

Penerapan Konsep Bisnis Modern Sebagai Strategi Pengembangan Daya Saing Usaha Giling Daging

Astrid Puspaningrum

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya, Malang, Indonesia

Email: astrid@ub.ac.id

INFORMASI ARTIKEL	ABSTRAK
Kata Kunci: Wirausaha UMKM Giling Daging Daya Saing Bisnis Modern	Pengabdian kepada masyarakat ini berfokus pada pengembangan Usaha Giling Daging Sejahtera di Pandangan Madyopuro, Kota Malang, sebagai representasi dari sektor Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) pengolahan pangan di Indonesia. Sektor UMKM ini, meskipun menjadi tulang punggung perekonomian, seringkali terkendala oleh keterbatasan sumber daya, teknologi, dan pengetahuan manajemen yang memadai. Studi kasus ini menggarisbawahi pentingnya bisnis penggilingan daging dalam memenuhi kebutuhan konsumen yang semakin meningkat akan produk daging olahan berkualitas. Melalui program pengabdian ini, sejumlah rekomendasi strategis diajukan untuk mengatasi permasalahan yang dihadapi. Rekomendasi tersebut mencakup upaya peningkatan kualitas produk melalui penerapan standar kebersihan yang lebih ketat, diversifikasi produk, serta pengembangan strategi pemasaran yang efektif. Selain itu, program pelatihan bagi pelaku usaha dan pekerja juga menjadi bagian integral dari program ini untuk meningkatkan kapasitas sumber daya manusia. Hasil kegiatan pengabdian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi nyata bagi pengembangan UMKM pengolahan pangan, khususnya usaha penggilingan daging. Temuan-temuan yang diperoleh dapat dijadikan sebagai referensi bagi pembuat kebijakan, pelaku usaha, maupun akademisi dalam merumuskan program pengembangan UMKM yang lebih terarah dan berkelanjutan.
Keywords: Entrepreneurship MSME Meat Milling Competitiveness Modern business	This community service focuses on the development of Sejahtera Meat Milling Business in Madyopuro View, Malang City, as a representation of the food processing Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) sector in Indonesia. This MSME sector, despite being the backbone of the economy, is often constrained by limited resources, technology, and adequate management knowledge. This case study underscores the importance of meat milling businesses in meeting the growing consumer demand for quality processed meat products. Through this service program, a number of strategic recommendations were proposed to overcome the problems faced. These recommendations include efforts to improve product quality through the implementation of stricter hygiene standards, product diversification, and the development of effective marketing strategies. In addition, training programs for business actors and workers are also an integral part of this program to increase the capacity of human resources. The results of this service activity are expected to make a real contribution to the development of food processing MSMEs, especially meat milling businesses. The findings obtained can be used as a reference for policy makers, business actors, and academics in formulating more targeted and sustainable MSME development programs.
This is an open access article under the CC-BY-SA license.	
	

I. PENDAHULUAN

Ragam produk olahan pangan yang dihasilkan oleh Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Indonesia sangat beragam, mencakup makanan ringan, makanan siap saji, dan produk lainnya. Mayoritas produk yang dihasilkan oleh UMKM diproses menggunakan peralatan yang sangat sederhana. Dalam era

modern ini kebutuhan akan daging segar dan olahan daging semakin meningkat. Peningkatan bisnis penggilingan daging merupakan kebutuhan yang penting dalam masyarakat. Daging menjadi salah satu bahan makanan penting dan banyak digunakan sebagai bahan makanan sehari-hari. Hal ini disebabkan oleh kebutuhan yang semakin bertambah seiring dengan pertumbuhan populasi, perubahan gaya hidup serta berkembangnya variasi makanan olahan daging.

