

Pengembangan Olahan Kunyit Melalui Peningkatan Strategi Penjualan

Jhon Piter¹, Mariska Sisilia², Melva Melany Sitompul³, Rio Brandlee⁴, Tri Utari Ismayuni³

^{1,2,3} Department of Accounting, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Pangeran Antasari, jhonpiter1609@gmail.com

^{4,5} Department of Fashion Design Vocational Education, STKIP Pangeran Antasari

Article Info:

Article history:

Received Date: 15/09/2024

Accepted Date: 15/09/2024

Published Date: 16/09/2024

Keywords:

MSMEs

Processed Turmeric

Sales Strategy

ABSTRACT

Empowering human resources in the era of the Industrial Revolution that is being faced is a very big challenge. The big challenges in question include the decline in the quality of human resources which can lead to a reduction in the quality of entrepreneurship. This condition is also no exception for small entrepreneurs. This empowerment can take the form of HR development, changes in HR behavior and HR organization. Many people assume that MSMEs only function to enrich a handful of investors and employees. In fact, MSMEs have the potential to help alleviate the unemployment crisis in Indonesia. Indonesian workers who still don't have jobs can be absorbed gradually. As we know, there are many things that can be used and processed to maintain life and even maintain the economy by becoming an entrepreneur or building a small business by utilizing natural facilities which have many benefits. There are many examples of businesses built by many people with the aim and benefits of what they sell, for example traditional herbal medicine businesses. There are still many people who still consume traditional herbal medicine even though it is in modern times. One example is traditional herbal medicine which is no longer foreign to Indonesian people, because traditional herbal medicine is a drink concoction that is often used as herbal medicine by local people, because it is traditional herbal medicine. made from natural ingredients, both from the leaves, the flesh/fillings, even the roots as well as the skin and stems of certain plants. Jamu is a traditional Indonesian medicine that comes from medicinal plants. Parts of plants from natural ingredients that can be used to make herbal medicine include rhizomes, leaves, bark and fruit.

This is a Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 International License (CC BY-NC 4.0)

Corresponding Author:

Jhon Piter

STIE Pangeran Antasari

jhonpiter1609@gmail.com

PENDAHULUAN

Jamu merupakan warisan budaya nasional yang telah dimanfaatkan sejak dahulu kala secara turun temurun dan merupakan kekayaan unggulan Indonesia karena potensi keanekaragaman sekitar 9.600 jenis tanaman obat yang dapat dimanfaatkan untuk mengembangkan industri jamu. Hampir 99% bahan baku yang digunakan untuk memproduksi produk jamu merupakan bahan baku lokal, sehingga dapat memberikan multiplier effect penunjang pertumbuhan perekonomian Indonesia mulai dari sektor hulu pertanian hingga sektor hilir perdagangan dan industri.

Pemberdayaan masyarakat merupakan suatu proses pembangunan yang membuat masyarakat berinisiatif untuk memulai proses kegiatan sosial dalam memperbaiki situasi dan kondisi diri sendiri (Putrayasa et al., 2020). Usaha-

usaha atau potensi-potensi yang dimiliki masyarakat diintegrasikan dengan sumber daya yang dimiliki pemerintah, untuk memperbaiki kondisi ekonomi, sosial, dan kebudayaan, dan mengintegrasikan masyarakat di dalam konteks kehidupan berbangsa, serta memberdayakan mereka agar mampu memberikan kontribusi secara penuh untuk mencapai kemajuan pada level nasional. Kelompok dapur Madani merupakan bagian dari Usaha Mikro Kecil menengah (UMKM) yakni Usaha Selai Kunyit. Usaha selai kunyit ini mengalami beberapa kendala dikarenakan usaha ini dijalankan oleh seorang ibu rumah tangga paruh baya, juga belum sepenuhnya mengenal teknologi, informasi, dan komunikasi, sehingga usaha ini hanya dipasarkan di daerah sekitar desa saja. Permasalahan yang dihadapi oleh Nina Dahlinar Siregar sendiri adalah kurangnya inovasi dan kreativitas dalam pengemasan produk bubuk jahe dan kunyit instan. Dalam proses pemasaran yang belum meluas, sehingga usaha yang dijalani Nina Dahlinar Siregar ini tidak mengalami perkembangan. Dalam upaya peningkatan kualitas usaha selai kunyit, perlu adanya pendampingan dan sosialisasi secara khusus untuk dapat menghasilkan tujuan yang maksimal. Pentingnya pengembangan dan peningkatan kualitas usaha ini adalah untuk menyiapkan usaha selai kunyit agar mampu bersaing dalam dunia usaha yang lebih luas dan lebih layak untuk menembus pasar nasional maupun internasional.

