

Peningkatan Inovasi Olahan Buah Menjadi Produk Yang Memiliki Daya Saing Tinggi Pada UKM Pejuang Rasa

Nathania Ariyani Paramesti Anindya

Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya

Email: nathaniaapa68@gmail.com

Ni Made Ida Pratiwi

Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya

Email: idapратиwi@untag-sby.ac.id

Korespondensi penulis: nathaniaapa68@gmail.com

Abstract: *Small and Medium Enterprises (SMEs) are one of several pillars that support the economy in Indonesia. The aim of community service through the Merdeka Entrepreneurial Internship activity is to provide assistance to SME partners, regarding innovation menus, flavors, products, as well as marketing methods via social media. With this service, it is hoped that it can be a solution in improving the welfare of SMEs. The partners who receive assistance in this service are UKM Pejuang Rasa which is located on Jalan Semolowaru No VIII, Sukolilo District, Surabaya City, East Java Province. The methods used in this activity are interviews, problem analysis, production planning, production and promotion. Their Entrepreneurship Internship activities are carried out by approximately 4-5 people per group for a total of 30 working days. After going through the observation stage during the activity, a product was produced in the form of a smoothie bowl which had environmentally friendly paperbowl packaging to become an innovation related to fruit processing at Pejuang Rasa UKM. It is hoped that the results of this product innovation can increase sales and business competitiveness with other SMEs.*

Keywords: *Innovation, Internship, SMEs, Smoothies*

Abstrak: Usaha Kecil dan Menengah (UKM) menjadi salah satu dari beberapa pilar yang menunjang perekonomian di Indonesia. Tujuan dari pengabdian masyarakat melalui kegiatan Magang Wirusaha Merdeka untuk memberikan pendampingan kepada mitra UKM, terkait inovasi menu, rasa, produk, serta cara pemasaran melalui media sosial. Dengan adanya pengabdian ini, diharapkan dapat menjadi solusi dalam peningkatan kesejahteraan UKM. Mitra yang mendapatkan pendampingan dalam pengabdian ini adalah UKM Pejuang Rasa yang terletak di Jalan Semolowaru No VIII, Kecamatan Sukolilo, Kota Surabaya, Provinsi Jawa Timur. Metode yang dilakukan dalam kegiatan ini adalah wawancara, analisis masalah, perencanaan produksi, produksi, dan promosi. Kegiatan Magang Wirusaha Mereka ini dilakukan kurang lebih oleh 4-5 orang berkelompok dengan total 30 hari kerja. Setelah melalui tahap observasi yang dilakukan selama kegiatan, dihasilkanlah produk berupa smoothie bowl yang memiliki packaging paperbowl ramah lingkungan untuk menjadi inovasi terkait olahan buah di UKM Pejuang Rasa. Diharapkan dari hasil inovasi produk ini, dapat meningkatkan penjualan serta daya saing usaha dengan para UKM lainnya.

Kata Kunci: Inovasi, Magang, UKM, Smoothie

PENDAHULUAN

Terdapat 3 macam kebutuhan manusia yakni primer, sekunder serta tersier. Kebutuhan primer manusia mencakup keperluan utama yang menunjang keberlangsungan kehidupannya seperti makan, minum, pakaian, serta tempat tinggal. Semua orang mengerti bahwa kebutuhan primer seperti makan juga minum ialah kebutuhan yang sangat penting karena dengan makan dan minum kita dapat beraktivitas normal setiap harinya. Apabila orang tidak mengkonsumsi makanan dan minuman, maka kebutuhan nutrisi dan energi mereka akan berkurang. Selain itu, apabila seseorang kurang mengkonsumsi minum, maka akan berdampak

buruk pada tubuh mereka contohnya akan terjadi dehidrasi, kelelahan serta sembelit. Oleh sebab itu manusia hendaknya memenuhi kebutuhan tubuh mereka, baik dengan makanan maupun minuman mereka.

