

PENINGKATAN MUTU SIOMAY KANG CEPOT DAN SIOMAY NOJIL



Diah Rina Kamardiani¹, Ahdiana Yuni Lestar², Lestari Rahayu³

^{1,3}Fakultas Pertanian, Universitas Muhammadiyah Yogyakarta

²Fakultas Hukum, Universitas Muhammadiyah Yogyakarta

Email: diahrina_kd@yahoo.com

ABSTRAK

Siomay merupakan makanan yang digemari konsumen semua kalangan. Penjualan siomay di Daerah Istimewa Yogyakarta masih ada yang keliling menggunakan sepeda, sepeda motor, dan permanen dengan membuka warung. Permasalahan yang dihadapi oleh Mitra 1 yaitu siomay yang diproduksi pagi hari harus dikukus ulang sore hari karena akan berlendir. Pelaku bisnis lain menggunakan merek yang sama tanpa seijin Mitra 1. Selain itu, Mitra belum mempunyai laporan keuangan, karena masih bisnis keluarga dan rendahnya pendidikan dari pemilik. Permasalahan Mitra 2 yaitu tempat produksi belum higienis, sarana produksi kurang memadai, dan sepeda sebagai alat transportasi penjualan kurang menarik. Solusi yang ditawarkan pada Mitra 1 yaitu tersedianya *freezer* dan mesin *vaccum pack*, serta pengajuan merek (*brand*) bagi Mitra 1. Sedangkan permasalahan pada Mitra 2 memunculkan luaran tersedianya peralatan dapur, tempat adonan dan cetak siomay yang lebih higienis, dan tersedianya sepeda sebagai alat transportasi penjualan agar tampilannya lebih menarik bagi pelanggan. Aspek manajemen keuangan menjadi solusi yang ditawarkan pada Mitra melalui pelatihan menyusun laporan keuangan sederhana. Tersedianya mesin *freezer* pada Mitra 1 dapat meningkatkan kualitas siomay sampai malam tanpa pengukusan ulang, dan penggunaan bahan bakar lebih efisien 20 persen per produksi. Bahkan penggunaan mesin *vaccum pack* menjadikan siomay lebih tahan lama (tidak berlendir) mencapai 500 persen dan rasa tidak berubah. Siomay yang dikemas *vacuum pack*, dan disimpan dalam *freezer* akan tahan satu bulan. Sehingga alih teknologi pada Mitra 1 memberikan peluang sangat besar untuk dipasarkan ke luar Kota Yogyakarta. Luaran lain program ini telah terdaptarnya merek dagang Mitra 1, tetapi luaran manajemen keuangan (tersusunnya laporan keuangan sederhana) untuk Mitra 1 belum mencapai hasil yang memuaskan. Tersedianya alih teknologi sederhana dari Mitra 2 menghasilkan proses produksi lebih higienis (tempat cetak siomay dan peralatan produksi lebih memadai). Selain itu sarana transportasi untuk berjualan siomay menjadi daya tarik Mitra 2 dibandingkan dengan pedagang siomay keliling lainnya.

Kata kunci: siomay, **produksi**, manajemen (mutu, keuangan), efisiensi.

PENDAHULUAN

Siomay merupakan makanan selingan yang cukup digemari konsumen. Harganya terjangkau masyarakat umum. Dalam masakan Indonesia terdapat berbagai jenis variasi siomay mulai dari siomay ikan tengiri, ayam, udang, kepiting atau campuran daging ayam dan udang. Bahan untuk isi dicampur dengan tepung tapioka dan siomay tidak selalu dibungkus pangsit (<http://id.wikipedia.org/wiki/Siomai>).

Adapun sasaran kegiatan pengabdian yaitu dua UKM siomay yang berada di Daerah Istimewa Yogyakarta (DIY) yaitu: 1) Siomay Kang Cepot yang berlokasi di Jalan Kaliurang km 8.5, Kelurahan Sinduharjo, Kecamatan Ngaglik, Kabupaten Sleman, dan 2) Siomay Keliling Nojil yang berlokasi produksi di Kampung Kauman, Kelurahan Tamanan, Kecamatan Banguntapan, Kabupaten Bantul.