Kemampuan usaha kecil dalam menghadapi kerasnya arus persaingan global memang perlu dipikirkan lebih dalam, agar tetap mampu bertahan demi kestabilan perekonomian Indonesia. Selain itu faktor sumber daya manusia di dalamnya juga memiliki andil tersendiri. Strategi pengembangan usaha kecil agar bisa bertahan dapat dilakukan dengan peningkatan daya saing dan pengembangan sumber daya manusianya guna memiliki nilai, kualitas dan mampu bertahan menghadapi kerasnya persaingan yang ada. (Ukkas & Kasran, 2023)

Sebagaimana upaya dalam mengembangkan dan meningkatkan kualitas usaha selai kunyit dengan beberapa permasalahan yang dihadapi, maka dalam program pengabdian masyarakat ini melakukan sosialisasi dan pendampingan terkait dengan produk yang unggul merupakan solusi yang tepat. Ada beberapa solusi dalam pendampingan usaha selai kunyit adalah (1) pembuatan perizinan usaha mikro kecil menengah, (2) branding produk selai kunyit, (3) marketing untuk mengembangkan produk tembus pasar internasional. Strategi merupakan hal yang penting dilakukan dalam memulai sebuah bisnis atau usaha agar bisnis yang dijalankan dapat tumbuh dan berkembang salah satunya dengan menerapkan strategi pengembangan produk. Pengembangan usaha ini sama artinya dengan mengembangkan kegiatan, mengembangkan produk, penjualan, mengembangkan konsumen, meningkatkan laba, serta mengembangkan nilai produk, manfaat produk serta distribusi produk. (Mubarak, 2022)

Sebuah industri atau UMKM harus memiliki strategi yang baik, guna mendapatkan dan mempertahankan konsumen. Faktor-faktor penting yang harus diperhatikan pertama terkait produk, yaitu legalitas usaha atau produk tersebut serta memperhatikan kehalalan dan kesucian produk untuk konsumen muslim. Selain itu UMKM harus selalu melakukan pengembangan atas produk yang dihasilkan, cepat dan tepat dalam mengambil keputusan-keputusan, dan mengeluarkan ide-ide yang kreatif, inovatif dan modern agar dapat diterima oleh masyarakat sehingga persaingan dalam dunia usaha dapat bertahan.

Kedua, yaitu promosi. Dengan adanya promosi maka informasi mengenai produk mudah untuk diketahui oleh calon konsumen, sehingga diharapkan penjualan akan meningkat dan UMKM dapat mencapai target omzet yang telah ditentukan. Para pelaku usaha harus lebih memanfaatkan teknologi untuk melakukan pemasaran secara online. Menggunakan media sosial dapat mengunggah terkait informasi produknya agar lebih dikenal oleh konsumen dan jangkauan produknya dikenal lebih luas. Salah satu pengembangan produk yang ada pada UMKM saat ini adalah jamu. Jamu merupakan obat tradisional dari Indonesia yang dibuat dari bahan-bahan alami, seperti akar-akaran, daun-daunan, dan batang atau rimpang. Inovasi adalah hal yang sangat mungkin dilakukan untuk mengatasi permasalahan tersebut dengan cara mengubah jamu cair menjadi jamu bubuk yang dapat dikonsumsi dengan cara diseduh menggunakan air panas. (Putri & Nugrahini, 2021)

Peluang pengembangan obat tradisional Indonesia masih terbuka lebar mengingat semakin mahalnya obat sintetis tidak sebanding dengan permintaan pasar yang terus meningkat seiring dengan laju pertumbuhan penduduk Indonesia yang tinggi. Hal ini tentunya akan membuka peluang usaha tidak sebanding dengan permintaan pasar yang terus meningkat seiring dengan laju pertumbuhan penduduk Indonesia yang tinggi. Hal ini tentunya akan membuka peluang usaha dalam pengembangan budidaya tanaman obat secara optimal karena tanaman obat ini dapat dibudidayakan dengan teknologi yang cukup sederhana oleh petani, namun produk yang dihasilkan mempunyai nilai jual yang cukup tinggi.

