

**LAPORAN AKHIR TAHUN
IPTEKS BAGI MASYARAKAT (IbM)**



**IbM KELOMPOK MAKANAN TRADISIONAL MENUNJANG
PARIWISATA KOTA PARIAMAN**

Tahun ke 1 dari 1 Tahun

Oleh :

**Sosmiarti, SE, MSi / NIDN: 0030097106 (Ketua)
Venny Darlis, SE. M.Rm /NIDN:0023128102 (Anggota)**

**Dibiayai Dengan DIPA LP2M KEMENRISTEKDIKTI Nomor Kontrak
012/SP2H/PPM/DRPM/IV//2017**

**UNIVERSITAS ANDALAS
AGUSTUS 2017**

RINGKASAN

Tujuan khusus dari pelaksanaan IBM ini adalah untuk membantu menyelesaikan dua permasalahan utama yang dihadapi oleh mitra, yaitu: dari aspek produksi dan pemasaran. Dari aspek produksi bertujuan untuk meningkatkan daya tahan produk Sala lauk, dan diversifikasi produk sala seperti apa yang mungkin dapat dihasilkan dengan bahan baku yang sama. Sementara dari aspek pemasaran, pengabdian ini bertujuan untuk membantu pengemasan produk sala agar lebih menarik, aman dan tahan lama, serta membantu mitra untuk mendapatkan label halal. Semua tujuan tersebut adalah untuk meningkatkan kuantitas dan kualitas produk sala guna mendukung berkembangnya pariwisata di Kota Pariaman. Karena kota ini dikenal sebagai kota Sala, maka sudah seharusnya kualitas produk sala ditingkatkan, dan mendapat perhatian serius dari pemerintah daerah dan perguruan tinggi setempat, dalam hal ini Universitas Andalas.

Untuk mencapai tujuan diatas, maka rencana kegiatan dan metode yang akan dilakukan adalah sebagai berikut: Pertama memberikan pengetahuan, dan membuka wawasan tentang pentingnya kehygienisan, kesehatan dan tampilan menarik dari makanan tradisional dalam menunjang pariwisata yang akan dilakukan melalui metode ceramah dan penyuluhan. Pada tahap berikutnya, untuk menjaga ketahanan produk dan meningkatkan produksinya kita akan lakukan diverensiasi produk, disini akan ada demonstrasi dan pelatihan dalam membuat produk sala yang baru dengan bentuk dan ketahanan yang yang lebih baik. Setelah mitra memahami dan dapat melakukan tahap ini, berikutnya akan berikan demonstrasi dan pelatihan tentang mengemas produk. Tahap terakhir adalah pendaftaran label halal dengan menjalin kerjasama dengan DEPERINDAG dan MUI Kota Pariaman.

Kata Kunci: Differensiasi produk, Pengemasan, Label Halal dan Pariwisata

HALAMAN PENGESAHAN

Judul : IbM Kelompok Makanan Tradisional menunjang
Pariwisata Kota Pariaman

Peneliti/Pelaksana
Nama Lengkap : SOSMIARTI, S.E.
Perguruan Tinggi : Universitas Andalas
NIDN : 0030097106
Jabatan Fungsional : Lektor
Program Studi : Manajemen
Nomor HP : 08126719435
Alamat surel (e-mail) : sos_udo@yahoo.co.id

Anggota (1)
Nama Lengkap : VENNY DARLIS SE. M.Rm.
NIDN : 0023128102
Perguruan Tinggi : Universitas Andalas

Institusi Mitra (jika ada)
Nama Institusi Mitra : -
Alamat : -
Penanggung Jawab : -
Tahun Pelaksanaan : Tahun ke 1 dari rencana 1 tahun
Biaya Tahun Berjalan : Rp 39,520,000
Biaya Keseluruhan : Rp 32,000,000


Mengetahui,
Dekan

(Dr. Harif Amali Rivai, SE, MSi)
NIP/NIK 197102211997021001

Kota Padang, 30 - 10 - 2017
Ketua,


(SOSMIARTI, S.E.)
NIP/NIK

Menyetujui,
Ketua LPPM Unand


(Dr. Ing. Ujung Gatot S Dinata, MT)
NIP/NIK 196607091992031003

PRAKATA

Puji dan syukur kita panjatkan kehadirat ALLAH SWT, yang atas rahmat dan karunianya saya berkesempatan mengabdikan diri untuk berbagi ilmu dan pengalaman kepada masyarakat Kota Pariaman, tepatnya dikelurahan Kampung Pondok, karena secara ekonomi mereka membutuhkan wawasan dan pengetahuan serta keterampilan untuk dapat merubah kehidupan yang sulit ini, terutama pengusaha kecil yang menggantungkan penghidupannya dari menjual sala lauk untuk membiaya kebutuhan rumah tangga ditengah ketatnya persaingan dan tantangan untuk mempertahankan kualitas kuliner tradisional ini agar tetap menjadi makanan yang sehat dan diminati banyak orang yang datang sebagai pengunjung wisata pantai yang elok rupawan ini. Dimana kehadiran sala lauk memberi kesan tersendiri di hati wisatawan dan buah tangan yang tidak terlupakan dari Kota Tabuik ini.

Melalui pengabdian ini dengan judul **IbM KELOMPOK MAKANAN TRADISIONAL MENUNJANG PARIWISATA KOTA PARIAMAN** ini kami pelaksana kegoatan dapat berbagi ilmu sesuai dengan bidang ilmu yang kami miliki, karena secara materi kita tidak dapat membantu mereka, tetapi dengan bekal keterampilan yang telah kami berikan semoga mereka mempunyai kesempatan untuk merubah nasib dan keluar dari persoalan kemiskinan. Amin.

Dalam kesempatan ini kami tim pelaksana pengabdian ini tidak lupa mengucapkan terima kasih yang sebesar- besarnya kepada panitia penyelenggara Hibah pengabdian Dikti ini, yang sudah memberikan kesempatan kepada kami untuk berbuat banyak bagi bangsa ini melalui pendanaan DIPA ini. Semoga ini akan menjadi semangat bagi kami untuk terus menimba ilmu dan akan terus berbagi dan meningkatkan kualitas hidup manusia Indonesia secara umum dan Masyarakat Sumbar secara khusus.

