

IbM Bagi Inovasi Produk dan Pemasaran Untuk Meningkatkan Peluang Pasar Teh Kulit Manggis Dari Kecamatan Kaligesing Kabupaten Purworejo

Endah Pri Ariningsih¹⁾, Wijayanti²⁾

Fakultas Ekonomi, Universitas Muhammadiyah Purworejo
email: rienendah@gmail.com, wijayantiaq2@yahoo.co.id

Abstrak

UMKM memiliki peran yang sangat penting dalam membantu meningkatkan perekonomian. Pemerintah pusat maupun daerah harus memiliki komitmen yang tinggi untuk membantu dalam mengembangkan UMKM agar mampu menyerap tenaga kerja, mensejahterakan masyarakat dan menghasilkan produk yang berkualitas sehingga mampu bersaing secara global. Purworejo sebagai salah satu kabupaten yang sedang mengembangkan produk agropolitan memiliki banyak UMKM yang bergerak dalam bidang pertanian dan perkebunan. Salah satu produk yang tumbuh dan berkembang baik di Purworejo adalah Manggis, yang sekarang sedang banyak dimanfaatkan kulitnya dalam bidang kesehatan. Tingginya minat masyarakat mengkonsumsi produk herbal dari kulit manggis membuka peluang bagi UMKM untuk melakukan inovasi produk dari kulit manggis. Untuk itu Tim Pengusul tertarik melakukan pengabdian IbM pada Mitra 1 sebagai pengolah kulit manggis menjadi teh celup dan mitra 2 sebagai pemasok kulit manggis. Tujuannya agar mitra dapat mengembangkan usahanya dan menghasilkan produk inovatif berupa teh kulit manggis siap saji dalam cup dan melakukan pemasaran yang lebih baik karena akan dilakukan pelatihan agar mampu membuat desain produk, kemasan, dan brosur serta pengelolaan blog atau web. Mitra 2 sebagai pemasokpun diharapkan akan memiliki kemampuan untuk mengelola penggudangan dan meningkatkan kualitas serta kuantitas produknya.

Kata Kunci: IbM, UMKM, inovasi produk, desain produk dan kemasan, teh kulit manggis

1. PENDAHULUAN

Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) memiliki peran yang sangat penting dalam meningkatkan perekonomian dan terbukti paling eksis dalam menghadapi krisis. Sehingga menjadi kewajiban bagi pemerintah untuk bisa mempertahankan dan mengembangkan UMKM sebagai menunjang perekonomian. Menurut Bawono *et al*, (2008), UMKM merupakan bagian dari perkembangan industri di Indonesia. Selain itu, UMKM juga merupakan salah satu bagian penting dari perekonomian suatu negara ataupun daerah, tidak terkecuali di Indonesia (Brata, 2003). Ada tiga alasan yang mendasari negara berkembang seperti Indonesia memandang penting keberadaan UMKM (Berry *et al*, 2001 dalam Brata, 2003). Alasan pertama adalah karena kinerja UMKM cenderung lebih baik dalam menghasilkan tenaga kerja yang

produktif. Kedua, UMKM sering mencapai peningkatan produktivitasnya melalui investasi dan perubahan teknologi. Ketiga sering diyakini UMKM memiliki keunggulan dalam hal fleksibilitas daripada usaha besar. Hal tersebut juga diungkapkan oleh Kuncoro (2000), bahwa perhatian untuk mengembangkan industri kecil mempunyai tiga alasan. Pertama, UMKM menyerap banyak tenaga kerja sehingga secara intensif akan menggunakan sumber daya lokal. Kedua, UMKM memegang peranan penting dalam ekspor nonmigas. Ketiga, UMKM mempunyai iklim yang sangat kompetitif dan hambatan masuk rendah. Selain keunggulan, UMKM juga mempunyai hambatan pada teknologi informasi. UMKM penting untuk dikaji karena mempunyai peranan yang krusial

dalam pertumbuhan ekonomi pada skala nasional dan regional (Rahmana, 2009).

Purworejo sebagai kabupaten yang sedang mengembangkan agropolitan memiliki banyak UMKM yang bergerak dalam berbagai jenis usaha terutama yang berkaitan dengan pertanian dan peternakan, seperti: kambing etawa, kelapa, gula kelapa, durian, empon-empon, kedelai, pembibitan tanaman pertanian dan kehutanan, maupun manggis.