Saat ini kunyit hanya dipasarkan sebagai bahan baku jamu tradisional dan bumbu dapur, selama ini telah ada beberapa warga yang mencoba mengolah kunyit menjadi produk-produk olahan, akan tetapi masih mengalami kendala terutama keterbatasan teknologi. Kegiatan yang melibatkan UMKM merupakan salah satu sektor perekonomian yang paling stabil dan berkembang (Ainur Rohmah et al., 2021). Seperti yang diketahui banyak hal

yang bisa dimanfaatkan dan diolah untuk mempertahankan hidup bahkan bisa mempertahankan perekonomian dengan cara berwirausaha atau membangun usaha kecil dengan cara memanfaatkan fasilitas alam yang sangat banyak manfaatnya. Dengan tujuan yang positif, baik untuk diri sendiri ataupun orang lain, seseorang dalam berwirausaha akan mampu seseorang yang terdorong untuk memulai bisnis oleh suatu kekuatan internal (alasan, emosi, atau dorongan hati). Salah satu contohnya yaitu jamu tradisional sudah tidak asing lagi jika disebut di telinga masyarakat Indonesia, karena jamu tradisional adalah racikan minuman yang sering digunakan sebagai pengobatan herbal oleh masyarakat sekitar, dikarenakan jamu tradisional dibuat dari bahan-bahan alami, baik dari daunnya, daging/isinya, bahkan sampai akar-akarnya serta kulit dan batang dari tanaman tertentu. Selain kunyit ini juga bisa dinikmati dalam bentuk selai roti, meski terdengar aneh, nyatanya selai ini memiliki rasanya yang cukup enak dengan campuran madu dan bee pollen. Selain itu, kandungan senyawa bioaktif curcumin pada kunyit dapat menyembuhkan berbagai penyakit.

Home industry yang mengolah kunyit menjadi beberapa produk adalah selai kunyit Madani. usaha selain kunyit Madani berada di kota Medan dengan pemilik bernama Nina Dahlinar Siregar. Usaha ini baru difokuskan selama 1 tahun terakhir. Pada awalnya, pemasaran selai kunyit Madani hanya dipasarkan melalui rumah ke rumah di seputaran kota Medan. Selai kunyit madani merupakan produksi dari Masyarakat kota Medan yang kemudian di olah menjadi berbagai produk bernilai ekonomi, yakni selai kunyit, minuman segar kunyit dan kunyit serbuk. Dari beberapa produk tersebut yang sekarang sedang dikembangkan dan banyak permintaan adalah selai kunyit. Pada awalnya, pemasaran selai kunyit hanya didaerah Medan, dan saat ini sedang dilakukan pengembangan pemasaran ke daerah-daerah dan kota-kota besar yang ada di Indonesia.

Produk ini memerlukan target pasar dan posisi produk yang jelas dengan cara indentifikasi dan analisis segmen pada pasar produk, kedua memutuskan segmen mana yang akan dijadikan target pasar. Dan strategi target pasar yang ketiga adalah merancang dan mengimplemetasikan strategi posisikan untuk setiap segmen pasar. Sedangkan hambatan yang terjadi yaitu konsumen atau masyarakat yang sudah bisa memproduksi jamu instan tradisional itu sendiri, selain itu faktor bahan baku yang harganya tidak menentu sehingga mempengaruhi harga jual produk.

Sebagai satu-satunya variabel strategi pemasaran yang terkait langsung dengan pendapatan, harga mempunyai kesulitan tersendiri. Masalah yang dihadapi oleh Selai kunyit Madani ini, yaitu : 1) Peningkatan kualitas dan kuantitas produksi; 2) Teknik produksi sehingga produk yang dihasilkan menjadi lebih konsisten; 3) Teknik pengemasan dan pelabelan pada selai kunyit Madani sehingga mempercepat waktu produksi; 4) Peningkatan daya saing produk di level nasional; 5) Peran perguruan tinggi dalam Pembangunan pedesaan baik pada aspek ilmiah, ekonomi dan sosial sehingga membuka peluang kerja dan peningkatan pendapatan.

