

Pelatihan Ekspor

by Nining Sri

Submission date: 26-Mar-2023 06:24PM (UTC+0700)

Submission ID: 2046731460

File name: Template_Reswara_Pelatihan_UKM_Menuju_Pasar_Ekspor.docx (617.23K)

Word count: 4232

Character count: 26265

PELATIHAN PENINGKATAN KUALITAS PRODUK WAJIK TAPAI MELAYU UNTUK MENEMBUS PASAR EKSPOR

Sri Maryanti¹, Nining Sudiar²
Afred Suci³, Hardi⁴

^{1,3,4} Manajemen, Universitas
Lancang Kuning
² Ilmu Perpustakaan, Universitas
Lancang Kuning

Article history

Received :

Revised :

Accepted :

*Corresponding author

Nining sudiar

Email : sudiar.nining@gmail.com

Abstrak

Fokus utama dari kegiatan ini adalah bagaimana membantu mitra untuk dapat memasarkan produknya menembus pasar ekspor¹. Adapun permasalahan mitra ada pada kualitas dan ketahanan produk yaitu tekstur produk yang cepat mengeras sebelum habis masa kadaluarsa serta proses produksi yang cukup lama. Cara yang digunakan dalam mengatasi permasalahan tersebut berupa pendampingan mulai dari diskusi dan menemukan referensi, pelatihan peningkatan kualitas produk, pelatihan efisiensi proses produksi, dan mengevaluasi kegiatan yang dilakukan. Hasil dari kegiatan yaitu setelah penggunaan Stablix BR maka produk dapat bertahan hingga 1 tahun serta memiliki tekstur yang lembut. Penggunaan mesin Crystallization Evaporator mampu menghemat waktu 2 hingga 3 jam serta mampu mengolah 50 kilogram adonan dan menghasilkan 125 kotak wajik tapai dengan berat bersih 400 gram per kotak.

Kata Kunci: Pasar Ekspor, Wajik Tapai Melayu, Pelatihan, Peningkatan Kualitas Produk

Abstract

problems are in the product's quality and durability, namely the product's texture which hardens quickly before it expires and the production process is quite long. The technique used to overcome these problems is in the form of assistance starting from discussions and finding references, product quality improvement training, production process efficiency training, and evaluating the activities carried out. The effect of the activity is that after using Stablix BR the product can last up to 1 year and has a soft texture. Using the Crystallization Evaporator machine can save 2 to 3 hours and can process 50 kilograms of dough and produce 125 boxes of tapai diamonds with a net weight of 400 grams per box.

Keywords: Export Market, Tapai Melayu Diamonds, Training, Product Quality Improvement

Copyright © 2023 Sri Maryanti, Nining Sudiar, Afred Suci & Hardi

PENDAHULUAN

Jika diperhatikan produk pangan sangat banyak diminati sebagai peluang usaha terutama peluang usaha mikro, kecil Menengah (UMKM). UMKM atau UKM adalah salah satu usaha yang terbesar jumlahnya di beberapa negara (Maryanti et al., 2020), termasuk di Indonesia. Sektor usaha ini memegang peranan penting dalam mendorong memajukan perekonomian masyarakat. (Rofifah, 2020) sehingga tidaklah heran banyak produk pangan yang membanjiri pasar salah satunya adalah produk wajik tapai Melayu (Sudiar, 2019). Wajik tapai Melayu merupakan produk unggulan daerah karena produk ini telah memenuhi beberapa indikator salah satunya yaitu memiliki ciri khas dan unik. Sehingga keberadaan produk ini layak untuk didukung agar produk wajik Tapai Melayu bisa menjadi ciri khas dari wilayah Riau (Sudiar, 2019).

Usaha wajik tapai Melayu didirikan pada tahun 2008 oleh Ir. Mulya Bakti dengan nama Puspa Melayu. Usaha ini sejak awal bedirinya hanyalah memproduksi wajik tapai Melayu yang berbahan dasar ubi dan diolah menjadi tapai. Bahan dasar Ubi ini diperoleh dari wilayah Kecamatan Siak Hulu yang merupakan pusat penghasil ubi kayu. Selama kurun waktu dua belas tahun usaha wajik tapai Melayu cukup dikenal di wilayah Kota Pekanbaru dan beberapa daerah di Riau. Umumnya produk wajik tapai Melayu di pasarkan ke toko oleh-oleh, namun tidak jarang juga setiap ada kegiatan nasional dan daerah produk wajik tapai Melayu dijadikan buah tangan bagi para pengunjung tersebut. Bahkan turis mancanegara yang kebetulan

menghadiri acara ikut serta dalam membeli wajik tapai Melayu sebagai oleh-oleh ke negara mereka. Kondisi ini tentu saja sangat menguntungkan baik bagi pemilik usaha itu sendiri dalam hal keuntungan dan bagi Pemerintah Kota Pekanbaru dalam rangka mempromosikan Kota Pekanbaru.

