

INOVASI LABU JIPANG MENJADI PRODUK BERNILAI JUAL TINGGI PADA UMKM ULIQ FOOD

Dheny Arina Hartawaty^{1*}, Niken Zalsa Billa Agustia^{2*}

^{1*2}Fakultas Industri Halal Universitas Nahdlatul Ulama
*dheny@unu-jogja.ac.id

Abstrak

History Artikel
Received:
Januari-2022;
Reviewed:
Februari-2022;
Accepted:
Maret-2022;
Published:
November-2022

Keberadaan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) semakin banyak di Kudus, terutama pada usaha dibidang kuliner. Melihat kondisi tersebut pelaksana melakukan pengabdian masyarakat berfokuskan pada aktivitas UMKM di Kudus dibidang kuliner dengan mengambil salah satu UMKM di Kudus yaitu Uliq Food yang memiliki produk utama labu siam. Uliq Food memiliki produk olahan sendiri yang labu siam dengan mengambil bahan utama labu jipang. Selain labu siam ada juga olahan lainnya dari labu jipang yaitu pempek, manisan, gempol jipang. Labu siam memiliki banyak manfaat untuk kesehatan tubuh, labu siam mengandung vitamin yaitu vitamin B, C, K, dan Mineral, dengan banyaknya kandungan yang terdapat dalam labu siam perlu adanya diversifikasi produk olahan yang berasal dari labu siam agar masyarakat dapat mengkonsumsi olahan labu siam dalam bentuk sesuatu yang berbeda serta dengan dijadikan olahan yang unik maka dapat meningkatkan nilai jual labu siam. Dengan banyaknya olahan yang berupa labu siam, sehingga pimpinan dari Uliq Food belum bisa mengelola baik untuk pemasaran dan inovasi produk. Untuk itu saya melakukan pengabdian masyarakat pada UMKM Uliq Food dengan mengolah labu siam yang memiliki banyak manfaat. Dengan ini pelaksana memberikan edukasi terkait pengadaan pembukuan UMKM untuk memudahkan produktifitas penjualan, pemberian inovasi terkait kemasan agar lebih menarik pelanggan, dan pemberian edukasi terkait strategi pemasaran labu siam di Kudus baik secara online maupun offline.

Kata kunci : UMKM,Pemasaran,Packaging,Pembukuan

PENDAHULUAN

Analisis Situasi

Pengabdian ini dilatar belakangi dari kondisi pada masa pandemi Covid-19 dimana dilakukan Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat (PPKM) di Indonesia. Meningkatnya tingkat Covid-19 di Indonesia mempengaruhi tingkat penjualan seluruh UMKM. Hal itu menyebabkan kerugian pada UMKM yang memiliki penurunan dalam penjualan.

Penyebaran Covid-19 semakin menyeluruh bahkan menuju kota-kota kecil seperti Kudus, Pati Demak, dan sekitarnya. Penyebaran Covid-19 mempengaruhi produktifitas masyarakat baik dalam pekerjaan maupun pendidikan. Dampak yang dialami dalam bidang pekerjaan yaitu adanya pemberlakuan Work From Home (WFH) yaitu bekerja dari rumah yang mengakibatkan Sebagian aktifitas kerja dilakukan secara daring dirumah. Dalam hal pendidikan terdapat pemberlakuan belajar dari rumah dimana seluruh siswa dirumahkan dengan melakukan pembelajaran secara daring.

Dampak Covid-19 juga sangat mempengaruhi keberlangsungan usaha-usaha terutama UMKM terutama pada tingkat penjualan. Untuk itu adanya edukasi terkait strategi penjualan sangat bermanfaat bagi UMKM. Uliq Food merupakan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di bidang kuliner yang terletak di Kudus. Produk yang dihasilkan berasal dari olahan labu siam seperti manisan, empek-empek, gempol jipang. Bahan utama yaitu labu

siam yang ditanam di lereng pegunungan muria. Pengambilan bahan yang langsung dari petani menghasilkan labu yang berkualitas tinggi. Uliq food merupakan UMKM yang memproduksi manisan ,Gempol, pempek dan olahan kue dari labu jipang. Masyarakat umum pandangannya tentang labu jipang hanyalah sekedar sayuran. Awal berdirinya uliq food dikarenakan karena putra dari ibu Rubiyanti ini tidak suka makan sayur, lalu ibu Rubiyanti memiliki solusi agar putranya gemar makan sayur yaitu dengan mengolahnya menjadi makanan yang di gemari anak anak seperti manisan, gempol dan pempek. Jadi tidak hanya sekedar sayuran sehingga anak dapat tertarik untuk memakanya. Setelah berjalan kurang lebih satu tahun ULIQ Food sudah berhasil mendapatkan izin dan label halal serta sudah banyak mengikuti seminar nasional.

