

PENINGKATAN PEMASARAN PRODUK RENGGINANG KRENYES (RK) KHAS MADURA SECARA ONLINE DI DESA PANDAN KECAMATAN GALIS KABUPATEN PAMEKASAN

Fathorrozi Ariyanto¹, