

INOVASI PACKAGING DAN LABELING PADA PRODUK UMKM JAMUR CRISPY DI DESA SUKOYOSO, KECAMATAN SUKOHARJO, KABUPATEN PRINGSEWU

Nasyi'atun Inayati Utami^{1*}, Dewi Mariam Widiniarsih², Dhea Eka Putri³, Wagiyo⁴
Universitas Muhammadiyah Pringsewu, Indonesia
inayati@umpri.ac.id

ABSTRAK

Abstrak: Kegiatan pengabdian pada masyarakat (PKM), dilaksanakan pada desa yang membutuhkan yaitu Sukoyoso, Sukoharjo, Pringsewu. Kegiatan ini kerja sama mahasiswa yang dibimbing oleh dosen Bersama mitra Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). UMKM Jamur Tiram menghasilkan aneka olahan Jamur seperti, Jamur Crispy dimana olahan ini sudah beredar di pasaran. Namun belum menjadi produk berkualitas tinggi. Kegiatan PKM ini memiliki tujuan untuk mengoptimalkan cita rasa yang lebih unik olahan sehingga memiliki nilai jual yang tinggi melalui inovasi packaging dan labeling produk, serta memperluas marketing produk melalui pendampingan marketing secara online bagi UMKM. Tim menggunakan metode yang akan diimplementasikan selama kegiatan berlangsung dengan cara sharing dan mendampingi mitra dalam berinovasi. Output yang direncanakan adalah meningkatnya penjualan produk dari adanya inovasi packaging dan labeling produk, serta bertambah luasnya pasar produk melalui marketing secara online

Kata Kunci: Inovasi packaging; marketing; produk UMKM

Abstract: *Community service activities (PKM), carried out in villages in need, namely Sukoyoso, Sukoharjo, Pringsewu. This activity is a collaboration between students guided by lecturers with Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs) partners. Oyster Mushroom MSMEs produce various processed mushrooms such as Crispy Mushrooms where these preparations have been circulating in the market. But it is not yet a high quality bar product. This PKM activity aims to optimize a more unique processed taste so that it has a high selling value through product packaging and labeling innovations, as well as expanding product marketing through online marketing assistance for MSMEs. The team uses methods that will be implemented during the activity by sharing and assisting partners in innovating. The planned output is the increase in product sales from the innovation of packaging and product labeling, as well as the expansion of the product market through online marketing*

Keywords: *Packaging innovation; marketing; MSME products*



Article History:

Received: 25-07-2023
Revised : 26-07-2023
Accepted: 29-07-2023
Online : 31-07-2023



*This is an open access article under the
CC-BY-SA license*

A. LATAR BELAKANG

Jamur tiram merupakan salah satu dari sekian jenis jamur kayu yang bisa dikonsumsi. Dinamakan jamur tiram karena bentuk tudung jamur ini sepiintas menyerupai cangkang tiram (Rahmat, S & Nurhidayat, 2011). Jamur tiram termasuk dalam kelompok Basidiomycetes, yaitu kelompok jamur putih yang ditandai dengan tumbuhnya miselium berwarna putih memucat pada sekujur media tanam (Sumarsih, S, 2015).

Jamur tiram digemari masyarakat sebab mudah ditemukan dipasar, mudah diolah dalam berbagai jenis masakan, serta yang utama karena jamur memiliki kandungan gizi yang bermanfaat bagi Kesehatan (Hernawati et al., 2019). Disamping itu membudidayakan tanaman jamur tiram cukup mudah dilakukan dengan bahan utama serbuk gergaji kayu sengon. Sehingga tak jarang pula masyarakat mengembangkan olahan jamur untuk meningkatkan ekonomi masyarakat

Manfaat Jamur Tiram bagi kesehatan diantaranya ialah sebagai antikolesterol, antioksidan, dan antitumor, Kandungan asam folat (folid acid) dalam jamur tiram sangat baik untuk mencegah serangan kanker dan menyembuhkan penyakit anemia dan sangat baik dikonsumsi oleh wanita hamil selain itu Jamur tiram mengandung sembilan asam amino esensial yang tidak bisa disintesis dalam tubuh, diantaranya fenilalanin, histidin, isoleusin, lisin, leusin, metionin, triptofan, treonin, dan valin, dengan demikian, jamur tiram aman dan sangat layak untuk dikonsumsi.