Demikianlah segala harapan kami tumpangkan kepada penyelenggara, dan kami juga menyadari bahwa dalam pelaksanaan kegiatan ini kami mungkin tidak sempurna, tapi kami selalu berusaha memberikan yang terbaik.

DAFTAR ISI

	Hal
HALAMAN PENGESAHAN	
IDENTITAS DAN URAIAN UMUM	
DAFTAR ISI	
RINGKASAN	
BAB 1 . PENDAHULUAN.....	1
BAB 2. TARGET DAN LUARAN	7
BAB 3. METODE PELAKSANAAN	9
BAB 4. KELAYAKAN PERGURUAN TINGGI	13
BAB 5. HASIL DAN LUARAN YANG DICAPAI.....	14
BAB 6. RENCANA TAHAPAN BERIKUTNYA.....	
BAB 7. KESIMPULAN DAN SARAN.....	
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 ANALISIS SITUASI

Makanan tradisional dapat didefinisikan sebagai makanan, termasuk jajanan serta bahan campuran atau *ingredients* yang digunakan secara tradisional, dan telah lama berkembang secara spesifik di daerah dan diolah dari resep-resep yang telah lama dikenal oleh masyarakat setempat dengan sumber bahan lokal serta memiliki citarasa yang relatif sesuai dengan selera masyarakat setempat (Fardiaz, 1998).

Dari definisi tersebut dapat dikelompokkan beberapa hal yang bisa dicermati, antara lain : sumber bahan baku, cara pengolahan dan resepnya serta cita rasa dari suatu makanan bersifat lokal. Pada makanan tradisional ditekankan adanya penggunaan bahan baku lokal dan hal itu sangat penting karena erat kaitannya dengan ketahanan pangan. Sedangkan cara pengolahan pangan, resep dan cita rasanya umumnya sudah bersifat turun temurun, serta sedikit sekali adanya modifikasi. Hal itu ada yang bisa menjadi kekuatan misalnya berkaitan dengan bahan baku, namun ada pula yang melemahkan seperti cara pengolahan, resep dan cita rasa yang seakan-akan tidak berkembang menyesuaikan dengan perubahan zaman (Fardiaz, 1998)

Pandangan atau *image* negatif yang timbul di masyarakat terhadap makanan tradisional saat ini antara lain : (1) Komposisi bahan dan kandungan gizi tidak standar, (2) Waktu pengolahan lama, (3) Cara pengolahan tidak bersih/tidak higienis, (4) Penyajian dan pengemasan kurang menarik, (5) Lokasi penyajian kurang nyaman, (6) Umur simpan pendek, (7) Cita rasa kurang sesuai dengan selera generasi muda. Sedangkan nilai positif yang masih melekat pada produk makanan tradisional antara lain: (1) Harga murah (terjangkau oleh lapisan ekonomi kecil), (2) Pengerjaannya bersifat padat karya (sehingga banyak menyerap tenaga kerja), (3) Pembuatannya dapat dilakukan bersama-sama dengan kegiatan keluarga (jadi satu dengan dapur rumah tangga), (4) Pelaksanaan (produsen) tidak dituntut pendidikan tinggi. (Fardiaz,1998, Budiarto, 2010).

Sala lauk merupakan makanan tradisional Kota Pariaman berupa gorengan, biasanya merupakan cemilan dan pelengkap makanan yang berbentuk seperti bola yang berwarna kuning kecoklatan atau coklat keemasan. Kata sala diartikan sebagai goreng, sedangkan lauk berarti ikan. Jadi sala lauk disini bermakna adonan yang terdapat ikan didalamnya yang dapat disajikan setelah digoreng.

Tidak ada yang tahu pasti sejak kapan keberadaan kudapan tradisional Kota Pariaman ini ada, namun yang pasti sudah dari zaman dahulu yang tak lekang oleh waktu, enak, unik

dan bikin ketagihan. Sala lauk umumnya berasal dari daerah pesisir Kota Pariaman dan sebagian lagi diwilayah pesisir Kabupaten Padang Pariaman. Dalam perjalanannya, sala lauk telah menjadi icon bagi Kota Pariaman yang juga terkenal sebagai kota Tabuik. Nama sala lauk sudah dikenal hingga seluruh Indonesia, bahkan sampai ke mancanegara seperti Malaysia.

Sala lauk merupakan makanan tradisional yang alami dengan bahan dasar tepung beras dan ikan, yang dilengkapi dengan rempah- rempah, proses pembuatannya mudah, tanpa bahan pengawet jadi wajar hanya dapat dikonsumsi dalam waktu satu hari saja. Meskipun demikian banyak masyarakat yang tinggal di sekitar pantai kota ini menjadi produsennya. Tiap penjual mempunyai trik tersendiri untuk meracik adonan sala lauk, sehingga menghasilkan rasa yang lezat atau istilah minangnya lamak bana.

Sebagai icon Kota Pariaman makanan tradisional ini harus mampu meningkatkan mutu dan kualitasnya agar dapat memacu pariwisata kota ini. Sebagai makanan tradisional banyak hal yang harus diperhatikan untuk pengembangan produk ini, diantaranya bentuk, rasa, warna, kemasan kesehatan kebersihan tempat, merek dan lainnya. (Fardiaz, D., 1998;

Penjual sala lauk di Kota Pariaman ini umumnya perempuan, dan biasanya dijual disekitar pantai gondorih Kota Pariaman. Pantai Gondorih merupakan sentral kegiatan pariwisata di Kota ini yang selalu ramai dikunjungi oleh wisatawan berbagai daerah, bahkan dari manca negara. Daerah pantai ini akan terlihat sangat ramai saat lebaran idul fitri dan ketika acara tabuik, yaitu salah satu acara budaya yang selalu dipertunjukkan oleh pemerintah Kota Pariaman secara rutin setiap tahunnya. Saat pengunjung datang melihat acara hoyak tabuik, maka kudapan yang selalu dicari sambil menikmati acara tersebut adalah sala lauk.

