

UPAYA MENINGKATKAN DAYA SAING UMKM KUE CUCUR DESA SAMPALAN MELALUI INOVASI PRODUK

Rizky Maulana , Syifa Pramudita Faddila , Afif Hakim

Teknik Industri, Fakultas Teknik¹

Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis²

Ti19.rizkymaulana@mhs.ubpkarawang.ac.id , syifa.pramudita@ubpkarawang.ac.id ,
afif.hakim@ubpkarawang.ac.id

Abstrak

Salah satu UMKM yang ada di Desa Sampalan yaitu UMKM Kue Cucur yang dimiliki oleh Bapak Aghay. Permasalahan yang dihadapi Bapak Aghay dalam menjalankan usahanya yaitu kurangnya pemahaman tentang pentingnya inovasi produk sehingga usahanya belum berjalan dengan baik. Maka dari itu dilakukan pembinaan tentang inovasi produk kepada UMKM Kue Cucur tersebut agar dapat lebih berkembang dan dapat bersaing dengan usaha serupa. Penulis melakukan observasi dan wawancara terhadap UMKM Kue Cucur tersebut. Inovasi produk yang dilakukan terhadap UMKM Kue Cucur yaitu memodifikasi produk dengan menambahkan *topping* ke luaran Kue Cucur dengan menambahkan keju. Dari hasil pembinaan yang telah dilakukan kepada UMKM Kue Cucur Desa Sampalan mengenai pentingnya melakukan inovasi produk dalam menjalankan usahanya. Penulis menyarankan agar pemilik UMKM Kue Cucur ini dapat mengembangkan inovasi produknya lebih baik lagi seperti menambahkan berbagai varian rasa *topping* lainnya tidak hanya keju saja, sehingga dapat meningkatkan daya saing dengan UMKM serupa.

Kata Kunci: Inovasi Produk, Kue Cucur, Pembinaan, Pengembangan Produk, UMKM

Pendahuluan

Kegiatan usaha mikro kecil menengah (UMKM) di Indonesia saat ini diharapkan bisa menjadi pilar dalam meningkatkan pertumbuhan ekonomi di Indonesia. UMKM memiliki peran sangat penting dalam meningkatkan perekonomian Indonesia, dengan adanya UMKM bisa mengurangi angka pengangguran dan UMKM juga sekarang bukan hanya di pandang sebelah mata oleh pengusaha kelas atas tetapi menghargai para pelaku usaha kecil saat ini. UMKM saat ini bukan hanya menjadi pilar tetapi juga menjadi kebutuhan untuk orang yang membutuhkan pekerjaan (Heri, 2019). Inovasi produk tidak kalah penting, produk yang dihasilkan oleh pengusaha harus mempunyai inovasi baru. Inovasi produk diterapkan untuk memenuhi permintaan pasar, yang dalam artian pengusaha harus mendesain produknya sesuai keinginan konsumen agar produk tersebut tetap menarik dimata konsumen agar konsumen tidak beralih ke produk lain. Inovasi mempunyai pengaruh kuat dalam meningkatkan kinerja UMKM (Jannah, 2019). Inovasi produk adalah gabungan dari berbagai

macam proses yang saling mempengaruhi antara yang satu dengan yang lain sehingga dapat menghasilkan suatu produk yang baru atau merupakan gabungan kreatif dari berbagai produk yang telah ada (Kotler & Keller, 2009).

UMKM saat ini sangat berkembang pesat di Indonesia, bukan hanya usaha kecil tetapi UMKM juga dilirik oleh pengusaha besar. Persaingan antara UMKM dan pengusaha besar sekarang sudah menjadi hal yang wajar dikarenakan UMKM sudah menjadi prioritas di wilayah Indonesia, dan juga membantu perekonomian masyarakat kelas bawah, bisa juga mengurangi angka pengangguran di Indonesia. UMKM saat ini banyak yang minat dan juga persaingan yang semakin ketat diharapkan untuk para pelaku usaha agar lebih kreativitas dengan adanya inovasi produk yang baru.

