STRATEGI PRODUKSI DAN PEMASARAN PADA PENDAMPINGAN USAHA KULINER PENTOL MODERN BAGOOS DI TEMBORO MAGETAN JAWA TIMUR

Esthi Kusdarini[1], Sapto Heru Yuwanto[2]
Institut Teknologi Adhi Tama Surabaya[1,2]
e-mail: esti@itats.ac.id

ABSTRACT

Bagoos pentol is a nutritious and delicious snack made from beef and chicken. Pentol delicacy added with a topping of various choices of flavors, namely chilli sauce, berbeque sauce, chilli bon, and grated cheese. This product has not been widely produced in the Temboro area. Therefore, the business opportunity of Pentol Modern Bagoos to develop in this area is quite large. This activity aims to improve the production and marketing process. The method used in this activity is through consultation, discussion, and technical assistance in the fields of production, marketing management, and product management. Improved production processes have succeeded in increasing the efficiency of the production process. Improved production processes also managed to maintain the quality of taste. Improved marketing management is able to introduce bagoos to the public more widely and consumers have easier access to their products. Product improvements are able to design packaging to be more attractive to consumers. Product improvements also include product price diversification so that it is affordable to the wider public.

Kata kunci: *Packaging products, marketing, bagoos pentol, production process*

ABSTRAK

Produk pentol Bagoos merupakan makanan kecil berbahan dasar daging sapi dan ayam yang bergizi dan lezat. Kelezatan pentol bertambah dengan taburan topping berbagai pilihan rasa, yaitu saus sambal, saus berbeque, bon cabe, dan keju parut. Produk ini belum banyak diproduksi di daerah Temboro. Oleh karena itu peluang usaha Pentol Modern Bagoos untuk berkembang di daerah ini cukup besar. Kegiatan ini bertujuan untuk memperbaiki proses produksi dan pemasaran. Metode yang digunakan dalam kegiatan ini melalui konsultasi, diskusi, dan bantuan teknis dalam bidang produksi, manajemen pemasaran, dan manajemen produk. Perbaikan proses produksi berhasil meningkatkan efisiensi proses produksi. Perbaikan proses produksi juga berhasil menjaga kualitas rasa. Perbaikan manajemen pemasaran mampu memperkenalkan pentol bagoos ke masyarakat secara lebih luas dan konsumen mempunyai akses yang lebih mudah untuk mendapatkan produknya. Perbaikan produk mampu mendesain kemasan menjadi lebih menarik konsumen. Perbaikan produk juga meliputi diversifikasi harga produk sehingga terjangkau oleh masyarakat secara lebih luas.

Kata kunci: Kemasan produk, pemasaran, pentol bagoos, proses produksi

PENDAHULUAN

Pentol Modern Bagoos adalah bakso tanpa kuah dengan berbagai variasi topping di atasnya. Bahan dasar pentol adalah daging sapi, daging ayam, tepung, dan telur. Pada awalnya usaha kecil masyarakat (UKM) Pentol Modern Bagoos menjalankan usahanya di Jombang dengan outlet penjualan di Indomaret Mancar, Jombang seperti disajikan pada Gambar 1.



Gambar 1. Suasana outlet penjualan Pentol Modern Bagoos di Mancar, Jombang.

Pentol Modern Bagoos dibuat melalui empat tahapan proses, yaitu penggilingan, pencetakan, perebusan, dan penirisan. Pada tahap penggilingan sekaligus merupakan proses pencampuran daging sapi, daging ayam, bumbu, tepung terigu, tepung kanji, dan telur). Sedangkan proses pembuatan saos diawali dengan penggilingan bahan saos, yaitu cabe, tomat, dan bumbu. Selanjutnya bahan saos yang telah halus dimasak. Proses pembuatan pentol disajikan pada Gambar 2.



Gambar 2. Proses produksi Pentol Modern Bagoos.

