

Peningkatkan *Value Added* dan *Market Orientation* Olahan Varian Jamur UMKM Cahaya Putra di Kabupaten Malang

Yoyok Seby Dwanoko¹, Supami Wahyu Setiyowati², Roni Alim Ba'diya Kusufa³

Universitas PGRI Kanjuruhan Malang^{1,2,3}

yoyokseby@unikama.ac.id¹, setiyo@unikama.ac.id², roniabk@unikama.ac.id³

Abstract

Small and medium-sized enterprises (SMEs) Cahaya Putra as partners are located on Jl Masjid Arosidin Genengan Village, Pakisaji District, Malang Regency, East Java Province. The partner runs its business for 7 years, starting in 2015 until now. The production process carried out by partners still traditionally uses simple equipment. The type of processed mushroom food is still one product, namely mushroom chips. The taste is also still one taste, namely original. The packaging is still a standard form of plastic wrap size 0.10 pillow shape only and is less attractive. Marketing reach is still an area in Malang only and has not been marketed online. The community service methods used are observation, interviews, program planning and preparation, implementation of activities, and program evaluation. The results obtained are to provide appropriate production equipment procurement solutions as needed by the partner, improved quality, and packaging models of products that have attractive market competitiveness. The community service team conducts training and mentoring on financial management, how to conduct market research, and production control management, development of product variants, making new flavor variations through processed types of food raw materials for mushrooms, and online digital marketing training.

Keywords: *SMEs Cahaya Putra; Value Added; Market Orientation; Financial Management; Digital Marketing.*

Abstrak

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Cahaya Putra sebagai mitra terletak di Jl Masjid Arosidin Desa Genengan Kecamatan Pakisaji Kabupaten Malang Provinsi Jawa Timur. Mitra telah menjalankan usaha selama 7 tahun, mulai tahun 2015 sampai sekarang. Proses produksi yang dilakukan mitra masih tradisional menggunakan peralatan sederhana. Jenis makanan olahan jamur masih satu produk yaitu keripik jamur. Cita rasa juga masih satu rasa yaitu original. Kemasan produk masih standar bentuk bungkus plastik ukuran 0.10 bentuk bantal saja dan kurang menarik. Jangkauan pemasaran masih wilayah Malang saja dan belum dipasarkan secara online. Metode pengabdian kepada masyarakat yang dipakai adalah observasi, wawancara, perencanaan dan penyusunan program, pelaksanaan kegiatan dan evaluasi program. Hasil yang diperoleh adalah memberikan solusi pengadaan alat produksi tepat guna sesuai kebutuhan mitra dan peningkatan kualitas, serta model kemasan produk yang memiliki daya saing pasar yang menarik. Tim pengabdian melakukan pelatihan dan pendampingan tentang manajemen keuangan, cara melakukan riset pasar dan manajemen control produksi, pengembangan varian produk, membuat variasi rasa baru melalui jenis olahan makanan bahan baku jamur, dan pendampingan

digital marketing secara online.

Kata Kunci: UMKM Cahaya Putra; Nilai tambah; Orientasi pasar; Manajemen Keuangan; Pemasaran Digital.

A. PENDAHULUAN

Pelaku UMKM akan mendapatkan nilai tambah (*value added*) terhadap hasil produksi dan usahanya apabila tata cara manajemen pengelolaan hasil produksi dilakukan dengan cara yang tepat dan benar. Value added terhadap hasil produksi biasanya dilihat pada hasil produksi yang baik, kemasan yang menarik, sehat, higienis, aman, memiliki varian rasa yang banyak dan dapat diterima oleh pasar yang lebih luas.

Menurut (Syarifah, Mawardi and Iqbal, 2020) Orientasi pasar sebagai budaya organisasi yang paling efektif dan efisien untuk menciptakan perilaku-perilaku yang dapat menghasilkan sesuatu hal yang terbaik bagi pembeli serta menghasilkan *superior performance* bagi perusahaan. Dalam pemenuhan kebutuhan dan keinginan pasar orientasi pasar berbasis orientasi pelanggan penting digunakan sehingga kepuasan pelanggan menjadi tolak ukur keberhasilan suatu perusahaan.

Menurut (Wirawan, 2017) Kinerja pemasaran dalam orientasi yang diterapkan perusahaan digunakan untuk mengukur dampak strategi. Sehingga strategi pemasaran selalu diarahkan untuk menghasilkan kinerja pemasaran seperti tingkat volume penjualan dan pertumbuhan dan kinerja keuangan yang baik.

