

Original Research Paper

## Inovasi Pembuatan Salome di Kelurahan Rabangodu Selatan Kecamatan Raba Kota Bima

Ainun Jariyah<sup>1\*</sup>, Hairunisa<sup>2\*</sup>, Mariati<sup>2</sup>

<sup>1</sup>Program Studi Pendidikan Anak Usia Dini, Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan, Universitas Mataram, Mataram, Indonesia

<sup>2</sup>Program Studi Pendidikan Guru Sekolah Dasar, Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan, Universitas Mataram, Mataram, Indonesia

DOI: <https://doi.org/10.29303/jpmipi.v3i2.541>

Sitasi Jariyah, A., Hairunisa, & Mariati (2020). Inovasi Pembuatan Salome di Kelurahan Rabangodu Selatan Kecamatan Raba Kota Bima. *Jurnal Pengabdian Magister Pendidikan IPA*, 4(1)

### Article history

Received: 10 Desember 2020

Revised: 30 Desember 2020

Accepted: 07 Januari 2020

\*Corresponding Author: Ainun Jariyah, Program Studi Pendidikan Guru Sekolah Dasar, Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan, Universitas Mataram, Mataram, Indonesia  
Email:

[hairunisanysa@gmail.com](mailto:hairunisanysa@gmail.com)

**Abstract:** Kewirausahaan adalah suatu sikap atau kemampuan seseorang dalam melakukan atau menciptakan sesuatu yang baru dan memiliki keunikan yang dibuat secara kreatif dan inovatif. Adapun tujuan kami membuat usaha baru ini yaitu melakukan inovasi terhadap suatu produk pangan untuk meningkatkan perekonomian, dan memberikan gambaran contoh usaha untuk meminimalisir tingkat pengangguran. Metode yang digunakan meliputi persiapan, pemantapan riset pasar, formulasi produk, dan strategi pemasaran yang dilakukan secara online dan offline. Produk inovasi yang ditawarkan berupa salome yang memiliki dua varian tambahan yaitu salome isi cabai dan salome isi sayur selain salome original, serta dilengkapi dengan saos pedas dan manis. Produk inovasi olahan salome seringkali dianggap sepele oleh masyarakat setempat, namun jika diteliti usaha ini memiliki peluang yang sangat besar yaitu dapat meningkatkan perekonomian dan dapat mengurangi tingkat pengangguran masyarakat sekitar.

**Keywords:** Kewirausahaan; Inovasi; Salome

### Pendahuluan

Kewirausahaan adalah suatu sikap atau kemampuan seseorang dalam melakukan atau menciptakan sesuatu yang baru dan memiliki keunikan yang dibuat secara kreatif dan inovatif, jeli melihat peluang dan selalu terbuka untuk setiap masukan dan perubahan yang positif yang mampu membawa bisnis terus bertumbuh yang memberikan manfaat bagi orang lain dan memiliki nilai tambah.

Mereka yang menjadi wirausaha adalah orang-orang yang mengenal potensi dan belajar mengembangkannya untuk menangkap peluang serta mengorganisasi usaha dalam mewujudkan cita-citanya. Salah satu pendorong terciptanya inovasi selain perubahan dan keharusan untuk beradaptasi adalah kesadaran akan adanya celah

antara apa yang ada dan apa yang seharusnya ada, dan antara apa yang diinginkan oleh masyarakat dengan apa yang sudah ditawarkan ataupun dilakukan oleh pemerintah.

Bisnis dapat dilakukan diberbagai bidang sesuai potensi diri atau kebutuhan masyarakat sekitar. Dikutip dari data Pemerintah Kota Bima, Provinsi Nusa Tenggara Barat (NTB) bekerja sama dengan Kementerian Koperasi dan UKM mendidik wirausaha di Kota Bima. Disampaikan oleh Syamsuddin Asisten II yang membidangi Ekonomi dan Pembangunan, jumlah penduduk kota Bima sebanyak 156.000 jiwa. Beberapa tahun belakangan Pemkot Bima giat mendidik dan melatih masyarakat berwirausaha dan menenun, berternak kuda, sapi, kambing, mengolah susu kuda, mengolah hasil pertanian, membuat kerajinan tangan dan sebagainya.

Masyarakat kelurahan Rabangodu Selatan sebagian besar berprofesi sebagai pegawai, baik pegawai swasta ataupun pegawai negeri. Di wilayah ini memiliki peluang besar untuk berwirausaha, sehingga adapun tujuan kami membuat usaha baru pada skala industri rumahan ini yaitu melakukan Inovasi terhadap produk salome dengan isian sayur dan cabai untuk menciptakan matapencarian, mengurangi tingkat pengangguran, dan meningkatkan pendapatan keluarga di kelurahan Rabangodu Selatan, kecamatan Raba, Kota Bima.



Gambar 1. Peta kelurahan rabangodu selatan



Gambar 2. X-Banner

**Metode**

Waktu dan tempat Program ini dilakukan di kelurahan rabangodu selatan Kecamatan Raba, Nusa Tenggara Barat pada bulan November-Januari 2020.