Dalam menjalankan usaha terdapat kesulitan dalam melakukan pembukuan yang tertata, untuk itu diperlukan adanya edukasi terkait pembukuan penjualan guna mempermudah kegiatan produksi dan penjualan terkait keluar masuknya keuangan. Selain kesulitan dalam pembukuan adanya kekurangan inovasi dalam meningkatkan penjualan juga menjadi krisis yang dialami Uliq Food dalam hal ini diperlukan kreativitas penjualan baik menggunakan media online maupun offline. Selain hal-hal tersebut untuk menarik minat pelanggan juga dipengaruhi keindahan kemasan, packaging sangat mempengaruhi daya minat pembeli dalam membeli sebuah produk. Uliq food perlu memperbaiki kualitas packaging untuk meningkatkan penjualan serta menarik minat pembeli. Kesimpulan dari analisis diatas adalah pemberian edukasi guna pengembangan UMKM Uliq Food labu jipang Kudus.

Permasalahan Mitra

Berdasarkan kondisi sekarang dimana terdapat pandemic Covid-19 yang belum menurun, mengakibatkan penurunan tingkat penjualan UMKM termasuk yang dialami oleh Uliq Food labu jipang. Selain kurangnya pemasaran yang dilakukan juga belum adanya pengadaan pembukuan dalam menjalankan UMKM. Untuk itu diperlukan adanya edukasi terkait pembukuan UMKM guna mempermudah pengelolaan keuangan. Selain dibidang keuangan juga perlunya edukasi dalam faktor pengemasan guna membuat produk lebih menarik dan penjualan tidak hanya dilakukan secara *offline* tapi juga dapat dilakukan secara *online*.

Tujuan pengabdian kegiatan ini adalah melakukan penyuluhan terhadap UMKM Uliq Food tahun 2022 ini adalah:

- a. Meningkatkan tingkat penjualan labu jipang
- b. Menjelaskan cara pembukuan pada UMKM
- c. Memberikan inovasi terkait pemberian kemasan yang lebih menarik
- d. Memberikan edukasi terkait penjualan secara online

Target dan Luaran

Solusi yang ditawarkan dari kegiatan penyuluhan adalah pemberian edukasi terkait pemberian kemasan yang menarik serta melakukan pemasaran baik secara online maupun offline. Selain itu juga diberikan edukasi dan contoh pentingnya dan perlunya pengadaan pembukuan dalam UMKM. Memberikan edukasi pada pelanggan terkait manfaat labu jipang untuk Kesehatan guna memperluas pasaran labu jipang.

Luaran dari kegiatan pengabdian ini adalah memberi pengetahuan terkait pembukuan untuk mengelola keuangan dan memperluas pasar dengan meningkatkan strategi pemasaran terhadap UMKM Uliq Food.

METODE PELAKSANAAN

Kegiatan independen proyek yang dilakukan oleh mahasiswa Universitas Nahdlatul Ulama Yogyakarta pada bulan Oktober 2021- Januari 2022 ditempat produksi olahan labu jipang

yaitu ULIQ Food. Pada kegiatan independen proyek ini solusi yang mahasiswa lakukan adalah.

1. Sosialisasi mengenai pembukuan secara manual

Sosialisasi ini bertujuan baik untuk pimpinan ULIQ Food maupun pekerja dapat mengetahui bagaimana kedepannya mengenai administrasi yang terjadi didalam ULIQ Food.

2. Pembuatan kemasan produk yang menarik

Kemasan yang digunakan untuk wadah gempol jipang yaitu masih menggunakan cup yang ditempel stiker, sedangkan jika menggunakan stiker itu membutuhkan banyak waktu dari mulai pemesanan, penguntingan, dan penempelan. Mahasiswa independen proyek memiliki ide untuk mengganti stiker cup dengan cara disablon karena dapat menarik pelanggan dan tidak banyak memerlukan waktu.

3. Membutan inovasi produk baru yang berbahan dasar daun jipang

Mahasiswa memberikan ide kepada pimpinan ULIQ Food untuk mengolah daun jipang menjadi cemilan stik daun jipang dengan aneka varian rasa seperti : balado, pedas manis, dan manis. Jadi selain daging sayur jipang yang diolah, daun jipang juga dapat diolah menjadi cemilan dengan berbagai varian rasa.