Terdapat tiga orientasi pasar yaitu Orientasi pelanggan dan orientasi pesaing ini termasuk semua aktivitasnya dilibatkan dalam memperoleh informasi tentang pembeli dan pesaing pasar yang dituju menyebarkan melalui bisnis, sedangkan koordinasi antar fungsional didasarkan pada informasi pelanggan serta pesaing dan terdiri dari usaha bisnis yang terkoordinasi. Dimasa pandemi Covid-19 sekarang ini pelaku UMKM harus memiliki berbagai macam strategi digital marketing secara online.

UMKM Cahaya Putra sebagai mitra yang diketuai oleh Suhartini lokasinya terletak di Jl Masjid Arosidin Gang 7B RT:2 RW:6 Desa Genengan Kecamatan Pakisaji Kabupaten Malang Provinsi Jawa Timur. Mitra tersebut menjalankan usahanya sudah 7 tahun dengan mulai produksi dan dijual tahun 2015 sampai sekarang. Usaha yang dilakukan masih secara tradisional, sehingga produksi terbatas. Proses produksi masih menggunakan peralatan sederhana, bentuk olahan masih monoton, cita rasa juga masih original. Dari segi kemasan masih standar bentuk bungkus plastik ukuran 0.10 bentuk bantal saja dan kurang menarik, dan jangkauan pemasaran masih wilayah di Malang saja dan belum dipasarkan secara online. Mitra dalam melakukan produksi dan pemasaran produk memperkerjakan 6 orang karyawan. Kapasitas Jumlah produksi yang dihasilkan oleh mitra dalam sehari hanya mampu menghasilkan rata-rata kurang lebih 15 kg kripik jamur.

Permasalahan terdapat pada mitra antara lain: a) Proses produksi masih bersifat tradisional dari tahap penyortiran bahan baku jamur dengan cara manual, pencucian dengan alat bak mandi yang dibuat bergantian dengan tempat adonan tepung dan bumbu sehingga kurang sehat dan higienis hasil produksinya; b) Belum memiliki varian cita rasa produk hanya mengandalkan satu rasa saja yaitu asin sehingga kurang adanya nilai tambah hasil produksinya; c) Proses pengemasan masih sederhana menggunakan 1 alat siller yang manual sehingga butuh waktu yang lama; d) Belum memiliki merk dagang; e) Pemasaran masih didistribusikan ke warung atau toko saja dan belum di

onlinekan; f) tidak memiliki manajemen keuangan hasil usaha, pengetahuan orientasi pasar yang baik sehingga tidak bisa mengontrol stok bahan baku, stok hasil produksi dan kebutuhan pasar dengan baik.

Solusi yang ditawarkan oleh tim PKM dari Universitas PGRI Kanjuruhan Malang kepada mitra yaitu: a) Pembuatan meja bak cuci bahan baku berbahan Stainless steel untuk menjaga Kesehatan yang higienis dan meningkatkan kualitas produksi, b) Pembuatan mesin pencampur bumbu tepung dan varian citra rasa yang banyak pada keripik jamurnya sehingga bisa memberi nilai tambah dan mempercepat hasil produksi; c) Peningkatan kualitas dan model kemasan produk yang memiliki daya saing pasar yang menarik, d) Pengajuan merk dagang, e) Pelatihan dan pendampingan digital marketing pada mitra; f) pelatihan dan pendampingan kepada mitra tentang manajemen keuangan hasil usaha, analisis orientasi pasar dan manajemen control produksi kepada mitra.

Rencana kegiatan yang akan diberikan kepada mitra berdasarkan solusi yang ditawarkan adalah a) Pelatihan dan pendampingan penggunaan mesin pencampur bumbu dan varian rasa yang lebih modern; b) Pelatihan dan pendampingan pengembangan varian produk olahan jamur, c) pelatihan dan pendampingan peningkatan kualitas kemasan produk agar lebih menarik; d) pendampingan pengajuan merk dagang; e) pelatihan dan pendampingan digital marketing secara online; f) pelatihan dan pendampingan manajemen keuangan dan analisis pasar terhadap hasil usaha mitra.

