

STRATEGI PENINGKATAN KUALITAS PRODUK DAN PENJUALAN UMKM KRIPIK BALADO PADA MASA PANDEMI COVID-19

Ida Ayu Nyoman Yuliasuti⁽¹⁾, I Made Sukerta⁽²⁾, Ni Ketut Santi Febrianingsih⁽³⁾

^{1,3)}Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Mahasaraswati Denpasar, ²⁾Fakultas Pertanian Universitas Mahasaraswati Denpasar

Email: ia.yuliasuti@unmas.ac.id, mdsukerta.unmas@gmail.com,
santifebrianingsih214@gmail.com

ABSTRAK

Pandemi Covid-19 yang dialami seluruh dunia saat ini, telah berdampak besar ke berbagai sektor ekonomi, salah satunya bagi para pelaku Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM). Salah satu UMKM yang terkena dampak dari pandemi covid-19 ini yaitu UMKM kripik balado Ibu Ni Putu Astri Pradnyaswari yang bergerak pada sektor makanan ringan. Berdasarkan hasil observasi dan wawancara, maka permasalahan yang dihadapi UMKM kripik balado yaitu dalam proses produksi kripik balado kurang menerapkan protokol kesehatan, dimana pada saat produksi karyawan tidak menggunakan *hand gloves*, belum adanya perubahan atau penambahan bentuk kemasan dari kripik balado, mitra belum memiliki label usaha, dan pemasaran kripik balado Ibu Astri masih sangat terbatas, yaitu hanya dipasarkan di warung-warung dan pasar yang berada dekat dengan rumah Ibu Astri. Metode pelaksanaan yang digunakan yaitu metode observasi, diskusi dan pelaksanaan. Hasil kegiatan pengabdian ini yaitu UMKM dapat menggunakan media sosial dalam memasarkan produknya secara online melalui *facebook* dan *instagram*, adanya peningkatan pemahaman mengenai pentingnya menjaga kebersihan kualitas produk yang akan dibuat dengan menggunakan *hand gloves* pada proses produksi, adanya peningkatan pemahaman mengenai pentingnya menambah kemasan baru untuk produk kripik balado, dan adanya peningkatan pemahaman mengenai pentingnya label di suatu produk untuk memperkenalkan produk kepada konsumen.

Kata kunci: covid-19, kualitas, pemasaran online, penjualan

ANALISIS SITUASI

Pandemi Covid-19 yang dialami seluruh dunia saat ini, termasuk Indonesia, telah berdampak besar ke berbagai sektor ekonomi. Pengaruh terhadap sektor ekonomi secara signifikan dirasakan oleh para pelaku Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) yang tentunya juga mengalami krisis ekonomi. Saat ini UMKM mengalami berbagai permasalahan seperti penurunan penjualan, permodalan, distribusi terhambat, kesulitan bahan baku, produksi menurun dan PHK buruh. Hal ini menjadi ancaman bagi perekonomian nasional, yang mana UMKM sebagai penggerak ekonomi domestik dan penyerap tenaga kerja tengah menghadapi penurunan produktivitas yang berakibat pada penurunan profit secara signifikan (LIPI, 2020).

Penurunan profit atau penjualan pada UMKM merupakan dampak dari adanya penurunan daya beli masyarakat selama pandemi covid-19 ini, yang tentunya berpengaruh terhadap keberlangsungan usaha UMKM (KPC PEN, 2021). Oleh karena itu pendampingan, pembinaan dan bantuan untuk pelaku UMKM di masa pandemi perlu menjadi perhatian banyak sektor, termasuk juga sektor lembaga pendidikan seperti Universitas Mahasaraswati Denpasar.

