

SOSIALIASASI PENGEMBANGAN JENANG LEGIT MANIS DESA KARANGDUREN MASUK PASAR NASIONAL

Nungki Pradita¹, Euis Soliha², Bogy Febriatmoko³, Harmanda Berima Putra⁴

Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Stikubank Semarang,
Jalan Kendeng V Bendan Ngisor Semarang, Indonesia

¹nungkipradita@edu.unisbank.ac.id, ²euissoliha@edu.unisbank.ac.id,

³bogy@edu.unisbank.ac.id , ⁴harmandaberima@edu.unisban.ac.id

Abstrak

UMKM merupakan salah satu penopang ekonomi di Indonesia terlebih pada saat terjadi pandemic saat ini. Di Jawa Tengah banyak UMKM yang menjajakan makanan tradisional. Salah satunya yaitu UMKM yang memproduksi Jenang. Selain panganan ini digemari masyarakat dengan rasa manis dan legitnya, makanan ini juga merupakan menu wajib masyarakat setempat ketika memiliki hajat. Namun usahan pengolahan makanan ini masih menggunakan cara tradisional, baik pengolahan, pengemasan maupun pemasarannya. Sementara disisi lain banyak masyarakat diluar daerah yang juga menggemari makanan tradisional ini. Sehingga perlu dilakukan edukasi kepada para pengusaha supaya dapat menggunakan IPTEK baik dalam pengolahan, pengemasan, pemasaran maupun pembukuan

Kata Kunci: UMKM, penopang ekonomi, makanan tradisional

Abstract

MSMEs are one of the pillars of the economy in Indonesia, especially during the current pandemic. In Central Java, there are many MSMEs selling traditional foods. One of them is SMEs that produce Jenang. In addition to this food is popular with the community with a sweet and legit taste, this food is also a mandatory menu for local people when they have a purpose. However, this food processing business still uses traditional methods, both processing, packaging and marketing. While on the other hand, there are many people outside the area who also like this traditional food. So it is necessary to educate entrepreneurs so that they can use science and technology both in processing, packaging, marketing and bookkeeping

Keywords: MSMEs, pillars of the economy, traditional foods

PENDAHULUAN

Selama masa Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) diberlakukan, terjadi perubahan perilaku konsumen. Dimana konsumen yang awalnya berbelanja di toko offline beralih berbelanja ke online marketplace. Dengan banyaknya produk-produk diperjual belikan di marketplace, hal tersebut dapat membantu konsumen untuk beraktivitas dan menikmati waktu dirumah selama PSBB berlangsung. Salah satu produk yang banyak dicari oleh kosnumen pada saat ini adalah produk-produk makanan ringan. Pencarian produk makanan ringan di platform penjualan online seperti Lazada pun mengalami peningkatan, dan berdampak cukup besar bagi UMKM (kontan.co.id). sedangkan tokopedia mencatat bahwa produk, makanan camilan manis hingga buah dan madu, menjadi produk paling diminati konsumen pada saat ini (www.tokopedia.com). Hal ini menandakan bahwa bisnis dan produk-produk minuman dan makanan memiliki potensi untuk bertahan pada masa pendemi ini.

Sebagai salah satu perusahaan perusahaan yang memproduksi produk makanan camilan, Perusahaan Jenang Waluyo memiliki peluang untuk masuk dalam persaingan di Industri makanan camilan ini. Dengan ciri khas dan pengelolaan makanan yang masih tradisional, maka ini menjadi sebuah keunggulan yang dapat dijual di pasar. Namun, masih terbatasnya cara pengelolaan

perusahaan dan produk membuat Perusahaan Jenang Waluyo belum bisa memaksimalkan pasarnya. Oleh karena itu, kami akan membantu dalam mengedukasi dan mendamping Perusahaan Jenang Waluyo agar mampu bersaing dalam pasar makanan camilan hingga menembus pasar nasional.

Jenang adalah salah satu makanan tradisional yang masih sangat di gemari oleh masyarakat dilereang gunung Merapi. Terdapat salah satu perusahaan jenang yaitu perusahaan jenang bernama jenang Waluyo. Jenang Waluyo adalah perusahaan yang bergerak dalam usaha pembuatan makanan tradisional. Meskipun namanya “Jenang Waluyo” usaha rumahan ini juga memproduksi jadah, wajik dan krasikan. Usaha ini berlokasi di dusun Kuncen, Desa Karangduren, Kecamatan Tengaran Kabupaten Semarang Jawa Tengah. Jenang Waluyo yang berdiri sejak September tahun 2005 telah memberikan kesempatan lapangan kerja bagi masyarakat sekitarnya walaupun belum begitu banyak. Saat ini terdapat 7 (tujuh) karyawan bagian produksi dan 2 karyawan untuk pemasaran. Selain memberikan lapangan kerja usaha ini juga turut melestarikan budaya dan makanan tradisional daerah. Makanan-makanan tersebut merupakan menu wajib yang dihidangkan dalam acara-acara tradisional seperti sadranan (perayaan setahun sekali masyarakat lereng Merapi), mantu (menikahkan anaknya), kumpulan (kegiatan rutin bulanan) dan acara-acara lainnya.