Desa Sampalan merupakan salah satu desa yang ada di Kecamatan Kutawaluya, Kabupaten Karawang, Jawa barat. Luas wilayah Desa Sampalan tersebut yaitu 362.6 hektar. Area Persawahan dan lahan lainnya seluas 233 Ha, pengairan area persawahan Desa Sampalan sangat lancar dan hasil yang di dapat pun rata-rata mengalami keberhasilan. Pemerintahan Desa Sampalan dipimpin oleh seorang kepala desa. Wilayah Desa Sampalan sebagian besar merupakan tanah garapan berupa tanah sawah dan sebagian kecil berupa tanah pekebunan, dengan hasil utama padi dan sebagian kecil berupa sayuran. Wilayah batas Desa Sampalan yaitu sebelah utara berbatasan dengan Desa Waluya, sebelah selatan berbatasan dengan Desa Sindangmukti, sebelah timur berbatasan dengan Desa Sindangsari, dan sebelah barat berbatasan dengan Desa Waluya. Menurut hasil pendataan penduduk pada tahun 2022 jumlah penduduk di Desa Sampalan yang tercatat terdapat 2.301 KK dengan penduduk berjenis kelamin laki-laki sebanyak 3.209 jiwa dan berjenis kelamin perempuan sebanyak 3.146 jiwa dengan mayoritas pekerjaan warga Desa Sampalan adalah buruh tani. Selain pekerjaan warga yang mayoritas adalah seorang buruh tani, terdapat banyak UMKM pada Desa Sampalan yakni pencatatan pada tahun 2022 ditemukan ada sebanyak 155 pelaku UMKM di Desa Sampalan. UMKM merupakan salah satu tonggak perekonomian masyarakat setempat. Meskipun pada kenyataannya sebagian besar usaha UMKM masih berjalan ala kadarnya dan masih segala kecil, namun tidak dapat dipungkiri jika sektor UMKM ini sangat berperan bagi perekonomian masyarakat setempat. Sumber daya yang ada saat ini yang menjadi potensi ekonomi yang unggul adalah di bidang pertanian dan dengan beberapa produk yang dihasilkan, meliputi: padi, peternakan, telur asin, kue basah, toko sembako dan lainnya.

Salah satu UMKM yang ada di Desa Sampalan yaitu UMKM Kue Cucur milik Bapak Aghay. UMKM Kue Cucur ini didirikan oleh Bapak Aghay pada tahun 1990, ide usahanya ini dimulai saat Bapak Aghay duduk dibangku sekolah dasar untuk memenuhi kebutuhan sehari-harinya. Penjualan Kue Cucur ini menggunakan sistem jemput bola ataupun sistem *Pre Order* (PO) dan dijual dengan harga Rp 1.000/pcs dengan mempunyai dua varian yaitu gula merah dan pandan. Kondisi UMKM Kue Cucur saat ini yaitu tidak tahu tentang pentingnya inovasi produk dalam menjalankan usahanya, Hal ini dikarenakan UMKM Kue Cucur ini tidak bisa mengembangkan produknya melalui inovasi. Inovasi merupakan suatu komponen penting dalam menjalankan usaha agar usaha tersebut dapat berkembang dan bersaing dengan usaha lainnya.

Berdasarkan dengan latar belakang diatas, maka permasalahan yang ada pada UMKM Kue Cucur ini tidak tahu tentang pentingnya melakukan inovasi produk. Maka dari itu, perlu dilakukan pembinaan terhadap UMKM Kue Cucur ini agar usahanya dapat lebih berkembang dan dapat bersaing dengan usaha serupa lainnya.

Metode

Pelaksanaan kegiatan KKN dimulai pada hari Jumat, 01 Juli 2022 sampai dengan hari Minggu, 31 Juli 2022 di Desa Sampalan, Kecamatan Kutawaluya, Kabupaten Karawang. Sasaran strategis dalam pelaksanaan kegiatan KKN ini yaitu UMKM Kue Cucur milik Bapak Aghay. Metode yang digunakan pada penelitian ini adalah obsevasi dan wawancara. Penulis mengamati secara langsung kegiatan UMKM Kue Cucur dan melakukan wawancara kepada pemilik UMKM Kue Cucur.

Hasil Penelitian dan Pembahasan

UMKM Kue Cucur merupakan salah satu dari dua unit UMKM yang dibina oleh mahasiswa KKN Universitas Buana Perjuangan Karawang di Desa Sampalan pada kegiatan pelaksanaan program KKN 2022. UMKM Kue Cucur ini berada di Dusun Krajan 1b, RT 011/ RW 003, Desa Sampalan. UMKM Kue Cucur ini didirikan oleh Bapak Aghay pada tahun 1990, ide usahanya ini dimulai saat Bapak Aghay duduk dibangku sekolah dasar untuk memenuhi kebutuhan sehari-harinya. Penjualan Kue Cucur ini menggunakan sistem jemput bola ataupun sistem *Pre Order* (PO) dan dijual dengan harga Rp 1.000/pcs.

Dalam pembuatannya, Bapak Aghay hanya memproduksi Kue Cucur dengan varian gula merah dan pandan saja, dikarenakan kurangnya pemahaman tentang pentingnya inovasi

produk. Tidak ada inovasi produk yang dilakukan oleh Bapak Aghay, maka produk yang dijual hanya terpaku pada produk yang sudah ada dan terlihat monoton. Oleh karena itu, perlu dilakukan pembinaan kepada UMKM Kue Cucur Bapak Aghay dalam meningkatkan daya saing usahanya melalui inovasi produk. Tujuan dilakukannya pembinaan pada UMKM Kue Cucur agar memahami pentingnya dalam menjalankan usahanya, sehingga UMKM Kue Cucur ini dapat lebih berkembang dan bisa bersaing dengan UMKM serupa.