Saat ini salah satu komoditas pertanian yang sedang berkembang baik di Purworejo adalah buah manggis. Dalam beberapa tahun terakhir ini buah manggis tidak hanya dimanfaatkan sebagai buah meja, kulit buah manggis merupakan bahan obat herbal yang mempunyai banyak manfaat bagi kesehatan tubuh manusia, diantaranya: memperkuat sistem kekebalan tubuh, menyembuhkan peradangan, memperbaiki komunikasi antarsel, menggagalkan kerusakan DNA, alat bantu sistem getah bening, mengurangi resistensi insulin, membantu penurunan berat badan, menyeimbangkan sistem kelenjar endokrin, membantu meringankan penyakit wasir, membantu menurunkan kadar gula dalam darah dan masih banyak lagi manfaat lainnya.

Meningkatnya pamor kulit manggis berdampak pada permintaan kulit manggis yang semakin meningkat. Pada mulanya petani buah manggis hanya menjual kulit manggis pada pengepul dan dijual ke luar daerah Purworejo dalam bentuk belahan kering, rajangan tangan dan beberapa berbentuk rajangan kering mesin dan serbuk tanpa pengolahan lebih lanjut, padahal bila diolah lagi bisa memiliki nilai tambah dan dapat meningkatkan penjualan serta penghasilan.

Dalam memenuhi kebutuhan bahan baku Diar Herbasentra mendapat pasokan dari Kelompok Tani Mandiri yang berada di sentra manggis Desa Somongari Kecamatan Kaligesing (Mitra 2). Mitra 2 merupakan kelompok tani yang terdiri dari 24 orang anggota yang diketuai oleh Bapak Maryono. Keberadaan Mitra 2 ini sangat penting untuk menunjang keberlangsungan pasokan untuk Mitra 1 karena kualitas dan kontinuitas bahan baku sangat menentukan kualitas produk yang dihasilkan oleh Mitra 2, sehingga program IbM ini juga menyertakan Mitra 2 untuk dijadikan target

pelaksanaan pengabdian. Bahan baku yang dikirimkan ke Mitra 1 sudah menjadi bahan setengah jadi karena kulit manggis tersebut sudah dalam keadaan kering. Kulit manggis yang dikeringkan diambil dari buah segar yang tidak lolos dijual ke pasar buah karena ukurannya yang kecil. Pengolahan dilakukan dengan cara 1. Kulit buah manggis dipisahkan dari daging buahnya 2. Setelah dicuci lalu dipotong kecil-kecil dengan menggunakan mesin pemotong yang masih tradisional 3. Irisan kulit manggis dikeringkan dengan penjemuran bila keadaan memungkinkan, namun juga sudah tersedia oven sederhana untuk sistem pengeringan bila keadaan tidak memungkinkan. Pengolahan kulit manggis ini dapat menjadi salah satu penghasilan yang dapat diperoleh dari perkebunan manggis disamping buah segar.

2. PERMASALAHAN MITRA

Berikut ini adalah hasil identifikasi kami terhadap permasalahan yang dihadapi Mitra 1.

1. Pengelolaan produksi masih menggunakan cara manual sehingga masih mungkin untuk meningkatkan kapasitas produksi yang menggunakan teknologi yang lebih tinggi.
2. Manajemen pemasaran belum dilakukan secara maksimal,
 - a. meskipun sudah memiliki merek namun Mitra 1 masih menggunakan pengemasan sederhana dengan menggunakan kertas.
 - b. pendistribusian dengan cara keagenan yang masih terbatas cakupannya, meskipun ada juga pemesan dari luar daerah yang dikirim via paket.
 - c. komunikasi pemasaran belum dilakukan dengan maksimal, mitra 1 memang sudah membuat brosur namun masih sangat sederhana,
 - d. belum dimilikinya blok atau web yang memungkinkan untuk menjangkau pasar yang sangat luas.
3. Kurangnya permodalan untuk pengembangan produk baru berupa teh siap saji yang memiliki prospek yang sangat bagus.

Berikut ini adalah hasil identifikasi kami terhadap permasalahan yang dihadapi Mitra 2.

1. Belum dilakukannya pengelolaan penggudangan dengan baik, sehingga sirkulasi keluar masuknya barang kurang sesuai.

2. Pengeringan kulit manggis yang mengandalkan panas sinar matahari, walaupun sudah ada oven namun kecil sehingga kapasitas pengeringannya masih sangat terbatas.

