



Pendampingan Rumah Produksi Telur Asin Pak Jaini Desa Masangan Kulon, Kecamatan Sukodono, Kabupaten Sidoarjo

Asnal Mala¹, Siti Fatimatuzzahro²

Program Studi Prodi PGMI, Universitas Sunan Giri Surabaya, Indonesia
asnalmala@unsuri.ac.id

ABSTRAK

. Program pendampingan rumah produksi telur asin milik Pak Jaini di Desa Masangan Kulon, Kecamatan Sukodono, Kabupaten Sidoarjo merupakan sebuah inisiatif penting untuk meningkatkan kualitas dan kapasitas produksi lokal. Melalui penerapan teknologi sederhana, pelatihan manajemen usaha, dan strategi pemasaran yang efektif, kegiatan ini bertujuan untuk membantu Pak Jaini mengembangkan usahanya. Metode pendampingan yang digunakan meliputi observasi, wawancara, dan pelatihan langsung di lapangan. Hasil dari program pendampingan ini menunjukkan peningkatan signifikan dalam kualitas produk, efisiensi produksi, dan penjualan. Dengan demikian, program ini diharapkan dapat memberikan kontribusi positif terhadap perekonomian lokal dan menjadi model bagi usaha kecil dan menengah lainnya di wilayah tersebut. Inisiatif ini juga memperkuat ketahanan ekonomi desa dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat, menunjukkan betapa pentingnya pendekatan holistik dalam pengembangan usaha kecil.

Kata Kunci: *Telur Asin Pak Jaini, Rumah Produksi, Pendampingan*

ABSTRACT

The mentorship program for Mr. Jaini's salted egg production house in Masangan Kulon Village, Sukodono Subdistrict, Sidoarjo Regency is a crucial initiative aimed at enhancing local quality and production capacity. Through the implementation of simple technology, business management training, and effective marketing strategies, this activity seeks to assist Mr. Jaini in expanding his business. The mentorship method includes observations, interviews, and direct training in the field. The results of this mentorship program have shown significant improvements in product quality, production efficiency, and sales. Thus, this program is expected to contribute positively to the local economy and serve as a model for other small and medium enterprises in the region. This initiative also strengthens the village's economic resilience and enhances community welfare, demonstrating the importance of a holistic approach in the development of small businesses.

Keywords: *Pak Jaini Salted Eggs, Production House, Mentoring*

DOI: <https://doi.org/10.54832/judimas.v2i2.355>

Pendahuluan

Pada era globalisasi ini, persaingan di sektor agribisnis semakin ketat, termasuk dalam produksi telur asin. Produksi telur asin adalah bisnis mikro yang memiliki potensi besar untuk berkembang di Indonesia, terutama di wilayah pedesaan. Namun, usaha mikro ini sering kali menghadapi berbagai kendala, seperti keterbatasan teknologi, manajemen yang kurang efektif, dan strategi pemasaran yang belum optimal (Setiawan, A., 2018). Desa Masangkulon, Kecamatan Sukodono, Kabupaten Sidoarjo, salah satu wilayah yang menawarkan potensi signifikan untuk pengembangan produksi telur asin. Pak Jaini, sebagai salah satu produsen telur asin di desa tersebut, berusaha untuk mengembangkan usahanya



agar lebih kompetitif di pasar lokal maupun regional. Pendampingan rumah produksi telur asin di Desa Masangankulon menjadi salah satu cara efektif untuk menghadapi berbagai tantangan yang dialami oleh Pak Jaini. Pendampingan ini tidak hanya difokuskan pada aspek teknis produksi, tetapi juga mencakup manajemen usaha dan strategi pemasaran. Pelatihan dan pendampingan usaha kecil dan menengah dapat meningkatkan produktivitas dan kualitas produk, serta membuka peluang pasar yang lebih luas. Dengan penerapan teknologi sederhana yang mudah diakses oleh masyarakat desa, diharapkan dapat meningkatkan efisiensi produksi dan kualitas telur asin yang dihasilkan (Wahyudi, D., 2019).

Tujuan pembangunan peternakan adalah untuk menyediakan pangan hewani yang bergizi tinggi, seperti daging, susu, dan telur. Meningkatnya pendapatan peternak dapat menghasilkan devisa negara lebih banyak dan membuka lapangan kerja lebih luas. Hal ini akan mendorong perkembangan sektor peternakan ke depan, yang diharapkan dapat memberikan kontribusi signifikan terhadap pembangunan perekonomian negara (Suwianggadana, I.P.A., Suciani dan Sariyani, N.P., 2013). Karakteristik geografis dan kapasitas transportasi di suatu daerah berdampak pada aktivitas ekonomi masyarakat dalam sebuah negara. Mengingat luasnya area pertanian di Indonesia, sektor pertanian memainkan peran dominan dalam perekonomian nasional, mencakup kegiatan seperti pertanian, perkebunan, peternakan, dan perikanan (Oladeebo, J.O., dan Ojo, S.O., 2012).

