



Peningkatan *Value Added* dan *Product Quality* Produk Olahan Lidah Buaya melalui Metode PLA pada UMKM Tirtha Shanum

Roni Alim Ba'diya Kusufa¹⁾, Riril Mardiana Firdaus²⁾, Yoyok Seby Dwanoko³⁾, Ika Meviana⁴⁾, Moch. Farid Andiyansya⁵⁾

^{1,2,3,4,5}Universitas PGRI Kanjuruhan Malang
roniabk@unikama.ac.id

Abstract

The UMKM actors will get value added to the results of their business when the management of the output of production is done in a proper and correct way. Good added value can be seen in good production outputs, attractive packaging, healthy, hygienic, safe, and have a lot of flavor variations and are acceptable to the wider market. In addition to value added, product quality also has a very important role for every entrepreneur in running their business. Product quality is among the relatively most influential aspects of product purchase decisions. The objective of this activity is to help solve the problem of UMKM Tirtha Shanum, which is the production of crocodile processing. The approach offered to help partner issues is Participatory Learning and Action (PLA). Participatory Learning and Action (PLA) approaches are characterized by socialization, discussion, and practical training in person. Product processing innovations evolved by creating a variety of processed products based on crocodile tongue. UMKM Tirtha Shanum also processed the crocodile tongue plant into a coconut tongue beverage with bottle and cup siller packaging, candy crocostongue packaging tubes toples and standing pounc window ziplock sealer, and coconut Tongue powder packaging paper standing Pounc.
Keywords: *value added, product quality, aloevera, UMKM*

Abstrak

Para Pelaku UMKM akan mendapatkan nilai tambah (*value added*) terhadap hasil usahanya apabila manajemen pengelolaan hasil produksi dilakukan dengan cara yang tepat dan benar. *Value added* yang baik bisa dilihat pada hasil produksi yang baik, kemasan yang menarik, sehat, higienis, aman, dan memiliki varian rasa yang banyak serta dapat diterima oleh pasar yang lebih luas. Selain *value added*, kualitas produk juga memiliki peran yang sangat penting bagi setiap pengusaha dalam menjalankan bisnisnya. Kualitas produk termasuk aspek yang relatif paling berdampak terhadap keputusan pembelian produk. Tujuan dari kegiatan ini membantu menyelesaikan permasalahan UMKM Tirtha Shanum yakni pada permasalahan produksi olahan lidah buaya. Pendekatan yang ditawarkan untuk membantu permasalahan mitra adalah Participatory Learning and Action (PLA). Langkah-langkah pendekatan Participatory Learning and Action (PLA) memiliki ciri khas adanya sosialisasi, diskusi, dan praktik pelatihan secara langsung. Lokasi penelitian ditentukan secara sengaja (*purposive*) yakni UMKM Tirtha Shanum.

Inovasi pengolahan produk berkembang dengan membuat variasi produk olahan yang berbahan dasar lidah buaya. UMKM Tirtha Shanum juga mengolah tanaman lidah buaya menjadi minuman sari lidah buaya dengan kemasan botol dan *cup siller*, manisan lidah buaya kemasan toples tabung dan *standing pounc window ziplock sealer*, dan serbuk lidah buaya kemasan *paper standing pounc*.

Kata Kunci : nilai guna, kualitas produk, lidah buaya, UMKM

PENDAHULUAN

Para Pelaku UMKM akan mendapatkan nilai tambah (*value added*) terhadap hasil usahanya apabila manajemen pengelolaan hasil produksi dilakukan dengan cara yang tepat dan benar. *Value added* yang baik bisa dilihat pada hasil produksi yang baik, kemasan yang menarik, sehat, higienis, aman, dan memiliki varian rasa yang banyak serta dapat diterima oleh pasar yang lebih luas (Supriadi et al., 2021). Selain *value added*, kualitas produk juga memiliki peran yang sangat penting bagi setiap pengusaha dalam menjalankan bisnisnya (Maulidiyah & Sudarwanto, 2021). Kualitas produk termasuk aspek yang relatif paling berdampak terhadap keputusan pembelian produk (Maruapey et al., 2022).

