



Available online at : <http://jurnal.poltekapp.ac.id/>

Jurnal ABDIMAS Manajemen Dan Rantai Pasok



LAPORAN PENGABDIAN MASYARAKAT PENGEMBANGAN USAHA INDUSTRI MIKRO MAKANAN KHAS BUKITTINGGI TABIK SALERO

Eko Pratomo ¹, Mas Rangga Cili ²

¹Politeknik APP, Jakarta, Indonesia

²Politeknik APP, Jakarta, Indonesia

ekopratomo.app@gmail.com

Abstrak: Pengabdian masyarakat yang dilakukan pada Tabik Salero bertujuan mengembangkan industri mikro makanan khas padang yang diproduksi. Beberapa produk khas usaha tersebut antara lain rendang instan, bumbu rendang dan keripik sanjay. Pemasaran produk dilakukan melalui offline di lokasi dan secara online melalui platform e-commerce dan media sosial. Permasalahan yang dihadapi oleh usaha ini adalah belum terdapat pembukuan keuangan yang rinci, termasuk perhitungan biaya produksi dan pemasaran masih terbatas. Pendampingan dilakukan selama 4 bulan dalam hal perbaikan pembukuan dan pemasaran. Pendampingan dilakukan melalui konsultasi langsung di tempat usaha, pemberian pelatihan dan evaluasi hasil perbaikan berupa presentasi. Hasil dari kegiatan ini antara lain, telah dilakukan perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP) yang menjadi dasar bagi usaha untuk menentukan harga jual dan potensi penghematan biaya yang dapat dilakukan. SOP juga sudah disusun sebagai acuan agar produk yang dihasilkan memenuhi standar yang diinginkan konsumen. Produk yang dihasilkan juga lebih bervariasi dengan adanya kemasan lebih kecil. Peralatan K3 sudah disediakan antara lain kotak P3K dan APAR. Dalam hal pemasaran, telah dilakukan pengembangan pasar berupa memperluas platform e-commerce, jejaring sosial dan lokasi produk dijual.

Kata Kunci: Industri Mikro, Produksi, Pemasaran

Abstract: The community service conducted at Tabik Salero aims to develop the micro-industry of Padang specialty foods. Some of the specialty products of this business include instant rendang, rendang spices, and sanjay chips. Product marketing is carried out offline at the location and online through e-commerce platforms and social media. The problems faced by this business are the lack of detailed financial records, including limited calculations of production and marketing costs. Assistance was provided for 4 months in the areas of improving bookkeeping and marketing. Assistance was provided through direct consultation at the business location, training, and evaluation of the results of improvements in the form of presentations. The results of these activities include the calculation of the Cost of Goods Sold (COGS), which serves as the basis for the business to determine the selling price and potential cost savings that can be made. SOPs have also been developed as a reference so that the products produced meet the standards desired by consumers. The products produced are now more varied with the availability of smaller packaging. K3 equipment has been provided, including first aid kits and fire extinguishers. In terms of marketing, market development has been carried out by expanding e-commerce platforms, social networks, and product sales locations.

Keywords: Micro Industry, Production, Marketing

Pendahuluan

Industri kecil dan menengah merupakan sektor industri yang sangat berperan dalam menjaga ketahanan ekonomi nasional (Nafisa et al., 2024). Sektor industri ini terbukti memiliki ketahanan yang tinggi terhadap dampak krisis moneter yang pernah dialami oleh bangsa Indonesia. Industri kecil, menengah dan mikro juga berperan penting dalam menggerakkan roda perekonomian masyarakat sekitar (Janah & Tampubolon, 2024). Sektor ini berkontribusi terhadap penyerapan tenaga kerja dan peningkatan pendapatan masyarakat. Sektor ekonomi lain juga merasakan manfaat dengan tumbuhnya industri kecil yang turut berkolaborasi dalam membentuk struktur rantai nilai dari hulu ke hilir (Habib, 2025). Dalam jumlah yang cukup besar, sektor IKM mampu menjadi salah satu tulang punggung penggerak ekonomi nasional khususnya di daerah sentra industri kecil (Hasanah et al., 2025).

