masyarakat sekitar.

2. Manajemen keuangan

- a. Kurangnya modal, masalah ini menimpa hampir semua UKM, terbatasnya modal mengakibatkan usaha tidak berkembang, bahkan banyak yang gulung tikar.
- b. Kurangnya kemampuan mengelola modal, sehingga sering modal salah kelola, seharusnya digunakan untuk usaha tetapi digunakan untuk konsumsi.
- c. Tidak ada akses ke lembaga perbankan, selama ini sumber modal menggunakan modal sendiri dan pinjaman dana bergulir (*revolving*).
- d. Keuangan usaha dengan keuangan pribadi belum terpisah. Uang yang digunakan untuk modal digunakan juga untuk biaya kebutuhan sehari hari.
- e. Belum adanya catatan akuntansi yang berfungsi untuk mencatat semua transaksi bisnis, sehingga tidak ada angka pasti yang sudah tercatat berapa pendapatan, laba, rugi usaha, modal dan aset. Kondisi ini akan membawa dampak negatif terhadap usaha, mereka merasa sudah untung padahal rugi atau bahkan modal yang sudah terpakai. Jika di biarkan terus menerus maka besar kemungkinan usaha ini akan tutup karena modal habis. Di lain hal laporan keuangan juga dibutuhkan jika ingin mengajukan permohonan untuk mendapatkan pinjaman dana, baik dari perbankan, kerjasama dengan lembaga pemerintahan, atau BUMN. Tidak adanya laporan keuangan menjadi penghalang bagi usaha ini untuk akses ke lembaga perbankan. Padahal usaha ini sangat membutuhkan dana untuk memperkuat modal dan memperluas usaha.

3. Manajemen Persediaan:

- a. Belum adanya catatan yang menggambarkan posisi persediaan secara pasti. Sehingga stok persediaan sering kosong. Padahal jika mereka mengetahui cara menghitung *safety stock* dan *reorder point* tentu kekosongan stok tidak akan terjadi.

- b. Tata Letak/ Layout toko yang kurang mendukung. Layout toko kurang tertata rapi, sehingga besar kemungkinan kue digigit tikus, kecoa dan semut. Rak pajang yang digunakan hanya menggunakan kayu seadanya. Tata letak yang baik akan menarik konsumen untuk berbelanja.

1.3. Permasalahan Prioritas yang Disepakati Bersama

Aspek Produksi

- a. Merancang mesin pengilingan beras
- b. Pengurusan PIRT di Dinas Kesehatan Kabupaten Tanah Datar
- c. Pengurusan Sertifikasi dan Label Halal dari MUI

Aspek manajemen

- a. Merancang kemasan yang baik yang memenuhi standar keamanan produk bagi penjual dan pembeli dengan memperhatikan aspek daya tarik dan desain yang bagus, mencantumkan merek produk, tanggal produksi, tanggal expired, komposisi bahan, dan izin produksi.
- b. Desain tata letak toko. Tata letak yang baik, penataan rak yang rapi dan menyusun produk dengan baik akan memudahkan konsumen dalam berbelanja.

1.4. Kajian Literatur

Secara umum Usaha Menengah Kecil dan Mikro (UMKM) di Indonesia masih mempunyai berbagai permasalahan baik dari segi produksi, pengelolaan maupun pemasaran (Ananda & Susilowati, 2019). Penggunaan alat produksi yang masih tradisional dan sederhana menyebabkan hasil produksi tidak menarik dan tidak memenuhi standar kesehatan (Vicky Prasetia, Supriyono, Arif Ainur Rafiq, 2019). Dengan cara manual bentuk dan ukuran produksi sulit untuk diseragamkan. Tenaga dan waktu yang dibutuhkan juga relative lama. Kinerja bisnis juga dipengaruhi oleh kompetensi kewirausahaan (Wirda et al., 2019). Bila pengelolaan berjalan dengan baik maka akan meningkatkan daya saing sebuah produk atau perusahaan.

