

Inovasi Produk Makanan Pada Kelompok Usaha Bersama Graha Permai di Kelurahan Tuah Madani

Novita¹, Rina Sundari²

¹ STIE Riau

*Corresponding author

E-mail: novitaq8@gmail.com

Article History:

Received: 2024-05-10

Revised: 2024-06-01

Accepted: 2024-08-04

Abstract: Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) menghadapi berbagai tantangan dalam hal inovasi. Meskipun inovasi sangat penting untuk kelangsungan dan pertumbuhan bisnis, UMKM sering kali memiliki keterbatasan yang dapat menghambat upaya inovatif mereka. Pemilik dan karyawan UMKM mungkin kekurangan pengetahuan dan keterampilan yang diperlukan untuk berinovasi. Terbatasnya akses ke pelatihan dan pendidikan tentang inovasi dan teknologi terbaru. Beberapa pemilik UMKM mungkin enggan melakukan perubahan atau mencoba hal-hal baru karena takut akan risiko atau kegagalan. Melalui pengabdian masyarakat yang dilakukan dosen STIE Riau dengan memberikan solusi yakni pelatihan inovasi produk makanan dengan melatih memahami masalah dan memberikan solusi dari masalah yang dihadapi menjadi sebuah inovasi. Pengabdian dilaksanakan pada kelompok usaha bersama graha permai dengan dihadiri 9 orang anggota kelompok yang memiliki produk makanan jajanan pasar. Hasil yang diperoleh adanya perubahan pemahaman dan kemampuan anggota kelompok dalam menghasilkan inovasi produk makanan dengan memahami keluhan yang disampaikan pelanggan lalu memberikan solusi dari keluhan tersebut menjadi sebuah produk inovatif.

Keywords:

Inovasi Produk Makanan; KUB Graha Permai

Pendahuluan

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memainkan peran penting dalam perekonomian banyak negara, termasuk Indonesia. Meskipun memiliki kontribusi signifikan terhadap penciptaan lapangan kerja dan pendapatan nasional, UMKM sering kali menghadapi berbagai permasalahan yang dapat menghambat pertumbuhan dan perkembangan mereka. Meskipun menghadapi berbagai tantangan, UMKM memiliki potensi besar untuk berkembang dengan pendekatan yang tepat dan dukungan yang memadai. Dengan mengidentifikasi dan mengatasi permasalahan utama yang dihadapi, UMKM dapat meningkatkan daya saing mereka dan berkontribusi lebih signifikan terhadap perekonomian.

Inovasi produk adalah aspek penting bagi pertumbuhan dan keberlangsungan UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah). Namun, banyak UMKM menghadapi berbagai tantangan dalam upaya mereka untuk berinovasi. Masalah yang dihadapi umkm dalam berinovasi antara lain: Keterbatasan dana untuk melakukan penelitian dan pengembangan produk baru; Keterbatasan tenaga ahli atau keterampilan yang dibutuhkan untuk mengembangkan produk inovatif; Kurangnya pengetahuan tentang tren pasar dan teknologi baru yang dapat mendukung inovasi produk; Keterbatasan keterampilan dalam desain produk, produksi, dan pemasaran inovatif; Ketidakmauan untuk mengambil risiko dan mencoba hal-hal baru karena takut akan kegagalan; Budaya bisnis yang konservatif dan kurang mendukung eksperimen dan inovasi; Kesulitan dalam mengakses teknologi terbaru yang dapat mendukung pengembangan produk inovatif; Biaya tinggi untuk mengadopsi dan mengimplementasikan teknologi canggih; Kurangnya data dan informasi yang akurat tentang tren pasar, preferensi konsumen, dan perilaku pesaing; Kesulitan dalam melakukan riset pasar secara efektif.

Meskipun UMKM menghadapi berbagai tantangan dalam inovasi produk, ada banyak langkah yang dapat diambil untuk mengatasi masalah ini. Dengan mengakses sumber daya yang tersedia, membangun jaringan yang kuat, dan mendorong budaya inovasi, UMKM dapat meningkatkan kemampuan mereka untuk mengembangkan produk yang inovatif dan bersaing di pasar.