Pemasaran produk Wajik Tapai Melayu meliputi wilayah Kota Pekanbaru dan wilayah di luar Kota Pekanbaru. Sedangkan wilayah pemasaran yang juga menjadi tempat kunjungan wisatawan seperti Dumai (Danau Buatan Bunga Tujuh, Hutan Wisata, Hutan Bandar Bakau, dan lain-lain. Selain itu, potensi wisata Dumai juga masuk dalam kalender event pariwisata Provinsi Riau yakni, lomba memancing, pameran, expo festival gasing sebagai salah satu permainan tradisional) dengan jumlah kunjungan wisatawan 17.000 tahun 2016). Duri (ikon wisata Batak, Siak (Tour De Siak ada 116.500 wisatawan), Bangkinang (Air Terjun Sungai Kopu Koto Kampar Hulu 9.000 wisatawan) dan Kerinci (50.172 wisatawan ke pantai BONO). Dari data yang diperoleh konsumen dapat menyerap produk wajik tapai Melayu mencapai 60%. Bahkan dibawa sampai ke luar dari Provinsi Riau hingga ke Malaysia sebagai buah tangan saat berkunjung ke Riau. Hal ini tentu saja sangat berpeluang untuk menjadikan wajik tapai Melayu sebagai Produk Unggulan Daerah mengingat memang sudah sangat luasnya wilayah pemasaran dari produk wajik tapai Melayu. Salah satu negara tujuan ekspor produk ini adalah negara Malaysia sekaligus dapat mempromosikan Riau melalui makanan khas Riau. Sehingga pasar makanan di Riau seharusnya tidak lagi dibanjiri oleh produk yang berasal dari Malaysia.



Gambar 1. Bukti pengiriman ke luar kota dan ke luar negeri serta foto turis mancanegara yang membeli produk wajik tapai Melayu

Jumlah produksi dari wajik tapai diukur dalam satuan kilogram dengan hasil produksi rata-rata 9.022 kilogram perproses dengan harga produksi per kilogramnya sebesar Rp 49.377 dengan pendapatan kotor sebesar Rp 449.278.900 dan untuk pendapatan bersih dapat dirata-ratakan Rp166.966.212. dalam satu kali produksi menghabiskan bahan baku 26 kilogram ubi kayu dengan jumlah tenaga kerja berjumlah tujuh orang. Sedangkan untuk jumlah biaya investasi rata-rata Rp 26.073.232,34 dan dengan biaya operasional Rp 256.239.455,42 sehingga total biaya produksi yang dikeluarkan mencapai Rp 282.312.687,76.

Salah satu permasalahan umum yang dihadapi oleh UMKM yang ada di Indonesia dalam pengembangan usahanya adalah kurangnya informasi pasar (Sihombing, 2018) hal yang sama dikemukakan oleh Ishak dalam (Sudaryanto et al., 2013) bahwa salah satu kelemahan UKM keterbatasan terhadap akses informasi, khususnya informasi pasar ekspor yang pada akhirnya berdampak pada rendah dan lemahnya daya saing di tingkat internasional. Sehingga UMKM tidak dapat mengembangkan usahanya menuju pasar ekspor. Begitu juga halnya dengan permasalahan yang dihadapi mitra pengabdian yaitu Puspa Melayu, diantara kendala tersebut pertama dalam memproduksi produk belum menggunakan teknologi modern dalam proses produksinya sehingga memerlukan waktu yang lama. Seperti proses pengadukan adonan, pekerja harus mengaduk adonan selama 6 (enam) jam untuk kapasitas adonan sebesar 7kilogram dari 26

(dua puluh enam) kilogram ubi kayu yang digunakan, dan adonan yang dihasilkan dari 7 kilogram adonan tersebut hanya 3,5 kilogram adonan yang siap untuk dikemas menjadi 9 kotak. Sehingga dalam satu hari produksi wajik yang dihasilkan menjadi 34 kotak, artinya pengadukkan adonan dilakukan 3 kali dengan jumlah pekerja 4 hingga 6 orang pekerja yang terbagi dalam 3 tim jika ingin diselesaikan dalam satu hari hanya untuk proses pembuatan dan pengadukkan adonan tersebut. Setelah adonan tersebut selesai diolah prosesnya selanjutnya adalah proses pendinginan selama satu hari sekaligus memadatkan adonan serta tidak mudah berbau apek. Artinya selama proses produksi banyak waktu yang terbuang mulai dari proses pembuatan, pendinginan dan pengemasan.



