

Pendampingan Masyarakat Dan Peningkatan Omset Penjualan Rengganis (Rengginang Manis) Dengan Inovasi Teknologi Digital Marketing Di Dusun Jeruk Wangi Desa Watudakon Kesamben Wilayah Kabupaten Jombang

Dina Eka Shofiana^{a}, Yachya Ashari^b, Chandra Sukma Nugraha^c, Herin Mawarni^d*
^{abcd}Universitas Pesantren Tinggi Darul ‘Ulum Jombang,

**Corresponding author: dinaekashofiana@fia.unipdu.ac.id*

Abstract

Industri kecil Menengah (IKM) rengginang, tepatnya rengginang manis (rengganis) saat ini menjadi salah satu bentuk usaha yang ditekuni oleh masyarakat Jerukwangi desa watudakon. Di Dusun Jerukwangi ada beberapa pengrajin utama pembuatan rengginang manis (rengganis). Dalam hal ini memilih satu IKM Rengginang Manis (Rengganis) yaitu Rengginang Merk MS “ Mbok Semi “. Rengginang adalah salah satu makanan tradisional khas Indonesia, yang dibuat dari bahan beras. Permasalahan pada IKM rengginang Manis yang harus terselesaikan sesuai dengan program pengembangan produk unggulan pemerintahan desa yang bermaksud menjadikan produk rengginang manis ini sebagai produk unggulan daerah akan tetapi ada beberapa permasalahan yang harus diselesaikan yaitu : 1. Diperlukan peningkatan tentang kebersihan, bagaimana mengelola makanan dengan baik, dibutuhkan sanitarian untuk sarana pembuatan produk agar kesehatannya terjamin dan higienis, pemilihan bahan baku yang tetap terjaga kualitasnya.2. Masih perlu dilengkapinya sarana dan prasarana untuk menunjang untuk menunjang produksi Rengginang Manis Misalnya, adanya tempat cuci tangan sebelum dan sesudah produksi yang perlu diadakan , Tangan tidak boleh bersinggungan langsung dengan produk harus memakai sarung tangan plastik, celemek, penutup kepala dan masker. Selain itu masih perlu penambahan sekat ruangan. Adapun jenis kepakaran utama yang dibutuhkan untuk mengatasi permasalahan ini adalah kepakaran bidang ilmu Kesehatan .3. Meskipun Produsen MS ini memiliki Sumber Daya Manusia yang mumpuni dalam bidang produksi sampai dengan pemasaran. Dengan metode Metode selanjutnya yang digunakan untuk merumuskan strategi pengembangan IKM adalah (1) location quotient, (2) diamond cluster model, dan (3) Analisis SWOT, sehingga dapat menembus pasar yang luas, produksi bisa bertambah sehingga target ditahun ketiga peningkatan kualitas tercapai. Pengabdian ini akan membantu mitra membuat flyer, dengan didukung publikasi di koran cetak dan elektrik, dan tidak kalah hasil capturing mitra di upload di you tube

Kata kunci : Rengganis, IKM,produksi, Higienis, Analisis SWOT , Digital marketing

1. Pendahuluan

Sesuai RPJMD yang diturunkan dalam RPJMDes tahun 2018 sd 2023 pengembangan unggulan daerah maka diperlukan pengembangan potensi daerah dalam pemanfaatan hasil pertanian untuk dikembangkan lebih lanjut dalam agrobisnis. Desa Watudakon terletak di kecamatan Kesamben, Kabupaten Jombang, Provinsi Jawa Timur. Secara geografis Desa ini memiliki keadaan alam berupa dataran rendah, memiliki luas daerah 1.115,09 km. Desa Watudakon berada di kecamatan Kesamben dengan batas-batas, di sebelah selatan bakalan Sumobito, sebelah timur, carangrejo, sebelah barat Kedung melati, sedangkan sebelah utara berbatasan dengan wilayah kesamben. Desa Watudakon memiliki beberapa pusat produksi rumahan seperti olahan rengginang, krupuk tengiri, kacang rebus dan juga tambak lele. Dusun Jerukwangi Desa Watudakon Kecamatan Kesamben yang masuk dalam wilayah Kabupaten Jombang, merupakan penghasil tanaman pertanian termasuk padi, ketan dan palawija lainnya.