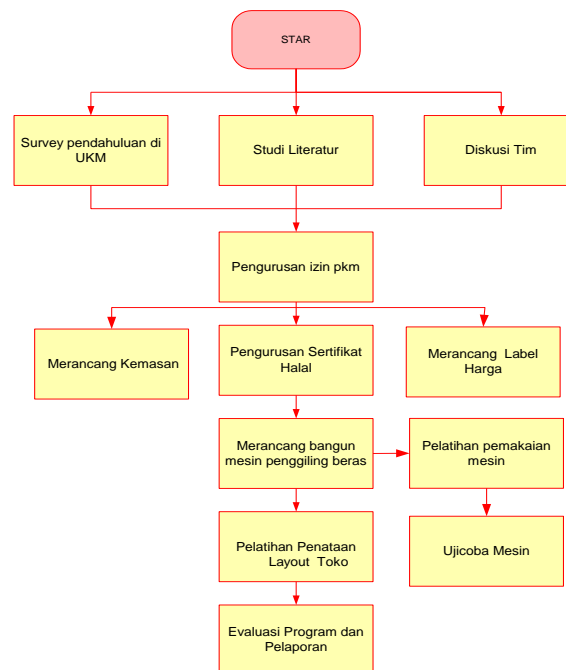
Dalam usaha makanan aspek higienis dan kehalalan menjadi salah satu pertimbangan konsumen dalam mengkonsumsi produk. Dewasa ini produk halal tidak hanya untuk dikonsumsi Muslim, akan tetapi juga disukai oleh non muslim, karena standar halal menjamin keamanan, kebersihan dan kualitas produk. Disamping itu mereka yakin bahwa produk yang halal sudah menjalani standar yang ketat dalam proses produksi sehingga kemungkinan terkontaminasi zat yang berbahaya probabilitanya kecil (Khan & Haleem, 2016). Label halal tidak hanya menguntungkan konsumen akan tetapi juga pelaku usaha antara lain dalam hal meraih kepercayaan konsumen, meraih pasar pangan halal global dan meningkatkan marketability produk di pasar (Ramlan & Nahrowi, 2014).

Makanan yang dikemas dengan baik akan tahan lebih lama, sehingga masa kadaluarnya menjadi lebih panjang. Selain itu, juga akan membuat konsumen lebih tertarik (Candra Ningsih, 2020). Kemasan yang efektif akan memberikan kemudahan kepada konsumen dalam membawa dan menyimpannya. Konsumen merasa nyaman dan aman membeli produk karena adanya informasi produk dalam setiap kemasan. m

Tata letak/ layout ritel berfungsi untuk menarik perhatian konsumen dalam membeli produk yang ditawarkan (Supariyani & Marpaung, 2013). Ada beberapa macam layout antara lain: tata letak lurus (gridion layout), tata letak arus bebas (free flow lay out atau curving layout), tata letak butir (boutique lay out) dan tata letak arus berpenurunan (guided shopper flow). Tata letak harus membuat konsumen nyaman berbelanja (Arifianti, 2017).

2. METODE

Untuk merealisasikan program ini maka upaya yang dilaksanakan ada 6 tahap mulai dari persiapan sampai tahap pelaksanaan program dapat dilihat pada gambar 1.



Gambar 1. Prosedur kerja pelaksanaan PKM

1. Melakukan survei lapangan. Survei ini dilakukan untuk mendapatkan data yang relevan dengan kegiatan PKM ini. Adapun data dikumpulkan melalui wawancara dan observasi lapangan.
2. Study Literatur yaitu: mencari literatur yang relevan dengan masalah yang dihadapi usaha ritel khususnya usaha kuliner dan solusi atas permasalahan secara teoritis dalam aspek produksi dan manajemen usaha.
3. Melakukan diskusi sesama tim pengabdian untuk memecahkan permasalahan mitra.
4. Pengurusan izin PKM pada dua usaha ritel pusat oleh-oleh yaitu Usaha Bundo pariangan dan Nila.
5. Merancang jadwal pelatihan dan pembinaan. Pelatihan dan pembinaan akan dilakukan selama 8 bulan. Tanggal pelaksanaan akan ditentukan kemudian.
6. Melaksanakan Pelatihan dan pembinaan.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan PKM sudah dilaksanakan semenjak bulan Maret tahun 2018. Fokus pelaksanaan kegiatan mencakup aspek produksi dan aspek manajemen. Rangkaian kegiatan diawali dari membantu Mitra dalam pengurusan legalitas usaha yang dibuktikan dengan keluarnya Surat Izin Usaha (SIUP), PIRT (Pangan Industri Rumah Tangga) dan Sertifikat dan Label Halal dari Majelis Ulama Indonesia pembuatan kemasan yang baik (plastik zipper model V) dan display toko yang menarik dan memberikan satu set mesin produksi.