Gambar 2: Proses Pengadukan Adonan Wajik Tapai Melayu Secara Konvensional

Kendala kedua adalah ketahanan produk wajik tapai yang cepat mengeras sebelum masa kadaluarsanya namun tidak merubah citra rasa produk. Sehingga pemilik usaha dalam hal ini selalu melakukan pengecekan dan penarikan produk setelah dua bulan produk didistribusikan ke toko-toko. Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik toko terkait wajik tapai, mereka enggan untuk menjual produk tersebut karena khawatir akan dikomplain oleh konsumen. Sehingga pemilik usaha harus melakukan retur produknya bahkan untuk produk-produk yang dipasok di luar dari kota Pekanbaru dimana pemilik usaha mendatangi langsung toko tersebut. Aktivitas ini berlangsung sejak tahun 2008 jadi bisa diperhitungkan berapa banyak biaya yang harus dikeluarkan oleh pemilik usaha hanya karena produk wajik tapai Melayu tidak tahan lama. Daya tahan produk juga menjadi dasar agar produk dapat dipasarkan hingga ke luar negeri minimal produk pangan memiliki daya tahan selama 1 (satu) tahun. Ketahanan dan kualitas produk dapat menjadi kendala dalam syarat ekspor, berdasarkan hasil penelitian yang sebelumnya kualitas dan daya tahan produk rendah merupakan kendala internal yang dihadapi oleh kebanyakan UMKM (Diyanto, 2017)



Gambar 3. Produk Wajik Tapai Melayu yang di Tarik dari Toko karena Teksturnya Mengeras Sebelum Sampai Masa Kadaluarsa

Dengan respon pasar yang cukup baik terhadap produk wajik tapai Melayu dan juga keunikan dari produk tersebut seharusnya produk ini telah mampu menembus pasar ekspor, namun karena kendala-kendala di atas menyebabkan pemilik usaha ragu untuk memasarkan hingga ke luar negeri, disamping itu banyak UKM yang belum mengetahui bagaimana agar produk yang dihasilkan mampu menembus jangkauan pemasaran yang lebih luas. Berdasarkan kondisi tersebut Tim Pengabdian Universitas Lancang Kuning bertujuan membantu mitra untuk menyelesaikan permasalahan yang dihadapi dalam bentuk pendampingan. Pendampingan ini dilakukan oleh Tim dosen Universitas Lancang Kuning serta melibatkan ahli pangan dan juga mahasiswa.

Fokus utama dari tim pengabdian adalah agar produk yang dihasilkan dapat menembus pasar ekspor dengan cara memenuhi kriteria produk ekspor. Adapun tujuan dalam kegiatan ini adalah untuk mengatasi masalah kualitas dan ketahanan produk yaitu tekstur wajik tapai agar tetap lunak serta memiliki daya tahan yang lama. Kedua membantu mitra untuk lebih cepat dalam proses produksi, terutama dalam proses pengadukan adonan, sehingga waktu tidak banyak terbuang hanya untuk proses tersebut, namun waktu bisa dimanfaatkan dalam kegiatan lain seperti proses pengemasan wajik tapai.

METODE PELAKSANAAN

Berdasarkan permasalahan yang ada, maka tim pengabdian akan melakukan beberapa hal pendampingan, meliputi:

1. Melakukan Pelatihan peningkatan kualitas produk

Terkait permasalahan yang dihadapi mitra yaitu kualitas produk wajik tapai Melayu mudah mengeras sebelum masa kadaluarsanya. Biasanya produk mengeras dalam waktu dua bulan untuk mengatasi masalah ini maka tim mendatangkan pakar ahli pangan untuk memberikan pelatihan terkait peningkatan kualitas dan daya tahan produk wajik tapai Melayu.

2. Melakukan Pelatihan efisiensi proses produksi

Selama ini dalam proses produksi pembuatan wajik tapai Melayu masih dilakukan secara konvensional dengan menghabiskan waktu hingga 6 (enam) jam untuk menghasilkan 9 (sembilan) kotak wajik tapai Melayu dengan berat bersih 400 gram tiap kotaknya. Artinya jika ingin menghasilkan produk lebih banyak lagi maka diperlukan juga banyak waktu untuk proses produksi. Untuk mengatasi permasalahan ini maka dilakukan pelatihan dengan memberikan pelatihan kepada para pekerja Puspa Melayu dalam proses produksi yaitu pelatihan menggunakan mesin *Evaporator Kristalisasi* agar proses kerja lebih efisien dan efektif.

3. Melakukan evaluasi

Setelah kegiatan pelatihan dilakukan maka tim akan melakukan evaluasi terhadap mitra agar permasalahan yang dihadapi mitra benar-benar dapat terselesaikan dengan baik. Tahapan evaluasi berupa *pre test* dan *post test* serta mengevaluasi setiap hasil proses produksi dan kualitas produk yang telah dihasilkan oleh mitra usai pelatihan diberikan. Evaluasi dilakukan setiap minggu secara bergantian oleh tim Pengabdian

HASIL PEMBAHASAN

Dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilakukan menghasilkan kegiatan sebagai berikut:

1. Pelatihan peningkatan kualitas produk

Dalam memproduksi sebuah produk, kualitas produk menjadi tolok ukurnya karena kualitas produk merupakan pengukuran atas kesesuaian terhadap standart ukur yang telah ditetapkan sebelumnya artinya semakin produk tersebut sesuai standart maka menunjukkan produk tersebut semakin berkualitas (Tumbel & Mokalu, 2015). Sedangkan untuk produk wajik tapai Melayu belum sesuai dengan standar yang tentukan salah satunya harus memiliki daya tahan produk minimal satu tahun. Kualitas sebuah produk sangat berpengaruh terhadap kepuasan konsumen karena kepuasan konsumen yang menggambarkan perasaan senang ataupun kecewa atas kinerja hasil sebuah produk (Karuntu et al., 2014).