Ibu Flora dan Ibu Rianti adalah dua orang penjual sala lauk yang bertempat tinggal tidak jauh dari pantai Gondorih, tepatnya di kelurahan Kampung Pondok Kecamatan Pariaman Tengah, Keduanya sudah menjual sala lauk lebih kurang 10 tahun. Sala lauk yang mereka produksi sama dengan yang dijual penjual lain yaitu berbentuk bola pingpong dengan warna keemasan dan keripik sala. Dalam satu hari rata- rata mereka menghasilkan sala bulat kurang lebih 500 buah dengan harga Rp 500 perbuah dan keripik sala sekitar 100 buah dengan harga 5000- 10.000 per buah..



Dalam menghasilkan sala lauk, mitra biasanya dibantu oleh anggota keluarga (anak- anak dan suami), jumlah yang diproduksi tergantung dengan kondisi pantai dan kegiatan yang ada dipantai Gondorih, jika banyak pengunjung jumlah yang dihasilkan lebih dari rata – rata, hal ini bisa dilakukan karena proses pembuatan sala tidak sulit. bila tidak ada acara dipantai mitra mengurangi jumlah sala yang dihasilkannya untuk berjaga- jaga agar tidak banyak sala yang tersisa, karena produk ini hanya tahan 1 hari saja. Dalam menghasilkan sala mitra masih menggunakan peralatan yang sederhana dan resep yang alami.



Bahan Dasar



Bumbu



Gonseng Tepung Beras



Adonan



sala siap goreng



menggoreng sala

Jadi permasalahan pertama yang dihadapi mitra sampai saat ini adalah persoalan daya tahan produk. Ketahanan produk akan sangat menentukan penjualan dan keuntungan yang diperoleh (Budiarto, 2010).. Jika produk sala dapat dibuat lebih tahan, maka wisatawan/ pengunjung akan lebih berminat membeli lebih banyak untuk dibawa pulang sebagai ole- ole disamping untuk dikudap ditempat. Ini adalah persoalan yang umumnya dihadapi oleh penjual sala di kota ini.

Cara lain untuk dapat meningkatkan penjualan atau meningkatkan minat pembeli adalah dengan menyediakan produk sala yang beragam (diverensiasi produk) , hal ini akan memberikan pilihan kepada pembeli dan menimbulkan minat jika produk yang dihasilkan berbeda dari yang lain. Pilihan produk yang lebih banyak akan menarik pembeli untuk mencobanya apalagi produk tersebut tidak ada dijual oleh penjual yang lain, apalagi penjual juga memberikan kesempatan kepada pembeli untuk mencobanya, ini pasti akan menjadi penarik tersendiri bagi pembeli. (Budiarto, 2010).

Disamping itu, mutu dan kebersihan makanan tradisional juga merupakan faktor pendukung dapat berkembangnya usaha kuliner. Makanan yang tidak terjaga kebersihannya tidak akan dilirik pembeli, begitu juga dengan mutu makanan ya dijual yang terlihat dari bentuk, warna dan rasa, akan menjadi pertimbangan pembeli dalam memilih makanan yang akan dibeli. Jadi mutu dan kebersihan makanan akan mempengaruhi penjualan suatu usaka kuliner.(Hubeis,A.V.S., 2005).

Dalam aspek pemasaran, mitra belum membuat kemasan yang standar (Retnaninbsih,Ch., dan A.R.Pratiwi, 2004), tapi masih menggunakan kantong plastik biasa dan koran sebagai kemasan seperti yang dilakukan penjual kebanyakan, karena tergolong murah dan mudah mendapatkannya. Kemasan yang demikian tidaklah menarik dan tidak aman bagi konsumen, apalagi kalau yang digunakan adalah koran dan kantong plastik warna

hitam, ini akan merusak kesehatan. Informasi dari mitra didapat bahwa mereka tidak tau bagaimana membuat kemasan yang higienis, menarik dan aman, dan yang utama adalah mudah didapat dan murah. Sedangkan dalam penyajiannya masih bersifat terbuka (tidak dalam tempat tertutup, ini juga belum memenuhi aspek kesehatan dan keamanan karena produk dapat berdebu.(Jermia Limbongan dan Alberth Soplanit, 2009)

Disisi lain permasalahan yang juga ingin dicarikan solusinya menurut mitra adalah label halal. Label halal ini diperlukan untuk mendongkrak produksi dan penjualan, karena dengan label halal ini diharapkan pembeli akan tertarik dan yakin bahwa sala lauk ini baik untuk dikonsumsi.Selama ini mitra belum memahami proses pembuatan label halal, tidak tahu kemana harus diajukan dan seperti apa tahapan yang akan dilalui untuk sampai mendapatkan sertifikat halal.

Dalam aspek manajemen, karena usaha ini masih skala kecil, maka mereka masih menggunakan manajemen kerja yang masih sederhana, yaitu produksi dan pasarkan sendiri hasilnya. Dari semua informasi permasalahan diatas ada niat perbaikan dari kedua mitra, mereka siap dibina untuk pengembangan produk mereka, untuk itu tim pengabdian akan mempersiapkan pelatihan yang sesuai dengan kebutuhan mitra. (Hardjana, Agus. 2001)

Dari semua permasalahan mitra diatas maka kami dosen fakultas ekonomi Universitas Andalas siap membantu mencarikan jalan keluar dari persoalan mereka sesuai dengan bidang ilmu kami dan kemampuan dalam berkerjasama dengan instansi yang terkait yang mungkin akan dibutuhkan dalam pengabdian ini. Menyelesaikan persoalan mitra berarti membantu pemerintah dan masyarakat Kota Pariaman dalam memperkuat daerah Pariaman Sebagai kota wisata. amin

1.2 PERMASALAHAN MITRA

Dari analisis situasi dapat kita temukan permasalahan utama mitra yang kita sepakati adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana menciptakan ketahanan produk sala lauk
2. Seperti apa kemasan sala lauk yang aman, menarik, dan murah
3. Bagaimana mendapatkan Label Halal

Permasalahan diatas kami dapati dengan melakukan survey kepada masyarakat setempat, yaitu daerah sekitar pantai tepatnya kelurahan pondok duo tentang apa yang selama ini

menjadi permasalahan dari penjual sala lauk dikota pariaman, dari sekian banyak penjual kami menemukan dua orang yang siap menjelaskan tentang persoalan tersebut dan siap dibina untuk pengembangan usahanya (yaitu Flora Rianti dan Ermaini) dan ini akan dapat menjadi model atau contoh bagi yang lainnya jika kelak mereka berhasil. Adapun alasan kami memilih lokasi di Kelurahan Pondok duo ini adalah karena banyak dari warga ini yang berjualan sala.