Rincian tahapan kerja yang sudah dilakukan antara lain:

1. Pendampingan pengurusan Izin pengolahan Pangan Rumah Tangga (PIRT). Sertifikat PIRT berfungsi untuk menjamin bahwa produk yang dibuat higienis, sehat dan aman dari segi kesehatan. Pengurusan PIRT dilakukan di Dinas Kesehatan kabupaten Tanah Datar. Tahapan pengurusan PIRT antara lain: tahap pertama adalah pendaftaran yang dilakukan di Dinas

Kesehatan setempat. Pada tahap ini peserta melengkapi persyaratan seperti Izin Usaha, KTP dan KK kemudian melengkapi isian borang pendaftaran pengajuan sertifikat halal. Tahap kedua adalah tahap audit yang dilakukan oleh tim dari Dinas kesehatan. Tahap audit berfungsi untuk memastikan bahwa bahan dan tempat produksi aman dari sisi kebersihan dan kesehatan. Pada tahap ini tim Dinas Kesehatan akan melihat langsung kondisi tempat produksi, apakah tempatnya bersih, aman dari hewan liar seperti tikus, kecoa dan kucing. Tim akan memberikan arahan dan saran kepada peserta bagaimana standar kebersihan yang aman bagi kesehatan. Jika tim menganggap kondisi tempat produksi tidak memadai maka tim akan memberikan waktu untuk melakukan perbaikan dan menyempurnakan kekurangan. Tahap ketiga adalah memberikan penyuluhan kepada peserta tentang produksi pangan yang aman dan higienis melalui metode ceramah. Tahap keempat adalah tahap keputusan. Jika layak secara kesehatan, maka diberikan sertifikat PIRT, tapi jika tidak, maka sertifikat PIRT tidak diberikan. Hasil dari pengurusan ini adalah dikeluarkannya sertifikat PIRT pada tanggal 23 April 2018.

2. Pengurusan Sertifikasi Halal di Majelis Ulama Indonesia. Tahapannya antara lain:
 - a. Pembelian formulir dan borang pendaftaran. Formulir dan borang resmi harus asli yang dibeli di kantor Majelis Ulama Indonesia-Sumatera Barat. Pada saat pembelian formulir, petugas memberikan petunjuk pengisian, tahapan pengurusan, lama pengurusan serta biaya pengurusan. Tahap ini dilakukan pada tanggal 13 dan 16 Juli 2018 di kantor Majelis Ulama Indonesia Sumatera Barat, komplek masjid Nurul Iman Padang.
 - b. Pengembalian Formulir dan Borang yang sudah diisi. Form dan Borang yang sudah diisi lengkap kemudian diserahkan kembali ke kantor Majelis Ulama Indonesia untuk kemudian diperiksa oleh petugas kelengkapan isian formulir. Tahap ini dilakukan pada tanggal 14 September 2016, dengan melengkapi persyaratan yang diperlukan seperti PIRT, pengisian formulir dan materai.
 - c. Audit ke lokasi mitra oleh tim Majelis Ulama Indonesia, merupakan pengecekan lapangan oleh tim MUI untuk memastikan bahwa semua bahan baku, bahan penolong adalah halal. Audit oleh tim dari MUI dilakukan pada hari Minggu tanggal 1 Agustus 2018 pukul 08.00 WIB.
 - d. Keputusan, pemberian no register dan label halal. Tahap ini dilakukan setelah tim MUI mengadakan rapat pleno dan mengambil keputusan serta mengesahkan bahwa produk yang dalam proses pengurusan adalah halal,
 - e. Penyerahan Sertifikat halal kepada Mitra yang dilakukan pada tanggal 5 Oktober 2018.
3. Penyerahan satu unit mesin penggiling tepung kapasitas 100kg/jam. Penyerahan ini dilakukan pada hari Minggu tanggal 5 Agustus 2018 kepada pimpinan usaha Teti Bundo Pariangan.
4. Pelatihan penggunaan dan perawatan mesin. Materi pelatihan adalah:
 - a. Pengenalan bagian bagian mesin, seperti tombol on-off, saringan, bagian-bagian mesin, mesin diesel, tempat penggilingan dan lain-lain. Demo pengenalan mesin dapat dilihat pada gambar 2.



