

Original Research Paper

Penyuluhan Tentang Pengembangan Usaha dan Pentingnya Pemberian Merek Pada Home Industri Kerupuk Kulit di Desa Apitaik Kecamatan Pringgabaya

Rusminah HS¹, Hilmiati¹, M. Ilhamuddin¹, Wahyunadi¹, Vici Handalucia Husni¹

¹Fakultas Ekonomi dan Bisnis,, Universitas Mataram

DOI : <https://doi.org/10.29303/jpmipi.v6i3.5327>

Sitasi : Rusminah., Ilhamuddin., Wahyunadi., & Husni, H. V. (2023). Penyuluhan Tentang Pengembangan Usaha dan Pentingnya Pemberian Merek Pada Home Industri Kerupuk Kulit di Desa Apitaik Kecamatan Pringgabaya. *Jurnal Pengabdian Magister Pendidikan IPA*, 6(3)

Article history

Received: 30 Juni 2023

Revised: 27 Agustus 2023

Accepted: 31 Agustus 2023

*Corresponding Author:

Rusminah., Universitas
Mataram, Mataram, Indonesia;

Email:

rosewahyu99@gmail.com

Abstract: Pengabdian kepada masyarakat ini berjudi “Penyuluhan Tentang Pengembangan Usaha Dan Pentingnya Pemberian Merek Pada Home Industri Kerupuk Kulit Di Desa Apitaik Kecamatan Pringgabaya Lombok Timur”. Bertujuan untuk memberikan penyuluhan dan bimbingan kepada para pengusaha Home Industry kerupuk kulit untuk dapat mengembangkan usahanya secara efektif dan efisien dan memberikan penyuluhan tentang pentingnya pemberian merek pada produk yang dihasilkan, sehingga para pelaku usaha Home Industry kerupuk kulit dapat menjadi lebih maju dan berkembang. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan pada Jum’at, 10 Februari 2023 dengan mendatangi rumah masing-masing para pelaku usaha home industry kerupuk kulit, kemudian menjelaskan tentang bagaimana mengembangkan usaha dan pentingnya pemberian merek pada produk kerupuk kulit yang dihasilkan sebagai tanda atau identitas dari produk mereka . Evaluasi dilakukan dengan mengamati disiplin dan antusias peserta dalam mengikuti kegiatan, menilai pelaksanaan diskusi yang berlangsung terutama pertanyaan-pertanyaan yang diajukan oleh masing-masing peserta. Disamping itu juga pada akhir pelaksanaan ,tim akan meminta kritik dan saran dari peserta tentang pelaksanaan kegiatan termasuk materi yang diberikan, metode yang digunakan serta kesiapan tim dalam memberikan penyuluhan.

Keywords: *Penyuluhan, Merk, Industri Kerupuk Kulit*

Pendahuluan

Pengembangan usaha merupakan tugas dan proses persiapan analitis tentang peluang pertumbuhan potensial, dukungan dan pemantauan pelaksanaan peluang pertumbuhan usaha. Sedangkan merek adalah suatu nama, istilah, tanda, symbol, desain atau kombinasi dari semuanya yang dimaksudkan untuk mengidentifikasi. Tetapi untuk mengembangkan usaha sangatlah sulit, karena banyaknya hambatan-hambatan yang dihadapi seperti kekurangan modal,

kurang trampil, kinerja keuangan yang kurang baik dan sebagainya.

Hal inilah yang terjadi pada para pelaku usaha home industri kerupuk kulit di desa Apitaik. Mereka memproduksi kerupuk kulit kemudian menjualnya dengan hasil produksinya belum mampu menggenjot peningkatan ekonomi masyarakat. Hal ini disebabkan keterbatasan pengetahuan masyarakat tentang informasi–informasi edukasi bagaimana mengolah beragam hasil bumi untuk kemudian bisa meningkatkan pendapatan keluarga. Demikian pula halnya dengan

penggunaan merek, pengetahuan masyarakat tentang penggunaan merek sebagai symbol yang membedakan produknya dengan produk orang lain sangat minim.