Penduduk Desa Jatimulyo, Kecamatan Jatiagung, Lampung Selatan, mayoritas menggantungkan hidup pada sektor pertanian dan peternakan. Peternakan itik, khususnya, dianggap sebagai area yang memiliki potensi pengembangan di desa ini. Penduduk bisa memperluas kegiatan peternakan untuk tidak hanya memproduksi daging tetapi juga telur. Telur adalah sumber protein hewani yang ekonomis dan mudah didapatkan; rasanya lezat, mudah dicerna, dan kaya nutrisi. Kuning telur, yang merupakan bagian terpenting dari telur, menyediakan sebagian besar proteinnya (50%) serta seluruh lemak, asam amino esensial, dan mineral seperti zat besi, fosfor, kalsium, serta vitamin B kompleks. Bagian putih telur, yang menyumbang sekitar 60% dari berat telur, terdiri dari 5 jenis protein dan sedikit karbohidrat (Oktaviani H, Kariada N, Utami NR., 2012).

Telur bebek menjadi pilihan populer bagi banyak orang berkata rasanya yang enak dan harga yang ekonomis. Telur dan produk ternak lainnya mudah rusak karena faktor alam, bahan kimia, atau serangan mikroba. Oleh karena itu, untuk menjaga mutu sekaligus meningkatkan



nilai ekonomi, perlu dilakukan upaya pengawetan telur (Widyantoro B, Sulistyowati M, Wasito S., 2013).

Berbagai teknologi konservasi telah diimplementasikan di sektor peternakan, dengan teknik pengolahan telur yang dirancang untuk menjaga kualitas, memperluas masa penyimpanan, dan mencegah degradasi. Pengolahan telur asin, khususnya, dapat meningkatkan pendapatan keluarga karena prosesnya yang dapat diadaptasi untuk skala kecil. Penduduk pedesaan dapat mendirikan usaha rumahan yang menguntungkan dengan mengolah telur asin menggunakan teknologi ini. Telur asin sangat disukai karena manfaat kesehatannya, terutama dalam mendukung kesehatan tulang berkat kandungan fosfor dan kalsiumnya yang tinggi, yang esensial untuk pertumbuhan tulang dan pencegahan osteoporosis. Anak-anak pun diuntungkan oleh konsumsi telur asin yang mendukung pertumbuhan mereka serta memenuhi kebutuhan akan kalsium dan zat besi.

Namun perlu diperhatikan bahwa telur asin mengandung banyak garam dan lemak sehingga dapat meningkatkan kadar kolesterol darah, konsumsi telur asin dapat menyebabkan tekanan darah tinggi serta meningkatkan risiko terkena penyakit ginjal, stroke, dan jantung. Karena itu, disarankan agar para lansia menghindari mengonsumsi telur asin. Sebagai alternatif, penggunaan bahan-bahan herbal dalam pembuatan telur asin bisa menjadi solusi yang efektif. Penelitian ilmiah telah menunjukkan bahwa ramuan herbal seperti kayu secang, daun mahkota dewa, daun salam, daun jambu biji, dan serai mampu menurunkan kadar lemak dan kolesterol. Dengan demikian, telur asin yang dibuat dengan herbal ini dapat menjadi pilihan yang lebih sehat bagi lansia dan orang dewasa, karena tidak menyebabkan peningkatan risiko kolesterol tinggi dan hipertensi.

Penelitian menunjukkan bahwa tanaman ini memiliki metabolit sekunder seperti flavonoid, alkaloid, saponin, tanin, dan minyak atsiri. Metabolit-metabolit tersebut berperan dalam menurunkan kadar kolesterol darah, memiliki sifat antioksidan yang kuat, dan berfungsi sebagai agen antimikroba. Diharapkan, dengan menambahkan bahan herbal ini selama proses pembuatan telur asin, kandungan kolesterol dalam telur asin dapat berkurang. Di Desa Masangankulon, sekelompok peternak itik sebagian besar beternak itik lokal yang populasinya sekitar 1.000 ekor. Selain itu mereka juga menjual telur bebek dan memproduksi telur asin sebagai usaha tambahan.

