DIVERSIFIKASI PRODUK SEBAGAI UPAYA STRATEGI PEMASARAN PRODUK OLAHAN JAGUNG
(KASUS UKM MARNING DESA SIDOMUKTI KECAMATAN JENAWI KARANGANYAR)

Agustono[1], Bekti Wahyu Utami[2] dan Nuning Setyowati[3]

[1,3] Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian UNS Surakarta
[2] Program Studi Penyuluhan dan Komunikasi Pertanian Fakultas Pertanian UNS Surakarta

Email : bektiwahyu@staff.uns.ac.id

ABSTRAK

Untuk meningkatkan volume penjulan suatu produk, salah satu upaya yang dapat dilakukan adalah dengan strategi diversifikasi. Strategi diversifikasi adalah suatu upaya mencari dan mengembangkan produk atau pasar yang baru atau keduanya, dalam rangka mengejar pertumbuhan, peningkatan penjualan, profitabilitas, dan fleksibilitas (menurut Fandy Tjiptono). Hal inilah yang coba dikembangkan pada UKM Marning Desa Sidomukti Kecamatan Jenawi Karanganyar. Karena selama ini selain dijual dalam bentuk mentah, jagung di Kabupaten Karanganyar juga telah diolah menjadi produk olahan pangan. Salah satu UKM yang mengusahakan camilan dari bahan olahan jagung di desa ini adalah UKM Mekar Sari. Selama ini UKM ini memproduksi olahan jagung dengan membuat marning secara kontinyu dan telah memiliki pangsa pasar yang cukup baik. Dengan semakin berkembangnya teknologi pengolahan hasil pangan maka jagung dapat diolah menjadi berbagai macam produk makanan. Untuk itu dalam upaya pengembangan usaha, UKM ini berhasrat untuk melakukan difersifikasi konsentris olahan jagung menjadi produk tortilla jagung. Terkait dengn pengembangan usaha ini maka perlu dilakukan pendampingan melalui introduksi teknologi tepat guna mesin pembuat tortilla jagung dan *benchmarking* produsen tortilla. Dengan adanya diversifikasi jagung menjadi berbagai produk olahan maka diharapkan akan menambah produk-produk hasil olahan jagung dan dapat meningkatkan konsumsi jagung untuk pangan. Hal ini tentunya akan memberikan *multiplier effect* baik bagi petani jagung maupun industri pangan yakni para UKM dbidang olahan pangan jagung.

Kata Kunci : *Strategi pemasaran., Diversifikasi konsentris, Produk Olahan Jagung, Introduksi mesin produksi tortilla jagung*

PENDAHULUAN

Di Indonesia, daerah-daerah penghasil utama tanaman jagung diantaranya adalah Propinsi Jawa Tengah dan Kabupaten Karanganyar di kenal sebagai salah satu produsen jagung yang cukup melimpah. Hasil penelitian Setyowati et al (2011), menunjukkan bahwa marning merupakan salah produk agroindustri unggulan kedua di Kecamatan Jenawi Kabupaten Karanganyar. Dan salah satu desa yang merupakan sentra produsen

marning adalah dukuh Tawangrejo, Desa Sidomukti, Kecamatan Jenawi, Kabupaten Karanganyar. UKM yang mengusahakan marning di desa ini antara lain UKM Mekar Sari dan UKM Barokah. Kedua UKM ini memproduksi marning secara kontinyu dan keduanya memiliki komitmen kuat untuk terus mengembangkan usahanya ditengah persaingan produk sejenis ataupun camilan yang lain.