Dikarenakan perusahaan Jenang Waluyo merupakan perusahaan pengolahan makanan tradisional yang masih menggunakan cara tradisional maka masih banyak sekali permasalahan yang dihadapi. Permasalahan yang muncul seperti: lamanya proses produksi, pemasaran, daya tahan produk, kemasan maupun legalitas. Legalitas produk secara agama juga menjadi masalah karena belum memiliki merk dagang yang terdaftar secara resmi. Konsumen Jenang Waluyo masih terbatas pada wilayah selatan kabupaten Semarang saja sehingga omset penjualan belum begitu banyak sehingga membutuhkan adanya strategi pemasaran yang memadai untuk meningkatkan jumlah konsumen dan omset penjualan.

Solusi atas permasalahan Jenang Waluyo harus dipecahkan untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat dan lingkungan. Permasalahan tentang proses produksi, pengemasan, pemasaran serta manajemen keuangan bisa diselesaikan dengan cara memberikan edukasi kepada pemilik usaha maupun karyawannya. Merk dagang produk sangat diperlukan untuk menambah kepercayaan dan ketenangan masyarakat dalam mengkonsumsi produk tersebut. Solusi terhadap permasalahan tersebut dengan mendaftarkan secara administrasi dan teknis merk dagang. Peningkatan terhadap omset penjualan dapat dilakukan dengan meningkatkan jumlah konsumen oleh karena itu Jenang Waluyo harus mempunyai strategi pemasaran yang memadai dan optimal. Diperlukan adanya strategi pemasaran yang tepat untuk memasarkan produk Jenang Waluyo agar semakin luas dikenal oleh konsumen. Pemasaran secara digital saat ini menjadi solusi untuk memasarkan produk agar mudah dikenal oleh masyarakat secara luas. Tim dari Unisbank Semarang akan berusaha untuk memecahkan permasalahan dan melaksanakan rekomendasi atas solusi terhadap masalah tersebut

Berdasarkan uraian tersebut, maka tim pengabdian ini memfokuskan dalam rumusan masalah sebagai berikut (1)Apakah perusahaan Jenang Waluyo dapat melakukan pemasaran secara digital? (2) Apakah pengemasan Jenang Waluyo sudah menarik? (3) Apakah pengelolaan keuangan Jenang Waluyo sudah terpisah dengan keuangan pemilik?

Tujuan dari pengabdian masyarakat ini adalah untuk mengedukasi masyarakat perusahaan Jenang Waluyo dalam hal pemasaran, pengemasan dan pengelolaan keuangan agar omset perusahaan mengalami peningkatan. Sasaran kegiatan pelaksanaan pengabdian masyarakat ini adalah Perusahaan Jenang Waluyo, baik pemilik dan karyawannya supaya terdapat peningkatan omzet penjualan. Kegiatan ini berupa edukasi dan pelatihan penggunaan transaksi digital dengan tujuan untuk mempermudah dalam hal produksi, pemasaran dan pengelolaan.

METODE PELAKSANAAN KEGIATAN

Tempat dan Waktu

Kegiatan pengabdian ini dilaksanakan di perusahaan Jenang Waluyo. Perusahaan berlokasi di dusun Kuncen, Desa Karangduren, Kecamatan Tenganan Kabupaten Semarang Jawa Tengah. Pelaksanaan kegiatan ini dilaksanakan pada bulan Oktober hingga November pada tahun 2021

Metode Pelaksanaan Kegiatan

Metode yang digunakan dalam pelaksanaan kegiatan ini melalui sharing dan diskusi. Secara rinci metode tersebut terbagi menjadi:

1. Penyampaian materi dengan metode ceramah. Adapun dalam penyampaian materi terkait dengan
 - a. Edukasi pengemasan yang menarik.
 - b. Edukasi pemasaran digital.
 - c. Edukasi pengelolaan keuangan.