3. TARGET DAN LUARAN

Pengusul dari Universitas Muhammadiyah Purworejo dalam pelaksanaan Program Pengabdian Masyarakat IbM ini mentargetkan Mitra 1 mampu meningkatkan kapasitas produksi teh celup dan mengembangkan produk baru berupa teh kemasan cup siap saji serta mampu melakukan pengelolaan dengan menerapkan manajemen pemasaran yang baik sehingga pangsa pasarnya semakin meningkat. Sedangkan Mitra 2 dapat mengelola penggudangan dengan lebih baik dan menghasilkan produk kulit manggis kering dengan kualitas tinggi serta mampu meningkatkan kapasitas produksinya sehingga dapat menjualnya pada pasar yang lebih luas.

Sehingga luaran yang kita harapkan dari program IbM ini adalah:

1. Meningkatkan kapasitas produksi teh celup dari 25.000 kantong per bulan menjadi 50.000 kantong per bulan karena digantinya *hand sealer* yang penggunaannya masih manual ke *continous sealer* yang sudah semi otomatis.
2. Melakukan inovasi produk dengan membuat teh kulit manggis seduhan siap minum dalam kemasan cup.
3. Memiliki kemampuan untuk mengelola pemasarannya sehingga:
 - a. Kemasan menjadi lebih baik dan lebih menarik, yang semula hanya menggunakan kertas nantinya akan dikembangkan juga dengan menggunakan kardus yang bisa berisi 10 atau 25 kantong teh.
 - b. Desain kemasan teh cup 220 ml
 - c. Brosur yang lebih menarik dan informatif berisi kandungan dan manfaat kulit manggis bagi kesehatan
 - d. Blog atau web yang memungkinkan untuk melakukan komunikasi pemasaran secara lebih efektif dan dapat menjangkau pasar yang sangat luas.
4. Pengelolaan penggudangan yang baik, sehingga sirkulasi keluar masuknya barang berjalan lancar dan terkontrol.
5. Sistem pengeringan kulit manggis yang lebih baik sehingga menghasilkan kualitas produk yang lebih tinggi.
6. Publikasi di jurnal ilmiah nasional ber ISSN

4. METODE PELAKSANAAN

Kegiatan IbM hanya akan berjalan dengan baik bila dilakukan dengan metode yang benar sesuai dengan permasalahan yang akan diselesaikan. Berikut adalah metode yang akan dijalankan dalam memberikan solusi bagi pemecahan masalah yang dihadapi oleh Mitra.

Pra Pelaksanaan

1. Melakukan observasi lapangan dengan mendatangi Desperindagkop untuk mencari data para pelaku UMKM dan mengetahui kondisi UMKM di Kabupaten Purworejo.
2. Mendatangi koordinator UMKM Kabupaten Purworejo untuk memperoleh data serta informasi UMKM yang memiliki potensi untuk dapat berkembang dan masih memerlukan bantuan dalam bidang produksi maupun manajemen.
3. Melakukan FGD dengan mitra untuk mengetahui permasalahan yang dihadapi dan menentukan prioritas permasalahan yang akan diselesaikan pada kegiatan IbM.

Pelaksanaan Kegiatan

1. Melakukan koordinasi antara Tim Pengusul, Mitra 1 maupun Mitra 2 untuk membagi tugas dan tanggungjawab agar pelaksanaan kegiatan dapat berjalan dengan baik.
2. Menyelenggarakan pelatihan pemasaran agar mitra memiliki kemampuan yang lebih baik dalam melakukan merencanakan produk sesuai kebutuhan dan keinginan konsumen, menentukan harga yang sesuai, memilih saluran distribusi dan komunikasi pemasaran yang akan digunakan.
3. Membuat desain kemasan untuk teh celup agar lebih menarik
4. Membuat desain produk untuk teh siap saji kemasan cup
5. Membuat produksi teh siap saji kemasan cup
6. Melatihkan membuat dan mengelola blog atau web sebagai sarana komunikasi pemasaran agar dapat menjangkau pasar yang lebih luas.

7. Menyelenggarakan pelatihan pengelolaan operasional perusahaan agar produktivitas dan kualitas produksi meningkat dan penggudangan tertata baik.

