

Strategi Peningkatan Penjualan Produk UMKM Kripik Jambu Merah Dukuh Cale Desa Ngargoyoso

Ruli Arista¹, Dewi Sintawati², Mahyani³, Leolita Clara Puspita Dewi⁴, Naffa Ifada Yashfyhana⁵, Restiyawati⁶, Juanti⁷, Yanuar Widodo⁸, Muhammad Bahrul Ilmi⁹

¹Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Muhammadiyah Palembang, Jl. Jendral Ahmad Yani 13 Ulu Plaju Palembang.

²Program Studi Pendidikan Matematika, Fakultas Keguruan Ilmu Pendidikan, Universitas Muhammadiyah Bangka Belitung, Jl. KH A Dahlan No. Km.4

³Program Studi Ilmu Al-Quran dan Tafsir, Fakultas Ushuluddin dan Komunikasi Islam, Universitas Islam Ahmad Dahlan Sinjai, Jl. Sultan Hasanuddin No.2.

⁴Program Studi Pendidikan Pancasila dan Kewarganegaraan, Fakultas Keguruan Ilmu Pendidikan, Universitas Muhammadiyah Surakarta, Jl. A. Ahmad Yani, Tromol Pos 1, Pabelan Kartasura, Surakarta.

⁵Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Muhammadiyah Magelang, Jl. Tidar No. 21.

⁶Program Studi Sastra Inggris, Fakultas Sastra Budaya dan Komunikasi, Universitas Ahmad Dahlan, Jl. Ringroad Selatan

⁷Program Studi Pendidikan Matematika, Fakultas Keguruan Ilmu Pendidikan, Universitas Muhammadiyah Bangka Belitung, Jl. KH A Dahlan No. Km.4

⁸Program Studi Pendidikan Jasmani, Fakultas Ilmu Kesehatan, Universitas Muhammadiyah Pekajangan Pekalongan, Jl. Raya Ambokembang No.8.

⁹Program Studi Pendidikan Jasmani Olahraga Kesehatan dan Rekreasi, Fakultas Keguruan Ilmu Pendidikan, Universitas Muhammadiyah Bangka Belitung, Jl. KH A Dahlan No. Km.4.
e-mail:

Abstract

Muhammadiyah Aisyiyah Community Service (KKN Mas) group 140 where this KKN is followed by all Muhammadiyah Aisyiyah universities throughout Indonesia. KKN MAS was carried out August 1 - September 10, where Group 140 observed the Red Guava Chips (UMKM) business in Ngargoyoso Village, which had the opportunity to compile ways to develop distribution and business development for further recognition. We and business assistance in the form of packaging and marketing. production is carried out in a complex manner from its marketing. The product is then packaged with plastic and clips that can help you in making the logo on the product more attractive. We hope that this activity can provide benefits for the development of our partners' businesses.

Keywords: *UMKM¹; Red Guava Chips²; Makerting³;*

Strategi Peningkatan Penjualan Produk UMKM Kripik Jambu Merah Dukuh Cale Desa Ngargoyoso

Abstrak

Kuliah kerja nyata muhamadiyah aisyah (KKN MAS) kelompok 140 yang dimana KKN ini di ikuti semua perguruan tinggi Muhamadiyah Aisyiyah Se-indonesia. KKN MAS ini dilaksanakan 1 Agustus - 10 September yang dimana Kelompok 140 melakukan pengamatan terhadap usaha (UMKM) Keripik Jambu Merah terdapat di Desa Ngargoyoso yang dimana berkesempatan dalam Menyusun cara pengembangan pendistribusian dan pengembangan usaha untuk selanjutnya semakin dikenal. Kami dan pendampingan usaha berupa kemasan dan pemasaran. produksi dilaksanakan secara kompleks dari pemasaran-nya. Produk kemudian di kemas dengan plastic dan klip yang dapat

membantu anda dalam membuat logo pada produk agar lebih menarik. Kami berharap kegiatan ini dapat memberikan manfaat bagi perkembangan usaha mitra kami.

Kata kunci : UMKM¹; Keripik jambu Merah²; Pemasaran³;

1. Pendahuluan

Desa Ngargoyoso merupakan salah satu Desa yang terletak di wilayah Kecamatan Ngargoyoso, Kabupaten Karanganyar, Jawa Tengah. Mayoritas mata pencaharian Desa ini yaitu Bertani. Potensi alam yang dimiliki Desa Ngargoyoso adalah industri pengolahan hasil pertanian salah satunya yaitu Keripik Jambu.

