



PKM Upaya Peningkatan Nilai Tambah Produk Pada Kelompok Wirausaha Yuk Meblanja di Desa Pemecutan Klod

Ida Ayu Surasmi | Ni Made Ayu Gemuh Rasa Astiti | A. A. Ayu Dewi Larantika

1. Universitas Warmadewa, Bali, Indonesia

Correspondence address to:

Ida Ayu Surasmi, Universitas Warmadewa, Bali, Indonesia

Email address:

dayusurasmi@yahoo.com

Abstract—*Lumut ice is a drink that has long been known, but it is hoped that increasingly advanced developments will not leave this type of drink behind. Likewise, herbal medicine is a traditional Indonesian drink made from herbal plants, such as herbal medicine made from the turmeric plant. One of the business groups that is the object of service is the yuk meblanja business group located in Pemecutan Klod village. This entrepreneurial group is interested in making moss ice drinks and turmeric herbs. Through community service activities, an approach is carried out, there are problems faced, including the beverage products produced are not yet varied, products are made only on the basis of orders and finances are still very simple, they do not have well-organized business and financial bookkeeping records. By using this approach, a solution is provided for Let's go shopping to strengthen the entrepreneurial spirit, better packaging by providing expiration labels and drink ingredients outside the packaging, increasing online and offline marketing, streamlining the production process.*

Keywords: *Ice moss and turmeric herbal medicine; online and offline marketing; traditional drinks*



This article published by, Universitas Warmadewa is open access under the term of the Creative Common, CC-BY-SA license

PENDAHULUAN

Es lumut dan jamu merupakan minuman yang sudah dikenal lama di Indonesia. Perkembangan jaman yang semakin maju diharapkan tidak meninggalkan jenis minuman ini. Banyak kelompok usaha yang mencoba menjual produk minuman jenis ini salah satunya adalah kelompok wirausaha yuk meblanja. Kelompok wirausaha ini tertarik untuk membuat es lumut dan jamu kunyit karena ingin mempertahankan minuman ini agar tidak punah dengan melakukan inovasi menjadi produk minuman kekinian sehingga mampu meningkatkan nilai tambah usaha yang dimiliki. Oleh karena itu agar dapat bersaing ditengah-tengah perkembangan jaman yang semakin pesat minuman tradisional ini dikemas dengan lebih baik serta pengolahan yang lebih bersih, sehingga dapat dikonsumsi bukan hanya untuk kalangan dekat tetapi dapat dijual baik secara *online* maupun *offline*.

Dengan melihat peluang yang ada maka menjual minuman es lumut dan jamu merupakan harapan banyak pelaku bisnis oleh karena itu akan menjadi persaingan bagi pelaku bisnis yang sama. Ketidakmampuan bersaing dapat menurunkan produktivitas sehingga dapat menjadi pemicu rendahnya pemasaran produk. Produk merupakan sesuatu yang diciptakan dan ditawarkan ke pasar untuk dapat dikonsumsi, diperlihatkan, dipakai bahkan dimiliki yang bertujuan untuk memenuhi kebutuhan atau hanya sekedar memuaskan keinginan (Sholicha & Oktafia; 2021). Oleh karena itu dapat memenuhi keinginan dari konsumen terhadap produk yang ditawarkan perlu hal yang harus dilakukan oleh kelompok wirausaha yuk meblanja diantaranya mengemas produk menjadi lebih baik tanpa meninggalkan kekhasan dari ciri tradisional produk minuman tersebut.

Selama ini ada faktor penghambat yang menyebabkan penjualan produk minuman es lumut dan jamu kunyit ini jumlahnya sedikit terjual karena produk dibuat hanya saat pesanan sehingga berproduksi saat pesanan saja, yang menunjukkan masih rendahnya sarana pemasaran, demikian juga kelompok wirausaha ini menganggap pekerjaan ini adalah sampingan sehingga pengerjaan produk tidak konsisten dan tidak optimal. Pengerjaan produk yang tidak konsisten dan optimal sebagai faktor pemicu penyebab teknik pengolahan selama ini masih sangat manual dan tidak ada usaha untuk pengadaan alat-alat yang memadai.