Kelompok UMKM Tirtha Shanum bergerak dibidang Olahan Lidah Buaya yang di jalankan oleh Arik Exstrada berlokasi di Jl. Bromo No. 50 RT/RW 09/05 Kelurahan Kepanjen, Kecamatan Kepanjen, Kabupaten Malang, Jawa Timur. Bahan baku didapat dari hasil tanamannya sendiri di sekitar halaman rumahnya,. Hal tersebut berdampak pada terbatasnya jumlah produksinya. Usaha tersebut telah berjalan lebih dari 5 tahun. Usaha yang dilakukan masih secara tradisional, sehingga produksi terbatas. Proses produksi masih menggunakan peralatan sederhana, Bentuk olahan masih monoton, Citarasa juga masih original. Sementara itu, kemasan kurang menarik, dan Pemasaran belum di pasarkan secara on-line di era teknologi 4.0 seperti saat ini. Dalam menjalankan usahanya, Arik Exstrada, memperkerjaan warga sekitar berjumlah 5 orang karyawan. Jumlah produksi, sehari hanya mampu menghasilkan sekitar 14 kg olahan Lidah Buaya atau 60 botol minuman lidah buaya dengan kemasan 250 ml.

Permasalahan yang terjadi pada UMKM Tirtha Shanum yaitu; (a) Produksi masih bersifat tradisional dan menggunakan alat seadanya; (b) Belum memiliki varian produk dan varian rasa olahan minuman lidah buaya; (c) Kemasan olahan minuman lidah buaya masih sederhana dan menggunakan botol plastik polos sehingga kurang menarik; (d) Kemasan botol minuman olahan lidah buaya belum memiliki merk dagang (e) Kemasan belum memiliki P-IRT.

Solusi yang ditawarkan kepada UMKM Tirtha Shanum adalah: (a) Pembuatan mesin pemotong dan meja pencuci olahan varian lidah buaya yang lebih moderen dan berbahan staenlis supaya heiginis. b) Peningkatan varian produk dan varian rasa olahan minuman lidah buaya; c) Peningkatan kualitas kemasan produk yang lebih menarik, d) Perancangan desain dan pengajuan merk dagang, e) Pengajuan P-IRT.

Tujuan dari kegiatan ini membantu menyelesaikan permasalahan UMKM Tirtha Shanum yakni pada permasalahan produksi olahan lidah buaya. Solusi yang dilakukan yaitu memberikan inovasi pada olahan lidah buaya. Inovasi tersebut adalah pengembangan lanjutan olahan produk dan kualitas produk agar mempunyai nilai tambah dan menarik konsumen dalam membeli produk. Hal ini sejalan dengan hasil penelitian

dari Dedi Supriadi, dkk. Dalam artikelnya yang berjudul. “Analisis Nilai Tambah (*Value Added*) Usaha Pemasaran Dan Pengolahan Hasil Perikanan di Kota Cirebon”. Hasil penelitian menunjukkan bahwa produk olahan yang dikembangkan mempunyai nilai lebih tinggi dibandingkan dengan hasil perikanan dalam bentuk segar atau utuh. Jurnal Investasi. Vol.7 No.2, April 2021, Hal 1-12.

METODE PELAKSANAAN

Pendekatan yang ditawarkan untuk membantu permasalahan mitra adalah *Participatory Learning and Action* (PLA). Pendekatan ini merupakan salah satu pendekatan proses belajar dan berinteraksi dengan komunitas atau masyarakat. Pendekatan ini menggabungkan berbagai metode partisipatif untuk memfasilitasi kolektifitas dan proses pembelajaran di lingkungan masyarakat: Langkah-langkah pendekatan *Participatory Learning and Action* (PLA) memiliki ciri khas adanya sosialisasi, diskusi, dan praktik pelatihan secara langsung. Tahapan kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah pra-pelatihan, tahapan edukasi, tahapan praktik, tahapan pendampingan, dan tahapan evaluasi.

Penentuan lokasi penelitian ditentukan secara sengaja (*purposive*) yakni UMKM Tirta Shanum yang berlokasi di Jl. Bromo No. 50 RT/RW 09/05 Kelurahan Kepanjen, Kecamatan Kepanjen, Kabupaten Malang, Jawa Timur.