Selain itu, strategi pemasaran yang efektif juga menjadi kunci dalam keberhasilan usaha telur asin Pak Jaini. Pendampingan ini melibatkan pengenalan teknik pemasaran digital



dan tradisional, serta pengembangan jaringan pemasaran yang lebih luas (Hartono, 2020). Dengan dukungan yang komprehensif diharapkan dapat menciptakan bisnis berkelanjutan yang mampu bersaing di pasar yang lebih besar. Program ini juga diharapkan dapat menjadi model bagi pengembangan usaha kecil dan menengah lainnya di Desa Masangankulon dan wilayah sekitarnya, sehingga dapat meningkatkan perekonomian lokal secara keseluruhan.

UMKM merupakan salah satu penyumbang pendapatan negara terbesar, menyumbang sekitar 61,9% terhadap pendapatan PDB negara. UMKM memiliki peran vital dalam pertumbuhan ekonomi Indonesia. (Alteza, M, 2012). Sementara itu, usaha kecil didefinisikan sebagai kegiatan ekonomi produktif mandiri yang dioperasikan oleh individu atau entitas bisnis yang tidak termasuk dalam anak perusahaan atau tidak berafiliasi dengan perusahaan besar yang dimiliki, dikendalikan, atau sebagian dimiliki, baik secara langsung maupun tidak langsung, yang memenuhi kriteria sebagai usaha kecil. (Undang-Undang No.20 Pasal 1 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah). Pengembangan kegiatan usaha kecil dan menengah dinilai sebagai alternatif solusi penting yang dapat mengurangi beban perekonomian nasional dan daerah.

Saat ini, pertumbuhan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) telah mengalami peningkatan yang signifikan. Banyak pelaku UMKM yang telah berhasil memproduksi berbagai jenis produk. UMKM telah menjadi salah satu sektor usaha yang berkontribusi dalam meningkatkan ekonomi masyarakat. Oleh karena itu, sektor UMKM perlu mendapat perhatian khusus dari Pemerintah. Bertumbuhnya UMKM berarti pemberdayaan UMKM memiliki arti yang sangat strategis bagi prediksi perekonomian Indonesia, khususnya memperkuat struktur perekonomian nasional (Ukkas, Imran., 2017). Usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) merupakan segmen terbesar di sektor pertanian dan juga merupakan salah satu perusahaan yang berkontribusi terhadap perkembangan perekonomian Indonesia, karena UMKM tidak terkena dampak bencana alam dan krisis (Said, Abu., 2016).

Sektor UMKM memberikan kontribusi yang besar, menyumbang sekitar 87% dari total unit usaha di Indonesia. Usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) merupakan entitas bisnis yang dikelola oleh individu pada skala kecil (Murdani, Widayani, S., dan Hadromi., 2019). Usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) merupakan salah satu jenis usaha kecil yang didirikan oleh perorangan atas prakarsa sendiri (Selasi et al., 2021).

Tabel 1.
Data perkembangan UMKM di Indonesia

Tahun	Jumlah UMKM
2019	59.262.772
2020	61.656.547
2021	62.922.617
2022	64.194.057

(Kementerian Operasi Dan Kecil Dan Menengah, 2022)

Informasi dari Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah menunjukkan bahwa jumlah Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) terus bertambah setiap tahun. (Kementerian Koperasi, Usaha Kecil dan Menengah., 2018).

Hampir di setiap daerah di Indonesia terdapat UMKM yang menjual berbagai macam produk. Desa Masangankulon yang terletak di Kecamatan Sukodono Kabupaten Sidoarjo dikenal sebagai salah satu wilayah yang memiliki banyak usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di sektor kuliner. Sebuah masyarakat desa mempunyai UMKM telur asin. Banyak orang, mulai dari anak-anak hingga orang dewasa, menyukai telur asin. Memang telur asin dalam jumlah banyak mengandung segala hal yang baik untuk tubuh. Telur asin sering kali menggunakan telur bebek. Masyarakat Indonesia menyukai telur bebek karena banyak manfaatnya (Rahkadima, Y. T., Fitri, M. A., dan Wulandari, R. S., 2019).

Usaha Kecil dan Menengah (UMKM) adalah dunia usaha merupakan sektor yang paling banyak menyerap tenaga kerja dan berperan penting dalam meningkatkan pendapatan masyarakat. Sidoarjo terkenal sebagai kota UMKM karena banyaknya usaha kecil dan menengah.. Salah satunya adalah "Telur Asin Pak Jaini" ini, Telur asin Pak Jaini ini merupakan usaha rumahan milik bapak Jaini yang beralamat di Jl. Peterongan Rt 14 Rw 05 Masangankulon Kecamatan Sukodono Kabupaten Sidoarjo. Awal mula berdirinya usaha ini adalah karena ide dan keinginan dari istri pak Jaini dan disupport oleh keluarga dari pihak istri dengan memberikan modal untuk mengembangkan usaha telur asin yang didirikan oleh pak Jaini tersebut.

