

Strategi Pemasaran melalui Pengembangan Teknik Pengemasan dan Pelabelan Merek Dagang terhadap Produk Nugget Jamur Tiram pada UMKM Jamur Tiram Safa Group Desa Ngunut Kelurahan Sonorejo Kecamatan Sukoharjo Kabupaten Sukoharjo

Retno Widyastuti¹, Catur Budi Handayani¹, Agustina Intan Niken Tari¹, Yoesti Silvana Arianti², Rosita Dewati², Muharomah Nur Aini¹

¹Program Studi Teknologi Hasil Pertanian, Fakultas Pertanian Universitas Veteran Bangun Nusantara, Sukoharjo

²Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian Universitas Veteran Bangun Nusantara, Sukoharjo

Abstrak

Budidaya jamur tiram yang berlimpah menginisiasi pemilik mengolah hasil panen menjadi produk nugget (siap masak/ *ready to cook*). Nugget jamur tiram diproduksi setiap hari dengan jumlah ± 100 packs. Distribusi produk dikirimkan ke pedagang pasar dan warung penjual bahan mentah. Peminatan terhadap nugget jamur tiram cukup baik dilihat dari peningkatan jumlah produksi setiap harinya dan adanya tambahan pemesanan khusus (*pre-order*). Nugget memiliki sifat mudah rusak karena mengandung zat gizi yang dapat dimanfaatkan mikrobia patogen sebagai tempat tumbuh. Nugget dikemas menggunakan plastik mika yang memiliki potensi tercemarnya produk akibat kurang kedapnya kemasan. Hal ini dikarenakan mitra belum memiliki pengetahuan cara mengemas produk dengan tepat. Perlu adanya perbaikan teknik mengemas untuk melindungi produk serta pelabelan untuk meningkatkan daya tarik konsumen serta perluasan distribusi. Kegiatan pengabdian dimulai dengan sosialisasi cara pengolahan nugget dengan benar sesuai dengan prinsip cara produksi pangan olahan yang baik (CPPOB), pendampingan pengemasan vakum dan pembuatan *design* label kemasan yang menarik. Hasil kegiatan sosialisasi telah dilakukan, antusiasme peserta cukup baik dengan adanya tambahan pengetahuan cara penanganan bahan baku dan bahan tambahan pada produk dengan tepat. Peserta menyadari untuk menjaga kualitas produk perlu dilakukan takaran yang sesuai untuk menjaga rasa nugget, selain itu kebersihan pekerja dan sanitasi lingkungan juga perlu dijaga. Selanjutnya setelah produk jadi harus dikemas secara tepat, peserta melakukan pengemasan vakum untuk meminimalisir kontaminasi udara. Produk juga diberi label sebagai informasi ke konsumen dan bertujuan memperluas pemasaran. Kegiatan diakhiri dengan sosialisasi mengenai pentingnya strategi pemasaran sebagai upaya perluasan pasar.

Kata kunci : jamur tiram, keamanan pangan, kemasan vakum, konsumen, label, sanitasi

Abstract

The abundant cultivation of oyster mushrooms initiates the owner to process the harvest into nuggets (ready to cook). Oyster mushroom nuggets are produced daily in ± 100 packs. Distribution of products is sent to market traders and stalls selling raw materials. The interest in oyster mushroom nuggets is quite good, seen from the increase in the number of daily production and additional special orders (pre-orders). Nuggets are easily damaged because they contain nutrients that can be used by pathogenic microbes as a place to grow. Nuggets are packaged using mica plastic which has the potential to contaminate the product due to the lack of tightness of the packaging. This is because partners do not yet have the knowledge of how to properly package products. It is necessary to improve packaging techniques to protect products and labeling to increase consumer appeal and expand distribution. The service activity began with socializing how to properly process nuggets in accordance with the principles of good processed food production (CPPOB), vacuum packaging assistance and making attractive packaging label designs. The results of the socialization activities have been carried out, the enthusiasm of the participants is quite good with the additional knowledge of how to properly handle raw materials and additives in products. Participants realized that in order to maintain the quality of the product, it was necessary to do an appropriate dose to maintain the taste of the nuggets, besides that the cleanliness of the workers and environmental sanitation also needed to be maintained. Furthermore, after the finished product must be properly packaged, participants perform vacuum packaging to minimize air contamination. Products are also labeled as information to consumers and

aim to expand marketing. The activity ended with socialization about the importance of marketing strategy as an effort to expand the market.

Keywords : consumers, hygiene, label, mushrooms, safe, sealing, vacuum.