Permasalahan - permasalahan yang terjadi selama pandemi covid-19 ini juga berdampak terhadap UMKM yang bergerak pada sektor makanan ringan seperti kripik singkong balado yang dimiliki oleh Ibu Ni Putu Astri Pradnyaswari. Seperti yang diketahui singkong termasuk dalam jenis umbi-umbian, dengan akar dan daun yang bisa dimanfaatkan sebagai bahan makanan. Singkong merupakan bahan pokok yang dulu dijadikan makanan utama pada zaman penjajahan Belanda. Kandungan karbohidrat tinggi yang ada di dalamnya membuat singkong bisa mengganjal lapar dan dapat menjadi makanan utama pengganti nasi (Indra, 2020).

Pada umumnya, singkong diolah dengan cara digoreng dan direbus. Singkong juga dikenal sebagai bahan baku tepung tapioka. Singkong mengandung banyak nutrisi seperti serat, dan karbohidrat. Selain mudah didapat dengan harga murah dan kaya nutrisi, manfaat singkong juga berlimpah. Singkong sering kali dijadikan sebagai bahan olahan makanan yang mengandung banyak nutrisi seperti serat dan karbohidrat. Bagian singkong yang dijadikan olahan makanan ringan yaitu di bagian umbi singkong.

UMKM olahan singkong berupa Kripik Balado milik Ibu Ni Putu Astri Pradnyaswari ini beralamat di Kabupaten Karangasem tepatnya di Br. Labuhan, Desa Antiga. UMKM ini adalah salah satu pengusaha industri rumah tangga yang bergerak dibidang makanan ringan berupa Kripik Balado. Pengolahan Kripik Balado ini terbuat dari bahan dasar singkong yang dibersihkan dan diiris kemudian digoreng setelah proses di goreng langkah selanjutnya yaitu di campurkan dengan bumbu balado khas dari Ibu Astri. Bumbu balado menjadikan ciri khas dari makanan ringan kripik balado yang dihasilkan oleh Ibu Astri ini. Dimana bumbu balado yang digunakan dalam pembuatan kripik adalah bumbu balado khas Lombok yang memiliki cita rasa yang sangat berbeda dari kripik lainnya. Kripik Balado dari Ibu Astri memiliki rasa yang gurih, enak dan cocok untuk di konsumsi setiap saat. Usaha makanan ringan Kripik Balado ibu Astri ini dimulai dari awal Tahun 2018. Pada Tahun 2018 yang mengelola usaha ini yaitu Ibu Latra yang merupakan ibu dari Ibu Astri, Ibu Latra mendirikan usahanya yang hanya bermodalkan resep sambal kripik balado dari Lombok yaitu tempat tinggal Ibu Latra sebelum pindah ke Bali. Cara pemasaran dari kripik balado milik Ibu Latra ini yaitu dengan cara mendistribusikan atau menitipkan kripik baladonya ke warung-warung dan ke pasar. Usaha yang ditekuni selama tiga tahun ini mendapat respon positif dari konsumen sekitar.



Gambar 1. Cara pembuatan kripik balado

Pada saat pandemi covid-19 Tahun 2020, Ibu Latra menyerahkan usaha Kripik Baladonya untuk dikelola anaknya yang baru lulus kuliah yaitu Ibu Astri. Ibu Astri mengatur semua kebutuhan produksi, dan untuk bumbu baladonya tetap diracik oleh Ibu Latra dengan bumbu khasnya. Kripik Balado yang di produksi secara *home industry* yang berdiri sejak tahun 2018 belum mengajak karyawan diluar keluarganya, usaha keluarga ini masih mempekerjakan suami dan ketiga anak dari ibu latra untuk ikut dalam kegiatan produksi Kripik Balado ini. Kripik balado ini diproduksi setiap hari yaitu sebanyak 20-28 pack per hari. Namun menurut Ibu Astri, jumlah produksi kripik balado ini terkadang tidak menentu setiap harinya karena tergantung dengan permintaan pelanggan. Ibu Latra memproduksi makanan ringan Kripik Balado

Di masa pandemi sekarang usaha Kripik Balado Ibu Astri mengalami penurunan daya beli. Berdasarkan hasil observasi yang telah dilakukan, maka diketahui terdapat beberapa kesulitan yang dihadapi oleh pemilik usaha Kripik Balado, dimana belum adanya pemasaran Kripik Balado melalui media sosial yang mengakibatkan jangkauan produk dari Kripik Balado hanya bisa dijual di sekitar rumah produksi saja. Selain itu pada saat proses produksi Kripik Balado kurangnya menerapkan protokol kesehatan, dimana pada saat produksi seluruh karyawan tidak menggunakan *hand gloves*. Terlihat sepele, namun hal sekecil itu dapat menentukan kualitas produk yang akan dipasarkan apalagi di masa pandemi sekarang ini selain cita rasa, kebersihan produk yang dihasilkan menjadi hal yang sangat penting.