Omset penjualan usaha Pentol Modern Bagoos cukup bagus di awal-awal usaha, yaitu sekitar 90 pentol per hari. Akan tetapi omset penjualan ini lambat laun mengalami penurunan sehingga laba yang diperoleh tidak sesuai dengan sewa tempat outlet penjualan. Meskipun cita rasa Pentol Modern Bagoos memenuhi selera konsumen, akan tetapi harga yang ditawarkan belum terjangkau oleh masyarakat luas di sekitar Mancar. Kondisi usaha di Jombang yang belum menjanjikan membuat pemilik UKM memindahkan usahanya di Surabaya. Di Surabaya, pengusaha pentol modern bagoos kesulitan mencari outlet penjualan sehubungan dengan mahalnya sewa tempat, yaitu sekitar Rp 40.000.000,00 per tahun. Akhirnya pemilik UKM memindahkan usahanya di Temboro, Magetan. Pemindahan usaha Pentol Modern Bagoos ke Temboro memerlukan tenaga dan modal yang cukup besar bagi UKM karena tidak semua alat

produksi bisa dibawa. Bayangan omset penjualan yang kurang memuaskan pada saat menjalankan usahanya di Jombang merupakan kendala psikis tersendiri bagi pengusaha. Oleh karena itu kegiatan ini sangat diperlukan untuk mensupport UKM baik dari sisi materi maupun psikologi pengusaha sehingga usaha saat ini bisa menghasilkan laba yang lebih besar dibandingkan sebelumnya. Untuk memperbaiki UKM maka dilakukan analisa dari permasalahan yang selama ini dihadapi pengusaha.

Permasalahan yang dihadapi pengusaha meliputi tiga bidang, yaitu produksi, manajemen pemasaran, dan manajemen produk. Dalam bidang produksi, pengusaha mengalami kesulitan pada saat menyimpan bahan baku maupun produk yang belum terjual dan standarisasi kualitas produk. Dalam bidang manajemen pemasaran, pentol modern bagoos belum dikenal masyarakat luas karena baru memindahkan usahanya ke daerah baru. Dalam bidang manajemen produk, kemasan produk kurang menarik karena tidak mencantumkan nama usaha dan jenis produk. Selain itu harga paket yang ditawarkan masih terlalu mahal untuk masyarakat daerah pedesaan.

METODE PELAKSANAAN

Metode pelaksanaan dari kegiatan dibagi menjadi tiga bidang, yaitu produksi, manajemen pemasaran, dan manajemen produk. Metode yang digunakan untuk memecahkan permasalahan UKM adalah konsultasi, diskusi, dan bantuan teknis. Konsultasi adalah langkah awal untuk mengetahui permasalahan UKM. Berdasarkan konsultasi ini permasalahan mitra dapat dianalisa dan dicari penyelesaiannya. Selanjutnya dilakukan diskusi untuk membicarakan lebih lanjut langkah-langkah yang akan diambil untuk menyelesaikan permasalahan UKM. Permasalahan mitra yang membutuhkan teknologi dalam penyelesaiannya dilakukan dengan bantuan teknis kepada UKM[1] .

Bidang Produksi

Perbaikan bidang produksi dilakukan melalui langkah-langkah sebagai berikut :

- **Peningkatan daya tahan produk dan bahan baku**
  Peningkatan daya tahan produk dan bahan baku dengan pengaturan temperatur penyimpanan. Bahan disimpan pada temperatur di bawah -18^{o}C. Untuk menjaga suhu konstan perlu dilakukan penyimpanan dalam container yang dilengkapi dengan alat pendingin[2].
- **Peningkatan kualitas produk dengan penimbangan yang tepat pada bahan baku dan produk**
  Pengukuran yang menggunakan perkiraan di dalam membuat adonan bahan baku pentol menyebabkan rasa dan kualitas yang berbeda dalam setiap batch pembuatan. Untuk menghindari perbedaan rasa dan kualitas perlu dilakukan standarisasi dan komposisi adonan. Komposisi yang tepat dapat dilakukan dengan alat penimbang yang tepat dan akurat. Komponen bahan yang digunakan untuk memproduksi setiap batch ditimbang dengan neraca standar.