HASIL DAN PEMBAHASAN

UMKM Tirta Shanum pertama kali dirintis oleh Arik Exstrada berlokasi di Jl. Bromo No. 50 RT/RW 09/05 Kelurahan Kepanjen, Kecamatan Kepanjen, Kabupaten Malang, Jawa Timur. Bahan baku didapat dari hasil tanamannya sendiri di sekitar halaman rumahnya,. Hal tersebut berdampak pada terbatasnya jumlah produksinya. Usaha tersebut telah berjalan lebih dari 5 tahun. Usaha yang dilakukan masih secara tradisional, sehingga produksi terbatas. Proses produksi masih menggunakan peralatan sederhana, Bentuk olahan masih monoton, Citarasa juga masih original. Sementara itu, kemasan kurang menarik, dan Pemasaran belum dipasarkan secara *online* di era teknologi 4.0 seperti saat ini. Dalam menjalankan usahanya, Arik Exstrada, memperkerjakan warga sekitar berjumlah 5 orang karyawan. Jumlah produksi, sehari hanya mampu menghasilkan sekitar 14 kg olahan Lidah Buaya atau 60 botol minuman lidah buaya dengan kemasan 250 ml.

Tumbuhan lidah buaya sudah ada sejak ribuan tahun silam. Biasanya digunakan untuk menyuburkan rambut, menyembuhkan luka bakar, dan memperhalus kulit. Banyak penelitian telah menunjukkan bahwa lidah buaya baik untuk dikonsumsi dan digunakan secara luar. Lidah buaya mengandung mineral seperti kalsium, potasium, magnesium, sodium, vitamin A, dan vitamin B, yang membantu tubuh memenuhi kebutuhan mineralnya (Hendrawati, 2015).

Proses yang khusus diperlukan untuk mengolah lidah buaya menjadi makanan atau minuman. Lidah buaya memiliki rasa pahit karena banyaknya getah, atau eksudat, yang

ada di dalamnya. Proses pengolahan makanan yang higienis dan tahan lama diperlukan karena gel, bagian daging yang berlendir, mudah rusak oleh oksidasi (Rusanti et al., 2019). Oleh karena itu pengolahan menjadi proses yang sangat penting agar khasiat dari Lidah Buaya tidak berkurang karena proses pengolahan yang salah (Rusanti et al., 2019).

Transfer teknologi pengolahan Lidah Buaya juga diberikan dengan tujuan untuk memenuhi kebutuhan konsumen akan produk-produk olahan, juga dengan pengolahan hasil akan dapat diperoleh peningkatan nilai tambah (*added value*) dari hasil tanaman lidah buaya (Haryanti et al., 2022). Untuk meningkatkan *Value Added* dan kualitas produk olahan lidah buaya maka dilakukan pelatihan dan pendampingan kepada pelaku UMKM Tirta Shanum.

Pendampingan yang dilakukan tim pengabdi yakni pendampingan penggunaan mesin pemotong dan meja pencuci olahan varian lidah buaya yang lebih modern dan berbahan *staenlis* supaya lebih higienis. Selain itu juga dilakukan pendampingan untuk meningkatkan varian produk dan rasa olahan minuman lidah buaya berbasis kebutuhan pasar. Proses pendampingan dalam pembuatan minuman olahan lidah buaya dimulai dengan; 1) pemotongan tanaman lidah buaya, 2) mempersiapkan alat dan bahan untuk pembuatan minuman, 3) menimbang berat tanaman lidah buaya untuk pengukuran porsi bahan-bahan yang lain, 4) mengupas dan memotong lidah buaya menjadi ukuran lebih kecil, 5) mengupas dan memisahkan daging tanaman lidah buaya serta memotong daging tanaman lidah buaya, 6) pemberian sialic acid dan lemon untuk menambah rasa dan aroma, 7) memasak lidah buaya, 8) pengemasan produk dan 9) pemasangan stiker produk.