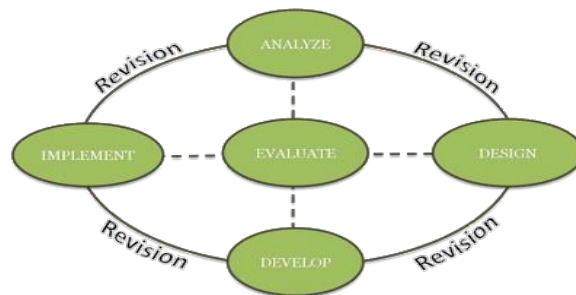
Sebagai desa yang sedang berkembang menjadi desa mandiri, Watudakon terutama dusun Jerukwangi tidak lagi hanya mengandalkan sektor pertanian, peternakan sebagai mata pencaharian masyarakatnya, masyarakat mengembangkan potensi hasil pertanian menjadi daya tarik yang lebih mempunyai nilai ekonomis. Berbagai macam Industri Kecil Menengah (IKM) telah banyak berkembang di Desa yang terkenal dengan perusahaan Obat Kimia Farma, sebagai sentranya yaitu di dusun Jeruk wangi , seperi produksi rengginang, olahan tepung beras, kerupuk tengiri. Potensi produk unggulan dari berbagai produk adalah Rengginang Manis (Rengganis).

IKM rengginang, tepatnya rengginang manis (Rengganis) saat ini menjadi salah satu bentuk usaha yang ditekuni oleh masyarakat Jerukwangi desa watudakon. Di Dusun Jerukwangi ada beberapa pengrajin utama pembuatan rengginang manis (rengganis). Dalam hal ini memilih satu IKM Rengginang Manis (Rengganis) yaitu Rengginang Merk MS “ Mbok Semi “ yang dimiliki oleh Rengginang manis (rengganis) MS adalah salah satu makanan tradisional khas Indonesia, yang dibuat dari bahan beras ketan putih , umumnya berbentuk lingkaran dengan ukuran tertentu dengan dua diameter sesuai vetakan yang

sudah dipesan, berasa manis dan mempunyai tekstur renyah. Ada beberapa macam variasi rengginang dengan cara pembuatan yang berbeda-beda, terutama pada bumbu yang ditambahkan, bentuk, dan juga ukurannya. Meskipun demikian, secara umum proses pembuatan rengginang relatif sama atau serupa. Akan tetapi di IKM rengginang Masis (Rengganis) Mbok Semi hanya rengginang Manis yang diproduksi. Untuk mengembangkan usaha IKM Rengginang manis (Rengganis) MS ini berupaya mengoptimalkan dan memanfaatkan sumber daya alam, Sumber daya manusia yang ada di lingkungan dusun Jerukwangi. Potensi budaya lokal dan tradisional pembuatan rengginang Manis (Rengganis) MS perlu dipertahankan dan dikembangkan agar dapat menjaga ciri khas masyarakat Jombang. Upaya-upaya mempertahankan produk agar lebih dikenal dan dapat berdaya saing yang tinggi sangat membutuhkan pembinaan yang intens dari peran bantuan Dosen di bidang ekonomi dalam pengembangan produk, pengelolaan manajemen usaha, keuangan dan pembayaran berbagai pajak dalam usahanya. Didukung dosen kesehatan dalam pengolahan makanan yang higienis, sanatarian dan pengelolaan pangan yang baik.

2. Metode

Metode dalam peningkatan pengetahuan mitra dengan menggunakan Metode yang digunakan untuk peningkatan pengetahuan mitra ini menggunakan model pengembangan ADDIE, yaitu Analyze (menganalisis), Design (merancang), Develop (mengembangkan), Implement (menerapkan), Evaluate (mengevaluasi) (Branch, 2004). Berikut tahap-tahap pengembangan media pembelajaran.