Bidang Manajemen Pemasaran

Pengenalan produk kepada masyarakat sekitar dilakukan dengan pemasangan neon box dan banner pada outlet penjualan yang menginfokan nama usaha dan nomor handphone UKM, mendesain stiker nama UKM yang akan ditempel pada kemasan produk, dan pembuatan brosur/katalog produk[3].

Bidang Manajemen Produk

Upaya peningkatan penjualan dilakukan dengan redesign kemasan, redesign ukuran, penyesuaian harga produk mengikuti target pasar, dan peningkatan akses konsumen[4].

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan ini telah melakukan pendampingan pada UKM pentol modern Bagoos dalam 3 bidang, yaitu produksi, manajemen pemasaran, dan manajemen produk.

Bidang Produksi

Untuk bidang produksi tim pelaksana dan UKM bersama-sama merancang proses produksi sehingga proses menjadi lebih efisien dan biaya produksi bisa ditekan. Diskusi untuk merencanakan perbaikan proses produksi ini dilakukan di tempat UKM seperti disajikan pada Gambar 3.



(a) (b)

Gambar 3. a) Diskusi untuk memperbaiki proses produksi di tempat UKM, b) Diskusi menghasilkan kesepakatan mengenai strategi perbaikan proses produksi.

Peningkatan efisiensi proses produksi antara lain dengan pengaturan temperatur tempat penyimpanan bahan baku dan produk sebesar -18ºC dalam suatu container berbentuk kotak dengan panjang 1105 mm, lebar 539 mm, dan tinggi 873 mm. Kapasitas container mampu mengawetkan bahan makanan sebanyak 15 kg. Kemampuan container untuk menyimpan bahan baku dan produk pentol yang belum terjual telah menghemat biaya dan tenaga pengusaha serta biaya operasioanal usaha. Pengusaha tidak harus berbelanja bahan baku setiap hari, belanja bisa dilakukan setiap 3 atau 4 kali seminggu. Selain itu penyimpanan produk dalam container juga mencegah produk yang belum terjual menjadi basi. Perbaikan proses produksi yang lain adalah dengan melakukan standarisasi komposisi adonan dalam setiap batch pembuatan. Standarisasi dilakukan dengan penimbangan bahan baku menggunakan neraca standar elektrik. Standarisasi komposisi adonan mendukung pengusaha dalam menjaga kualitas rasa produk. Kualitas rasa pentol yang terjamin telah meningkatkan kepercayaan konsumen untuk membeli produk UKM.

Bidang Manajemen Pemasaran

Untuk lebih memperkenalkan produk Pentol Bagoos ke masyarakat luas maka didesain banner dan neon box pada outlet penjualan. Keduanya berhasil menginfokan nama usaha, produk yang dijual dan harganya. Neon box sangat membantu konsumen pada saat mencari lokasi outlet penjualan UKM. Pembuatan brosur berisi katalog produk juga sangat membantu dalam memperkenalkan produk UKM ke masyarakat luas. Penyebaran brosur yang dilakukan ke pondok pesantren, sekolah-sekolah, dan masyarakat di sekitar UKM telah memperkenalkan produk UKM secara lebih luas. Produk UKM yang semula hanya dikenal dalam jangkauan satu rukun tetangga menjadi dikenal dalam jangkauan lebih luas bahkan para pelintas jalan karena kebetulan lokasi UKM di pinggir jalan raya.