2. Diskusi terkait materi dan kendala yang dihadapi oleh perusahaan Jenang Waluyo.

PELAKSANAAN KEGIATAN

Kegiatan pengabdian masyarakat di Jenang Waluyo ini selain dihadiri oleh pemilik perusahaan Jenang Waluyo juga dihadiri oleh anggota paguyuban pengusaha jeneng di desa Karangduren. Dalam pelaksanaan kegiatan ini diberikan pengetahuan tentang Iptek dalam program PKM di Jenang Waluyo. Iptek yang diberikan berupa transfer teknologi dan pengetahuan dalam produksi jenang. Dengan iptek ini diharapkan mampu memproduksi jenang dengan lebih efisien biaya jika dibandingkan dengan pengetahuan sebelumnya. Pengemasan untuk panganan tradisional ini semula masih tradisional, sehingga dalam kegiatan ini diberikan edukasi betapa pentingnya pengemasan yang higienis dan menarik. Selanjutnya tim memberikan edukasi perihal pemasaran online. Dalam kegiatan ini pula diajarkan merancang desain pembukuan yang lebih simple dan mudah untuk dipahami. Dan diharapkan dengan mudahnya pembukuan yang diberikan pemilik jenang waluyo dan pengusaha jenang sekitar akan secara rutin melakukan pencatatan, sehingga ketika akan menghitung biaya-biaya (bahan baku, tenaga kerja, overhead) akan lebih mudah. Dengan transfer pengetahuan ini diharapkan dapat meningkatkan keuntungan usaha Jenang.



Gambar.1 Proses Produksi Jenang



Gambar.2 Pengemasan Jenang yang Masih Sederhana



Gambar.3 Kegiatan Edukasi di Jenang Waluyo

EVALUASI KEGIATAN

Kegiatan berjalan dengan lancar dan antusiasme peserta sangat tinggi, semula peserta berfikir dengan pengemasan sederhana mampu meminimalkan ongkos produksi, namun setelah diberikan edukasi perihal pentingnya kemasan yang menarik dan higienis mampu meningkatkan penjualan dapat memunculkan niat peserta dalam hal pengemasan yang lebih menarik. Cara pencatatan keuangan yang sederhana mampu dipahami peserta dan menurut peserta lebih mudah untuk diterapkan. Peserta yang mayoritas usia diatas empat puluh lima tahun ternyata kesulitan ketika diajarkan mengenai pemasaran digital, sehingga mereka memerlukan bantuan anak atau krabat yang lebih muda untuk melakukan pemasaran digital

PENUTUP

Kesimpulan

Berdasarkan pelaksanaan kegiatan, tim dapat menyimpulkan beberapa poin, yakni:

1. Perusahaan Jenang Waluyo selama ini belum melakukan pembukuan secara terperinci dikarenakan belum adanya pemahaman yang benar, setelah dilakukannya pegabdian ini pengelola lebih

- memahami pentingnya pembukuan sehingga diharapkan kedepannya mampu untuk membuat pembukuan dalam usahanya sehingga usaha yang dijalanka lebih maju
2. Perusahaan Jenang Waluyo saat ini sudah mampu menentukan harga pokok penjualan dengan tepat sehingga diharapkan dapat menentukan kepastian profit dan pendanaanya
 3. Perusahaan ini memiliki potensi untuk mengembangkan usaha dan meningkatkan nilai jual produknya dengan melakukan penataan administrasi yang sesuai.

Saran

Dalam pelaksanaan kegiatan tentu saja ada beberapa hal yang masih dapat diperbaiki . Saran untuk kegiatan yang sama di periode selanjutnya, yaitu:

1. Kegiatan ini dapat ditindaklanjuti ke hal-hal sifatnya teknis, seperti pendampingan secara berkelanjutan.
2. Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat berikutnya dapat dilakukan ke sektor UMKM lainnya terkhusus makanan tradisional yang terdapat di daerah sekitar

DAFTAR PUSTAKA

<https://www.tokopedia.com/blog/tren-penjualan-makanan-dan-minuman-di-tokopedia/>
<https://pressrelease.kontan.co.id/release/juara-snack-bisnis-camilan-yang-jadi-juara-selama-masa-psbb?page=all>

R.K. Singh, S.K. Garg, and S.G. Deshmukh (2010), "Competency and Performance Analysis of Indian SMEs and Large Organizations: An Exploratory Study," Competitiveness Review: An International Business Journal (American Society for Competitiveness/Emerald), 18(4), 308-321

Agyapong, Danie. (2010). Micro, Small and Medium Enterprises' Activities, Income Level and Poverty Reduction in Ghana – A Synthesis of Related Literature. International Journal of Business and Management, 5(12), 196-206