
PENGEMBANGAN VARIAN RASA PRODUK PADA UMKM KRIPJOSS DESA REJOSARI KECAMATAN JATIREJO KABUPATEN MOJOKERTO

Nisa'ul Adibah¹, Atika Rahmawati², Eko Sutrisno³
Fakultas Ekonomi Universitas Islam Majapahit^{1,2}
Fakultas Teknik Universitas Islam Majapahit³
e-mail: nisauladibah224@gmail.com

ABSTRACT

Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs) have an important role in the economy of a country or region in realizing national stability. This community service activity aims to help develop MSMEs of KripJoss through product variants to be more attractive and widely known by consumers, increase sales and increase partner economies. Based on observations and interviews, the main problem faced by MSMEs of KripJoss are low human resources and product creativity, lack of production equipment and lack of infrastructure that supports business activities. This activity is carried out through several stages, including the stages of planning, training and entrepreneurship assistance, training and assistance in making flavors of chips, and the stage of providing logo and label designs. The benefits obtained by partners are able to become competent entrepreneurs, and are able to apply business management in their business activities.

Keywords : Product innovation, empowerment of MSMEs, flavor variants.

ABSTRAK

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) memiliki peran penting pada perekonomian suatu negara maupun daerah dalam mewujudkan stabilitas nasional. Kegiatan pengabdian masyarakat ini bertujuan untuk mengembangkan UMKM KripJoss melalui varian rasa produk agar lebih menarik dan dikenal konsumen luas, meningkatkan penjualan dan perekonomian mitra. Berdasarkan hasil observasi dan wawancara, permasalahan pokok yang dihadapi oleh UMKM KripJoss yaitu sumber daya manusia dan kreativitas produk rendah, minimnya pengetahuan dan pemahaman mengenai kewirausahaan dalam mengembangkan usaha, kurangnya alat produksi dan sarana prasarana yang mendukung kegiatan usaha. Kegiatan ini dilakukan melalui beberapa tahap, meliputi tahap perencanaan, pelatihan dan pendampingan kewirausahaan, pelatihan dan pendampingan pembuatan keripik varian rasa, serta tahap pemberian *design* logo dan label. Manfaat yang diperoleh mitra adalah mitra mampu membuat keripik dengan varian rasa menarik yang sesuai dengan semua kalangan, mampu menjadi seorang wirasaha yang berkompeten, serta mampu menerapkan manajemen bisnis dalam kegiatan usahanya.

Kata Kunci : Inovasi produk, pemberdayaan UMKM, varian rasa.

PENDAHULUAN

Keberadaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Indonesia memiliki pengaruh yang sangat besar, karena bisa mewujudkan stabilitas nasional [1]. Jumlah UMKM di Indonesia semakin meningkat dari tahun ke tahun, salah satunya yaitu UMKM “KripJoss” milik Bapak Ahmad Luthfi yang berada di Desa Rejosari Kecamatan Jatirejo Kabupaten Mojokerto. UMKM “KripJoss” mempunyai dua produk yaitu keripik pisang dan keripik talas. Dalam dunia usaha terutama usaha makanan ringan, perubahan selera konsumen sangat menentukan keberlangsungan UMKM [2]. Jenis suatu produk atau varian juga memiliki pengaruh terhadap tingkat kesukaan konsumen [3], karena hal tersebut merupakan salah satu strategi guna meningkatkan daya saing produk [4].