Awal usaha Mitra 1 berjualan siomay secara keliling di beberapa kota di Jawa Tengah dan Yogyakarta pada tahun 1974 sampai tahun 1992. Tahun 1992 tetap berjualan siomay tetapi sudah membuka outlet sendiri di Yogyakarta dengan nama Siomay Mang Mudi tetapi akhir tahun 1997 mengalami kebangkrutan. Aset siomay yang dimiliki Bapak Mudiarjo selaku *owner* dijual ke investor, termasuk *brand* dari siomay Mang Mudi. Tahun 1998 sampai tahun 2000 kembali ke daerah asalnya di Purbalingga dengan usaha di bidang elektronik tetapi usaha tersebut mengalami kegagalan kembali. Pada akhirnya pada tahun 2000, Bapak Mudiarjo kembali ke Yogyakarta untuk memulai kembali berjualan siomay yang pernah dilakukan sebelumnya. Lokasi kios siomay Kang Cepot di Jalan Kaliurang km 8.5 Kabupaten Sleman, DIY. Tempat di Jalan Kaliurang tersebut sebagai tempat tinggal sekaligus sebagai tempat usaha.

Usaha siomay Kang Cepot (Mitra 1) sudah mengalami perkembangan usaha yang cukup baik. Namun berdasarkan pengamatan dan wawancara yang kami lakukan, pengelolaannya masih belum menerapkan dengan baik prinsip manajemen secara umum dari suatu bisnis, baik aspek produksi, dan pengelolaannya masih bersifat manajemen keluarga.

Sementara itu, Siomay Nojil (Mitra 2) menjual siomay dengan cara berkeliling menggunakan sepeda dan sepeda motor yang dikategorikan sebagai pedagang keliling (*pedlar*). Pemberian nama Nojil berasal dari gabungan nama koordinator Bapak Jumono dan Ibu Jilah nama istrinya. UKM Mitra 2 merupakan usaha siomay yang dijalankan secara berkelompok dengan sistem kerjasama. Pedagang semua berasal dari Wonosobo sebanyak 4 orang. Bapak Jumono sebagai koordinator kelompok. Mereka masih ada ikatan saudara dengan pendidikan paling tinggi SMP. Sistem kerjasama yang dilakukan Bapak Jumono memberikan modal usaha dan menyediakan tempat tinggal bagi 3 anggota lainnya. Lokasi kegiatan produksi dan sekaligus sebagai tempat tinggal dari Mitra 2 berada di Kampung Kauman, Kelurahan Taman, Kabupaten Bantul. Pengalaman berdagang siomay dari Bapak Jumono sudah dilakukan sejak tahun 2000, tetapi belum sebagai koordinator pedagang siomay. Setelah tahun 2003 sampai sekarang sudah menjadi koordinator pedagang siomay Nojil. Selama ini, tempat produksi masih berpindah-pindah tergantung harga dan kondisi rumah kontrak.

Hasil observasi yang dilakukan tim pengusul menunjukkan tempat produksi yang sekarang lebih luas tetapi belum higienis. Hal tersebut dilakukan karena segmen pasar Mitra 2 diperuntukkan bagi konsumen kelas menengah ke bawah (pekerja pabrik dan toko, wisatawan domestik yang berkunjung ke Yogya), tetapi konsumen Mitra 1 dari segmen pasar kelas menengah. Perbedaan kualitas produk dan segmen pasar ini akan menyebabkan harga jual siomay Mitra 1 berbeda jauh dengan harga siomay pada Mitra 2 yaitu 3 sampai 4 kali lipatnya.