UKM Mekar Sari adalah UKM produsen olahan jagung (marning) milik Bapak Suparmin. UKM ini telah berjalan selama kurang lebih 13 tahun. Marning merupakan produk unggulan UKM Mekar Sari selain produk yang lain yakni keripik singkong (dimana singkong merupakan hasil komoditas pertanian unggulan tertinggi di Karanganyar). UKM Mekar Sari sudah memproduksi marning kontinyu (setiap hari) dengan produksi rata-rata per hari mencapai 1,5 kwintal jagung mentah atau jika telah diolah akan menjadi sekitar 150 kilogram marning. Produk marning dijual secara rutin ke agen di Pasar Bunder Kabupaten Sragen, beberapa agen kecil di sejumlah pasar di Kabupaten Karanganyar dan sebagian produk diambil oleh sales atau "bakul" dirumah Bapak Suparmin untuk dipasarkan hingga Purwodadi, Tawangmangu, Sine dan Solo.

Gambar 1. Jagung yang diolah menjadi Marning produksi UKM Mekar Sari

Produk Marning merupakan produk konvensional yang telah bertahun-tahun diproduksi oleh UKM Mekar Asri dan UKM Barokah dengan menggunakan bahan baku jagung, karena banyaknya pesaing dikhawatirkan masyarakat mulai jenuh dengan produk marning. Upaya untuk menjaga stabilitas dan keberlanjutan usaha yaitu dengan melakukan diversifikasi produk dengan bahan baku jagung yaitu dengan memproduksi tortila. Atas dasar pertimbangan hal tersebut maka sangat tepat untuk kembali

mendampingi mereka mengembangkan usaha dengan diversifikasi produk. Dengan pertimbangan bahwa UKM ini kontinyu produksinya yang artinya secara tidak langsung UKM ini ikut serta dalam membuka lapangan kerja terutama bagi ibu-ibu disekitar rumah produksi mereka, maka tim berencana memberikan dampingan lanjutan untuk melakukan diversifikasi produk olahan jagung menjadi tortilla jagung Dengan demikian diperoleh manfaat yang lebih tinggi bagi UKM tersebut juga kemanfaatannya bagi masyarakat sekitar yang pada gilirannya akan diperoleh peningkatan pendapatan.