Metode Pelaksanaan

Metode yang digunakan dalam pendampingan meliputi observasi, wawancara, dan pelatihan langsung di lapangan. Untuk mencapai tujuan yang ditetapkan dalam kegiatan ini, solusi untuk mengatasi permasalahan tersebut diimplementasikan melalui cara berikut: a) melakukan sosialisasi dan edukasi tentang pengelolaan Pendampingan Rumah Produksi Telur



Asin Pak Jaini Desa Masangankulon, Kecamatan Sukodono, Kabupaten Sidoarjo, b) memberikan pendampingan rumah produksi telur asin Pak Jaini Desa Masangankulon, Kecamatan Sukodono, Kabupaten Sidoarjo terutama pada manajemen produksi telur asin.

Metode yang diterapkan dalam kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah sebagai berikut :

1. Sosialisasi. Kegiatan sosialisasi dilakukan dengan tujuan untuk memberikan informasi mengenai kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang akan dilaksanakan. Selain itu, tim Pengabdian Masyarakat juga melakukan sosialisasi terkait pentingnya penggunaan merek, kemasan yang baik, inovasi produk untuk meningkatkan daya saing dan sosialisasi tantang memperluas pasar.
2. Pelatihan. Setelah melakukan sosialisasi, pada pertemuan selanjutnya tim Pengabdian Masyarakat juga memberikan pelatihan terkait cara pengemasan produk yang baik serta cara promosi yang baik dan benar baik secara offline maupun online.
3. Pendampingan. Metode ini dilakukan dengan cara mendampingi pelaku usaha dalam mempraktikkan apa yang sudah di sosialisasikan oleh tim Pengabdian Masyarakat salah satunya memasarkan produk yang sudah dikemas dan diberi merek baik secara offline maupun online. Tim Pengabdian Masyarakat juga terjun langsung memasarkan produk di wilayah sekitar Desa Masangankulon, Kecamatan Sukodono, Kabupaten Sidoarjo. Tindak lanjut dari program kegiatan Tindak lanjut dari program kegiatan Usaha Telur Asin Pak Jaini bisa mencakup beberapa aspek untuk meningkatkan kinerja dan keberlanjutan usaha. Berikut adalah langkah-langkah tindak lanjut yang diambil:
 - a. Peningkatan kualitas produk dan efisiensi produksi. Pak Jaini dapat mengadopsi teknik pengasinan yang lebih modern dan efisien untuk memastikan konsistensi kualitas telur asin yang diproduksi. Selain itu, penggunaan bahan baku yang berkualitas dan pengawasan ketat terhadap proses produksi akan membantu dalam mengurangi cacat produksi dan meningkatkan kepuasan pelanggan. Pelatihan karyawan secara berkala juga penting untuk memastikan bahwa semua anggota tim memahami prosedur terbaru dan standar kualitas yang tinggi dalam pengolahan telur asin.
 - b. Pengembangan pasar dan strategi pemasaran. Pak Jaini perlu mengeksplorasi pasar baru dan menambah jaringan distribusi untuk memperluas cakupan penjualan. Implementasi strategi pemasaran digital, seperti pemasaran melalui media sosial dan



pembuatan website, akan sangat membantu dalam menjangkau konsumen yang lebih luas, khususnya generasi muda yang aktif di internet. Selain itu, kerjasama dengan toko-toko lokal dan partisipasi dalam event kuliner lokal dapat meningkatkan visibilitas produk. Memberikan promosi khusus dan diskon pada momen-momen tertentu juga bisa menjadi cara efektif untuk menarik lebih banyak pelanggan.

Keberhasilan kegiatan pendampingan usaha telur asin Pak Jaini bisa diukur dan dievaluasi menggunakan beberapa indikator kunci dan metrik yang spesifik. Berikut adalah beberapa cara untuk menilai efektivitas program ini:

