



## Inovasi Produk dan Pendampingan Ijin Produk pada Kelompok Masyarakat Guna Meningkatkan Perekonomian

Kunti Nastiti<sup>1\*</sup>, Setia Budi<sup>2</sup>, Melviani<sup>3</sup>, Samsul Hadi<sup>4</sup>

Published online: 3 April 2023

### ABSTRACT

The Covid-19 pandemic has caused small businesses throughout Indonesia to experience an economic decline. People are psychologically afraid of contracting the virus, so they limit going out of the house. Indirectly causing a decrease in income because people limit spending and consumption patterns. This community service aims to help small businesses in Banjarbaru, South Kalimantan manage their business. The survey results stated a decline in sales, especially in the food, salon, cosmetic product, stalls and other clothing sales. The obstacle faced by this business unit is the absence of product innovation that adapts to pandemic conditions. Another thing in marketing products is that many people do not know about strategies regarding promotion, branding, product advertising, product legalization and other strategies. The forms and methods that are the solution to this activity are product innovation related to herbal products and providing knowledge about the legality of products, both herbal products and food products that have been produced so that they are expected to be widely marketed. Apart from that, providing knowledge about product marketing strategies through online promotion and branding as well as providing knowledge on how to have a good managerial system. Herbal product innovation has increased during the Covid-19 pandemic because several herbs are believed to help the body resist disease.

Keyword: product innovation; community small bussines

**Abstrak.** Pandemi covid-19 membuat usaha kecil masyarakat di seluruh Indonesia mengalami penurunan secara ekonomi. Masyarakat yang secara psikologis takut terjangkit virus sehingga membatasi keluar rumah. Secara tidak langsung menyebabkan penurunan pendapatan dikarenakan masyarakat membatasi pengeluaran dan pola konsumsinya. Pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk membantu usaha kecil masyarakat yang berlokasi di Banjarbaru, Kalimantan Selatan dalam mengelola usahanya. Hasil survey menyebutkan bahwa terjadi penurunan penjualan terutama pada usaha makanan, salon, produk kosmetik, warung dan penjualan sandang lainnya. Kendala yang dihadapi oleh unit usaha ini adalah tidak adanya inovasi produk yang menyesuaikan kondisi pandemic. Hal lain dalam memasarkan produk banyak masyarakat yang belum mengetahui strategi mengenai promosi, branding, iklan produk, legalisasi produk dan strategi lainnya. Bentuk dan metode yang menjadi solusi dari kegiatan ini adalah inovasi produk yang berhubungan dengan produk jamu dan memberi pengetahuan mengenai legalitas produk baik produk jamu ataupun produk makanan yang sudah diproduksi sehingga diharapkan dapat dipasarkan secara luas. Selain itu, memberikan pengetahuan mengenai strategi pemasaran produk melalui promosi dan branding secara online sekaligus memberikan pengetahuan bagaimana

sistem manajerial yang baik. Inovasi produk jamu meningkat pada masa pandemic covid-19 ini dikarenakan beberapa jamu diyakini dapat membantu ketahanan tubuh terhadap penyakit.

Kata Kunci: inovasi produk; usaha kecil masyarakat

<sup>1),2,3</sup> Program Studi Sarjana Farmasi, Fakultas Kesehatan, Universitas Sari Mulia

<sup>4</sup> Program Studi Sarjana Farmasi, Fakultas MIPA, Universitas Lambung mangkurat

\*) *corresponding author*

Kunti Nastiti  
Program Studi Sarjana Farmasi, Fakultas Kesehatan,  
Universitas Sari Mulia, kuntinastiti@unism.ac.id, Jl. Pramuka  
No.2, Banjarmasin, 70238, Kalimantan Selatan

Email: kuntinastiti@unism.ac.id

## PENDAHULUAN

Pandemi Covid-19 selain berdampak pada kesehatan juga mempengaruhi perekonomian masyarakat (Syukur et al., 2021). Dampak terbesar dialami oleh usaha kecil masyarakat dimana pendapatan usahanya mengalami penurunan (Maleha et al., 2021). Pendapatan masyarakat mengalami penurunan tajam antara 30-70% sedangkan pengeluaran tetap pada masa pandemic (Kurniasih, 2020). Pembatasan skala besar pada masa pandemi Covid-19 merupakan kendala yang cukup besar dikarenakan usaha-usaha kecil masyarakat masih melakukan transaksi secara tradisional, aktivitas jual beli menjadi terhenti dan terhambat di sektor distribusinya (Fakhriyyah et al., 2021).