Alat dan bahan yang dibutuhkan dalam kegiatan ini adalah daging sapi, tepung kanji, telur, sayuran, saos tomat, kacang, kecap, merica, bawang merah, bawang putih, daun seledri, penyedap rasa, cabai, tahu, dan minyak. Alat yang digunakan dalam kegiatan ini adalah kompor, saringan, sterfoam,

tusuk sate, dandang, sutil, parutan sayur, baskom, sendok, dan pisau. 3. Bentuk kegiatan

Bentuk kegiatan ini adalah penyuluhan edukasi dalam menciptakan inovasi baru di dalam suatu produk, dalam hal ini produk yang di pilih adalah salome. Adapun bentuk kegiatannya 1) Melakukan pemberitahuan kepada lurah setempat. 2) Survey pasar atau bahan baku pembuatan. 3) Survey lokasi penjualan. 4) Melakukan eksperimen produk. 5) Design logo dan exbanner. 6) Membuat produk. 7) Mengenalkan produk kepada masyarakat setempat dan masyarakat luas melalui media sosial. 8) Mengadakan sosialisasi kewirausahaan dengan mengundang pihak koperindag. 9) Melakukan penjualan.



Gambar 3. Pembuatan produk 4. Metode

Metode yang digunakan dalam pelaksanaan program kewirausahaan salome ini meliputi 1) persiapan, 2) pemantapan riset pasar, 3) formulasi produk, dan 4) strategi pemasaran.



Gambar 4. Logo produk

## Hasil dan Pembahasan

Program inovasi pembuatan salome di lakukan di kelurahan Rabangodu Selatan kecamatan Raba Kota Bima, kegiatan ini dilakukan pada priode November sampai dengan Januari 2020.

Sebelum melakukan kegiatan, terlebih dahulu kami melakukan koordinasi dan pemberitahuan kepada lurah setempat.

Kemudian kami melakukan survey pasar untuk menentukan kualitas bahan baku dan harga dari bahan baku yang akan digunakan. Tahap selanjutnya kami melakukan survey lokasi penjualan untuk menentukan tempat yang paling strategis sebagai lokasi penjualan. Sebelum masuk ke tahap pemasaran, terlebih dahulu kami melakukan eksperimen produk untuk menentukan cita rasa yang sesuai dengan harga yang ditawarkan dan cita rasa yang dapat diterima serta memberikan kepuasan terhadap konsumen. Kemudian untuk memberikan identitas dan alat promosi terhadap produk, kami membuat logo dan exbanner untuk memikat daya tarik pembeli atau konsumen.

Hasil dari eksperimen yang telah kami lakukan sebelumnya, kami bagikan kepada masyarakat sekitaran tempat penjualan sebagai cara untuk mengenalkan produk yang kami buat, kami juga melakukan promosi diberbagai media sosial. Hal ini sebagai wadah untuk mendapatkan kritik dan saran yang membangun terhadap produk yang kami tawarkan.

Dalam program ini kami melakukan sosialisasi dan kerjasama dengan lurah setempat, ketua RT dan RW, mengundang pihak-pihak terkait yang memiliki latar belakang bisnis atau usaha seperti para pengusaha, serta pihak koperindag yang akan menjadi pemateri pada kegiatan sosialisasi.

Salah satu manfaat dari kewirausahaan adalah untuk membangun sebuah bisnis sebagai solusi untuk permasalahan sosial ekonomi, pendidikan, lingkungan dan berbagai permasalahan yang telah menjadi tantangan dunia. Seperti yang diungkapkan Bill Drayton, seorang innovator publik yang mendirikan Ashoka Foundation menulis bahwa cara yang paling efektif untuk mempromosikan dapat merumuskan solusi inovatif yang berkelanjutan dan dapat ditiru baik nasional maupun global.



Gambar 5. Produk Salome

### *Persiapan*

Persiapan pelaksanaan program kewirausahaan ini meliputi konsultasi dengan dosen pembimbing mengenai gagasan produk. Kami juga melakukan pembuatan logo produk, pembuatan exbanner, survei harga bahan baku, survei lokasi penjualan, serta pembuatan desain pengemasan.

### *Pemantapan riset pasar*

Pemantapan riset pasar dilakukan dengan cara menentukan supplier tetap dari bahan baku pembuatan salome, dan tempat yang strategis untuk dijadikan sebagai lokasi penjualan.

### *Formulasi Produk*

Formulasi produk dilakukan dengan cara melakukan eksperimen terhadap produk sehingga diperoleh formulasi yang tepat atau sesuai dengan bahan-bahan yang digunakan.

### *Strategi Pemasaran*

#### *a. Product*

Produk salome menggunakan bahan baku daging sapi, tepung kanji, tepung kenyal, merica, daun seldri, telur bawang merah goreng, bawang putih. Kemudian bahan-bahan ini melewati tahap penggilingan, pembuatan, dan perebusan. Produk ini memiliki dua variant yaitu variant sayur dan cabai. Masyarakat saat ini sangat meminati makanan dengan cita rasa pedas, sehingga memiliki peluang yang sangat besar untuk menarik minat konsumen. Kemasan produk ini kami buat semenarik mungkin, dengan meletakkan logo di atas packaging produk.