1. Peningkatan Kualitas Produk: Melalui pengujian sampel produk secara berkala untuk memastikan konsistensi dan peningkatan kualitas telur asin. Indikatornya bisa termasuk tingkat keasinan yang sesuai, tekstur, dan umur simpan produk.
2. Efisiensi Produksi: Mengukur perubahan dalam jumlah produksi per unit waktu, penggunaan bahan baku, dan waktu yang dibutuhkan untuk produksi. Pengurangan limbah produksi dan peningkatan output dalam jumlah yang sama atau lebih sedikit waktu dan sumber daya adalah indikator efisiensi yang baik.
3. Peningkatan Penjualan dan Pemasaran: Menggunakan data penjualan untuk melihat pertumbuhan pendapatan dari waktu ke waktu. Ini juga dapat meliputi peningkatan jumlah pelanggan, perluasan pasar ke wilayah baru, dan peningkatan frekuensi pembelian oleh pelanggan lama.
4. Kepuasan Pelanggan: Melakukan survei kepuasan pelanggan untuk mendapatkan feedback tentang produk. Indikator ini penting untuk menilai seberapa baik produk diterima di pasar dan apa yang bisa ditingkatkan.
5. Kemampuan Manajemen: Evaluasi kemampuan manajemen tim Pak Jaini, termasuk kemampuan dalam pengelolaan keuangan, operasi, dan sumber daya manusia. Peningkatan keterampilan manajemen bisa diukur melalui penurunan kesalahan operasional dan pengelolaan keuangan yang lebih baik.
6. Dampak Sosial dan Ekonomi: Menilai dampak sosial dan ekonomi program, seperti penciptaan lapangan kerja, kontribusi pada perekonomian lokal, dan peningkatan kesejahteraan masyarakat sekitar. Menggunakan metrik-metrik ini dalam kombinasi akan memberikan gambaran yang komprehensif tentang keberhasilan program dan membantu mengidentifikasi area yang memerlukan perbaikan atau penyesuaian strategi.



Hasil dan Pembahasan

Usaha Telur Asin Pak Jaini

Pak Jaini memulai usaha telur asin ini sekitar tahun 2004/2005 yang dimana sekarang ini pak Jaini sudah merintis usahanya sekitar 20 tahun dan sudah melewati banyaknya rintangan ketika memulai bisnis telur asin ini, awal mulanya pak Jaini ini adalah seorang juragan angkutan umum (angkot) tetapi seiring berjalannya waktu usaha pak Jaini ini kalah saing dengan ojek online yang ada sehingga usaha angkutan umum yang dimiliki oleh pak Jaini ini bangkrut maka pak Jaini harus memikirkan lagi usaha apa yang harus didirikannya sebagai penghasilan untuk menghidupi keluarganya. Selagi Pak Jaini belum memiliki ide usaha tersebut sang istri bekerja ikut orang tua berjualan kecambah di Pasar, setelah itu sang Istri mempunyai ide untuk berjualan telur asin tetapi disamping itu ada kerabat dari pak Jaini yang sudah memiliki usaha telur asin tetapi tidak ditekuni dengan baik karena kerabat dari pak Jaini ini tidak memiliki pemasok telur bebek yang tetap maka itu usaha tersebut diberikan kepada pak Jaini untuk dilanjutkan.

Awalnya Pak Jaini merasa minder dengan pekerjaannya berjualan telur asin. Namun dukungan keluarga, terutama istrinya Puji, membantu mereka mengembangkan bisnis ini. Awalnya Pak Jaini hanya mempunyai modal cukup untuk membeli bubuk batu bata dan garam. Modal awal berasal dari orang tua Pak Jaini dan istri. pada awalnya - Output awal hanya bisa menghasilkan 80 butir telur asin. Pada tahun pertama produksi telur asin, Pak Jaini bahkan harus menggunakan tong besi tua yang sudah dicat untuk menggantikan ember, karena Pak Jaini menyimpan telur asin bebek saat proses pembuatan telur asin. Namun alat yang digunakan belum lengkap dan hasilnya tidak sesuai harapan. Hal ini dikarenakan air garam menguap dan tidak terserap oleh telur. Pak Jaini tidak pernah menyerah. Pengalaman ini ia jadikan pelajaran berharga dan mulai mencari modal dengan mengajukan kredit ke bank untuk membeli peralatan yang lebih baik. Selain itu, jumlah telur bebek yang diolah di setiap batch produksi ditingkatkan secara bertahap.

Sekarang ini Pak Jaini memasok telur bebek dari Orang yang sudah menjadi langganan pak Jaini dan minimal pengambilan telur setiap harinya sekitar 4.000 telur dan ketika penjualan sepi maka Pak Jaini mengambil telur sekitar 3.000 butir telur, dan pengambilan telur tersebut setiap hari senin, rabu, dan kamis saja. Perjalanan usaha pak Jaini juga tidak selalu mulus. Ia pernah mengalami kerugian besar ketika tertipu oleh supplier telur



dan itu salah satu rintangan yang harus dilewati oleh Pak Jaini ketika awal merintis usaha telur asin ini.

Proses pembuatan telur asin.