Siomay Kang Cepot melakukan kegiatan produksi tiap hari dengan tiga jenis adonan sesuai dengan produk yang dihasilkan, yaitu adonan ikan cucut dan daging ayam, ikan cucut dan daging sapi, dan ikan tenggiri saja. Proses produksi siomay Kang Cepot membutuhkan waktu 9-10 jam yang dimulai sekitar jam 6.00 WIB untuk kebutuhan pada hari tersebut, sehingga kegiatan produksi dilakukan setiap hari. Sore hari sekitar jam 17.00 WIB siomay yang belum terjual harus dipanaskan kembali untuk dikonsumsi sampai warung tutup jam 21.00 WIB. Karena bila tidak dikukus kembali siomay akan sedikit berlendir, walaupun tidak berpengaruh dari segi rasanya. Siomay yang dibawa ke luar kota tidak akan tahan lama. Hal tersebut menyebabkan pihak Siomay Kang Cepot belum berani untuk mengembangkan sampai luar daerah.

Siomay Keliling Nojil merupakan usaha kelompok (empat orang) yang masih ada ikatan saudara. Kegiatan produksi dilakukan bersama-sama dengan cara pembagian tugas secara merata. Produksi membutuhkan waktu 5 jam, yaitu proses pengadukan bahan siomay, perebusan kentang, kubis dan telur dimulai jam 07.00 dan selesai jam 9.00 WIB. Kemudian 3 jam berikutnya proses cetak dan pengukusan siomay serta pembuatan bumbu kacang. Setelah siomay matang, menyiapkan bahan dan sarana untuk berjualan keliling. Berdasarkan pengamatan tim pengusul, tempat produksi belum higienis dan peralatan dapur yang sudah tidak memenuhi syarat kebersihan. Siomay setelah dikukus diletakkan dilantai beralaskan plastik guna pendinginan dan pemisahan karena lengket.



Hasil produksi siomay untuk siomay Kang Cepot sekitar 3.000 biji siomay daging sapi, 700 biji siomay daging ayam, dan 660 biji siomay tengiri dengan omset rata-rata per hari Rp 4.5 juta. Jenis siomay yang dihasilkan dibedakan dari bentuknya, yaitu siomay tengiri dan daging sapi bentuknya sama hanya siomay tengiri diberi wortel, sedangkan tengiri ayam bentuknya lonjong memanjang. Hal tersebut sebagai salah satu alasan waktu produksi yang relative lama. Siomay Keliling Nojil produksi berkisar

850 biji siomay dan 280 siomay tahu dengan bentuk sama yang dijual oleh 4 orang pedagang termasuk Bapak Jumono dengan omset antara Rp 600.000,- sampai dengan Rp 700.000,-.

Penyajian siomay sesuai dengan keinginan pelanggan yaitu dapat digoreng atau siomay rebus biasa. Pihak Siomay Kang Cepot telah memberikan layanan yang baik pada pelanggannya yaitu harga tetap sama walaupun pelanggan menginginkan siomay yang digoreng. Berbeda dengan Siomay Kang Ujang, bila digoreng ada tambahan harga. Selain itu, Mitra 1 menyediakan minuman teh tawar dan air bening secara cuma-cuma. Pelayanan minuman teh tawar gratis merupakan kebiasaan warung makan khas daerah Jawa Barat.

Penjualan siomay keliling Nojil yang dilakukan Bapak Jumono lebih awal dibandingkan rekan kerjanya yaitu sekitar jam 12 siang, dan rekan lainnya jam 16.00 WIB yang berakhir sekitar jam 22.00 WIB. Wilayah penjualan siomay keliling dimulai dari tempat produksi sampai tempat pusat keramaian yaitu sepanjang alun-alun Utara sampai Taman Parkir Abubakar.

Ditinjau dari aspek manajemen, baik Siomay Kang Cepot maupun Siomay Keliling Nojil masih menerapkan manajemen usaha keluarga. Hal tersebut merupakan salah satu kondisi yang umum terjadi pada pelaku industri rumah tangga maupun industri kecil. Selain itu terbatasnya pengetahuan tentang penerapan sistem manajemen suatu usaha, baik manajemen produksi (kualitas proses pemasakan siomay) dan maupun manajemen keuangan.