Selama ini daya tahan produk wajik tapai Melayu hanya bertahan dua bulan dan produk telah mulai mengeras jadi untuk meningkatkan kualitas produk wajik tapai Melayu yang selama ini hanya memiliki daya tahan selama satu bulan dan tekstur wajik tapai mudah mengeras walau belum habis masa kadaluarsanya. Tim pengabdian mendatangkan Prof. Usman Pato yang merupakan pakar pangan dari Universitas Riau. Dalam kegiatan ini tenaga ahli dan tim pengabdian melakukan beberapa kali percobaan terkait kualitas produk wajik yang dihasilkan selama ini. Selama melakukan percobaan disimpulkan bahwa adonan wajik tapai harus diberikan zat Stablex BR (Pati Term ¹ difikasi) yang merupakan zat organik yang berfungsi mengikat mengikat air yang terdapat dalam adonan sehingga kualitas dari adonan wajik tersebut bisa berstekstur lembut dan tahan lama. Sebuah produk harus memiliki beberapa dimensi kualitas produk sebagai dasar setiap orang atau pembeli dalam membuat pilihan apakah akan membeli produk tersebut antara lain, kinerja produk terkait fungsi dan manfaatnya, karakteristik produk, kekuatan, kesamaan dengan spesifikasi, daya tahan, kemampuan diperbaiki, estetika, serta kualitas yang dipersepsikan (Sundalangi et al., 2014).



Gambar 5: Diskusi dan kunjungan Prof Usman Pato ke Mitra untuk pengujian Serat Stablex BR

¹ Dari hasil percobaan tersebut diperoleh hasil bahwa uji coba menggunakan serat tersebut tidak memperoleh hasil maksimal, dimana adonan yang menggunakan serat dengan masa uji coba 1 bulan memiliki tekstur yang agak keras dan warna yang dihasilkan cenderung memudar terkait rasa dari adonan tersebut cenderung lebih apek. Menurut Prof. Usman Pato hal ini terjadi disebabkan bentuk kotak atau wadah penyimpanannya masih belum kedap udara sehingga dengan kotak penyimpanan seperti itu akan memudahkan oksigen masuk sehingga bakteri lebih cepat melakukan pembusukkan terhadap makanan tersebut. Tahapan selanjutnya yang dilakukan oleh Prof Usman Pato dan tim pengabdian adalah menyimpan adonan yang telah dikemas dalam kemasan yang kedap udara agar menghasilkan produk yang lembut untuk masa 1 tahun sebelum masa kadaluarsa habis.



Gambar 6: Hasil pengujian penggunaan serat Stablex BR

Uraian	Sebelum diadakannya PPPUD	Setelah diadakannya PPPUD
Kualitas Produk	20% jumlah produk yang diretur kerugian Rp 129.024.000 jika jumlah produk terjual 336 kotak	5% produk yang diretur kerugian Rp 115.200.000 jika jumlah produk yang terjual 144.000 kotak
Nilai Omset	Rp. 10.174.800 / bln produk terjual 317 kotak	Rp. 71.287.500 / bln produk terjual 2.227 kotak
Jumlah Tenaga Kerja	7 orang	14 orang
Peningkatan Kualitas Tenaga Kerja	Tetap sama	Meningkat terlihat dari pemberian pengetahuan tentang penggunaan mesin dan proses produksi dari kualitas wajik tapai
Pemasaran	Tetap	Tetap hanya volume yang bertambah seperti untuk pesanan
Keterlibatan Tenaga Kerja Setempat	Tetap sama	Meningkat dengan merekrut 2 orang TK
Kapasitas Produksi	Untuk 1 hari hanya bisa menghasilkan 14 kg dengan waktu mengadon 4 jam menghasilkan 34 kotak dengan BB 400gr	U 60 kg dengan waktu untuk 1 hari bisa menghasilkan 50-60 kg dengan waktu mengadon 2-3 jam menghasilkan 125 kotak dengan BB 400gr
Volume Penjualan selama 1 tahun	Rp. 645.120.000	Rp. 2.304.000.000
Profit Bersih selama 1 tahun	Rp. 122.097.600	Rp 959.670.000

2. Pelatihan efisiensi proses produksi

Pelatihan efisiensi proses produksi dilakukan dengan menggunakan mesin Evaporator Kristalisasi dimana dengan menggunakan mesin ini dapat memangkas waktu pengadukkan adonan hingga 4 jam. Sebelumnya untuk 7 kilogram adonan dibutuhkan waktu hingga 6 jam namun dengan menggunakan mesin ini mampu menampung 50 kilogram adonan dengan waktu pengadukkan selama 2-3 jam dan menghasilkan 125 kotak wajik tapai dengan berat bersih 400 gram. Penggunaan mesin ini hanya membutuhkan gas elpiji dan listrik dengan kapasitas daya 300 watt.