Menurut Tambunan UMKM adalah unit usaha produktif, yang dilakukan oleh perorangan maupun badan usaha keompok disemua sektor ekonomi. Menurut badan pusat statistik memberikan pengertian UMKM berdasarkan kuantitas tenaga kerja usaha kecil yang dimana memiliki jumlah tenaga kerja 5-19 orang. Sedangkan usaha menengah usaha yang memiliki jumlah tenaga kerja dua 20-99 orang. Desa Ngargoyoso memiliki potensi yang besar untuk mengembangkan wirausaha. Namun banyak pelaku wirausaha yang ada di Desa Ngargoyoso mengalami tantangan dibidang pemasaran, kemasan dan label. Utamanya minimnya pemanfaatan teknologi seperti tidak adanya penggunaan platfrom digital.

Desa Ngargoyoso memiliki banyak tanaman jambu yang juga dibudidayakan ditaman yang dikelola oleh warga. Beberapa warga memanfaatkan jambu kristal dijadikan sebagai usaha, salah satunya yaitu kripik jambu. Adapun yang dimaksud dengan jambu biji merupakan salah satu tanaman yang bernilai komoditas tinggi dan buah yang terjangkau oleh seluruh lapisan masyarakat. Adapun manfaat jambu biji bagi kesehatan yaitu melancarkan sistem pencernaan, meningkatkan kesehatan kulit, mencegah sembelit dan masih banyak lagi.

Menurut Kotler, pemasaran adalah suatu upaya yang dimana pelaku individu dan kelompok mendapatkan apa yang akan menjadi tujuan dengan menciptakan, menawarkan dan menukarkan produk yang mempunyai nilai didalam pasar. Para UMKM yang ada di Desa Ngargoyoso ini hanya mengandalkan sistem penjualan melalui penitipan disetiap warung dan para UMKM juga dapat menerima pesanan dari pembeli. Dalam pengembangan produk UMKM keripik jambu merah diawali dengan menyusun strategi penjualan usaha agar semakin meningkat kedepannya. Salah satu strategi yang dilakukan yaitu memperbaiki logo dan kemasan sebagai daya penarik bagi konsumen.

2. Metode

Metode penelitian kegiatan KKN kelompok 140 di Desa Ngargoyoso menggunakan metode deskriptif kualitatif yang dimana bertujuan dalam memperhatikan kondisi atau menggambarkan pendistribusian strategi pemasaran dengan metode wawancara. Penelitian ini adalah UMKM kripik jambu di Dukuh Cale, Kelurahan Ngargoyoso, Kabupaten Karanganyar. Pemberdayaan di Masyarakat Desa Ngargoyoso dalam pengabdian yang dilakukan melalui tujuan yang telah dirancang sebelumnya saat melakukan wawancara atau observasi awal kepada pemilik usaha kripik jambu merah. Dalam hal ini bertujuan untuk lebih melihat perkembangan. Adapun metode yang digunakan dengan memberikan masukan dan saran kepada pemilik usaha keripik jambu merah agar tercapainya tujuan.

3. Hasil dan Pembahasan

3.1 Pendesainan Label Produk.

Program ini kami mendesain dan mencetak label UMKM keripik jambu merah yang bertujuan untuk menarik minat/perhatian konsumen. Setelah membuat label UMKM kami menyerahkan kepada mitra agar dilanjutkan kedepannya. Sebelum membuat label keripik jambu ini kami menawarkan pembuatan label agar lebih menarik.



3.2 Pembaruan kemasan produk UMKM Keripik Jambu Merah

Pada tahap ini kami menawarkan pembaruan kemasan untuk produk UMKM Keipik Jambu Merah yang sebelumnya menggunakan plastik biasa menjadi plastik klip. Dengan adanya plastik klip bertujuan agar terlihat rapi dan menarik` konsumen. Berdasarkan hasil yang telah kami buat kemasan dan label produk kripik jambu merah berkembang menjadi lebih baik dengan adanya pembaruan kemasan dan logo. Sehingga harapan kami dapat berkelanjutan kedepannya dimana pelaku UMKM dapat melaksanakan pendistribuasian dengan efisien.