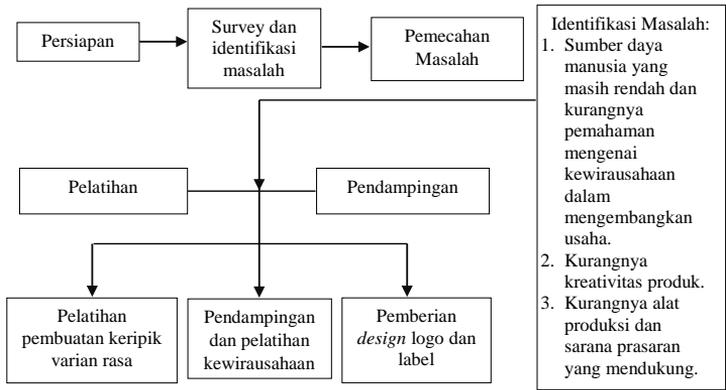
Dari segi bahan baku UMKM “KripJoss” tidak memiliki kendala, karena Desa Rejosari mempunyai potensi sumber daya alam yang besar. Warga desa banyak yang menanam pisang, talas, jagung, singkong dan suweg atau porang. Untuk menjaga keberlangsungan produksi, mak salah satu strategi yang dapat dilakukan yaitu dengan melakukan pengembangan produk melalui variasi rasa dan cita rasa. Varian rasa pada “KripJoss” sangat sederhana sehingga memerlukan adanya inovasi rasa agar bisa menarik semua kalangan konsumen. Varian rasa keripik pisang meliputi rasa original dan manis, sedangkan keripik talas memiliki varian rasa original dan bawang asin.

Terdapat beberapa permasalahan pokok yang dihadapi oleh UMKM “KripJoss” yaitu sumber daya manusia dan kreativitas produk yang rendah, minimnya pengetahuan dan pemahaman mengenai kewirausahaan dalam mengembangkan usaha serta kurangnya alat produksi dan sarana prasarana yang mendukung kegiatan usaha. Kegiatan pengabdian masyarakat di UMKM “KripJoss” bertujuan untuk membantu mengembangkan UMKM “KripJoss” melalui varian rasa produk agar lebih menarik dan dikenal konsumen luas, meningkatkan penjualan dan perekonomian mitra.

METODE PELAKSANAAN

1. Pelaksanaan Kegiatan

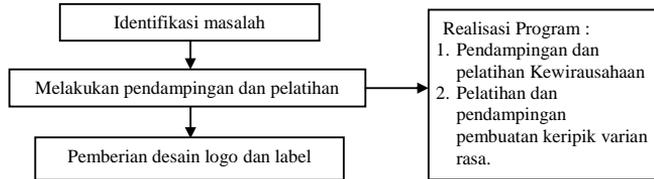
Berikut ini merupakan tahapan pelaksanaan kegiatan yang di ilustrasikan pada gambar 1 di bawah ini:



Gambar 1. Tahapan pelaksanaan Kegiatan

2. Metode Pendekatan yang Ditawarkan

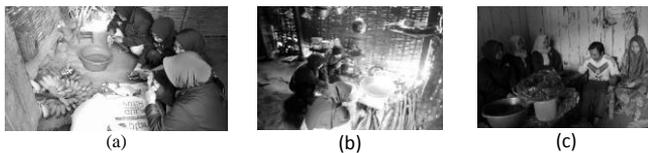
Dengan melihat permasalahan yang dihadapi, maka metode pendekatan yang dilakukan untuk mengatasi permasalahan dan menawarkan solusi masalah bagi mitra usaha dengan memberi pemahaman mengenai kewirausahaan sebagai modal awal dalam mengembangkan usaha. Berikut ini model yang diterapkan dalam metode pendekatan:



Gambar 2. Metode Pendekatan

3. Evaluasi pelaksanaan Program dan Keberlanjutan Program Setelah Selesai Kegiatan Dilaksanakan.

Evaluasi dilaksanakan pada saat sebelum, selama dan setelah pelaksanaan kegiatan. Hasil dari semua metode yang diterapkan dari kegiatan ini diharapkan dapat mengembangkan usaha mitra dan meningkatkan perekonomian mitra. Untuk keberhasilan dalam program kegiatan ini mitra perlu ikut berpartisipasi dalam setiap kegiatan yang akan diselenggarakan. Kegiatan ini dilakukan dengan memberikan *pelatihan dan pendampingan*. Pelaksanaan kegiatan dapat dilihat pada gambar 3. a), b), c)



