

Peningkatan Daya Saing Produk Selai Nanas Goreng Khas Jambi melalui Strategi Pengemasan dan Strategi Harga di Desa Tangkit Baru Kecamatan Sungai Gelam Kabupaten Muaro Jambi

Tona Aurora Lubis ^{*1}, Asep Machpuddin ², Firmansyah ³, Novita Ekasari ⁴, Ade Perdana Siregar ⁵

^{1,2,3,4,5} Universitas Jambi; Kampus Pinang Masak Mendalo Darat, 583317

^{1,2,3,4,5} Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Jambi

email : ^{*1} tonalubis@unja.ac.id, ² asepte628@yahoo.com, ³ firmansyah@unja.ac.id,

⁴ ekasari.novita01@yahoo.com, ⁵ ade.perdana@unja.ac.id

Abstrak

UMKM di Provinsi Jambi mayoritas pada sektor makanan, menggambarkan bahwa mayoritas dari UMKM adalah bisnis ritel pada sektor makanan. Melihat perkembangan pada tahun 2021 tersebut, maka kondisi perkembangan bisnis ritel masih mengalami peningkatan dan penurunan dikarenakan adanya ketidakpastian kondisi yang dapat diprediksi di masa yang akan datang. Desa Tangkit Baru merupakan desa penghasil nanas yang menjadi komoditas unggulan di Provinsi Jambi. Sangat banyak produk hasil olahan dari nanas yang di produksi, salah satunya adalah produk selai nanas goreng. Mitra dalam pengabdian ini adalah Malakue di Tangkit Baru Kecamatan Sungai Gelam Kabupaten Muaro Jambi. Permasalahan mitra yang diprioritaskan akan diselesaikan adalah 1) Kemasan produk, masih sederhananya kemasaran produk pada mitra, sehingga jika dilihat dari daya saing produk masih lemah. Pemahaman dan keterampilan mitra masih lemah untuk menciptakan kemasan produk yang menarik; 2) Manajemen keuangan, pencatatan keuangan masih sangat sederhana khususnya pada pencatatan harga pokok produksi sehingga sangat sulit untuk menentukan harga jual pada produk. Metode yang digunakan dalam pencapaian tujuan tersebut adalah metode sosial memberikan pelatihan kepada mitra mengenai peningkatan kemampuan manajemen pemasaran dalam hal pengemasan dan manajemen keuangan dalam penentuan harga jual. Hasil dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat yaitu 1) Peningkatan kemampuan mitra dalam membuat kemasaran menjadi menarik dan higienis; 2) Peningkatan kemampuan mitra dalam menentukan harga jual serta pengelolaan keuangan yang baik

Kata kunci : Strategi pengemasan, Strategi Harga

Abstract

The majority of MSMEs in Jambi Province are in the food sector, illustrating that the majority of MSMEs are retail businesses in the food sector. Looking at the developments in 2021, the condition of retail business development is still increasing and decreasing due to uncertain conditions that can be predicted in the future. Tangkit Baru Village is a pineapple-producing village which is a leading commodity in Jambi Province. There are many processed products made from pineapple, one of which is fried pineapple jam. The partner in this service is Malakue in Tangkit Baru, Sungai Gelam District, Muaro Jambi Regency. Partner problems that are prioritized to be resolved are 1) Product packaging, product marketing is still simple to partners, so that when viewed from the competitiveness of the product, it is still weak. Partners' understanding and skills are still weak to create attractive product packaging; 2) Financial management, financial records are still very simple, especially in recording the cost of production so it is very difficult to determine the selling price of the product. The method used in achieving these goals is the social method of providing training to partners on improving marketing management capabilities in terms of packaging and financial management in determining selling prices. The results of community service activities are 1) Increasing the ability of partners in making marketing attractive and hygienic 2) Increasing the ability of partners in determining selling prices and good financial management.

Keywords : Packaging Strategy, Pricing Strategy

1. PENDAHULUAN

Berdasarkan data BPS Provinsi Jambi (2022), jumlah UMKM pada tahun 2020 sebesar 26.058 UMKM, UMKM yang terbesar adalah pada sektor makanan yaitu sebanyak 9.403 UMKM atau 36% dari total UMKM di Provinsi Jambi dan di Kabupaten Muaro Jambi sebanyak 1.884 UMKM. Sejalan dengan adanya jumlah UMKM di

Provinsi Jambi dengan mayoritas pada sektor makanan, menggambarkan bahwa mayoritas dari UMKM adalah bisnis ritel pada sektor makanan. Berdasarkan data Aprindo (2021), pada tahun 2021 kuartal I bisnis ritel mengalami penurunan sebesar 1%-1,5%, pada tahun 2021 kuartal II mengalami kenaikan sebesar 5%-5,5%, kondisi berkaitan momentum hari raya Idul Fitri. Perkembangan ritel pada tahun 2021 kuartal III kembali mengalami penurunan sebesar 2%-2,5%, kondisi dengan adanya serangan varian delta yang membuat penurunan tersebut. Pada tahun 2021 kuartal IV, pertumbuhan bisnis ritel mengalami kenaikan sebesar 3,5% - 4%. Melihat perkembangan pada tahun 2021 tersebut, maka kondisi perkembangan bisnis ritel masih mengalami peningkatan dan penurunan dikarenakan adanya ketidakpastian kondisi yang dapat diprediksi di masa yang akan datang.