Bisnis penggilingan daging dapat memberikan keuntungan yang besar bagi para pelaku usaha. Margin keuntungan dalam bisnis penggilingan daging cenderung lebih tinggi, karena konsumen bersedia membayar lebih untuk kemudahan dan variasi produk olahan daging (Asosiasi Pengusaha Daging, 2020). Salah satu keuntungannya adalah dari segi harga jual. Harga daging olahan biasanya lebih mahal dibandingkan dengan daging mentah. Proses pengolahan yang kompleks dan penambahan bahan lain menjadikan produk olahan daging memiliki nilai jual yang lebih tinggi dibandingkan daging mentah. Sehingga dapat memberikan keuntungan yang lebih besar. Selain itu bisnis penggilingan daging juga memiliki siklus bisnis yang lebih cepat. Hal ini karena daging termasuk bahan makanan yang memiliki masa simpan yang relatif singkat. Singkatnya masa simpan daging mendorong pelaku usaha penggilingan daging untuk mengoptimalkan manajemen rantai pasok, sehingga siklus bisnis menjadi lebih cepat dan arus kas lebih lancar (Santoso, 2019). Sehingga dapat mempercepat proses pengembalian modal. Oleh karena itu peluang bisnis penggilingan daging memiliki potensi besar untuk menjadi usaha yang sukses. Disisi lain, modal awal dan biaya operasional bisnis penggilingan daging cukup besar modal awal yang dibutuhkan untuk memulai bisnis ini adalah mesin penggilingan daging, ruang pengelolaan, bahan baku dan tenaga kerja. Selain itu biaya operasional yang harus dikeluarkan setiap bulannya antara lain biaya listrik, air, gaji karyawan dan biaya bahan baku. Meskipun modal awal dan biaya operasional cukup besar. Bisnis penggilingan daging memiliki potensi keuntungan yang besar. Kondisi ini memerlukan perhatian serius serta solusi yang efektif dari berbagai pihak.

Dengan meningkatnya bisnis penggilingan daging, masyarakat akan mendapatkan akses yang lebih mudah dan terjangkau terhadap daging yang berkualitas. Selain itu, penggilingan daging yang lebih berkembang juga dapat memberikan peluang kerja bagi penduduk setempat, mengurangi tingkat pengangguran, dan mendorong pertumbuhan ekonomi lokal. Selain manfaat ekonomi, meningkatnya bisnis penggilingan daging juga dapat berkontribusi pada keamanan pangan dengan memastikan bahwa daging yang dikonsumsi telah melalui proses pengolahan yang higienis dan aman untuk dikonsumsi. Oleh karena itu, perlu adanya upaya untuk mendukung dan meningkatkan bisnis penggilingan daging guna memenuhi kebutuhan masyarakat serta mendorong pembangunan ekonomi yang berkelanjutan.

Usaha Giling Daging Sejahtera yang berlokasi di Pandangan Madyopuro Kelurahan Lesanpuro, Kota Malang telah kami evaluasi oleh tim pengabdian bahwa identifikasi awal harus membenahi khususnya bidang pemasaran ialah variasi inovasi produk, promosi produk, dan perlunya meregenerasi kualitas mesin produksi. Berdasarkan latar belakang yang telah dipaparkan sebelumnya maka tujuan pengabdian ini ialah untuk mengetahui permasalahan pemasaran industri penggilingan daging sebagai upaya peningkatan kapasitas usaha pada usaha Giling Daging Sejahtera.

II. MASALAH

Berdasarkan hasil survey di lokasi usaha pada Giling Daging Sejahtera yang berlokasi di Pandangan Madyopuro Kelurahan Lesanpuro, Kota Malang dan melakukan wawancara dengan pemilik usaha bahwa prioritas permasalahan yang muncul pada bidang pemasaran

1. Masalah Mesin Penggiling Daging

Salah satu permasalahan yang sering dihadapi oleh masyarakat terkait alat penggilingan daging adalah ketersediaan peralatan dan menghadapi kesulitan dalam mendapatkan alat penggilingan daging yang memadai. Beberapa masalah termasuk polusi udara yang dihasilkan oleh mesin penggilingan, kurangnya pengolahan limbah, dan gangguan suara. Akan tetapi untuk mengurangi permasalahan tersebut mesin yang dibutuhkan cenderung mahal. Keterbatasan teknologi merupakan kendala bagi para pelaku usaha kecil menengah, seperti di Giling Daging Sejahtera, di mana mereka masih mengandalkan teknologi standar dalam bentuk alat produksi yang bersifat manual dengan penggerak mesin yang menggunakan tenaga manusia. Oleh karena itu, diperlukan alat produksi yang lebih canggih untuk memenuhi kebutuhan mereka. Hingga saat ini, usaha kecil menengah di sana belum memperoleh alat produksi penggiling daging dengan penggerak yang lebih besar untuk mendukung aktivitas produksi mereka.