Proses pembuatan telur asin dilakukan dengan dua cara yaitu kering dan basah. Proses kedua menggunakan berbagai media, antara lain abu gosok, batu bata, dan lumpur lapangan. Pak Jaini memilih untuk membuat telur asin dengan merendamnya dengan air garam dan garam kasar (grosok). Pada awalnya, dia memilih untuk melumuri telur bebek dengan batu bata yang telah dihancurkan dan dicampur dengan garam kasar (grosok). Namun, karena uang yang dia miliki tidak mencukupi untuk membeli batu bata, Pak Jaini mengganti metode ini dengan media. Maka ada beberapa tahapan yang dilakukan pak Jaini ketika membuat telur asin yaitu:

1. Rendam telur asin dalam air selama kurang lebih 2 menit. Jika ada telur yang terapung di air, maka kualitas telur tersebut sudah tidak bagus lagi. Anda bisa membuang telurnya.
2. Setelah proses perendaman untuk memfilter telur yang bagus dan tidak bagus telah selesai maka tahapan selanjutnya adalah membersihkan telur bebek tersebut dari lendir yang ada pada telur bebek menggunakan sabut kawan dan pencucian ini memiliki manfaat yaitu supaya air garam mudah masuk kedalam telur.
3. Setelah itu larutan air dan Garam dalam ember atau bak dan setelah itu masukkan lagi Garam Grosok nya hingga memenuhi bak atau ember tersebut.
4. Masukkan setiap telur secara perlahan agar tidak pecah, jaga jarak setiap telur sekitar 2 cm dari permukaan. Kemudian biarkan telur terendam selama 7 hari atau lebih. Jika ingin telur asin lebih asin, rendam lebih lama dalam larutan air garam. Dan proses perendaman telur asin sebaiknya dilakukan di tempat tertutup dan jauh dari sinar matahari. Setelah selesai proses pengasinan selanjutnya telur diangkat dan direbus selama 1 jam, dan kalau lebih dari 1 jam telur bisa retak.
5. Setelah direbus telur di beri stempel ketika masih hangat supaya stempel bisa menempel dengan baik, dan setelah itu dipilih lagi telur yang layak dijual dalam artian bagus dan telur yang retak cangkangnya karena kelamaan dalam proses perebusan itu harus dipisahkan.
6. Menurut Pak Jaini Pembuatan telur asin ini memiliki perbedaan ketika metode dan Media yang digunakan ketika memakai Media batu bata dan garam dengan metode melumuri telur bebek dengan campuran batu bata dengan garam maka telur asin yang dihasilkan

lebih tidak berair dan membutuhkan waktu lebih dari satu minggu dan ketika menggunakan Media air garam dan garam telur yang dihasilkan lebih berair dan waktu pengasinan hanya butuh satu minggu saja bahkan kurang dari satu minggu. Berikut foto kegiatan cara pembuatan telur asin :



Gambar 1. Foto Kegiatan Mencuci telur dari kandang sebelum di asinkan



Gambar 2. Foto Kegiatan Proses pengasinan



Gambar 3. Foto Kegiatan Pencucian telur setelah Pengasinan



Gambar 4. Foto Kegiatan telur setelah Pengasinan siap dipasarkan

Tempat Penjualan Telur Asin Pak Jaini.

Selama proses pembelian, konsumen melakukan hal-hal seperti mencari tahu, melakukan penelitian, dan mengevaluasi produk, dan perilaku konsumen membentuk dasar untuk membuat keputusan pembelian mereka. Selain kualitas produk dan jasa, perilaku konsumen juga mencakup harga produk dan jasa. Jika harga produk tidak terlalu tinggi, konsumen tidak akan mempertimbangkan dan mengambil tindakan terkait produk tersebut dalam jangka panjang. Sebaliknya jika harga suatu barang atau jasa tinggi atau mahal maka konsumen akan berusaha lebih keras untuk membeli barang tersebut. Perilaku konsumen seperti mencari, bertanya, mengevaluasi dan mempertimbangkan akan terus berlanjut.

Dan menurut wawancara yang sudah kami lakukan Pak Jaini ini menyuplai atau menjual kan telur asin dari hasil produksinya yaitu dengan menjualnya di Pasar Sukodono selain itu juga Pak Jaini ini menerima pesanan dari beberapa pemilik catering yang sudah Langganan dan juga ketika ada orang membeli langsung di rumah usaha beliau, dll. "Telur Asin Pak Jaini" ini digemari masyarakat karena selain harganya yang cukup terjangkau, rasa telur asin milik Bapak Jaini ini cukup nikmat. Menurut warga sekitar yang sering membeli telur asin ini dan kami yang sudah melihat dan merasakan langsung mengatakan bahwa "Telur Asin Pak Jaini" memiliki rasa yang asin dan gurih. Selain itu warna dalam telur asin ini memiliki warna yang cerah dan menggugat selera konsumen. Berbeda dengan telur asin yang lain yang memiliki warna pucat pada bagian dalam telur. Bapak Jaini mengatakan hal ini terjadi karena proses telur asin ini berbeda dengan yang lain bahkan ada beberapa oknum yang melakukan cara penyuntikan pada telur tersebut tetapi itu tidak menghasilkan telur asin yang bagus.

