

## Peningkatan Pemasaran dan Produktivitas Melalui Literasi Keuangan pada UMKM Buah Tin di Kelurahan Karangrejo Kecamatan Summersari Kabupaten Jember

Tatit Diansari Reskiputri<sup>1</sup>, Moh. Halim<sup>2</sup>, Nursaidah<sup>3</sup>

Universitas Muhammadiyah Jember

[tatit.diansari@unmuhjember.ac.id](mailto:tatit.diansari@unmuhjember.ac.id)<sup>1)</sup>; [halim@unmuhjember.ac.id](mailto:halim@unmuhjember.ac.id)<sup>2)</sup>;

[nursaidah@unmuhjember.ac.id](mailto:nursaidah@unmuhjember.ac.id)<sup>3)</sup>.

Diterima: Januari 2023 | Dipublikasikan: Februari 2023

### Abstrak

UMKM Buah Tin Jember terletak di Kabupaten Jember tepatnya di Jl. Sriwijaya, Kelurahan Karangrejo, Kecamatan Summersari. Tanaman buah tin yang memiliki nama ilmiah *Ficus carica* Linn merupakan keluarga Moraceae yang banyak tumbuh di daerah tropis dan sub tropis. Pohon tin sudah banyak dibudidayakan karena dipercaya dapat digunakan untuk mengobati berbagai penyakit. Dengan perkembangan ilmu pengetahuan, bahwa kandungan dan manfaat dari tanaman tin baik daun, buah maupun akarnya. Kandungan gizi dari tin antara lain serat, vitamin A, C, Kalsium, Magnesium dan Potasium yang sangat diperlukan oleh tubuh. Saat ini buah tin merupakan buah langka di Indonesia dan memiliki peluang yang besar untuk dibudidayakan. Pohon tin baru ditanam hanya beberapa daerah Indonesia. Tanaman tin merupakan tanaman yang panen bergantung pada musim, tanaman tin panen menjelang akhir musim panas. Untuk itu diperlukan suatu langkah peningkatan pemasaran dan produktivitas yang tepat melalui literasi keuangan. Tujuan pengabdian masyarakat ini adalah memberikan peningkatan pemasaran dan produktivitas melalui literasi keuangan agar selain dapat mempertahankan eksistensi juga dapat mengembangkan usahanya dalam persaingan bisnis.

**Kata kunci :** Buah Tin, Peningkatan Pemasaran, Produktivitas, Literasi Keuangan

### Abstract

UMKM Buah Tin Jember is a fruit store where it is located at Jalan Sriwijaya, Jember, East Java. Tin fruit plant has the scientific name *Ficus carica* Linn. It is a family of Moraceae that grows a lot in the tropics and sub-tropics. Tin trees have been widely cultivated because they are believed to be used to treat various diseases. With the development of science, that the content and benefits of the tin plant both leaves, fruits and roots. The nutritional content of tin includes fiber, vitamins A, C, Calcium, Magnesium and Potassium which are indispensable by the body. Currently, tin fruit is a rare fruit in Indonesia and has a great opportunity to be cultivated. New tin trees were planted in only a few parts of Indonesia. Tin plants are plants whose harvest depends on the season, to plants harvest towards the end of summer. For this reason, an appropriate step of increasing marketing and productivity through financial literacy is needed. The purpose of this community service is to provide increased marketing and productivity through financial literacy so that in addition to being able to maintain existence, it can also develop its business in business competition.

**Keywords:** Tin Fruit, Marketing Improvement, Productivity, Financial Literacy.

## Pendahuluan

*California Fig Advisory Board* menyebutkan bahwa buah tin merupakan buah yang hampir mencapai tahap kesempurnaan secara keseluruhan.<sup>10</sup> Terdapat beberapa kandungan senyawa metabolit sekunder aktif yang ditemukan pada Tin, terutama senyawa golongan fenolik yang merupakan zat antioksidan yang sangat baik untuk meningkatkan kesehatan manusia (Bouyahya, 2016). Semua bagian dari tanaman tin dapat dimanfaatkan dalam pengobatan herbal dan telah terbukti khasiatnya dalam menangani berbagai masalah kesehatan diantaranya gangguan gastrointestinal, penyakit kardiovaskular, inflamasi, gangguan pernapasan, penyakit ulseratif, dan kanker. Buah tin dapat dimakan segar dan juga dikeringkan. Buahnya banyak digunakan dalam pengobatan tradisional sebagai antipiretik, tonik, pencahar, afrodisiak, diuretik, astringent dan karminatif. Selain itu juga digunakan untuk mengatasi peradangan, kelumpuhan, penyakit hati dan limpa, nyeri dada, penyakit kepala, kusta, mimisan, dan untuk merangsang pertumbuhan rambut. Buah tin dikenal juga memiliki aktivitas antikanker seperti kanker lambung, kanker prostat, usus besar, hati dan testis (Soni, et al., 2014). Secara potensial, Jember mempunyai industri kecil yang memiliki daya saing dan mampu untuk ditingkatkan. Berbagai jenis makanan unik selalu dicari para wisatawan diantaranya ialah berbagai macam produk yang terbuat dari buah tin.