Permasalahan yang dihadapi mitra meliputi masalah produksi, pengemasan, pemasaran, dan manajemen keuangan. Masalah tentang produksi yaitu proses produksi keripik jamur tiram dan jamur kuping masih bersifat tradisional seperti

proses pencucian bahan baku, pemilihan bahan baku pada tempat dan wadah yang kurang higienis sehingga mempengaruhi kualitas produksinya; b) Alat pencucian bahan baku kurang higienis, alat pencampuran masih di bak- bak yang juga dipakai untuk tahap produksi selanjutnya, sehingga membutuhkan waktu yang lama;c) Belum ada peningkatan nilai tambah produk ketika bahan melimpah dan stok keripik jamur juga banyak, mitra kebingungan mau menciptakan prodak inovasi makanan olahan jamur lainnya..

Proses pengemasan masih tradisional dengan kemasan plastik biasa ukuran 0.10 sehingga kemasan tidak menarik;b) Desain stiker masih kurang menarik dan mitra tidak bisa membuat desain stiker yang bagus dan kekinian;c) Pruduk makanan olahan jamur ini belum memiliki merk dagangnya. Selama pandemi ini penjualan yang dititipkan di warung atau toko kurang laku dijual dan hanya mengandalkan pemesanan saja, tidak menjual sendiri sehingga omset berkurang drastis; b) Belum bisa melakukan analisis orientasi pasar tentang kripik jamur dan pesaingnya; c)Tidak memiliki mekanisme marketing sales yang baik.d) Jangkauan pemasaran kurang luas; e) Belum dipasarkan melalui marketplace dan media sosial.

Permasalahan tentang manajemen keuangan yaitu mitra belum memahami manajemen keuangan dan masih jadi satu dengan keuangan keluarga. Mitra juga belum bisa menghitung biaya produksi, pembukuan tidak ada, menghitung laba bersih masih kira-kira.

Berdasarkan hasil diskusi dengan Mitra, solusi yang ditawarkan oleh tim PKM untuk membantu menyelesaikan permasalahan mitra sebagai berikut: Kegiatan terkait produksi: a) Pelatihan dan pendampingan serta pembuatan mesin pencampur olahan jamur yang lebih modern;

b) Pelatihan dan pendampingan peningkatan varian produk olahan jamur; c) Pelatihan dan pendampingan peningkatan kualitas kemasan produk yang lebih kekinian dan memiliki nilai tambah; d) Pendampingan pengajuan merk dagang. Kegiatan terkait pemasaran yaitu pelatihan dan pendampingan digital marketing secara online. Kegiatan terkait manajemen: a) Pelatihan dan pendampingan manajemen keuangan hasil usaha; b) Pelatihan dan pendampingan manajemen analisis orientasi pasar; c) Pelatihan Manajemen Keuangan pada mitra; d) Pelatihan dan pendampingan analisis orientasi pasar

B. PELAKSANAAN DAN METODE

Berdasarkan permasalahan yang diuraikan di atas, maka metode pelaksanaannya adalah sebagai berikut:



Gambar 1. Metode pelaksanaan program kemitraan masyarakat

Metode pendekatan yang ditawarkan untuk membantu permasalahan mitra adalah sebagai berikut: Tim PKM melakukan pendekatan secara persuasif kepada mitra dan secara bersama-sama menganalisis permasalahan mitra terkait dengan produksi makanan olahan keripik jamur sebagai berikut: (a) Proses produksi masih bersifat tradisional, (b) Belum banyak memiliki varian produk, (c) Kemasan keripik jamur

belum menarik, (d) belum memiliki merk dagang.

Tim PKM memberikan pemahaman kepada mitra pentingnya digital marketing secara online agar memperluas jejaring dan relasi, sehingga omset mitra meningkat. Tim PKM juga memberikan pemahaman kepada mitra tentang pentingnya manajemen keuangan hasil usaha agar keuangan tidak bercampur dengan keuangan keluarga. Tim PKM memberikan pemahaman dan pendampingan tentang manajemen value added dan market orientation sehingga bisa mengontrol kebutuhan pasar.

Tim PKM melakukan koordinasi dan implementasi program kemitraan masyarakat (PKM) kepada mitra dalam melakukan alih teknologi terkait produksi sebagai berikut: (a) Produksi menggunakan alat-alat sebagai berikut yaitu meja stainless steel untuk mencuci bahan baku agar higienis dan alat pengaduk adonan dan bumbu aneka rasa yang modern, (b) Perlunya penambahan varian produk makanan olahan jamur agar omsetnya meningkat, (c) Peningkatan kualitas kemasan makanan olahan jamur dengan membuat kemasan kekinian, (d) pengajuan ijin merk dagang.