Disisi lain perkembangan produk olahan baik makanan dan minuman kekinian sudah mulai menjadi idola masyarakat sedangkan kelompok wirausaha yuk meblanja belum mampu mengkondisikan keadaan internal dan eksternal yang terjadi sehingga diperlukan upaya dapat meningkatkan penjualan produk dari kelompok wirausaha yuk meblanja. Penjualan merupakan kegiatan menjual produk atau benda yang bertujuan untuk mencari keuntungan atas laba atau pendapatan (Jatmika, et al, 2017) Peningkatan penjualan mencerminkan kemampuan usaha sudah mengalami pertumbuhan dari waktu ke waktu. Semakin tinggi pertumbuhan penjualan maka strategi yang dijalankan berhasil (Widhi & Sumanayasa, 2021). Strategi peningkatan penjualan selain melalui upaya menambah varian produk, juga ditunjang oleh kemasan produk. Produk yang kemasannya baik akan cenderung menjadi pilihan konsumen. Oleh karena itu penting juga mengupayakan inovasi kemasan. Dengan demikian kemasan merupakan hal yang pertama kali disentuh atau dilihat oleh konsumen dalam memilih suatu produk, jika kemasannya bagus dan menarik konsumen untuk dekat dan melihat detail produk yang sedang ditawarkan. Kemasan yang baik dan menarik dapat menciptakan dorongan untuk membeli (Astuti, 2023).

Berdasarkan permasalahan yang dihadapi oleh kelompok wirausaha maka perlu diadakan kegiatan pengabdian kepada masyarakat dengan kelompok wirausaha yuk meblanja. Tujuan pengabdian ini adalah untuk meningkatkan nilai tambah produk melalui strategi pemasaran yang efektif dan efisien, penguatan jiwa kewirausahaan, penerapan system akuntansi.

METODE

Bentuk pelaksanaan pengabdian difokuskan kepada kelompok wirausaha yuk meblanja

sebagai pelaku usaha minuman es lumut dan jamu kunyit berlokasi di jalan Malboro, Pemecutan Klod. Metode yang dipergunakan dalam kegiatan pengabdian adalah Metode pelaksanaan kegiatan Pengabdian kepada masyarakat diawali dengan survei lokasi, observasi dan tanya jawab terkait situasi kondisi usaha dan permasalahan yang dihadapi mitra, sekaligus menyampaikan rencana kegiatan yang menunjukkan langkah-langkah solusi atas persoalan usaha yang dihadapi.

Selanjutnya tahapan-tahapan pelaksanaan pengabdian diantaranya:

Sosialisasi

Pada sosialisasi diawali dengan survei lokasi pelaksanaan kegiatan di mitra serta mengadakan *Focus Grup Discussion* untuk menelusuri fenomena serta persoalan-persoalan yang terjadi pada mitra. Metode yang dipergunakan adalah metode observasi dan wawancara. Metode observasi dan wawancara dipergunakan sebelum program pengabdian masyarakat ini dilaksanakan, Melalui metode observasi dan wawancara secara mendalam dengan mitra memudahkan tim Pengabdian kepada masyarakat untuk mengidentifikasi permasalahan yang dialami mitra menetapkan prioritas permasalahan, serta mendiskusikan solusi yang tepat untuk mengatasi permasalahan tersebut. Penggunaan metode ini diharapkan dapat mengenal permasalahan mitra dengan tepat sesuai dengan kebutuhan usaha dan kemampuan mitra, serta menumbuhkan peran mitra dalam merancang, melaksanakan, dan mempertanggungjawabkan program yang diberikan. Kedua metode ini dilaksanakan secara kontinyu sehingga dapat mengidentifikasi permasalahan yang menjadi prioritas untuk ditangani.