Latar belakang kegiatan usaha rekanan baik, namun bentuk hasil produksinya yang berbentuk cair dan hanya bertahan satu minggu merupakan permasalahan yang perlu mendapat perhatian. Selain itu, usaha produksi jamu kunyit masih dikelola secara tradisional tanpa manajemen usaha dan perencanaan usaha yang baik. Meskipun dilakukan secara kekeluargaan dan saling menguntungkan antar anggota kelompok, namun hasil produksi dan pemasarannya tidak meluas. Pengemasan produk saat ini masih menggunakan kemasan botol yang menjadi salah satu faktor rendahnya minat pembeli dan daya jual produk. Permasalahan utama yang ada saat ini adalah kurangnya pengetahuan masyarakat tentang pengembangan sumber daya hayati khususnya tanaman obat sebagai tanaman herbal untuk dioptimalkan potensinya. Disisi lain petani pembudidaya tanaman herbal pada umumnya cenderung mengejar target produksi tanpa memperhatikan kualitas dan strategi pemasarannya sehingga produksi melimpah tetapi sulit menembus peluang pasar yang lebih menjanjikan.

METODE PELAKSANAAN

Pelaksanaan serangkaian kegiatan pengabdian kepada masyarakat dimulai pada tanggal 13 Januari 2024 di Kelompok dapur Madani Medan. Diketahui Dapur Madani merupakan usaha kecil selai kunyit yang dikelola oleh ibu Nina Dahlinar Siregar, namun usaha tersebut memiliki kendala kurangnya inovasi dalam kemasan produk dan pemasaran. Maka ada beberapa hal yang dapat digunakan untuk memecahkan permasalahan tersebut adalah:

- Tahap persiapan berupa edukasi tentang pembuatan produk selai kunyit bersama Ibu Nina Dahlinar Siregar selaku pengelola usaha.
- Pelatihan dan pendampingan terkait branding dan pemasaran secara online. Pelaksanaan melalui kegiatan pelatihan bersama ibu-ibu pengelola usaha di Dapur Madani.
- Pelaksanaan pendampingan pembuatan perizinan usaha (PIRT) dan ekspor produk. Pelaksanaan dengan memberikan arahan secara langsung kepada ibu Nina Dahlinar Siregar selaku pengelola usaha selai kunyit.
- Monitoring dan evaluasi terhadap keberhasilan program ini adalah dengan mengamati secara langsung

terkait dengan perkembangan usaha selai kunyit dengan melihat sejauh mana proses pengelolaan usaha. Hasil monitoring ini diharapkan mampu memenuhi tujuan yang ditetapkan.

Dalam sebuah usaha memang kepuasan pelanggan ataupun konsumen termasuk nilai dari sebuah usaha, yang dimana nanti akan berdampak baik bahkan kurang baik. Maka dari itu kepuasan pelanggan juga harus di lihat dan tetap di pastikan dengan kualitas produk yang dijual, agar pelanggan merasa puas dan nyaman. Berikut ini adalah lima Langkah wajib yang perlu di lakukan oleh usaha kecil dan menengah untuk mengembangkan usaha yang dijalaninya. 1) Meminimalis jumlah pengeluaran, merupakan hal yang berhubungan dengan pengelolaan usaha terkait kondisi keuangan yang sedang berjalan. Dan dengan cara yang efektif untuk menekan pengeluaran yaitu dengan melakukan pencatatan biaya modal, hingga pembatasan jumlah sdm. 2) Pencatatan keuangan yang baik, pencatatan keuangan memang terlihat sepele. Melalui teknologi berbagai pekerjaan bisa ditangani secara efektif, sehingga biaya produksi bisa lebih ditekan dan perputaran modal bisa berjalan lebih cepat. 3) Dengan memperluas mengoptimalkan teknologi dapat bermanfaat baik bagi pengusaha kecil dan menengah, seperti melakukan pemasaran produk yang dijual melalui pemasaran jasa atau produk secara online. 4) Tentukan harga secara tepat, Penentuan harga dalam menjual produk atau jasa harus menjadi pertimbangan yang serius saat ingin mengembangkan suatu usaha. Harga sangat berperan dalam setiap usaha yang dilakukan, sebab tingkat harga yang ditetapkan mempengaruhi kuantitas barang yang terjual, dengan kata lain tingkat harga yang ditetapkan mempengaruhi perputaran barang yang dijual. Kuantitas barang yang dijual berpengaruh terhadap biaya yang ditimbulkan dalam kaitannya dengan pengadaan barang bagi perusahaan dagang dan efisiensi produksi bagi perusahaan manufaktur. Jadi harga berpengaruh terhadap pendapatan total dan biaya total, sehingga pada akhirnya harga berpengaruh terhadap laba usaha dan posisi keuangan suatu usaha/badan usaha. 5) Pertahankan Dan tingkatkan kualitas produk, produk yang dipasarkan, baik berupa barang ataupun jasa tentunya harus memiliki kualitas yang baik dan terjaga.