2. Masalah Media Promosi

Salah satu permasalahan yang sering dihadapi dalam usaha penggilingan daging adalah kurangnya promosi yang efektif. Banyak usaha kecil menengah di bidang ini kesulitan untuk memasarkan produk mereka dengan baik kepada konsumen potensial. Kurangnya promosi yang memadai dapat menghambat pertumbuhan bisnis dan membuat usaha sulit bersaing di pasar yang semakin ketat. Selain itu, kurangnya pemahaman tentang strategi promosi yang efektif juga menjadi kendala bagi para pelaku usaha dalam menjangkau pasar yang lebih luas. penting bagi para pengusaha penggilingan daging untuk meningkatkan upaya promosi mereka dengan memanfaatkan berbagai saluran pemasaran yang tersedia, seperti media sosial, situs web, iklan lokal, dan kerjasama dengan pihak lain dalam industri makanan.

3. Masalah inovasi produk

Inovasi produk adalah menciptakan produk baru yang dapat memenuhi keinginan konsumen. Sehingga muncul minat beli terhadap produk tersebut, yang diharapkan dapat direalisasikan melalui keputusan pembelian. Pasar bisnis penggilingan daging sangat luas dan terus berkembang seiring dengan meningkatnya kebutuhan abon daging. Konsumen yang membutuhkan daging segar dan berkualitas adalah hotel, restoran, catering, pasar swalayan, dan masyarakat umum. Hal ini menunjukkan bahwa peluang bisnis penggilingan daging dapat dijadikan dengan mengambil pangsa pasar pada salah satu sektor tersebut. Misalnya dapat memiliki tujuan menjual daging olahan di pasar swalayan atau menjadi supplier daging untuk restoran.



Gambar 1. Proses Penggilingan Daging pada Lokasi Usaha Mitra

III. METODE

Hasil pelaksanaan program pengabdian kepada masyarakat untuk meningkatkan kapasitas Usaha Giling Daging Sejahtera menunjukkan beberapa perkembangan positif, meskipun hasilnya belum sepenuhnya didukung oleh data-data dan analisis mendalam. Penyuluhan dan pendampingan diharapkan dapat meningkatkan keterampilan tenaga kerja, memperbaiki manajemen inventaris, dan menyusun strategi pemasaran yang lebih efektif. Namun, dampak spesifik terhadap produktivitas dan kepuasan pelanggan belum dapat diukur secara kuantitatif. Metode pelaksanaan dalam pendampingan usaha Giling Daging Sejahtera dilaksanakan dengan tahapan sebagai berikut:

1. Observasi Lapangan

Pada tahap ini, tim melakukan observasi langsung di lapangan untuk mengetahui bagaimana proses bisnis berlangsung, dari mulai pemilihan bahan baku, proses pembuatan, pengemasan, hingga bagaimana produk tersebut didistribusikan.

2. Metode pelatihan dengan ceramah atau menjelaskan materi seluruh aspek manajemen

Tahap ini tim pengabdian melakukan ceramah dengan memberikan materi berdasarkan bidang keahlian yaitu manajemen. Kegiatan pelatihan yang akan diberikan antara lain ialah:

- a. Aspek operasional
 - b. Aspek pemasaran
 - c. Aspek finansial
 - d. Aspek SDM
 - e. Diakhiri dengan evaluasi kegiatan dilihat dari kinerja bisnisnya
3. Wawancara
Wawancara dengan pemilik usaha bertujuan untuk mengetahui permasalahan-permasalahan yang dihadapi secara lebih komprehensif. Oleh sebab itu, peneliti akan segera dapat mengidentifikasi dan memberikan solusi.