Pelaksanaan melalui penyuluhan

Metode ceramah atau penyuluhan dipergunakan antara lain:

Penyuluhan manajemen kewirausahaan dengan tujuan mitra dapat memahami budaya kewirausahaan

Penyuluhan tentang Pengolahan minuman berdasarkan GMP (*good manufacturing practice*) atau CPMB (cara produksi makanan yang baik) dan SSOP (*Sanitation Standard Operating Procedures*).

Penyuluhan pengetahuan pembukuan sederhana dengan tujuan agar mitra memahami pembukuan sederhana dalam mengelola keuangan usaha harus terlepas dengan keuangan pribadi, memahami pengelolaan laba serta perhitungan biaya-biaya

Penyuluhan pemasaran produk dengan tujuan mitra dapat memahami bahwa dengan pemasaran secara online yang gencar dapat meningkatkan jumlah konsumen.

Pendampingan Penerapan teknologi

Penerapan teknologi dapat dipergunakan dalam melakukan:

Pemasaran yaitu dengan memperkenalkan media online yang efektif dan konsisten dengan memperhatikan strategi-strategi pemasaran yang tepat.

Penggunaan *excel* dalam pencatatan keuangan secara sederhana disesuaikan dengan system akuntansi yang dapat diterima secara umum meliputi penentuan penjualan, biaya-biaya serta laba/rugi.

Pendampingan dan Evaluasi

Setelah pendampingan kepada mitra dilaksanakan evaluasi atas hasil pendampingan melalui pemantauan. Hasil pemantauan di bidang pemasaran menunjukkan bahwa mitra sudah mampu meningkatkan penjualan serta sudah berinovasi menghasilkan produk lainnya serta kemasan yang semakin baik. Sedangkan hasil pemantauan di bidang keuangan menunjukkan bahwa pendapatan

mitra semakin meningkat.

Keberlanjutan Program

Program pendampingan terhadap mitra penting dilakukan secara berkelanjutan. Rencana selanjutnya untuk meningkatkan keberlanjutan kelompok wirausaha ini sehingga menjadi penting diperkenalkan system kerjasama dengan ruang lingkup yang lebih luas.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan tahapan-tahapan yang dilakukan sesuai dengan permasalahan yang dilakukan diperoleh hasil diantaranya:

Peningkatkan nilai tambah produk

Mengelola usaha minumas es lumut dan jamu kunyit adalah peluang usaha yang sangat menjanjikan disertai niat kewirausahaan yang tinggi, oleh karena itu untuk mendukung hasil yang maksimal perlu dilakukan upaya melalui pendampingan dan penyuluhan dalam menambah wawasan mitra. Melalui penyuluhan diharapkan mampu meningkatkan kemampuan mitra dalam meningkatkan nilai tambah produk berupa peningkatan penjualan, inovasi produk yang sejenis atau produk makanan lainnya, sehingga mampu meningkatkan pendapatan sebagai hasil dari nilai tambah produk tersebut. Kosep nilai tambah merupakan suatu perubahan nilai yang dapat terjadi karena adanya perlakuan terhadap suatu input pada suatu proses produksi (Azmita, *et al* ; 2019). Penyuluhan ini mitra diberikan pengetahuan proses produksi yang baik dan *hygenis*, bagaimana peran kemasan dan label dalam hasil produksi, sehingga dapat membantu peningkatan pemasaran. Menurut Kotler dan Amstrong (2012:29) pemasaran adalah serangkaian proses yang dilakukan oleh perusahaan untuk menciptakan suatu nilai bagi pelanggan dengan menciptakan, menghantarkan, dan mengkomunikasikan nilai pelanggan yang unggul. Dengan demikian peningkatan pemasaran yang semakin luas disertai dengan semangat jiwa wirausaha yang tinggi tidak hanya berdampak pada pendapatan jangka pendek juga pendapatan jangka panjang sekaligus akan berdampak pula terhadap pengembangan produk yang ada dan inovasi produk baru bagi mitra. Produk adalah suatu yang dapat ditawarkan untuk mendapatkan perhatian, agar produk yang dijual mau dibeli, digunakan atau dikonsumsi yang dapat memenuhi suatu keinginan atau kebutuhan dari konsumen (Widnyana dan Naufal; 2018). Sehingga melalui peningkatan nilai tambah pada produk ini dapat memberikan peningkatan pendapatan bagi mitra karena produk tersebut dapat memenuhi keinginan konsumen.