Kemampuan yang dimiliki mitra pada kondisi saat ini masih bersifat umum, yaitu dapat menghasilkan sala lauk dalam bentuk bulat dan rakik, artinya dari produk yang mereka hasilkan tidak berbeda dengan penjual yang lain, sehingga sulit bagi mereka untuk mengembangkan usaha. Namun hal positif yang bisa kita kembangkan adalah mereka sangat ingin mempelajari dan mau mengembangkan usaha ini agar dapat menjadikan penyangga kehidupan dan menjadi usaha sampingan guna menunjang perekonomian rumah tangga mereka dan menunjang pariwisata kota pariaman.

Pemilihan permasalahan diatas sebagai prioritas dari sekian banyak permasalahan kami dapatkan dari wawancara mendalam dengan mitra dan dari wawancara tersebut kita temukan permasalahan yang ingin dicarikan solusinya oleh mitra kepada Universitas andalas melalui kegiatan IbM ini , yaitu dari Aspek produksi dan pemasaran. Ketiga permasalahan diatas mungkin kita carikan solusinya karena waktu yang dibutuhkan InyaALLAH sesuai dengan waktu yang tersedia dalam program IbM.

BAB 2

TARGET DAN LUARAN

Adapun rencana target capaian luaran pada IbM ini adalah sebagai berikut:

No	Jenis Luaran	Indikator Capaian
1	Publikasi Ilmiah Di Jurnal/ Proseding	Draf
2	Publikasi pada media massa	Tidak ada
3	Peningkatan omzet mitra	Ada
4	Peningkatan kuantitas dan kualitas produk	Ada
5	Peningkatan pemahaman dan keterampilan masyarakat	ada
6	Peningkatan ketentraman/ kesehatan masyarakat	ada
7	Jasa/model/rekayasa, sistem sosial, produk/barang	ada
8	HAKI	Tidak ada
9	Buku Ajar	Tidak ada

BAB 3

METODE PELAKSANAAN

Kegiatan IbM ini bertujuan untuk membantu mitra dalam Aspek produksi dan pemasaran. Dalam aspek produksi kegiatan pengabdian ini telah berusaha membantu mitra melengkapi dan mengganti beberapa peralatan produksi yang dianggap tidak layak lagi digunakan, seperti kondisi kompor gas yang sudah rusak, peralatan penggorengan yang tidak memadai dan tempat pajangan sala lauk yang tidak layak pakai. Untuk itu tim pengabdian telah mengganti semua peralatan penunjang tersebut dengan yang baru.

Dalam meningkatkan ketahanan produk sala lauk, dan melakukan diferensiasi produk sala guna meningkatkan penjualan dan keberlanjutan usaha makanan tradisional kota pariaman tim pengabdian telah mempertemukan mitra dengan penjual sala lauk yang lebih berpengalaman. Dari pertemuan ini diperoleh informasi tentang penggunaan bahan baku yang dapat mempengaruhi daya tahan produk sala lauk tanpa memberikan pengawet buatan.

Dari aspek pemasaran tim pengabdian telah membantu mitra memberikan merek dagang dengan membuat spanduk serta stiker yang selakigus sebagai promosi pemasaran produk sala, yaitu “ Kadai Sala Lauk Buk Erboy” Rumah Sala Lauk Buk Flora” .Dalam pengemasan produk sala, tim pengabdian membantu pengemasan produk yang higienis dan merek, sehingga produk sala lauk mitra lebih terjaga kebersihannya, menarik, aman dan bermerek. Merek ini akan memudahkan pelanggan untuk mengenali produk yang dihasilkan mitra sekaligus untuk memudahkan pemesanan produk, karena pada merk tersebut dicantumkan no Hp mitra. Sedangkan untuk membantu mendapatkan label halal, tim pengabdian sedang mencari informasi pengurusannya.

Ketiga hal ini ditawarkan dalam IbM berdasarkan survey awal kondisi masyarakat setelah Tim pengabdian melakukan FGD tentang peranan makanan tradisional dalam menunjang pariwisata, ditemukanlah kelemahan mitra yang perlu mendapat perhatian dan disepakati bersama sebagai permasalahan prioritas untuk mendapatkan pembinaan lebih lanjut, yaitu tentang kemampuan mitra dalam produksi pada saat ini pada umumnya sama, yaitu hanya memproduksi sala bulat dan rakik, yang siap saji sebagai kudapan. Karena daya tahan produk hanya satu hari, maka sisa dari yang tidak terjual hari ini akan menjadi kerugian yang harus diderita penjual sala, sehingga sulit bagi penjual untuk mengembangkan usahanya. Namun demikian penjual tidak berputus asa dan tetap akan menjadi penyedia kuliner khas Kota Pariaman ini. Untuk itu kedua mitra siap bersedia dibina guna

meningkatkan wawasan, kemampuan dan keterampilan mereka untuk mengembangkan usaha sala lauk di Kota Pariaman. Berdasarkan kondisi inilah pengabdian ini kami jalankan untuk memberikan solusi bagi mitra.

keinginan yang sungguh – sungguh dari kedua mitra untuk dibina dan dicarikan solusi dari permasalahan yang mereka hadapi menjadi suatu semangat dari kami tim pengabdian untuk membantu permasalahan mereka.melalui IBM.. Adapun metode pendekatan yang telah kami berikan bagi pengusaha mikro ini adalah sebagai berikut: metode ceramah dan penyuluhan, diskusi, demonstrasi dan pelatihan. sebagai berikut:

a. Metode Ceramah, Penyuluhan dan diskusi

Metode ceramah dan penyuluhan bertujuan memberikan pengertian dan pemahaman kepada mitra tentang bagaimana peran makanan tradisional mendukung pariwisata, bagaimana pemasaran produk makanan tradisional, serta pentingnya kemasan dalam pemasaran produk sala lauk. Dalam metode ceramah ini kita mengusahakan mempertemukan mitra dengan pengusaha sala lainnya, guna sharing pendapat dalam menyelesaikan permasalahan produksi yaitu bagaimana meningkatkan ketahanan sala lauk dan melakukan diferensiasi produk untuk memperluas pasar dan meningkatkan penjualan.Dalam kegiatan ini nara sumber berasal dari pengusaha sala yang sudah maju dan dari pelaksana kegiatan yaitu dosen pengabdian.

b. Metode Pelatihan dan demonstrasi

Metode pelatihan dilaksanakan setelah selesai dilakukannya metode ceramah/penyuluhan dan metode diskusi. Metode ini bertujuan: memberikan contoh bagaimana membuat sala lauk yang tahan lama dan contoh produk baru yang mungkin dapat dihasilkan dengan bahan dasar yang sama. Disamping itu juga dilakukan pelatihan membuat kemasan yang aman, menarik dan murah. Jadi ada tiga pelatihan yang akan diberikan kepada mitra.

