

PENDAMPINGAN PENGEMBANGAN UKM KERIPIK BUAH UNTUK PERLUASAN KE PASAR EKSPOR

**Santi Widyaningrum*, Catharina Aprilia Hellyani, Liem Gai Sin, Rino Tam
Cahyadi**

Universitas Ma Chung, Malang, Indonesia

*Koresponden penulis: santi.widyaningrum@machung.ac.id

Abstrak

Pandemi Covid-19 telah mempengaruhi berbagai sektor kehidupan termasuk bidang bisnis dan ekonomi. Kondisi ini juga dialami oleh UKM CV Putri Alin Jaya sebagai produsen keripik buah di kota Batu, Malang. UKM ini sudah berdiri sejak tahun 2007 dengan menyerap tenaga kerja sampai 25 orang yang dijangkau dari tetangga sekitar rumahnya. Perubahan yang terjadi pada lingkungan pasar selama kondisi Pandemi Covid-19 telah membuat pasar lesu dan terjadi penurunan pada penjualan sehingga berdampak pada pengurangan jumlah produksi untuk meminimalisir kerugian. Berlatar belakang dari permasalahan ini, kami melakukan pendampingan dengan tujuan memberikan pengetahuan tentang standar, prosedur ekspor dan pasar ekspor produk makanan agar usaha ini dapat bertahan bahkan berkembang memasuki pasar Internasional melalui perluasan ke pasar ekspor. Metode pelaksanaan kegiatan pengabdian diawali dengan focus group discussion (FGD) dengan Ibu Yayuk Murniwati pemilik UKM CV Putri Alin Jaya melalui meeting Zoom dikarenakan masih diberlakukannya pembatasan social masa pandemic Covid-19. Dalam FGD tersebut disampaikan penjelasan tentang tujuan pengabdian dan sekilas teknis prosedur Export serta penggalan data dan informasi mengenai kegiatan bisnis keripik buah khas Batu tersebut. Dari hasil FGD dirumuskan buku saku Export yang berisikan penjelasan tahapan ekspor mulai dari persiapan sebelum ekspor, prosedur ekspor serta strategi pemasaran ekspor produk makanan.

Kata Kunci:

ekspor; perluasan pasar; makanan

PENDAHULUAN

CV Putri Alin Jaya merupakan UKM yang berfokus pada produksi Keripik khas Batu yaitu buah, sayur dan emping jahe. Keripik hasil produksi CV. Putri Alin Jaya sudah cukup dikenal oleh masyarakat luas dan memiliki pangsa pasar masyarakat luar kota Batu. Perusahaan ini memanfaatkan komoditas yang ada di kota Batu dan memberikan peluang kerja bagi masyarakat sekitar Desa Kungkuk, Puntan, Batu, Jawa Timur. Perusahaan ini didirikan oleh Yayuk Murniwati yang beralamatkan di Jl. Semeru no. 32 RT 05 / RW 06, Dusun Kungkung, Desa Puntan, Kecamatan Bumiaji, Kota Batu-Malang, Jawa Timur, Indonesia.

CV Putri Alin Jaya berdiri sejak tahun 2004 silam yang diawali dengan produksi carang mas, keripik bayam, keripik tempe, emping jahe, keripik pisang, dan keripik jamur. Sampai saat ini, CV Putri Alin Jaya mampu menyerap tenaga kerja sampai 25 orang perempuan yang dijangkaunya dari tetangga disekitar

rumahnya. Sejak tahun 2013 usahanya melebar ke arah wisata edukasi industri keripik dan pelatihan kewirausahaan cara pembuatan keripik kepada masyarakat atau pendatang yang ingin belajar secara langsung.

