

STRATEGI PENINGKATAN PEMASARAN USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH (UMKM) PADA PRODUK OPAK DI DESA NOTOG PATIKRAJA

¹Elly Dwi Wahyuni, ²Rizkiani Nurlita, ³Yosi Intan, ⁴Imdadurrizqi, ⁵Aji Putra Ramadhan, ⁶Muhammad Anas Ali Murtadho, ⁷Ibnu Hajar, ⁸Dyah Sekar Ayu Lestari, ⁹Putri Ayu Wulandari, ¹⁰Umi Ulfilatunisa, ¹¹Alfiyah Nurul Hikmah
E-mail: ¹ellydwihayuni370@gmail.com, ²rizkianinurlita@gmail.com, ³yosiintan@uinsaizu.ac.id ⁴kknkelompok3@gmail.com

Abstrack

This study discusses marketing improvement strategies for micro, small and medium enterprises (MSMEs) on opaque products in Notog Patikraja Village. The purpose of this research is to find the right strategy to increase the marketing of opaque products in SMEs. The research method used was direct interviews with opaque MSME owners, field observations, and literature studies. The results of the service show that the service that has been carried out in the village of Notog, Ptikraja District, Banyumas Regency has shown an increase in sales of MSMEs in Notog village, especially MSMEs that produce opaque which can be said to have increased sales quite significantly, from the ABCD approach methods used.

Keyword : Strategy, Marketing, Cassava Opaque, MSMEs

Abstrak

Pengabdian ini membahas tentang strategi peningkatan pemasaran untuk Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) pada produk opak di Desa Notog Patikraja. Tujuan dari pengabdian ini adalah untuk menemukan strategi yang tepat dalam meningkatkan pemasaran produk opak di UMKM. Metode pengabdian yang digunakan adalah wawancara langsung dengan pemilik UMKM opak, observasi lapangan, dan studi literatur. Hasil pengabdian menunjukkan bahwa pengabdian yang telah dilakukan di Desa Notog Kecamatan Patikraja Kabupaten Banyumas ini menunjukkan peningkatan pada penjualan UMKM yang ada di Desa Notog, khususnya UMKM yang memproduksi opak yang bisa dibilang peningkatan penjualannya cukup signifikan, dari berbagai metode pendekatan ABCD yang dilakukan dan diterapkan. Kesimpulan para UMKM Desa Notog perlu ditingkatkan dalam bidang produksi, pengemasan, dan pemasaran agar produk opak singkong berkembang dan menjadi pusat penjualan produk opak singkong khas Desa Notog Kecamatan Patikraja.

Kata Kunci : Strategi, Pemasaran, Opak Singkong, UMKM

A. PENDAHULUAN

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) adalah kegiatan usaha yang dilakukan oleh perorangan atau kelompok yang bertujuan untuk mensejahterakan individu maupun kelompoknya. Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) memiliki peran strategis dalam pembangunan ekonomi nasional. Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) memiliki peranan penting dan strategis di Indonesia. Peran penting UMKM tidak hanya berarti di perkotaan saja tetapi juga bagi pertumbuhan ekonomi di perdesaan (Hamid & Ikbal, 2017). Menurut (Sugiyanto et al., 2021) bahwa UMKM merupakan salah satu sektor yang mempunyai peranan penting dalam pembangunan ekonomi. Sektor UMKM merupakan salah satu kekuatan utama dan vital yang mampu mendorong pembangunan ekonomi dan lapangan pekerjaan (Supardi et al., 2021). Dengan demikian UMKM merupakan salah satu indikator utama yang dianggap mampu berkontribusi positif terhadap pertumbuhan ekonomi.

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di desa Notog Kecamatan Patikraja Kabupaten Banyumas memiliki prospek masa depan yang baik. Manfaat Usaha Kecil dan Menengah (UMKM) bagi perekonomian nasional antara lain: membuka lapangan pekerjaan, menjadi penyumbang nilai produk domestik bruto, salah satu alternatif bagi permasalahan ekonomi yang ada di masyarakat menengah ke bawah. Sedangkan manfaat Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di desa bagi perekonomian daerah yaitu meningkatkan pendapatan, pemberdayaan masyarakat khususnya perempuan, mengurangi angka pengangguran di desa, memiliki pengalaman dalam berwirausaha, mengembangkan potensi masyarakat (Riyanthi Idayu dkk, 2021).