#### *b. Harga*

Produk salome kami pasarkan dengan harga yang sangat ekonomis dan cocok untuk semua kalangan. Setiap varian kami pasarkan dengan harga Rp.1000, dengan harga yang terjangkau dan memiliki kualitas yang baik kami dapat bersaing

dengan kompotitor lainnya yang menawarkan harga lebih tinggi dengan porsi yang sama.

#### c. Tempat

Penjualan produk kami lakukan di tempat yang sangat strategis yaitu di depan kantor lurah Rabangodu Selatan Kota Bima. Tempat penjualan kami atur semenarik mungkin, dengan menyediakan tempat duduk untuk konsumen yang ingin makan ditempat.

#### d. Promosi

Promosi produk dilakukan secara online maupun offline. Promosi online kami lakukan disemua media yang kami miliki dan promosi offline kami lakukan dengan cara membagikan tester sebelum melakukan penjualan produk.

### Masalah yang dihadapi

#### a. Waktu

Waktu adalah masalah bisnis yang sering dihadapi pengusaha. Banyak pebisnis yang tidak bisa membagi waktu dengan baik sehingga menyebabkan masalah bisnis lainnya. Contohnya seperti yang kami rasakan adalah sulitnya membagi waktu antara perkuliahan dengan kegiatan KKN.

#### b. Perang harga

Perang harga adalah masalah yang sering terjadi saat ini. Banyaknya pesaing yang berani memberikan harga yang jauh lebih murah membuat kami ingin menurunkan harga, padahal jika hal ini dilakukan akan menurunkan margin keuntungan secara otomatis.

#### c. Pemasaran

Saat melakukan promosi atau pemasaran produk terkadang kami menemukan kendala di lapangan contohnya seperti rencana pemasaran yang tidak berjalan dengan efektif sehingga menyebabkan tingkat penjualan menjadi menurun.

### Solusi masalah

#### a. Waktu

Solusi dari masalah waktu ini, kami bersama anggota kelompok lainnya .

melakukan diskusi terkait masalah waktu untuk mendapatkan kesepakatan mengenai waktu yang paling efektif untuk melaksanakan kegiatan pembuatan dan penjualan dari produk.

#### b. Perang harga

Solusi dari perang harga ini, kami melakukan penyesuaian harga produk yang kami pasarkan dengan kualitas rasa dan pelayanan yang kami berikan, sehingga tidak hanya dari segi rasa yang kami utamakan tetapi dari segi pelayanan yang baik sehingga membuat pelanggan merasa puas.

#### c. Pemasaran

Solusi dari masalah ini, kami menyiapkan rencana atau plan B untuk mengatasi plan A yang tidak berjalan dengan baik, sehingga kami siap menghadapi berbagai masalah pemasaran yang akan terjadi. Solusi yang bisa dilakukan selanjutnya adalah dengan memanfaatkan media sosial yang ada yaitu dengan melakukan promosi di berbagai media sosial untuk menarik perhatian dari konsumen secara luas.

## Kesimpulan

Berdasarkan hasil penjualan dari produk yang kami lakukan, dapat kami tarik kesimpulan bahwa usaha inovasi produk salome ini jika ditekuni akan menghasilkan laba yang cukup besar dan menjanjikan. Dalam sekali penjualan laba yang diperoleh mencapai 25% dari modal yang sudah kami keluarkan. Hal ini menunjukkan bahwa usaha inovasi produk salome ini tidak dapat kita sepelekan karena dapat meningkatkan perekonomian rumah tangga masyarakat khususnya di kelurahan Rabangodu Selatan Kecamatan Raba, Kota Bima.

## Daftar Pustaka

- Rachmawati, Rina. 2011. peranan bauran pemasaran (marketing mix) terhadap peningkatan penjualan (sebuah kajian terhadap bisnis restoran). *jurnal kompetensi teknik* 2 (2).
- Saragih, Rintan, 2013. *Berwirausaha Cerdas, Inspirasi bagi kaum muda*, Yogyakarta; Graha Ilmu.
- Wawan D., Hendrati, D, M., Anggraeni, P., Grisns, A., Indriyani, A, 2013, *Inovasi dan Kewirausahaan Sosial. Panduan Dasar Menjadi Agen Perubahan*, Bandung; Alfabeta.

Jain, Monika, 2012, Social Entrepreneurship – Using Business Methods to Solve Sosial Problems: The Case of Kotwara, *Decision*, Vol.39, No.3, Desember 2012  
[https://www.beritasatu.com/ekonomi/42434\\_9/pemkot-bima-kerja-sama-kemkop-danukm-cetak-wirausaha](https://www.beritasatu.com/ekonomi/42434_9/pemkot-bima-kerja-sama-kemkop-danukm-cetak-wirausaha).