Pengabdian masyarakat yang dilaksanakan dosen sekolah tinggi ilmu ekonomi riau ini dilaksanakan di KUB Graha Permai. Kelompok usaha bersama (KUB) yang terdiri dari ibu rumah tangga sebagai tulang punggung keluarga adalah inisiatif yang sangat berharga, mengingat potensi besar yang dimiliki oleh ibu rumah tangga dalam menggerakkan perekonomian keluarga dan komunitas. KUB ini dapat memberikan dampak positif baik secara ekonomi maupun sosial. Membentuk dan mengembangkan KUB ibu rumah tangga sebagai tulang punggung keluarga membutuhkan perencanaan yang matang, kolaborasi yang baik, serta dukungan dari berbagai pihak. Dengan mengatasi tantangan yang ada dan memanfaatkan peluang yang tersedia, KUB ini dapat menjadi sumber pendapatan yang berkelanjutan dan memberikan dampak positif bagi kesejahteraan keluarga dan komunitas.

Oleh karenanya tim pengabdian ini berupaya memberikan pelatihan berupa inovasi produk makanan yang menjadi keluhan mereka. Inovasi produk makanan merupakan upaya untuk menciptakan atau memperbaiki produk makanan yang ada agar lebih menarik, lezat, bergizi, aman, dan sesuai dengan kebutuhan serta preferensi konsumen. Inovasi ini bisa mencakup berbagai aspek, mulai dari rasa, kemasan, bahan baku, metode pengolahan, hingga cara penyajian. Inovasi produk makanan tidak hanya tentang menciptakan sesuatu yang baru, tetapi juga tentang memberikan nilai tambah bagi konsumen melalui rasa, kesehatan, kenyamanan, dan keberlanjutan. Dengan memahami kebutuhan dan preferensi konsumen serta mengikuti tren pasar, UMKM dapat mengembangkan produk makanan yang inovatif

dan kompetitif (Hartuti et al., 2022); (Djayadiningrat et al., 2017); (Kojo et al., 2019); (Arifudin et al., 2020); (Asmoro, 2021).

Upaya dalam bentuk menggabungkan rasa yang tidak biasa atau menambahkan rempah-rempah eksotis untuk menciptakan pengalaman rasa yang unik; Mengubah tekstur makanan untuk memberikan sensasi yang berbeda, seperti makanan yang lebih renyah, lembut, atau kenyal; Menggunakan bahan baku lokal yang unik untuk menciptakan produk yang otentik dan menarik; Menggantikan bahan-bahan yang kurang sehat dengan alternatif yang lebih bergizi, seperti menggunakan gula kelapa sebagai pengganti gula pasir atau tepung almond sebagai pengganti tepung terigu; Menggunakan bahan kemasan yang dapat didaur ulang atau biodegradable untuk mengurangi dampak lingkungan; Menciptakan kemasan yang mudah dibuka, ditutup, atau digunakan kembali untuk kenyamanan konsumen; Menyediakan berbagai varian dari produk yang sudah ada untuk menjangkau segmen pasar yang lebih luas; dan Mengembangkan produk yang sesuai dengan tren makanan saat ini, seperti makanan vegan, makanan rendah karbohidrat, atau makanan bebas gluten (Sagaf et al., 2022); (Suciani & Wathon, 2023); (Priandi et al., 2022); (Sufaidah et al., 2022); (Rahmawati, 2009); (Setiyowati et al., 2022); (Dwi & Faridah, 2019); (Maulida, 2012); dan (Agustini et al., 2021).

Hal tersebut sudah dilakukan, dalam pengabdian ini yang dilakukan adalah memahami komentar dari pelanggan terhadap produk. Upaya yang dilakukan menganalisis komentar pelanggan dan memberikan solusi dalam bentuk inovasi produk sehingga kepuasan pelanggan dapat diberikan. Sebagaimana disampaikan oleh (Sipayung et al., 2016); dan (Ruhjana & Rosiyadi, 2019) bahwa kepuasan pelanggan adalah salah satu hal yang diharapkan suatu perusahaan ketika produk yang dihasilkan telah dipasarkan, baik berupa barang maupun jasa. Cara pengaduan melalui customer service sangat beragam, belakangan ini tak hanya melalui telepon saja pelanggan menyampaikan saran atau keluhannya.