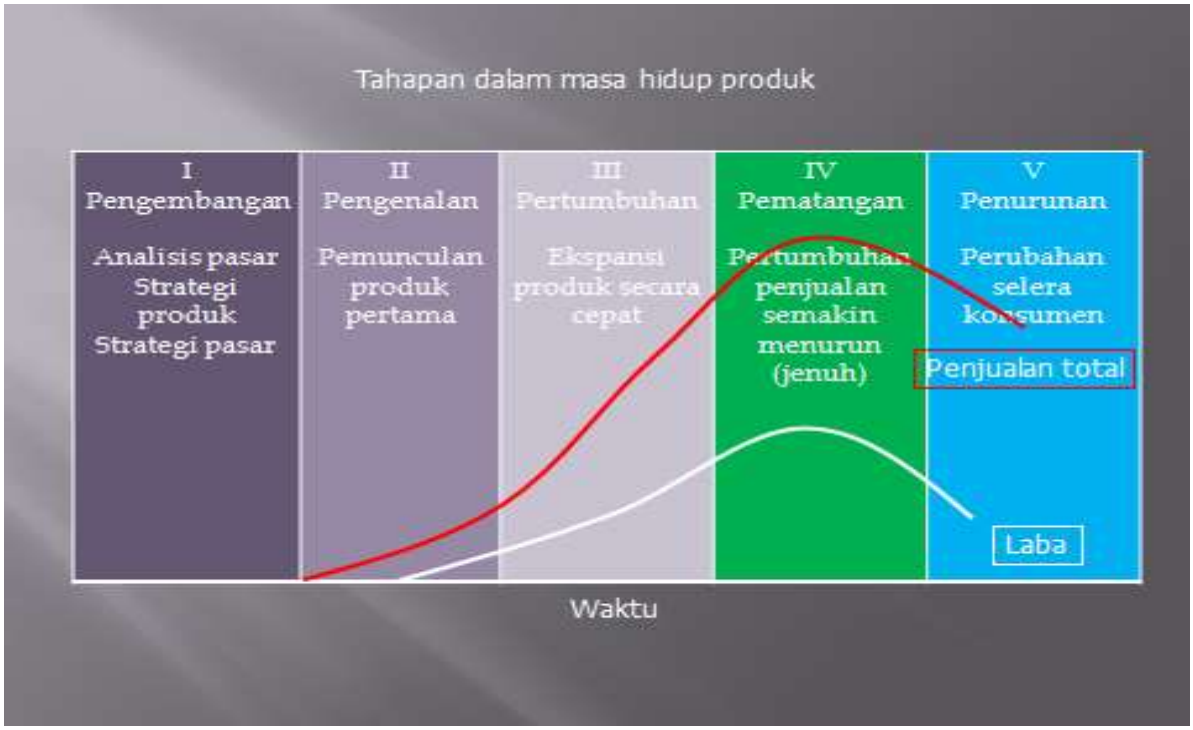
METODE PELAKSANAAN

Materi

Seorang produsen dituntut untuk bekerja secara efisien pada kegiatan produksinya agar laba yang diperoleh menjadi lebih besar (Sukartawi, 1994). Produsen dalam rangka meningkatkan laba dapat mengarahkan pada kegiatan produksinya untuk menghasilkan produk tunggal atau bermacam-macam produk (diversifikasi). Snodgraas dan Wallace (1977) menyatakan bahwa produksi adalah transformasi dari dua atau lebih input menjadi satu atau lebih produk. Produk sebagai hasil akhir dari proses produksi yang selanjutnya didistribusikan ke konsumen merupakan sumber pendapatan bagi produsen, yang pada gilirannya akan mempengaruhi besarnya laba. Besarnya laba yang diperoleh terkait dengan daur produk.

Kottler dan Keller (2012) mengelompokkan daur produk menjadi 4 tahapan yaitu pengenalan, pertumbuhan, kedewasaan dan penurunan. Downey dan Erikson (1987) mengelompokkan daur produk menjadi 5 tahapan yaitu:

1. Tahap Pengembangan: biaya banyak, tidak ada pendapatan.
2. Tahap Pengenalan: biaya pengenalan banyak, laba sedikit
3. Tahap Pertumbuhan: ekspansi secara cepat, laba mulai meningkat, pesaing mulai masuk
4. Tahap Pematangan: penjualan menurun, laba menurun, usaha bertahan
5. Tahap Penurunan: penjualan turun dengan cepat, karena perubaha selera /pengenalan produk baru, akhirnya perusahaan mati dan harus menarik diri.



Gambar 2. Tahapan Dalam Masa Hidup Produk

Mengacu pada daur produk, bahwa produk dapat mencapai pada tahapan penurunan, yaitu pada tahap ke 5. Pada tahap ke 5 akan terjadi penurunan penjualan yang selanjutnya akan menurunkan laba bagi pengusaha. Untuk itu sebelum tahap ke 5 terjadi yaitu pada tahap ke 4 perlu diadakan perubahan strategi bagi perusahaan. Pada tahap ke 4 yang merupakan tahap kedewasaan, ini ditandai dengan penurunan pertumbuhan penjualan, Kottler dan Keller (2012) memberikan saran, strategi yang dikembangkan terkait dengan produk yaitu dengan mendiversikasikan produk.

Diversifikasi Produk Kebanyakan perusahaan yang berhasil mencapai tujuannya disebabkan mereka selalu berusaha untuk memberikan produk atau jasa yang ditawarkan sesuai dengan keinginan pelanggan. Dari hari ke hari diprediksi jenis produk akan meningkat, konsumen akan dihadapkan pada banyak pilihan dan akan cepat bosan dengan produk karena banyak bermunculan produk-produk baru. Oleh karena itu,diperlukan kejelian dan kejeniusan dalam memenuhi keinginan pelanggan dengan melakukan diversifikasi produk. Diversifikasi merupakan usaha menganekaragamkan jenis usaha (Khamidi, *et al.* 2013)

Ilmu pemasaran menjabarkan pengertian diversifikasi dapat diartikan lebih luas, jadi bukan semata - mata produk baru saja melainkan yang menyangkut aspek

rancangan dan inovasi dari produk tersebut juga dianggap baru. Diversikasi merupakan strategi beralih ke produk baru dengan tujuan memperluas usaha dalam rangka menghasilkan berbagai barang dan jasa yang berharga (Daft, 2010).