Terkait dengan analisis masalah, untuk meningkatkan kesejahteraan kelompok DAPUR MADANI dalam menjalankan kegiatan, rencana aksi yang diusulkan setelah menganalisis kebutuhan dan permasalahan usaha mitra memerlukan pendekatan pengelolaan usaha yang baik. Pelatihan dan pendampingan pembuatan kemasan dan label juga diperlukan terkait masalah pengemasan dan pelabelan produk. Kemasan produk akan berpengaruh positif terhadap minat konsumen dalam membeli produk.

Kualitas produk bergantung pada khasiat dan bukti klinis, namun kuantitas dipengaruhi oleh daya beli pasar terhadap produk tersebut. Kepercayaan terhadap efektivitas dan daya tahan produk juga merupakan faktor penting, sehingga tantangannya adalah bagaimana membantu dalam diversifikasi dan kemasan produk yang tahan lama. Produk yang dikembangkan setelah memenuhi standar kualitas kemudian dapat dipromosikan dengan memanfaatkan teknologi dalam teknologi e-commerce, yang menggabungkan kegiatan distribusi, penjualan, pembelian, pemasaran, dan pelayanan dalam satu aplikasi.

Tabel 1: Perencanaan solusi melalui penarikan masalah mitra

No	Sasaran Lapangan	Sasaran Kinerja	Sasaran Luaran
1	Manajemen Bisnis	Cara membuat rencana bisnis yang baik.	Keberadaan dokumen - Business Plan - Model Perencanaan Bisnis Metode: Pendampingan
2	Kemasan dan Label Produk	Cara membuat kemasan dan label yang menarik.	Adanya desain kemasan dan label berbasis desain grafis, Metode: Implementasi Keahlian Desain
3	Kualitas produk	Cara menciptakan diversifikasi produk yang tahan lama.	Terdapat varian produk dan perubahan produk dari cair menjadi bubuk. Metode: Pendampingan

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat dengan sasaran usaha selai kunyit bertujuan untuk membawa

usaha kecil ini mampu bersaing dengan usaha-usaha lainnya, juga untuk meningkatkan kualitas produk dan memasarkan produk selai kunyit ke pasar yang lebih luas. Terdapat beberapa kendala dalam pelaksanaan pengabdian ini, namun dapat diatasi secepatnya dan pengabdian ini berjalan dengan lancar. Beberapa metode digunakan dalam pelaksanaan pengabdian dan didukung oleh pihak-pihak terkait yang membantu melancarkan proses pengabdian masyarakat, sehingga proses ini dapat berjalan dengan baik dan lancar.

Pertama, dilakukan edukasi ke tempat produksi selai kunyit. Tahap ini merupakan tahap pengenalan diri, dan menjelaskan terkait program yang dilakukan. Selain itu juga melihat kondisi selai kunyit yang diproduksi oleh ibu Nina Dahlinar Siregar. Pada pertemuan ini, kami melihat hasil selai kunyit yang sudah jadi, sekaligus melihat proses pembuatan selai kunyit. Proses yang dilakukan cukup lama dan masih menggunakan proses manual. Hal tersebut dikarenakan Ibu Nina Dahlinar Siregar belum mempunyai alat-alat yang canggih untuk pembuatan selai kunyit. Demikian juga pada proses pengemasan, dengan menggunakan botol plastic dan kaca, kemudian produk ini siap untuk dipasarkan.

Tahap kedua, pelatihan dan pendampingan tentang perbaikan pengemasan dan label (branding) pada kemasan selai kunyit. Pelatihan ini dilaksanakan bersama ibu-ibu di Dapur Madani yang mengelola usaha mikro kecil menengah oleh tim pengabdian masyarakat UNPRI yang terdiri dari dosen. Salah satunya contoh perbaikan kemasan plastik yang sebelumnya harus direkatkan dengan lilin itu sendiri sudah diganti dengan kemasan plastik yang lebih modern, hal ini dilakukan untuk lebih menarik perhatian pembeli juga untuk membuat kemasan produk yang lebih simpel. Selain itu, agar proses pengemasan bisa dilakukan lebih cepat dan tidak membahayakan.

Tahap ketiga, Pendampingan dalam pembuatan perizinan legalitas usaha (PIRT) agar produk ini secara legal dapat dipasarkan sampai pada tahap ekspor. Pembuatan perizinan ini akan diproses selanjutnya sembari mempersiapkan dokumen-dokumen yang dibutuhkan. Tujuan dari pembuatan PIRT tersebut adalah untuk mengeksport produk bubuk jahe dan kunyit instan ke pangsa pasar.

Tahap keempat yakni monitoring hasil dari pelaksanaan pengabdian masyarakat yakni usaha selai kunyit. Monitoring ini dilaksanakan dengan mengamati perkembangan usaha selai kunyit melalui media sosial yang ada. Pihak warga setempat pun turut mengapresiasi atas kerja sama yang baik dalam pengabdian masyarakat ini, juga akan bekerja sama dalam memonitoring perkembangan usaha selai kunyit. Dan harapan kedepannya usaha selai kunyit ini dapat berkembang pesat sesuai dengan tujuan yang diharapkan yakni tembus pada pasar nasional maupun internasional.

1. Analisis Pelaksanaan Strategi Pengembangan Produk pada UMKM Dapur Madani

Strategi pengembangan produk adalah suatu usaha yang dilakukan perusahaan melalui pengenalan peluang pasar, perbaikan pada aspek teknis produksi dengan adanya inovasi dengan tujuan untuk meningkatkan kepuasan konsumen atau pelanggan. Inovasi pada sebuah produk berkonsentrasi pada posisi strategis dan kemampuan dalam menghantarkan sebuah produk pada sebuah organisasi usaha melalui kreativitas dan leadership. Inovasi produk berorientasi pada penciptaan nilai, untuk mendapatkan keuntungan kompetitif, dan mencapai kesuksesan dalam waktu yang lama melalui pengembangan dan komersialisasi produk dan jasa yang baru.

a. Strategi peningkatan kualitas

Dapur Madani dalam meningkatkan kualitas produknya terutama dalam menerapkan SOP (Standar Operasional Prosedur), dengan cara menjaga kebersihan peralatan dan bahan-bahan yang digunakan. Kualitas produk yang selalu meningkat adalah salah satu kunci agar dapat timbul kepercayaan konsumen terhadap produk- produk Dapur Madani, caranya antara lain dengan:

- 1) Komitmen untuk memberikan pelayanan yang baik untuk pelanggan dengan kritik dan saran, pelaku bisnis harus mempunyai komitmen sejak pelanggan masih sedikit sampai pada akhirnya menjadi banyak untuk selalu memberikan pelayanan maupun produk yang berkualitas kepada pelanggan- pelanggannya. Sehingga ketika perusahaan sudah mempunyai
- 2) Memperbagus pengemasan, peran kemasan dimata konsumen mampu untuk meningkatkan minat beli terhadap suatu produk. Selain itu, tampilan kemasan yang menarik akan memberi kesan tersendiri bagi para konsumen dalam menentukan keputusannya untuk membeli atau tidak membeli suatu produk yang pada akhirnya tampilan kemasan yang menarik bagi konsumen akan meningkatkan produk yang ditawarkan. Fungsi lain dari kemasan adalah menjaga produk agar tidak rusak dan dapat bertahan lama.
- 3) Kualitas terstruktur, hal yang diharapkan oleh suatu bisnis UMKM adalah perkembangan dan pertumbuhan yang berkelanjutan. Kualitas yang anda berikan kepada konsumen, pada akhirnya akan membuat cara pikir mereka bukan hanya tentang kebutuhan, tapi juga kepercayaan yang semakin baik untuk mengeluarkan lebih banyak uang untuk

membeli atau mengonsumsi produk yang kita jual.

b. Strategi peningkatan keistimewaan produk

Strategi peningkatan keistimewaan produk, ada empat indikator yang dapat dipakai untuk meningkatkan keistimewaan suatu produk seperti kualitas bahan yang dipakai, keanekaragaman, kenyamanan dalam pemakaian suatu produk bagi penggunaannya dan aksesorisnya. Suatu UMKM dapat menambah keistimewaan baru dari sebuah produk dan jasa baru yang dikembangkan. Keistimewaan produk adalah sifat yang dimiliki oleh suatu produk yang dimaksudkan untuk memenuhi kebutuhan tertentu dari konsumen sehingga bisa memberikan kepuasan kepada konsumen. Strategi ini bertujuan untuk menambah keistimewaan baru yang terdapat pada produk, seperti dalam hal ukuran, berat, bahan yang digunakan, aksesoris, maupun menambah keanekaragaman, keamanan atau kenyamanan dalam menggunakan produk. Ada empat indikator yang dapat meningkatkan keistimewaan suatu produk, yaitu kualitas bahan, keanekaragaman, kenyamanan pemakaian produk, aksesoris tambahan