Berdasarkan hal tersebut di atas, maka kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini berorientasi pada pengembangan usaha dan pentingnya pemberian merek dalam rangka meningkatkan pendapatan. Para pelaku usaha home industry kerupuk kilit di desa Apitaik masih memiliki keterbatasan pengetahuan tentang informasi-informasi edukasi bagaimana mengolah berbagai hasil bumi dan belum mampu mengelola usahanya dengan efektif dan efisien serta belum menggunakan merek pada produk yang dihasilkan, sebagai symbol yang membedakan produknya dengan produk orang lain. Untuk memecahkan masalah yang dihadapi, maka diperlukan penyuluhan tentang pengembangan usaha dan pentingnya pemberian merek. Adapun materi yang diberikan untuk menyelesaikan masalah tersebut adalah Strategi Pengembangan usaha dan bagaimana menggunakan merek, sehingga dapat memberikan identitas atau symbol pembeda dengan produk orang lain.

Target luaran dari pengabdian kepada masyarakat ini terdiri atas luaran wajib dan luaran tambahan. Target Luaran wajib adalah publikasi ilmiah dalam jurnal pengabdian yang ber-ISSN yang dipublikasikan dalam repository Universitas Mataram. Sementara Luaran tambahan adalah pernyataan pemanfaatan oleh mitra.

Metode Pelaksanaan

Kegiatan pengabdian pada masyarakat ini diawali dengan analisis situasi di lapangan. Tim pengabdian mengumpulkan data-data yang dibutuhkan dengan menggali potensi pada objek yang sekiranya perlu dikembangkan, serta mengidentifikasi berbagai permasalahan yang sedang dialami melalui observasi lapangan dengan pendekatan interview langsung dengan

masyarakat terutama pelaku usaha home industry kerupuk kulit di desa Apitaik.

Tema kegiatan yang diangkat disesuaikan dengan kebutuhan pada objek dan dibahas dan dirumuskan melalui diskusi tim sampai dengan penyusunan proposal kegiatan. Untuk memperlancar pelaksanaan kegiatan ini, tim melakukan koordinasi dengan pihak mitra terkait dengan pelaksanaan kegiatan. Pihak mitra dalam kegiatan ini adalah para pelaku usaha home industry kerupuk kulit.

Pelaksanaan kegiatan Pengabdian pada Masyarakat ini dilaksanakan pada hari jumat tanggal 10 Februari 2023 dengan mendatangi rumah masing-masing para pelaku usaha home industry kerupuk kulit. Hal ini dilakukan karena kesibukan mereka untuk melakukan kegiatan pengolahan kerupuk.

Peserta pelatihan adalah para pelaku usaha home industry kerupuk kulit yang berada di desa Apitaik yang berjumlah 20 orang. Kegiatan pelatihan diawali dengan memperkenalkan diri kepada para pelaku usaha home industry kerupuk kulit, kemudian menjelaskan tentang bagaimana mengembangkan usaha dan pentingnya pemberian merek pada produk kerupuk kulit yang dihasilkan sebagai tanda atau identitas dari produk mereka.

Materi-materi yang disampaikan dalam kegiatan pengabdian ini adalah bagaimana cara mengembangkan usaha dan pentingnya pemberian merek. Antusiasme para peserta dalam mendengarkan penjelasan-penjelasan yang disampaikan oleh tim pengabdian ini sangat tinggi, ini terlihat dari keaktifan mereka dalam mengajukan pertanyaan-pertanyaan tentang bagaimana mengembangkan usaha dan gimana cara pemberian merek dan manfaatnya.

Hasil dan Pembahasan

Desa Apitaik salah satu desa dari 15 desa yang ada di Kecamatan Pringgabaya yang merupakan desa induk setelah pemekaran desa Teko Kecamatan Pringgabaya Kabupaten Lombok

Timur, Provinsi Nusa Tenggara Barat pada tanggal 19 Agustus 2010. Jumlah penduduk sekitar 14.000 jiwa dengan 800 KK, yang terdiri dari 12 Kepala Kewilayahan dan 50 RT.