Salah satu industri yang memiliki potensi pasar yang cukup besar adalah industri kuliner. Industri kuliner telah berkembang dengan pesat seiring dengan perkembangan gaya hidup dan pendapatan masyarakat (Ali, 2025). Berbagai jenis usaha kuliner bermunculan terutama pada area berdekatan dengan aktivitas ekonomi masyarakat seperti perkantoran, pusat bisnis, Kawasan industri dan kampus (Nasution et al., 2024). Pada saat jam makan siang, masyarakat di area tersebut akan menyerbu berbagai macam pusat kuliner yang dapat memenuhi selera makan mereka.

Wilayah di sekitar Kecamatan Jagakarsa dan Kecamatan Ciganjur merupakan area yang berada dekat dengan area perkantoran, pusat bisnis TB Simatupang dan berbagai kampus negeri dan swasta. Wilayah ini juga memiliki akses yang cukup baik dan tidak terlalu macet sehingga menjadi salah satu destinasi bagi karyawan, mahasiswa dan masyarakat untuk makan siang dan malam. Kuliner khas daerah juga banyak bermunculan di kawasan Ciganjur hingga Cipedak. Salah satu kuliner yang digemari adalah kuliner khas Sumatera Barat antara lain, Padang, Kapau dan Kari Minang (Alfayet & Juniartika, 2025). Pada kegiatan pengabdian masyarakat ini, akan dilakukan pendampingan terhadap IKM Tabik Salero kuliner khas Bukittinggi.

Kuliner Padang sudah sangat banyak bermunculan di berbagai daerah. Keberadaan kuliner khas Bukittinggi memiliki pasar yang sangat potensial karena keunikan cita rasa dan penyajiannya (Monica & Kenedi, 2025). Kuliner ini perlu dipromosikan lebih luas dengan melalui berbagai macam platform. Oleh karena itu, dalam pengabdian Masyarakat ini akan mencoba melakukan pendampingan dalam hal tata kelola usaha dan pengembangan pasar.

Dari adanya pendampingan pada IKM Tabik Salero terdapat permasalahan utama yang menjadi concern pada pendampingan ini yaitu, permasalahan apa saja yang dihadapi IKM Tabik Salero dalam tata kelola usaha dan pemasaran dan bagaimana upaya yang dilakukan untuk mengembangkan tata kelola usaha dan pemasaran. Adapun tujuan dari pendampingan IKM ini dilakukan yaitu, mengidentifikasi permasalahan tata kelola usaha dan pemasaran IKM Tabik Salero dan memberikan usulan pengembangan tata kelola usaha dan pemasaran IKM Tabik Salero. Dengan harapan dapat memberi manfaat dalam dua aspek baik secara teoritis yaitu memberikan pemahaman terhadap kuliner khas Bukittinggi dan pemasarannya, dan secara praktis yaitu memberikan usulan pengembangan produksi dan pemasaran kuliner khas Bukittinggi.

Metode

Kegiatan pengabdian masyarakat ini dilakukan melalui beberapa tahap kegiatan sebagai berikut:

a. Survei pendahuluan

Kegiatan ini dilakukan di awal kegiatan pengabdian masyarakat. Tujuan survei pendahuluan adalah untuk melihat dan memahami kondisi awal IKM Tabik Salero. Survei dilakukan melalui studi lapangan di lokasi untuk mengumpulkan informasi dasar tentang IKM.

b. Identifikasi permasalahan dan kebutuhan

Tujuan: Mengidentifikasi permasalahan utama dan kebutuhan yang dihadapi oleh IKM.

Kegiatan:

- Menganalisis data dari survei pendahuluan untuk mengidentifikasi permasalahan yang perlu diatasi.
- Melakukan konsultasi dengan pemilik IKM dan pihak terkait untuk memahami perspektif mereka.

c. Konsultasi dan bimbingan

Tujuan: Memberikan bimbingan dan konsultasi kepada pemilik IKM untuk meningkatkan pemahaman mereka terhadap praktek-praktek yang lebih baik.