Selama masa pandemi terjadi perubahan pada lingkungan pasar sehingga mempengaruhi penjualan produk. Pemasaran produk CV Putri Alin Jaya sebelumnya berfokus pada beberapa tempat wisata di Kota Batu yang sempat tutup dikarenakan pandemi Covid-19. Bahkan tingkat kunjungan wisatawan juga menurun dikarenakan ketakutan masyarakat untuk berpergian di saat Pandemi. Menyesuaikan dengan kondisi ini, untuk mengurangi kerugian produksi dari CV Putri Alin Jaya maka proses produksi dilakukan hanya jika ada pesanan saja. Berikut ini merupakan contoh produk yang diproduksi oleh CV Putri Alin Jaya.



Gambar 1. Produk CV Putri Alin Jaya

Berdasarkan latar belakang diatas, ditemukan permasalahan yang butuh untuk diselesaikan agar produk CV Putri Alin Jaya yang sudah menjadi ciri khas kota Batu bisa terus bertahan dan mampu berkembang untuk menembus pasar Internasional (ekspor), yaitu:

1. Penurunan penjualan akibat pandemi Covid-19 yang membuat banyak pengusaha kecil di kota Batu gulung tikar atau bangkrut karena sebagian besar target pasarnya merupakan konsumen luar kota atau wisatawan.
2. Terbatasnya pemahaman proses ekspor komoditas keripik buah khas Batu guna memberikan nilai tambah dan meningkatkan penjualan. Pengusaha masih belum yakin bahwa produknya mampu diterima pada pasar Internasional (ekspor).

Abdimas ini memiliki tujuan untuk mengenalkan pasar dan prosedur export kepada UKM CV Putri Alin Jaya melalui pelatihan marketing dan export guna mendapatkan wawasan terkait dengan standar, prosedur dan pasar ekspor untuk produk keripik buah. Diharapkan UKM tersebut dapat melakukan ekspor secara mandiri.

Abdimas ini memberikan luaran berupa buku saku Ekspor yang berisi petunjuk dan panduan guna mendapatkan wawasan terkait dengan standar, prosedur dan pasar ekspor untuk produk keripik buah. Dipaparkan pula persiapan

sebelum ekspor, prosedur ekspor produk makanan serta strategi pemasaran ekspor produk makanan

METODE PELAKSANAAN

Metode pengabdian masyarakat dilakukan dengan beberapa tahapan:

1. *Focus Group Discussion* (FGD) yaitu diskusi dan konsultasi secara online via Zoom terkait permasalahan yang dihadapi oleh mitra selama pandemi Covid-19 berkaitan dengan strategi pemasaran dan pengetahuan Export- Impor. Hal ini dilakukan karena masih diberlakukannya pembatasan social karena wilayah Malang dan Batu masih berstatus PPKM level 2.
2. Penjelasan ttg tujuan dan konsep Pengabdian dan petunjuk teknis Export melalui poster.
3. Perumusan Buku Saku Ekspor yang berisi penjelasan tahapan ekspor mulai dari persiapan sebelum ekspor, prosedur ekspor produk makanan serta strategi pemasaran ekspor produk makanan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. *Focus Group Discussion* (FGD)

Setelah melakukan tahapan pertama dari kegiatan pengabdian ini yaitu *focus group discussion* (FGD) maka diketahui beberapa permasalahan yang dihadapi oleh mitra berkaitan dengan bidang pemasaran internasional yaitu ekspor. Dari hasil wawancara diketahui bahwa mitra belum mempunyai pengetahuan yang cukup terkait prosedur ekspor. Namun mitra memiliki keunggulan dalam hal legalitas usaha. Mitra memiliki Nomor Induk Berusaha (NIB) yang menjadi salah satu syarat penting dalam pengurusan dokumen ekspor. Keunggulan dari sisi produk yang dimiliki juga membuat mitra percaya diri bahwa produknya bisa diterima di pasar internasional karena selama ini segmentasi produk menasar ke segmen menengah ke atas, yaitu konsumen yang menyukai keripik buah kualitas premium. Hal ini bisa diunggulkan karena penggunaan minyak kelapa rendah lemak dalam proses penggorengan sehingga produk menjadi lebih awet serta lebih renyah. Berikut ini gambar saat FGD dilakukan secara online.