Peningkatkan Jiwa Kewirausahaan

Mengelola sebuah usaha harus percaya diri, memiliki optimisme yang tinggi dn berkomitmen. Sikap tersebut mencerminkan jiwa kewirausahaan. Jiwa kewirausahaan merupakan nyawa kehidupan dalam kewirausahaan yang pada prinsipnya merupakan sikap dan perilaku kewirausahaan dengan ditunjukkan melalui sifat, karakter, dan watak seseorang yang memiliki kemauan dalam mewujudkan gagasan inovatif kedalam dunia nyata secara kreatif (Hartanti 2008).

Pada dasarnya mitra sudah memiliki keinginan untuk meningkatkan usaha tetapi ada kecenderungan penurunan penjualan karena belum ada gagasan untuk membuat sesuatu yang belum maksimal ditampilkan dalam produknya sehingga dapat disimpulkan kemauan untuk berinovatif dan kreatif belum ada, oleh karena itu pada saat penyuluhan mitra diberikan informasi-informasi kewirausahaan yang diharapkan dapat mendukung kemandirian mitra. Basuki (2007) menyebutkan bahwa jiwa kewirausahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap kemandirian usaha. Apabila jiwa kewirausahaan semakin meningkat maka kemandirian usaha pelaku usaha kecil juga akan semakin kuat dan tangguh dalam menjalankan bisnis.

Peningkatkan Kinerja Pemasaran

Pemasaran merupakan faktor yang sangat penting dalam menjalankan bisnis. Strategi pemasaran merupakan faktor yang sangat penting dalam menjalankan bisnis. Pengelolaan bisnis akan berhasil jika kegiatan pemasaran dilakukan dengan baik dan benar.

Pada dasarnya mitra sudah memasarkan produk yang dihasilkan tetapi pemasaran belum maksimal karena belum menerapkan strategi pemasaran yang tepat. Pada penyuluhan ini mitra diberikan pengetahuan dalam menentukan strategi pemasaran diantaranya mengenali pelanggan, menggunakan *internet marketing* seperti menggunakan media seperti *What Chat*, *face book*, *Instagram* dan yang lainnya. Melakukan promosi melalui *what up*, *face book* dan *Instagram*. Melalui media *internet marketing* mitra dapat memberikan informasi harga dan memperoleh pesanan dari pembeli. Selanjutnya mitra tetap menjaga hubungan baik dengan pelanggan.

Berdasarkan hasil penyuluhan pemahaman dan penerapan konsep pemasaran digital mitra dapat meningkatkan jangkauan pasar, penguatan *branding*, pertumbuhan penjualan, pertumbuhan pelanggan dan pertumbuhan bisnis yang berkelanjutan.

Peningkatkan kemampuan dibidang keuangan atau akuntansi

Pencatatan keuangan sederhana dibutuhkan dalam menentukan pendapatan dan biaya-biaya yang dikeluarkan, serta juga menjadi bahan pertimbangan dalam penjualan produk. Dengan pertimbangan ini dirasa perlu diberikan penyuluhan penggunaan system akuntansi dengan program excel sehingga pekerjaan akuntansi dan keuangan dapat dilakukan secara efektif dan efisien.

Berikut adalah dokumentasi hasil dari kegiatan pengabdian dapat ditunjukkan pada Gambar 1.



Gambar 1. Dokumentasi Produk, Penyuluhan dan Penyerahan alat

SIMPULAN

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat telah berjalan sesuai dengan rencana. Mitra mengikuti dengan semangat mulai dari sosialisasi yang diberikan tim pengabdian sampai kegiatan selesai. Kegiatan penyuluhan dan pendampingan yang diberikan bertujuan untuk meningkatkan nilai tambah produk, melalui peningkatan pemasaran, peningkatan jiwa kewirausahaan dan kemampuan membuat pembukuan sederhana.