(a)



(b)

Gambar 1. (a) dan (b) Proses Pemotongan dan Menimbang Berat Tanaman Lidah Buaya



(a)



(b)

Gambar 2. (a) dan (b) Proses Mengupas dan Memisahkan Daging Tanaman Lidah Buaya



(a)



(b)

Gambar 3. (a) dan (b) Pemberian *Sialic Acid* dan Lemon Untuk Menambah Rasa dan Aroma



Gambar 4. Proses Memasak Lidah Buaya



(a)



(b)

Gambar 5. (a) dan (b) Proses Pengemasan Hasil Olahan Lidah Buaya

Semakin berkembangnya usaha, produk yang diproduksi juga semakin berkembang. Inovasi pengolahan produk berkembang dengan membuat variasi produk olahan yang berbahan dasar lidah buaya. UMKM Tirtha Shanum juga mengolah tanaman lidah buaya menjadi minuman sari lidah buaya dengan kemasan botol dan *cup siller*, manisan lidah buaya kemasan toples tabung dan *standing pounc window ziplock sealer*, dan serbuk lidah buaya kemasan *paper standing pounc*. Dengan meningkatkan diversifikasi tanaman dan hasil olahan daun lidah buaya, kegiatan pengabdian masyarakat dapat memberikan nilai tambah secara ekonomi kepada pelaku UMKM Tirtha Shanum.



(a)



(b)



(c)

Gambar 2. (a); (b); dan (c) Produk Olahan Lidah Buaya Hasil Pendampingan

Berdasarkan testimoni beberapa konsumen setelah kegiatan pendampingan ini selesai, sebagian besar mereka menyatakan bahwa minuman sari lidah buaya yang sekarang rasanya lebih segar dengan rasa manis asam yang divariasikan dengan campuran lemon. Oleh karena itu, diharapkan peningkatan penjualan karena kualitas minuman sari lidah buaya yang dibuat sekarang lebih baik. Jika disimpan pada suhu kamar, minuman sari lidah buaya tahan lebih dari satu bulan.

Selain rasa dari suatu produk hasil olahan lidah buaya, kualitas produk juga berpengaruh terhadap hasil penjualan atau omzet bagi pelaku UMKM. Kualitas produk akan mempengaruhi kepuasan konsumen (Nency, 2023). Jika kualitas produk yang dibeli oleh konsumen memiliki kualitas yang baik, maka konsumen tersebut akan membeli atau memesan ulang. Setiap produsen dalam hal ini adalah pelaku UMKM Tirtha Shanum pasti menginginkan produk yang dihasilkan memiliki kualitas yang bagus agar hasil produksinya laku di pasaran dan dapat bersaing dengan pasar. Banyak UMKM yang memproduksi produk dengan model dan jenis yang sama, tetapi memiliki kualitas yang berbeda. Hal tersebut membuat konsumen lebih teliti dalam memilih produk yang akan dibeli. Berdasarkan hal tersebut maka dapat disimpulkan bahwa kualitas produk memiliki peran penting bagi kepuasan konsumen untuk menentukan produk yang akan mereka pilih.

Kepuasan konsumen adalah salah satu hal yang menentukan keberhasilan suatu UMKM. Dengan adanya kepuasan konsumen maka dapat meningkatkan kelangsungan dari UMKM itu sendiri karena dapat meningkatkan omzet penjualan. Seperti yang dijelaskan oleh (Lina, 2018) sebuah perusahaan yang mampu memuaskan kebutuhan pelanggannya akan tetapi tidak mampu menghasilkan laba, tidak mungkin akan tetap bertahan dan bisa berkembang.

Kepuasan konsumen dapat ditentukan oleh beberapa faktor. Menurut (Swastha, B., 2012) antara lain kualitas produk, harga, *service quality*, *emotional factor*, biaya dan kemudahan. Dari semua faktor yang telah disebutkan, ada dua faktor yang dominan dalam menyebabkan naiknya atau turunnya kepuasan pelanggan yaitu kualitas produk dan harga, karena dengan adanya kualitas produk pelanggan akan merasa puas bila produk yang mereka gunakan berkualitas, dan dengan adanya Harga yang relatif murah akan memberikan nilai kepuasan yang lebih tinggi kepada pelanggan.

KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian dalam bentuk pelatihan dan pendampingan pembuatan olahan produk varian lidah buaya berjalan sesuai rencana yang sudah dibuat. Berdasarkan hasil pengabdian diperoleh inovasi pengolahan produk berkembang dengan membuat variasi produk olahan yang berbahan dasar lidah buaya. UMKM Tirtha Shanum juga mengolah tanaman lidah buaya menjadi minuman sari lidah buaya dengan kemasan botol dan *cup siller*, manisan lidah buaya kemasan toples tabung dan standing *pounc window ziplock sealer*, dan serbuk lidah buaya kemasan *paper standing pounc*.

Pengusaha, terutama UMKM Tirtha Shanum, disarankan untuk terus mengembangkan usahanya agar keuntungan yang didapat menjadi semakin besar. Berdasarkan nilai tambah yang diperoleh, pemilik usaha diharapkan dapat mempertahankan dan meningkatkan penjualan di masa mendatang dengan meningkatkan varian ukuran dan membuat label permanen yang lebih mudah dijual.

UCAPAN TERIMAKASIH

Kami berterimakasih kepada Direktorat Jenderal Pendidikan Tinggi, Riset, dan Teknologi (DRTPM) Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset dan Teknologi selaku lembaga yang mendanai kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM). Direktorat Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat yang sudah memberikan dukungan kepada seluruh dosen Universitas PGRI Kanjuruhan Malang untuk bisa berkarya serta UMKM Tirtha Shanum yang sudah bersedia menjadi mitra sehingga pengabdian kepada masyarakat ini berjalan dengan lancar.

DAFTAR PUSTAKA

- Haryanti, E., Haryanta, D., Wedowati, E. R., & Suryaningsih, D. R. (2022). *Lidah buaya menjadi peluang bisnis keluarga*. 2(1), 68-75.
- Hendrawati, T. Y. (2015). Aloe vera powder properties produced from aloe chinensis baker, Pontianak, Indonesia. *Journal of Engineering Science and Technology*, 10(January 2015), 47-59.
- Lina, R. (2018). Meningkatkan Kualitas Produk Sebagai Strategi Fundamental Dalam Bersaing. *Scientific Journal Of Reflection: Economic, Accounting, Management and Business*, 1(1), 91-100.
- Maruapey, W. I., Guslina, I., & Idrus, Y. (2022). Perilaku Konsumen Tentang Kualitas Produk Dalam Meningkatkan Keputusan Pembelian Produk AMDK. *PUBLIC POLICY (Jurnal Aplikasi Kebijakan Publik & Bisnis)*, 3(2), 92-105.
<https://doi.org/10.51135/publicpolicy.v3.i2.p1-15>
- Maulidiyah, W., & Sudarwanto, T. (2021). Pengaruh Orientasi Pasar Dan Kualitas Produk Terhadap Kinerja Pemasaran Home Industry Kerudung Kabupaten Gresik. *Jurnal Pendidikan Tata Niaga (JPTN)*, 10(1), 1523-1529.
<https://doi.org/10.26740/jptn.v10n1.p1523-1529>
- Nency, A. (2023). SENTRI : Jurnal Riset Ilmiah. *SENTRI: Jurnal Riset Ilmiah*, 1(3), 17-34.
- Rusanti, W. D., Rani, A. M., Sari, A. M., Sunardi, D., & Yustinah. (2019). Pelatihan Peningkatan Produk Makanan dan Kesejahteraan Masyarakat Melalui Pengembangan Produk Berbahan Dasar Aloevera Cileungsi Kidul, Bogor, Jawa Barat. *Prosiding Seminar Nasional Masyarakat LPMM UMJ*, 1-5.
- Supriadi, D., Nugraha, E. H., Widayaka, R., & Rena, R. (2021). Analisis Nilai Tambah (Value Added) Usaha Pemasaran Dan Pengolahan Hasil Perikanan Di Kota Cirebon. *Jurnal Investasi*, 7(2), 1-12. <https://doi.org/10.31943/investasi.v7i2.131>
- Swastha, B., D. dan I. (2012). *Manajemen Pemasaran Modern*. Liberty.