

STRATEGI PENGEMBANGAN PRODUK, *BRANDING*, *LABELING*, DAN KEWIRAUSAHAAN BERBASIS MANAJEMEN, UNTUK MENINGKATKAN KESEJAHTERAAN PENGUSAHA KECIL PENGHASIL LANTING DI DESA JETIS KECAMATAN LOANO KABUPATEN PURWOREJO

Murry Harmawan Saputra¹⁾, Ridwan Baraba²⁾

Fakultas Ekonomi, Universitas Muhammadiyah Purworejo
email: murryharmawansaputra@gmail.com

Abstract

Service Programs of Science and Technology for the Community (IbM) was motivated by the circumstances of domestic industry (home industry scale) food products typical of the area called Lanting, in Jetis, District Loano, Purworejo, Central Java, which has yet to develop optimally. This is because the classical problems commonly faced SMEs, which limitations in terms of management, especially marketing management, financial management, production management, and human resource management. Service Programs of Science and Technology for the Community (IbM) aims to improve the productivity of domestic industry and income entrepreneurs lanting village Jetis, through the implementation of the program of training and provision of stimuli both physical and nonphysical, in the field of science and technology, marketing and bookkeeping in groups of partners, An important point that underlies the idea of service programs, it is thought important to improve the ability to compete for entrepreneurs lanting in the village, to educate a good marketing strategy, including branding, labeling, packaging, promotion by means of conventional and via the internet, and more business governance in their businesses. IbM service programs that have been implemented have contributed to encouraging the artisans in the village Jetis Lanting become more independent, improve the capacity, capability, and quality of their products, so it can become a very competitive SMEs amid increasing competition in the business today.

Keywords: *Small Business, Marketing, Packaging, Branding, Labeling*

1. PENDAHULUAN

Desa Jetis merupakan salah satu desa agraris yang berada di wilayah Kecamatan Loano, Kabupaten Purworejo, Jawa Tengah. Desa ini merupakan salah satu desa yang cukup kaya akan hasil bumi diantaranya adalah hasil-hasil pertanian yang berupa padi, ketela, ubi, jagung, kelapa, melinjo, dan berbagai jenis rempah-rempah, sehingga aktifitas perekonomian di wilayah ini sebagian tergantung pada hasil pertanian. Sebagian petani mengolah hasil pertanian mereka secara turun temurun dan masih secara tradisional, untuk dijadikan produk olahan yang mempunyai nilai ekonomi lebih tinggi.

Produk olahan hasil pertanian yang potensial untuk diberdayakan dan dikembangkan di desa Jetis salah satunya adalah produk makanan berbahan dasar ketela yang diolah menjadi makanan khas daerah tersebut, yaitu lanting. Usaha-usaha rumah

tangga penghasil lanting di wilayah ini cukup konsisten dalam membuat produk olahan tersebut. Adanya kelompok-kelompok usaha rumah tangga yang memproduksi makanan khas tersebut menjadikan desa ini mempunyai peluang yang cukup potensial untuk menjadikan lanting sebagai komoditas unggulan, sehingga dapat dijadikan sumber penghasilan yang menjanjikan, bagi peningkatan kesejahteraan masyarakat, khususnya pelaku usaha makanan lanting di desa Jetis.

Namun, fakta menunjukkan bahwa pada umumnya para pelaku *home industry* makanan lanting di desa Jetis Kecamatan Loano belum memahami konsep produksi dan konsep pemasaran yang baik, sehingga hasil yang didapatkan belum optimal untuk peningkatan kesejahteraan mereka. Usaha yang mereka jalankan masih merupakan usaha yang sifatnya turun temurun dan masih dianggap sebagai usaha sampingan ala kadarnya, yang tentu saja tidak memberikan

kontribusi yang cukup bagi penghasilan mereka. Problem klasik atau masalah utama yang dihadapi oleh para pengusaha kecil seperti yang terjadi pada pengusaha lanting di desa Jetis ini adalah pada masalah kemampuan pengembangan produk, pengemasan, pembukuan, *branding*, *labeling* dan masalah-masalah yang berkaitan dengan manajemen, sehingga produk yang mereka hasilkan kurang berkembang dan kurang memiliki daya saing yang memadai.