c. Strategi peningkatan gaya produk

Strategi peningkatan gaya produk menggambarkan penampilan dan perasa produk itu bagi pembeli. Gaya yang menarik akan menambah daya tarik produk, sehingga pembeli bersedia membayar lebih. Strategi ini merujuk pada peningkatan nilai tampilan dari suatu produk, seperti pemilihan warna yang tepat, rancangan desain yang bagus, serta bentuk kemasan yang menarik. Gaya menggambarkan penampilan dan perasaan bagi pelanggan. Pada label kemasan Dapur Madani sudah melakukan penambahan logo produk, jenis atau merek produk yang khas dengan label kemasan warna hijau untuk semua produk. Dapur Madani dalam mengembangkan produknya tetap memperhatikan beberapa hal yaitu kehalalan produk, mutu produk, dan manfaat produk. Dapur Madani juga sudah menerapkan prinsip-prinsip Islam tentang pengembangan dalam sistem usaha, yaitu harus terbebas dari unsur dharar (bahaya), jahalah (ketidakjelasan), dan zhulm (merugikan atau tidak adil).

2. Analisis Strategi Modifikasi Pengembangan Produk pada UMKM Dapur Madani

Modifikasi produk sering kali harus dilakukan berkaitan dengan keinginan konsumen, biaya produksi, keterbatasan bahan baku, perbaikan proses produksi, atau perlunya reformulasi untuk memperbaiki karakteristik produk. Modifikasi dapat dilakukan pada berbagai atribut produk yang menjadi penentu kualitas. prinsipnya dilakukan untuk modifikasi:

a. Perbaikan Produk yang telah ada, Dapur Madani menggunakan teknologi dan fasilitas yang ada untuk membuat varian dan memperbaiki produk yang sudah ada untuk memperluas segmen pasar. Kemudian dimodifikasi dengan cara membuat produk baru yang memiliki keunikan berbeda dengan produk sebelumnya serta memiliki sifat yang baru.

b. Efisiensi, UMKM Dapur Madani memanfaatkan sumber daya rempah-rempah yang ada dengan cara mengolahnya menjadi jamu instan tradisional untuk meningkatkan produksi dan nilai tambah dari produk tersebut guna menarik minat beli konsumen.

c. Penambahan Manfaat produk yang telah ada sebelumnya, UMKM Dapur Madani sudah melakukan atau menambah manfaat pada varian, jenis, dan kemasan produk yang telah ada dengan memperluas segmen pasar dan melayani berbagai macam keinginan para konsumen.

d. Melengkapi produk lama, UMKM Dapur Madani melengkapi produknya dengan berbagai varian dan jenis produk. Selain pembuatan produk jamu instan UMKM Dapur Madani juga ada olahan lain yaitu keripik. Dengan melakukan uji coba pencampuran berbagai jenis bahan baku yaitu jahe, kunyit, temulawak, serai, dan daun salam kemudian dijadikan satu.

3. Analisis Dampak Strategi Pengembangan Produk Terhadap Total Pendapatan pada UMKM Dapur Madani

UMKM Dapur Madani sudah melakukan pengembangan produk dengan memodifikasi produk yang ada sebelumnya menjadi produk baru dengan tujuan untuk menambah minat beli konsumen. Dengan menambahnya minat beli konsumen total pendapatan dari UMKM Dapur Madani ini juga dapat mengalami peningkatan. Selain itu, keberhasilan dari strategi modifikasi pengembangan produk ditandai dengan adanya peningkatan profitabilitas dan dapat mengatasi berbagai resiko, hal ini sudah diterapkan oleh UMKM Dapur Madani yaitu dengan meningkatkan profitabilitas dan



penanggungan risiko. Pendapatan yang diperoleh dengan cara yang halal tanpa kecurangan atau hal lain yang merugikan orang lain, maka akan menjadi penghasilan yang berkah dan bermanfaat untuk keluarga. Adanya UMKM Dapur Madani ini sangat membantu meringankan beban ekonomi, walaupun pendapatannya tidak menentu setiap bulannya. Dan dari pengembangan produk pendapatan yang di dapat oleh UMKM Dapur Madani.