Sebagaimana tema yang diangkat dalam pengabdian ini adalah pengembangan usaha dan pentingnya pemberian merek pada para pelaku usaha home industry kerupuk di desa Apitaik, maka kegiatan pengabdian ini diharapkan mampu mengarahkan kepada para pelaku usaha home industry kerupuk kulit untuk dapat mengembangkan usahanya dan dapat membuat merek pada produk yang dihasilkan, sehingga dapat menjadi pembeda dengan produk saingan.

Pengembangan usaha adalah suatu cara atau proses memperbaiki pekerjaan yang sekarang yang akan datang dengan meningkatkan perluasan usaha serta kualitas dan kuantitas produksi dari pada kegiatan ekonomi dengan menggerakkan pikiran, tenaga dan badan untuk mencapai suatu tujuan tertentu.

Pengembangan usaha merupakan tugas dan proses persiapan analisis tentang peluang pertumbuhan potensial, dukungan dan pemantauan pelaksanaan peluang pertumbuhan usaha. Adapun unsur-unsur penting dalam mengembangkan usaha ada dua, yaitu :

1. Unsur yang berasal dari dalam (pihak Internal), yang terdiri dari :
 - Adanya niat dari pelaku usaha untuk mengembangkan usahanya menjadi lebih Besar.
 - Mengetahui Teknik memproduksi barang, seperti berapa banyak barang yang harus diproduksi.
 - Membuat anggaran yang bertujuan untuk mengetahui seberapa besar pemasukan dan pengeluaran produk.
2. Unsur yang bersal dari luar (pihak External), yang terdiri dari :
 - Mengikuti perkembangan informasi dari luar 785erusahaan.
 - Mendapat dana tidak hanya mengandalkan dari dalam.

- Mengetahui kondisi lingkungan sekitar yang baik/kondusif untuk usaha.

Tahapan Pengembangan Usaha

Dalam melakukan kegiatan pengembangan usaha, seorang wirausaha pada umumnya melakukan pengembangan kegiatan usaha tersebut melalui tahap-tahap pengembangan usaha, sebagai berikut :

- **Memiliki Ide usaha**
Awal usaha seorang wirausaha berasal dari suatu ide usaha. Ide usaha yang dimiliki seorang wirausaha dapat berasal dari berbagai sumber. Ide usaha dapat muncul setelah melihat keberhasilan bisnis orang lain dengan pengamatan. Selain itu ide usaha juga dapat timbul karena adanya sense of business yang kuat dari seorang wirausaha.
- **Penyaringan Ide / Konsep Usaha**
Pada tahap selanjutnya, wirausaha akan menuangkan ide usaha ke dalam konsep usaha yang merupakan tahap lanjut ide usaha ke dalam bagian yang lebih spesifik. Penyaringan ide – ide usaha akan dilakukan melalui suatu aktifitas penilaian kelayakan ide usaha secara formal maupun yang dilakukan secara informal.
- **Pengembangan Rencana Usaha (Business plan)**
Wirausaha adalah orang yang melakukan penggunaan sumber daya ekonomi untuk memperoleh keuntungan. Maka komponen utama dari perencanaan usaha yang akan dikembangkan oleh seorang wirausaha adalah perhitungan proyeksi rugi-laba dari bisnis yang dijalankan. Proyeksi laba-rugi merupakan muara dari berbagai komponen perencanaan bisnis lainnya yaitu perencanaan bisnis yang bersifat operasional. Dalam Menyusun rencana usaha (Business Plan), para wirausaha memiliki perbedaan yang dalam membuat rincian rencana usaha.
- **Implementasi Rencana Usaha dan Pengendalian Usaha**
Rencana usaha yang telah dibuat baik secara rinci maupun global, tertulis maupun tidak tertulis selanjutnya akan diimplementasikan

dalam pelaksanaan usaha . Rencana usaha akan menjadi panduan bagi wirausaha dalam pelaksanaan usaha. Dalam kegiatan implementasi rencana usaha , seorang wirausaha akan mengerahkan berbagai sumber daya yang dibutuhkan seperti modal, material dan tenaga kerja untuk menjalankan kegiatan usaha.