Kemasan produk dari Kripik Balado belum mengalami perubahan dari awal berdirinya, sehingga membuat tampilan kemasan kripik balado produksi Ibu Astri ini tidak berbeda dengan kripik-kripik balado lainnya. Kripik Balado yang dijual hanya berbentuk satuan biasa dan dijual per *pack* yang berisikan 12pcs per *pack*. Kripik balado Ibu Astri ini juga belum memberikan label usaha pada produk yang dijual, sehingga tidak memiliki ciri khas pada usahanya untuk dikenal. Dengan tidak adanya perubahan kemasan dan belum dimilikinya label usaha, maka dapat menyebabkan kurangnya daya beli konsumen dan tidak dimilikinya label usaha,

maka konsumen tidak akan mengetahui ciri khas atau informasi dari produk yang di pasarkan.

Permasalahan lainnya yang dialami usaha kripik balado Ibu Astri ini yaitu selama pandemi covid-19 ini mengalami penurunan omset penjualan. Penurunan penjualan mulai dari bulan maret 2020 yaitu dari Rp. 2.700.000 menjadi Rp. 2.500.000 begitupun dengan bulan-bulan selanjutnya sampai bulan Februari 2021 menjadi Rp. 1.200.000. Era globalisasi merupakan era yang penuh dengan kecepatan transaksi, kemajuan teknologi, manusia sebagai konsumen akan dimanjakan dengan teknologi yang ada di sekitar nya. Kemajuan teknologi ini juga merambah bisnis menjadi lebih impresif.

Ketatnya persaingan di bisnis lokal maupun global maka diperlukan adanya strategi yang tepat dalam menghadapi persaingan untuk menjadi yang terbaik. Karena itu para pemasar harus menerapkan konsep pemasaran modern yang berorientasi pasar atau pelanggan karena mereka merupakan ujung tombak keberhasilan pemasaran. *Digital marketing* merupakan kegiatan promosi dan mencari pasar melalui media *digital* secara *online* dengan memanfaatkan berbagai sarana media sosial. Namun pada usaha kripik balado Ibu Astri ini belum menggunakan pemasaran melalui media sosial, belum adanya penambahan kemasan produk, dan belum memiliki label yang membuat usaha Kripik Balado sulit dikenal konsumen dan calon konsumen.

PERUMUSAN MASALAH

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara yang telah dilakukan pada Ni Putu Astri Pradnyaswari sebagai pemilik usaha kripik balado di Banjar Labuhan, Desa Antiga, Kecamatan Manggis, Kabupaten Karangasem, maka dapat diidentifikasi permasalahan yang dihadapi yaitu sebagai berikut:

- 1) Dalam proses produksi Kripik Balado kurang menerapkan protokol kesehatan, dimana pada saat produksi karyawan tidak menggunakan *hand gloves*. Terlihat sepele, namun hal sekecil itu dapat menentukan kualitas produk yang akan dipasarkan apalagi di masa pandemi sekarang ini selain cita rasa, kebersihan produk yang dihasilkan menjadi hal yang sangat penting.
- 2) Belum adanya perubahan atau penambahan bentuk kemasan dari kripik balado. Selama ini kemasan kripik balado hanya berbentuk satuan biasa dan dijual per *pack* yang mana setiap *pack*nya berisikan 12 pcs, dengan tidak adanya perubahan kemasan, akan menyebabkan kurangnya daya tarik konsumen untuk membeli produknya.
- 3) Mitra belum memiliki label usaha, sehingga menyebabkan konsumen akan tidak mengetahui ciri khas atau informasi dari produk yang akan dipasarkan, yang menyebabkan kurangnya daya beli konsumen.
- 4) Pemasaran kripik balado Ibu Astri masih sangat terbatas, yaitu hanya dipasarkan di warung-warung dan pasar yang berada dekat dengan rumah Ibu Astri.