Kegiatan:

- Mengadakan pertemuan konsultasi dengan pemilik IKM untuk membahas hasil survei dan identifikasi masalah.
- Memberikan informasi dan saran yang relevan terkait tata kelola produksi dan pengelolaan limbah.

d. Pelatihan

Kegiatan ini dilakukan bersama-sama mentor dosen Politeknik APP. IKM binaan Inkubator Bisnis (Inbiz) diundang pada kegiatan tersebut. Materi yang disajikan antara lain Penerapan 5S, prosedur K3, perhitungan Harga Pokok Produksi dan Harga Pokok Penjualan, kemasan, pemasaran dan keuangan. Diharapkan dari materi yang disampaikan dapat bermanfaat bagi IKM dalam pengembangan usaha.

e. Penyusunan rencana perbaikan

Tujuan: Menyusun rencana perbaikan yang dapat diimplementasikan oleh IKM.

Kegiatan:

- Berkolaborasi dengan pemilik IKM untuk merancang rencana perbaikan yang sesuai dengan kebutuhan dan kapasitas mereka.
- Menyusun langkah-langkah praktis dan terukur untuk memperbaiki masalah yang diidentifikasi.

f. Presentasi akhir proyek perubahan

Tujuan: Menyampaikan progres perbaikan yang telah dilakukan dan rencana ke depan.

Sasaran pelaksanaan pengabdian masyarakat pada IKM Tabik Salero sebagai berikut:

1. Sasaran Utama: IKM Tabik Salero

- Meningkatkan produksi dan penjualan.
- Meningkatkan akuntabilitas keuangan.
- Mengurangi dampak lingkungan melalui praktik-produksi yang lebih berkelanjutan.

Kegiatan:

- Fokus pada identifikasi dan perbaikan permasalahan spesifik yang dihadapi oleh IKM Tabik Salero.
- Memberikan bimbingan dan konsultasi secara langsung kepada pemilik dan pekerja IKM.

2. Mentor dari Tim Pelaksanaan (Dosen Prodi Perdagangan Internasional Wilayah ASEAN (PIWAR) dan RRT dan Dosen Prodi Manajemen Logistik Industri Elektronika (MLIE)):

Dosen Prodi Perdagangan Internasional Wilayah ASEAN (PIWAR):

- Membawa keahlian dalam pengembangan usaha, pemasaran dan kemasan.
- Berkontribusi pada identifikasi solusi inovatif dan strategi pengembangan IKM.

Dosen Prodi Manajemen Logistik Industri Elektronika (MLIE):

- Menyumbangkan pengetahuan tentang manajemen produksi.
- untuk meningkatkan efisiensi produksi IKM.
- Mendukung implementasi praktik-praktik manajemen yang lebih baik.

Kolaborasi:

- Instruktur bekerja secara kolaboratif untuk memberikan pandangan holistik terhadap permasalahan dan potensi solusi.
- Menerapkan pendekatan interdisipliner untuk mencapai hasil yang komprehensif dan berkelanjutan.

3. Rencana Pengembangan:

Penyusunan Rencana Bersama:

- Mentor dan pemilik IKM bekerja sama untuk menyusun rencana pengembangan yang sesuai dengan kebutuhan dan tujuan bersama.
- Rencana tersebut mencakup aspek pengelolaan produksi, keuangan, pengemasan dan pemasaran.

4. Pelibatan Aktif Tim Pelaksana:

Pendampingan Aktif:

- Tim Pelaksana terlibat secara aktif dalam setiap tahap kegiatan, mulai dari survei pendahuluan hingga presentasi akhir.
- Memberikan bimbingan dan dukungan langsung kepada IKM selama proses perbaikan.

5. Pemantauan dan Evaluasi:

Monitoring Proses:

- Evaluasi melalui presentasi pencapaian yang telah dilakukan IKM.
- Menyelenggarakan visitasi secara berkala untuk mengevaluasi kemajuan dan mengidentifikasi perubahan yang dibutuhkan.

Melalui kolaborasi antara IKM Tabik Salero dan Tim Pelaksana yang terdiri dari dosen Prodi Perdagangan Internasional Wilayah ASEAN (PIWAR) dan RRT, dan dosen Prodi Manajemen Logistik

Industri Elektronika (MLIE), diharapkan tercipta solusi yang efektif dan berkelanjutan untuk memperbaiki kondisi IKM dan mencapai tujuan pengabdian masyarakat secara optimal. Adapun output yang diharapkan dari berlangsungnya pendampingan pada IKM Tabik Salero ini antara lain:

1. Terlaksananya pengelolaan produksi melalui standar produksi dan penyusunan HPP.
2. Terciptanya lingkungan kerja yang aman, nyaman dan bersih.
3. Meningkatnya potensi penjualan melalui perluasan akses pasar secara online maupun offline.