1. Pelatihan cara meningkatkan ketahanan produk sala diberikan dalam bentuk berikut:

- Perkenalan bentuk produk sala yang mempunyai ketahanan lebih
- demonstrasi pembuatan produk sala yang lebih tahan lama.

Pelatihan ini bertujuan untuk meningkatkan kemampuan mitra dalam ketahanan produk sala guna meminimalkan kerugian dan meningkatkan omzet dari penjualan sala lauk. Disini mitra berpartisipasi sebagai peserta yang dilatih untuk membuat sala yang tahan lama

2. Pelatihan produk baru dengan bahan dasar yang sama

Pelatihan ini diberikan kepada mitra dengan bekerjasama dengan pengusaha sala lauk yang sudah membuat berbagai macam produk sala dengan tampilan yang berbeda.

Produk baru ini diciptakan untuk menambah keanekaragaman sals dan memperluas pasar karena akan lebih banyak pilihan konsumen, sehingga akan dapat mengembangkan produk sals pada masa mendatang, sekaligus memperkuat pariwisata kuliner Kota Pariaman. Disini mitra berpartisipasi sebagai peserta dan penentu bentuk produk sals yang akan buat

3. Pelatihan membuat kemasan yang aman, menarik dan murah, diberikan dalam bentuk berikut:

- Diperkenalkan berbagai macam kemasan dari kertas dan plastik
- Dipilih kemasan yang sesuai dengan selera mitra
- Dilakukan pelatihan membuat kemasan

Untuk Desain kemasan kita akan bekerjasama dengan mahasiswa teknologi industri Unand. Pelatihan ini berguna untuk meningkatkan kemampuan mitra dalam mengemas produk sals sehingga akan meningkatkan pemasaran dan menarik pembeli untuk berbelanja sals lauk. Apalagi sals adalah iconya Kota Pariaman, dengan kemasan yang bermerek sals lauk Pariaman ini akan mempromosikan pariwisata Kota Pariaman kedepannya.

Disini mitra berpartisipasi sebagai peserta pelatihan dan sekaligus penentu dalam memilih bentuk kemasan produk yang akan dibuat.

Semua tahapan pelatihan ini harus diikuti oleh kedua mitra, dan diharapkan setelah mempelajari semua pelatihan keterampilan ini baik teori maupun praktek mitra dapat terbantu dalam meningkatkan kuantitas dan kualitas sals lauk sekaligus mengembangkan pariwisata Kota sals ini.

Setelah semua pelatihan didapatkan oleh mitra, tahap berikutnya adalah membuat label halal. Dalam proses pembuatan label halal ini, kita akan bekerja sama dengan DEPERINDAK serta Majelis Ulama Indonesi (MUI) Kota Pariaman. Adapun tujuan dibuatnya label halal ini adalah untuk memperkuat pasat dari produk sals lauk mitra, guna meningkatkan penjualan sekaligus keuntungan mitra.

Kegiatan pengabdian masyarakat Kota Pariaman ini dilaksanakan dalam empat tahap untuk satu tahun, yang terdiri dari tahap persiapan, tahap pelaksanaan pelatihan, tahap evaluasi dan tahap pembuatan laporan.

1. Tahap Persiapan

Pada tahap persiapan ini dilakukan antara lain: persiapan materi, mengunjungi lokasi kegiatan dan mengurus perizinan ke kantor Kelurahan mengenai jadwal pelaksanaan, tempat pelaksanaan, peserta dan hal lain-lain yang terkait dengan kegiatan ini. Tahap persiapan ini dilakukan pada bulan I (pertama).

2. Tahap Pelaksanaan Kegiatan

Pelaksanaan kegiatan pelatihan ini dilaksanakan selama 4 bulan, yaitu pada bulan ke 2 sampai ke lima.

3. Tahap Evaluasi

Setelah tahap penyuluhan dan pelatihan dilakukan maka dilaksanakan evaluasi terhadap kegiatan yang telah dilakukan. Evaluasi dilaksanakan pada bulan ke 6 dan 7, untuk melihat keberhasilan program. Jika ada perbaikan dari indikator yang ditargetkan maka akan disusun rencana untuk peningkatan kegiatan IBM ini untuk tahun berikutnya, adapun permasalahan yang diangkat adalah permasalahan yang menjadi kendala yang belum terselesaikan pada tahun pertama dan permasalahan lain yang belum dapat dicarikan solusinya pada tahun pertama, yaitu persoalan penggunaan minyak goreng yang daur ulang, persoalan tempat pajangan sala lauk, persoalan penggunaan bahan baku yang sehat dan higienis serta persoalan lain yang akan terlihat pada pelaksanaan program IBM pada tahun pertama.

4. Tahap Pembuatan laporan

Kegiatan pengabdian masyarakat ini diakhiri dengan pembuatan sebuah laporan yang mencakup seluruh aspek yang terkait dengan laporan ini. Pembuatan laporan dilaksanakan pada bulan ke 8 (Delapan).