Gambar 4: Mesin Evaporator Stabilizer Untuk Mengaduk Adonan Wajik Tapai

3. Evaluasi Kegiatan

Untuk evaluasi kegiatan dilakukan setiap minggu secara bergantian antar tim pengabdian lalu dilakukan pencatatan dan menghitung perubahan sebelum dan setelah kegiatan pengabdian diadakan, berikut tabel hasil evaluasi kegiatan:

Tabel 1. Hasil Evaluasi Sebelum dan Setelah diadakannya Kegiatan		
Uraian	Sebelum diadakannya PPPUD	Setelah diadakannya PPPUD
Kualitas Produk	20% jumlah produk yang diretur kerugian Rp 129.024.000 jika jumlah produk terjual 336 kotak	5% produk yang diretur kerugian Rp 115.200.000 jika jumlah produk yang terjual 144.000 kotak
Nilai Omset	Rp. 10.174.800 / bln produk terjual 317 kotak	Rp. 71.287.500 / bln produk terjual 2.227 kotak
Jumlah Tenaga Kerja	7 orang	14 orang
Peningkatan Kualitas Tenaga Kerja	Tetap sama	Meningkat terlihat dari pemberian pengetahuan tentang penggunaan mesin dan proses produksi dari kualitas wajik tapai
Pemasaran	Tetap	Tetap hanya volume yang bertambah seperti untuk pesanan
Keterlibatan Tenaga Kerja Setempat	Tetap sama	Meningkat dengan merekrut 2 orang TK
Kapasitas Produksi	Untuk 1 hari hanya bisa menghasilkan 14 kg dengan waktu mengadon 4 jam menghasilkan 34 kotak dengan BB 400gr	U 60 kg dengan waktu untuk 1 hari bisa menghasilkan 50-60 kg dengan waktu mengadon 2 -3 jam menghasilkan 125 kotak dengan BB 400gr
Volume Penjualan selama 1 tahun	Rp. 645.120.000	Rp. 2.304.000.000
Profit Bersih selama 1 tahun	Rp. 122.097.600	Rp 959.670.000

Sebelum diadakannya kegiatan PPPUD ini untuk 1 kilogram tapai dan campuran bahan lainnya dapat diproduksi dengan 8 kotak wajik tapai, dalam sehari. Produksi 14 kilogram dengan total jumlah kotak 112 kotak dengan harga satuan Rp.32.000 dengan jumlah penjualan pertahun sebanyak 14 kilogram dikali 8 kotak dikali Rp. 32.000 menghasilkan Rp. 3.584.000 per 2 hari, maka perbulannya menjadi Rp. 53.760.000 dan pertahunnya menjadi Rp. 645.120.000. Setelah diadakannya kegiatan Pengabdian ini produksi per 2 hari 50 kilogram, maka penjualan per 2 hari menjadi Rp. 12.800.000. Untuk perbulannya menghasilkan Rp.192.000.000 dan untuk pertahun Rp.2.304.000.000 sehingga kenaikannya mencapai 21,42 % per bulan.

Disamping itu untuk kualitas produk yang dihasilkan oleh mitra sebelumnya wajik tapai memiliki tekstur yang keras sebelum masa kadaluarsa namun setelah menggunakan Stabilex BR kualitas produk dari wajik tapai Melayu memiliki tekstur yang lembut sebelum masa kadaluarsa sehingga jumlah produk wajik tapai Melayu yang di retur sebelum adanya Stabilex BR biasanya mencapai 20 % dari jumlah produk yang dipasarkan berarti jika produk yang terjual 20.000 kotak diretur 20 % sama dengan 4.000 kotak yang harus ditarik dikali Rp 25.000 sama dengan Rp 100.000.000 kerugian yang harus ditanggung oleh mitra. Namun sejak menggunakan Stabilex BR jumlah retur hanya 5 % dari jumlah produk yang terjual. Jika produk yang terjual 20.000 kotak dikali 5 % sama dengan 1.000 kotak yang diretur dikali dua puluh lima ribu maka dengan Rp. 25.000.000 kerugian. Jika Produk yang terjual 40.000 kotak dengan retur 20 % sama dengan 8.000 kotak maka kerugian yang diderita oleh mitra Rp 200.000.000 dan jika retur 5 % sama dengan 2.000 kotak maka kerugian sebesar Rp 50.000.000. Artinya dengan adanya kegiatan pengabdian ini mitra sangat terbantu dalam berusaha terutama dalam peningkatan kualitas produk dan proses produksi yang dapat dipersingkat. Sedangkan untuk laba bersih yang diperoleh oleh mitra wajik tapai Melayu adalah sebagai berikut:

Tabel 2. Evaluasi sebelum dan setelah menggunakan mesin Evaporator Kristalisasi

URAIAN	Produksi masih Konvensional (Rp)	Produksi setelah menggunakan mesin(Rp)
Penjualan	645.120.000	2.304.000.000
Return	129.024.000	115.200.000
Penjualan Bersih	516.096.000	2.188.800.000
HPP	243.360.000	742.500.000
Biaya marketing	90.000.000	90.000.000
Gaji Tetap Karyawan	90.000.000	90.000.000
Laba kotor	155.664.000	1.266.300.000
Beban Usaha (hutang bank)	20.000.000	200.000.000
Earning Before Tax (EAT)	135.664.000	1.066.300.000
Pajak 10%	13.566.400	106.630.000
EAT dalam satu tahun	122.097.600	959.670.000
EAT per bulan rata rata	10.174.800	79.972.500

Sebelum menggunakan mesin dalam satu hari mitra dapat mengolah 14 kilogram tapai dengan total jumlah produksi 112 kotak dan untuk satu kotak wajik tapai dijual @Rp.32.000 sehingga jika dihitung total pendapatan perhari adalah Rp. 3.584.000, perbulannya menjadi Rp. 53.760.000, sedangkan dalam setahun Rp. 645.120.000. Setelah mitra menggunakan mesin produksi maka dalam per dua harinya mitra dapat mengolah 50 kilogram tapai. Jika dihitung penjualan per dua hari menjadi Rp.12.800.000, perbulan adalah Rp. 192.000.000, sedangkan untuk pertahunnya menghasilkan pendapatan Rp. 2.304.000.000 dapat disimpulkan bahwa terdapat kenaikan sebesar 21,42% per bulan.

Tujuan dilakukannya ekspor produk untuk memperoleh keuntungan, hal ini sering dilakukan oleh negara-negara di dunia terutama negara berkembang seperti Indonesia agar memperoleh pendapatan berupa devisa (Windarto, 2017). Ini juga berlaku untuk produk pangan seperti wajik tapai Melayu mengingat pemasarannya hingga keluar dari Kota Pekanbaru karena untuk harga pasar ekspor lebih kompetitif jika dibandingkan dengan pasar domestik namun hal ini dapat dilakukan jika UKM dibantu dengan pola

kemitraan salah satunya peran dari perguruan tinggi yang ikut melibatkan dosen dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat berupa pelatihan untuk mengatasi masalah yang dihadapi oleh mitra atau UKM (Huda, 2019).

Untuk bisa mengeksport produk yang dihasilkan ke luar negeri banyak tahapan yang harus dipenuhi oleh pemilik produk, pemilik produk tidak dapat membuat harga atas produk yang diekspor karena setiap negara berkembang melakukan ekspor bukan sebagai pembuat harga (price maker). Untuk dapat mengeksport barang atau produk ke luar negeri, maka perlu dilakukan sebuah strategi seperti, seperti produk tersebut hendaknya barang yang siap pakai dengan kata lain bukan bahan baku sehingga dapat meningkatkan pertumbuhan ekonomi, meningkatkan daya saing global di dunia internasional melalui produk-produk ekspor (Idris et al., 2016).

Selain itu produk yang akan diekspor mesti mempunyai keunggulan dari produk-produk yang lain. Hal inilah yang dimiliki oleh produk seperti wajik tapai Melayu dimana produk yang dihasilkan belum ada yang sama dengan produk – produk yang beredar dipasaran. Salah satu keunikan dari wajik tapai Melayu adalah bahan dasarnya yang berasal dari ubi kayu yang kemudian diolah menjadi tapai, karena pada umumnya produk wajik yang beredar di pasaran adalah wajik yang berbahan dasar beras ketan dan gula. Kondisi pemasaran saat ini sangatlah dinamis sehingga para pemilik produk yang merupakan pelaku pasar harus mampu meningkatkan kualitas produknya untuk bisa bertahan menghadapi persaingan (Kurriwati, 2016).

Salah satu konsep keunggulan bersaing untuk suatu produk yang diperdagangkan adalah produk yang dihasilkan merupakan produksi sendiri sehingga lebih murah dari biaya produksi, disamping itu produk yang dihasilkan harus memiliki *the diamond of porter* yang terdiri atas kondisi faktor, permintaan, terkait industri dan penunjang dan strategi serta struktur juga persaingan perusahaan (Suprihatini, 2016). Produk UKM yang ingin menembus pasar ekspor didasarkan pada metode jaringan analitik harus memiliki ketersediaan pasokan bahan baku, memiliki tren nilai output, memiliki peluang untuk pertumbuhan ekspor di dalam negeri maupun luar negeri, memiliki pertumbuhan impor tingkat dunia serta memiliki kontribusi untuk perekonomian dalam negeri, kriteria ini dapat dijadikan tolak ukur sebuah produk UKM untuk bisa masuk dalam pasar perdagangan luar negeri atau ekspor (Faradila, 2017).