Metode

Dalam konteks pengabdian masyarakat, terdapat berbagai metode yang dapat digunakan untuk melibatkan komunitas dan mempromosikan perubahan positif. Metode demonstrasi digunakan sebagai suatu pendekatan pembelajaran yang melibatkan pemutaran atau penyajian praktik dari suatu proses atau keterampilan untuk membantu anggota kelompok memahaminya. Ini melibatkan penggunaan contoh konkret atau demonstrasi langsung untuk menyampaikan konsep atau keterampilan kepada peserta pengabdian. Sasaran pengabdian adalah anggota kelompok KUB Graha Permai sebanyak 9 orang. Evaluasi pre-tes dan post-tes adalah dua metode evaluasi yang umum digunakan untuk mengukur perubahan atau peningkatan pengetahuan, keterampilan, atau sikap peserta dalam kegiatan pengabdian ini.

Hasil

Kronologi pelaksanaan pengabdian masyarakat pada peserta mengenai ceramah mengenai inovasi produk dengan target peserta bertambah pengetahuan dan pemahamannya. Metode ceramah adalah salah satu teknik pengajaran yang paling umum digunakan dalam pendidikan dan pelatihan. Metode ini melibatkan seorang pengajar atau pembicara yang memberikan informasi secara lisan kepada sekelompok pendengar. Dilanjutkan dengan demonstrasi dengan target peserta dapat langsung melihat inovasi produk yang dihasilkan. Metode demonstrasi adalah teknik pengajaran di mana pengajar menunjukkan secara langsung cara melakukan suatu tugas atau menggunakan suatu alat. Metode ini sangat efektif untuk mengajarkan keterampilan praktis karena memberikan contoh konkret dan visual yang dapat diikuti oleh peserta.

Perubahan pengetahuan dan pemahaman. Inovasi produk makanan, khususnya jajanan pasar, adalah salah satu cara untuk meningkatkan daya saing dan nilai tambah dari produk yang sudah dikenal oleh masyarakat. Melalui program pengabdian, peserta bisa mengalami perubahan signifikan dalam pengetahuan dan pemahaman mereka tentang inovasi produk makanan. Sebelum pengabdian peserta mungkin hanya memiliki pengetahuan dasar tentang jenis jajanan pasar yang populer di kalangan lokal. Juga kurangnya informasi tentang tren pasar terbaru dan perubahan preferensi konsumen. Peserta mungkin kurang memahami teknik inovasi produk, seperti bagaimana menciptakan rasa baru, mengubah bentuk atau tekstur produk, atau memperpanjang masa simpan produk.

Setelah pengabdian peserta mendapatkan wawasan tentang tren makanan terbaru, termasuk preferensi konsumen terhadap jajanan yang lebih sehat, kemasan yang menarik, dan rasa yang inovatif juga memahami pentingnya mengikuti tren pasar untuk tetap kompetitif dan relevan. Peserta belajar berbagai teknik inovasi produk, termasuk penggunaan bahan alami untuk pewarna dan perasa, teknik pengawetan yang lebih baik, dan cara membuat produk lebih menarik secara visual. Mampu menerapkan teknik-teknik tersebut dalam pembuatan jajanan pasar untuk menciptakan produk yang lebih unik dan menarik.

Melalui program pengabdian yang berfokus pada inovasi produk makanan jajanan pasar antara lain: empek-empek, cireng isi ayam, sosis solo, tahu bacem, risol mayo. Peserta dapat mengalami perubahan signifikan dalam pengetahuan dan pemahaman mereka. Mereka menjadi lebih sadar akan tren pasar, teknik inovasi produk, keamanan dan kualitas pangan, serta pentingnya pengemasan dan branding. Selain itu, keterampilan manajemen usaha dan kemampuan untuk membangun jaringan dan kolaborasi juga meningkat. Perubahan ini tidak hanya membantu peserta dalam mengembangkan produk yang lebih kompetitif tetapi juga dalam meningkatkan keberhasilan dan keberlanjutan usaha mereka.