PENDAHULUAN

UMKM Safa Group merupakan usaha yang bergerak dalam bidang budidaya jamur tiram dan produk olahannya (keripik, nugget dan jamur *crispy*). Hasil panen jamur yang terus meningkat dan berlimpah menginspirasi pemilik untuk menjual jamur dalam bentuk lain yaitu pangan *ready to cook* / melalui proses pemasakan (nugget) dan *ready to eat* / siap dikonsumsi (keripik dan jamur *crispy*). Produk nugget diproduksi secara manual dan belum memiliki takaran pasti (perkiraan), hal ini dapat berpotensi menurunkan kualitas produk dan berdampak pada rasa. Takaran merupakan hal penting untuk diperhatikan, karena berdampak pada kualitas produk yang dihasilkan serta dapat dilakukan oleh orang lain tanpa merusak/ merubah kualitas produk.

Pemilik usaha belum memiliki tempat khusus untuk mengolah produk nugget, hal ini dapat berpotensi tercemarnya produk akibat kontaminasi silang. Pemilik usaha hendaknya memperhatikan letak/ penyimpanan bahan baku, bahan tambahan dan produk yang sudah jadi sehingga dapat meminimalisir adanya kontaminasi silang baik antar bahan pangan atau pekerja.

Jumlah pekerja yang membantu proses produksi pembuatan nugget sebanyak dua orang yang bertugas membuat adonan dan mengemas produk. Secara umum higienitas dari pekerja sudah cukup namun perlu adanya usaha untuk meminimalisir kontaminasi dengan penggunaan sarung tangan, masker dan penutup kepala. Produk yang dihasilkan dikemas dengan plastik mika kemudian distaples di ketiga bagian sehingga masih ada celah udara yang dapat masuk menyebabkan oksidasi serta berpotensi masuknya hama atau cemaran lainnya. Produk nugget yang bersifat mudah rusak, hendaknya dikemas secara vakum untuk menghindari oksidasi dan pencemaran, selain itu juga memudahkan dalam distribusi.

Distribusi produk masih terbatas pada kecamatan Sukoharjo dan sekitarnya. Perlu adanya strategi pemasaran untuk meningkatkan kualitas produk dalam hal ini perbaikan pada proses pembuatan, pengemasan serta promosi agar produk lebih dikenal masyarakat. Berdasarkan hasil diskusi antara tim dan informasi yang diperoleh dari mitra, permasalahan utama yang dihadapi adalah belum adanya pengetahuan, pemahaman dan keterampilan yang mendalam mitra tentang strategi pemasaran terutama pada penanganan produk dan promosi.

Pengemas yang digunakan masih sangat sederhana sehingga kurang memberikan perlindungan produk dan kurang menarik minat pembeli. Selain peningkatan keterampilan proses pengolahan, pengetahuan mengenai strategi

pemasaran yang lain juga perlu diberikan melalui penyuluhan dan demonstrasi. Setelah program dilaksanakan diharapkan mitra dapat mengembangkan usaha nugget yang higienis dan menarik.

Produk ini diharapkan dapat berkembang dan terdistribusi hingga ke luar kota. Untuk menjawab permasalahan mitra, tim melakukan identifikasi masalah serta menawarkan alternatif solusi. Metodologi pemecahan masalah (**solusi**) yang ditawarkan meliputi perbaikan cara pengolahan bahan baku dan bahan tambahan, sanitasi lingkungan dan pekerja serta memperbaiki kualitas produk pada kemasan dan design kemasan sebagai strategi pemasaran.

HASIL KEGIATAN

Proses pembuatan nugget jamur tiram telah diupayakan oleh mitra dengan mencoba berbagai formulasi hingga diperoleh nugget yang kokoh dan tidak pecah pada saat digoreng serta masih memiliki rasa jamur tiram asli. Nugget jamur tiram diproduksi karena panen yang melimpah dan permintaan konsumen *by order*. Saat ini nugget jamur tiram tersebar di wilayah kecamatan sukoharjo dan sekitarnya. Produk ini belum banyak dikenal oleh masyarakat luas. Berdasarkan hasil wawancara tim pengabdian dengan mitra beberapa permasalahan yang perlu diperbaiki adalah penanganan bahan, sanitasi, higienitas pekerja dan strategi pemasaran terutama pada perbaikan kemasan dan *labeling* produk.

Penanganan bahan telah dilakukan oleh Tim Univet Bantara dengan mengenalkan CPPOB, Cara Produksi Pangan Olahan yang Baik yaitu meliputi menakar setiap bahan yang akan ditambahkan serta mencatatnya (hal ini dilakukan sebagai upaya menjaga kualitas rasa produk). Salah satu kendala mitra dalam membuat produk nugget adalah mencetak nugget, dalam hal ini Tim mengupayakan untuk membuat cetakan yang mudah dikemas yaitu dengan cetakan loyang dan cetakan berbagai bentuk (sebelumnya mitra mencetak dengan slongsong plastik).



Gambar 1. Diskusi penanganan bahan dan pengolahannya

Sanitasi yang telah diterapkan oleh mitra sudah cukup baik yaitu dengan membersihkan tempat produksi setiap hari, mitra juga sudah membuat instalasi pembuangan dengan benar, pembuangan limbah sudah cukup sesuai, air yang digunakan untuk produksi dibedakan dengan yang digunakan untuk mencuci, langit-langit cukup bersih dan aliran udara cukup baik.

