

**Penguatan Usaha Jajanan Tradisional Ibu Misnah Di Desa Gerimax Indah
Kabupaten Lombok Barat**

Erviva Fariantin¹, Indah Ariffianti², Hikmah³, Ulfyani Asdiansyuri⁴, Sukma Hidayat⁵
^{1,2,3,4,5}Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi AMM
Jl. Pendidikan No 1 Mataram Nusa Tenggara Barat
Email: erviva65@gmail.com

Abstract

Strengthening Ibu Misnah's traditional snack business in Gerimax Indah Village, West Lombok Regency was the topic of a community service activity carried out by lecturers at STIE AMM Mataram. The community service partners were Ibu Misnah's MSMEs, who had been operating for years but lacked legal business registration. Therefore, they needed to understand formal legality as a first step towards the sustainability and success of their business in the future and to be able to compete with other business owners. This was achieved through discussions and mentoring. The results of the community service activity showed that the business owners fully understood the importance of having a Business Identification Number (NIB), a halal certificate, a well-designed label on product packaging, and preparing simple financial reports. They also emphasized the importance of having a precise and clear business location via Google Maps.

Keywords: Business Strengthening, Traditional Snacks, Misnah MSMEs.

Abstrak

Penguatan usaha jajanan tradisional Ibu Misnah di Desa Gerimax Indah Kabupaten Lombok Barat merupakan topik dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilaksanakan oleh para dosen STIE AMM Mataram. Mitra pengabdian adalah pelaku UMKM Ibu Misnah yang sudah berkiprah selama bertahun-tahun namun belum memiliki kelegalan usaha secara hukum, sehingga perlu pemahaman wawasan terhadap legalitas formal sebagai langkah awal dalam keberlanjutan dan keberhasilan usaha dimasa mendatang dan dapat bersaing dengan pelaku usaha lainnya yang dilakukan dengan cara diskusi dan pendampingan. Hasil kegiatan pengabdian kepada masyarakat menunjukkan bahwa pelaku usaha sudah sangat memahami akan pentingnya memiliki NIB, memiliki Sertifikat halal, memiliki desain label dalam kemasan produk, dan membuat laporan keuangan yang sederhana serta pentingnya memiliki lokasi usaha yang tepat dan jelas melalui google map.

Kata kunci: Penguatan usaha, Jajanan Tradisional, UMKM Misnah

A. PENDAHULUAN

Lombok memiliki potensi besar sebagai penghasil komoditas pertanian unggulan, terutama kopi dan manggis. Kopi Lombok dikenal memiliki karakteristik rasa yang khas, sementara manggis Lombok terkenal dengan kualitas buahnya yang manis dan kandungan antioksidan tinggi. Namun, kedua komoditas ini umumnya dipasarkan dalam bentuk mentah atau dengan pengolahan minimal, sehingga nilai tambah ekonomi yang diperoleh masih rendah.

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) memiliki peranan penting dalam mendukung pertumbuhan ekonomi negara pada umumnya dan masyarakat pedesaan pada

khususnya. Kehadiran UMKM saat ini tidak dapat dihindarkan dari peradaban masyarakat, yang bermanfaat dalam pendistribusian pendapatan pada lingkungan sekitar. Program pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah merupakan instrumen untuk menaikkan daya beli masyarakat serta menjadi solusi ketika menghadapi krisis. (Febriyantoro & Arisandi. 2018).

Salah satu bentuk usaha mikro yang banyak digeluti masyarakat adalah usaha jajanan tradisional. Selain menjadi sumber penghasilan keluarga, usaha ini juga berperan dalam melestarikan kekayaan kuliner lokal yang menjadi bagian dari identitas budaya daerah, dan menciptakan lapangan pekerjaan, meningkatkan produk domestik bruto dan pengurangan tingkat kemiskinan. (Susanti, 2020; Syaiful, 2016).