4. Pemasaran dengan media sosial

Zaman sekarang masyarakat tidak hanya berbelanja offline tetapi juga online. Dengan begitu mahasiswa memberikan ide kepada pimpinan ULIQ Food dengan membantu melakukan penjualan secara online melalui: marketplace, shopee food, dan shopee.

Lokasi Pengabdian

Pengabdian akan dilakukan di UMKM Uliq Food Labu Jipang Kudus, Jawa Tengah.

Parameter Yang Diukur

- a. Meningkatkan penjualan labu jipang
- b. Pemberian edukasi terkait pembukuan penjualan
- c. Memberikan edukasi terkait penggunaan media sosial sebagai sarana jual

Tabel 1 kegiatan pengabdian masyarakat

No	Jenis/bentuk kegiatan	Deskripsi kegiatan	Capaian yang di harapkan dari kegiatan
1.	Pembukaan	Pembukaan diisi dengan kegiatan silaturahmi pengenalan mahasiswa terhadap pemilik UMKM	Tercapainya jalinan Kerjasama antara mahasiswa dengan pemilik UMKM
2.	Pembukuan	Membuat pembukuan uliq food yang di buat oleh peserta labsos, pada sebelumnya uliq food belum memiliki pembukuan yang terperinci. Yang menjadikan tidak di ketahui keuntungan uliq food setiap bulanya.	Harapanya dengan adanya pembukuan yang di buat peserta labsos ini untuk uliq food agar dapat mengetahui jumlah barang keluar dan barang masuk sehingga keuangan bulanan dapat di ketahui dengan pasti.
	Memberikan sentuhan pada packaging produk uliq food	Memberikan sentuhan/perubahan baru pada packaging produk uliq food gempol jipang. Dengan merubah cup gelas stiker	Produk <i>gempol jipang</i> sendiri termasuk minuman tradisional, peserta labsos ingin mengemas minuman tradisional ini menjadi lebih

		menjadi cup gelas sablon.	kekinian dengan merubah packaging, sehingga minuman ini dapat bersaing dengan minuman kekinian sehingga masyarakat dapat menikmati minuman tradisional dengan gaya kekinian.
3.	Pemasaran media social	Membantu dalam upaya pengenalan produk uliq food dan penjualan produk melalui media digital sosial	Harapanya dengan menggunakan media social produk uliq food dapat di kenal masyarakat luas sehingga dapat menunjang penjualan produk.
4.	Memberikan inovasi kepada uliq food berupa steak dari daun labu jipang	Peserta labsos ingin membuat steak yang merupakan makanan kekinian yang bahan pada umumnya yaitu daging pada kali ini peserta labsos mengganti daging dengan daun labu jipang.	1.Harapan pertama pada inovasi kali ini yaitu agar daun dan daging labu jipang dapat di manfaatkan sehingga dapat merubah nilai jual jipang. 2.Harapan selanjutnya agar uliq food memiliki banyak variasi menu sehingga masyarakat dapat memilih dan tidak menimbulkan kebosanan. 3.Harapan terakhir yaitu masyarakat dapat menikmati makanan kekinian dengan sehat karena berbahan baku sayuran, dan meningkatkan daya Tarik anak anak untuk memakan sayuran dengan olahan yang lezat.
5.	Penutupan	Pengucapan terimakasih dan pemberian oleh-oleh pada UMKM atas jalannya Kerjasama yang diberikan	Menjalin silaturahmi baik dengan pemilik UMKM

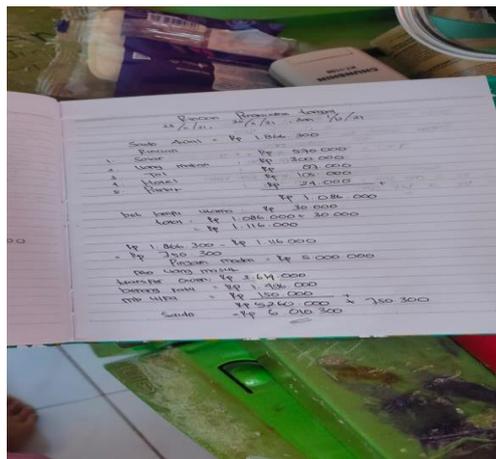
HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil yang telah dicapai melalui program kegiatan ini adalah sesuai dengan target yang telah direncanakan sebelumnya yaitu:

1. Pembukaan

ULIQ Food merupakan salah satu Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang di Kabupaten Kudus, UMKM ini memproduksi olahan yang berasal dari labu jipang. Produk dari ULIQ Food yang dihasilkan yaitu manisan jipang, es gempol jipang, pempek jipang, dan aneka kue yang berasal dari labu jipang. Olahan dari sayur jipang inisiatif dari ibu RubiYanti

untuk memberdayakan anak-anak gemar makan sayur. Kegiatan pengolahan labu jipang ini dilakukan pada pagi hingga sore hari. Sistem pemasaran di ULIQ Food yaitu menggunakan sistem konsinyasi. Pencatatan keuangan di ULIQ Food sempat dilakukan tetapi setelah itu tidak dilakukan kembali dikarenakan admin dari ULIQ Food belum ada dan untuk pencatatan keuangan masih dikelola oleh pimpinan ULIQ Food dan belum bisa maksimal. Dalam sebuah usaha pembukuan merupakan pondasi yang sangat penting. Dengan adanya pembukuan, pelaku usaha dapat mengetahui sejauh mana usaha yang dilakukan itu berkembang, pembukuan juga memiliki manfaat lain yaitu pembukuan yang tepat dan jelas dapat memberikan informasi yang berguna terkait dengan pemodalan usaha. Membuat pembukuan uliq food yang di buat oleh peserta labsos, pada sebelumnya uliq food belum memiliki pembukuan yang terperinci. Yang menjadikan tidak di ketahui keuntungan uliq food setiap bulanya.



Gambar 1. pencatatan keuangan
Sumber : Dokumen Pribadi

2. Memberikan sentuhan pada packaging produk uliq food

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan tulang punggung perekonomian nasional, UMKM dapat menyerap tenaga kerja dalam jumlah besar, dalam upaya yang dilakukan oleh Pemerintah melalui Gerakan Kewirausahaan Nasional 2014 semakin melakukan pembinaan terhadap pelaku UMKM untuk membantu mengatasi masalah yang terjadi didalam UMKM, dan salah satu masalah yang sering terjadi dalam UMKM adalah kemasan yang masih menggunakan cara sederhana. Perlu diakui produk yang dihasilkan oleh UMKM merupakan produk yang enak dan tidak kalah dengan produk buatan dari pabrik, dengan begitu UMKM harus dapat melakukan pengemasan yang menarik salah satu bentuk kemasan yang menarik yaitu dilihat dari inovasi yang dilakukan dengan mengikuti trend yang sedang terjadi.

Didalam mendesain kemasan agar tampilan dapat menarik harus dibuat dengan bentuk, warna, dan tulisan yang menarik serta unik dapat mencuri perhatian konsumen untuk membeli produk dari UMKM, salah satu kemasan yang dilakukan agar produk UMKM tidak kalah dengan produk yang lainnya yaitu dengan cara perubahan packaging es gempol jipang, minuman es gempol merupakan minuman tradisional dengan begitu, minuman ini dapat dikemas dengan cara yang up-to-date akan memberikan kesan produk tidak ketinggalan zaman, perubahan yang dilakukan agar produk es gempol yang menarik adalah dengan perubahan packaging cup gempol stiker menggunakan packaging cup gempol sablon, walaupun minuman gempol merupakan minuman tradisional tetapi anda dapat menikmati dengan cara kekinian.



Gambar 2. perubahan packaging
Sumber: Dokumen Pribadi

3. Pemasaran media social

Strategi pemasaran merupakan strategi yang digunakan untuk bersaing dengan produk yang lain, strategi pemasaran ini dapat dipandang dengan melakukan upaya untuk menyusun rencana terkait dengan pemasaran. Pemasaran yang dilakukan oleh pelaku UMKM harus dilakukan dengan secara matang, sehingga pemasar ini akan tembus sesuai target yang diinginkan oleh pelaku UMKM. Pemasaran dapat dilakukan dengan dua cara yaitu online dan offline. Pemasaran secara online yaitu agar produk yang dijual dapat dilihat oleh banyak orang dan kita harus mendesain produk dengan menarik agar orang tertarik dengan produk yang anda dijual, pemasaran online dapat dilakukan dengan cara memposting produk anda salah satunya di marketplace, shopee, dan shopee food. Selain pemasaran online anda juga dapat melakukan pemasaran secara offline pemasaran ini merupakan pemasaran dimana penjual dan pembeli dapat bertemu secara langsung dalam satu tempat sehingga mempromosikan produk bisa dilakukan secara langsung, pemasaran offline ini dapat dilakukan dengan cara mengikuti even dan membuka toko Membantu dalam upaya pengenalan produk uliq food dan penjualan produk melalui media digital social