Diversifikasi produk merupakan salah satu cara untuk meningkatkan volume penjualan yang dapat dilakukan oleh perusahaan terutama jika perusahaan tersebut telah berada dalam tahap kedewasaan *(maturity).* Dengan diversifikasi produk, suatu usaha tidak akan bergantung pada satu jenis produknya saja, tetapi usaha juga dapat mengandalkan jenis produk lainnya (produk diversifikasi), karena jika salah satu jenis produknya tengah mengalami penurunan, maka akan dapat teratasi dengan produk jenis lainnya (Kottler & Armstrong 2008)

Teknik penambahan beberapa jenis produk dalam usaha kepada jenis produk yang telah ada dengan resiko yang berbeda, merupakan bentuk diversifikasi dengan maksud kerugian yang satu dapat ditutup oleh yang lain. Diversifikasi juga merupakan upaya untuk mengurangi resiko (Brigham dan Haouston 2007; Tendelin 2010; Sudana 2011).

Metode

Untuk mengatasi permasalahan yang dihadapi oleh UKM mitra tim pengabdian menawarkan beberapa metode penyelesaian masalah antara lain: a) introduksi teknologi tepat guna berupa mesin pembuat tortilla jagung; b) introduksi teknologi tepat guna berupa alat pengemas *continues sealer*; c) karyawisata berupa anjangsana/anjangkarya sebagai upaya pembelajaran untuk melakukan diversifikasi produk dan e) pendampingan terhadap UKM mitra.

Dalam pelaksanaan program pengabdian ini, patisipasi mitra telah di mulai sejak pembuatan proposal pengabdian ini, adapun keterlibatan tersebut meliputi, pertama, partisipasi UKM mitra dalam Perencanaan. Keterlibatan mitra dalam perencanaan program adalah ikut mengidentifikasi akar permasalahan, baik dari aspek produksi maupun aspek manajemen usaha. Karena UKM mitra pernah menjadi dampingan tim pada kegiatan yang lalu dan ini merupakan lanjutan maka koordinasi dan penggalian permasalahan dengan mitra cukup mudah. Selain turut mengidentifikasi permasalahan, mitra juga ikut memberikan masukan prioritas penanganan masalah yang dihadapi. Dari hasil diskusi secara bersama-sama ditetapkan bahwa kebutuhan teknologi tepat guna

terkait keinginan mitra untuk mengembangkan usaha diversifikasi produk olahan jagung, mesin pengemas otomatis *(continues sealer)*, serta kegiatan studi banding/anjangkarya ke UMKM sejenis yang potensial. Kedua, Partisipasi mitra dalam pelaksanaan dan keberlanjutan kegiatan. Partisipasi mitra dalam pelaksanaan program adalah lebih banyak dalam bentuk *inkind*, yakni peran aktif mereka dan kemauan serta serius belajar dalam kegiatan ini. Partisipasi mereka dalam pelaksanaan adalah sebagai peserta yang aktif dalam setiap kegiatan, dengan memberikan sumbangan pemikiran dan tenaga, termasuk ketika rancang bangun alat agar sesuai dengan kebutuhan yang diinginkan. Selain partisipasi aktif dalam kegiatan pengabdian ini, tentunya yang lebih utama adalah mereka berpartipasi dalam keberlanjutan kegiatan. sebab diharapkan berawal dari kegiatan ini kedua kelompok usaha ini semakin termotivasi untuk meningkatkan skala usahanya sehingga *outcome-nya* dapat turut serta mensejahterakan masyarakat sekitar.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pada tahun 2014 tim pengabdian ini telah melakukan pendampingan melalui dana dikti pada UKM Marning Mekar Sari dan UKM Merdeka Desa Sidomuti Jenawi Karanganyar ini. Saat itu kegiatan yang dilakukan adalah introduksi mesin produksi dengan tujuan supaya kegiatan produksi lebih efisien sebab saat itu produksi yang mereka lakukan 90% masih manual. Sehingga pendampingan yang diberikan adalah dengan memberikan mesin pengupas kulit ari biji jagung serta mesin seasoning (pembumbu). Dengan diintroduksinya alat ini maka saat ini produksi lebih efisien baik dari segi waktu dan tenaga, dan tentunya ada peningkatan omzet yakni sekitar 40%.