Gambar 3. a) Uji coba pembuatan kripik bersama mitra, b) Proses penggorengan kripik, c) Pendampingan dan pelatihan kewirausahaan bersama mitra

Sumber : Dokumen pribadi redaksi

Tabel 1. Rancangan Evaluasi Kegiatan

Kegiatan	Indikator	Tolak Ukur Keberhasilan
Pelatihan pembuatan keripik varian rasa.	Mitra mampu memproduksi keripik varian rasa.	80% Mitra mampu memproduksi keripik varian rasa.
Pendampingan dan pelatihan kewirausahaan.	Mitra mampu menjadi seorang wirausaha yang berkompeten dan mampu menganalisis serta menerapkan strategi yang tepat untuk menjalankan usaha.	50% Mitra mampu menjadi seorang wirausaha yang berkompeten dan mampu menganalisis serta menerapkan strategi yang tepat untuk menjalankan usaha.
Pemberian design logo dan label	Mitra mampu menggunakan <i>design</i> logo dan label pemasaran.	85% Mitra mampu menggunakan <i>design</i> logo dan label dalam pemasaran.

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Tahap Persiapan

Tahap persiapan dilakukan pada tanggal 23 Juli 2019 yang membahas tentang pembagian kerja, instruktur untuk pelatihan dan pendampingan, dan rangkaian kegiatan yang akan dilaksanakan.

2. Survey dan Identifikasi Masalah

Pada Tahap ini dilakukan observasi dan wawancara pada mitra secara langsung ke tempat usaha, serta melihat proses produksi sampai dengan produk tersebut dikemas dan dipasarkan, dengan tujuan agar dapat mengidentifikasi permasalahan yang terjadi dalam mengembangkan kegiatan usaha mitra. Permasalahan yang dihadapi oleh mitra adalah sumber daya manusia yang rendah, minimnya pemahaman mengenai kewirausahaan dalam mengembangkan usaha, kurangnya alat produksi serta sarana prasarana yang mendukung.

3. Pemecahan Masalah

Berdasarkan identifikasi masalah dapat dilakukan pemecahan masalah sebagai berikut, yaitu dengan melakukan pendampingan dan pelatihan kewirausahaan, pelatihan dan pendampingan pembuatan keripik varian rasa, serta pemberian desain logo dan label kemasan.

4. Pelaksanaan Kegiatan

a. Pelatihan dan Pendampingan Kewirausahaan

Dalam pemberian pelatihan dan pendampingan kewirausahaan pada mitra ditekankan bahwa apabila ingin berhasil dan efektif dalam menjalankan proses bisnis maka diperlukan dua hal berikut ini, yaitu:

- 1) Pemahaman yang benar mengenai bagaimana menjadi seorang wirausaha yang berkompeten.
- 2) Penerapan langkah-langkah teknis dan panduan serta strategi yang teruji untuk menjalankan usaha sehingga mampu berkembang dan mandiri.

Pendampingan perlu dilakukan berdasarkan analisis permasalahan yang ada serta kondisi keadaan usaha mitra, dengan tujuan agar kegiatan ini tepat sasaran dan mencapai tujuan yang ingin dicapai pada akhir program.

b. Pelatihan dan Pendampingan Pembuatan Keripik Varian Rasa.

kegiatan ini dilakukan dengan cara mempraktikkan secara langsung pada mitra. Hal yang pertama kali disampaikan adalah perlunya menjaga kebersihan dan kualitas produk. Pendampingan ini dilakukan mulai dari awal memproses pisang menjadi keripik yang renyah dan gurih, dalam proses penggorengan tidak boleh menggunakan minyak curah karena akan mempengaruhi kualitas produk dan ketahanan produk.