BAB 4

KELAYAKAN PERGURUAN TINGGI

Untuk mendukung kegiatan rencana pelaksanaan kegiatan IbM ini, tim pengabdian terdiri dari Dosen Universitas Andalas yang sudah berpengalaman dalam pengabdian dan penelitian untuk memberikan solusi yang tepat sesuai dengan permasalahan yang dihadapi mitra, dan mereka bersedia meluangkan waktu untuk menunjang kegiatan ini. Adapun kepakaran dan uraian tugas dari masing masing anggota tim pengusul adalah sebagai berikut:

Susunan Organisasi Tim Pelaksana Pengabdian dan Pembagian Tugas

No	Nama / NIDN	Instansi Asal	Bidang Ilmu	Alokasi Waktu (jam/minggu)	Uraian Tugas
1	Sosmiarti, SE,Msi/ 0030097106	Fekon Unand	Ekonomi Pembangunan	8 jam / Minggu	-Mengurus perizinan dan pembuatan label Halal - Melakukan pembelian peralatan penunjang. Menjalin kerjasama dengan instansi terkait - Nara sumber Pelatihan ketahanan produk - Nara Sumber pembuatan kemasan
2	Venny Darlis, SE, M.Rm /	0023128102	Manajemen	4 jam/minggu	- Nara Sumber pemasaran Produk -Narasumber pentingnya makanan tradisional dalam menunjang pariwisata

BAB 5.

HASIL YANG DICAPAI

Kegiatan pengabdian masyarakat dengan judul **IbM KELOMPOK MAKANAN TRADISIONAL MENUNJANG PARIWISATA KOTA PARIAMAN**, bertujuan untuk membantu mitra dalam Aspek produksi dan pemasaran. Dalam aspek produksi kegiatan pengabdian ini telah berusaha membantu mitra melengkapi dan mengganti beberapa peralatan produksi yang dianggap tidak layak lagi digunakan, seperti kondisi kompor gas yang sudah rusak, peralatan penggorengan yang tidak memadai dan tempat pajangan sala lauk yang tidak layak pakai. Untuk itu tim pengabdian telah mengganti semua peralatan penunjang tersebut dengan yang baru.

Untuk meningkatkan ketahanan produk sala lauk, dan melakukan diferensiasi produk sala guna meningkatkan penjualan dan keberlanjutan usaha makanan tradisional kota pariaman tim pengabdian telah mempertemukan mitra dengan penjual sala lauk yang lebih berpengalaman. Dari pertemuan ini diperoleh informasi tentang penggunaan bahan baku yang dapat mempengaruhi daya tahan produk sala lauk tanpa memberikan pengawet buatan.

Dalam meningkatkan pemasaran produk tim pengabdian telah membantu mitra membuat merek dagang dengan membuat spanduk serta stiker yang sekaligus sebagai promosi pemasaran produk sala, yaitu “ Kadai Sala Lauk Buk Erboy” Rumah Sala Lauk Buk Flora” .Dalam pengemasan produk sala, tim pengabdian membantu pengemasan produk yang higienis dan merek, sehingga produk sala lauk mitra lebih terjaga kebersihannya, menarik, aman dan bermerek. Merek ini akan memudahkan pelanggan untuk mengenali produk yang dihasilkan mitra sekaligus untuk memudahkan pemesanan produk, karena pada merk tersebut dicantumkan no Hp mitra. Sedangkan untuk membantu mendapatkan label halal, tim pengabdian sedang mencari informasi pengurusannya.

Adapun pelaksanaan kegiatan ini dilakukan sesuai dengan tahapan kegiatan dan metode yang digunakan. Yaitu empat tahap, yang terdiri dari: tahap persiapan, tahap pelaksanaan pelatihan, tahap evaluasi dan tahap pembuatan laporan.

1.Tahap Persiapan

Pada tahap persiapan ini yang dilakukan antara lain: Melakukan survey lokasi daerah

pengabdian serta berkoordinasi dengan Lurah Kampung Pondok tentang akan dilakukannya pengabdian di kelurahan tersebut, kemudian kami mengunjungi kedua mitra yaitu kelompok ibu Flora dan ibu Erboy untuk membahas tentang permasalahan yang mereka hadapi saat ini terkait dengan produksi, pemasaran dan pengemasan.

Dalam koordinasi itu kita mencari kesepakatan waktu, tempat pelaksanaan, peralatan kondisi peralatan produksi yang dimiliki saat ini dan apa yang dibutuhkan untuk meningkatkan produksi sala lauk mitra. Dari informasi mitra diketahui bahwa peralatan produksi mereka sudah banyak yang rusak, tempat memajang sala. Dari informasi ini tim pengabdian memberikan bantuan kompor gas dengan ukuran yang lebih besar, lemari etalase untuk memajang sala agar higienis dan menarik. Informasi penting yang juga kami temui pada pertemuan ini adalah, bahwa kedua mitra kita ternyata saat ini sedang berada dalam kondisi ekonomi yang rentan, dimana ibu Flora baru saja meninggal suaminya, sehingga saat ini menjadi tulang punggung keluarga dan perlu kerja keras untuk menghidupi keluarga. Sementara ibu Erboy suaminya berada dalam kondisi sakit yang cukup parah dan perlu mendapat perawatan yang intensif, sehingga ibu Erboy saat ini juga menjadi tulang punggung keluarga.

Agar kegiatan pelatihan ini terkontrol sesuai dengan tujuan dan sasaran kegiatan maka disusun modul pelatihan, yang berfungsi sebagai panduan dalam memberikan pemahaman tentang peningkatan kualitas produk, macam-macam sala yang bisa dibuat, berbagai pilihan resep yang enak dan menarik dan keterampilan membuat kantong dari kertas, untuk itu kami membutuhkan berbagai literatur terkait dengan tujuan pelatihan. Modul ini nantinya diperbanyak untuk peserta pelatihan.

Disamping itu kami juga mempersiapkan pelatihan pembuatan sala yang enak dan lebih tahan, menarik dan bermacam bentuk, ini merupakan permintaan dari peserta, karena selama ini dalam membuat sala lauk mereka hanya bisa membuat sala lauk piaman asli yang bentuknya seperti bola pimpong dengan warna kuning kemasan. Hal ini dilakukan agar peserta benar-benar dapat menerima manfaat dari pengabdian ini sekaligus dapat meningkatkan pendapatan mereka, Tahap persiapan ini dilakukan pada bulan I (pertama) kegiatan pengabdian.