Persaingan usaha saat ini semakin ketat, termasuk juga persaingan yang terjadi pada sektor usaha mikro. Menyikapi fenomena persaingan usaha tersebut sudah selayaknya para pengusaha, khususnya pengusaha yang termasuk dalam kategori Usaha Kecil dan Menengah (UKM) untuk berbenah diri, berinovasi, dan melakukan strategi pemasaran yang lebih modern, agar usaha yang mereka tekuni dapat lebih menguntungkan, berkelanjutan dan cukup mempunyai daya saing di pasaran. Hal ini sebagaimana telah dikemukakan oleh para ahli yang kosen pada konsep pemasaran dan persaingan modern (Dharmmesta, (2000), Kotler, (2008), Mowen, *e.al.*, (2002), Schiffman, *e.al.*, (2008), Sutisna, (2003), Tjiptono,(2000), dan Wilkie, (1990)).

Berdasarkan uraian singkat dan observasi awal yang telah dilakukan, maka program Pengabdian Masyarakat mengambil tema “Strategi Pengembangan Produk, *Branding*, *Labeling*, dan Kewirausahaan Berbasis Manajemen, untuk Meningkatkan Kesejahteraan Pengusaha Kecil Penghasil Lanting di Desa Jetis Kecamatan Loano Kabupaten Purworejo”.

2. METODE KEGIATAN

Metode pelaksanaan program yang akan dilakukan adalah : (1) pelatihan manajemen usaha, (2) Pelatihan produksi, (3) pelatihan administrasi, (4) pemberian alat penunjang dan (5) pendampingan. Semua metode ini merupakan satu kesatuan dari program IbM ini. Metode pelaksanaan program IbM agar sesuai dan terukur dengan tujuan program, maka kegiatan yang dilakukan adalah sebagai berikut:



Gambar 1. Metode Pelaksanaan IbM

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Pelaksanaan Tahap Persiapan Dan Perencanaan

Tahap persiapan dan perencanaan program IbM di desa Jetis telah dilaksanakan dengan baik oleh tim pengabdian. Pada tahap awal, tim pengabdian bersama dengan kepala desa Jetis, telah melakukan silaturahmi dan sosialisasi program-program yang hendak diberikan kepada kelompok sasaran program pengabdian pada masyarakat (IbM) ini yaitu kelompok usia produktif, bapak-bapak, ibu-ibu rumah tangga dan warga desa Jetis yang mempunyai usaha sebagai penghasil makanan khas daerah yaitu Lanting, yang menjadi mitra kegiatan ini. Mereka tergabung dalam kelompok pengrajin lanting desa Jetis dengan nama kelompok paguyuban pengrajin lanting “Maju Makmur” dan “Mugi Berkah”.

Dalam tahap sosialisasi program pengabdian IbM ini mendapatkan sambutan antusias dari warga, terutama kelompok mitra. Berdasarkan tahap ini, maka tim sosialisasi segera menyusun dan merumuskan skema kegiatan yang di butuhkan, dan diharapkan dapat membantu mengatasi problematika manajemen dan hal-hal terkait pemasaran produk lanting di desa Jetis.

2. Pelaksanaan Program

Tindakan-tindakan dalam bentuk program yang telah dilaksanakan dalam program IbM di Desa Jetis Kecamatan Loano, yaitu: (foto-foto)

a. *Focus Group Discussion*

Kegiatan pertama yang telah dilakukan Tim pengabdian IbM adalah memfasilitasi Kepala Desa Jetis dan perangkatnya, ketua-ketua kelompok mitra, ketua tim pengabdian untuk melakukan Focus Group Discussion (FGD), untuk bersama-sama memetakan masalah di bidang manajemen dan pemasaran yang dihadapi oleh mitra, dan merumuskan kegiatan-kegiatan yang akan dilakukan oleh Tim Ipteks bagi Masyarakat (IbM) UMP.