Manfaat dari sektor pertanian salah satunya yaitu memberikan kontribusi terhadap produk domestik bruto. Komoditas pertanian sebagian besar adalah komoditas yang cepat rusak apabila tidak langsung dikonsumsi ataupun dilakukan proses pengolahan lanjut (Riyanthi Idayu dkk, 2021). Mata pencarian masyarakat di desa Notog salah satunya yaitu petani, maka dari itu beberapa masyarakat di desa Notog menjadikan salah satu bahan pertanian yaitu singkong untuk menjalankan Usaha Mikro Kecil dan Menengah. Dengan adanya ketersediaan bahan baku singkong tersebut dapat diolah menjadi produk dengan nilai tambah. Usaha pengelolaan singkong tersebut menghasilkan produk Opak Singkong.

Kegiatan produksi Opak Singkong di Desa Notog menjadi salah satu penopang masyarakat. Dengan adanya usaha pengolahan opak, memberikan lapangan pekerjaan bagi masyarakat, mulai dari kegiatan usaha tani singkong sampai pada usaha pengolahan singkong menjadi Opak Singkong. Pengolahan singkong menjadi opak tidak terlepas dari peran tangan manusia secara langsung. Di samping itu usaha tersebut masih merupakan usaha turun temurun sehingga masih diusahakan secara sederhana dan tidak memiliki volume penjualan yang direncanakan. Dalam proses produksinya juga masih tergantung dengan alam, karena proses penjemuran Opak masih menggunakan sinar matahari.

Usaha Opak di Desa Notog merupakan usaha andalan ekonomi masyarakat sehingga perlu untuk dikembangkan. Memperhatikan aspek pemasaran Opak sangat penting agar bisa berkembang dan memiliki daya saing baik di pasar domestik maupun non domestik. Berdasarkan hal tersebut maka perlu sebuah pengabdian mengenai Strategi Peningkatan Pemasaran Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Pada Produk Opak di Desa Notog Patikraja.

Untuk mengidentifikasi karakteristik digunakan teori Analisis SWOT. Analisis SWOT merupakan Akronim atau singkatan dari 4 kata, yaitu: Kekuatan (Strengths), Kelemahan (Weaknesses), Peluang (Opportunities), Ancaman (Threats), Analisis SWOT ini merupakan salah satu metode yang digunakan untuk mengevaluasi dalam suatu spekulasi bisnis.

Dalam usaha opak singkong para UMKM banyak mengalami kendala. Terutama pada Pengambilan bahan baku jauh, Tenaga Kerja/SDM, Teknologi, Modal, Banyaknya persaingan, dan Pemasaran. Dalam pengambilan bahan baku ketika musim penghujan proses pengambilan bahan bakunya lebih sulit daripada musim kemarau tiba yaitu ketika pengambilan ubi kayu. Dalam musim penghujan datang proses pengambilan ubi kayu dan menjemurnya sulit disebabkan kondisi jalan di sekitar lokasi pengambilan sangat licin dan sulitnya penjemuram opak saat terik matahari dikarenakan musim penghujan. Jumlah Tenaga Kerja/SDM juga mengalami kesulitan. Meningkatnya tingkat pendidikan warga lokal menjadikan warga lebih berminat untuk mencari pekerjaan lain yang lebih besar pendapatan dan lebih tinggi status sosialnya.

Dalam teknologi juga masih menggunakan mesin manual yaitu dengan menggunakan tenaga manusia yang bisa menyebabkan hasil produksinya terbatas dibandingkan penggunaan teknologi. Dalam bidang pemasaran, proses pemasaran masih bersifat tradisional yaitu, para pembeli datang langsung. Proses produksi didasarkan pada jumlah pesanan yang ada. Hal ini tentu saja merugikan para pengusaha. Karena kebanyakan yang datang adalah para pedagang pengecer yang akan menjual barang tersebut yang tentunya dengan harga yang lebih mahal. Berbagai permasalahan yang dihadapi industri kecil, baik yang berasal dari luar maupun dari dalam sangat mempengaruhi perkembangan UMKM. Berbagai upaya perlu dilakukan dalam mempertahankan kelangsungan usaha opak di Desa Notog Kecamatan Patikraja.