SOLUSI YANG DIBERIKAN

Dari permasalahan yang banyak dialami oleh masyarakat yang terkena dampak Covid-19 ini. Berikut beberapa solusi yang dapat diberikan untuk menyelesaikan permasalahan yang dihadapi UMKM Kripik Balado Ibu Astri di Banjar Labuhan, Desa Antiga, kecamatan Manggis, Kabupaten Karangasem yang sesuai dengan prioritas permasalahan antara lain:

- 1) Pengadaan dan pembagian *hand gloves* pada karyawan kripik balado untuk menjaga kebersihan produk yang akan dihasilkan.
- 2) Memberikan pelatihan dan pendampingan kepada karyawan kripik balado dalam pembuatan media sosial, FB, IG, serta cara memasarkan produk secara online melalui media sosial.
- 3) Pendampingan dalam pembuatan label untuk produk Kripik Balado.
- 4) Pendampingan dalam pembuatan *design* kemasan baru untuk produk kripik balado.

METODE PELAKSANAAN

Adapun metode pelaksanaan yang tim gunakan dalam kegiatan pengabdian masyarakat di UMKM Kripik Balado Ibu Astri, yaitu sebagai berikut:

- 1) Metode Observasi
Metode observasi yang dilakukan yaitu dengan melakukan pengamatan langsung mengenai bagaimana keadaan di sekitar lingkungan UMKM Kripik Balado di Banjar Labuhan, Desa Antiga, Kecamatan Manggis, Kabupaten Karangasem.
- 2) Metode Diskusi
Metode diskusi dilakukan dengan pemilik usaha dengan maksud dan tujuan untuk meminta izin untuk melaksanakan kegiatan pengabdian kepada masyarakat.
- 3) Metode Pelaksanaan
Metode ini merupakan tindakan langsung dalam pengadaan dan pembagian *hand gloves* untuk menjaga kebersihan produk yang akan dihasilkan, pendampingan dalam pembuatan *design* kemasan baru untuk produk Kripik Balado, pendampingan untuk pembuatan label untuk produk Kripik Balado, melaksanakan peningkatan pemahaman kepada karyawan pemasaran UMKM Kripik Balado tentang cara pembuatan media sosial *facebook* dan *instagram*, serta cara memasarkan produk secara *online* melalui media sosial,

HASIL PENGABDIAN DAN PEMBAHASAN

Secara kualitatif hasil kegiatan pengabdian masyarakat di Banjar Labuhan, Desa Antiga, Kecamatan Manggis, Kabupaten Karangasem pada UMKM Kripik Balado dapat terlaksana dengan baik dan sesuai dengan harapan. Hal ini terbukti dengan tercapainya beberapa program yang telah dilaksanakan. Program kerja yang telah tercapai antara lain:

1) Pembagian *hand gloves* pada karyawan kripik balado.

Kualitas kebersihan produk yang akan dihasilkan sangat penting diperhatikan apalagi di masa pandemi sekarang ini. Dalam proses produksi produk kripik balado selama ini belum menggunakan *hand gloves*, sehingga mengakibatkan kurang bersihnya produk yang akan dihasilkan.

Untuk mengatasi permasalahan tersebut, maka tim pengabdian memberikan solusi yaitu berupa pengadaan dan pembagian *hand gloves* pada karyawan kripik balado agar digunakan pada saat melakukan proses produksi. Tujuan pengadaan dan pemberian *hand gloves* ini agar karyawan UMKM kripik balado bisa menjaga kualitas produk yang dihasilkan dengan selalu menerapkan kebersihan pada saat proses produksi produk Kripik Balado.