Gambar 1. Grafik Persebaran



Gambar Kegiatan Pengemasan dan Pelabelan Produk

KESIMPULAN

Kegiatan pendukung melalui pemberdayaan Kelompok Dapur Madani terbukti mampu memberikan kontribusi terhadap kualitas produk yang dihasilkan. Hasil observasi dan evaluasi menunjukkan bahwa setelah kegiatan PKM dilaksanakan, mitra dapat lebih memahami pentingnya standar pengemasan dan pelabelan produk untuk memperluas pasar dan memperkuat daya beli konsumen sasaran. Kegiatan pendampingan juga menjadi pedoman mekanisme dan strategi bisnis dalam pemasaran produk. Kelompok Dapur Madani membuat kemasan dan label produk dengan pendekatan desain grafis sesuai standar kemasan, yang tentunya akan mempengaruhi minat masyarakat konsumen jamu kunyit. Langkah kerja yang diperlukan dalam pengembangan mutu produk selanjutnya adalah bantuan perizinan dan kegiatan diversifikasi produk. Selain itu, kegiatan promosi produk juga perlu dikembangkan ke arah promosi berbasis digital. Berdasarkan hal tersebut diharapkan dalam penataan sistem kelembagaan modal sosial dapat dilakukan dengan baik. Misalnya, seperti paguyuban sebagai wadah organisasi para usaha batik. Fungsi dari paguyuban ini adalah memberikan informasi tentang produk, permintaan atau penawaran, inovasi produk baru dan juga sebagai sarana membangun kekuatan dalam menentukan harga. Pemerintah dapat berperan sebagai fasilitator ataupun coordinator para pelaku usaha bidang batik dalam pembentukan paguyuban. Selain itu, pemerintah juga diharapkan dapat menyediakan lingkungan yang ramah dan mempermudah proses perijinan usaha.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terimakasih disampaikan pada Kelompok dapur Madani Medan yang telah memberikan izin serta membantu menyediakan tempat pelaksanaan kegiatan. Selain itu, disampaikan terimakasih kepada pihak-pihak yang telah banyak membantu sehingga kegiatan pengabdian ini dapat berjalan dengan baik.

REFERENSI

- Ainur Rohmah, A., Ibnu Rochim, A., & Sunardjanto, S. (2021). Upaya Dinas Koperasi Dan Usaha Mikro Dalam Pengembangan UMKM. *PRAJA Observer: Jurnal Penelitian Administrasi Publik*, 1(1), 51–58.
- Amaral, G., Bushee, J., Cordani, U. G., KAWASHITA, K., Reynolds, J. H., ALMEIDA, F. F. M. D. E., de Almeida, F. F. M., Hasui, Y., de Brito Neves, B. B., Fuck, R. A., Oldenzaal, Z., Guida, A., Tchalenko, J. S., Peacock, D. C. P., Sanderson, D. J., Rotevatn, A., Nixon, C. W., Rotevatn, A., Sanderson, D. J., ... Junho, M. do C. B. (2013). Title. *Journal of Petrology*, 369(1), 1689–1699. <https://doi.org/10.1017/CBO9781107415324.004>
- Mubarok, A. (2022). The Influence of Leadership Style, Supervisory and Organizational Culture on Employee Performance through Motivation as an Intervening Variable (Descriptive Study of Quantitative Analysis of Employee Performance at the Education and Culture Office of Sera. *International Journal of Current Science Research and Review*, 05(12), 4909–4928. <https://doi.org/10.47191/ijcsrr/v5-i12-49>
- Putrayasa, I. M. A., Astuti, N. N. S., Ayuni, N. W. D., & Adiaksa, I. M. A. (2020). Implementasi Green Tourism dalam Pemberdayaan Masyarakat untuk Pengembangan Wisata Edukasi di Dusun Petapan Desa Aan Kabupaten Klungkung. *Bhakti Persada: Jurnal Aplikasi Ipteks*, 6(1), 46–55. <https://doi.org/10.31940/bp.v6i1.1861>
- Putri, C. A., & Nugrahini, D. S. (2021). Pemberdayaan Ibu-Ibu Rumah Tangga Melalui Penyuluhan Inovasi Produk Dan Pemasaran Online Kerupuk Lontong Di Dusun Blandongan Desa Ngawi Kecamatan Ngawi Kabupaten Ngawi. *LOYALITAS, Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 4(2), 204. <https://doi.org/10.30739/loyalitas.v4i2.1132>
- Ukkas, I., & Kasran, M. (2023). Strategi Pengembangan SDM: Upaya Penunjang Daya Saing UMKM di Era Pandemi Covid 19. *Jurnal Manajemen Dan Keuangan*, 12(1), 92–102. <https://doi.org/10.33059/jmk.v12i1.5757>