Seorang konsumen akan memutuskan untuk membeli sebuah produk didasarkan kepada kualitas produk suatu barang salah satunya adalah daya tahan produk. Oleh karena itu sangatlah penting pelatihan peningkatan kualitas untuk produk wajik tapai Melayu ini dilakukan mengingat besarnya pangsa pasar ekspor untuk produk pangan karena sebuah produk yang dipasarkan wajib mampu memenuhi dan memberikan kepuasan tersendiri bagi konsumen (Tengor Gloria, Kawet Lotje, 2016). Selain itu untuk menjaga konsistensi mutu produk wajik tapai Melayu maka perlu dilakukan pengendalian mutu produk wajik tapai Melayu. Cara yang dapat dilakukan yaitu adanya tim yang secara bergantian melakukan evaluasi terhadap produk wajik tapai Melayu.

Menjaga kualitas produk agar tetap baik tentu saja akan berdampak terhadap laba yang diterima karena dapat meningkatkan reputasi pemilik usaha, meningkatkan pangsa pasar, memiliki dampak internasional. Dengan semakin meningkatnya kualitas produk maka akan ada tanggungjawab terhadap produk tersebut serta dapat menekan biaya produksi seperti dalam penggunaan mesin Evaporator Kristalisasi yang mampu melakukan efisiensi waktu dalam proses produksi (Saputra et al., 2017).

Mengingat selama ini retur produk wajik tapai Melayu dilakukan setiap dua bulan sekali hal ini dilakukan karena produk tersebut mudah mengeras. Penggunaan Stabilex BR pada proses produksi membantu daya tahan produk wajik tapai selama satu tahun sehingga kondisi ini secara tidak langsung mampu mengurangi biaya produksi dan biaya akomodasi dapat ditekan hingga 75% karena pemilik usaha biasanya melakukan retur keluar kota setiap satu sampai dua bulan sekali artinya dalam setahun terdapat enam kali retur dan setelah pekatihan ini menjadi duakali dalam setahun.

KESIMPULAN

Dari kegiatan pengabdian masyarakat ini manfaatnya yang sangat dirasakan oleh mitra Puspa Melayu yaitu produk yang dihasilkan telah memiliki daya tahan yang lebih lama yaitu dari daya tahan dua

bulan menjadi dua belas bulan. Penggunaan Stablix BR kedalam adonan wajik tapai Melayu membantu pati termodifikasi sehingga mampu mengikat air yang ada di dalam adonan wajik tapai Melayu yang selama ini menyebabkan tekstur wajik tapai mudah mengeras.

Penggunaan mesin Evaporator Kristalisasi mampu menghemat waktu dalam proses produksi. Biasanya untuk tujuh kilogram adonan menghabiskan waktu hampir 6 jam sedangkan setelah menggunakan mesin untuk lima puluh kilogram adonan membutuhkan waktu 4 jam yang dapat menghasilkan hingga 125 kotak wajik tapai Melayu dengan berat bersih 400 gram per kotak. Melalui kegiatan ini mitra mengalami peningkatan omset delapan kali dari jumlah omset sebelum dilakukan pelatihan ini. Artinya kegiatan pelatihan dalam bentuk pendampingan menuju pasar ekspor ini sangat bermanfaat bagi mitra tidak hanya mengatasi permasalahan mitra namun tujuan utamanya dapat meningkatkan pendapatan pemilik usaha.