Gambar 1: Ceramah diberikan dalam rangka menambah pengetahuan dan pemahaman peserta akan inovasi produk

Selanjutnya perubahan ketrampilan dan kemampuan melalui kegiatan melihat demonstrasi yang diberikan. Perubahan keterampilan peserta pengabdian pada inovasi produk makanan jajanan pasar mencakup berbagai aspek penting yang berkontribusi pada pengembangan produk yang lebih baik dan peningkatan keberhasilan usaha. Sebelum pengabdian keterampilan dalam mengembangkan produk baru mungkin terbatas pada pembuatan jajanan pasar tradisional tanpa banyak variasi. Pengolahan dan produksi mungkin dilakukan dengan metode tradisional tanpa perhatian khusus terhadap efisiensi atau konsistensi. Penggunaan teknologi mungkin terbatas pada alat tradisional tanpa memanfaatkan teknologi digital untuk mendukung usaha.

Setelah pengabdian Peserta mempelajari teknik inovasi, seperti penggunaan bahan-bahan baru atau pengolahan yang berbeda untuk menciptakan rasa dan tekstur yang unik. Keterampilan dalam menciptakan dan menguji resep baru, serta menyesuaikan bahan untuk meningkatkan kualitas dan daya tarik produk. Peserta belajar tentang teknik pengolahan yang lebih efisien dan modern, seperti penggunaan peralatan terbaru atau metode pengawetan yang lebih baik. Keterampilan dalam mengelola kualitas produk secara konsisten, termasuk pemantauan proses produksi untuk menghindari kesalahan dan memastikan standar kualitas. Keterampilan dalam menggunakan perangkat lunak untuk perencanaan produksi, manajemen inventaris, dan analisis data. Keterampilan dalam menggunakan media sosial, platform e-commerce, dan alat pemasaran digital untuk mempromosikan produk dan menjangkau konsumen yang lebih luas.

Perubahan keterampilan peserta pengabdian pada inovasi produk makanan jajanan pasar mencakup berbagai aspek mulai dari pengembangan produk, pengolahan dan produksi, hingga manajemen usaha dan pemasaran. Dengan

mengembangkan keterampilan ini, peserta dapat meningkatkan kualitas produk, memastikan keamanan pangan, dan memasarkan produk dengan lebih efektif. Keterampilan ini tidak hanya meningkatkan daya saing produk tetapi juga berkontribusi pada keberhasilan dan keberlanjutan usaha dalam industri makanan.



Gambar 2: Demonstrasi diberikan dalam rangka menambah ketrampilan dan kemampuan peserta akan inovasi produk

Diskusi

Melalui program pengabdian yang berfokus pada inovasi produk makanan jajanan pasar, peserta dapat mengalami perubahan signifikan dalam pengetahuan dan pemahaman mereka. Hal ini sebagaimana disampaikan oleh (Rahmayanti et al., 2022); (Situmeang, 2021) bahwa pentingnya perubahan pengetahuan dan pemahaman dalam konteks inovasi produk makanan, terutama untuk jajanan pasar, sangat signifikan. Perubahan pengetahuan dan pemahaman merupakan elemen kunci dalam keberhasilan inovasi produk makanan. Dengan meningkatkan pengetahuan dan pemahaman, produsen dapat menghasilkan produk yang lebih berkualitas, lebih aman, dan lebih sesuai dengan kebutuhan pasar. Selain itu, keterampilan yang diperoleh membantu dalam meningkatkan efisiensi operasional,

berinovasi, dan membangun usaha yang berkelanjutan. Perubahan ini tidak hanya meningkatkan daya saing di pasar tetapi juga memastikan keberhasilan jangka panjang dalam industri makanan.