Potensi UMKM dalam perkembangan persaingan bisnis sampai saat ini masih belum diupayakan dengan maksimal. Banyak UMKM justru sering mengalami masalah internal sehingga sulit untuk berkembang dan bersaing baik antara sesama UMKM maupun dengan pedagang besar. Masalah peningkatan pemasaran dan produktivitas melalui literasi keuangan merupakan salah satu masalah yang sering ditemui dalam UMKM. Pelaku usaha mayoritas memulai usaha mereka dengan modal keyakinan tanpa dibekali dengan rencana taktis dan strategi jangka panjang dalam berwirausaha. Beberapa masalah dalam peningkatan pemasaran dan produktivitas yang sering dijumpai pada UMKM Buah Tin antara lain adalah:

- a. Pemilihan waktu dalam memulai usaha.

Pelaku usaha sering kali tidak memperkirakan waktu yang tepat dalam memulai usahanya. Usaha yang dikelola sering berbenturan dengan kondisi lingkungan yang kurang mendukung seperti terlalu banyaknya pesaing, *trend* yang sedang berkembang atau selera masyarakat terhadap perkembangan bisnis yang ada, maupun kondisi perekonomian daerah.

b. Kurangnya efektivitas promosi

Pelaku usaha juga sering kali tidak memperhitungkan peran dari promosi. Kebanyakan pelaku usaha hanya sekedar mendirikan usaha tanpa adanya promosi yang terencana. Promosi hanya dilakukan ala kadarnya seperti penyebaran informasi mulut ke mulut (*word of mouth*) kepada orang – orang yang dikenal saja.

c. Kurangnya komunikasi dengan konsumen.

Masalah yang dialami pelaku usaha berikutnya adalah kurangnya komunikasi dengan konsumen. Seringkali pelaku usaha menganggap konsumen, terlebih pelanggan hanya sebagai sumber pendapatan semata. Selama mereka membutuhkan produk kita, mereka pasti akan membelinya, dan selama tidak ada komplain, berarti segalanya baik-baik saja. Pelaku usaha tidak memperhitungkan perilaku konsumen yang semakin cerdas dalam memilih produsen, dimana konsumen cenderung memilih produsen yang mau mendengar suara mereka, diberi akses untuk berkomunikasi dalam menyampaikan masukan, kritik, atau mendapatkan informasi terbaru. Mendapatkan informasi sebagai umpan balik dari pelanggan akan membantu berkembangnya bisnis di masa yang akan datang.

d. Kurang mengintegrasikan produk

Sebuah produk akan tersampaikan dengan efektif apabila menaruh produk pada setiap kegiatan bisnis yang dijalankan, misalnya yaitu dengan meletakkan logo pada setiap produk kemasan, iklan yang ditayangkan, ataupun pada media sosial.

e. Kurangnya pengetahuan tentang pembuatan laporan keuangan sederhana

Terkadang tidak setiap pelaku bisnis kecil menengah bisa dengan mudah menerapkannya. Padahal, laporan keuangan merupakan salah satu kunci keberhasilan dalam menjalankan usaha, baik skala kecil maupun besar. Dalam usaha skala kecil menengah, laporan keuangan juga sangat diperlukan bila memang pemilik usaha menginginkan agar usaha yang dikelola