Tim PKM juga melakukan koordinasi dan implementasi pemasaran digital marketing secara online agar memperluas jejaring dan relasi, sehingga omset mitra meningkat. Selain itu, tim juga melakukan Koordinasi dan implementasi penerapan manajemen keuangan hasil usaha agar keuangan tidak bercampur dengan keuangan keluarga dan manajemen analisis orientasi pasar.

Langkah-langkah solusi untuk menunjang metode pelaksanaan dan pendampingan yang ditawarkan untuk mengatasi permasalahan mitra adalah: 1. Pelatihan dan pendampingan yang meliputi: (a) produksi menggunakan alat yang lebih

modern agar kuantitas dan kualitas produk makanan olahan jamur lebih baik, (b) penambahan varian produk makanan olahan jamur selain keripik agar omsetnya meningkat, (c) peningkatan kualitas kemasan makanan olahan jamur yang kekinian, (d) pengajuan merk dagang. 2. Pelatihan dan pendampingan digital marketing secara online agar memperluas jejaring dan relasi, sehingga omset mitra meningkat. 3. Pelatihan, dan pendampingan penerapan manajemen keuangan hasil usaha agar keuangan tidak bercampur dengan keuangan keluarga dan manajemen analisis orientasi pasar.

C.HASIL DAN PEMBAHASAN

Evaluasi pelaksanaan kegiatan program kemitraan masyarakat (PKM) bisa terukur apabila: a) Mitra kelompok usaha makanan olahan jamur sudah mampu meningkatkan kualitas dan kuantitas produksinya dengan baik dan benar sehingga omsetnya meningkat.; b) Mitra kelompok usaha makanan olahan jamur sudah mampu memasarkan secara online; c) Mitra kelompok usaha makanan olahan jamur sudah mampu menerapkan manajemen keuangan hasil usaha secara mandiri dan dan manajemen analisa orientasi pasar, sehingga keuangan tidak bercampur dengan keuangan keluarga juga berlangsung di rumah mitra.

Pihak mitra maupun secara mandiri dalam mengembangkan usahanya tanpa adanya pendampingan lagi dimana mitra mampu untuk merawat peralatan produksi, mampu melakukan riset pasar, mampu berinovasi dalam membuat kemasan, mampu mengembangkan varian rasa dan produk olahan makanan baru berbahan dasar jamur dan mampu memperluas kemampuan skill digital marketing secara online.

Jenis kepakaran yang digunakan pada PKM ini adalah penerapan teknologi tepat guna dalam upaya pengembangan kualitas dan kuantitas produksi makanan olahan jamur, manajemen pemasaran, manajemen pengelolaan keuangan hasil usaha mitra, manajemen analisa orientasi pasar dan strategi digital marketing secara online. Selain itu, kegiatan ini juga akan diikuti oleh dua orang mahasiswa yang berfungsi sebagai tenaga lapangan dan administrator yang akan membantu dalam kegiatan pelaksanaan pengabdian.

Berdasarkan uji coba pembuatan olahan makanan jamur varian baru yaitu martabak jamur dan rendang jamur banyak masyarakat yang menyukai produk tersebut sehingga menjadi produk yang diminati oleh masyarakat sekitar. Berdasarkan pelatihan manajemen keuangan dan manajemen usaha pruduk jamur lebih mudah di buat dan dipasarkan. Proses produksi jamur perhari sangat banyak sehingga keuntungan yang diperoleh meningkat dengan berdasarkan perhitungan penjualan maka mitra mengusulkan untuk membantu pengadaan peralatan proses produksi jamur. Pengusul menyetujui permintaan mitra.

Berikut kegiatan selama program kemitraan masyarakat:

a. Pelaksanaan Workshop dan Pelatihan



Gambar 2. Workshop dan Pelatihan

Tujuan workshop ini untuk memberikan solusi terhadap permasalahan dari mitra, maka dari itu Tim Unikama mengadakan workshop yang tentang 1) Riset

pasar, 2) Manajemen usaha (Keuangan dan Produksi, 3). Digital Marketing. Permasalahan tersebut sering dihadapi UMKM pada saat ini.

b. Proses Pembuatan Inovasi Produk



Gambar 3. Hasil Pembuatan Inovasi produk

c. Penyerahan Alat Kepada Mitra



Gambar 4. Penyerahan Alat kepada Mitra

Tim pengabdian memberikan alat dan bahan-bahan kepada UMKM Cahaya Putra sebagai modal awal untuk memproduksi kripik jamur dan olahan makanan jamur. Alat yang diberikan guna dapat mempermudah mitra dalam melakukan proses produksi yang masih manual sehingga dengan adanya alat dapat membantu untuk mempercepat proses produksi. Alat yang diberikan oleh Tim Unikama yaitu alat meja pencuci jamur dan alat pengaduk jamur.