Gambar 2. Pembagian *hand gloves* pada karyawan kripik balado

2) Pelatihan dan pendampingan dalam pembuatan media sosial dan pemasaran produk secara *online*.

UMKM kripik balado selama ini masih memasarkan produknya di sekitaran rumah produksi dan dititipkan di pasar. Hal ini tentunya akan membuat jumlah penjualan dari kripik balado tidak mengalami peningkatan apalagi dimasa pandemi sekarang ini, tentu mengakibatkan penurunan daya beli dari konsumen. Jangkauan produk yang masih kurang luas mengakibatkan pemilik UMKM mengalami kendala untuk bisa bertahan di masa pandemi saat ini.



Gambar 3. Pelatihan dan pendampingan dalam pembuatan media sosial serta cara pemasaran produk secara *online* melalui media sosial

Untuk mengatasi permasalahan tersebut, maka tim pengabdian memberikan pelatihan kepada karyawan kripik balado dalam pembuatan media sosial FB dan IG. Tim juga melakukan pendampingan kepada karyawan Kripik Balado dalam penggunaan media sosial FB dan IG, serta cara memasarkan produk secara *online* melalui media sosial tersebut. Hal ini bertujuan agar produk Kripik Balado mampu untuk menambah pangsa pasar yang akan menjadikan peningkatan permintaan Kripik Balado, sehingga terjadi peningkatan pada *omzet* penjualan.

- 3) Memberikan pendampingan dalam pembuatan *design* kemasan baru untuk produk kripik balado



Gambar 4. Pendampingan dalam pembuatan *design* kemasan baru produk kripik balado

Design kemasan baru untuk suatu produk sangat penting di dalam suatu usaha. Di era globalisasi seperti sekarang ini dimana situasi persaingan dalam pasar semakin tajam, maka pertarungan produk tidak lagi terbatas pada keunggulan kualitas atau teknologi canggih saja, tetapi juga pada usaha untuk mendapatkan nilai tambah untuk memberikan *emotional benefit* kepada para konsumen. Salah satu solusi yang dapat diberikan adalah melalui pembuatan *design* produk.

Daya tarik suatu produk tidak dapat terlepas dari kemasannya karena kemasan merupakan pemicu utama yang langsung berhadapan dengan konsumen. Oleh karena itu tim memberikan pendampingan untuk pembuatan *design* kemasan baru untuk produk Kripik Balado. Hal ini bertujuan agar UMKM Kripik Balado memiliki penambahan kemasan produk yang baru yang nantinya bisa menarik minat pembeli dan meningkatkan penjualan produk Kripik Balado.

- 4) Pendampingan dalam pembuatan label untuk produk Kripik Balado.

Label produk adalah salah satu faktor penting untuk branding produk. Adanya label dalam suatu kemasan menjadikan sebuah identitas pembeda dengan

kompetitor yang lain. Dengan adanya label dapat memberikan informasi mengenai produk yang dijual.

Untuk mengatasi permasalahan tersebut, maka tim memberikan pendampingan untuk pembuatan label untuk produk Kripik Balado. Hal ini bertujuan agar produk kripik balado mempunyai ciri khas yang membedakan produk kripik balado dengan produk yang lainnya, dan konsumen mengetahui produk yang mereka beli, dan dapat meningkatkan penjualan produk kripik balado.



Gambar 5. Pendampingan dalam pembuatan label produk kripik balado

Adapun beberapa partisipasi dari mitra pengabdian selama pelaksanaan program kerja, yaitu sebagai berikut:

1. Mengabadikan atau mendokumentasikan segala kegiatan yang dilakukan selama proses pelatihan dan pendampingan.
2. Mendengarkan dan memahami setiap pelatihan dan pendampingan yang dilakukan pada sasaran UMKM dengan tetap mematuhi protokol kesehatan.
3. Ikut serta dalam melakukan setiap evaluasi kegiatan.
4. Mitra mengikuti pelatihan dengan baik dalam menggunakan media sosial sebagai tempat promosi produk.