UMKM jamur tiram memproduksi aneka olahan Jamur salah satunya yaitu jamur Crispy. Jamur krispi adalah inovasi produk baru yang mana pengolahannya maupun bahan dasarnya berasal dari jamur tiram yang memiliki tekstur dan cita rasa yang hampir serupa dengan daging ayam, sehingga cocok sebagai bahan baku nabati guna menjadi pengganti bahan baku hewani. Seslain itu, jamur tiram memiliki harga yang lebih murah dibandingkan daging ayam, sehingga penggunaan jamur tiram sebagai bahan baku utama tentu dapat meminimalkan biaya pokok produksi.

Dalam perkembangan usahanya, UMKM Jamur Crispy mengalami beberapa permasalahan dari segi packaging dan labeling produk. Pengemasan bagian dari suatu proses yang berkaitan dengan perancangan dan pembuatan wadah atau penutup bagian terluar. Packaging bagian dari proses dalam rancangan pembuatan wadah atas produk yang satu dengan yang lainnya supaya tampak beda. Oleh karena itu, kemasannya harus rapi agar lebih menarik perhatian calon konsumen. Kondisi awal packaging produk instan Jamur masih dikemas menggunakan plastik biasa dengan label yang kurang menarik berupa fotokopi yang dimasukkan ke dalam kemasannya.

Oleh karena itu, dibutuhkan inovasi packaging dan labeling yang menarik dan informatif agar menambah daya tarik konsumen terhadap produk yang dijual dan peningkatan harga jual, karena produk yang dibuat harus memenuhi kepuasan konsumen. Selain itu, masalah umum yang sering dihadapi UMKM adalah ketidakmampuan untuk menjual produk ke segmen pasar yang lebih luas saat UMKM memproduksi produk. Oleh karenanya, diperlukan strategi marketing yang efektif sehingga mampu meningkatkan penjualan UMKM. Strategi marketing yang dilakukan oleh UMKM Jamur Crispy selama ini adalah pemasaran dilingkungan dan di pasar yang ada di daerah sekitarnya.

Oleh karena itu, solusi yang diberikan untuk mengatasi permasalahan tersebut adalah dengan menggunakan media sosial sebagai media pemasaran untuk menjangkau pasar yang lebih luas dan tidak memiliki batasan waktu. Strategi media sosial adalah cara untuk memasarkan produk Anda melalui media sosial seperti blog, Facebook, Twitter dan Instagram. Penggunaan media sosial seperti Instagram merupakan salah satu kegunaan yang digunakan dalam pemasaran produk UMKM jamur Crispy.

B. METODE PELAKSANAAN

PKM ini dilakukan dengan cara berurutan. Pertama, sharing dengan mitra kaitannya dengan problem yang dihadapi, kemudian tim pengabdian menawarkan solusi atas masalah yang dihadapi mitra, jika antara keduanya sudah saling bersepakat maka pembinaan dilakukan. Kedua, pendampingan atas rencana yang telah disusun antara tim PKM dan mitra. Adapun rencana yang akan diterapkan sebagai berikut:

Pengembangan packaging dan labeling produk

1. Sharing bersama mitra kaitannya packaging sesuai dengan produk dan informasi yang dicantumkan dalam packaging dan label.
2. Tim membuat desain label dan packaging produk yang menarik.

Pengembangan marketing produk

3. Sharing bersama mitra bagaimana strategi marketing yang diterapkan selama ini.
4. Menentukan media sosial yang sesuai dengan kondisi mitra.
5. Membuat akun media sosial untuk promosi produk.