B. METODE PENGABDIAN

Asset Based Community Development (ABCD) merupakan salah satu pendekatan dalam pengembangan masyarakat. Kekuatan terbesar dalam menunjang kesejahteraan masyarakat adalah potensi dalam diri sendiri, masyarakat telah lahir, hidup dan berkembang sehingga memiliki aset. Potensi tersebut tentunya dapat dijadikan aset sebagai strategi pemberdayaan masyarakat. ABCD mengajarkan kepada masyarakat bahwa sesungguhnya kesejahteraan suatu daerah itu bukan bergantung pada bantuan dari pihak luar namun ditentukan oleh potensi yang ditumbuh-kembangkan oleh masyarakat itu sendiri.

a. *Discovery* (Memulai Riset Aset)

Tahapan ABCD ini diawali dengan kegiatan *discovery* yaitu memulai riset untuk menemukan aset. Mahasiswa melakukan riset sederhana untuk menemukan berbagai aset yang terdapat di masyarakat. Aset yang berada di desa Notog antara lain: Lapangan, Masjid, Aula Balai Desa, dan Taman.

b. *Dream* (Penentuan Isu Bersama Komunitas)

Tahapan kedua yaitu menentukan isu pemberdayaan bersama masyarakat. Pada tahap ini mahasiswa bersama masyarakat merumuskan visi dalam menyusun program yang difokuskan oleh masyarakat maupun mahasiswa peserta KKN.

c. *Design* (Perencanaan)

Pada tahap ini, mahasiswa KKN sudah mengetahui aset dan mengidentifikasi peluang yang bisa di lakukan untuk pemberdayaan.

d. *Define* (Menentukan)

Tahap ini merupakan bagian *acting on findings*, masyarakat beserta peserta KKN akan bergerak bersama menggunakan aset yang dimiliki masyarakat untuk mencapai visi yang mereka rumuskan pada tahap sebelumnya.

e. *Destiny* (Lakukan)

Tahap ini merupakan tahap terakhir yaitu melaksanakan kegiatan yang sudah di sepakati untuk memenuhi impian masyarakat agar berkembangnya aset yang terjadi di desa bisa meluas.

C. HASIL DAN PEMBAHASAN

a. Tahapan Kegiatan Pengabdian

Tahapan awal kegiatan pengabdian dimulai dengan wawancara secara langsung pihak-pihak yang bersangkutan dengan desa Notog Kecamatan Patikraja Kabupaten Banyumas mengenai rencana, teknis pelaksanaan dan apa saja yang menjadi kontribusi dalam sebuah kegiatan usaha. Dalam tahap ini sudah mulai diidentifikasi aset dan potensi apa saja yang dimiliki oleh desa Notog. Dalam pendekatan ABCD (Asset Based Community Development), aset adalah hal yang potensial untuk dikembangkan sehingga mampu mewujudkan perubahan yang baik. Hal tersebut dapat diwujudkan melalui partisipasi langsung para masyarakat khususnya pelaku UMKM dalam kegiatan pengabdian.

Tahap yang kedua adalah pelaksanaan pelatihan atau workshop Seminar Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah. Kegiatan dilaksanakan dengan menggunakan metode ABCD (Asset Based Community Development) dengan memanfaatkan potensi serta aset yang dimiliki desa Notog. Potensi tersebut adalah UMKM yang menjual produk opak, oleh karena itu step awal yang dilaksanakan dalam pengabdian ini yaitu dengan mengadakan Seminar Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah dengan pengoptimalisasian peluang bisnis yang ada. Pemberdayaan UMKM ini meliputi pembuatan Nomor Induk Berwirausaha (NIB) dan pembuatan Sertifikasi Halal secara gratis kepada warga desa yang memiliki UMKM. Seminar ini dilakukan untuk mempermudah UMKM menjalankan usahanya.