Inti dan garis besar dari pengembangan usaha adalah pemasaran dan maksimalkan laba. Ada beberapa hal yang bisa dilakukan dalam pemasaran dan pemaksimalan laba. Adapun strategi yang dapat dilakukan dalam pengembangan usaha adalah sebagai berikut :

- Melakukan pengolahan terhadap produk yang dimiliki, yaitu melakukan inovasi terhadap produk agar berbeda dan terlihat lebih menarik dari produk yang lainnya, ataupun melakukan perbaikan terhadap produk agar dapat bersaing dengan produk-produk lainnya. Dalam hal ini membuat kerupuk kulit dengan bentuk dan ukuran yang Panjang, pendek dan kecil-kecil dengan memberikan tambahan rasa bumbu, baik yang pedas, sedang atau manis.
- Melakukan promosi secara konsisten dan terus menerus , agar para konsumen tidak mudah melupakan merekproduk yang ditawarkan, yaitu dengan membuat kemasan yang menarik dan selebaran tentang produk.
- Memberikan harga yang terjangkau dan kompetitif , serta memberikan pelayanan yang maksimal terhadap konsumen.
- Menjalin hubungan yang harmonis kepada para pihak internal dan eksternal . Pihak internal para anggota kelompok dan pihak eksternal, meliputi para pemasok dan para konsumen
- Berusaha keras, bersungguh-sungguh dan mau belajar. Ini yang harus dilakukan, jika ingin usaha yang telah dirintis dengan susah payah dapat berkembang.

Sedangkan Merek merupakan kemampuan perusahaan memilih nama, logo, symbol, paket desain atau atribut lain yang dapat mengidentifikasi produk tersebut dari pesaingnya. Merek lebih dari

sekedar produk, karena mempunyai sebuah dimensi yang menjadi diferensiasi dengan produk yang lain yang sejenis.

Merek berfungsi untuk mengidentifikasi penjual atau perusahaan yang menghasilkan produk tertentu yang membedakan dengan penjual atau perusahaan lain yang memiliki nilai yang berbeda pada setiap mereknya.

Merek mempunyai dua peran utama , yaitu fungsi bagi konsumen dan fungsi bagi produsen . Fungsi bagi konsumen, antara lain : sebagai media untuk mengidentifikasi asal keberadaan produk, bentuk pertanggungjaawaban oleh produsen bagi konsumen, mengurangi resiko, meminimalisasi biaya dalam proses pengambilan keputusan pembelian, baik komitmen oleh produsen pembuat produk kepada pengguna melalui produk yang dihasilkan , alat symbol pembeda dan tanda kualitas. Sedangkan fungsi bagi produsen, yaitu membantu perusahaan tersebut mengetahui siapa konsumen pengguna produk yang dihasilkan, perilaku pembelian, tren yang ada ada dalam pembelian lokasi – lokasi tertentu, melindungi secara hukum terhadap fitur unik yang dimiliki oleh suatu produk, memberikan suatu sinyal bagi konsumen akan kualitas dalam memenuhi kebutuhan konsumen ataupun services yang digunakan, keunggulan kompetitif dalam persaingan yang ada dan menghasilkan pendapatan keuangan bagi perusahaan.

Merek bermanfaat sebagai penanda suatu barang atau jasa untuk membedakan dengan barang atau jasa lainnya. Manfaat lainnya dari merek adalah sebagai representasi atau reputasi produk dan penghasil dari produk barang atau jasa yang dimaksud. Adapun manfaat dari merek adalah : 1) Sebagai alat promosi perusahaan. 2) Perlindungan terhadap produk atau jasa. 3) Hak eksklusif merek. 4) Mencegah aksi pembajakan merek dan pengguna tanpa hak. 5) Sebagai pembeda dengan produk perusahaan lain.