5. HASIL YANG DICAPAI

Pelaksanaan Kegiatan Pengabdian “Ipteks bagi Masyarakat” tentang Inovasi Produk dan Kemasan untuk Meningkatkan Peluang Pasar Teh Kulit Manggis dari Kecamatan Kaligesing Kabupaten Purworejo

Pra Pelaksanaan

1. Melakukan observasi lapangan dengan mendatangi Desperindagkop untuk mencari data para pelaku UMKM dan mengetahui kondisi UMKM di Kabupaten Purworejo.
2. Mendatangi koordinator UMKM Kabupaten Purworejo untuk memperoleh data serta informasi UMKM yang memiliki potensi untuk dapat berkembang dan masih memerlukan bantuan dalam bidang produksi maupun manajemen.
3. Melakukan FGD dengan mitra untuk mengetahui permasalahan yang dihadapi dan menentukan prioritas permasalahan yang akan diselesaikan pada kegiatan IBM.

Pelaksanaan Kegiatan

1. Melakukan koordinasi

Koordinasi diperlukan agar antara Tim Pengusul, Mitra 1 maupun Mitra 2 membagi tugas dan tanggungjawab agar pelaksanaan kegiatan dapat berjalan dengan baik dan lancar.

2. Menyelenggarakan pelatihan pemasaran

Pelatihan pemasaran dilakukan agar mitra memiliki kemampuan yang lebih baik dalam melakukan merencanakan produk sesuai kebutuhan dan keinginan konsumen, menentukan harga yang sesuai, memilih saluran distribusi dan komunikasi pemasaran yang akan digunakan.

Dengan diadakannya pelatihan ini diharapkan nantinya akan tercipta desain kemasan yang lebih menarik sehingga peluang pasarnya akan semakin luas.

3. Membuat desain kemasan untuk teh celup agar lebih menarik

Sebelum diadakan program Ipteks bagi Masyarakat pembuat teh celup menggunakan kemasan dari kertas yang masih sederhana, melihat potensi yang sangat besar maka diberikan pelatihan dan perancangan bersama untuk membuat kemasan teh celup kulit manggis yang lebih menarik agar dapat diterima oleh masyarakat secara lebih luas dan dapat dijual diberbagai supermarket.

Pendesainan kemasan teh kulit manggis dilakukan sebanyak 3 kali yang dilakukan oleh pemilik dan teknisi yang merupakan mahasiswa dengan memperhatikan berbagai masukan dari Tim Pengabdian Masyarakat dari Universitas Muhammadiyah Purworejo. Kerjasama dilakukan agar dapat diciptakan kemasan yang menarik dan sesuai keinginan pemilik tapi juga mempertimbangkan unsur komunikasi pemasaran yang baik sesuai dengan teori yang relevan.

Sehingga pada akhirnya dapat disepakati desain yang setelah dicetak dan dibentuk kardus hasilnya dapat terlihat seperti pada gambar berikut,



4. Membuat desain produk untuk teh siap saji kemasan cup

Selain untuk meningkatkan produksi teh celup kulit manggis pada program ini juga dilakukan inovasi produk terhadap kulit manggis. Inovasi yang dilakukan adalah membuat teh siap minum dalam kemasan cup. Produk teh siap saji dalam kemasan cup dilakukan agar memudahkan konsumen dalam menikmati teh kulit manggis, karena

biasanya orang malas untuk membuat seduhan dari teh kulit manggis, padahal kulit manggis telah terbukti memiliki berbagai khasiat bagi kesehatan, dari adanya masalah tersebut maka kita melihat adanya peluang yang sangat bagus untuk memproduksi teh kulit dalam kemasan cup untuk memenuhi kebutuhan konsumen akan minuman kesehatan dengan cara yang lebih mudah.



5. Membuat Produksi Teh Siap Saji Kemasan Cup

Teh siap saji dalam kemasan cup dibuat dengan bahan baku sebagai berikut:

Kulit Manggis

Teh Hitam

Gula Aren

Cara Pembuatan

- Air direbus sampai mendidih
- Masukkan kulit manggis dan teh hitam serta gula aren
- Setelah mendidih selama 5-10 menit lalu kompor dimatikan
- Tunggu sampai dingin
- Teh kulit manggis siap untuk dikemas

6. Membuat brosur, banner dan kartu nama

Komunikasi pemasaran sangat penting dilakukan agar dapat memberikan informasi tentang produk pada masyarakat yang lebih luas, untuk itu Tim Pengabdian membuat brosur, banner dan kartu nama bagi perluasan pasar teh kulit manggis dan teh cup.