Indonesia disebut negara kepulauan paling besar di dunia yang terbentang di khatulistiwa sepanjang 3200 mil (5.120 km²) serta terdiri dari 13.667 pulau besar juga kecil serta mempunyai luas lahan pertanian yang diperkirakan mencapai 8.8 juta hektar (data bps 2019). Sehingga tidak heran jika Indonesia memiliki banyak hasil tani, salah satunya ialah komoditi buah-buahan. Buah mempunyai berbagai manfaat guna menunjang kebutuhan tubuh manusia. Buah digunakan dalam menjaga kesehatan karena kandungan nutrisi yang dimiliki berguna dalam melindungi tubuh dari penyakit juga membantu penyembuhan dari berbagai penyakit. Selain itu, buah memiliki kandungan nutrisi yang dibutuhkan oleh tubuh. Dengan kandungan nutrisi di dalamnya maka manfaat buah sudah tidak dapat diragukan lagi. Kandungan nutrisi pada buah menjaga supaya tubuh dapat tetap sehat, dan mencegah zat kimia berbahaya masuk ke dalam tubuh. Salah satu cara mengolah buah yang paling sederhana yakni dengan cara menjadikan jus. Jus sendiri merupakan minuman yang berbahan dasar buah, kemudian buah dihancurkan menggunakan blender atau alat lain agar memperoleh tekstur cair. Meminum jus menjadi salah satu cara untuk mengkonsumsi buah bagi orang yang tidak suka makan buah secara langsung. Selain itu jus juga menjadi solusi yang praktis untuk seseorang yang tidak sempat makan buah. Meskipun jus buah merupakan produk olahan, jus buah tetap mengandung protein, alkaloid, vitamin, mineral serta antioksidan yang diperlukan tubuh. Dengan mengolah buah menjadi jus dapat memudahkan tubuh mencerna nutrisi serta mempermudah kerja sistem pencernaan yang ada pada tubuh.

Pada saat ini bisnis jus merupakan usaha yang cukup menjamur di masyarakat. Hal ini bisa dilihat melalui minat masyarakat pada minuman jus juga diiringi dengan banyaknya usaha minuman jus di berbagai tempat. Harga yang diajukan setiap outlet pun berbeda-beda. Namun terkadang penjual tidak memikirkan kualitas dari bahan baku yang mereka pilih sehingga jus dapat dijual lebih murah. Hal ini membuat kualitas jus yang dijual rendah. Karena setiap kualitas mempengaruhi harga.

Setiap outlet jus yang biasa ditemukan hanya menyediakan menu jus buah saja, sehingga usaha ini bisa dikatakan kurang inovasi. Maka dari itu penulis akan mencoba untuk mengembangkan inovasi pada usaha jus yang bernama “Pejuang Rasa”. Pejuang Rasa sendiri membuka usahanya di rumah milik orangtuanya dan mulai berdiri sejak tahun 2021 sampai sekarang. Pemilik Pejuang Rasa yang bernama Annisa Nurul Lutfiyah. Pejuang Rasa menyediakan berbagai macam menu minuman, baik minuman jus maupun non jus. Umumnya,

bisnis jus menawarkan produk berbahan baku buah sama seperti dengan produk pesaing lainnya. Menggunakan konsep bisnis yang cukup sederhana ini, maka diperlukan inovasi karena kondisi pasar yang terus berubah seiring berjalannya waktu, selain itu minat konsumen terhadap produk barang ataupun jasa juga terus berubah. Itu mengapa sebuah usaha harus membuat terobosan baru agar bisnis dapat bertahan di tengah permintaan pasar yang berubah. Sama seperti yang diharapkan pemilik, kami berharap produk produk pejuang rasa dapat berkembang sehingga dapat meningkatkan nilai penjualan.

Produk dari pejuang rasa ini, bisa dibeli langsung dengan cara datang *outlet* atau pembeli bisa membelinya secara online melalui beberapa aplikasi, seperti *shoppefood*, *grabfood*, dan *gofood*. Pembelian secara langsung dapat dilakukan di outlet outlet pejuang rasa yang tersebar, seperti Kantin Kampus Uniar, kantin Pelabuhan Perak, dan kantin Rumah Sakit Haji. Target pasar dari usaha ini adalah mahasiswa dan masyarakat menengah ke atas maupun menengah ke bawah. Penjualan sendiri difokuskan untuk mahasiswa dan masyarakat menengah ke bawah agar dapat mencakup berbagai kalangan masyarakat.

Semakin berkembangnya jaman juga pengaruh globalisasi yang makin terasa, bisnis jus saat ini semakin banyak di Indonesia, olahan jus yang semakin macam macam pun turut hadir. Dikarenakan perkembangan industri makanan dan minuman ini sangat signifikan dari tahun ke tahun sehingga peluang bisnis ini sangat signifikan naik dari tahun ke tahun. Meskipun pertumbuhan ini sangat signifikan, tetapi karakter masyarakat yang cepat bosan dengan produk yang biasa-biasa saja, membuat penulis mempunyai ide untuk menginovasi produk Pejuang Rasa dengan cara menambahkan menu baru yaitu *Smoothie Bowl*. *Smoothie Bowl* sendiri merupakan produk olahan buah beku dengan diberi topping biji-bijian dan potongan buah di atasnya. Dengan bahan baku pilihan menjadikan produk ini produk yang sehat sehingga konsumen tidak perlu takut untuk mengkonsumsinya. Selain itu smoothie bowl juga berguna untuk konsumen yang sedang diet, dengan berbagai kandungan yang ada dalam biji-bijian tentu dapat meningkatkan rasa kenyang dan nuga smoothie bowl ini rendah kalori.

METODE PELAKSANAAN

Lokasi yang dilakukan dalam kegiatan magang ini berada di UKM Pejuang Rasa tepatnya di Jl Semolowaru No VIII B. Metode pelaksanaan yang digunakan yaitu wawancara, analisis masalah, perencanaan produksi, produksi, packaging, dan promosi produk.

Kegiatan pertama yang dilakukan adalah wawancara, pada tahap ini penulis dan beberapa kelompok WMK serta owner dari UKM membahas tentang sejarah erdirinya UKM, bahan baku, lokasi produksi, serta dimana saja letak UKM ini memiliki outlet.



Gambar 1; Wawaancara Dan Diskusi

Kegiatan selanjutnya yang dilakukan adalah, analisis permasalahan. Yaitu dimana mahasiswa dan owner UKM menganalisis apa saja yang dapat di inovasi dari produk UKM. Ditemukan satu inovasi yaitu, membuat smoothies bowl yang lebih menyehatkan dengan kemasan ramah lingkungan. Serta penambahan menu yaitu, mengkombinasi buah menjadi jus yang satu kesatuan.

Setelah melalui tahap analisis masalah, kami mulai merencanakan proses produksi, seperti menyediakan tempat dan bahan untuk keperluan produksi. Proses produksi berada pada Jalan Tanjungsari No. 25 Krembangan, Taman, Sidoarjo. Pembelian alat bahan dilakukan di tempat yang berbeda, untuk alatnya pada Pasar Sepanjang karena barang selalu tersedia. Kami melakukan pembelian buah di Toko Buah Pak Eko, karena harga yang terjangkau dan memiliki barang yang berkualitas. Alat yang dibutuhkan terdiri dari blender, freezer, sarung tangan plastik, dan lain lain. Serta untuk bahan baku sendiri menggunakan beberapa buah yaitu, buah naga, mangga, kiwi, dan strawberry. Pembelian bahan yang tahan lama seperti granola, oatmeal, chia seeds, kacang almond dilakukan jumlah besar agar harga lebih terjangkau. Sedangkan buah dibeli saat proses produksi akan dilakukan untuk menjaga kesegaran buah.



Gambar 2&3; Membeli bahan baku

Tahap selanjutnya adalah produksi, produksi dilakukan dalam seminggu sekali. Setiap bahan baku yang menjadi smoothies memiliki takaran pasti untuk menjaga kualitas dan kuantitas. Setiap satu formula smoothies buah naga dibutuhkan 150gr buah naga, 75gr pisang, 5pcs strawberry, 50ml air, dan 50ml susu full cream (buah dalam keadaan beku). Setiap olahan bahan baku dicampur menjadi satu dengan cara diblender agar hasil campuran lebih menyatu sehingga dapat menghasilkan 1bowl smoothies. Setiap formulasi smoothies bowl memerlukan biaya produksi sekitar Rp. 15.000-Rp. 20.000 tergantung dengan harga buah di pasaran. Saat melakukan proses produksi ke higienisan produk selalu dijaga. Setiap individu selalu

menggunakan sarung tangan dan wajib mencuci tangan terlebih dahulu. Kebersihan alat juga selalu dicek, supaya dapat memastikan alat yang digunakan higienis. Setelah produk selai dipproduksi, maka harus langsung dikemas dan ditata sesuai dengan keinginan konsumen. Hal ini dilakukan agar dapat mengurangi mikroorganismenya *pada smoothie bowl*.