b. *Entrepreneurship Motivation*

Kegiatan selanjutnya yang dilakukan Tim pengabdian IbM adalah memberikan pemahaman, ilustrasi, dan motivasi mengenai pentingnya meningkatkan kapasitas kewirausahaan yang telah ditekuni oleh para pengrajin lanting, sehingga mereka dapat semakin termotivasi untuk meningkatkan

kapasitas dan kapabilitas mereka sebagai pengusaha lanting.



c. *Pelatihan Kewirausahaan Berbasis Manajemen*

Berdasarkan identifikasi masalah yang telah dilakukan pada tahap sebelumnya, maka tim IbM mengadakan pelatihan Kewirausahaan Berbasis Manajemen kepada anggota kelompok mitra. Hal ini dilakukan untuk meningkatkan kualitas, kapasitas, dan kapabilitas kelompok mitra yang memang sebagian besar telah mempunyai usaha lanting secara turun temurun dan cenderung masih dikelola secara tradisional. Dengan adanya pelatihan ini diharapkan para pengrajin lanting di desa Jetis kecamatan Loano dapat memahami bagaimana seharusnya melakukan administrasi dan manajemen bisnis secara baik, agar hasil yang didapatkan dapat maksimal, sehingga nantinya akan meningkatkan sumber pendapatan mereka. Selain itu, penguasaan teknologi merupakan salah satu faktor penting bagi pengembangan Usaha Kecil dan Menengah termasuk juga pengrajin lanting.

d. *Pemberian Stimuli Usaha*



Tampilan kemasan produk yang selama ini dihasilkan oleh pengusaha lanting di desa Jetis belum cukup menarik, sehingga konsumen yang hendak menjadikan produk tersebut sebagai buah tangan menjadi enggan untuk membeli produk tersebut. Oleh karena itu, Tim IbM memberikan bantuan (stimuli) berupa berbagai peralatan yang dibutuhkan oleh para pengrajin lanting untuk meningkatkan daya saing produk mereka. Bantuan tersebut berupa laptop, seperangkat alat sablon, bahan-bahan kemasan produk,

alat pres kemasan dan lain sebagainya, yang dapat menunjang terciptanya produk-produk lanting yang layak bersaing di pasaran. Usaha mendorong produktivitas dan mendorong tumbuhnya usaha, tidak akan memiliki arti penting bagi masyarakat, kalau hasil produksinya tidak dapat dipasarkan, atau walaupun dapat dijual tetapi dengan harga yang amat rendah. Oleh sebab, itu komponen penting dalam usaha pemberdayaan pengrajin lanting adalah dengan pembangunan prasarana produksi dan pemasaran.

e. *Pelatihan dan Workshop Teknik-Teknik Pengemasan dan Pengembangan Produk*



Sebagian besar pelaku usaha lanting belum memiliki dan menerapkan manajemen usaha atau manajemen bisnis yang baik dalam usahanya. Sesuai dengan perencanaan program IbM ini, maka tim IbM menyelenggarakan pelatihan dan workshop teknik kemasan dan sekaligus pengembangan produk lanting pada kelompok mitra. Dengan pelatihan ini memungkinkan para pengrajin mampu membuat produk lanting yang lebih bervariasi mengikuti tren dan permintaan pasar.

f. *Pelatihan Pendampingan Penyusunan Rencana Bisnis dan Manajemen Keuangan (Pembukuan untuk UKM)*

Sebagian besar pelaku usaha lanting belum memiliki dan menerapkan manajemen usaha atau manajemen bisnis yang baik dalam usahanya. Sebagian para pelaku usaha lanting di desa Jetis belum mempunyai manajemen pembukuan yang baik dan perencanaan bisnis yang terkonsep. Untuk menjawab problem tersebut, tim pengabdian IbM menyelenggarakan pelatihan pembukuan sederhana yang diperuntukkan untuk UKM. Jenis pelatihan pembukuan yang diberikan adalah pembukuan yang simple sehingga mudah dipahami oleh para pengrajin lanting. Dengan pelatihan pembukuan sederhana tersebut diharapkan pelaku usaha lanting mempunyai pembukuan yang lebih baik,

sehingga mereka dapat mengetahui keuntungan bersih usaha mereka setiap bulannya, dan mereka dapat lebih dengan mudah merencanakan pengembangan kegiatan usaha mereka selanjutnya.