Gambar. 1 model pengembangan branch

a. *Analisis (Analyze)*

Pada tahap ini tim pengabdian melakukan analisis, tim pengabdian melakukan analisis terhadap bahan ajar yang dihasilkan. Sehingga nantinya akan dapat sinkron antara bahan ajar dan media pembelajaran yang dihasilkan.

b. *Perancangan (Design)*

Setelah melakukan analisis, tim pengabdian merancang kerangka media pembelajaran interaktif. Perancangan ini akan tetap berpedoman pada hasil dari pengembangan bahan ajar sebelumnya yang dihasilkan.

c. *Pengembangan (Develop)*

Pada tahap pengembangan, tim pengabdian mengembangkan hasil dari rancangan media pembelajaran interaktif yang telah dibuat. Setelah dihasilkan media pembelajaran interaktif, tim melakukan validasi kepada ahli di bidang IT.

d. *Penerapan (Implement)*

Pada tahap ini, tim pengabdian melakukan penerapan media pada proses pembelajaran matematika di kelas.

e. *Evaluasi (Evaluate)*

Tahap evaluasi ini, tim mengevaluasi hasil dari penerapan media pada pembelajaran. Evaluasi ini dilakukan untuk menilai kesesuaian produk media dengan produk bahan ajar.

3. Hasil dan Diskusi

Dalam Pelaksanaan kegiatan selanjutnya yang digunakan untuk merumuskan strategi pengembangan IKM untuk pelayanan dan pengembangan kualitas adalah (1) location

quotient, (2) diamond cluster model, dan (3) Analisis SWOT. Ketiga pendekatan tersebut adalah sebagai berikut:

Location Quotient. Miller dan Wright (1991), Isserman (1997), dan Hood (1998) mengemukakan bahwa metode Location Quotient (LQ) digunakan untuk mengidentifikasi komoditas unggulan di suatu wilayah. Teknik LQ merupakan salah satu pendekatan yang umum digunakan dalam model ekonomi basis sebagai langkah awal untuk memahami sektor kegiatan yang menjadi pemacu pertumbuhan. Teknik ini menyajikan perbandingan relatif antara kemampuan suatu sektor di daerah yang diselidiki dengan kemampuan yang sama pada daerah yang lebih luas. Satuan yang digunakan sebagai ukuran untuk menghasilkan koefisien LQ adalah jumlah tenaga kerja, hasil produksi, atau satuan lain yang bisa digunakan sebagai kriteria.

Diamond Cluster Model Porter (1990) mengemukakan bahwa cluster diartikan sebagai "geographic concentrations of firms, suppliers, related industries, and specialized institutions that occur in a particular field in a nation, state or city." Definisi yang lain mengenai clusters adalah "geographical concentration of industries that gain performance advantages through co-location". Clusters menunjukkan hubungan antara perusahaan yang juga menyediakan complementary service, termasuk jasa konsultan, penyedia jasa pendidikan dan training, lembaga-lembaga keuangan, professional associations dan institusi-institusi pemerintah. Dalam hal ini cluster yang sesuai adalah penyuluhan di bidang kesehatan dari kepakaran Kesehatan, untuk pengelolaan makanan yang sehat dan higienis. Peningkatan pengetahuan akan distribusi bahan baku sampai dengan finish good di pasar, agar rengganis menjadi produk unggulan yang terus berkembang, perlu pengetahuan pencatatan hasil produksi sampai dengan evaluasi keuangan dan pelaporan pajak

Berdasarkan Survei dan wawancara langsung terhadap IKM Mitra, permasalahan yang dihadapi IKM kecil pembuatan rengganis manis (Rengganis) dapat dikelompokkan menjadi beberapa aspek yang saling berkaitan mulai dari Bahan Baku, bahan Baku utama dari rengganis Manis (Rengganis) ini adalah ketan putih yang mana suply bahan baku dari pembuatan rengganis adalah hasil Panen Lokal Dusun Jerukwangi Desa Watudakon dan

dari sekitar kecamatan kesamben dan apabila tidak panen akan mendatangkan dari tengkulak beras ketan sebagai bahan baku utama dengan mutu yang sama. Dengan Asumsi simulasi 10 Kg Bahan Baku Biayanya 10 kg x @Rp. 15.000,00 = Rp. 150.000,00 Biaya Lain lain Rp. 80.000,00 jadi Modal yang dikeluarkan adalah Rp. 230.000,00 bisa menghasilkan Rp. 500.000,00. Apabila mutunya tidak sama akan menghasilkan rengginang manis yang jelek.



gambar. 2 bahan baku dan cetakan rengginang

Untuk mencetak rengginang membutuhkan ketekunan akan tetapi membutuhkan juga tempat dan sarana yang higienis, sehingga membutuhkan penyuluhan kesehatan dalam pembuatan mulai dari memberisihkan ketan mentah, memasak, mencetak, mengeringkan, menggoreng dan mengemas.