Dalam rangka melakukan inovasi produk UMKM Kue Cucur ini, penulis memodifikasi produk yang sudah ada menjadi lebih menarik sehingga tidak monoton dan dapat bersaing dengan produk serupa lainnya. Pengembangan produk dapat berupa modifikasi tampilan atau bisa juga memformulasi produk yang sudah ada atau yang belum ada (Goh, 2019). Pengembangan produk adalah upaya perusahaan untuk menciptakan produk baru, memperbaiki produk lama atau memodifikasi produk lama agar dapat memenuhi tuntutan pasar dan selera pelanggan (Yamit, 2013). Modifikasi yang telah dilakukan pada produk usaha ini yaitu menambahkan *topping* ke luaran varian Kue Cucur yang telah ada dengan menambahkan keju.



Gambar 1. Hasil Pembinaan UMKM Kue Cucur

Selama kegiatan pembinaan ini dilakukan, ada kendala yang dihadapi yaitu tidak bisa langsung memasukkan *topping* ke Kue Cucur dalam kondisi panas karena menyebabkan keju akan meleleh sehingga harus didinginkan sebentar agar keju yang diparut tidak meleleh. Pak Aghay merasa terbantu dengan adanya pembinaan tentang pentingnya inovasi produk karena

dengan pembinaan yang sudah dilakukan Pak Aghay berharap dapat mengembangkan produknya lebih baik lagi dan berharap dapat memperluas jangkauan pasar dengan adanya pengembangan produk tersebut.

Kegiatan pembinaan ini diharapkan memberikan manfaat dan hasil yang lebih baik lagi bagi pelaku usaha, yaitu dapat lebih bersaing dengan usaha serupa dan diharapkan pembinaan inovasi produk yang telah dilakukan dapat menciptakan segmentasi pasar yang baru serta memperluas jangkauan pasar, tidak hanya di wilayah tempat pelaku usaha saja.

Kesimpulan dan Rekomendasi

Permasalahan yang dihadapi oleh UMKM Kue Cucur Bapak Aghay dalam menjalankan usahanya adalah kurangnya pemahaman tentang pentingnya inovasi produk dalam menjalankan usahanya sehingga usaha yang dijalankannya hanya memasarkan produk yang telah ada saja. Solusi yang bisa ditawarkan dalam kegiatan KKN ini yaitu dengan dilakukannya pembinaan mengenai pentingnya melakukan inovasi produk yang akan dijalankan oleh UMKM Kue Cucur Bapak Aghay dengan cara memberikan pembinaan dalam proses melakukan pengembangan inovasi produknya. Selama pembinaan ini berlangsung, penulis memodifikasi produk yang telah ada dengan menambahkan *topping* keju pada kue cucur tersebut sehingga terlihat lebih menarik dan menambah cita rasa serta diharapkan dapat bersaing dengan produk dari UMKM serupa.

Dari hasil pembinaan yang telah dilakukan kepada UMKM Kue Cucur Desa Sampalan mengenai pentingnya melakukan inovasi produk dalam menjalankan usahanya. Penulis menyarankan agar pemilik UMKM Kue Cucur ini dapat mengembangkan inovasi produknya lebih baik lagi seperti menambahkan berbagai varian rasa *topping* lainnya tidak hanya keju saja, sehingga dapat meningkatkan daya saing dengan UMKM serupa.

Daftar Pustaka

- Goh, T. S. (2019). *Pengaruh Personal Selling Dan Pengembangan Produk Terhadap Volume Penjualan Pt . Infiniti Internasional Logistic Medan*. 5(2), 54–69.
- Heri Nurranto, Fajar Kurniadi, A. M. G. (2019). TINGKAT INOVASI SEBAGAI STRATEGI PENGEMBANGAN PRODUK. *Program Studi Pendidikan Ekonomi , Fakultas Ilmu Pendidikan Dan Pengetahuan Sosial , Universitas Indraprasta PGRI*, 11(1), 1–15.

Jannah, M. (2019). PENGARUH ORIENTASI KEWIRAUSAHAAN DAN INOVASI
PRODUK TERHADAP KINERJA UMKM BATIK GEDOG KHAS TUBAN.

Pengaruh Orientasi Perusahaan. Kotler, Philip & Keller, K. (2016). *Marketing
Management* (15th ed.). Pearson Prentice Hall, Inc.

Yamit, Z. (2013). *Manajemen Kualitas Produk & Jasa.* Ekonisia.