Sedangkan outcome yang diharapkan untuk IKM Tabik Salero melalui kegiatan pendampingan IKM ini sebagai berikut :

1. Meningkatnya kualitas produk.
2. Pengelolaan keuangan lebih akuntable dan rinci.
3. Meningkatnya pasar produk.

Jadwal kegiatan pengabdian masyarakat pada IKM Tabik Salero sebagai berikut:

No	Uraian	PIC	Sept	Okt	Nov	Des
1	Survei pendahuluan	Tim				
2	Identifikasi permasalahan	Tim				
3	Konsultasi dan Bimbingan	Tim				
4	Penyusunan rencana perbaikan	Tim				
5	Presentasi progress	Tim				

Jadwal kegiatan pengabdian masyarakat pada IKM Tabik Salero dirancang secara terstruktur untuk mencapai tujuan perbaikan dan pembangunan. Tahap awal dimulai dengan Survei Pendahuluan yang akan dilakukan oleh tim pengabdian masyarakat untuk memahami kondisi dan karakteristik IKM tersebut. Langkah selanjutnya adalah Identifikasi Permasalahan, di mana tim akan fokus pada menganalisis data survei untuk mengidentifikasi tantangan dan kebutuhan yang perlu diatasi. Proses ini dapat melibatkan sesi konsultasi langsung dengan pemilik IKM untuk memastikan pemahaman yang mendalam tentang permasalahan yang dihadapi.

Kemudian, terdapat serangkaian kegiatan Konsultasi dan Bimbingan yang melibatkan berbagai aspek, termasuk pengenalan konsep 5S, pengelolaan produksi, perhitungan HPP, kemasan dan pemasaran. Selanjutnya, hasil-hasil dari tahap konsultasi dan bimbingan akan menjadi dasar untuk Penyusunan Rencana Perbaikan, di mana tim bersama dengan IKM akan merumuskan rencana tindakan yang konkrit dan terukur. Dilanjutkan dengan kegiatan Visitasi, di mana tim akan melakukan pemantauan langsung untuk mendukung implementasi rencana perbaikan di lapangan. Selanjutnya untuk melihat hasil yang telah dicapai maka dilakukan presentasi progres kegiatan perbaikan yang telah dilakukan. Dengan demikian, jadwal ini mencerminkan pendekatan sistematis dan kolaboratif dalam melibatkan pemangku kepentingan, serta memastikan bahwa setiap tahap kegiatan mendukung secara efektif pencapaian tujuan pengabdian masyarakat pada IKM Tabik Salero.

Hasil dan Pembahasan

1. Survei dan Identifikasi Masalah

Usaha kuliner Tabik Salero awalnya merupakan usaha rumah makan yang berlokasi di Jakarta. Usaha kuliner ini menyajikan makanan khas Bukittinggi. Sekitar tahun 2024, usaha rumah makan tutup dan pemilik mengalihkan usaha ke makanan instan khas Bukittinggi antara lain rendang, bumbu rendang dan keripik sanjay.

Survei dan identifikasi masalah dilakukan melalui wawancara dengan pemilik usaha. Survei awal dilakukan pada tanggal 3 September 2025 di lokasi usaha. Permasalahan yang didapat pada saat wawancara antara lain, pembukuan masih dilakukan secara manual dan belum dipisahkan antara aset usaha dan pribadi, harga jual ditentukan dengan perkiraan tanpa melakukan perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP), pemasaran masih terbatas pada satu platform marketplace dan Instagram, serta belum tersedianya alat pemadam api ringan di dapur usaha rendang.