D. PENUTUP

Simpulan

Dengan adanya program kemitraan masyarakat ini maka: 1) Program Kemitraan Masyarakat dapat membantu para Usaha Mikro Kecil Menengah Cahaya Putra kabupaten Malang untuk bangkit kembali pasca covid dengan menyalurkan ide inovatif untuk mengkreasikan produk makanan dengan berbagai varian rasa dan kemasan yang menarik agar konsumen tertarik serta memberikan pelatihan pendampingan kepada mitra cahaya putra mengenai riset pasar, manajemen usaha, penyusunan laporan keuangan dan pemasaran produk, serta digital maketing secara online. 2) Dengan adanya program kemitraan masyarakat ini mitra ampu membuka lapangan pekerjaan yang layak dan mendapatkan penghasilan guna mensejahterakan ekonomi masyarakat sekitar. 3) Program kemitraan masyarakat ini membantu pemerintah dalam memajukan usaha UMKM di Indonesia agar berjalan dengan baik.

Saran

Program kimitraan ini sangat dibutuhkan oleh UMKM cahaya putra dari hasil evaluasi perlu ditingkatkan nilai tambah dari hasil produksi, perlu menguasai orientasi pasar dan perlu diperhatikan meningkatkan pangsa pasar dengan terus mengembangkan pemasaran melalui media *digital marketing*.

Ucapan Terima Kasih

Tim Pengabdian mengucapkan terima kasih kepada Direktorat Riset dan Pengabdian Masyarakat (Ristekdikti) yang telah menyelenggarakan program hibah pengabdian kepada masyarakat sehingga dapat terjun langsung membantu UMKM Cahaya Putra dalam memajukan usahanya.

E. DAFTAR PUSTAKA

- Agustina, R. (2021). Pelatihan Desain Logo Dan Kemasan Produk UMKM di Wilayah Sekarpuro Kecamatan Pakis Kabupaten Malang. Vol 4, No 1, Agustus 2021.
- Dwanoko, Y.S. (2022). Implementasi Mbkm Dalam Bentuk Pelatihan E-Commerce Untuk Mewujudkan Digital Ekonomi Masyarakat Di Desa Druju Kecamatan Sumbermanjing Wetan Kabupaten Malang. Vol 9 No 01 (2022): Juni.
- Firdaus, R.M. (2019). PKM Pemberdayaan Kelompok Usaha Keripik Mangrove Desa Tambakrejo, Sumbermanjing Wetan, Kabupaten Malang. *Journal of Service Learning*, Vol. 5, No. 2, Agustus 2019, 48-52.
- Narver, J., & Salter, S. (1990). The Effectivity of a Market Orientation on Bussiness Profitability.
- Rudiawan, H. (2021) Peranan Manajemen Produksi dalam Menyelaraskan Kinerja Perusahaan, *Jurnal Manajemen FE-UB*, 9(2), pp. 66–70.
- Rusno, (2018). Pemberdayaan Kelompok Usaha Keripik Desa Kendalpayak Kecamatan Pakisaji Kabupaten Malang. Vol 5 (2018): Desember.
- Sari, H.N.Y. (2021) Analisis Orientasi Pasar Untuk Inovasi Produk Dalam Meningkatkan Kinerja Bisnis (Studi Pada Ud. Bumiaji Sejahtera). *JIAGABI* ISSN 2302 - 7150 Vol. 10, No. 2, Agustus 2021, hal. 276-283.
- Sriningsih, S. (2021). Pelatihan Peningkatan Jumlah Produksi Dan Peningkatan Nilai Tambah Produk Pada Usaha jajanan Kering. *Jurnal Abdimas Independen* Vol. 2, No. 1, Mei 2021.
- Syarifah, I., Mawardi, M. K. and Iqbal, M. (2020) ‘Pengaruh Modal Manusia Terhadap Orientasi Pasar dan Kinerja UMKM’, *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 23(1), pp. 69–96.
- Wirawan, Y. R. (2017). Pengaruh Orientasi Pasar, Orientasi Kewirausahaan Terhadap Kinerja Pemasaran UMKM Batik Di Kabupaten Jombang, *EQUILIBRIUM: Jurnal Ilmiah Ekonomi dan Pembelajarannya*, 5(1), p. 56.