PUSTAKA

- Diyanto. (2017). *Hambatan Internasionalisasi Pada UKM Makanan Olahan*.
<https://repository.uksw.edu/handle/123456789/24570>
- Huda, A. S. (2019). Usaha Peternakan Domba Berbasis Kemitraan Menembus Pasar Ekspor. *Prosiding Seminar Nasional Teknologi Peternakan Dan Veteriner* 2019, 23–31.
- Faradila, F. (2017). *Determining Priority Products Of Small Medium Enterprises For Export Through Trading Houses* Vol.11 No.2, Desember 2017, hal 191
- Iaris, I., Sari, R. A., Wulandari, W., & U, W. (2016). Pengendalian Kualitas Tempe Dengan Metode Seven Tools. *Teknovasi*, 3(1), 66–80.
- Karuntu, M., Kojo, C., & Saleleng, N. (2014). Kualitas Produk Dan Kualitas Pelayanan Pengaruhnya Terhadap Kepuasan Pelanggan Kartu Prabayar Telkomsel. *Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 2(3), 1057–1067. <https://doi.org/10.35794/emba.v2i3.5773>
- Kuriwati, N. (2016). Pengaruh Kualitas Produk Terhadap Kepuasan dan Dampaknya Terhadap Loyalitas Konsumen. *Jurnal Manajemen Pemasaran Petra*, 1(1), 48–55.
- Maryanti, S., Suci, A., Sudiar, N., & Hardi, H. (2020). Root Cause Analysis for Conducting University ' S. *Jurnal Manajemen Dan Kewirausahaan*, 22(2), 152–160. <https://doi.org/10.9744/jmk.22.2.152>
- Rahma Rina Wijayanti, dan. (n.d.). *Strategi Pemberdayaan UMKM Menghadapi Pasar Bebas Asean*.
- Rofifah, D. (2020). Kiat Sukses UKM Menuju Ekspor. In *Direktorat Penerbitan dan Publikasi Ilmiah Universitas Surabaya*.
- Saputra, S., Hidayat, K., & Sunarti, S. (2017). PENGARUH KUALITAS PRODUK TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN DAN DAMPAKNYA TERHADAP KEPUASAN KONSUMEN PENGGUNA IPHONE (Survei pada Mahasiswa Fakultas Ilmu Administrasi Universitas Brawijaya Malang). *Jurnal Administrasi Bisnis S1 Universitas Brawijaya*, 50(6), 85–95.
- Sihombing, N. L. N. (2018). Model Pendampingan UKM di Kota Tangerang Selatan. *Sembadha*, 01 (01), 84–90.
- Sudaryanto, Ragimun, & Winayanti, R. R. (2013). *Strategi Pemberdayaan UMKM Menghadapi Pasar Bebas ASEAN*. 1–29.
- Sudiar, N. (2019). Konsep OVOP Untuk Mengidentifikasi Produk Unggulan Daerah (Studi Kasus Wajik Tapai Melayu). *Dinamisia: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 3(September), 188–191. <https://doi.org/10.31849/dinamisia.v3i0.2864>

DOI:

3

Sundalangi, M., Mandey, S. L., Jorie, R. J., Produk, K., Produk, K., Iklan, D. T., Potongan, D. A. N., & Terhadap, H. (2014). Kualitas Produk, Daya Tarik Iklan, Dan Potongan Harga Terhadap Minat Beli Konsumen Pada Pizza Hut Manado. *Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 2(1), 313–324. <https://doi.org/10.35794/emba.v2i1.3829>

7

Suprihatini, R. (2016). Daya Saing Ekspor Teh Indonesia di Pasar Teh Dunia. *Jurnal Agro Ekonomi*, 23(1), 1. <https://doi.org/10.21082/jae.v23n1.2005.1-29>

8

Tengor Gloria, Kawet Lotje, L. S. (2016). Pengaruh Merek, Desain Dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian Iphone Studi Kasus Pada Mahasiswa Stie Eben Haezar Manado. *Jurnal Berkala Ilmiah Efisiensi*, 16(4), 367–375.

5

Tumbel, A., & Mokal, F. (2015). Pengaruh Kualitas Produk, Harga Dan Distribusi Terhadap Volume Penjualan Roti Jordan Cv. Minahasa Mantap Perkasa. *Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 3(1), 254–265. <https://doi.org/10.35794/emba.v3i1.7085>

6

Windarto, A. P. (2017). Penerapan Datamining Pada Ekspor Buah-Buahan Menurut Negara Tujuan Menggunakan K-Means Clustering Method. *Techno.Com*, 16(4), 348–357. <https://doi.org/10.33633/tc.v16i4.1447>

Pelatihan Ekspor

ORIGINALITY REPORT

20%

SIMILARITY INDEX

19%

INTERNET SOURCES

6%

PUBLICATIONS

10%

STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1

journal.unilak.ac.id

Internet Source

10%

2

jurnal.dharmawangsa.ac.id

Internet Source

2%

3

repository.unsoed.ac.id

Internet Source

1%

4

jurnal.staialhidayahbogor.ac.id

Internet Source

1%

5

ejournal.undiksha.ac.id

Internet Source

1%

6

pdfs.semanticscholar.org

Internet Source

1%

7

eprints.umm.ac.id

Internet Source

1%

8

jurnal.politeknik-kebumen.ac.id

Internet Source

1%

9

repository.uph.edu

Internet Source

<1%

10	www.researchgate.net Internet Source	<1 %
11	new.medpub.litbang.pertanian.go.id Internet Source	<1 %
12	Submitted to University of Oklahoma Health Science Center Student Paper	<1 %
13	jurnal.buddhidharma.ac.id Internet Source	<1 %
14	jurnal.kemendag.go.id Internet Source	<1 %
15	jurnal.unimus.ac.id Internet Source	<1 %
16	Heri Yanto, Arief Yulianto, Lesta Karolina Boru Sebayang, Fian Mulyaga. "Improving The Compliance With Accounting Standards Without Public Accountability (SAK ETAP) By Developing Organizational Culture: A Case Of Indonesian SMEs", Journal of Applied Business Research (JABR), 2017 Publication	<1 %
17	dspace.uii.ac.id Internet Source	<1 %

Exclude quotes Off

Exclude bibliography On

Exclude matches Off