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya tahun 2023 memiliki target mitra mampu melakukan branding kembali atas produk yang diproduksi dan pemasaran sesuai dengan target dengan melakukan pendampingan aktivitas pemasaran secara online melalui media sosial seperti facebook, shopee dan lain sebagainya. Peningkatan bisnis penting untuk dilakukan mengingat dalam dunia usaha memiliki manfaat dapat memberdayakan masyarakat (Asmawati, 2015). Hasil pelaksanaan pengabdian menunjukkan bahwa terdapat beberapa aspek yang ditemukan oleh tim sebagai pertimbangan untuk meningkatkan potensi pemasaran Puspa Catering. Aspek-aspek yang ditemukan antara lain meliputi operasional, pemasaran dan personalia. Usaha Giling Daging Sejahtera merupakan usaha kecil dan menengah yang bergerak di bidang pengolahan daging. Bisnis ini berusaha untuk menyediakan produk daging giling berkualitas, memenuhi kebutuhan konsumen lokal, mulai dari rumah tangga hingga bisnis kuliner. Lokasi usaha ini terletak di Pasar Madyopuro Kota Malang. Lokasi yang strategis dan mudah diakses pelanggan dan pemasok dapat membantu membangun reputasi dalam penyedia daging giling berkualitas.



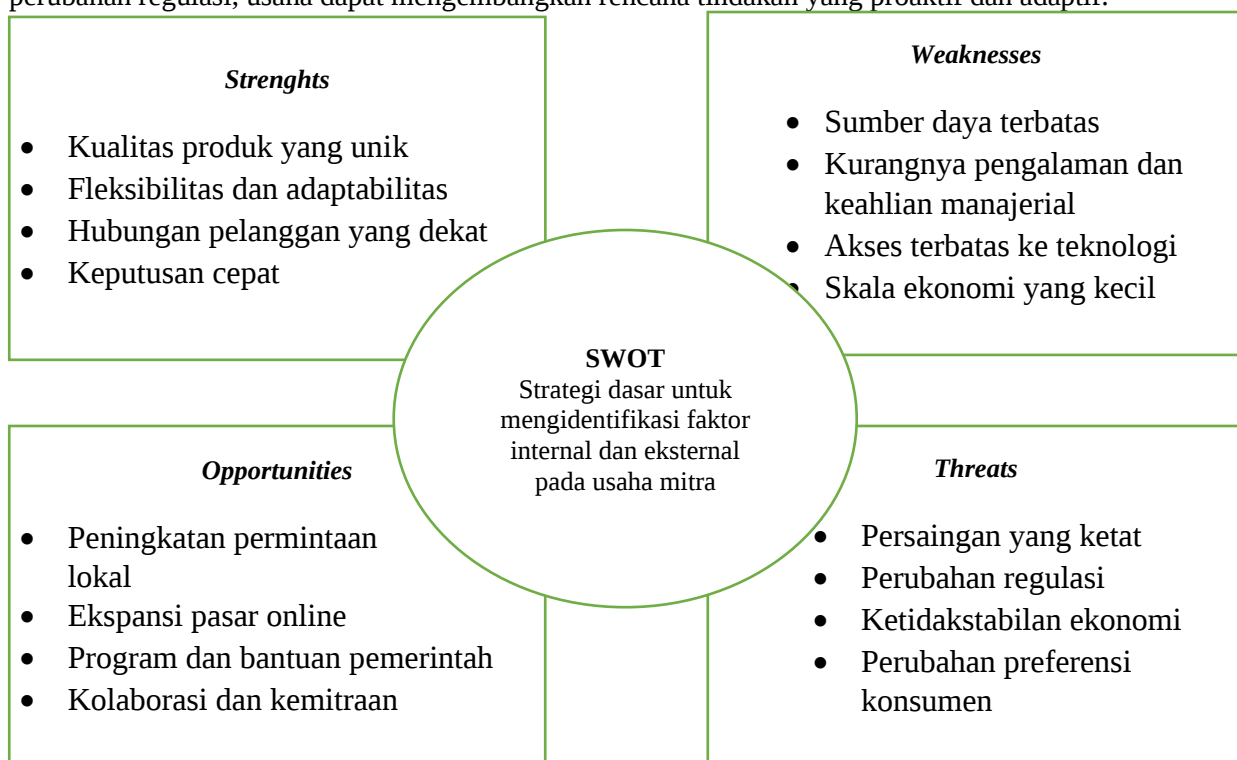
Gambar 2. Lokasi usaha pada Giling Daging Sejahtera