Gambar 2. Demo pengenalan mesin

- b. Demonstrasi cara menggunakan mesin yang benar. Pada tahap ini didemonstrasikan bagaimana cara menghidupkan dan mematikan mesin, serta menggunakan mesin untuk proses penggilingan tepung. Penggilingan beras menjadi tepung mengikuti prosedur antara

lain: beras yang akan digiling terlebih dahulu direndam lebi kurang 4 jam, setelah itu beras ditiriskan dan dikeringkan. Setelah beras kering, maka proses penggilingan baru bisa dilakukan. Beras tidak bisa digiling dalam kondisi basah, karena akan merusak mesin.

- c. Perawatan dan perbaikan mesin. Pada tahap ini di beri petunjuk bagaimana cara membersihkan dan merawat mesin setelah digunakan agar mesin tidak rusak dan awet dipakai. Kebersihan mesin harus dijaga dengan cara membersihkan mesin setelah selesai digunakan. Ketersediaan oli dan BBM harus diperhatikan, agar mesin bisa beroperasi dengan baik
5. Untuk mendukung penataan layout dan display toko, maka mitra diberikan satu set etalase toko dengan ukuran Panjang 200cm, Tinggi 150 cm dan lebar 50 cm. Rangka Aluminium dan dinding kaca. Dengan penataan layout yang baik dan display toko yang bagus juga diharapkan dapat menarik pembeli untuk mengunjungi toko. Karena salah satu yang menjadi keputusan pembelian konsumen adalah tampilan fisik yang mana salah satu unsurnya adalah tata letak yang menarik. Tata letak dan display toko juga akan membuat pembeli nyaman berbelanja dan mudah untuk menemukan barang yang dibutuhkan. Etalase dapat dilihat pada gambar 3.



Gambar 3. Etalase Toko

7. Merancang kemasan dan merek. Merancang kemasan yang baik yang memenuhi standar keamanan produk dan menarik dengan desain yang bagus, mencantumkan merek produk, tanggal produksi, tanggal expired, komposisi bahan, dan izin produksi (Candra Ningsih, 2020). Kemasan dirancang dengan model V, dimana bagian atas kantong mengembang, sementara bagian bawahnya mengecil membentuk persegi yang berfungsi sebagai "kaki" agar kantong dapat berdiri. Bagian atas menggunakan zipper yang berfungsi sebagai resleting untuk buka-tutup kemasan, sehingga kualitas produk yang ada di dalamnya benar-benar terjaga. Kemasan dilengkapi dengan *sticker full color* sebagai label. bertujuan agar produk memiliki prestise lebih di mata konsumen, produk menjadi lebih bernilai dan juga lebih aman. Karena yang dijual adalah oleh-oleh, kemasan perlu mendapat perhatian serius, agar mudah dibawa dan membuat rasa bangga orang yang memberi dan menerimanya. Kemasan dapat dilihat pada gambar 4.



Gambar 4. Kemasan dan Merek

4. KESIMPULAN

Industri Kecil Menengah (UKM) khususnya retail perlu mendapatkan perhatian baik dari pemerintah ataupun dari pihak Perguruan Tinggi, karena kebanyakan usaha ini hanya berjalan secara natural tanpa dibimbing dengan pengetahuan yang diperlukan untuk kelangsungan hidupnya. Minimnya pengetahuan pengelola mengakibatkan usaha retail dari masa ke masa hanya jalan ditempat tanpa ada perubahan signifikan. Selama ini perhatian pemerintah lebih difokuskan pada bantuan dalam bentuk financial dengan jumlah yang relatif kecil dan tidak cukup untuk pengembangan usaha. Sementara aspek pengetahuan pengelola usaha belum mendapat perhatian.

Pengetahuan yang diperlukan antara lain adalah pengetahuan dibidang manajemen, baik manajemen pemasaran, ataupun keuangan. Dengan adanya pengetahuan tersebut diharapkan pengelola memiliki bekal yang cukup untuk menjalankan usaha sehingga kinerja usaha retail bisa meningkat dan kelangsungan hidup usaha bisa dipertahankan

Program PKM tahun 2018 membina 2 IKM dengan fokus kegiatan pada aspek produksi dan aspek manajemen. Dalam aspek produksi kegiatan yang sudah berhasil dilakukan antara lain: merancang satu unit mesin penggilingan beras, pengurusan PIRT di Dinas Kesehatan dan sertifikat halal ke Majelis Ulama Indonesia. Aspek Manajemen kegiatan yang sudah dilakukan: Merancang kemasan yang baik yang memenuhi standar keamanan produk, desain tata letak toko.