Permasalahan yang saat ini dihadapi oleh Siomay Kang Cepot dan Siomay Keliling Nojil adalah sebagai berikut:

1. Siomay Kang Cepot rata-rata memproduksi 4.360 siomay per hari yang membutuhkan waktu selama 9 jam (dimulai jam 06.00 WIB) dengan tenaga kerja sebanyak empat orang. Dan kegiatan produksi siomay ini cukup menyita waktu karena hanya dikerjakan oleh empat karyawan tersebut. Disisi lain, warung buka sampai jam 21.00 WIB maka siomay yang akan disajikan untuk sore hingga malam hari harus dikukus kembali pada sore hari yaitu sekitar jam 17.00 WIB. Jika siomay tidak dikukus akan berlendir sehingga siomay tidak layak untuk dikonsumsi. Tidak awetnya siomay yang dihasilkan (menurunnya kualitas) pada sore hari dimungkinkan karena dalam pembuatan siomaynya tidak menggunakan bahan pengawet.
2. Usaha yang dilakukan kedua mitra ini masih bersifat manajemen keluarga yang berarti belum adanya manajemen usaha yang tertata dengan baik, salah satu masalah yang sangat penting yaitu adanya manajemen keuangan secara profesional Tetapi pihak siomay Kang Cepot belum mempunyai laporan keuangan yang sederhana sekalipun, terutama dalam perencanaan keuangan dan pencatatan keluar masuknya dana.
3. Merek dagang Siomay Kang Cepot sudah digunakan oleh pihak lain, tanpa seijin dari Mitra 1 dengan menggunakan nama Siomay Kang Cepot 2. Merek dagang adalah Merek yang digunakan pada barang yang diperdagangkan untuk membedakan dengan barang sejenis lainnya. Penggunaan merek yang sama oleh pihak lain, akan merugikan siomay Kang Cepot. Bila terjadi sesuatu yang tidak diharapkan pada siomay Kang Cepot 2 akan berimbas pada Mitra 1 sebagai *owner* yang di jalan Jakal km 8,5. Selain itu, kedua mitra belum mempunyai ijin P-IRT (Pangan-Industri Rumah Tangga) dari Badan POM. Ijin P-IRT adalah ijin jaminan usaha makanan dan minuman rumahan yang dijual memenuhi standar keamanan makanan. Karena dengan Merek
4. Tempat produksi Mitra 2 tidak bersih dan kurang aman, selain itu juga sarana produksi sudah tidak memadai untuk digunakan. Pencetakan dan penempatan siomay yang tidak layak dilakukan memungkinkan untuk dilakukan peningkatan kebersihan saat produksi.
5. Cara penjualan siomay Mitra 2 berkeliling ke pelanggan, memungkinkan siomay dan perlengkapannya akan basah jika berjualan di musim hujan.



Target program pengabdian ini meliputi aspek produksi dan manajemen, yaitu:

1. Aspek produksi. Meningkatkan kualitas siomay yang diproduksi Mitra 1 dengan tersedianya *freezer* kapasitas 450 liter dan *vacum pack (mini table)* ukuran *sealing* 260 x 5 mm. Kebersihan dan higienisnya tempat serta memadainya peralatan produksi pada Mitra 1 dan luaran yang dihasilkan perlengkapan dapur dan tempat adonan dan cetak siomay yang bersih.
2. Aspek manajemen, yaitu: a) tersusunnya laporan keuangan sederhana dari kedua Mitra, tetapi diprioritaskan pada Mitra 1; b) pemahaman ijin merek dagang dan P-IRT bagi pedagang siomay di Yogyakarta; dan c) proses pengajuan ijin merek dagang dan P-IR T Siomay kang Cepot

METODOLOGI

Metode pelaksanaan yang ditawarkan untuk mengatasi permasalahan yang dihadapi mitra dari aspek produksi, manajemen mutu (peningkatan kualitas produk dan keuangan), yaitu:

1. Transfer/Alih Teknologi Tepat Guna. Alih teknologi yang ditawarkan merupakan solusi dari permasalahan kedua mitra yaitu memberikan fasilitas mesin *freezer* kapasitas 450 liter, *vacum pack (mini table)* ukuran *sealing* 260 x 5 mm dan kemasan *box* untuk memecahkan permasalahan yang dialami Mitra 1. Alih teknologi yang diterapkan tersebut sudah melalui diskusi yang intensif antara tim pengusul dengan Bapak Mudiarjo selaku pemilik siomay saat pelaksanaan workshop manajemen mutu organisasi dan produksi. Pihak manajemen siomay telah memberikan masukan- masukan berdasarkan permasalahan dan pengalaman yang mereka hadapi. Pembuatan alih teknologi kedua mitra selama tiga bulan dilanjutkan dengan uji coba operasionalisasi alat kedua mitra. Alih teknologi Mitra 2 berupa seperangkat alat produksi siomay yaitu kompor gas, meja cetak siomay, pengukus siomay, meja kompor dan meja cetak siomay, rak almari perkakas dapur, dan sepeda untuk berjualan. Dengan adanya alih teknologi tersebut dapat meningkatkan efisiensi waktu dan biaya produksi, serta meningkat produktivitas tenaga kerja.
2. Manajemen Mutu Produk. Proses pengajuan ijin merek dagang merupakan luaran yang dihasilkan sebagai solusi permasalahan penggunaan merek yang sama oleh pihak-pihak yang tidak bertanggungjawab. Peningkatan mutu produk memberikan kepercayaan keamanan produk pada konsumen dengan mengajukan ijin P-IRT. Solusi yang ditawarkan ini lebih ditujukan untuk mitra siomay Kang Cepot sehingga tema "Sosialisasi Proses Perijinan (merek dagang, P-IRT, dan label Halal), yang dilanjutkan dengan proses pengajuan perijinan. Sosialisasi label halal ini hanya sebagai tambahan wawasan bagi mitra, karena banyak persyaratan yang harus dipenuhinya. Sosialisasi ini diikuti oleh kedua mitra, dan para pedagang siomay yang ada di Yogyakarta yang diikuti 10 pedagang siomay. Nara sumber yang kompeten dan berwewenang dibidang perijinan dari Dinas perindustrian dan Perdagangan (Disperindagkop) wilayah DIY, Badan POM dan Kementrian Hukum dan HAM wilayah Yogyakarta. Setelah itu pihak Mitra 1 mengajukan ijin merek dagang yang didampingi tim pengusul.
3. Manajemen Keuangan Tersusunnya laporan keuangan sederhana pihak Mitra melalui Pelatihan laporan Keuangan yang dilaksanakan selama dua hari. Hari pertama memberikan gambaran tujuan membuat laporan keuangan bagi perusahaan, apa itu laporan dan bagaimana menyusunnya. Diharapkan pula pada pelatihan ini akan diikuti oleh para pedagang siomay diluar pedagang yang menjadi mitra pengabdian. Selanjutnya, hari kedua latihan membuat laporan keuangan yang sederhana.

PEMBAHASAN

1. Sosialisasi Proses Perijinan P-IRT, Merek Dagang, dan Label Halal

Kegiatan untuk meningkatkan mutu produk berupa yaitu Sosialisasi Proses Perijinan P-IRT, Merek Dagang, dan Label Halal delapan pedagang siomay yang berada di Kota Yogyakarta, dan mahasiswa Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian UMY yang sedang menempuh Kuliah Manajemen Mutu. Adapun materi yang disampaikan ada tiga tema sebagai berikut:

- a. Proses Perijinan Hak Paten dan Merek dengan nara sumber dari Kementerian Hukum dan HAM DIY
- b. Pedoman Tata Cara Penyelenggaraan SPP-IRT dengan nara sumber dari Dinas Kesehatan DIY
- c. Perijinan Produk Halal Hasil Pengolahan Ikan dengan nara sumber dari Balai Besar Pengawas Obat dan Makanan (BBPOM) DIY