Pendapatan (omset) yang dihasilkan oleh Pak Jaini.

Pak Jaini awal mulanya hanya memiliki modal sekitar 2 jt saja dan itu setiap hari harus tetap mengambil telur bebek meskipun penjualan sedang sepi, dan disini Pak Jaini menjual telur asin.



Gambar 6. Foto Kegiatan setelah Pencucian telur siap dipasarkan

Hasil produksinya ada beberapa tipe harga yaitu :

- a. 2.500 (untuk telur yang berukuran kecil dan cangkangnya retak).
- b. 3.000 (untuk telur yang berukuran sedang).
- c. 3.500 (untuk telur yang berukuran besar).

Setiap Hari Pak Jaini menjual telur asin sebanyak 400 butir telur asin dengan jumlah pendapatan sekitar Rp. 1.200.000 dan itu jumlahnya diluar ketika ada pesanan khusus dari pihak catering atau orang yang beli langsung di rumah beliau. Dan untuk hasil penjualan selama seminggu Pak Jaini bisa menjual sebanyak 2.800 butir telur diluar ketika ada pesanan khusus. Dan pendapatan yang dihasilkan oleh Pak Jaini ini selama satu bulan sekitar 6 juta.

Kesimpulan

Program kegiatan Usaha Telur Asin Pak Jaini menunjukkan beberapa temuan utama yang penting. Pertama, inovasi dalam teknik pengasinan dan peningkatan kualitas bahan baku telah berhasil meningkatkan standar produk. Kedua, penerapan strategi pemasaran digital dan ekspansi distribusi memperluas jangkauan pasar, menciptakan kesempatan baru untuk pertumbuhan usaha. Namun, terdapat tantangan dalam konsistensi produksi dan penetrasi pasar yang masih membutuhkan perhatian. Variabilitas dalam kualitas produksi dari waktu ke waktu menunjukkan kebutuhan untuk sistem pengawasan yang lebih ketat dan pelatihan karyawan yang lebih terstruktur. Di sisi pasar, meskipun ada peningkatan jangkauan, usaha



ini masih perlu strategi yang lebih efektif untuk menarik segmen pasar yang lebih luas dan mempertahankan pelanggan yang ada. Untuk langkah selanjutnya, direkomendasikan agar Pak Jaini memfokuskan pada peningkatan efisiensi produksi melalui teknologi modern dan pendekatan manajemen kualitas yang lebih baik. Di sisi pemasaran, mengadakan kerjasama dengan pelaku usaha lain dan meningkatkan kehadiran online dapat menjadi kunci untuk menjangkau lebih banyak konsumen. Juga, pengembangan produk, seperti variasi rasa atau kemasan yang inovatif, bisa menjadi langkah strategis untuk memperkuat posisi di pasar dan memenuhi permintaan yang beragam. Ada kendala yang dialami pak jaini selama proses produksi yaitu termasuk:

1. Ketersediaan bahan baku: Kekurangan pasokan bahan baku atau fluktuasi harga bahan baku yang tiba-tiba dapat mengganggu produksi dan kualitas produk akhir.
2. Adopsi Teknologi: Kesulitan dalam mengadopsi teknologi baru atau peralatan yang lebih efisien bisa terjadi, terutama jika tim tidak memiliki keahlian teknis yang cukup.
3. Pelatihan dan Keterampilan: Karyawan mungkin menghadapi kesulitan dalam mengikuti metode baru atau lebih kompleks yang diperkenalkan selama pendampingan, yang membutuhkan investasi waktu dan sumber daya lebih untuk pelatihan.
4. Pemasaran dan Penjualan: Membangun strategi pemasaran yang efektif dan memperluas jangkauan pasar mungkin lebih menantang daripada yang diharapkan, terutama jika pasar target tidak merespon seperti yang diperkirakan.
5. Regulasi dan Kepatuhan: Menghadapi hambatan dalam memenuhi regulasi lokal atau industri yang berlaku, yang mungkin memerlukan perubahan dalam proses produksi atau kualitas produk.
6. Keterlibatan dan Dukungan Komunitas: Mungkin terdapat tantangan dalam mendapatkan dukungan atau keterlibatan dari komunitas lokal, yang krusial untuk kesuksesan jangka panjang dari usaha yang berbasis komunitas.
7. Pendanaan dan Manajemen Keuangan: Mengamankan pendanaan yang cukup untuk ekspansi atau pengoperasian harian mungkin sulit, dan pengelolaan keuangan yang tidak efektif dapat membatasi kemampuan usaha untuk tumbuh. Mengidentifikasi dan mengatasi kendala-kendala ini secara efektif adalah kunci untuk memastikan keberhasilan dan keberlanjutan dari program pendampingan usaha telur asin.