Banyak IKM yang harus dibina agar berkembang dengan baik, fokus pengelola selama ini hanya menjalankan rutinitas yang sudah diwariskan secara turun temurun, sementara perkembangan lingkungan sangat cepat sehingga tanpa *update* ilmu pengetahuan dan informasi, maka nasib mereka hanya akan berjalan ditempat. Tugas kita adalah merubah mindset, perilaku dan tindakan yang membawa pada perubahan, sehingga mereka bisa beradaptasi dengan lingkungan dengan turbulansi yang tinggi.

DAFTAR PUSTAKA

- Ananda, A. D., & Susilowati, D. (2019). Pengembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Ukm) Berbasis Industri Kreatif Di Kota Malang. *Jurnal Ilmu Hukum dan Ilmu Ekonomi*, X(X), 120-142.
- Ansofino. (2012). Potensi Daya Tarik Obyek Pariwisata Dalam Pembangunan Ekonomi Sumatera Barat. *Economica*, 1(1), 1-15. <https://doi.org/10.22202/economica.2012.v1i1.101>
- Arifianti, R. (2017). Analisis Tata Letak Dalam Perspektif Ritel. *AdBispreneur*, 1(3). <https://doi.org/10.24198/adbispreneur.v1i3.11216>
- Candra Ningsih, S. (2020). A Inovasi Kemasan dan Perluasan Pemasaran Usaha Rempyek di Yogyakarta. *Dinamisia: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 4(1). <https://doi.org/10.31849/dinamisia.v4i1.3268>
- Eliza, Y., & Putra, J. (2018). (*Case Study of Fish Auction Place in Gaung Padang Village*). 21(1), 34-42.
- Erwin, M. S., & Warhat, Z. (2019). *Brand Identity Nagari Pariangan , Desa Terindah di Dunia Kabupaten Tanah Datar , Sumatera Barat*. 4(3), 128-133.
- Hendrita, V. (2017). Kebijakan Pengembangan Pariwisata Di Kabupaten Tanah Datar. *Agrifo : Jurnal Agribisnis Universitas Malikussaleh*, 2(2), 73. <https://doi.org/10.29103/ag.v2i2.379>
- Khan, M. I., & Haleem, A. (2016). Understanding “ Halal ” and “ Halal Certification & Accreditation System ” - A Brief Review. *Saudi Journal of Business and Management Studies*, 1(1), 32-42.
- Masly, D. (2017). Potensi Daya Tarik Wisata Nagari Tuo Pariangan Sebagai Kawasan Desa Wisata Pariangan Kabupaten Tanah Datar Sumatera Barat. *Jom Fisip*, 4(2), 1-15.

- Ramlan, R., & Nahrowi, N. (2014). Sertifikasi Halal Sebagai Penerapan Etika Bisnis Islami Dalam Upaya Perlindungan Bagi Konsumen Muslim. *AHKAM: Jurnal Ilmu Syariah*, 17(1), 145-154. <https://doi.org/10.15408/ajis.v17i1.1251>
- Supariyani, E., & Marpaung, B. S. (2013). Pengaruh Tata Letak Terhadap Kepuasan Pelanggan Ritel. *Jurnal Ilmiah Manajemen Kesatuan*, 1(1), 13-22. <https://doi.org/10.37641/jimkes.v1i1.251>
- Vicky Prasetya, Supriyono, Arif Ainur Rafiq, S. D. R. (2019). Peningkatan Proses Produksi Pada UMKM Makanan Di Desa Maos Lor, Kecamatan Maos, Kabupaten Cilacap. *Jurnal Berdaya Mandiri*, 1(1), 25-34.
- Wirda, F., Herri, Elfindri, Rivai, H. A., & Herizon. (2019). Competitive advantage: Mediation effect between entrepreneurial competency and business performance creative industries in West Sumatera-Indonesia. *Academy of Entrepreneurship Journal*, 25(1), 1-11.