Berdasarkan kegiatan sosialisasi ini, khusus untuk olahan bahan baku berupa ikan (termasuk siomay) tidak perlu diajukan P-IRT karena produk olahan ikan mempunyai risiko tinggi. Produk siomay tidak perlu sertifikat halal, tetapi jika untuk memperoleh nilai jual tinggi bagi masyarakat muslim membutuhkan sertifikat halal. Namun untuk pengurusan hak merek perlu dilakukan dengan tujuan untuk mendapat jaminan kepastian hukum sehingga merek tidak dapat digunakan pihak lain. Setelah sosialisasi, pihak Siomay Kang Cepot mendaftarkan mereknya di Kementerian Hukum dan HAM Wilayah DIY. Mitra melakukan pendaftaran merek untuk memberikan kepastian hukum yang adil, yaitu memberlakukan Sistem Konstitutif atau "First to File" secara ketat dan konsisten dan gugatan pembatalan hanya dapat dilakukan oleh pemilik merek terdaftar. Merek yang diajukan Mitra 1 Siomay Kang Cepot dengan logo dua gambar ikan tengiri yang saling berhadapan dan ditengahnya terdapat tulisan KC berwarna merah seperti nampak pada Gambar 1.



Gambar 1. Merek dan Logo Siomay "Kang Cepot" yang telah terdaftar

2. Manajemen Keuangan

Banyak pengusaha yang tiba-tiba kehabisan modal usaha tanpa diketahui ke mana larinya uang usaha. Salah satu factor penyebabnya pengelolaan keuangan usaha tidak dipisahkan dengan keuangan keluarga. Bisnis UKM pada umumnya kurang memperhatikan laporan pembukuan keuangan untuk usahanya. Karena mereka menganggap rumit dan membutuhkan waktu. Pada umumnya mereka mengandalkan ingatannya untuk menghitung berapa banyak uang yang akan dibelanjakan atau hasil perolehan penjualannya.

Laporan pembukuan merupakan usaha untuk mendokumentasikan seluruh kegiatan transaksi penerimaan maupun pengeluaran uang yang pada akhirnya dapat diketahui kondisi keuangan usaha. Berapa kekayaan usahanya, jumlah utang dan piutang, serta jumlah nilai barang sediaan. Manfaat pembukuan yang dilakukan pihak manajemen yaitu:

- a. Membantu untuk "mengingat" semua transaksi yang dilakukan;
- b. Membantu untuk melakukan monitoring semua barang dan jasa yang dimiliki;
- c. Membantu upaya untuk melakukan "analisa" apakah usahanya sehat atau tidak;
- d. Membantu pemilik untuk melakukan "kontrol" bila yang menjalankan usaha itu orang lain;
- e. mengembangkan sikap keterbukaan dan kejujuran.

Alat-alat pembukuan keuangan yang dibutuhkan adalah: 1) buku kas harian; 2) buku bantu utang piutang, dan persediaan barang; 3) laporan keuangan yang terdiri dari neraca dan laporan laba rugi.



Kegiatan pelatihan laporan pembukuan sederhana hanya diikuti pedagang siomay yang menjadi Mitra masing-masing dua orang sehingga pelaksanaan cukup dilakukan satu hari. Sebelum pelaksanaan pelatihan, pihak Mitra sudah mempersiapkan data penjualan dan produksi harian yang dibutuhkan untuk laporannya. Mitra cukup antusias mengajukan pertanyaan yang berkaitan dengan teknis pembukuan sederhana. Materi latihan yang dilakukan mitra pada saat pelatihan adalah membuat pembukuan kas sederhana dan buku bantu persediaan barang. Selama kegiatan program pengabdian ini tetap dilakukan monitoring laporan pembukuan. Pada satu bulan pertama setelah pelatihan dibuat laporan pembukuan kas tunai, tetapi bulan selanjutnya laporan tidak rutin dilaksanakan. Hal ini memang masih menjadi kendala bagi mitra dan UKM pada umumnya untuk mendokumen laporan keuangan.