Ucapan terima kasih

Ucapan terima kasih kepada Kepala Desa dan perangkat Desa Masangankulon Kecamatan Sukodono Sidoarjo. Bapak Jaini selaku pemilik UMKM Telur Asin, Rektor Universitas Sunan Giri Surabaya, Direktur LPPM Sunan Giri Surabaya, Ketua Program Penelitian PGMI dan Masyarakat Desa Masangankulon yang mendukung seluruh kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini.

Daftar Pustaka

- Kementerian Koperasi, Usaha Kecil dan Menengah. (2018). *Perkembangan Data Usaha Mikro, Kecil, Menengah (UMKM) Dan Usaha Besar (UB) Tahun 2015 -2018*.
- Murdani, Widayani, S., dan Hadromi. (2019). Pengembangan Ekonomi Masyarakat Melalui Pemebrdayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah. *Jurnal Abdimas Universitas Negeri Semarang*, 23(2).
- Oktaviani H, Kariada N, Utami NR. (2012). Pengaruh pengasinan terhadap kandungan zat gizi telur bebek yang diberi limbah udang. *Unnes J Life Sci*, ., 1(2), 106–112.
- Oladeebo, J.O., dan Ojo, S.O.. (2012). Economic appraisal of small and medium scale performance in poultry egg production in Ogun State, Nigeria. *African Journal of Agricultural Research*, 7(37), 5170-5174.
- Rahkadima, Y. T., Fitri, M. A., dan Wulandari, R. S. (2019). *Penggunaan Pemasaran Online Pada UMKM Telur Asin di Desa Kebonsari Kabupaten Sidoarjo*.
- Said, Abu. (2016). Pengaruh Brand Image, Word Of Mouth dan Iklan Terhadap Minat Menabung di BMT Se-Kabupaten Demak. *Equilibrium : Jurnal Ekonomi Syariah*, 4.
- Selasi, D., Umam, K., Alfiyanti, D. R. P., Romdiyah, S., Andriani, R., & Sutrisno, A. (2021). *Pendekatan ABCD (Asset Based Community Development): Upaya Peningkatan Pendapatan Keluarga Melalui Pelatihan Pembuatan Telur Asin di Desa marikangen Kecamatan Plumbon Kabupaten Cirebon*.
- Setiawan, A. (2018). Pengembangan Usaha Mikro di Era Globalisasi. *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis*, 15(2), 113-125.
- Suwiangadana, I.P.A., Suciani dan Sariyani, N.P. (2013). Analisis Finansial Usaha Peternakan Ayam Pedaging dengan Pola Kemitraan. *Peternakan Tropika*, 1(2), 58–68.
- Ukkas, Imran. (2017). Strategi dan Upaya Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). *Berkemajuan: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, Vol. 1 No. 1. Februari 2017. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(1).
- Wahyudi, D. (2019). Dampak Pelatihan dan Pendampingan terhadap Produktivitas UKM. *Jurnal Manajemen Dan Kewirausahaan*, 7(1), 45-58.
- Widyantoro B, Sulistyowati M, Wasito S. (2013). Evaluasi kadar air dan jumlah bakteri telur asin asap. *J Ilmiah Peternakan*, 1(1), 276–281.



Nicko, Ajat. "Cerita Bos Angkot Banting Setir Kembangkan UMKM Telur Asin"
<https://pangannews.id/berita/1696688661/cerita-bos-angkot-banting-setir-kembangkan-umkm-telur-asin> Diakses pada tanggal 5 November 2023.

Dwi Arista, Vega. "20 Tahun Jualan Telur Asin, Pelaku UMKM Asal Sidoarjo masih Survive karena kerja keras".
<https://radarsidoarjo.jawapos.com/features/853015079/20-tahun-jualan-telur-asin-pelaku-umkm-asal-sidoarjo-masih-survive-karena-kerja-keras>. Diakses pada tanggal 5 November 2023.