Kondisi ini juga mempengaruhi usaha kecil masyarakat di Komplek Pelita Kuranji, Banjarbaru, Kalimantan Selatan. Produksi usaha kecil masyarakat ini masih perlu ditingkatkan, hal ini terlihat dari pelaku usaha yang masih sedikit jumlahnya. Apalagi pada masa pandemi sekarang, mengalami penurunan dikarenakan masyarakat kurang begitu mengenal bagaimana pengelolaan yang baik dalam suatu usaha dagang (Rosmadi, 2021).

Diangkat dari permasalahan tersebut, sehingga perlu adanya strategi dalam berusaha diantaranya berupa melakukan inovasi produk, peningkatan system manajerial dan pemasaran hingga perolehan legalitas produk sehingga dapat dipasarkan secara luas baik offline secara langsung atau online melalui digital marketing (Rapitasari, 2016).

Inovasi produk sangatlah penting bagi suatu usaha karena dengan adanya inovasi maka akan meningkatkan nilai jual dari produk tersebut sehingga dapat meningkatkan pendapatan (Pattipeilohy, 2018). Salah satu inovasi yang dapat dilakukan dengan melahirkan suatu produk herbal yang berupa sediaan jamu instan (Fatmawati et al., 2021), teh dan sabun herbal. Produk herbal yang saat ini banyak dicari pada masa pandemic guna meningkatkan daya tahan tubuh dan mencegah terjangkitnya suatu penyakit (Purwanti et al., 2022). Pelatihan dalam manajerial yang dapat memperkuat Sumber Daya Manusia (SDM). Strategi pemasaran diperlukan untuk menarik konsumen (Salam, 2020). Selain itu, masyarakat diberikan pendampingan dalam pengurusan Ijin Rumah Tangga dalam produk-produk makanan mereka sehingga produk dapat dipasarkan secara luas.

Pengabdian kepada masyarakat ini merupakan pendampingan dalam berwirausaha dengan memberikan pelatihan keterampilan mengenai inovasi produk yang belum pernah mereka lakukan. Pembuatan beberapa produk herbal, pelatihan pembuatan label atau iklan, pembuatan kemasan agar menarik dan manajemen keuangan yang sederhana serta pendampingan produk untuk mendapatkan ijin edar berupa PIRT.

Strategi, inovasi dan adanya produk yang berijin dalam suatu usaha sangat membantu masyarakat dalam perekonomian secara mandiri, khususnya di Komplek Pelita Kuranji. Salah satu masyarakat yang terkena dampak ekonomi selama pandemic Covid-19.

## BAHAN DAN METODE

Metode yang digunakan dalam kegiatan pengabdian ini yaitu ceramah, tanya jawab, dan pelatihan. Pertama yang dilakukan adalah tahapan persiapan pengabdian kepada masyarakat yang dimulai dengan melakukan survey. Untuk tahapan pelaksanaan dilakukan dengan kunjungan ke rumah warga di Komplek Pelita Kuranji, Banjarbaru, Kalimantan Selatan untuk melakukan observasi terkait jenis usaha yang ada di masyarakat, tingkat pendidikan, pengetahuan manajerial dan pemasaran produk, inovasi produk yang dilakukan, dan mengenai legalisasi produk. Dilakukan dengan pengisian kuisisioner oleh warga untuk mengetahui sejauh mana permasalahan yang dialami. Kuisisioner ini diisi oleh peserta pengabdian yaitu warga yang bertempat tinggal di Komplek Pelita Kuranji dan usia produktif antara 15-64 tahun (Sukmaningrum & Imron, 2017). Selanjutnya menentukan lokasi dilakukannya pengabdian kepada masyarakat.

Tahapan kegiatan yang dilakukan diberikan secara bertahap, yaitu:

### 1. Demonstrasi dan Pelatihan

Inovasi produk dilakukan dengan demonstrasi terlebih dahulu. Selanjutnya dilakukan pelatihan secara langsung pembuatan produk berupa sabun, teh herbal dan jamu instan.

### 2. Ceramah

Pemberian materi mengenai pentingnya system manajerial dan pemasaran berupa promosi dan branding secara online, pentingnya inovasi dan alur pengurusan ijin produk.