Gambar 2. FGD pendampingan pada mitra

Berdasarkan hal tersebut maka kami tuangkan pengabdian kami dalam bentuk luaran kegiatan yang telah terlaksana dan tercapai, yaitu buku saku ekspor sebagai panduan mitra dalam mengetahui prosedur ekspor mulai dari persiapan sampai melakukan ekspor secara mandiri serta strategi dalam pemasaran di pasar ekspor serta petunjuk teknis secara ringkas melalui Poster.

2. Penjelasan tentang petunjuk teknis Export melalui poster

Perluasan pemasaran ke luar negeri yang disebut ekspor memerlukan beberapa tahapan persiapan, yaitu memastikan perijinan produk yang akan kita ekspor di negara tujuan impor, lalu mencari potensial buyer melalui online ataupun offline seperti mengadakan pameran/bazaar atau kunjungan langsung ke negara importir. Kemudian beberapa dokumen wajib diperlukan dalam mengajukan ijin ekspor ke Bea Cukai antara lain Invoice, Packing list, Bill of Lading, Certificate of Analysis, Certificate of Origin, Purchase order, Sales contract, dll. Penentuan model pembayaran internasional perlu dilakukan agar penerimaan pembayaran dari importir ke eksportir dapat berjalan lancar dan aman. Setelah mengurus pemberitahuan ke Bea dan CUKai dengan dokumen Pemberitahuan Ekspor Barang, dan setelah mendapat NPE (Nota Pelayanan Ekspor) maka ijin telah didapat produk yang akan diekspor segera diproses pemuatannya. Berikut poster mengenai petunjuk teknis Ekspor seperti pada gambar 3 di bawah ini.



Gambar 3. Poster petunjuk Ekspor

3. Perumusan Buku Saku Ekspor produk makanan

Sebagai luaran dari pengabdian kali ini adalah perumusan Buku Saku Ekspor yang berisi penjelasan tahapan ekspor mulai dari persiapan sebelum ekspor, prosedur ekspor produk makanan serta strategi pemasaran ekspor produk makanan dengan cover seperti gambar 4 di bawah ini.



Gambar 4. Cover Buku Saku Ekspor

KESIMPULAN

Umpan balik dari pihak mitra sebagai hasil pelaksanaan abdimas adalah secara umum proses pendampingan dan luaran yang dicapai yaitu buku saku ekspor dinilai efektif memberi wawasan baru kepada mitra terkait prosedur ekspor produk makanan, peluang pasar ekspor produk makanan, sampai dengan strategi pemasaran ekspor produk makanan. Hal ini tercapai karena penyampaian informasi yang diberikan cukup rinci namun dikemas secara praktis dan aplikatif sehingga memudahkan mitra memahami materi tersebut.

UCAPAN TERIMA KASIH

Terima kasih kepada LPPM Universitas Ma Chung atas hibah Ma Chung Abdimas Grand Iptek tahun anggaran 2021 dan juga atas kesempatan yang diberikan sehingga kami dapat mengikuti Konferensi Nasional Pengabdian Masyarakat (KOPEMAS) 2022.

DAFTAR RUJUKAN

- Bangsawan, S. (2015). *Pemasaran Usaha Kecil-Kasus Industri Pengolahan Makanan dan Ritel*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Nurmalasari, D. (2018, November 11). *UKM Juga Bisa Ekspor*. Diambil kembali dari UKMINDONESIAID: <https://ukmindonesia.id/baca-deskripsi-posts/ukm-juga-bisa-ekspor>
- RI, D. J. (2022, January). Diambil kembali dari Kementerian Perdagangan Internasional Republik Indonesia: http://djpen.kemendag.go.id/app_frontend/