Peralatan penggilingan daging yang dimiliki mitra termasuk dalam kategori memadai meskipun masih terdapat beberapa teknologi konvensional. Hasil penggilingan daging yang dimiliki cukup bervariasi seperti menerima untuk daging sapi, ayam, dan terkadang sesuai dengan permintaan pasar. Dari segi manajemen, Usaha Giling Daging Sejahtera dikelola dengan pendekatan yang cukup tradisional, tetapi terus berusaha untuk meningkatkan efisiensi dan efektivitas operasional. Manajemen inventaris dilakukan secara manual, dan pemasaran masih mengandalkan dari mulut ke mulut serta pelanggan tetap. Meskipun demikian, usaha ini memiliki potensi besar untuk berkembang dengan mengadopsi teknologi baru dan strategi pemasaran yang lebih modern.

Keterlibatan dalam program pengabdian kepada masyarakat telah memberikan dorongan positif bagi usaha ini, terutama dalam meningkatkan kapasitas produksi dan memperkuat manajemen usaha. Program tersebut tidak hanya memberikan pelatihan dan pendampingan tetapi juga membantu dalam memperluas jaringan pemasaran dan membuka peluang kemitraan strategis dengan berbagai pihak. Dengan demikian, Usaha Giling Daging Sejahtera berada pada jalur yang baik untuk terus berkembang dan menjadi lebih kompetitif di pasar.

Analisis Matriks SWOT

Analisis SWOT adalah alat yang berguna untuk memahami Kekuatan (Strengths), Kelemahan (Weaknesses), Peluang (Opportunities), dan Ancaman (Threats) dari suatu program atau organisasi. Dalam konteks program pengabdian kepada masyarakat untuk meningkatkan kapasitas usaha pada Usaha Giling Daging Sejahtera, analisis SWOT dapat membantu mengidentifikasi faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi keberhasilan program tersebut. Pendekatan ini sangat relevan dalam konteks pengembangan usaha kecil dan menengah (UKM), seperti Usaha Giling Daging Sejahtera. Dalam upaya untuk meningkatkan kapasitas dan daya saing usaha, memahami posisi bisnis secara menyeluruh adalah langkah awal yang krusial. Analisis SWOT memungkinkan pengusaha untuk melihat gambaran besar tentang apa yang sudah dimiliki dan apa yang perlu ditingkatkan, serta peluang apa yang bisa dimanfaatkan dan ancaman apa yang harus diantisipasi. Selain itu, dengan mengenali peluang di pasar dan potensi ancaman dari persaingan serta perubahan regulasi, usaha dapat mengembangkan rencana tindakan yang proaktif dan adaptif.



Gambar 3. Analisis SWOT pada Usaha Penggilingan Daging

Dengan melakukan analisis SWOT ini, Usaha Giling Daging Sejahtera dapat merancang strategi yang efektif untuk memanfaatkan kekuatan dan peluang yang ada, serta mengatasi kelemahan dan ancaman yang

mungkin dihadapi. Pendekatan ini memberikan dasar yang kuat untuk merancang strategi pengembangan yang holistik dan berkelanjutan, memastikan usaha ini dapat tumbuh dan bersaing di pasar yang semakin kompetitif. Ini akan membantu dalam peningkatan kapasitas usaha secara berkelanjutan dan meningkatkan daya saing di pasar.