### 3. Kolaboratif

Kolaboratif atau kerja sama dalam proses pembuatan produk hingga kemasan hingga tahap pengurusan ijin produk.

Adapun bahan yang digunakan dalam pengabdian ini antara lain tanaman Kelakai, Kayu Bajakah (untuk pembuatan teh). Sedangkan jamu instan menggunakan jahe, gula pasir, air, kayu manis, cengkeh. Untuk sabun herbal menggunakan ekstrak bajakah, Kristal NaCl, minyak zaitun, palm oil.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Pengambilan data mengenai jenis usaha yang dimiliki masyarakat dapat terlihat pada Tabel 1.

**Tabel 1. Jenis Usaha Masyarakat**

No	Jenis Usaha	Jumlah (orang)
1	Makanan	5
2	Tas dan baju	1
3	Salon	1
4	Warung	1
5	Produk kecantikan	2
6	Pegawai swasta	3

Selanjutnya dari hasil kuisisioner mengenai informasi tingkat pendidikan masyarakat dimana 70% jenjang pendidikan sampai SMA (Sekolah Menengah Atas). Sedangkan 20% nya lulusan SMP (Sekolah menengah pertama) dan 10% lulusan Sarjana.

Analisis permasalahan dari hasil kuisisioner didapatkan informasi, sebagai berikut :

- a. Masyarakat belum mengetahui bagaimana proses legalisasi produk
- b. Masyarakat belum pernah mendapatkan ilmu mengenai manajerial produk
- c. Tidak ada inovasi produk
- d. Masyarakat kesulitan dalam pemasaran

Hasil kuisisioner memperlihatkan bahwa warga mempunyai antusias yang tinggi dalam mengembangkan sistem usaha kecil masyarakat ini, dan mempunyai harapan meningkatnya penjualan produknya.

Tahap pertama dalam pengabdian ini adalah pemberian materi mengenai pentingnya inovasi produk. Dilakukan di rumah salah satu warga Komplek Pelita Kuranji. Selanjutnya dilaksanakan pembuatan inovasi produk dengan membuat sabun padat herbal bajakah dan sereh dan pembuatan jamu instan secara offline yang dilaksanakan pada tanggal 21 Januari 2022 (Gambar 1).



**Gambar 1. Demonstrasi dan Pelatihan**

Untuk selanjutnya diadakan pelatihan lanjutan pembuatan produk pada tanggal 11 Februari 2022, yaitu pembuatan Teh celup bajakah dan kelakai (Gambar 2).



**Gambar 2. Pelatihan Inovasi Produk**

Tahap selanjutnya pada tanggal 13 Mei 2022 dilakukan pemberian informasi mengenai system manajerial dan pemasaran produk. Tahap ini peserta pengabdian dilatih untuk menghitung harga pokok penjualan dan menentukan harga jual produk. Selanjutnya pemberian informasi tentang proses legalisasi produk (Gambar 3).



**Gambar 3. Ceramah**

Warga Komplek Pelita Kuranji sebagai peserta pengabdian sangat berminat untuk mendaftarkan usahanya untuk menjadi Usaha Kecil Masyarakat yang terdaftar di system OSS sehingga untuk selanjutnya dapat digunakan untuk proses legalisasi produknya dengan mendapatkan sertifikat izin Pangan Industri Rumah Tangga (PIRT). Pada tanggal 08 Juni 2022 dilakukan proses pendampingan pendaftaran PIRT untuk produk makanan ke DINKES setempat. Sampel inovasi produk hasil olahan warga dapat terlihat pada Gambar 4.



**Gambar 4. Produk Inovasi**

## KESIMPULAN DAN SARAN

Kegiatan Pengabdian kepada masyarakat ini dapat disimpulkan bahwa masyarakat dapat memahami pentingnya manajerial, inovasi produk, strategi pemasaran dan legalisasi produk. Pengetahuan warga meningkat setelah dilakukan pemberian materi serta memiliki keterampilan untuk membuat produk berupa sabun herbal, teh dari tanaman obat dan jamu instan. Adanya produk yang sudah mendapat PIRT membuat lokasi pemasaran menjadi semakin meningkat sehingga keuntungan yang diraih meningkat pula.