Perubahan keterampilan peserta pengabdian pada inovasi produk makanan jajanan pasar mencakup berbagai aspek mulai dari pengembangan produk, pengolahan dan produksi, hingga manajemen usaha dan pemasaran. Hal ini disampaikan oleh (Kurnianingsih et al., 2017); dan (Putra et al., 2019) bahwa perubahan keterampilan dan kemampuan dalam usaha sangat penting untuk memastikan pertumbuhan dan keberhasilan jangka panjang. Perubahan keterampilan dan kemampuan dalam usaha sangat penting untuk menghadapi tantangan dan peluang yang muncul dalam lingkungan bisnis yang dinamis. Dengan meningkatkan keterampilan, usaha dapat beradaptasi dengan perubahan pasar, meningkatkan efisiensi operasional, dan tetap bersaing. Selain itu, keterampilan baru juga berkontribusi pada peningkatan kepuasan pelanggan, manajemen usaha yang lebih baik, dan peluang pertumbuhan yang lebih besar. Keterampilan yang diperoleh mendukung keberhasilan jangka panjang dan membantu usaha dalam mencapai tujuan strategisnya.

Kesimpulan

Berdasarkan uraian di atas, maka dapat dijelaskan hasil pengabdian yang dilakukan berkaitan dengan pelaksanaan demonstrasi peserta mengalami perubahan pengetahuan, pemahaman dan kemampuan dalam perubahan pengetahuan dan keterampilan dalam berinovasi produk makanan sangat penting untuk menjaga relevansi dan daya saing di pasar. Perubahan pengetahuan dan keterampilan dalam berinovasi produk makanan sangat penting untuk mengembangkan produk yang berkualitas tinggi, memenuhi kebutuhan pasar, dan menjaga daya saing di industri. Dengan pengetahuan yang up-to-date dan keterampilan yang terus berkembang, produsen dapat menciptakan produk yang inovatif, meningkatkan efisiensi produksi, dan membangun merek yang kuat. Perubahan ini juga memastikan bahwa usaha tetap relevan dengan tren pasar dan mampu beradaptasi dengan cepat terhadap perubahan kebutuhan konsumen.

Daftar Referensi

- Agustini, F., Amanah, D., Harahap, D. A., Kewirausahaan, P. S., Medan, U. N., Bisnis, P., Manajemen, P. S., & Bandung, U. I. (2021). Strategi Pengembangan Produk Kerupuk Opak Minang Yolanda. *Jurdimas Royal*, 4(3), 293–300.
- Arifudin, O., Juhadi, J., Tanjung, R., & Hendar, H. (2020). Pendampingan Peningkatan Inovasi Produk Makanan Khas Subang Jawa Barat. *JMM*

(*Jurnal Masyarakat Mandiri*), 4(6), 1094–1106.