Tujuan Jangka Panjang dan Jangka Pendek pada Mitra Pengabdian

Pendekatan SWOT tidak hanya membantu dalam perencanaan jangka pendek tetapi juga berperan penting dalam menentukan arah jangka panjang usaha. Melalui analisis yang komprehensif, Usaha Giling Daging Sejahtera dapat menyusun strategi pengembangan yang lebih terfokus dan efektif, memastikan pertumbuhan yang berkelanjutan dan daya saing yang kuat di pasar. Oleh karena itu, penting bagi setiap usaha, terutama UKM, untuk secara rutin melakukan analisis SWOT sebagai bagian dari proses manajemen strategis mereka.

Pelaksanaan program pengabdian kepada masyarakat dalam upaya meningkatkan usaha pada Usaha Giling Daging Sejahtera dapat berdampak positif terhadap operasional dan manajemen bisnis apabila aspek operasional, pemasaran, personalia, dan keuangan dapat dikelola dengan baik. Aspek-aspek tersebut dapat meningkatkan efisiensi produksi dengan mengadopsi teknologi penggilingan yang lebih modern sehingga akan mengurangi waktu dan biaya produksi. Dari aspek manajemen, pelatihan intensif yang diberikan kepada tenaga kerja telah memperkuat keterampilan dan pengetahuan mereka dalam manajemen operasional sehari-hari, yang berkontribusi pada peningkatan produktivitas dan kualitas hasil penggilingan daging. Sistem manajemen inventaris akan berkontribusi pada mengurangi pemborosan, efisiensi, dan kepuasan pelanggan. Melalui program pengabdian kepada masyarakat berhasil memperluas jaringan kemitraan yang strategis. Pendekatan manajemen yang holistik dan terintegrasi, Usaha Giling Daging Sejahtera mampu meningkatkan kapasitas dan daya saingnya di pasar, memastikan pertumbuhan yang berkelanjutan dan keberlanjutan usaha. Dalam identifikasi masalah yang ada di usaha mitra, tim pengabdian memberikan strategi yang dimuat menjadi dua tujuan yaitu jangka pendek dan jangka panjang. Dalam jangka pendek dapat difokuskan pada proyeksi selama 1 hingga 2 tahun mendatang yang diuraikan sebagai berikut:

1. Peningkatan Penjualan: Meningkatkan penjualan bulanan dengan promosi, diskon, atau kampanye pemasaran.
2. Pengembangan Produk: Meluncurkan produk baru atau meningkatkan kualitas produk yang ada untuk memenuhi kebutuhan pasar.
3. Peningkatan Keberadaan Online: Membuat atau memperbaiki website, meningkatkan aktivitas di media sosial, dan mengoptimalkan SEO untuk meningkatkan visibilitas online.
4. Efisiensi Operasional: Meningkatkan efisiensi operasional dengan mengadopsi teknologi baru atau memperbaiki proses bisnis.
5. Pelatihan dan Pengembangan Karyawan: Memberikan pelatihan bagi karyawan untuk meningkatkan keterampilan mereka.
6. Meningkatkan Hubungan Pelanggan: Memperkuat hubungan dengan pelanggan melalui layanan pelanggan yang lebih baik dan program loyalitas.

Pada strategi jangka panjang dilakukan dengan proyeksi mitra diharapkan dapat melihat pada jangka waktu 3 hingga 5 tahun kedepan yang diuraikan berikut ini:

1. Ekspansi Pasar: Masuk ke pasar baru baik di tingkat lokal maupun internasional.
2. Diversifikasi Produk: Menambah variasi produk atau layanan yang ditawarkan untuk menjangkau segmen pasar yang lebih luas.
3. Stabilitas Keuangan: Membangun keuangan yang lebih stabil dengan meningkatkan keuntungan, mengurangi hutang, dan mengelola cash flow dengan lebih baik.
4. Branding dan Reputasi: Membangun merek yang kuat dan reputasi yang baik di pasar melalui strategi branding yang konsisten.
5. Inovasi Berkelanjutan: Terus berinovasi dalam produk, layanan, dan model bisnis untuk tetap kompetitif.
6. Kemitraan dan Kolaborasi: Membangun kemitraan strategis dengan bisnis lain, komunitas, atau institusi pendidikan untuk mendukung pertumbuhan dan inovasi