3. Alih Teknologi

Pada tahap pertama alih teknologi yang telah disediakan pada Mitra 1 yaitu mesin *Freezer* kapasitas 450 liter dan peralatan dapur pada Siomay “Nojil”. Sebelum alih teknologi kami berikan pada Mitra 1, siomay yang diproduksi langsung dijual dan perlu dipanaskan kembali pada sore hari. Namun produksi siomay yang disimpan dalam *freezer* baru dijual pada keesokan harinya. Alih teknologi *freezer* meningkatkan efisiensi waktu penjualan mencapai 100 persen dan kualitas siomay tetap terjaga. Karena tidak memerlukan pemanasan siomay di sore hari akan mengurangi penggunaan satu tabung gas per hari yaitu penggunaan bahan bakar gas ukuran 12 kg berkurang dari 5 menjadi empat tabung saja atau efisiensi bahan bakar mencapai 20 persen) per hari. Awalnya siomay disimpan dalam *freezer* hanya menggunakan wadah (*box*) terbuka dan campur dengan bahan baku cabai yang telah dikukus. Kondisi tersebut memungkinkan masuknya bakteri sehingga tim pengabdian menambah peralatan *box* tertutup dan kemasan plastik ukuran 5 kg untuk menyimpan siomay dalam *freezer*. Seperti tampak pada Gambar 2.



(a)

(b)

Gambar 2. Penyimpanan Siomay
a. Sebelum; b. Sesudah alih teknologi

Siomay yang dikemas kantong plastic ukuran 5 kg maupun *box* makanan yang tertutup akan tahan selama satu bulan bila disimpan dalam *freezer*. Siomay tidak berlendir dan rasapun tidak berubah. Namun penyimpanan hanya satu hari karena akan dijual untuk keesokan hari. Sebelum alih teknologi tersebut, produksi siomay yang dihasilkan pagi hari langsung dijual dan masih memerlukan pengukusan kembali di sore hari. Pengajuan alih teknolog mesin *vacuum packager portable* ukuran 385x280x90 mm dengan ukuran *sealing* 260 x 5 mm tidak bisa diberikan untuk Mitra 1 karena harga mesin lebih mahal dari harga saat usulan program dan anggaran yang diterima lebih rendah dari usulan. Namun demikian, mesin *vaccum pack* tetap diberikan dengan spesifikasi yang lebih kecil atau sederhana tetapi tetap memberikan manfaat bagi Mitra. Perubahan spesifikasi mesin *vacuum packager* juga dikarenakan pembelian siomay oleh pelanggan dari luar kota masih sedikit untuk pelanggan Mitra 1.



Gambar 3. Mesin *Vacuum Packager* Kapasitas 2 kg

Berdasarkan hasil uji coba oleh Mitra 1, siomay lebih tahan lama setelah dikemas *vacuum packager*. Siomay yang disimpan dalam kemasan plastik 2 kg dengan ketebalan 0.8 mm berisi 12 siomay tengiri tidak berlendir sampai 5-6 hari dan rasa siomay tidak berubah. Selain itu, siomay kemasan *Vacuum pack* tahan satu bulan bila disimpan dalam *freezer*. Manfaat lain adanya mesin tersebut yaitu pihak Mitra 1 dapat mengatur waktu produksi yang lebih longgar untuk memenuhi pesanan dari usaha *catering* karena sudah mempunyai stok siomay.

Saat kegiatan pengabdian ini dilaksanakan, salah satu anggota kelompok pedagang siomay Mitra 2 memisahkan diri untuk usaha mandiri maka alih teknologi yang diajukan mengalami penambahan baik jumlah maupun jenisnya. Sehingga terjadi pengalihan besaran dana yang dialokasikan pada masing-masing Mitra. Alih teknologi Mitra 2 berupa meja kompor gas, almari rak, dan peralatan dapur lainnya) yang masih kurang. Selain itu memberikan fasilitas sepeda untuk berjualan siomay. Tersedianya peralatan produksi menjadikan tempat produksi lebih bersih dan higienis seperti Nampak pada Gambar 4



(a)

(b)

Gambar 4. Peralatan produksi sebelum dan sesudah pengabdian
a. Sebelum; b. Sesudah

Pada saat program pengabdian dilaksanakan anggota kelompok Mitra 2 ada dua yang keluar dan satu membuat usaha mandiri, sehingga alih teknologi pada Mitra 2 mengalami perubahan, baik dari jenis maupun jumlahnya. Tambahan barang pada Mitra 2 dalam bentuk: alat penggilingan kacang dan cabai, *wajan*, *chopping*, pisau dapur, piring, sepeda untuk berjualan siomay dan payung. Jumlah barang yang diberikan dua kali lipat. Barang-barang lain yang diberikan pada Mitra 2 disajikan pada Gambar 5.