Kabupaten Lombok Barat merupakan salah satu Kabupaten yang paling dekat dengan Kota Mataram yang menjadi pusat kemajuan di Nusa Tenggara Barat. Dengan pesatnya pembangunan di pulau Lombok terutama di bidang Pariwisata seharusnya membawa dampak positif dari sektor tersebut karena jumlah obyek wisata di Kabupaten Lombok Barat lebih banyak daripada kabupaten-kabupaten lain. Akan tetapi masyarakat sering tidak sadar akan perkembangan dan perubahan yang ada di daerahnya sehinggaantisipasi untuk mengambil bagian dari perkembangan daerahnya sendiri sangatlah kecil. Salah satu indikator untuk melihat hal tersebut adalah tercermin dari jumlah pelaku usaha yang ada di daerah tersebut, semakin banyak pelaku usaha maka tingkat kesejahteraan akan semakin meningkat begitu pula sebaliknya. Salah satu cara untuk meningkatkan kesejahteraan adalah dengan menggerakkan roda perekonomian melalui usaha-usaha mandiri di tengah masyarakat.

Desa Gerimax Indah merupakan salah satu dari 21 Desa yang terdapat di Kecamatan Narmada, Lombok Barat. Terdapat 4 dusun, yaitu Dusun Dasan Montor, Dusun Karang Duntal, Dusun Karang Anyar, Dusun Kembang Kuning. Selain dikenal dengan kerajinan dan potensi pertanian, Desa Gerimax Indah juga memiliki kekayaan kuliner berupa jajanan tradisional yang masih dilestarikan oleh masyarakat setempat. Menurut (Kuswanto, 2018) jajanan tradisional merupakan salah satu identitas budaya daerah yang tidak hanya memiliki nilai rasa, tetapi juga mengandung nilai historis dan sosial.

Demikian pula di Desa Gerimax Indah, jajanan tradisional tidak hanya dikonsumsi sebagai cemilan sehari-hari, tetapi juga menjadi bagian penting dalam berbagai acara adat,

pernikahan maupun kegiatan keagamaan. Jajanan tradisional ini memiliki daya tarik tersendiri bagi wisatawan, terutama karena keunikan bentuk dan cita rasanya. Oleh karena itu, jajanan khas Desa Gerimax Indah berpotensi menjadi salah satu produk unggulan UMKM desa, yang dapat dipasarkan tidak hanya untuk masyarakat lokal, tetapi juga sebagai oleh-oleh khas Lombok bagi wisatawan domestik maupun mancanegara.

Namun, seiring perkembangan zaman, minat generasi muda terhadap jajanan tradisional mulai menurun karena adanya pengaruh makanan modern yang dianggap lebih praktis, sehingga diperlukan langkah nyata dari masyarakat dan pemerintah desa dalam mempromosikan jajanan tradisional melalui pelatihan UMKM dan pemasaran digital, sehingga jajanan khas Desa Gerimax Indah tetap lestari dan mampu meningkatkan perekonomian masyarakat

Salah satu pelaku usaha yang cukup dikenal di desa Gerimax Indah adalah Ibu Misnah, yang telah menjalankan usaha jajanan tradisional selama 7 tahun lebih. Produk jajanan yang dihasilkan, adalah kue tradisional berbahan dasar ketan, dan olahan lokal lainnya, memiliki cita rasa khas yang digemari masyarakat sekitar. Namun demikian, dalam menjalankan usahanya, Ibu Misnah masih menghadapi berbagai kendala, baik dari segi legalitas formal ataupun legalitas produk, pemasaran produk, ataupun inovasi kemasan, bercampurnya keuangan usaha dengan pribadi serta lokasi usaha yang belum diketahui secara pasti.

Dari permasalahan tersebut akan berdampak pada usaha yang dijalankan belum mampu berkembang secara optimal. Produk masih dipasarkan secara terbatas di lingkungan sekitar, dan belum memiliki strategi promosi yang efektif untuk menjangkau pasar yang lebih luas. Di sisi lain, perubahan selera konsumen dan meningkatnya persaingan antar pelaku usaha menuntut adanya peningkatan kualitas produk dan penguatan kapasitas pelaku usaha agar mampu bertahan dan berkembang.

Melihat kondisi tersebut, kegiatan pengabdian dengan judul “Penguatan Usaha Jajanan Tradisional Ibu Misnah di Desa Grimak Indah” perlu dilaksanakan sebagai bentuk pendampingan dan pemberdayaan bagi pelaku usaha lokal. Melalui kegiatan ini diharapkan dapat dilakukan peningkatan pengetahuan dan keterampilan dalam aspek manajemen usaha seperti pemberian logo atau merk, pengurusan NIB atau Nomor Ijin Berusaha, dan sertifikat halal, pengemasan yang menarik, serta strategi pemasaran berbasis digital. Dengan demikian, usaha jajanan tradisional Ibu Misnah dapat berkembang menjadi

usaha yang lebih berdaya saing dan berkelanjutan, serta mampu memberikan kontribusi terhadap peningkatan ekonomi masyarakat desa