Dalam evaluasi kegiatan pengabdian ini diperoleh data yang menunjukkan bahwa para pelaku UMKM yang mengikuti seminar sedikit banyaknya sudah memahami mengenai NIB dan Sertifikasi Halal. Antusias masyarakat desa Notog cukup tinggi sehingga kemampuan dan pemahaman masyarakat mengenai cara memanfaatkan peluang bisnis yang ada dapat meningkat.

Setelah tau aset yang diberdayakan adalah UMKM yang menghasilkan produk opak, maka tahap selanjutnya adalah hal-hal yang mendukung program. Pada tahap ini akan dilaksanakan Peken Rakyat Notog bersama para UMKM untuk menemukan struktur, cara promosi, dan mengambil keputusan dari peluang bisnis yang ada.

b. Pemetaan Aset UMKM

Selain mengaplikasikan konsep mengoptimalkan peluang bisnis yang ada konsep lain juga dapat digunakan salah satunya yaitu Pemetaan Aset Individu (*Individual Inventory Skill*). Metode atau alat yang dapat digunakan untuk melakukan pemetaan individual aset antara lain kuisisioner, *interview*, dan *focus group discussion*. Manfaat dan Pemetaan Individual Aset antara lain:

- a. Membantu membangun landasan untuk memberdayakan masyarakat dan memiliki solidaritas yang tinggi dalam masyarakat.
- b. Membantu membangun hubungan yang baik dengan masyarakat.
- c. Membantu masyarakat mengidentifikasi keterampilan dan bakat mereka sendiri.

Dengan mengaplikasikan konsep pemetaan aset individu pada UMKM produk opak di Desa Notog Patikraja, diharapkan dapat meningkatkan daya saing produk mereka di pasar dan juga meningkatkan omset penjualan mereka. Selain itu, penggunaan teknologi digital dan media sosial dapat membantu UMKM untuk menjangkau pasar yang lebih luas dan meningkatkan kesadaran merek di kalangan konsumen.

Hasil pengabdian yang telah dilakukan di desa Notog Kecamatan Patikraja Kabupaten Banyumas ini menunjukkan peningkatan pada penjualan UMKM yang ada di desa Notog, khususnya UMKM yang memproduksi opak yang bisa dibilang peningkatan penjualannya cukup signifikan, dari metode-metode pendekatan ABCD yang dilakukan.

D. KESIMPULAN

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) adalah kegiatan usaha yang dilakukan oleh perorangan atau kelompok yang bertujuan untuk mensejahterakan individu maupun kelompoknya. Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) memiliki peran strategis dalam pembangunan ekonomi nasional. Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) memiliki peranan penting dan strategis di Indonesia. Peran penting UMKM tidak hanya berarti di perkotaan saja tetapi juga bagi pertumbuhan ekonomi di perdesaan

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Desa Notog Kecamatan Patikraja Kabupaten Banyumas memiliki prospek masa depan yang baik. Manfaat Usaha Kecil dan Menengah (UMKM) bagi perekonomian nasional antara lain: membuka lapangan pekerjaan, menjadi penyumbang nilai produk domestik bruto, salah satu alternatif bagi permasalahan ekonomi yang ada di masyarakat menengah ke bawah. Sedangkan manfaat Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di desa bagi perekonomian daerah yaitu meningkatkan pendapatan, pemberdayaan masyarakat khususnya perempuan, mengurangi angka pengangguran angkatan kerja di desa, memiliki pengalaman dalam berwirausaha, mengembangkan potensi masyarakat.

Kegiatan produksi Opak Singkong di Desa Notog menjadi salah satu penopang masyarakat. Dengan adanya usaha pengolahan opak, memberikan lapangan pekerjaan bagi masyarakat, mulai dari kegiatan usaha tani singkong sampai pada usaha pengolahan singkong menjadi Opak Singkong. Pengolahan singkong menjadi opak tidak terlepas dari peran tangan manusia secara langsung. Di samping itu, usaha tersebut masih merupakan usaha turun temurun sehingga masih diusahakan secara sederhana dan tidak memiliki

volume penjualan yang direncanakan. Dalam proses produksinya juga masih tergantung dengan alam, karena proses penjemuran Opak masih menggunakan sinar matahari.