Before



After

3.3 Pelatihan Cara Pembuatan Kripik Jambu

➤ **Bahan dan Alat**

Bahan :

1. Terigu 1 Kg
2. Telur 1 butir
3. Jambu biji 2 buah
4. Mentega secukupnya
5. Air secukupnya
6. Vanili 2 bungkus
7. Garam $\frac{1}{4}$ sendok
8. Soda Kue
9. Gula pasir 6 sendok

Alat :

1. Baskom
2. Pisau
3. Penggiling kue
4. Kertas minyak

➤ **Cara Pembuatan kripik jambu merah :**

1. Kupas jambu merah lalu iris tipis daging buahnya kemudian pisahkan biji dengan daging jambunya.
2. Masukkan kedalam baskom kemudian dicampurkan dengan terigu, mentega, vanili, garam, telur, gula dan air.
3. Aduk secara merata sampai semuanya tercampur dan menyatu
4. Setelah itu adonan digiling setipis mungkin
5. Lalu dipotong-potong sesuai bentuk yang di inginkan
6. Setelah dipotong-dipotong langkah selanjutnya siap untuk digoreng

3.4 Promosi dan Pemasaran Kripik Jambu Merah

Program ini kelompok 140 membantu meningkatkan pemasaran produk dari pelaku usaha mikro kripik jambu merah untuk kemudian dikenal oleh kalangan konsumen atau dapat dikenal lebih luas lagi. Media sosial menjadi media pemasaran seperti Instagram dan Whatsaap. Disamping itu, mitra juga mendapatkan pesanan dan melakukan pemasaran melalui toko-toko atau tempat lain untuk memasarkan produk kripik jambu merah sehingga bermanfaat bagi pelaku usaha dalam peningkatan penjualan dan penambah dana.



Promosi WA



Promosi IG

Seperti pada gambar diatas, untuk promosi produk kripik jambu merah yang diupload ke Instagram akun KKN mahasiswa kel 140 Desa Ngargoyoso dan WhatsApp. Gambar promosi diatas kami dedikasikan untuk membantu pelaku UMKM Kripik jambu merah agar pemasarannya bisa berkembang dan lebih mudah bagi konsumen untuk mengetahui kripik jambu merah. Dengan itu, produk UMKM sesuai dengan program yang kami jalankan.

4. Kesimpulan

Berdasarkan Program kerja KKN Mahasiswa Kel 140 berhasil menyelesaikan sesuai target. Di capai hasil yang telah kami laksanakan dalam UMKM kripik jambu merah adalah pendesainan label, pebaruan kemasan dan pelatihan pembuatan kripik jambu merah. Dalam segi promosi telah dilakukan melalui media sosial seperti Instagram dan WhatsApp.

Ucapan Terima Kasih

Kami sebagai Mahasiswa KKN Mas kelompok 140 Desa Ngargoyoso mengucapkan banyak terima kasih kepada Ibu Suriani selaku mitra UMKM kripik jambu merah yang telah bersedia bekerja sama dengan kami Mahasiswa KKN Mas kelompok 140.

Referensi

Wahono HTT, Mahendri W. Pelatihan Pembuatan Keripik Jambu Kristal sebagai Inovasi Produk Oleh-Oleh Khas Desa Banjarsari. *Jumat Ekon J Pengabd Masy*. 2022;3(1):63-68. doi:10.32764/abdimas_ekon.v3i1.2532

Jayati A, Gofar IHA, Chintya Siska Febrina, Dwita Razkia. Strategi Peningkatan Penjualan Produk UMKM Kerupuk Rambak RW 15 Kelurahan Rejosari. *J Pengabd UntukMu NegeRI*. 2021;5(2):163-167. doi:10.37859/jpumri.v5i2.3108

Rahmi, Latifah H, Rakhim A, et al. PENGEMBANGAN UMKM DAN INDUSTRI KREATIF MELALUI KULIAH KERJA NYATA MUHAMMADIYAH AISYAH (KKN-MAs) DI KABUPATEN LOMBOK UTARA. *J Pengabd Pada Masy MEMBANGUN NEGERI*. 2021;5(Vol 5 No 2 (2021): Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Membangun Negeri):10-18. <https://jurnal-umbuton.ac.id/index.php/ppm/article/view/1544/915>

Dewi, S. P., Dewi, D. I. K., Widjajanti, R., Ekowati, T., & Ghifari, M. G. A. (2024). Wisata pendidikan agro terintegrasi: Penyusunan rencana induk desa dawung, karanganyar melalui pendekatan partisipatif. *Warta LPM*, 27(1), 134–146.

Pratiwi, L. H., Anam, C., Susanti, A. D., Antriyandarti, E., Widyamurti, N., & Cahyadi, M. "Peningkatan performa umkm es gabus 90'an melalui pendampingan sertifikasi halal". *Warta LPM*, 25(3), 407–420, 2022.