Dari hasil survey yang sudah dilakukan pada usaha jajanan tradisional ibu Misnah terdapat permasalahan yang dihadapi diantaranya kurangnya promosi usaha jajanan sehingga belum banyak yang mengenal jajanan tradisional tersebut, belum memiliki desain label atau logo usaha, belum memiliki nomor ijin berusaha atau NIB, belum memiliki sertifikasi halal, dan belum diketahui secara tepat ketika orang ingin memesan jajanan tersebut karena lokasi usaha yang tidak diketahui.

Berdasarkan hasil analisa permasalahan yang dihadapi oleh Ibu Misnah maka dapat disimpulkan permasalahannya sebagai berikut :

1. Usaha yang dijalankan belum memiliki NIB (Nomor Ijin Berusaha}
2. Usaha yang dijalankan belum memiliki sertifikat halal
3. Usaha yang dijalankan belum memiliki desain label atau logo usaha
4. Usaha yang dijalankan belum membuat laporan keuangan sederhana
5. Usaha yang dijalankan belum jelas lokasi usahanya

Dari identifikasi masalah diatas, maka tujuan pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat adalah sebagai berikut :

1. Meningkatkan pemahaman akan pentingnya memiliki nomor ijin berusaha (NIB)
2. Meningkatkan pemahaman akan pentingnya memiliki sertifikat halal
3. Meningkatkan pemahaman akan pentingnya memiliki desain label atau logo
4. Meningkatkan pemahaman akan pentingnya membuat laporan keuangan sederhana
5. Meningkatkan kemampuan akan pentingnya kejelasan lokasi usaha

B. METODE

Pelaksanaan pengabdian kepada Masyarakat di Desa Gerimax Indah menggunakan metode sebagai berikut:

Diskusi Pengurusan NIB

Dalam menjalankan suatu usaha wajib hukumnya pelaku usaha memiliki nomor induk berusaha atau NIB, sehingga hal ini akan terlihat semakin legalnya suatu usaha tersebut dimata masyarakat dan pemerintah. Pentingnya memiliki surat tersebut akan berdampak pada usaha yang digeluti semakin bernilai, NIB memberikan makna sebagai legalitas usaha. Selain itu pengurusan NIB menjadi langkah awal dalam upaya legalisasi

dan pemberdayaan usaha. Dan setelah memperoleh NIB, pelaku usaha resmi terdaftar dalam sistem perizinan berusaha nasional (Najiyah dan Lestari, 2023).

Diskusi Pengurusan Sertifikat Halal

Sertifikat halal merupakan dokumen resmi yang diterbitkan oleh Badan Penyelenggara Jaminan Produk Halal (BPJPH) sebagai bukti bahwa suatu produk telah memenuhi syariat Islam dalam hal bahan baku, proses produksi, pengemasan, penyimpanan, hingga distribusi. Sertifikat ini dikeluarkan setelah produk melalui proses pemeriksaan dan audit oleh Lembaga Pemeriksa Halal (LPH) serta mendapat fatwa halal dari Majelis Ulama Indonesia (MUI). Sehingga sertifikat halal selain sebagai simbol kepatuhan terhadap ajaran agama, tetapi juga memberikan jaminan kehalalan produk untuk meningkatkan kepercayaan konsumen, daya saing usaha dan akses pasar yang lebih luas. Bagi pelaku UMKM, sertifikasi halal menjadi langkah penting menuju profesionalisme, keberlanjutan, dan keberhasilan bisnis yang beretika serta berkualitas. (Nasrudin dan Nursani, 2025).

Sertifikat halal tidak hanya memiliki makna religius, tetapi juga menjadi bentuk jaminan mutu dan keamanan produk bagi konsumen. Produk yang telah tersertifikasi halal menunjukkan bahwa produsen memperhatikan kualitas, kebersihan, dan kejujuran dalam proses produksinya. (Hasibuan, 2024)

Diskusi Pembuatan Label atau Logo Usaha

Pembuatan label atau logo usaha akan sangat penting dalam pengemasan suatu produk. Produk akan terlihat jati dirinya dan mudah ditemukan oleh pembeli dan yang membuat beda dari para pesaingnya. Pada umumnya, seorang pengusaha kurang memperhatikan cara pengemasan produk yang berdampak pada tinggi rendahnya daya jual. Apabila yang ditampilkan adalah kemasan buruk maka akan berdampak juga pada kerusakan produk yang dijual. Dan kemasan produk yang baik dan menarik otomatis akan meningkatkan harga jual. Pelatihan pengemasan yang berlabel atau berlogo bertujuan agar kemasan jajanan tradisional menjadi lebih bersih dan menambah daya tarik konsumen (Afriwan & Agustina, 2020).