Usaha Opak di desa Notog merupakan usaha andalan ekonomi masyarakat sehingga perlu untuk dikembangkan. Memperhatikan aspek pemasaran Opak sangat penting agar bisa berkembang dan memiliki daya saing baik di pasar domestik maupun non domestik. Berdasarkan hal tersebut maka perlu sebuah pengabdian mengenai Strategi Peningkatan Pemasaran Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Pada Produk Opak Di Desa Notog Patikraja.

DAFTAR PUSTAKA

- Basu Swastha, "Manajemen Pemasaran", Edisi ke-2, Cet. 8, (Jakarta: Liberty, 2002), hal. 147
- Dedi Mulyadi, dkk, "Analisis Strategi Pemasaran jasa Lembaga Non Bank Pada PT OtoMultiartha Karawang", Jurnal Manajemen, Vol. 09 No. 2 Januari 2012, hlm 590-591
- Gitosudarmo, I. (2007). Manajemen Operasi Edisi 3. Yogyakarta: Fakultas Ekonomi Universitas Gadjah Mada
- Hurriyati, Ratih (2005), Bauran Pemasaran dan Loyalitas Konsumen, Bandung Alfabeta
- Indra Wijaya dan Sri Setyo Iriani, Pengaruh Citra Merek Terhadap Loyalitas Konsumen, Jurnal Ilmu Manajemen, Vol. 1 No. 3 Mei 2013, hlm 911.3
- Kotler, Philip (2006). Manajemen pemasaran, jilid I, Edisi kesebelas, Jakarta, PT Indeks Gramedia
- Kotler, Philip dan Armstrong, Gary. 2012. Principles of Marketing. New Jersey: Prentice Hall
- Muhammad S., dkk (2021). Strategi Pemasaran Opak Singkong pada Usaha Mikro Kecil Menengah di Kelurahan Sari Rejo Kecamatan Polonia Kota Medan. Vol. 1, No. 2: Jurnal Agro Nusantara
- Philip Kotler dan Gray Armstrong, "Prinsip-Prinsip Pemasaran", Penerjemah: Bob Sabran, (Jakarta: Erlangga, 2008), Edisi ke-12, jilid 1 hal. 62
- Philip Kotler, 2002, Manajemen Pemasaran, Edisi Millenium, Jilid 2, PT Prenhallindo, Jakarta
- Sofjan Assauri, Manajemen Pemasaran Dasar Konsep dan Strategi, PT Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2011, hlm. 168-169
- William J. Stanton, "Prinsip Pemasaran", Penerjemah Yohanes Lumarto, (Jakarta: Erlangga, 2004), Edisi ke-7, Jilid 1 hal. 45-46
- Riyanthi Idayu dkk. (2021). Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Untuk Meningkatkan Perekonomian Masyarakat Desa di Desa Nembol Kecamatan Mandalawangi Kabupaten Pandeglang Banten, Vol. 7 No. 1
- Hamid, R. S., & Iqbal, M. (2017), Pemberdayaan Pemuda Melalui Program Remaja Pintar Berbasis Ekonomi Kreatif Desa Lera Kecamatan Wotu Kabupaten Luwu Timur, RESONA: Jurnal Ilmiah Pengabdian Masyarakat, Vol. 1 No. 1. pp. 39-45.

Sugiyanto, S., Putri, A., & Kartolo, R. (2021), Potensi Kekayaan Intektual Pada Pemberdayaan UMKM dan Koperasi Kota Tangerang Selatan, Proceedings Universitas Pamulang, Vol. 1 No. 1. pp. 502-520.

Supardi, S., Nugraha, N. M., Susanti, N., Sumantri, M. B. A., & Mukhlis, T. I. (2021), PELUANG DAN PERUBAHAN CARA BERPIKIR SAAT PANDEMI (Pengabdian Kepada UMKM Binaan Kadin Provinsi Jawa Barat), Jurnal Pengabdian Dharma Laksana, Vol. 3 No. 2, 162-168.