Apa yang telah direncanakan bersama kemudian diimplementasikan dengan proses pendampingan dengan cara memberikan insight betapa pentingnya mengikuti perkembangan teknologi yang berkembang. Pada periode berikutnya dilakukan evaluasi terhadap kegiatan yang telah dilaksanakan. Evaluasi dilakukan oleh tim pengabdian dalam setiap kegiatan yang dilaksanakan bersama mitra. Evaluasi dilakukan dengan tujuan mengukur seberapa sukses rencana telah diterapkan serta apa yang harus ditindaklanjuti atas kekurangan yang ada.

C. HASIL DAN PEMBAHASAN

PKM yang telah dilakukan dengan mengembangkan bagaimana proses packaging yang standar (baik) dan bagaimana pelabelan yang dapat menarik minat konsumen serta bagaimana strategi marketing yang dapat menghipnotis calon pelanggan. Apa yang akan dilakukan bagian dari solusi yang ditawarkan.

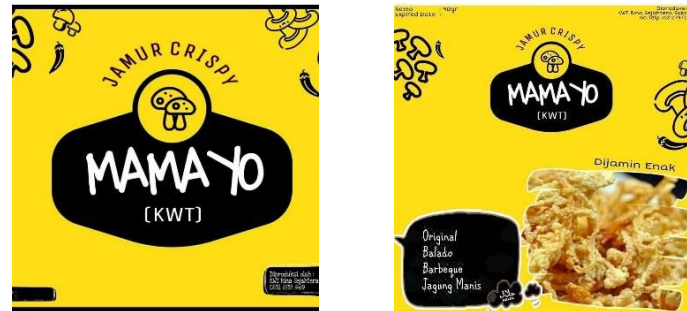
Hasil dari pengabdian ini berupa kegiatan sebagai berikut:

Pengembangan Packaging dan Labeling Produk

Tahap awal yang dilakukan oleh tim pengabdian dalam pengembangan packaging dan labeling produk adalah sharing dengan mitra terkait model packaging yang sesuai dengan karakteristik produk. Berdasarkan hasil sharing tim pengabdian dengan mitra, perbaikan packaging produk instan

standing pouch desain packaging sablon.

Selanjutnya pembuatan desain untuk label packaging. Sebagai inovasi dalam proses packaging, desain packaging telah disesuaikan dengan packaging baru. Pada desain label produk berisi konten-konten penting diantaranya yaitu merek, logo, tanggal kedaluwarsa, nama perusahaan produksi, komposisi, nomor PIRT, dan bahan tambahan lainnya. Berikut adalah hasil desain label sebelum dan label baru



Gambar 1 Desain Label Baru



Gambar 2 (a) Label Baru, (b) Label Lama

Pemanfaatan media sosial untuk marketing produk akan membantu dalam meningkatkan penjualan produk. Media sosial memberikan berpotensi yang lebih mudah dan cepat terkait informasi marketing, kepuasan konsumen, umpan balik dan saran dari konsumen. Media sosial seperti Instagram menjadi media yang cukup efektif karena jangkauannya yang sangat luas dan memiliki basis pengguna yang tinggi. Dalam hal ini mitra lebih memilih menggunakan Instagram ditinjau dari segi kemudahan dalam penggunaan sebab kurangnya pengetahuan mitra tentang teknologi dikarenakan usia yang sudah tidak muda sehingga cukup sulit untuk mengikuti perkembangan teknologi yang ada.

Manfaat Instagram dalam marketing bisnis diantaranya yaitu memudahkan konsumen dalam menjangkau bisnis, membantu mengenal pelanggan lebih dekat dan memperluas jangkauan pasar, membantu dalam merespon keluhan pelanggan dengan cepat, memantau pasar dan memahami persaingan pasar, serta menambah kepercayaan konsumen terhadap penjual.