Diskusi Penyusunan Laporan Keuangan

Pencatatan keuangan biasanya dilakukan masih sangat sederhana, dan sering bercampur dengan keuangan rumah tangga, sehingga menyulitkan dalam analisis untuk mengetahui besarnya keuntungan dan perhitungan modal kerja. Dengan demikian perlu

adanya penyusunan laporan keuangan yang baik oleh pelaku usaha untuk mengukur kesehatan bisnisnya, mengambil keputusan strategis, meningkatkan kredibilitas dan mengakses pendanaan, yang bertujuan untuk menyediakan informasi mengenai asset, kewajiban dan ekuitas yang dimiliki perusahaan dan menjadi dasar bagi pengambilan keputusan yang tepat (Kasmir 2019).

Diskusi Menentukan Lokasi Usaha

Dalam menjalankan suatu usaha perlu diperhatikan pentingnya menentukan lokasi usaha yang jelas sehingga calon-calon pembeli dapat mengetahui keberadaannya. Lokasi usaha dapat mempengaruhi biaya operasional, visibilitas, aksesibilitas pelanggan dan daya saing bisnis jangka panjang yang dapat memperbesar peluang kesuksesan atau kegagalan usaha. Selain itu lokasi usaha merupakan tempat dimana suatu usaha dilakukan, dan pemilihan lokasi yang tepat sangat penting untuk menarik konsumen dan meningkatkan penjualan (Fandy Tjiptono, 2019)

C. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan Kegiatan Pengabdian kepada masyarakat pada Usaha Jajanan Tradisional ibu Misnah di Desa Grimax Indah Kabupaten Lombok Barat Nusa Tenggara Barat telah dilaksanakan dengan kegiatan penyuluhan tentang manajemen usaha, manajemen organisasi dan diskusi pemasaran menggunakan Digitilasi. Berikut adalah hasil yang telah dicapai dalam pelaksanaan kegiatan pengabdian.

1. Perolehan Nomor Induk Berusaha (NIB)

Hasil:

Melalui kegiatan pendampingan, Ibu Misnah telah berhasil memperoleh Nomor Induk Berusaha (NIB) melalui sistem Online Single Submission (OSS). Sebelumnya, usaha jajanan tradisional yang dijalankan belum memiliki legalitas resmi. Dengan diterbitkannya NIB, usaha tersebut kini telah tercatat sebagai **usaha mikro resmi** di bawah regulasi pemerintah.

Pembahasan:

NIB berfungsi sebagai identitas dan legalitas usaha, yang menjadi dasar hukum dalam menjalankan aktivitas ekonomi. Dengan NIB, pelaku usaha memperoleh kemudahan untuk mengakses program pemerintah seperti pelatihan, bantuan modal, dan kemitraan usaha. Keberadaan NIB juga meningkatkan kepercayaan konsumen karena usaha dianggap telah memenuhi aspek formalitas hukum. Langkah ini menjadi awal penting

dalam proses transformasi usaha tradisional menjadi usaha yang berdaya saing dan berkelanjutan.



Gambar 1. Perolehan NIB Jajanan Tradisional Ibu Misnah :

2. Perolehan Sertifikat Halal

Hasil:

Selanjutnya, usaha jajanan tradisional Ibu Misnah juga telah melakukan proses pengurusan sertifikat halal melalui Lembaga Pemeriksa Halal (LPH) yang bekerja sama dengan BPJPH. Produk yang dihasilkan telah diverifikasi dari segi bahan dan proses pengolahan untuk memastikan kehalalannya.

Pembahasan:

Sertifikat halal memiliki peran penting dalam meningkatkan kepercayaan konsumen, terutama di pasar domestik dengan mayoritas penduduk beragama Islam. Selain menjadi bentuk tanggung jawab moral dan spiritual, sertifikat halal juga menjadi nilai tambah komersial bagi produk. Dengan adanya label halal, produk Ibu Misnah memiliki peluang lebih besar untuk menjangkau pasar yang lebih luas, termasuk toko modern, lembaga pendidikan, dan instansi pemerintah yang mensyaratkan produk bersertifikat halal.