7. Melaksanakan Penyuluhan Operasionalisasi dan Penggudangan serta Penyerahan Oven

Penyuluhan operasionalisasi dan penggudangan dilakukan agar Mitra 2 dapat menghasilkan kulit manggis yang memiliki kualitas yang baik, kualitas kulit manggis yang baik dihasilkan dari cara pengeringan yang sempurna dan penyimpanan yang benar.

8. Penyerahan dan Praktik Penggunaan Countinous Sealer

Dukungan peralatan yang memadai sangat diperlukan untuk meningkatkan kapasitas produksi suatu barang, untuk itu Tim Pengabdian mengusulkan pemberian hibah berupa *countinous sealer* pada Mitra 1 agar dapat meningkatkan kapasitas produksinya.

9. Pembuatan Blok sebagai Sarana Komunikasi Pemasaran

Komunikasi pemasaran dapat dilakukan dengan berbagai cara, selain dengan menggunakan brosur dan banner dalam program ini, Tim Pengabdian Masyarakat Universitas Muhammadiyah Purworejo juga membuat blok sebagai sarana komunikasi pemasaran. Pembuatan blok diharapkan dapat membuat produsen dapat menjangkau konsumen yang lebih luas lagi sehingga dapat meningkatkan penjualannya.

7. KESIMPULAN DAN SARAN SIMPULAN

Setelah melakukan program IbM ini kami menyimpulkan,

- Pengabdian pada Masyarakat sebagai pelaksanaan Tri Dharma perguruan tinggi sangat penting dilakukan agar kita selaku pihak akademisi dapat memberikan kontribusi bagi pengembangan ketrampilan dan peningkatan kesejahteraan masyarakat,
- Perguruan tinggi dapat berperan aktif untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat dengan melakukan transfer ilmu pengetahuan dan ketrampilan yang dimiliki bagi para pelaku UMKM,
- Masyarakat terutama pelaku UMKM sebenarnya memiliki kreativitas yang tinggi namun biasanya masih terkendala

oleh modal, oleh karena itu diperlukan bantuan berupa stimuli yang memungkinkan mereka dapat meningkatkan kualitas dan kuantitas produk yang dihasilkan.

SARAN

1. Perlunya kerjasama tiga pihak antara pemerintah daerah, perguruan tinggi dan pelaku UMKM agar dapat tercipta sinergi yang tinggi untuk peningkatan kesejahteraan masyarakat,
2. Perlunya dilakukan pemetaan terhadap UMKM di wilayah Kabupaten Purworejo agar lebih mudah bagi investor dan distributor maupun konsumen untuk dapat saling berhubungan sehingga diharapkan dapat meningkatkan peluang pasar dan memperluas jaringan.
3. Perlunya pendampingan pada pelaku UMKM agar mereka dapat melakukan pengelolaan usahanya dengan baik sehingga dapat mensejahterakan pengusaha maupun masyarakat sekitar.

8. REFERENSI

Badan Perencana Pembangunan Daerah Kabupaten Purworejo. 2012. *Review Produk Unggulan Kabupaten Purworejo*. BAPPEDA. Purworejo.

Bawono, B.; Luciana T.D., dan Ign. Luddy I. P. (2008), *Pemetaan Organisasi Sistem Kerja Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Daerah Istimewa Yogyakarta*. Program Studi Teknik Industri, Fakultas Teknologi Industri, Universitas Atma Jaya Yogyakarta, pp. 1 - 45

Brata, A.G. (2003), *Distribusi Spasial UKM di Masa Krisis Ekonomi*. Artikel Th. II – No. 8, pp.1-7

DP2M Dikti (2013). *Panduan Pelaksanaan Penelitian dan Pengabdian pada Masyarakat di Perguruan Tinggi edisi IX*. Jakarta : Ditjen Dikti Kemendiknas.

Kuncoro, M. (2000), *Usaha Kecil Di Indonesia: Profil, Masalah dan Strategi Pemberdayaan*, pp. 1.

Rahmana, Arief (2009), *Peranan Teknologi Informasi Dalam Peningkatan Daya Saing Usaha Kecil Menengah*. Seminar Nasional Aplikasi Teknologi Informasi 2009 (SNATI 2009) ISSN: 1907-5022, Yogyakarta.

<http://caraobat.blogspot.com/2013/03/manfaat-dan-khasiat-kulit-buah-manggis-bagi-kesehatan.html>