Tabel 1. Tabel Peningkatan Usaha

Bidang-bidang peningkatan perusahaan		
Bidang	Indikator	Tanggapan / komentar
Kerjasama di Tempat Kerja		
Berbagi informasi secara terstruktur antara manajer dengan karyawan	Informasi terbaru tentang perusahaan disampaikan secara teratur dan bebas kepada karyawan.	
	Rapat harian karyawan/manajer (minimal tiga kali seminggu)*	Ya <input type="checkbox"/> Tidak <input checked="" type="checkbox"/>
	Pemakaian papan pengumuman (informasi terbaru disampaikan minimal di salah satu area produksi)*	Ya <input type="checkbox"/> Tidak <input checked="" type="checkbox"/>
	Ada sistem penyampaian saran dari karyawan (aktif: setidaknya ada 1 saran di bulan terakhir)*	Ya <input type="checkbox"/> Tidak <input checked="" type="checkbox"/>
5S	Karyawan merasa ikut bertanggung jawab untuk menjaga keberhasilan kerapihan tempat kerja mereka.	Ya <input checked="" type="checkbox"/> Tidak <input type="checkbox"/>
	5S (setidaknya diterapkan di salah satu area produksi)*	Ya <input checked="" type="checkbox"/> Tidak <input type="checkbox"/>
	Adanya foto-foto sebelum dan sesudah	Ya <input checked="" type="checkbox"/> Tidak <input type="checkbox"/>
KPI	Perusahaan dapat menelusuri indikator kinerja penting dan dapat memberikan data yang dapat dipercaya.	Ya <input type="checkbox"/> Tidak <input checked="" type="checkbox"/>

Fasilitas karyawan	Peningkatan fasilitas karyawan (perbaikan dilaksanakan minimal di salah satu area: toilet, kamar ganti, ruang makan)*	Ya <input checked="" type="checkbox"/> Tidak <input type="checkbox"/>
Persoalan-persoalan penting yang perlu disampaikan di bidang kerjasama di tempat kerja:		
Kualitas		
Orientasi pelanggan	Perusahaan memahami keinginan pelanggan dan memiliki keinginan yang tinggi untuk mempertahankan pelanggan.	Ya <input checked="" type="checkbox"/> Tidak <input type="checkbox"/> √
	Survei teratur untuk memperoleh masukan dari pelanggan (minimal dilaksanakan dua kali setahun)*	Ya <input type="checkbox"/> Tidak <input type="checkbox"/> √
	Ada kebijakan tentang mutu (yang sudah dijelaskan secara terperinci, dan diterapkan dan dipahami oleh para karyawan)*	Ya <input type="checkbox"/> Tidak <input type="checkbox"/>
Mengukur dan berbagi data yang bermutu	Perusahaan menelusuri Indikator Kinerja Penting (KPI) tentang mutu produk dan produksi.	Ya <input type="checkbox"/> Tidak <input checked="" type="checkbox"/>
	Perusahaan menyampaikan data kinerja yang bermutu (dalam bentuk tabel, grafik dll.) kepada karyawan.*	Ya <input type="checkbox"/> Tidak <input type="checkbox"/> √
Pengurangan jumlah barang cacat (defect)	Faktor penyebab terjadinya barang cacat dianalisa dan diatasi secara sistematis (minimal setiap bulan)*	Ya <input type="checkbox"/> Tidak <input type="checkbox"/> √
	Prosedur pengoperasian standar (SOP) digunakan secara teratur (minimal di salah satu area produksi)*	Ya <input type="checkbox"/> Tidak <input type="checkbox"/>
Persoalan-persoalan penting yang akan diatasi di bidang manajemen mutu:		
Produksi bersih		
Efisiensi sumber daya dan energi	Pemakaian sumber daya dipantau secara baik (bahan mentah, listrik, air dll.)*	Ya <input checked="" type="checkbox"/> Tidak <input type="checkbox"/> √