Pendampingan marketing produk dimulai dengan pembuatan akun media sosial UMKM Rumah Sehat Barokah disesuaikan dengan standar situs penjualan dan pembelian produk. Tahap berikutnya ialah membuat konten yang dapat membuat pelanggan menjadi tertarik untuk melihat kemudian membeli produk tersebut. Berdasarkan hasil sharing dengan mitra membuahakan akun media sosial sebagai berikut :



Gambar 3 Media Sosial (Instagram) UMKM Jamur Tiram

D. SIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan implementasi kegiatan pengabdian pada masyarakat terhadap UMKM jamur crispy dapat disimpulkan bahwa adanya inovasi packaging dan labeling produk menjadikan penjualan produk mengalami peningkatan. Sebelum pengabdian produk UMKM jamur Tiram hanya terjual sebanyak 17 pcs. Namun setelah adanya pengabdian, produk mampu terjual sebanyak 64 pcs. Selain itu, mitra yang awalnya belum memanfaatkan media sosial untuk marketing, kini sudah aktif menggunakan media sosial yaitu Instagram untuk promosi produk dan memperluas marketing produk.

Program pengabdian pada masyarakat ini bisa diteruskan melalui pelaksanaan perbaikan di bidang produksi dengan memberikan pengawet yang aman dan sesuai dengan standar BPOM agar produk bisa bertahan lebih lama sehingga meningkatkan kualitas produk dan juga produk dapat dipasarkan secara lebih luas lagi. Selain itu, perlu pelatihan di bidang manajemen usaha sebagai cara untuk meningkatkan pengetahuan serta pemahaman mitra tentang pengelolaan usaha yang efektif dan efisien sehingga usaha dapat berkembang.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada lembaga terkait yaitu LPPM STIE Muhammadiyah Pringsewu atas terselenggaranya kegiatan pengabdian pada masyarakat (PKM) ini. Serta ucapan terima kasih kepada mitra UMKM, Desa Sukoyoso.

DAFTAR RUJUKAN

- Hasnatika, I. F., & Nurnida, I. (2019). Analisis Pengaruh Inovasi Produk Terhadap Keunggulan Bersaing Pada UKM “Duren Kamu Pasti Kembali” di Kota Serang. *Jurnal Riset Bisnis Dan Investasi*, 4(3), 1. <https://doi.org/10.35697/jrbi.v4i3.1252>
- Hernawati, H., Jamili, A., & Saputra, D. H. (2019). Pengembangan Usaha Produksi Jamur Tiram Kelompok Wanita Tani Berbasis Wilayah. *SELAPARANG Jurnal Pengabdian Masyarakat Berkemajuan*, 3(1), 124. <https://doi.org/10.31764/jpmb.v3i1.1263>
- Inayah, T., & Prima, E. (2022). Budidaya Jamur Tiram dan Pengolahannya Sebagai Upaya Meningkatkan Ekonomi Kreatif Desa Beji. *Jumat Pertanian: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 3(2), 96–99. <https://doi.org/10.32764/abdimasper.v3i2.2881>
- Rahmat, S & Nurhidayat. (2011). *Untung Besar dari Bisnis Jamur Tiram*. Jakarta : PT AgroMedia Pustaka
- Sumarsih, S. (2015). *Bisnis Bibit Jamur Tiram Edisi Revisi*. Jakarta : Penebar Swadaya
- Wardani, I., Kahfi, M. Al, Putra, S. A., & ... (2022). Pemberdayaan Masyarakat Melalui Inovasi Produk Jamur Tiram Berupa Nugget Jamur Pada Desa Laweyan Kabupaten Probolinggo. *Jurnal ...*, 1132–1140. <https://jurnal.politap.ac.id/index.php/literasi/article/view/529%0Ahttps://jurnal.politap.ac.id/index.php/literasi/article/download/529/356>.