Dalam menentukan peserta, pelaksana berkoordinasi dengan ketua kelompok BKM setempat untuk mengusulkan anggotanya yang membutuhkan pembinaan dan

pembenahan dalam usaha sala lauknya. Berdasarkan kriteria yang sepakati maka ditetapkan kedua pengusaha sala lauk ini sebagai mitra. Peserta yang ikut dalam program pengabdian ini ini berasal dari nama yang diserahkan oleh Ketua kelompok dan juga melalui wawancara langsung kepada calon peserta. Hal ini bertujuan agar sasaran yang ingin dicapai dalam pengabdian ini dapat tercapai dengan semaksimal mungkin. Jumlah peserta yang ditargetkan berjumlah 2 orang, tetapi dalam pembinaan produksi dan pemasaran mereka yang berminat juga bisa memperhatikan pembelajaran yang diberikan, ini menunjukkan antusias yang tinggi dari masyarakat.

2. Tahap Pelaksanaan Pelatihan

Sebelum pelaksanaan pelatihan peningkatan kualitas sala yang higienis, menarik, enak dan tahan lebih lama, tim pengabdian dan mitra melakukan survey produk sala lauk di pantai gondorah, dengan memperhatikan bentuk sala, jenis sala yang diminati pengunjung, penyajian dan kemasan. Berdasarkan hasil survey disepakati jenis sala, kemasan yang disukai mitra`

Pelaksanaan pelatihan/peragaan pembuatan sala dilakukan dalam dua tahap, yaitu pelatihan membuat sala yang enak, menarik dan tahan lama, serta keterampilan membuat aneka sala seperti sala rakik. Sedangkan keterampilan membuat kemasan dilakukan setelah itu. Keterampilan membuat sala khas pariaman dilakukan setelah sosialisasi tentang manfaat pentingnya perbaikan kualitas, diferensiasi dan kemasan dalam menunjang pariwisata Kota Pariaman tanggal 15 April 2017. keterampilan membuat sala dilaksanakan pada satu tempat yaitu di rumah ibu flora kelurahan Kampung pondok, hal ini disebabkan jarak tempat tinggal mereka dekat, sehingga setiap kegiatan bisa disatukan..Pelaksanaan praktek membuat sala khas pariaman dan saalaa rakik dilakukan dari tanggal 9 dan 15 Juli, yang kegiatannya dilakukan setiap sabtu dan minggu.

Tatap muka dilakukan seminggu sekali mengingat waktu yang tersedia bagi peserta hanya bisa pada hari sabtu atau minggu saja. Dalam pelaksanaan kegiatan ini kami dibantu oleh tiga orang relawan yang berpengalaman dibidang pembuatan sala, pelaksanaan praktek pembuatan sala dilakukan dirumah salah seorang mitra yang bersedia mengingat jumlah peserta tidak banyak

Pada tahap ini digunakan dua metode, yaitu metode ceramah dan diskusi, dan metode pelatihan/praktek pembuatan sala. Metode ceramah dan penyuluhan bertujuan memberikan pengertian dan pemahaman tentang pentingnya keterampilan

dan menumbuhkan jiwa kewirausahaan bagi peserta untuk menumbuhkan semangat mandiri dan mampu melihat peluang usaha dalam yang lebih baik dengan melakukan difensiasi produk sala lauk.

Pada Metode pelatihan/ praktek membuat sala, setiap peserta diberikan peralatan seperti: bahan dasar pembuatan sala dan bahan bahan pendung seperti tepung sala serta alat- alat lain yang dibutuhkan. Pada tahap pertama peserta dilatih membuat adonan dasar sala, tahap ini membutuhkan waktu satu kali pertemuan karena pada umumnya mitra sudah mengetahui proses pembuatan sala lauk. peserta dengan mudah dapat memahami kegiatan ini. Tahap berikutnya adalah diferensiasi produk sala , Untuk tahap ini juga diperlukan waktu satu hari.

Tahap akhir dari pelatihan ini nantinya adalah merancang kemasan yang menarik, biayanya murah dan higienis .Tahap ini membutuhkan waktu 2 hari.

3. Tahap Evaluasi

Tahap evaluasi sudah kami lakukan karena yang pelaksanaannya pada bulan September dan oktober. Pada tahap Evaluasi ini dinilai umpan balik atas kegiatan yang telah dilakukan dan mendorong adanya produktivitas di masa mendatang. Evaluasi dilakukan untuk mengetahui kualitas proses pelaksanaan kegiatan dan output kegiatan yaitu sejauh mana kegiatan yang telah dilakukan merubah pikiran dan aktivitas khalayak sasaran berkenaan dengan peningkatan mutu dan kualitas sala lauk yang sudah dicoba untuk melakukan variasi jenis produk sala lauk melalui praktek pembuatan aneka sala dan pengemasan yang menarik.

Evaluasi terhadap peningkatan kualitas sala ini dilakukan untuk tujuan jangka pendek dan jangka panjang. Pada jangka pendek evaluasi lebih bersifat kualitatif, dilakukan pada akhir pelaksanaan kegiatan dengan menerima saran dari tim Dikti untuk mengembangkan produk sala dalam pembuatan alau pembuat sala sehingga hasilnya lebih baik serta pesan yang harus disampaikan dalam label kemasan untuk membuatnya lebih menarik. Hal ini bertujuan untuk melihat sejauh mana pembinaan ini dapat diserap oleh Mitra.

Evaluasi jangka panjang lebih ditujukan pada hal yang bersifat kuantitatif sesuai dengan indikator evaluasi yang telah dikemukakan pada bab sebelumnya, yaitu mitra mampu menambah pendapatan dari keterampilan ini dilihat dari jumlah peserta pelatihan yang menjalankan usaha dibidang yang sama yaitu sala lauk. setelah menguasai keterampilan ini. Efek nyata dari hal ini adalah meningkatnya produksi

dan penjualan mitra, Sekaligus peningkatan kesejahteraan bagi kedua mitra

4.Tahap Pembuatan Laporan

Kegiatan pengabdian masyarakat ini diakhiri dengan pembuatan sebuah laporan yang mencakup seluruh aspek yang terkait dengan pengabdian masyarakat ini. pembuatan laporan akhir, Artikel, poster dan laporan keuangan

Bab 6

RENCANA TAAHAPAN BERIKUTNYA.