Desa Tangkit Baru merupakan salah satu desa yang terletak di Kabupaten Muaro Jambi Provinsi Jambi. Berdasarkan pengamatan Desa Tangkit Baru merupakan desa penghasil nanas yang menjadi komoditas unggulan di Provinsi Jambi, hal ini tertuang pada SK Menteri Pertanian No 103/KPTS/TP.240/3/2000 mengenai nanas tangkit merupakan nanas jenis Queen sebagai komoditas unggulan di Provinsi Jambi. Sangat banyak produk hasil olahan dari nanas yang di produksi pada desa ini, salah satunya adalah produk selai nanas goreng. Salah satu pelaku usaha yang konsisten dalam produksi dan penjualan produk selai nanas goreng ini adalah Malakue. Malakue merupakan mitra dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini, yaitu UMKM yang menjual produk makanan ringan yang dipimpin oleh Ibu Hajrawati, malakue beralamat di Jl. Syekh Muh Said I RT. 004 RW. 002 Desa Tangkit Baru Kecamatan Sungai Gelam Kabupaten Muaro Jambi Provinsi Jambi.

Berdasarkan hasil survey awal, produk telah banyak dijual melalui pengecer dan mini market serta usaha mitra juga sudah punya izin PIRT. Banyak kendala yang dihadapi oleh mitra dalam proses penjualan, yaitu salah satunya kemampuan dalam kemasan produk. Kemasan produk dapat dilihat pada gambar berikut:



Gambar 1. Produk Selai Nanas Goreng

Melihat pada gambar tersebut, maka terlihat bahwa produk belum dikemas dengan baik dan menarik sehingga masih rendah nilai produk untuk daya saing serta produk tidak terlihat higienis. Kemasan produk menjadi faktor utama sebagai daya Tarik konsumen untuk melakukan pembelian, faktor keunikan dan desain menjadi indikator penentuan dalam keputusan pembelian (Eksari dkk, 2019)

Mitra dalam menjalankan usahanya masih dengan manajemen sederhana, proses pengelolaan keuangan masih bersifat sederhana belum dikelola dengan baik. Transaksi keuangan hanya dicatat dalam buku kas belum mengacu kepada kaidah akuntansi sehingga belum ada laporan keuangan yang standar. Mitra belum memahami cara mencatat transaksi keuangan sesuai dengan prosedur akuntansi dan membuat laporan keuangan. Selain belum tersedianya laporan keuangan, mitra juga sulit untuk menentukan harga jual karena lemahnya pengetahuan mitra dalam memperhitungkan harga pokok produksi. Saat ini produk selai nanas goreng merupakan produk khas di Provinsi Jambi yang akan dijadikan oleh-oleh ketika datang ke Provinsi Jambi. Hal inilah yang menjadi salah satu ketertarikan dan motivasi Tim pelaksana untuk meningkatkan usaha selai nanas goreng sebagai produk kuliner khas daerah Jambi.

Permasalahan mitra meliputi 2 aspek yaitu aspek pemasaran dan aspek keuangan. Uraian dari permasalahan mitra sebagai berikut : (1) Aspek pemasaran yaitu pada kemasan produk, masih sederhananya kemasaran produk pada mitra, sehingga jika dilihat dari daya saing produk masih lemah. Pemahaman dan keterampilan mitra masih lemah untuk menciptakan kemasan produk yang menarik; (2) Aspek keuangan, pencatatan keuangan masih sangat

sederhana khususnya pada pencatatan harga pokok produksi sehingga sangat sulit untuk menentukan harga jual pada produk

2. METODE

Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini menggunakan metode dengan pendekatan sosial dan partisipatif. Hal yang menjadi dasar dalam pemilihan metode ini agar mitra dapat menyadari bahwa masalah yang telah diidentifikasi merupakan masalah pada mitra yang harus mitra selesaikan sendiri dengan mendapat pelatihan dan pendampingan dari tim pelaksana kegiatan pengabdian kepada masyarakat. Tim melakukan kunjungan dan intens dalam menjalin komunikasi dengan mitra dan menumbuhkan motivasi mitra untuk bangkit dalam mengatasi suatu masalah. Harapan tim untuk mitra pada masa yang akan datang, mitra dapat dengan mandiri untuk mengatasi masalah pada operasional usahanya, hal ini dilakukan dengan memberikan pelatihan dan pendampingan pada aspek manajemen pemasaran dan manajemen keuangan

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Persiapan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dengan persiapan materi pelatihan yang disesuaikan dengan kebutuhan mitra dari hasil observasi awal. Tim melakukan koordinasi mengenai pelaksanaan kegiatan dengan mitra, mengenai perkembangan usaha mitra dan kesepakatan untuk pelaksanaan teknis kegiatan ini agar tim dapat menyesuaikan kembali dengan kebutuhan mitra.