Gambar 2. Perolehan Sertifikat Halal Jajanan Tradisional Ibu Misnah

3. Pembuatan Desain Label / Logo Produk

Hasil:

Dalam kegiatan ini juga dilakukan perancangan desain label produk yang menarik dan informatif. Label tersebut memuat nama produk, komposisi, tanggal kadaluarsa, nomor izin edar, serta logo halal dan NIB. Desain dibuat dengan mempertimbangkan ciri khas lokal dan kesesuaian warna dengan karakter produk jajanan tradisional.

Pembahasan:

Label produk berfungsi sebagai media komunikasi antara produsen dan konsumen. Tampilan label yang menarik dapat meningkatkan daya tarik visual dan nilai jual produk. Selain itu, informasi yang jelas pada label mencerminkan profesionalisme dan transparansi pelaku usaha. Dengan adanya label yang baik, produk Ibu Misnah kini memiliki identitas visual yang kuat dan dapat bersaing di pasar modern maupun online.



Gambar 3. Pembuatan Label / Logo Produk

4. Pembuatan Laporan Keuangan Sederhana

Hasil:

Pendampingan juga mencakup pelatihan pembuatan laporan keuangan sederhana yang meliputi pencatatan pemasukan, pengeluaran, dan laba bersih setiap periode. Ibu Misnah kini telah mampu menggunakan buku kas sederhana untuk mencatat seluruh transaksi usaha.

Pembahasan:

Laporan keuangan berfungsi sebagai alat untuk memantau kondisi usaha dan dasar pengambilan keputusan. Melalui pencatatan keuangan, pelaku usaha dapat mengetahui seberapa besar keuntungan, pengeluaran, dan efisiensi biaya yang dilakukan. Penerapan pencatatan keuangan juga menjadi syarat utama dalam mengakses pembiayaan perbankan maupun program bantuan modal usaha. Dengan demikian, kemampuan Ibu Misnah dalam membuat laporan keuangan menunjukkan peningkatan kapasitas manajerial usaha.



Gambar 4. Pendampingan penyusunan laporan keuangan sederhana, Jajanan Tradisional Ibu Misnah

5. Menentukan Lokasi Usaha

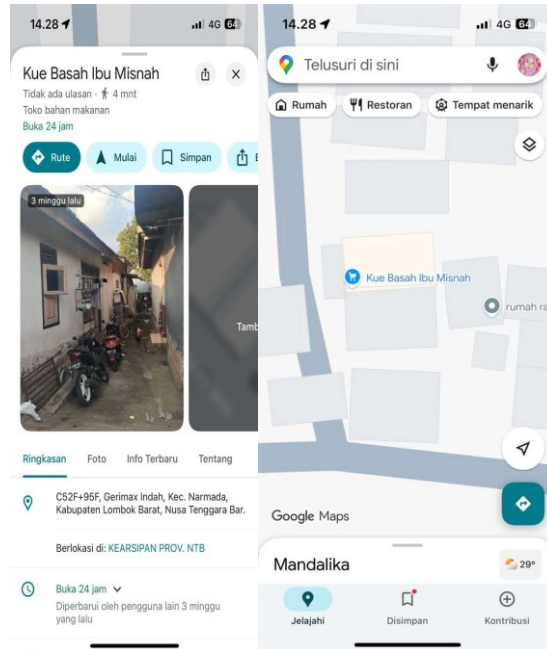
Hasil:

Lokasi usaha jajanan tradisional Ibu Misnah berada di Desa Gerimak Indah, yang memiliki potensi strategis karena berada di jalur lalu lintas antar-desa dan dekat dengan pasar tradisional. Lingkungan sekitar juga mendukung pengembangan usaha berbasis pangan lokal.

Pembahasan:

Lokasi usaha yang mudah diakses dan dekat dengan pasar menjadi faktor penting

dalam strategi pemasaran. Selain itu, potensi lokal seperti ketersediaan bahan baku dan dukungan masyarakat sekitar memperkuat posisi usaha dalam rantai pasok lokal. Keberadaan lokasi yang tetap juga memudahkan dalam pengawasan mutu produk, distribusi, dan peningkatan kapasitas produksi ke depan.