Berdasarkan hasil pengamatan tim menunjukkan bahwa setelah dilakukan penyuluhan dan pendampingan ini sudah ada peningkatan terhadap penjualan produk es lumut dengan varian baru, tercipta produk baru berupa jamu kunyit dan produk makanan baru seperti tahu bakso baik kukus, gorengan maupun oven sehingga meningkatkan pendapatan mitra. Produk dijual selain *mouth to mouth* juga dijual secara online, mitra konsisten dalam mencatat biaya-biaya per item yang dikeluarkan, pendapatan dari hasil penjualan. Ini membuktikan penguatan jiwa kewirausahaan sudah terwujud. Dapat disimpulkan pula bahwa kegiatan penyuluhan dan pendampingan sangat relevan dilakukan secara berkelanjutan untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

Saran yang dapat diberikan kepada mitra agar pengetahuan yang diperoleh baik dari penyuluhan maupun pendampingan dapat diterapkan maksimal oleh mitra. Pemasaran tanpa jiwa kewirausahaan yang tinggi tidak akan meningkatkan penjualan. Semakin tinggi penjualan maka pendapatan semakin meningkat sehingga akan berdampak terhadap keberlangsungan usaha.

DAFTAR PUSTAKA

- Astiti, N. M. A. G. R., Eryani, A. A. P., Yudiastari, M., & Sumaryani, A. A. M. (2023). Pentingnya *Kemasan Dalam Pemasaran Produk*. Scopindo Media Pustaka.
- Azmita, N., Mutiara, V. I., Hidayat, R. (2019). Analisis Nilai Tambah dan Profitabilitas Usaha Tahu Alami Di Kecamatan Koto Tangah Kota Padang. *JOSETA: Journal of Socio Economic on Tropical Agriculture*. 1(3), 30–39. <http://joseta.faperta.unand.ac.id/>
- Basuki, R. (2007). Analisis hubungan antara motivasi, pengetahuan kewirausahaan, dan kemandirian usaha terhadap kinerja pengusaha pada kawasan industri kecil didaerah pulogadung. *Jurnal Usabawan*, 2 (10), pp. 1-8.
- Griffin, Ricky W., & Moorhead, Gregory, (2014). *Organizational Behavior: Managing People and Organizations, Eleventh Edition*, USA: South Western.
- Douw, N. I., Maarif, M. S., & Baga, L. M. (2021). Peningkatan Produktivitas Kerja Karyawan Development Di Tambang Bawah Tanah Dmlz (*Deep Mill Level Zone*) Pt Freeport Indonesia. *Jurnal Aplikasi Manajemen dan Bisnis*, 7(2), DOI: <http://dx.doi.org/10.17358/jabm.7.2.316>.
- Hartanti. (2008). Manajemen pengembangan kewirausahaan (entrepreneurship) siswa SMK 4 Yogyakarta. Universitas Negeri Yogyakarta.
- Isnawati, D. L. (2021). Minuman Jamu Tradisional Sebagai Kearifan Lokal Masyarakat Di Kerajaan Majapahit Pada Abad Ke-14 Masehi. *Avatara, e-Journal Pendidikan Sejarah*. Volume 11, No. 2 Tahun 2021
- Jatmika, S., Aprilianto, T., & Prasetyo. (2017). B. E-Marketing Dengan Media Jejaring Sosial Untuk Peningkatan Omset Penjualan. *Seminar Nasional Sistem Informasi (Senasif)*. 1(1), 646 - 654. Retrieved From <https://jurnalfti.unmer.ac.id/index.php/Senasif/Article/View/67>
- Sholicha. N, Renny Oktafia. (2021). Strategi Pemasaran Dalam Upaya Peningkatan Omset Penjualan UMKM Desa Sumber Kembar, Kecamatan Pacet, Kabupaten Mojokerto. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*. 7(02)