terus berkembang dan memiliki arah yang jelas. Dari permasalahan pada usaha kebun buah tin, banyak pelaku usaha belum mengetahui fungsi manajemen pemasaran. Menurut Suparyanto dan Rosad (2015:1) manajemen pemasaran adalah proses menganalisis, merencanakan, mengatur, dan mengelola program-program yang mencakup pengkonsepan, penetapan harga, promosi dan distribusi dari produk, jasa dan gagasan yang dirancang untuk menciptakan dan memelihara pertukaran yang menguntungkan dengan pasar sasaran untuk mencapai tujuan perusahaan. Setelah survei pada UMKM Buah Tin, masih terlihat kurangnya efektif dalam pembuatan packaging dalam produknya, seperti teh buah tin. Mengingat besarnya manfaat yang diperoleh konsumen setelah mengkonsumsi teh tin membuat permintaan konsumen semakin bertambah. Tingginya tingkat permintaan konsumen ini tidak dibarengi dengan ketersediaan bahan baku mengingat selama ini daun buah pohon tin hanya diperoleh dari satu supplier di wilayah Sragen. Jika dilihat dengan teliti, maka label kemasan produk teh buah tin ini tidak sesuai dengan standar label untuk produk olahan pangan. Klaim-klaim yang dicantumkan pada label pun belum teruji secara klinis dan masih didasarkan pada testimony pengguna. Sebagian pula masih mengambil data di internet untuk klaim produknya. Oleh karenanya, perlu dilakukan pendampingan mengenai proses pelabelan produk pangan yang benar. Dari segi proses produksi, belum adanya standar pengolahan teh daun tin membuat kualitas produk menjadi tidak stabil. Proses pengeringan masih mengandalkan cahaya matahari dan tingkat kering produk masih berdasarkan feeling produsen. Jika dirasa sudah kering, maka daun tin dikemas dan jika dirasa masih basah maka proses pengeringan dilanjutkan. Oleh karenanya, diperlukan SOP (Standard Operating Procedure) pada proses pembuatan teh daun buah tin mengingat produk ini termasuk dalam kategori produk makanan yang jika diolah dengan cara sembarangan dapat merugikan atau bahkan membahayakan konsumen yang mengkonsumsinya.

### Metode Pelaksanaan

Pengabdian dilakukan di UMKM “Buah Tin” yang merupakan satu-satunya UMKM yang mengembangkan dan memproduksi Buah tin Di Kabupaten Jember. Kegiatan dilaksanakan dengan memberikan pelatihan, diskusi dan pendampingan. Sasaran utama dalam kegiatan ini adalah UMKM “Buah Tin” di Kelurahan Karangrejo Kecamatan Sumbersari Kabupaten Jember.

Metode pelaksanaan yang digunakan:

- 1) Memberikan pengetahuan tentang pemberian nama, logo, slogan, karakter, kemasan yang bagus, dan membangun ekuitas produk.
- 2) Memberikan bantuan promosi *online* secara optimal sehingga terjadi peningkatan pemasaran dan produktivitas pada UMKM Buah Tin.
- 3) Pelatihan dan pendampingan kepada mitra dalam pembuatan laporan keuangan sederhana yaitu tentang pencatatan, penggolongan, pengikhtisaran, dan laporan keuangan.

### Hasil Kegiatan

Output yang dicapai dalam Program Kemitraan Masyarakat Stimulus ini adalah literasi keuangan dan pengetahuan tentang pemberian nama, logo, slogan, karakter, kemasan yang bagus, membangun ekuitas branding merk sekaligus memberikan bantuan digital bisnis secara optimal sehingga terjadi peningkatan pemasaran pada UMKM “Buah Tin” di Kelurahan Karangrejo Kecamatan Sumbersari Kabupaten Jember. Pelatihan dan pendampingan kepada mitra dalam pembuatan laporan keuangan sederhana yaitu tentang pencatatan, penggolongan, pengikhtisaran, dan laporan keuangan. Pada tahap diskusi, diskusi berjalan sangat lancar. Materi diskusi yang diberikan adalah pengenalan atau pendahuluan mengenai manajemen keuangan dan pengetahuan tentang pemberian nama, logo, slogan, karakter, kemasan yang bagus, dan membangun ekuitas *branding* merk. Sebagian besar audiens belum mengerti tentang literasi keuangan dan promosi online. Pada sesi ini terjadi diskusi yang menarik antara audiens dengan pemateri mengenai konsep dasar literasi keuangan dan digital bisnis. Beberapa audiens memiliki

persepsi berbeda tentang peningkatan pemasaran. Setelah diskusi berakhir dilanjutkan dengan pemberian nama, logo, slogan, karakter, kemasan yang bagus mempermudah memasarkan produk maupun usahanya.

Beberapa hal yang diperoleh dari pelaksanaan Program Kemitraan Masyarakat Stimulus dapat diuraikan dalam pembahasan berikut ini:

- a. Para peserta yang hadir sangat menyambut baik pelaksanaan Program Kemitraan Masyarakat sebab akan menambah wawasan dan ilmu pengetahuan bagi para peserta yang hadir.
- b. Dengan diberikannya literasi keuangan, penerapan digital bisnis dan peningkatan pemasaran dan produktivitas bagi UMKM “Buah Tin” di Kelurahan Karangrejo Kecamatan Sumbersari Kabupaten Jember dapat meningkatkan pemasaran usaha/produknya guna meningkatkan produktifitas usaha.
- c. Dengan ketekunan dan antusias para peserta dapat diaplikasikan dengan baik, serta menambah wawasan dan ilmu pengetahuan lebih mengenai manajemen pemasaran.