V. KESIMPULAN

Hasil pelaksanaan dalam program pengabdian untuk meningkatkan kapasitas Usaha Giling Daging Sejahtera menunjukkan beberapa perkembangan positif, meskipun masih diperlukan dukungan data-data dan

analisis yang mendalam. Berdasarkan pelaksanaan kegiatan yang telah dilakukan melalui penyuluhan dan pendampingan dapat meningkatkan keterampilan tenaga kerja, memperbaiki manajemen, dan menyusun strategi pemasaran yang lebih efektif. Dampak spesifik terhadap produktivitas dan kepuasan pelanggan belum dapat diukur secara lebih mendalam. Analisis SWOT yang dilakukan adalah untuk memberikan gambaran awal tentang kekuatan seperti keahlian tenaga kerja, kualitas produk, dan reputasi yang baik, serta kelemahan berupa keterbatasan modal dan teknologi yang masih konvensional. Peluang yang teridentifikasi mencakup meningkatnya permintaan pasar, dan inovasi produk, meskipun ancaman seperti persaingan ketat dan fluktuasi harga bahan baku tetap menjadi tantangan bagi usaha ini. Dalam memastikan pertumbuhan berkelanjutan dan daya saing di pasar, diperlukan langkah lanjutan berupa pengumpulan data lebih rinci, analisis yang mendalam, serta pemantauan berkelanjutan terhadap pelaksanaan strategi. Dengan demikian, Usaha Giling Daging Sejahtera dapat merancang strategi pengembangan yang lebih terukur dan adaptif untuk mencapai keberhasilan jangka panjang.

DAFTAR PUSTAKA

- Asosiasi Pengusaha Daging. (2020). *Strategi Pemasaran Produk Olahan Daging di Indonesia*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Bunyamin, A; Purnomo, D; Taofik, S; Chuddin, M; Sawitri, I. (2020). Innovation on food product development for local commodity with design thinking approach (Case study: tengkawang fruit (*Shorea stenoptera* Burck.) Commodity in Bengkayang, West Kalimantan). *IOP Conference Series. Earth and Environmental Science*; Bristol Vol. 443, Iss. 1
- Fauziyah, N. A., Nugraha, R. E., Yulistiani, R., Mas'udah, K. W., Wardhani, P. C., Iqbal, M., . . . Kristanti, D. A. (2022). Pengembangan Penggilingan Daging dengan Bahan Stainless Steel Food Grade dalam Meningkatkan Daya Saing Produk Kaldu UMKM. SELAPARANG. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Berkemajuan*, 1266-1270.
- Kotler, P. (2007). *Manajemen Pemasaran di Indonesia*. Jakarta: Salemba Empat.
- Rosana, F. C. (2021). BPS: Pertumbuhan Ekonomi Indonesia 2020 -2,07 Persen. Retrieved March 1, 2021, from bisnis.tempo.co: https://bisnis.tempo.co/read/1429918/bps-pertumbuhan-ekonomi-indonesia-2020-207-persen
- Puspaningrum, A. (2023). Peningkatan Kapasitas Kewirausahaan UKM Pada Industri Jasa Boga “Puspa Catering” di Kabupaten Malang. *Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat Nusantara (JPkMN)*. 208-213.
- Saad Ahmed Javed; Javed, Sara. (2015). The impact of product's packaging color on customers' buying preferences under time pressure. *Marketing and Branding Research*; Vancouver Vol. 2, Iss. 1.
- Santoso, A. (2019). Manajemen Rantai Pasok pada Industri Pengolahan Daging. *Jurnal Bisnis dan Ekonomi* 25(2), 112-120.
- Wibowo, D. M. (2020). Permasalahan SDM dan Manajemen UMKM. Retrieved March 1, 2021, from investor.id: https://investor.id/opinion/permasalahan-sdm-dan-manajemen-umkm.