Adapun Langkah-langkah membuat merek dagang yang efektif, adalah : 1) Pilih nama yang berdaya pembeda. 2) Pilih yang tidak membingungkan. 3)

Hindari merek dagang yang tidak dapat didaftarkan.4) Hindari kata-kata unik yang bersifat deskriptif. 5) Singkirkan nama depan. 6) Gunakan kata-kata unik yang berbeda. 7)Hindari akronim tiga huruf serta angka. 8) Gunakan kata-kata temuan. 9) Pertimbangkan nama tumbuhan dan hewan.

Materi – materi tersebut dirangkum dan diberikan oleh tim pengabdian pada saat dilaksanakan kegiatan pada masyarakat. Adapun foto-foto kegiatan pengabdian tersebut, adalah sebagai berikut:



(Gambar 1. Pelaksanaan Penyuluhan)

Kesimpulan

Untuk menjelaskan tentang pengembangan usaha dan pentingnya pemberian merek pada para pelaku usaha home industry kerupuk kulit di desa Apitaik, yaitu dengan memberikan pendidikan dan pengetahuan kepada mereka. Hal ini bertujuan untuk meningkatkan pengetahuan dan wawasan yang lebih kepada para pelaku usaha home industry kerupuk kulit terhadap pengembangan usahanya dan pentingnya pemberian merek.

Pengembangan usaha merupakan bagian dari perencanaan pemasaran . Oleh karena itu setiap pelaku usaha harus mampu membuat perencanaan pemasaran terlebih dahulu sebelum mengembangkan usahanya. Adapun strategi yang dapat dilakukan dalam mengembangkan usaha adalah : Melakukan pengolahan terhadap produk yang dimiliki, melakukan promosi secara konsisten,

memberikan harga yang terjangkau dan kompetitif, menjalain hubungan yang harmonis kepada para pihak internal dan eksternal , berusaha keras, bersungguh-sungguh dan mau belajar.

Sedangkan merek bermanfaat sebagai penanda suatu barang atau jasa untuk membedakan dengan barang atau jasa lainnya. Manfaat lainnya dari merek adalah sebagai representasi atau reputasi produk dan penghasil dari produk barang atau jasa, sebagai alat promosi perusahaan, perlindungan terhadap produk dan jasa , hak eksklusif merek, mencegah aksi pembajakan merek dan penggunaan tanpa hak serta sebagai pembeda dengan produk perusahaan lain.

Pengabdian kepada masyarakat ini dinilai sangat positif dan bermanfaat, karena sangat relevan dengan kebutuhan . Mereka berharap tidak hanya sekali , tetapi harus dilakukan pembinaan agar usaha yang dilakukan dapat terus berkembang dan dapat mendatangkan keuntungan, sehingga pendapatan masyarakat dapat ditingkatkan.

Ucapan Terimakasih

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini telah melibatkan berbagai pihak, oleh karena itu pada kesempatan ini kami mengucapkan terima kasih dan penghargaan yang setinggi tingginya kepada :

1. LPPM Universitas Mataram selaku kordinator pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat.
2. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Mataram dan BP2EB Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Mataram.
3. Kepala Desa Apitaik dan para pelaku usaha home industry kerupuk di desa Apitaik kecamatan Pringgabaya , Lombok Timur.

Daftar Pustaka

- Husein, Martani.1993. Pengembangan Usaha Berskala Usah Kecil di Indonesia.
- Indriyo Gitosudarmo. 1996. Pengantar Bisnis Modern Edisi 2, PT. BPFE, Yogyakarta.

Mansur, MH, dkk, 1989. *Bimbingan Bisnis*, Penerbit CV. Bintang Remaja, Surabaya.

Rhenal D Kasali, dkk. 2010. *Modul Kewirausahaan, Rumah Perubahan*. Jakarta.

.