g. *Pelatihan Desain Kemasan dan Promosi Produk*

Produk lanting yang dihasilkan oleh para pengrajin lanting di desa Jetis pada umumnya belum dikemas dengan cukup baik dan mereka juga belum dapat memperkenalkan produknya pada cakupan pasar yang luas. Oleh karena itu, untuk meningkatkan daya saing lanting yang dihasilkan oleh pengrajin lanting di desa Jetis tersebut, tim IbM UMP memberikan pelatihan bagaimana membuat desain kemasan produk yang menarik. Pelatihan itu berupa pelatihan mendesain kemasan dengan program *corel draw*, pelatihan menyablon kemasan dengan alat sablon, dan pelatihan mempromosikan produk mereka melalui berbagai media (media konvensional maupun internet). Pelatihan tersebut diikuti dengan antusias oleh pengrajin lanting, hal ini terbukti dengan permintaan jam tambahan khusus untuk pelatihan menyablon kemasan. Dalam kesempatan ini tim pengabdian dibantu oleh praktisi sablon di kota Purworejo. Tujuan tim mendatangkan praktisi kemasan adalah agar para pengrajin lanting dapat memperoleh pengalaman praktik langsung, sehingga mereka benar-benar mampu melanjutkan membuat kemasan yang kompetitif setelah program IbM ini selesai. Dari pelatihan tersebut dihasilkan bahwa setiap pengrajin lanting di desa Jetis telah mempunyai desain kemasan dan *brand* sendiri atas setiap produk lanting yang mereka produksi.

h. *Pengembangan Networking untuk Pengembangan Cakupan Pemasaran*

Daya saing yang tinggi hanya ada jika ada keterkaitan antara yang besar dengan yang menengah dan kecil. Sebab hanya dengan keterkaitan produksi yang adil, efisiensi akan terbangun. Oleh sebab itu, melalui kemitraan dalam bidang permodalan, kemitraan dalam proses produksi, kemitraan dalam distribusi, masing-masing pihak akan diberdayakan. Upaya pengembangan jaringan pemasaran dapat dilakukan dengan berbagai macam strategi misalnya menjalin komunikasi dengan berbagai pusat-pusat informasi perdangan, asosiasi-asosiasi pedagang baik di dalam maupun di luar

negeri, pendirian dan pembentukan pusat-pusat UKM serta pengembangan situs-situs UKM Purworejo melalui internet.

3. *Monitoring dan Evaluasi*

Tim pengabdian melakukan pengawasan dan evaluasi mengenai ketercapaian indikator-indikator yang menunjukkan keberhasilan program IbM.

- 1) Pengusaha mitra mampu menghasilkan variasi dan inovasi produk
- 2) Pengusaha mitra mampu meningkatkan kuantitas dan kualitas produk
- 3) Pengusaha mitra mampu membuat kemasan produk dengan baik (merek, label, profil produk)
- 4) Mempunyai produk yang ber PIRT
- 5) Mampu memanfaatkan internet sebagai media promosi
- 6) Mampu membuat pembukuan sederhana
- 7) Munculnya sentra produksi makanan khas lanting di desa Jetis Kecamatan Loano.