Selain itu, karena tempat produksi di dapur rumah pemilik usaha rengginang maka penjemuran rengginang itu di bawah jemuran pakaian pemilik rengginang, sehingga di khawatirkan air jemuran pakaian masuk ke dalam rengginang yang sedang di jemur. Hal ini apabila kita tinjau dari higienis dan sanitasinya kurang higienis, sehingga apabila konsumen melihat tempat penjemurannya bisa merasa risih.



Gambar. 3 proses penjemuran rengginang Manis

Selama ini para IKM rengganis Mbok Semi dalam pembuatan produksinya dengan manual mulai dari proses memasak ketan, mencetak masih manual dan untuk penjemuran masih menggunakan teknologi penjemuran rengginang manis ketan secara alami dan pengering buatan. Alat yang digunakan adalah irik yang terbuat dari bambu yang berbentuk anyaman bambu persegi panjang yang tengahnya diberi stenlis agar mudah di bersihkan dan cepat kering saat dimasukkan Oven dimana rengginang yang dijemur diletakkan di atasnya. Sedangkan untuk pengering buatan adalah dimasukkan dalam oven yang terbuat dari besi dengan penghantar panas LPG. Untuk lebih jelasnya, untuk penjemuran rengginang menggunakan Alat Pengering dapat dilihat sebagai-mana gambar di bawah ini:



Gambar. 4 almari dan alat penjemuran rengginang manis dan penggorengan
Kelemahan pada aspek produksi berdampak juga pada kualitas rengginang ketan. Teknik penjemuran yang digunakan menyebabkan kandungan zat dalam rengginang tidak memenuhi standar makanan sesuai dengan SNI. Misalnya mengandung detergen dan zat kimia lainnya, yang dikhawatirkan akan mengganggu kesehatan manusia yang

memakannya. Gangguan kesehatan ini tidak terganggu secara langsung tetapi berlangsung lama. Dengan lay out produksi sebagai berikut :



Gambar. 5 proses produksi

Peningkatan kapasitas produksi dan kualitas perlu diimbangi dengan peningkatan pemasaran. Untuk peningkatan pemasaran dilakukan beberapa strategi, antara lain: 1). Peningkatan Kualitas SDM pengusaha melalui pelatihan tentang kesehatan yang higienis manajemen usaha, pemasaran dan pembukuan keuangan sampai dengan pelaporan pajak usaha kecil 2). Pembuatan desain kemasan yang lebih menarik antara lain: kemasan plastik tebal yang bermerek, dus, dan tas plastik yang bermerek 3). Melakukan promosi melalui berbagai cara: membuat leaflet, spanduk, dan mengikuti pameran, 4). Perluasan jaringan pemasaran dan segmen pasar. Rengginang Manis (rengganis) MS sebenarnya sudah beredar tidak hanya di kawasan Dusun jerukwangi, tetapi di area oleh-oleh Ziarah wali di beberapa kota Jawa timur, Jawa tengah sampai dengan Jawa barat dan Madura sudah ada.

IKM Rengginang Manis (Rengganis) alamat lengkapnya ada di Dusun Jerukwangi Desa Watudakon Kecamatan Kesamben Jombang, Jawa Timur. Jarak dari mitra tersebut dengan Universitas Pesantren Tinggi Darul ‘Ulum adalah 10,3 km. Selain latar belakang yang telah diuraikan di atas, lokasi yang berada di utara Kabupaten Jombang perbatasan dengan Timur Kabupaten Mojokerto dan Utara adalah masih Desa Kesamben yang aksesnya dengan penyebrangan brantas ke perbatasan Jombang Lamongan Jawa Timur pada saat pelaksanaan sosialisasi luaran, sehingga dapat memberikan dampak lebih luas.

Dengan ditambahkan digital marketing harapan dari IKM Rengganis akan mendapatkan penambahan omset dan mencegah COVID 19 dan memperluas lapangan pekerjaan