(a)

(b)

Gambar 5. Alih Teknologi Mitra 2
a. Sebelum; b. Sesudah

Hasil evaluasi menunjukkan bahwa pihak Mitra sangat terbantu dengan kegiatan pengabdian yang didanai DP2M-DIKTI terutama alih teknologi dan Sosialisasi Proses Perijinan P-IRT, Merek Dagang dan Label Halal. Mitra 1 telah mengajukan permintaan pendaftaran merek dan sertifikat akan diterima satu tahun dari pengajuan. Mitra 1 memberikan respon positif atas masukan tim pengabdian untuk pengembangan usahanya terutama dari aspek produksi. Mitra 1 sudah mencari informasi dan memungkinkan untuk melakukan modifikasi untuk pengadaan alat pengukus siomay.

KESIMPULAN

1. Pengabdian yang dilakukan pada usaha siomay di Yogyakarta yaitu Siomay Kang Cepot dan Siomay Nojil berjalan dengan lancar dan memberikan hasil yang memuaskan bagi mitra
2. Pendaftaran merek dagang siomay Kang Cepot di Kementerian Hukum dan HAM wilayah DIY telah dilakukan bulan April 2014 dan sampai saat ini masih menunggu terbitnya sertifikat merek
3. Pelatihan Laporan Pembukuan Sederhana implementasinya belum bisa dijalankan dengan baik
4. Alih teknologi yang diberikan kepada mitra meningkatkan efisiensi penggunaan bahan bakar, kualitas siomay, dan higienis.

REKOMENDASI

Mesin *freezer* dan *vacuum packager* dapat meningkatkan efisiensi waktu, penggunaan bahan baker gas, dan meningkatnya kualitas siomay maka pihak Mitra 1 dapat mengembangkan pasar yang lebih luas dengan adanya siomay dalam kemasan plastik kedap udara. Selain itu pentingnya informasi pada pelanggan tentang produk siomay yang tahan lama dan dapat dibawa ke luar kota.

DAFTAR PUSTAKA

- Akrida, Sendy. (2008). Penyimpanan Dingin Kulit Lumpia dan Siomay Di Dalam Kemasan Plastik Dalam Skala Rumah Tangga. Skripsi IPB, Bogor.
- Kementerian Hukum dan Hak Azasi Manusia. (2016). Undang-Undang Nomor 20 tahun 2016 Tentang Merek dan Indikasi Geografis. Jakarta. Retrieved from <http://www.hukumonline.com/berita/baca/lt5818421e90f6b/mengintip-tata-cara-pendaftaran-merek-dalam-uu-merek-dan-indikasi-geografis>. Diakses tanggal 15 April 2018
- Kotler, Philip. (2000). Manajemen Pemasaran 2 Edisi Milenium. Prenhallindo, Jakarta. Kementerian Hukum dan Hak Azasi Manusia. 2016. Peraturan Menteri Hukum dan HAM Nomor 64 tahun 2016 Tentang Pendaftaran Merek. Retrieved from http://www.dgip.go.id/images/ki-images/pdf/merek/uu_pp/PermenkumhamRI%20No.%2067%20Tahun%202016%20Tentang%20Pendaftaran%20Merek.pdf. Diakses tanggal 15 April 2018
- Mesin vacuum.wordpress.com. (2012). Mengapa Perlu Mesin Pengemas vacuum. Ramesia mesin.com. Jakarta
- Murjiyanto, R. (2017). Konsep Kepemilikan Hak Atas Merek di Indonesia (Studi Pergeseran Sistem "Deklaratif" ke dalam Sistem "Konstitutif"). Jurnal Hukum Ius Quia Iustum, (24)1, 52-72. Retrieved from <https://media.neliti.com/media/publications/84505-ID-konsep-kepemilikan-hak-atas-merek-di-ind.pdf>. Diakses tanggal 15 April 2018