Gambar 5. Pembuatan Google Maps Lokasi Usaha Jajanan Tradisional Ibu Misnah

D. KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian "Konsultasi Bisnis Pemasaran Kopi Manggis sebagai Produk Inovatif UMKM Lombok" telah berhasil mencapai tujuannya dalam meningkatkan daya saing mitra. Melalui konsultasi intensif dan pendampingan terstruktur, mitra berhasil mengembangkan produk kopi manggis dengan konsep yang jelas, unique selling proposition yang kuat, dan positioning yang tepat di pasar.

Strategi pemasaran yang komprehensif telah disusun mencakup seluruh elemen marketing mix mulai dari pengembangan product line dengan diferensiasi yang jelas, strategi distribusi multi-channel yang menjangkau berbagai segmen pasar, hingga strategi promosi yang mengintegrasikan digital dan traditional marketing. Branding yang dikembangkan memberikan identitas kuat pada produk dengan brand story yang menarik dan visual identity yang mencerminkan nilai produk. Business model dan implementation plan yang terstruktur memberikan roadmap yang jelas untuk pengembangan usaha mitra ke depan.

Dampak kegiatan terlihat signifikan pada peningkatan kapasitas mitra dalam

berbagai aspek. Mitra tidak hanya memiliki produk yang siap dipasarkan tetapi juga pemahaman yang lebih baik tentang pentingnya pendekatan strategis dalam bisnis, keterampilan praktis dalam analisis pasar dan penyusunan strategi pemasaran, serta kepercayaan diri yang lebih tinggi dalam menjalankan usaha. Perubahan mindset dari production-oriented menjadi market-oriented merupakan pencapaian penting yang akan mendukung keberlanjutan usaha mitra dalam jangka panjang. Produk kopi manggis Lombok telah menunjukkan potensinya sebagai produk unggulan yang dapat membawa identitas dan kebanggaan lokal sekaligus berkontribusi pada perekonomian masyarakat.

E. UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada STIE AMM Mataram yang telah memberikan dukungan penuh dalam pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini. Terima kasih kepada LP3M STIE AMM Mataram atas fasilitasi dan koordinasi yang sangat membantu kelancaran program. Apresiasi tinggi kami sampaikan kepada seluruh tim pengabdian yang telah bekerja dengan kompak dan dedikasi tinggi dalam setiap tahapan kegiatan, mulai dari persiapan, konsultasi, hingga monitoring dan evaluasi. Ucapan terima kasih juga kami sampaikan kepada mitra UMKM yang telah berkomitmen tinggi dalam mengikuti seluruh rangkaian kegiatan pendampingan dengan antusiasme dan partisipasi aktif.

DAFTAR PUSTAKA

- Arumugam, T., Sanjeev, M. A., Mathai, R. K., Prabhu, S. R. B., Balamourougane, R., & Jarin, T. (2024). An empirical verification of the proposed distributor marketing intelligence system model. *International Journal of Business Information Systems*, 45(4), 454–473. <https://doi.org/10.1504/IJBIS.2024.138654>
- Asongko, A. I., Widjaja, G. C., Theodore, J., Afriliana, N., Matsuo, T., & Gaol, F. L. (2023). The effect of digital marketing on micro, small and medium enterprise in Indonesia. *Lecture Notes in Networks and Systems*, 677 LNNS, 147–156. https://doi.org/10.1007/978-3-031-36115-9_14
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Marketing management* (15th ed.). Pearson Education.
- Srivastava, P., Ramakanth, D., Akhila, K., & Gaikwad, K. K. (2022). Package design as a branding tool in the cosmetic industry: consumers' perception vs. reality. *SN Business and Economics*, 2(6), Article 58. <https://doi.org/10.1007/s43546-022-00246-8>
- Timotius, E. (2023). The role of innovation in business strategy as a competitive advantage: Evidence from Indonesian MSMEs. *Problems and Perspectives in Management*, 21(1), 92–106. [https://doi.org/10.21511/ppm.21\(1\).2023.09](https://doi.org/10.21511/ppm.21(1).2023.09)
- Tjiptono, F. (2019). *Strategi pemasaran: Prinsip dan penerapan*. Andi Offset.



Zimmerer, T. W., Scarborough, N. M., & Wilson, D. (2020). *Essentials of entrepreneurship and small business management* (9th ed.). Pearson.