Saat kegiatan program kemitraan masyarakat stimulus kami memberikan kemasan baru yang sebelumnya kemasan suwar suwir memakai mika, tetapi kami membuat peningkatan pemasaran yaitu membuat kemasan *standing pouch* dengan berbahan metalize dengan netto 350gr, memberikan logo Teh Buah Tin dengan warna biru dan hijau yang menarik untuk menunjang proses pemasaran mengingat kemasan lama yang dimiliki UMKM Buah Tin kurang layak dipasarkan. Setelah kami berikan kemasan baru, pemilik langsung mencoba mengemas Teh Buah Tin tersebut dan hasilnya sangat bagus sekali dan terlihat sangat menarik dengan kemasan baru.

Setelah berdiskusi cukup banyak tentang digital bisnis dan dengan berkembangnya teknologi, bertambah pula kemudahan dalam bidang teknologi yang bisa dirasakan. Mungkin tidak pernah terbayangkan sebelumnya, jika kegiatan jual beli bisa terjadi tanpa adanya tatap muka, ataupun pergi ke suatu tempat dengan menggunakan kendaraan yang bisa dipesan melalui telepon genggam. Saat ini, terlebih ketika pemerintah menghimbau masyarakat agar bekerja dan belajar dari rumah, peran teknologi itu semakin terasa. Anak-anak belajar dengan menggunakan

sistem digital melalui webinar, orang-orang pun bekerja *remote* tanpa harus keluar rumah. Hal tersebut menunjukkan bahwa bisnis digital merupakan salah satu usaha yang menjanjikan, dimana para pelaku nya bisa menjalankan bisnis tersebut dari tempatnya masing-masing. Bisnis digital merupakan kegiatan usaha yang memanfaatkan teknologi dalam pelaksanaannya, baik saat menciptakan pun dengan serangkaian kegiatan pemasarannya. Bisnis ini meliputi penyediaan barang dan jasa, perubahan dari jenis fisik juga berbagai usaha yang bisa dilakukan secara online. Dengan bisnis berbasis digital ini, kita bisa terhubung dengan konsumen secara cepat, melewati batasan ruang, wilayah, maupun waktu. Satu sama lain bisa langsung terkoneksi hanya dengan menggunakan gadget serta koneksi internetnya. Penggunaan internet dan teknologi digital lainnya untuk komunikasi, koordinasi, dan manajemen organisasi. (Kenneth C. Laudon dan Jane P. Laudon. 2011).

### **Kesimpulan**

Kesimpulan yang diperoleh dari pelaksanaan program kemitraan masyarakat stimulus dengan Peningkatan Pemasaran dan Produktivitas melalui Literasi Keuangan Pada UMKM Buah Tin Di Kelurahan Karangrejo Kecamatan Sumbersari Kabupaten Jember adalah sebagai berikut:

- a. Para peserta yang hadir sangat menyambut baik pelaksanaan Program Kemitraan Masyarakat sebab akan menambah wawasan dan ilmu pengetahuan bagi para peserta yang hadir.
- b. Dengan diberikannya literasi keuangan, penerapan peningkatan pemasaran dan produktivitas bagi UMKM “Buah Tin” dapat meningkatkan pemasaran usaha/produknya guna meningkatkan produktivitas usaha.
- c. Dengan ketekunan dan antusias para peserta dapat diaplikasikan dengan baik, serta menambah wawasan dan ilmu pengetahuan lebih mengenai manajemen pemasaran.

## Saran

Pelaksanaan program kemitraan masyarakat stimulus dengan Peningkatan Pemasaran dan Produktivitas melalui Literasi Keuangan Pada UMKM Buah Tin Di Kelurahan Karangrejo Kecamatan Sumbersari Kabupaten Jember perlu dilakukan kepada mitra lain. Tidak hanya UMKM saja, tetapi perlu juga dilakukan kepada kelompok-kelompok lain seperti koperasi, kelompok tani dan pengelola dana desa. Selain itu, kami menyarankan kepada pemilik UMKM Buah Tin untuk mulai mengurus BPOM dan barcode sehingga bisa menambah tempat pemasaran hasil produksi.

### Daftar Pustaka

- Atkinson, A. dan Messy, F.-A. (2012) "Measuring Financial Literacy," *Journal of Consumer Affairs*, 44(2), hal. 296–316. doi: 10.1111/j.1745-6606.2010.01170.x.
- Laudon. Kenneth C., dan Laudon. Jane P., "Management Information System", 10th ed, Jakarta: Salemba Empat, 2011.
- Suparyanto, Rosad. 2015. *Manajemen Pemasaran*. Bogor: In Media
- Wardhono, A. 2010. Membangun Industri Kecil tangguh. Available at: [http :/www.Student.uni-marbuq./wardhono/Industri%20kecil.htm](http://www.Student.uni-marbuq./wardhono/Industri%20kecil.htm). Diakses 30 Desember 2004.