Hasil Kegiatan Pengabdian IbM di Desa Jetis Kecamatan Loano

4. *Keberlanjutan Program dan Pendampingan*

Mempersiapkan keberlanjutan hasil program IbM dalam jangka panjang dan tindak lanjutnya bagi usaha mitra. Sumber daya manusia merupakan faktor penting bagi setiap usaha termasuk juga di sektor usaha kecil. Oleh karena itu dalam pengembangan kualitas sumber daya manusia, pemerintah Kabupaten Purworejo dapat bekerjasama dengan melibatkan Perguruan Tinggi yang ada di Purworejo untuk berkontribusi aktif, secara bersama-sama, dan bahu membahu dalam membangun dan meningkatkan kualitas SDM para pelaku usaha di wilayah kabupaten Purworejo. Selain itu, salah satu bentuk pengembangan sumber daya manusia di sektor UKM adalah Pendampingan. Pendampingan UKM memang perlu dan penting agar keberlanjutan program dapat *sustainable*. Tugas utama pendamping ini adalah memfasilitasi proses belajar atau refleksi, dan menjadi mediator untuk

penguatan kemitraan baik antara usaha mikro, usaha kecil, maupun usaha menengah dengan usaha besar.

pemasaran bagi produk-produk usaha kecil dan menengah.

4. KESIMPULAN

Berdasarkan kegiatan program IbM yang telah dilakukan, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

- a. Masyarakat kita benar-benar masih sangat memerlukan pendampingan dan stimulus konkrit, agar mereka dapat meningkatkan kapasitas, kapabilitas, dan kualitas produk yang mereka hasilkan.
- b. Perlunya meningkatkan peran dunia akademisi, termasuk Perguruan Tinggi dalam upaya ikut berkontribusi mengangkat potensi-potensi lokal maupun nasional, sesuai dengan potensi yang benar-benar layak untuk dikembangkan sebagai komoditi unggulan.
- c. Dunia pendidikan tinggi harus lebih tanggap dan responsif, terhadap problem-problem yang ada di masyarakat, terutama terkait dengan peningkatan ekonomi dan daya saing para pelaku usaha terutama Usaha Kecil dan Menengah.

5. REKOMENDASI

- a. Pemerintah daerah harus mempunyai peta potensi ekonomi dan potensi daerah yang terus di update, termasuk juga identifikasi problem atau kendala yang dihadapi oleh para pelaku usaha di daerah tersebut, sehingga pemerintah dapat mengajak pihak lain yang relevan untuk bersama-sama mencari solusi atas kendala-kendala tersebut.
- b. Perlunya perguruan tinggi untuk lebih “membumi” dan menjalin komunikasi yang produktif dengan pemerintah daerah di masing-masing, untuk dapat bersinergi mempercepat pembangunan sesuai dengan falsafah Tri Darma yang anut oleh semua perguruan tinggi di Indonesia.
- c. Perlunya meningkatkan *awareness* dan peran masyarakat terhadap upaya-upaya meningkatkan *knowledge* mereka, sehingga mereka dapat meningkatkan kemampuan manajerial usaha, sehingga usaha yang mereka tekuni benar-benar dapat meningkatkan taraf hidup mereka.
- d. Perlunya fasilitasi pemerintah dalam membangun kerjasama dan jaringan

6. DAFTAR REFERENSI

- Dharmmesta, B.S., dan H. Handoko, 2000, *Manajemen Pemasaran : Analisa Perilaku Konsumen*, Edisi Pertama, Yogyakarta : BPFE.
- Kotler, Philip .2008. *Manajemen Pemasaran*, Jilid I, Edisi 10, PT. Prebalindo, Jakarta.
- Kotler dan Armstrong. 2008. *Prinsip-prinsip Pemasaran* Jilid I. Jakarta: Erlangga
- Mowen, John C., dan Michael Minor, 2002, *Perilaku Konsumen*, Jakarta : Erlangga.
- Schiffman, Leon dan Leslie Lazar Kanuk. 2008. *Perilaku Konsumen*. Edisi ketujuh. Cetakan keempat. Jakarta:PT Indeks
- Sutisna, 2003, *Perilaku Konsumen dan Komunikasi Pemasaran*, Bandung : Remaja Rosdakarya.
- Tjiptono, Fandy, 2008, *Strategi Pemasaran*, Yogyakarta : Andy Offset.
- Wilkie, W.L. (1990), *Consumer Behavior*, 2nd edition. New York: John Wiley and Sons, Inc
- <http://www.Bisnis.Com>