	Ada proses untuk mengurangi pemakaian bahan dan ada tindakan yang sudah dilaksanakan.*	Ya <input type="checkbox"/> Tidak <input type="checkbox"/>
	Ada proses untuk mengurangi pemakaian energi dan ada tindakan yang sudah dilaksanakan.*	Ya <input checked="" type="checkbox"/> Tidak <input type="checkbox"/>
Perawatan peralatan	Peralatan diperiksa secara teratur untuk mencegah kerusakan dan untuk memantau bagian-bagian yang sudah aus serta mematau pemakaian bahan bakar.	Ya <input type="checkbox"/> Tidak <input checked="" type="checkbox"/> √
	Ada sistem perawatan peralatan *	Ya <input type="checkbox"/> Tidak <input type="checkbox"/>
Persoalan-persoalan penting yang akan diatasi di bidang produksi bersih:		
Pengelolaan tenaga kerja		
Kebijakan dan pedoman SDM	Kebijakan dan praktek SDM sesuai dengan peraturan ketenagakerjaan nasional dan internasional.	Ya <input type="checkbox"/> Tidak <input checked="" type="checkbox"/>
	Ada kebijakan SDM (yang sudah dijelaskan secara terperinci, diterapkan, diperbaharui dan dipahami oleh karyawan)	Ya <input type="checkbox"/> Tidak <input checked="" type="checkbox"/>
	Penilaian resiko digunakan secara teratur (penilaian dilaksanakan minimal dua kali setahun)*	Ya <input type="checkbox"/> Tidak <input checked="" type="checkbox"/>
	Disediakan pintu keluar darurat dan diberi tanda secara jelas*	Ya <input type="checkbox"/> Tidak <input checked="" type="checkbox"/>
	Alat Pelindung Diri (APD) disediakan untuk digunakan oleh karyawan *	Ya <input checked="" type="checkbox"/> Tidak <input type="checkbox"/>
Meningkatkan kesejahteraan karyawan	Kondisi kerja di atas rata-rata sehingga karyawan merasa puas	
	Tingkat kepuasan karyawan dipantau	Ya <input type="checkbox"/> Tidak <input checked="" type="checkbox"/>
	Absensi dipantau	Ya <input type="checkbox"/> Tidak <input checked="" type="checkbox"/> Rate:
	Tingkat perputaran pekerja dipantau	Ya <input type="checkbox"/> Tidak <input checked="" type="checkbox"/> Rate:
Persoalan-persoalan penting yang akan diatasi di bidang kesehatan dan keselamatan kerja (K3):		



Gambar 1. Survei dan Wawancara dengan Pemilik IKM

Berdasarkan hasil wawancara tersebut, maka dapat disusun beberapa langkah yang perlu dilakukan untuk mengembangkan usaha kuliner tersebut. Usulan yang dilakukan antara lain terkait pembukuan usaha, perhitungan HPP, pemasaran dan aspek K3. Usulan ini diharapkan mampu meningkatkan efisiensi usaha, daya saing, serta keberlanjutan usaha kuliner tersebut secara menyeluruh.

2. Konsultasi dan Bimbingan

Kegiatan ini dilakukan untuk memberikan pendampingan bagi IKM terhadap proses perbaikan yang akan dilakukan. Kegiatan dilakukan dengan dua cara yaitu konsultasi dan bimbingan secara langsung dengan IKM Tabik Salero, dan pelatihan bersama dengan IKM lainnya di Politeknik APP. Pelatihan dan pendampingan IKM secara bersama dilakukan melalui program I-Care 2025 yang dilaksanakan pada tanggal 25 September 2025 bertempat di Ruang Semeru Politeknik APP Jakarta. Adapun materi yang diberikan antara lain Digital Marketing, Perhitungan Harga Pokok Penjualan (HPP), Pencatatan Transaksi Keuangan, Produktivitas dan 5S & K3.

Tabel 2. Rundown Pelatihan dan pendampingan I-Care 2025

Waktu	Keterangan	Narasumber
09.00 – 09.15	Pembukaan I-Care	Ketua Inbiz, PPKUKM Jagakarsa dan Pasar Minggu
09.15 – 10.00	Berbagi Informasi dan Kerjasama	Tim Inbiz
10.00 – 11.00	Digital Marketing	Dinar Safa
11.00 – 12.00	Perhitungan HPP	Eko Pratomo
12.00 – 13.00	ISOMA	
13.00 – 14.00	Pencatatan Transaksi Keuangan	Dhani Surya Ratana
14.00 – 15.00	Produktivitas	Mas Rangga Cili
15.00 – 16.00	5S dan K3	M Sani Kurniawan
16.00 – 16.15	Penutupan	

Kegiatan ini dihadiri IKM binaan Kecamatan Jagakarsa dan Pasar Minggu. Pada saat pelatihan, peserta terlibat aktif dalam mempraktekan beberapa materi yang disampaikan antara lain editing foto dengan AI, menyusun HPP, aplikasi pencatatan keuangan dan materi lainnya.