Langkah selanjutnya adalah memberikan pengetahuan bagaimana cara membuat varian rasa dengan menggunakan bubuk coklat tabur, gula bubuk, bubuk balado yang berkualitas dan tidak membahayakan konsumen. Varian rasa yang dibuat untuk keripik pisang adalah coklat, balado, dan *original*. Sedangkan untuk keripik talas adalah rasa bawang, balado dan *original*. Langkah terakhir adalah *mpacking* keripik kedalam wadah *standing pouch* agar keripik bisa tahan lama dan menarik konsumen.



(a)



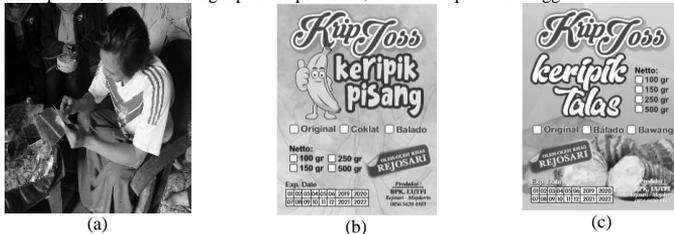
(b)

Gambar 4. a) Proses pembuatan keripik varian rasa baru, b) Hasil produk keripik pisang dan talas.

Sumber : Dokumen pribadi redaksi

c. Pemberian *Design* Logo dan Label Kemasan untuk Pemasaran.

Pemberian *design* logo dan label kemasan ini bertujuan untuk mempermudah dalam pengembangan usaha mitra, agar usaha mitra lebih dikenal konsumen secara luas dan mempermudah untuk pemasaran. *Design* logo dan label disesuaikan dengan keinginan mitra dan di *design* dengan bagus untuk menarik konsumen. Pada *design* label dicantumkan beberapa hal yaitu, nama produk atau *brand*, varian rasa, informasi berat netto produk, informasi lengkap nama produsen, nomor telepon dan tanggal kadaluwarsa.



Gambar 5. a) Pemberian *design* logo dan kemasan, b) Hasil *design* logo keripik pisang, c) Hasil *design* logo keripik talas

Sumber : Dokumen pribadi redaksi

Kemampuan mitra dalam melaksanakan pelatihan didasarkan pada indikator yang sudah ditentukan bersama dengan tim pengabdian, berikut adalah indikator yang dimaksud:

Tabel 2. Indikator Kemampuan mitra melakukan kegiatan pengembangan varian rasa produk pada UMKM KripJoss Desa Rejosari Kecamatan Jatirejo

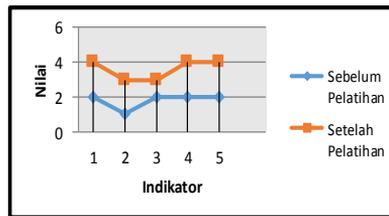
Nomor Indikator	Indikator
1	Mampu membuat varian rasa keripik
2	Mampu memproduksi keripik varian rasa yang menarik
3	Mampu menjadi seorang wirausaha yang berkompeten
4	Mampu menerapkan manajemen bisnis dalam kegiatan usaha
5	Mampu menggunakan <i>design</i> logo dan label dalam pemasaran.

Berdasarkan indikator di atas, mitra dinilai kemampuannya dalam melakukan kegiatan pengembangan varian rasa produk pada UMKM KripJoss Desa Rejosari Kecamatan Jatirejo, hasil kemampuan mitra disajikan pada tabel 3. Penilaian hasil kemampuan mitra didasarkan pada 4 Kategori, yaitu: Sangat Tidak Mampu = 1; Tidak Mampu = 2; Mampu = 3; Sangat Mampu = 4. Hasil yang telah didapat kemudian dianalisa sesuai dengan gambar 6, pada gambar grafik tersebut dapat terlihat bahwa kemampuan mitra setelah adanya kegiatan ini mengalami peningkatan.