Pelaksanaan kegiatan dilakukan di tempat usaha mitra yaitu usaha Malakue, Jl. Syekh Muh Said I RT. 004 RW. 002, Desa Tangkit Baru Kecamatan Sungai Gelam Kabupaten Muaro Jambi Provinsi Jambi. Kegiatan pelatihan dihadiri peserta lain yang tergabung dalam Kelompok Usaha Bersama (KUBE) Mega Buana.



Gambar 3. Foto bersama Tim dan Peserta

Metode yang dilakukan pada kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini yaitu metode pelatihan dan diskusi, dimana materi pelatihan yang dilakukan yaitu sebagai berikut : (1) pelatihan aspek manajemen pemasaran, pada materi aspek manajemen pemasaran, mitra diharapkan dapat meningkatkan pemahaman mengenai kemampuan untuk membuat kemasan agar lebih menarik dan higienis. Mitra diberikan contoh kemasan-kemasan produk lain yang telah dijual pada supermarket dan marketplace. Produk mitra sangat berpotensi untuk dilakukan perluasan pasar, dimana produk khas daerah agar dapat menjadi keunggulan untuk bersaing baik secara nasional maupun internasional; (2) pelatihan aspek keuangan, pada materi aspek keuangan, mitra diharapkan dapat meningkatkan pemahaman akuntansi untuk membuat laporan keuangan. Hal ini bertujuan agar mitra dapat memperhitungkan harga pokok produksi atas produk yang telah dibuat oleh mitra sehingga mitra tepat dalam menentukan harga jual produk. Perubahan kemasan yang dilakukan tentu akan merubah harga jual terhadap produk mitra. Kemampuan dalam pengelolaan aspek keuangan diharapkan mitra dapat meningkatkan penjualan dan mendapatkan keuntungan yang lebih dari sebelumnya.

Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat dengan metode pelatihan dan diskusi berjalan sesuai dengan rencana. Mitra berperan aktif dalam pelaksanaan kegiatan ini.



Gambar 4. Foto Peserta Pelatihan

Peningkatan kemampuan mitra dalam kemasan produk dan menentukan harga sangat bermanfaat dilakukan karena menjawab permasalahan mitra saat ini. Produk khas daerah diharapkan akan menjadi produk unggulan baik secara nasional maupun internasional dan usaha mitra diharapkan dapat tumbuh dan berkembang sehingga dapat meningkatkan perekonomian daerah maupun nasional.

Luaran dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang telah dilakukan sebagai berikut : (1) Tersedianya materi dan informasi mengenai strategi pengemasan produk dan strategi penentuan harga; (2) Peningkatan kemampuan mitra dalam membuat kemasan menjadi menarik dan higienis; (3) Peningkatan kemampuan mitra dalam menentukan harga jual serta pengelolaan keuangan yang baik

4. KESIMPULAN

Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat dilakukan sesuai dengan rencana. Pelaksanaan kegiatan dilakukan dengan metode pelatihan dan diskusi untuk meningkatkan pemahaman mitra mengenai strategi pengemasan produk dan strategi harga. Kegiatan pelatihan ini mendapat respon yang positif dari mitra dan mitra berperan aktif untuk berdiskusi, diharapkan kegiatan pengabdian ini dapat menjawab permasalahan mitra

5. SARAN

Produk khas daerah memiliki potensi untuk dikembangkan menjadi produk unggulan. Perluasan pasar melalui strategi kemasan dan harga yang terjangkau merupakan langkah awal untuk pengembangan produk. Peran pemerintah dalam pendampingan agar produk menjadi produk unggulan sangat penting dilakukan sehingga produk dapat berdaya saing secara global dan kinerja UMKM dapat meningkat untuk mendukung pertumbuhan perekonomian.

UCAPAN TERIMA KASIH

Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat mendapat bantuan dana dari Universitas Jambi, sehingga dapat terlaksana dengan baik. Terima kasih disampaikan kepada Universitas Jambi yang telah memberikan bantuan dana dan dukungan moral.

DAFTAR PUSTAKA

Badan Pusat Statistik (2022), Provinsi Jambi dalam Angka 2022, BPS Provinsi Jambi
Ekasari, N., Hasanah, N., Siregar, A. P., Sari, N., Nifita, A. T. (2019). Implementasi Digital Marketing dan Inovasi Kemasan Kue Begen Produk Kuliner Khas Jambi. Jurnal Inovasi, Teknologi dan Dharma Bagi Masyarakat, 1(1), 37-42.

<https://jambi.antaranews.com/berita/484361/nanas-tangkit-merupakan-jenis-queen>