Dengan pertimbangan bahwa UKM ini kontinyu produksinya yang artinya secara tidak langsung UKM ini ikut serta dalam membuka lapangan kerja terutama bagi ibu-ibu disekitar rumah produksi mereka, maka tim berencana memberikan dampingan lanjutan karena ternyata berdasarkan komunikasi yang dilakukan selama ini UKM Mekar Sari berencana untuk melakukan diversifikasi produk olahan jagung menjadi tortilla jagung. Keinginan ini sebenarnya sudah ada setahun yang lalu, namun mereka belum mantap dan berkomunikasi dengan tim untuk bisa di dampingi. Kecenderungan konsumen yang lebih menyukai produk makanan ringan yang praktis dan siap santap seperti kerupuk jagung ini nampaknya memberikan harapan baru bahwa diversifikasi

jagung menjadi kerupuk jagung atau yang lebih dikenal tortilla dapat diterima oleh masyarakat. Proses pengolahan produk ini cukup sederhana sehingga berpotensi membuka peluang usaha sebagai industri rumah tangga. Mutu produk olahan yang baik dapat meningkatkan nilai jual dan memperluas pasar.

Konsep diversifikasi produk merupakan upaya untuk mengusahakan atau memasarkan beberapa produk yang sejenis dengan produk yang sudah dipasarkan sebelumnya. Diversifikasi produk artinya menganeka ragamkan produk. Jadi UKM Mekar Sari yang selama ini telah memproduksi olahan jagung menjadi marning akan melakukan diversifikasi produk yakni mengolah jagung menjadi tortilla. Berikut digambarkan kediatan-kegiatan pengbdian yang diberikan oleh tim pada UKM mitra

Teknologi Tepat Guna Pembuat Tortilla dan Mesin Pengemas *Continues Sealer*

Introduksi teknologi yang akan diberikan dalam kegiatan pengabdian ini mesin pembuat tortilla jagung yang *food grade*. Dengan teknologi tepat guna ini ini UKM dapat melakukan diversifikasi produk olahan jagung.

Gambar 3. Introduksi TTG Alat Pembuat Tortilla Jagung

Selain di berikan alat pembuat tortilla, kepada UKM Mekar sari ini juga di introduksikan alat pengemas semi otomatis *continuous sealer.* Mesin ini memiliki tingkat segel yang cukup rapat, dengan keceparan *sealer* yang cukup bagus dengan *rate speed* 12 meter per menit sepanjang *sealer*. Lebar *seal* dari mesin ini juga dapat di atur karena memiliki *range* lebar 6-12 mm. Selain itu *continues sealer* ini juga dilengkapi system pencetakan kadaluarsa dengan system emboss, hal ini tentu akan membuat kemasan lebih menarik, sebab seringkali kita tertarik pada suatu makanan karena *packaging*/kemasan yang aman dan menarik. Dengan kemasan yang bagus tentunya produk pun akan lebih berkualitas, awet dan renyah lebih lama.