Gambar 3. pemasaran media digital sosial
Sumber: Dokumen Pribadi

4. Memberikan inovasi kepada uliq food berupa steak dari daun labu jipang

Stik merupakan kue kering tradisional yang sering dijadikan cemilan sehat oleh masyarakat Indonesia karena cemilan stik yang lezat, gurih, renyah, berbentuk panjang, tipis, dan berwarna kuning kecoklatan dengan berbagai pilihan rasa yang beraneka ragam. Bahan utama pembuatan stik yaitu tepung terigu, bawang putih, daun bawang, telur, dan penyedap rasa.

Camilan stik daun jipang ini dikemas menggunakan packaging standing pouch karena kemasan ini merupakan kemasan yang mudah dibawa kemana-mana serta tidak memakan tempat. Dengan menggunakan kemasan standing pouch apabila camilan stik daun jipang tidak habis maka bisa menutup kembali karena standing pouch ini dilengkapi dengan zipper sehingga dapat kedap terhadap udara, dan camilan ini dapat dikonsumsi lagi pada lain waktu.



Gambar 4. stik daun jipang
Sumber: Dokumen pribadi

5. Pengadaan Stand

Selain pemasaran online anda juga dapat melakukan pemasaran secara offline pemasaran ini merupakan pemasaran dimana penjual dan pembeli dapat bertemu secara langsung dalam satu tempat sehingga mempromosikan produk bisa dilakukan secara langsung, pemasaran offline ini dapat dilakukan dengan cara mengikuti even dan membuka toko. Pengadaan stand ditujukan guna memperluas pemasaran labu jipang di Kudus.



Gambar 5. pembukaan stand
Sumber: Dokumen Pribadi

KESIMPULAN

Berdasarkan uraian yang telah disampaikan pada bab sebelumnya dalam pelaksanaan kegiatan pengabdian ini maka dapat disimpulkan hal-hal sebagai berikut:

1. Melalui program pengabdian ini memberikan edukasi terkait pemberian kemasan menarik pada suatu produk
2. Melalui program pengabdian ini, pemilik UMKM dapat membuat pembukuan guna pengelolaan keuangan

3. Melalui program pembukuan ini, pemilik UMKM dapat menjual produk melalui sosial media dan e-commerce

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Curatman, A. (2016). Analisis Faktor-faktor Pengaruh Inovasi Produk yang Berdampak pada Keunggulan Bersaing UKM Makanan dan Minuman di Wilayah Harjamukti Kota Cirebon. *LOGIKA Jurnal Ilmiah Lemlit Unswagati Cirebon*, 18(3), 61-75.
- [2] Nilasari, B. M., Risqiani, R., Anggraini, S. I., & Alisa, I. A. (2021). pelatihan pembukuan bagi pelaku umkm yang tergabung dalam forum umkm ikm kecamatan tajur halang-bogor. *Jurnal Abdi Masyarakat Indonesia*, 3(1), 96-102.
- [3] Rusdi, M. (2019). Strategi Pemasaran untuk Meningkatkan Volume Penjualan pada Perusahaan Genteng UD. Berkah Jaya. *Jurnal Studi Manajemen Dan Bisnis*, 6(2), 83-88.
- [4] Saragih, H. (2017). Analisis Strategi Penetapan Harga Dan Pengaruhnya Terhadap Volume Penjualan Pada PT. Nutricia Indonesia Sejahtera Medan. *Jurnal Ilmiah METHONOMI*, 1(2).
- [5] Wibowo, D. H., Arifin, Z., & Sunarti, S. (2015). *Analisis strategi pemasaran untuk meningkatkan daya saing UMKM (Studi pada Batik Diajeng Solo)* (Doctoral dissertation, Brawijaya University).
- [6] Widiati, A. (2019). Peranan kemasan (packaging) dalam meningkatkan pemasaran produk usaha mikro kecil menengah (umkm) di “mas pack” terminal kemasan Pontianak. *JAAKFE UNTAN (Jurnal Audit dan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Tanjungpura)*, 8(2).
- [7] Hidayati, Q., Yanti, N. and Jamal, N., 2021. PENINGKATAN PRODUKTIVITAS BUDIDAYA JAMUR TIRAM DENGAN TEKNOLOGI IOT DI KM 15 KARANG JOANG BALIKPAPAN. *Jurnal Vokasi*, 5(1), pp.4-10.