- Asmoro, A. A. (2021). Hubungan Inovasi Produk Makanan Terhadap Minat Beli Masyarakat di Gresik. *Jurnal Ekonomika Dan Bisnis Islam*, 4(1), 55–64.
- Djayadiningrat, A. F., Sukaatmadja, I. P. G., & Yasa, N. N. K. (2017). Peran Inovasi Produk Memediasi Orientasi Kewirausahaan Terhadap Kinerja Pemasaran IMK Sektor Industri Makanan Kota Denpasar. *E-Jurnal Manajemen Unud*, 6(9), 4978–5004.
- Dwi, E., & Faridah, A. (2019). Pengembangan Produk Sala Lauak dengan Teknik Gelatinisasi. *Jurnal Ilmu Sosial Dan Humaniora*, 8(2), 259–267.
- Hartuti, E. T. K., Narimawati, U., Affandi, A., Priadana, S., & Erlangga, H. (2022). Pengaruh Inovasi Produk dan Persepsi Konsumen terhadap Keputusan Pembelian serta Implikasinya pada Citra Perusahaan UMKM Makanan Tradisional Getuk Goreng di Kabupaten Banyumas Provinsi Jawa Tengah. *JlIP-Jurnal Ilmiah Ilmu Pendidikan*, 5(4), 1144–1149.
- Kojo, C., Rogi, M. H., & Lintong, D. C. (2019). Pkm pengembangan inovasi produk makanan dan minuman yang dijual di seputaran kampus unsrat bahu. *Jurnal LPPM Bidang EkoSosBudKum (Ekonomi, Sosial, Budaya, Dan Hukum)*, 4(2), 68–76.
- Kurnianingsih, I., Rosini, R., & Ismayati, N. (2017). Upaya peningkatan kemampuan literasi digital bagi tenaga perpustakaan sekolah dan guru di wilayah Jakarta pusat melalui pelatihan literasi informasi. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 3(1), 61–76.
- Maulida, R. (2012). *Pengembangan produk makanan jajanan anak sekolah di kota malang berbasis tepung garut*. Universitas Negeri Malang.
- Priandi, M. R., Wijaya, P. O., Khalilly, M. N., Hertati, L., Hendarmin, R., Syafitri, L., & Munandar, A. (2022). PKM peningkatan daya saing olahan keripik singkong rasa jamur melalui pengembangan kemasan dan digital marketing di Desa Petanang program KKN tematik MBKM. *Portal Riset Dan Inovasi Pengabdian Masyarakat*, 2(1), 20–29.
- Putra, Y. A., Siregar, G., & Utami, S. (2019). Peningkatan pendapatan masyarakat melalui pemanfaatan pekarangan dengan tehnik budidaya hidroponik. *Prosiding Seminar Nasional Kewirausahaan*, 1(1), 122–127.
- Rahmawati, F. (2009). Pengembangan industri kreatif melalui pemanfaatan pangan lokal singkong. *Seminar Nasional "Peran Pendidikan Kejuruan Dalam Pengembangan Industri Kreatif"*, 21.
- Rahmayanti, H., Ilyasa, F., Ichsan, I. Z., Ali, A. N. A. H., Laratmase, A. J., & Susanti, R. (2022). Pemberdayaan pengetahuan masyarakat terkait perubahan iklim. *PERDULI: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 3(02), 75–83.
- Ruhyana, N., & Rosiyadi, D. (2019). Klasifikasi Komentar Instagram Untuk

Identifikasi Keluhan Pelanggan Jasa Pengiriman Barang Dengan Teknik Smote. *Faktor Exacta*, 12(4), 280–290.

Sagaf, M., Setiyowati, D., Kusumodestoni, R. H., & Hidayat, S. (2022). Pengembangan Usaha Jamur Tiram Melalui Diversifikasi Produk Jamur Crispy di Batealit Jepara. *Abdimas Universal*, 4(2), 218–224.

Setiyowati, S. W., Gultom, A. F., Asna, A., & Dwanoko, Y. S. (2022). PKM Pengembangan Produk Makanan Olahan Bahan Baku Kedelai Pada Irt Bido Jaya Kabupaten Malang Melalui Implementasi Teknologi Produksi Tepat Guna. *Selaparang: Jurnal Pengabdian Masyarakat Berkemajuan*, 6(4), 1996–2001.

Sipayung, E. M., Maharani, H., & Zefanya, I. (2016). Perancangan Sistem Analisis Sentimen Komentar Pelanggan Menggunakan Metode Naive Bayes Classifier. *JSI: Jurnal Sistem Informasi (E-Journal)*, 8(1).

Situmeang, S. M. T. (2021). Meningkatkan Pengetahuan Masyarakat Melalui Penelitian dan Pengabdian Masyarakat Sebagai Wujud Tri Dharma Perguruan Tinggi. *Prosiding Penelitian Pendidikan Dan Pengabdian 2021*, 1(1), 1090–1098.

Suciani, N., & Wathon, A. (2023). Strategi Pengembangan Usaha Melalui Diversifikasi Produk Pada Haluma Kitchen Nglawak Kertosono Sebagai Upaya Untuk Meningkatkan Pendapatan Di Masa Pandemi Covid-19. *Edukasi Masyarakat*, 1(1), 27–36.

Sufaidah, S., Aminah, N., Prasastii, M. A., & Oktavianti, D. (2022). Pengembangan Kualitas Produk UMKM Melalui Inovasi Kemasan dan Digital Marketing. *Jumat Ekonomi: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 3(3), 152–156.