Commented [i-1]: Sertakan data hasil survey di lampiran

Tabel 3. Data Hasil Survey Kemampuan Mitra Sebelum dan Sesudah Adanya Kegiatan

Indikator	Hasil Kemampuan Mitra	
	Sebelum	Sesudah
1	2	4
2	1	3
3	2	3
4	2	4
5	2	4



Gambar 6. Hasil Kemampuan Mitra

Dengan adanya pelatihan dan pendampingan serta pembuatan *design* logo dan label, mitra sangat terbantu karena sebelumnya mitra belum pernah mendapatkan pelatihan dan belum mempunyai *design* logo dan label. Terdapat banyak keuntungan yang telah didapatkan mitra dengan adanya kegiatan ini di antaranya adalah: (1) Mitra memahami pentingnya menjadi seorang wirausaha yang berkompeten, (2) Banyak konsumen yang membeli produk dengan varian rasa baru, (3) Adanya logo dan label pada kemasan pembeli lebih tertarik dan mudah untuk melakukan pemesanan. Dengan adanya pengembangan varian rasa produk pada UMKM “KripJoss” maka Desa Rejosari yang disiapkan menjadi desa wisata telah mempunyai satu pendukungnya [5] yaitu produk makanan khas sebagai oleh-oleh bagi para pengunjung atau wisatawan yang datang ke Desa Rejosari.

KESIMPULAN

Berbagai upaya pengembangan UMKM telah dilakukan, salah satunya adalah dengan melakukan inovasi produk varian rasa. Kegiatan ini dilakukan melalui beberapa tahap, meliputi tahap perencanaan, pelatihan dan pendampingan kewirausahaan, pelatihan dan pendampingan pembuatan keripik varian rasa, serta tahap pemberian *design* logo dan label. Varian rasa yang dibuat untuk keripik pisang adalah coklat, balado, dan original. Sedangkan untuk varian rasa keripik talas adalah rasa bawang, balado dan original. Terdapat banyak manfaat yang diperoleh mitra di antaranya adalah mitra mampu membuat keripik dengan varian rasa menarik yang sesuai dengan semua kalangan, mampu menjadi seorang wirausaha yang berkompeten, serta mampu menerapkan manajemen bisnis dalam kegiatan usahanya.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya disampaikan kepada LP4MP Universitas Islam Majapahit, Perangkat Desa Rejosari, Mitra Bapak Ahmad Luthfi dari UMKM “KripJoss”, Karang Taruna Desa Rejosari, dan Teman-Teman Kelompok 7 KKN Tematik Universitas Islam Majapahit 2019 yang telah berkontribusi dalam kegiatan Pengabdian masyarakat ini.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] M. Jannah, “Pengaruh Penyaluran Kredit Usaha Mikro Kecil Menengah dan Pendapatan Operasional Terhadap Laba Operasional (Kasus Pada PT. BPR Sukadana Surakarta),” PhD Thesis, Universitas Muhammadiyah Surakarta, 2013.
- [2] T. Fandy, G. Chandra, dan D. Adriana, “Pemasaran strategik,” *Yogyak. CV Andi Offset*, 2008.

- [3] S. Rodiah, N. Hajati, dan A. R. Slamet, "Pengaruh Jenis Produk, Ukuran Produk, Kemasan Produk Terhadap Tingkat Kejenuhan Konsumen Produk Mie Instan Indomie," *J. Ilm. Ris. Manaj.*, vol. 6, no. 02, 2017.
- [4] T. Wijaya dan A. Maghfiroh, "STRATEGI PENGEMBANGAN PRODUK UNTUK MENINGKATKAN DAYA SAING PRODUKSI (STUDI PADA TAPE 'WANGI PRIMA RASA' DI BINAKAL BONDOWOSO)," *Profit J. Kaji. Ekon. Dan Perbank. Syariah*, vol. 2, no. 1, hlm. 86–97, 2018.
- [5] E. Sutrisno, "PENGEMBANGAN POTENSI LOKAL DESA REJOSARI KECAMATAN JATIREJO MOJOKERTO GUNA MEWUJUDKAN DESA WISATA," *Pros. SNP2M Semin. Nas. Penelit. Dan Pengabdi. Masy. UNIM*, no. 1, hlm. 67–71, Feb 2019.