## Ucapan Terima Kasih

Kami sampaikan terima kasih kepada Universitas Sari Mulia yang sudah mendanai pengabdian ini dan berbagai pihak yang telah membantu terlaksananya kegiatan ini.

## Conflict of Interests

The authors declared that no potential conflicts of interest with respect to the authorship and publication of this article.

## REFERENCES

- Fakhriyyah, D. D., Wulandari, Y., & Karisma, C. (2021). Sosialisasi Digital Marketing Dan Inovasi Produk Pada UKM Gula Merah Guna Mempertahankan Ekonomi Di Masa Pandemi Covid-19. *Jurnal Pembelajaran Pemberdayaan Masyarakat (JP2M)*, 1(4), 311. <https://doi.org/10.33474/jp2m.v1i4.8691>
- Fatmawati, A., Putri, I. R. R., Emelda, Dwinta, E., Kusumawardhani, N., Estiningsih, D., Nurinda, E., Wulandari, A. S., Fatimah, F. S., Sumarni, & Sarwadamana, R. J. (2021). Sosialisasi Pembuatan Jamu Kekinian Dan Jamu Instan Di Dusun Kadibeso, Argodadi, Sedayu, Bantul, DIY. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat MEDITEG*, 6(November 2021), 79–88. <https://mediteg.politala.ac.id/index.php/mediteg/article/view/95/85>
- Kurniasih, E. P. (2020). Dampak Pandemi Covid 19 Terhadap Penurunan Kesejahteraan Masyarakat Kota Pontianak. *Prosiding Seminar Akademik Tahunan Ilmu Ekonomi Dan Studi Pembangunan 2020*, 277–289.
- Maleha, N. Y., Saluza, I., & Setiawan, B. (2021). Dampak Covid-19 Terhadap Pendapatan Pedagang Kecil Di Desa Sugih Waras Kec. *Teluk Gelam Kab. OKI. Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 7(03), 1441–1448. <http://jurnal.stie-aas.ac.id/index.php/jiedoi:http://dx.doi.org/10.29040/jiei.v7i3.3476>
- Pattipeilohy, V. R. (2018). Inovasi Produk dan Keunggulan Bersaing: Pengaruhnya terhadap Kinerja Pemasaran (Studi pada Usaha Nasi Kuning di Kelurahan Batu Meja Kota Ambon). *Jurnal Maneksi*, 7(1), 66. <https://doi.org/10.31959/jm.v7i1.78>
- Purwanti, W. P., Yunita, A., Budi, A., & Duarsa, S. (2022). *The Use Of Herbs In Facing Covid-19 Pandemic* : 5(1), 37–49.
- Rapitasari, D. (2016). Digital Marketing Berbasis Aplikasi Sebagai Strategi Meningkatkan Kepuasan Pelanggan Application Based Digital Marketing As a Strategy To Improve Customer Satisfaction Core. *Cakrawala*, 10(2), 107–122.

- Rosmadi, M. L. N. (2021). Penerapan Strategi Bisnis di Masa Pandemi Covid-19 Jurnal IKRA-ITH Ekonomika Vol 4 No 1 Bulan Maret 2021. *Jurnal IKRA-ITH Ekonomika*, 4(1), 122–127.
- Salam, K. N. (2020). Buku Manajemen Pemasaran dan Perilaku Konsumen. In *Manajemen dan Strategi Pemasaran dalam Bisnis* (Issue January). [https://www.researchgate.net/publication/348602173\\_buku\\_Manajemen\\_Pemasaran\\_dan\\_Perilaku\\_Konsumen](https://www.researchgate.net/publication/348602173_buku_Manajemen_Pemasaran_dan_Perilaku_Konsumen)
- Sukmaningrum, A., & Imron, A. (2017). Memanfaatkan Usia Produktif Dengan Usaha Kreatif Industri Pembuatan Kaos Pada Remaja Di Gresik. *Paradigma*, 5(3), 1–6.
- Syukur, M., Salam, M. N., & Junaidi, M. I. (2021). Dampak Pandemi Covid-19 terhadap Perekonomian Indonesia: Analisis terhadap Sektor Domestik dan Stabilitas Inflasi. *TRILOGI: Jurnal Ilmu Teknologi, Kesehatan, Dan Humaniora*, 2(3), 382–388. <https://doi.org/10.33650/trilogi.v2i3.3082>