Bidang Manajemen Produk

Perbaikan manajemen produk dilakukan melalui redesain kemasan dan penyesuaian harga produk dengan kemampuan ekonomi konsumen yang dituju. Produk Pentol Bagoos semula terdiri dari 2 jenis harga, yaitu Rp 10.000,00 dan Rp 11.000,00. Pada kegiatan ini dilakukan redesain ukuran produk dan penyesuaian harga produk menjadi 3 jenis, yaitu Rp 5.000,00; Rp 10.000,00; dan Rp 15.000,00. Penyesuaian harga produk berhasil menjangkau konsumen secara lebih luas. Perluasan jangkauan konsumen bisa dilihat dengan banyak terjualnya produk ukuran S seharga Rp 5000,00 dalam kawasan pondok Al Fatah yang kebetulan lokasinya berdekatan dengan lokasi UKM. Kemasan produk yang didesain berbahan mika dan ditempel dengan stiker nama UKM dan nomor handphone untuk pemesanan telah mengenalkan usaha ke konsumen secara lebih luas. Pencantuman nomor handphone pada kemasan juga membuat kemasan lebih komunikatif dan memudahkan konsumen melakukan pemesanan atau pembelian. Pemilihan bahan mika berdasarkan pertimbangan mika merupakan kemasan yang cukup aman dan transparan sehingga dapat memperlihatkan produk yang dijual. Kemasan produk disajikan pada Gambar 2a dan stiker kemasan disajikan pada Gambar 2b.



(a)



(b)

Gambar 2. a) Kemasan produk berbahan mika, b) Stiker kemasan.

KESIMPULAN

Kegiatan pendampingan ini berhasil memperbaiki 3 bidang permasalahan UKM, yaitu produksi, pemasaran, dan produk. Perbaikan proses produksi mampu meningkatkan efisiensi proses produksi, yaitu penghematan waktu dan tenaga belanja bahan baku, pengawetan bahan bahan baku dan produk dalam suatu container sehingga mencegah membuang produk karena basi. Perbaikan proses produksi mampu meningkatkan efisiensi proses produksi. Perbaikan proses produksi juga berhasil menjaga kualitas rasa produk. Perbaikan manajemen pemasaran berhasil memperkenalkan produk Pentol Modern Bagoos ke masyarakat luas bahkan para pelintas jalan di depan lokasi UKM dan konsumen mempunyai akses yang lebih mudah untuk mendapatkan produknya. Perbaikan produk melalui redesain kemasan mampu mengubah produk menjadi lebih menarik. Pembuatan brosur juga mempermudah akses pelanggan bila ingin membeli produk. Penyesuaian harga produk menjadi 3 tingkatan, yaitu S, M, dan L membuat produk ini lebih terjangkau oleh masyarakat luas.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih ditujukan kepada Direktorat Riset dan Pengabdian Masyarakat Direktorat Jenderal Penguatan Riset dan Pengembangan Kementerian Riset, Teknologi, dan Pendidikan Tinggi yang telah memberikan dana pada kegiatan pengabdian masyarakat program kemitraan masyarakat tahun anggaran 2018 sehingga kegiatan bisa berjalan dengan baik.

DAFTAR PUSTAKA

[1] T. Suhartini, S. Alfiah and A. Budianto, "Peningkatan Produktivitas pada UKM melalui Iptek Bagi Masyarakat (Studi kasus di Sentra Pengrajin Kampoeng Batik Jetis Sidoarjo)," *Publ. Tek. Ind. Univ. 45 Surabaya*, vol. 19, no. 1, pp. 15–19, 2016.

[2] K. Rofan Aziz, "Uji Performansi Kontrol Suhu dan Kelembaban Menggunakan Variasi Kontrol Digital dan Kontrol Scheduling untuk Pengawetan Buah dan Sayuran," *J. Nas. Tek. Elektro*, vol. 4, no. 2, pp. 215–219, 2015.

[3] F. Fathimah, "Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Kepuasan Konsumen Air Mineral Asa Di Samarinda Fida Fathimah," *eJournal Ilmu Adm. Bisnis*, vol. 1, no. 4, p. 340350, 2013.

[4] C. S. Cenadi, "Peranan Desain Kemasan Dalam Dunia Pemasaran," *Nirmana*, vol. 2, no. 2, pp. 92–103, 2000.