Gambar 4; Proses Produksi

Tahap selanjutnya adalah pengemasan. Pengemasan dilakukan setelah smoothies selesai di produksi. *Packaging* smoothie bowl ini yaitu Brown craft paper cup dapat diisi 360ml smoothies. *Packaging* ini menerapkan SDGs no 12, yaitu tentang *zero waste packaging*. Menggunakan paper cup yang ramah lingkungan dan mudah terurai. Selain itu kemasan mempunyai fungsi promosi yang digunakan sebagai media untuk menarik tingkat pembelian pada kemasan diberikan tanda pengenal sebagai identitas dari produk



Gambar 5; Pengemasan

Tahap selanjutnya adalah promosi, Promosi sendiri adalah proses pengenalan produk kepada konsumen. Promosi dapat dilakukan secara online maupun offline. Promosi offline dapat dilakukan dengan cara menyebarkan brosur, dan omongan dari mulut ke mulut. Sedangkan untuk promosi *online* dilakukan lewat media sosial pada *instagram* maupun *story whatsapp*.

Selain menginovasi menu dari UKM, kami membuatkan foto produk untuk produk-produk mereka untuk menunjang pemasaran melalui *online*. Foto produk ini digunakan untuk promosi melalui *feeds instagram* agar terlihat lebih cantik dan menarik. Serta penambahan video promosi agar dapat mendapatkan pasar yang luas melalui *reels*.



Gambar 6; Shooting Foto Produk



Gambar 7; Foto Promosi Produk

KESIMPULAN DAN SARAN

Dari tahap tahap diatas, kami mengambil inovasi Smoothie Bowl untuk menambah menu pada UKM Pejuang Rasa. Karena smoothie bowl dapat memnuhi kebutuhan gizi, dan kalori lebih rendah cocok utuk apabila ingin berdiet, sekain itu smoothie bowl juga kaya akan serat sehingga dapat memperlancar pencernaan. Smoothie bowl juga merupakan makanan bebas kolestrol yang juga bisa menjadi detoks dan menghilangkan racun-racun dalam tubuh. Produk ini dirancang sedemikian rupa agar dapat dinikmati dan cocok untuk masyarakat luas. Ditambah dengan foto produk baru unuk menunjang promosi produk di media sosial diharapkan dapat menambah omset pada UKM Pejuang Rasa. Untuk saran yang dapat ppenulis sampaikan adalah sebagai berikut :

1. Meenambah inovasi menu, seperti memadukan beberapa buah menjadi satu kesatuan
2. Memaksimalkan promosi secara online agar dapat menjangkau pasar yang lebih luas
3. Menggunakan kemasan yang ramah lingkungan agar dapa menjadi bisnis yang berkelanjutan.

DAFTAR PUSTAKA

Admin (2016), Indonesia Merupakan Negara Kepulauan Terbesar di Dunia yang Terbentang di Khatulistiwa, Skripsi S1, Diakses pada 16 Februari 2019, dari <http://novaldwicahyo.blogspot.com/2016/04/tentang-indonesia.html>

Alodokter (2023), Manfaat Jus Buah dan Sayuran Bagi Tubuh, Diakses pada 20 November dari Alodokter.com.

BPS (2023), Data Jumlah Penduduk Inonesia, Diakses 1 Desember 2023.
<https://www.bps.go.id/indicator/12/1975/1/jumlah-penduduk-pertengahan-tahun.html>

Purwana, Dedi, dan Nurdin Hidayat (2016). Studi Kelayakan Bisnis. Jakarta : Rajawali Pers