Higienitas pekerja sudah cukup baik diterapkan meliputi menggunakan celemek pada saat proses produksi, pekerja tidak memiliki kuku panjang dan selalu mencuci tangan sebelum bekerja, namun penggunaan penutup kepala, sarung tangan dan alas kaki belum begitu diterapkan hal ini dimungkinkan karena kurangnya pengetahuan mitra terhadap kontaminasi silang yang mungkin dapat terbawa oleh pekerja. Dalam hal ini, tim menyarankan penggunaan penutup kepala, sarung tangan dan alas kaki dapat diperbaiki agar produk terjamin kualitasnya. Kegiatan diskusi disajikan pada Gambar 2.



Gambar 2. Diskusi sanitasi dan higienitas pekerja

Strategi pemasaran salah satunya dapat dilakukan dengan memperbaiki kemasan agar konsumen yakin dalam membeli produk. Mitra menerapkan kemasan mika sebagai pelindung produk, hal ini dirasa masih kurang dalam memberikan perlindungan terhadap oksidasi mengingat produk nugget memiliki potensi kontaminasi yang cukup besar. Tim melakukan perbaikan kemasan secara vakum untuk meningkatkan perlindungan produk terhadap oksidasi dan kontaminan lainnya. Setelah adanya perbaikan kemasan, mitra menjadi lebih yakin dalam menawarkan produk ke konsumen. Perbaikan kemasan dapat dilihat pada gambar 3.



(Kemasan mika)

(Kemasan vakum)

Gambar 3. Perbaikan kemasan

Labelling produk nugget berisi informasi : nama produk, nama produsen, lokasi produksi, komposisi bahan, dan berat produk. Informasi tanggal kadaluarsa belum dapat dicantumkan karena belum ada penelitian lebih lanjut. Label halal belum dicantumkan, meskipun dalam pembuatan nugget tidak menggunakan bahan-bahan tidak halal. Komposisi bahan terbatas pada tepung terigu, tepung maizena, gula, garam, penyedap rasa, air, dan bahan baku jamur tiram. Secara umum kondisi sebelum kegiatan dan sesudah adanya sosialisasi dapat disajikan pada Tabel 1.

Tabel 1. Kondisi UMKM Jamur Tiram sebelum dan sesudah kegiatan

Kelengkapan	Status/Kondisi	
	Sebelum Kegiatan	Setelah Kegiatan
Nama dagang/merk	Belum ada	Sudah Ada
Surat Izin Usaha	Belum ada	Belum ada
Produksi	± 100 pcs / hari	± 100 pcs / hari
Pemasaran	Terbatas wilayah Kecamatan Sukoharjo dan sekitarnya	Terbatas wilayah Kecamatan Sukoharjo dan sekitarnya
Kemasan	Plastik mika	Kemasan Vakum
Sanitasi	Cukup	Baik
Pengendalian mutu produk	Cukup	Baik
Penanganan bahan baku	Cukup	Baik
Cara produksi pangan olahan	Kurang	Baik
Bahan tambahan pangan	Tidak ada	
Informasi penting kemasan :		
• Berat bersih		
• Komposisi bahan	Belum ada	Sudah ada
• Tanggal kadaluarsa	Belum ada	Sudah ada
	Belum ada	Belum ada

DAFTAR PUSTAKA

- Kusnandar, Harisudin M., Adi R.K., Qonita, R.A., Khomah I., Riptanti E.W., Setyowati N. 2021. Perbaikan Kemasan sebagai Upaya Meningkatkan Daya Saing Produk UKM Murni Snack. Kumawula : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat. Vol. 4 No. 2. Hal 6-11
- Nasution, Z.A. dan Limbong, H.P. 2018. Kajian Faktor-faktor Penguat Usaha Pengembangan UKM Makanan Ringan. Jurnal Akuntansi dan Manajemen. Hal. 195-201
- Tjiptono, Fandy. 2019. Strategi Pemasaran (Prinsip dan Penerapan). Andi. Yogyakarta.
- Wardhani, R. S., & Agustina, Y. (2015). Analisis Faktor-Faktor Yang Memengaruhi Daya Saing Pada Sentra Industri Makanan Khas Bangka Di Kota Pangkalpinang. Jurnal Akuntansi Universitas Jember, 10(2), 64–96.
- Widiyanti, E. Riptanti, E.W., Suherlan, Y., Santoso, A.I. 2022. Peningkatan Daya Saing UMKM Kacang J-Nut melalui Perbaikan Kemasan dan Pemasaran Online. Vol 5. No 2. Hal 1-5
- Wirda, F., Herizon, & Putra, T. J. (2020). Penguatan Daya Saing UKM Pada Usaha Makanan Khas Daerah Sumatera Barat. Dinamisia : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat, 4(4), 579–587.