3. Permasalahan yang dihadapi

Setelah dilakukan identifikasi permasalahan yang dihadapi IKM Tabik Salero, terdapat beberapa masalah yang perlu segera dibenahi:

1. Proses produksi belum terstandar sehingga rasa yang dihasilkan belum konsisten.
2. Pembukuan keuangan masih menyatu dan manual. Belum terpisahkan antara keuangan keluarga dan usaha.
3. Harga penjualan ditetapkan berdasarkan perkiraan, belum ada perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP).
4. Varian kemasan terbatas.

4. Pelaksanaan Kegiatan

Berikut ini adalah pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat di IKM Tabik Salero:

Jenis Kegiatan	Waktu Pelaksanaan	Hasil Kegiatan
Survei Pendahuluan	4 September 2025	Identifikasi Kondisi IKM dan Permasalahan yang dihadapi
Identifikasi Permasalahan	4 September 2025	Identifikasi permasalahan, akar penyebab dan kebutuhan
Konsultasi dan Bimbingan	September – Desember 2025	Konsultasi dan bimbingan dalam: a. Perhitungan HPP b. Pembukuan keuangan c. K3 pada proses produksi d. Digital Marketing
Penyusunan Rencana Perbaikan	September – Desember 2025	- Perhitungan HPP - Pembukuan keuangan - Penerapan K3 dan pengadaan APAR - Pengembangan Pasar
Presentasi dan Evaluasi	11 Desember 2025	Presentasi progres perbaikan dan capaian yang sudah dilakukan

5. Hasil Kegiatan

Dari kegiatan pengabdian yang sudah dilakukan dapat dihasilkan beberapa perbaikan yang dapat dilakukan sebagai berikut:



Sebelum Pendampingan IKM



Setelah Pendampingan IKM



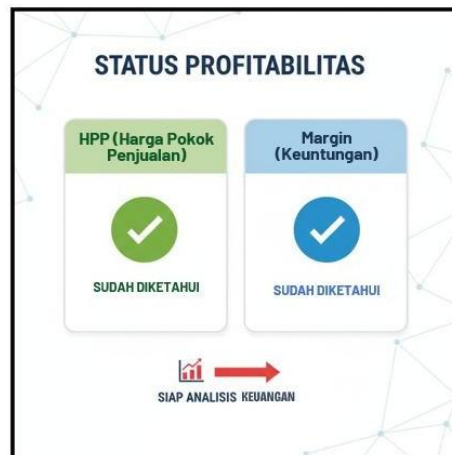
Sebelum Pendampingan IKM



Setelah Pendampingan IKM



Sebelum Pendampingan IKM



Setelah Pendampingan IKM



Sebelum Pendampingan IKM



Setelah Pendampingan IKM



Sebelum Pendampingan IKM



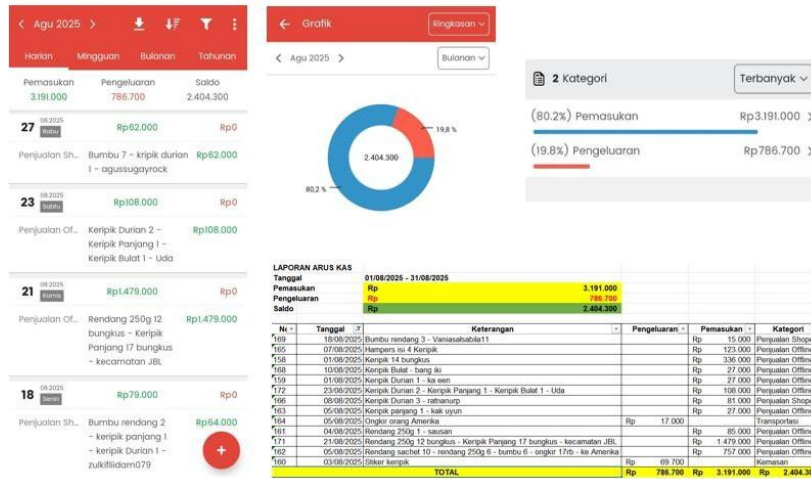
Setelah Pendampingan IKM



Sebelum Pendampingan IKM



Setelah Pendampingan IKM



Pencatatan Keuangan Setelah Pendampingan IKM

Kesimpulan

Kegiatan pengabdian masyarakat di IKM Tabik Salero telah dilakukan mulai bulan September sampai dengan Desember 2025. Kegiatan diawali dengan survei pendahuluan dan identifikasi permasalahan. Proses ini dapat melibatkan sesi konsultasi langsung dengan pemilik IKM untuk memastikan pemahaman yang mendalam tentang permasalahan yang dihadapi. Konsultasi dan Bimbingan yang melibatkan berbagai aspek, termasuk pengenalan konsep 5S, pengelolaan produksi, perhitungan HPP, kemasan dan pemasaran. Selanjutnya disusun beberapa perbaikan yang diterapkan sehingga dapat dicapai peningkatan baik dari aspek pembukuan, produksi, pemasaran dan pelayanan.

Ucapan Terima Kasih

Penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada seluruh pihak yang telah memberikan dukungan dan kerja sama dalam pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini. Ucapan terima kasih disampaikan kepada Tabik Salero atas keterbukaan dan partisipasi aktif selama kegiatan berlangsung, Politeknik APP Jakarta atas dukungan institusional serta fasilitas yang diberikan, serta Dinas PPKUKM DKI Jakarta yang telah memberikan pendampingan, arahan, dan dukungan sehingga kegiatan pendampingan IKM ini dapat terlaksana dengan baik. Semoga hasil dari kegiatan ini dapat memberikan manfaat berkelanjutan bagi seluruh pihak yang terlibat.

Referensi

- Alfayet, M. I., & Juniartika, S. (2025). NASI KAPAU SEBAGAI IDENTITAS KULINER MINANGKABAU: SEJARAH DAN FILOSOFINYA. *Jurnal Pariwisata Tawangmangu*, 3(1), 32–37.
- Ali, M. (2025). Dinamika Tren Kuliner Asing dan Tantangan Pelestarian Kuliner Tradisional di Indonesia. *Journal Of Economics, Business, Management, Accounting And Social Sciences*, 3(3), 137–147.
- Habib, A. (2025). Analisis rantai nilai (value chain) dan keunggulan kompetitif komoditas ubi jalar di wilayah kota medan dan kabupaten deli serdang provinsi sumatera utara. Universitas Muhammadiyah Malang.
- Hasanah, U., Faried, A. I., & Ulzannah, N. (2025). UMKM Naik Kelas: Dari Dapur Rumah ke Pasar Nasional Melalui Sentra IKM. *Serasi Media Teknologi*.
- Janah, U. R. N., & Tampubolon, F. R. S. (2024). Peran usaha mikro, kecil, dan menengah dalam pertumbuhan ekonomi: Analisis kontribusi sektor umkm terhadap pendapatan nasional di indonesia. *PENG: Jurnal Ekonomi Dan Manajemen*, 1(2), 739–746.
- Monica, D., & Kenedi, J. (2025). PERANAN WISATA KULINER DALAM MENINGKATKAN PEREKONOMIAN MASYARAKAT SEKITAR STASIUN LAMBUANG KOTA BUKITTINGGI. *Didaktik: Jurnal Ilmiah PGSD STKIP Subang*, 11(03), 237–245.
- Nafisa, S. K., Albaris, M. S., Agustina, D. R., Junianda, M., Izzania, T., & Nada, N. S. (2024). Peran Usaha-Usaha Kecil Di Palembang Terhadap Perekonomian Nasional. *Journal of Economics and Business*, 2(1), 118–132.
- Nasution, U. B., Yuliasih, M., Judijanto, L., Putra, S. D., Stj, R. C. M. A., & Setiyono, K. (2024). *BISNIS KULINER: Teori dan strategi pengembangan bisnis kuliner*. PT. Sonpedia Publishing Indonesia.