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil kegiatan yang telah dipaparkan diatas, maka dapat disimpulkan bahwa program pengabdian masyarakat ini telah berjalan dengan lancar dan telah sesuai dengan permasalahan yang dihadapi oleh UMKM Kripik Balado. Melalui kegiatan pengabdian ini, maka UMKM dapat menggunakan media sosial dalam memasarkan produknya secara online yaitu melalui *facebook* dan *instagram*. Hasil kegiatan lainnya yang didapat yaitu adanya peningkatan pemahaman mengenai pentingnya menjaga kebersihan kualitas produk yang akan dibuat dengan menggunakan *hand gloves* pada proses produksi, adanya peningkatan pemahaman mengenai pentingnya menambah kemasan baru untuk produk kripik balado, dan adanya peningkatan pemahaman mengenai pentingnya label di suatu

produk untuk memperkenalkan produk kepada konsumen.

Kegiatan pengabdian pada masyarakat ini telah terealisasikan sebesar seratus persen. Adapun saran yang dapat disampaikan pada mitra kripik balado yaitu agar terus mempertahankan dan meningkatkan pendampingan secara berkelanjutan dalam kemampuan karyawan UMKM Kripik Balado dalam memasarkan produk secara online melalui media sosial *facebook* dan *instagram*, pemahaman mengenai pentingnya menjaga kebersihan kualitas produk yang akan dibuat dengan menggunakan *hand gloves* pada proses produksi, pemahaman mengenai pentingnya menambah kemasan baru untuk produk kripik balado, pemahaman mengenai pentingnya label di suatu produk untuk memperkenalkan produk kepada konsumen kepada karyawan UMKM Kripik Balado

DAFTAR PUSTAKA

- Boyd, H.W. 2000. *Manajemen Pemasaran*. Edisi Kedua. Jakarta: Erlangga.
- Indra, Rizki. 2020. *5 Manfaat Singkong untuk Kesehatan, dan Mampu Turunkan Berat Badan*. Diakses melalui <https://www.lemonilo.com/blog/5-manfaat-singkong-untuk-kesehatan-dan-mampu-turunkan-berat-badan>
- KPC PEN. 2021. *Menggenjot Sektor UMKM dan Daya Beli Publik di tengah Pandemi*. Diakses melalui <https://covid19.go.id/p/berita/menggenjot-sektor-umkm-dan-daya-beli-publik-di-tengah-pandemi>
- LIPI. 2020. *Membangkitkan UMKM di Masa Pandemi dengan Inovasi dan Teknologi*. Diakses Melalui <http://lipi.go.id/siaranpress/membangkitkan-umkm-di-masa-pandemi-dengan-inovasi-dan-teknologi/22212>
- Merdeka.com. 2020. *8 Manfaat Singkong Bagi Kesehatan, Turunkan Berat Badan hingga Bantu Obati Rematik*. Diakses pada tanggal 2 Maret 2021 melalui <https://www.merdeka.com/jatim/8-manfaat-singkong-bagi-kesehatan-yang-baik-untuk-diketahui-klm.html>
- Pradana, Y. P., & Muchtiar, Y. (2020). Rekayasa Sistem Pengendalian Kualitas Untuk Standarisasi Kerja Pada Usaha Keripik Sanjai Balado Amak Haji Bukittinggi. *Abstract of Undergraduate Research, Faculty Of Industrial Technology*, Bung Hatta University, 16(3).
- Pradnyaswari, Ni Putu Astri. 2021. *Pemilik UMKM Kripik Balado, Di Banjar Labuhan*. Desa Antiga: Karangasem.
- Suryandari, N. N. A., Yuliastuti, I. A. N., & Primadewi, S. P. N. (2017). Kripik Ayam Bumbu Bali sebagai Alternatif Usaha bagi Ibu Rumah Tangga. *Jurnal Bakti Saraswati (JBS): Media Publikasi Penelitian dan Penerapan Ipteks*, 6(1), 10-18.