Gambar. 6 jarak lokasi IKM mitra dengan perguruan tinggi

4. Kesimpulan

Pendampingan ini dilakukan dalam Peningkatan kapasitas produksi dan kualitas perlu diimbangi dengan peningkatan pemasaran. Untuk peningkatan pemasaran dilakukan beberapa strategi, antara lain: 1). Peningkatan Kualitas SDM pengusaha melalui pelatihan tentang kesehatan yang higienis majemen usaha, pemasaran dan pembukuan keuangan sampai dengan pelaporan pajak usaha kecil 2). Pembuatan desain kemasan yang lebih menarik antara lain: kemasan plastik tebal yang bermerek, dus, dan tas plastik yang bermerek 3). Melakukan promosi melalui berbagai cara: membuat leaflet, spanduk, dan mengikuti pameran, 4). Perluasan jaringan pemasaran dan segmen pasar. Rengginang Manis (rengganis) MS sebenarnya sudah beredar tidak hanya di kawasan Dusun jerukwangi, tetapi di area oleh-oleh Ziarah wali di beberapa kota Jawa timur, Jawa tengah sampai dengan Jawa barat dan Madura sudah ada. Dengan adanya persaingan yang sehat dan ketat, perusahaan akan mencari strategi yang cocok dan berupaya untuk meningkatkan efisiensi.

Ucapan Terima Kasih

Puji syukur kami ucapkan atas kehadiran Allah SWT, karena dengan rahmat dan karuniaya-Nya kami masih diberi kesempatan untuk menyelesaikan artikel pengabdian ini dapat diselesaikan sesuai tenggat waktu. Secara khusus Artikel ini memuat informasi tentang pelaksanaan pengabdian yang dilakukan kepada IKM. Apresiasi dan ucapan terimakasih disampaikan kepada semua pihak yang telah memberikan saran, masukan serta data/informasi yang sangat membantu dalam proses penyusunan Artikel pengabdian ini. Semoga Artikel pengabdian ini dapat bermanfaat untuk pengembangan Pengabdian Perguruan tinggi, Litbang Bappeda Kabupaten Jombang dan LP3M pada umumnya, khususnya pada IKM Kabupaten Jombang sebagai pemanfaat untuk pengembangan Kreativitas dan Inovasi dan semua yang membaca Artikel ini. Mudah-mudahan juga dapat memberikan wawasan yang lebih luas kepada pembaca. Kami mohon untuk saran dan kritiknya. Terima kasih.

Referensi

- Agustina, T.S. 2018. *Kewirausahaan di era Revolusi Industri 4.0*. Mitra Wacana Media. Jakarta
- Branch, R. M. 2004. *Instructional design: the ADDIE approach*. Georgia: Springer.
- Kuncoro, M., 2005. *Strategi: Bagaimana Meraih Keunggulan Kompetitif?*, Erlangga, Jakarta.
- Miller, M.M, and Wright, G.N., 1991. *Location Quotient Basic Tool for Economic Development Analysis*, *Economic Development Review*, 9(2), 65. 5. Niti Susastro. M. 2009. *Kewirausahaan dan manajemen Usaha Kecil*, Alfabeta. Bandung. 6. Plomp, T & Nieveen, N. 2010. *An Introduction to Educational Design Research*. Enschede:
- Porter, 1990. *Keunggulan Bersaing: Menciptakan dan Mempertahankan Kinerja Unggul*, Binarupa Aksara, Jakarta.
- Prawirokusumo, S., 2001. *Ekonomi Rakyat: Konsep, Kebijakan, dan Strategi*, BPPE, Yogyakarta.
- Rahmana, A., dkk. 2010. *Strategi UKM Sektor Manufaktur Propinsi Jawa Barat dalam Meningkatkan Daya Saing Berdasarkan Diamond Cluster Model*, Penelitian yang tidak Dipublikasikan, BPPM, Universitas Widyatama, Bandung.
- Situmorang, J., 2008. *Strategi UMKM dalam Menghadapi Iklim Usaha yang Tidak Kondusif*, *Infokop*, Volume 16, Hal 88–101.

Tambunan, T., 2002. Usaha Kecil dan Menengah di Indonesia: Beberapa Isu Penting, Salemba, Jakarta.

Tambunan, T., 2005. Promoting Small and Medium Enterprises with a Clustering Approach: A Policy Experience from Indonesia, Journal of Small Business Management, Vol 43 No. 2, pp. 138–154.

Winarni, E.S., 2006. Strategi Pengembangan Usaha Kecil melalui Peningkatan Aksesibilitas Kredit Perbankan, Infokop Nomor 29, Tahun XXII.

Peraturan Menteri Riset, Teknologi, dan Pendidikan Tinggi Republik Indonesia Nomor 24 Tahun 2019 Tentang Manajemen Inovasi Perguruan Tinggi;