Dari permasalahan mitra yang terbantu penyelesaiannya dalam hal produksi dan pemasaran produk sala lauk, masih tersisa permasalahan yang harus dicarikan jalan keluarnya, yaitu persoalan penggunaan minyak goreng yang berkali-kali. Pengusaha usaha mikro sala lauk akan menggunakan minyak goreng berkali-kali mengingat kebutuhan dalam menggoreng sala lauk harus dengan minyak yang banyak, kalau minyak yang digunakan sedikit maka hasilnya tidak renyah. Untuk itu perlu melanjutkan kegiatan pengabdian ini dalam bentuk bagaimana menetralkan dan menjernihkan minyak penggorengan sala ini sehingga tidak merusak kesehatan dan dapat dipakai beberapa kali.

Terkait dengan pengurusan izin usaha dan label halal, ada kekhawatiran dari usaha mikro ini dalam pengurusannya, takut dibebankan pajak sementara usaha mereka masih kecil yang hanya bisa mencukupi kebutuhan sehari-hari saja. Jadi yang mereka butuhkan saat ini adalah tambahan modal usaha untuk meningkatkan produksi. Untuk itu perlu pembinaan pembukuan dan pendampingan agar usaha yang saat ini kapasitas kecil dapat menjadi lebih besar.

BAB 7

KESIMPULAN DAN SARAN

a. Kesimpulan

Dari hasil sementara pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat yang berjudul “**TbM KELOMPOK MAKANAN TRADISIONAL MENUNJANG PARIWISATA KOTA PARIAMAN**”, dapat dibuat kesimpulan sebagai berikut:

1. Untuk meningkatkan kualitas sala lauk, perlu diperhatikan penggunaan bahan baku, higienis dalam pembuatan dan penyajian, keberagaman serta kemasan yang aman, indah dan menarik. Pengabdian masyarakat ini yang berbentuk pelatihan keterampilan. Untuk dapat tercapainya tujuan jangka pendek dan jangka panjang, pelatihan tersebut haruslah berkelanjutan, yaitu setelah memberikan keterampilan pada kelompok perempuan rumah tangga miskin tersebut kemudian diikuti oleh pembinaan manajemen usaha dan solusi mengembangkan usaha untuk itu perlu , perencanaan, dievaluasi secara terus-menerus, sehingga dalam jangka panjang bunga plastik ini dapat berkembang di daerah ini.
2. Pelatihan/ praktek pembuatan sala yang berkualitas dan tahan lama ini dapat memotivasi penjual sala yang lain untuk mengikutinya, karena penampilan, cita rasa, higienis akan menjadi pendukung pilihan wisatawan untuk berkunjung ke Kota Pariaman ini. Sedangkan bagi pengusaha mikro, akan meningkatkan penjualan dan kesejahteraan mereka
3. Pelatihan keterampilan ini dapat menjadi bekal bagi mitra memberikan peluang untuk membuka usaha kuliner khas Pariaman ini yang inovatif dan menjaga kelestarian kuliner khas Pariaman dimasa mendatang.
4. Meningkatkan jiwa berwiraswasta (mandiri), kreatif dan inovatif dengan memanfaatkan ilmu yang diperoleh dari pelatihan ini, sekaligus membantu pemerintah untuk mencari solusi pemecahan masalah kemiskinan di daerah ini

b. Saran

Dari kegiatan sementara pelatihan ini saran yang dapat diberikan adalah sebagai berikut :

1. Agar pelatihan ini tercapai tujuan yang diharapkan, baik peserta maupun pelaksana

harus dapat bekerja sama dan bersungguh-sungguh dalam pelaksanaan program-program pelatihan serta menciptakan program pelatihan yang berkesinambungan, mulai dari memberikan pelatihan keterampilan, pembinaan kelompok, manajemen dan membantu permodalan dan mencari peluang pasar agar persoalan terkait dengan kemiskinan dapat dituntaskan.

2. Bagi pemerintah daerah, dalam hal ini tingkat korong dan Kecamatan disarankan untuk dapat melanjutkan program ini dengan melakukan pembinaan lebih lanjut dan untuk mengatasi kendala modal yang mereka hadapi dengan melakukan kerja sama dengan instansi terkait, seperti dinas perdagangan dan perindustrian agar perempuan dari rumah tangga miskin ini yang sudah mempunyai keterampilan sulaman pita ini dapat menjadikan keterampilan ini sebagai usaha untuk membantu meningkatkan ekonomi rumah tangga mereka..

DAFTAR PUSTAKA

BPS, Kota Padang Dalam Angka, 2010

DKP Kota Padang, 2010.

Dessler, Garry. 2001. *Human Resources Manajement*, Graha Indonesia, Jakarta

Edmond Malinvaud, 1999, *The theory of unemployment reconsidered*, Oxford: Basil Blackwell, [ISBN 0631144757](https://www.isbn-international.org/view/title/144757)

Hadjrachman, Ranupandjo. 1998. *Manajemen Sumber Daya Manusia I*, Penerbit Karunika, Jakarta.

Handoko, T. Hani. 1991. *Manajemen Personalia dan Sumber Daya Manusia*, BPFE, Jogyakarta.

Hardjana, Agus. 2001. *Training Sumber Daya Manusia yang Efektif*, Konisius Jogyakarta

Kuranji Dalam Angka, 2010

Tri Sambodo, 2007. *Prospek Perekonomian Indonesia*, Pusat Penelitian Ekonomi LIPI M.

Raymond Torres, 2007. *Unemployment measure*, World Bank.

LAMPIRAN

Kondisi Peralatan Mitra sebelum kegiatan Pengabdian



PEMBELIAN PERALATAN PENUNJANG





SERAH TERIMA PERALATAN PENUNJANG DENGAN MITRA 1



PEMBENAHAN TEMPAT JUALAN MITRA 2



SERAHTERIMA PERALATAN PENUNJANG DENGAN MITRA 2





**KONDISI SAAT INI KEDAI MITRA 2 DAN RUMAH SALA
MITRA 2 SETELAH PEMBENAHAN**



PRAKTEK PEMBUATAN SALA KHAS PARIAMAN







PRAKTEK SALA RAKIK





SOSIALISASI PROGRAM PENGABDIAN



PRODUK SALA LAUAK





BAHAN DASAR SALA DAN KEMASAN



PRAKTEK SALA RAKIK







Kegiatan Monev Eksternal IBM dari Dikti tanggal 5 september 2017-10-29



Kunjungan tim ke lokasi Mitra tanggal 6 September