Gambar 5. Introduksi Alat Pengemas *Continues Sealer*

Peningkatan aspek kognitif dan konatif mitra tentang pembuatan tortilla jagung melalui metode anjangsana/Studi banding

Metode ini dipilih karena selain sasaran diajak mengunjungi objek-objek tertentu yang sudah direncanakan sesuai dengan tujuan awal kegiatan ini juga dibarengi upaya memberi hiburan kepada sasaran. Dengan metode serius tapi santai ini diharapkan tujuan akan lebih tercapai. Di dalam metode anjangsana ini sasaran dirangsang untuk melakukan pengamatan, berwawancara, tukar pikiran, dan berlatih ketrampilan sehingga semakin memantapkan ide untuk melakukan diversifikasi produk olahan sekaligus menimba pengalaman sesama produsen. Dengan demikian maka tentu pengetahuan dan ketrampilan akan meningkat. Dalam pengabdian ini UKM Marning

Mekara Sari di ajak untuk studi banding/anjangsana di *home industry* pembuat tortilla di Klaten

Gambar 6. Kegiatan Anjangsana/Studi Banding upaya Pelatihan Diversifikasi jagung menjadi Tortilla

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan dan saran dari sebuah upaya diversifikasi produk yang coba ditawarkan dari kegiatan pengabdian ini dapat disampaikan sebagai berikut :

1. Meningkatkan pertumbuhan bila pasar atau produk yang ada telah mencapai tahap kedewasaan dalam *Product Life Cycle (PLC).*
2. Produk Marning merupakan produk konvensional yang telah bertahun-tahun diproduksi oleh UKM Mekar Asri dan karena banyaknya pesaing dikhawatirkan masyarakat mulai jenuh dengan produk marning.
3. Menjaga stabilitas, dengan jalan menyebarkan fluktuasi laba.
4. Untuk mengurangi resiko kerugian akibat fluktuasi keuntungan dari produk marning
5. Meningkatkan kredibilitas di pasar

Tulisan ini di dasarkan pada laporan pengabdian Ibm Dana PNBP UNS 2017 untuk itu ucapan terimakasih disampaikan kepada LPPM UNS dan Fakultas Pertanian yang telah memfasilitasi penulis dalam mengkaji sebuah upaya diversifkasi produk khususnya pada produk olahan jagung.

DAFTAR PUSTAKA

Brigham, Eugane F. dan Houston, Joel F. 2007. *Dasar-Dasar Manejemen Keuangan*. Salemba Empat. Jakarta.

Daft, Richard L. 2010. Era Baru *Manajemen* Buku 1 edisi 9. Salemba Empat. Jakarta.

Downey, W. David dan Ericson, Steven P. 1978. *Manajemen Agribisnis*. Edisi Kedua. Erlangga. Jakarta.

Khamidi, Shofwan, Achmad Fauzi DH, Imam Suyadi. 2013. *Pengaruh Diversifikasi Produk Terhadap Penjualan (Studi Kasus pada Perusahaan Konveksi "Faiza Bordir" Bangil Pasuruan*. Fakultas Ilmu Administrasi Universitas Brawijaya Malang

Kottler & Armstrong 2008. *Prinsip-prinsipPemasaran*. Terjemahan oleh Alexander Sindoro. Jilid I. Edisi 12. Jakarta: Erlangga.

Kottler, Phillip and Keller, Kevin Line. 2012. *Marketing Management*. Prentice Hall. New Jersey.

Tandelin, Eduardus. 2010. *Portofolio dan Investasi Teori dan Aplikasi*. Edisi pertama. Kanisius.

Sudana, I Made. 2011. *Manajemen Keuangan Perusahaan Teori dan Praktek*. Erlangga. Jakarta.

Sukartawi, 1994. *Teori Eknomi Produksi dengn pokok bahasan Analisis Fungsi Cobb-Douglas.* Rajawali Press. Jakarta

Snoggrass, Milton M dan Wallace, L.T. 1977. *Agricultural, Economics and Resources Management.* Prentice Hall. India.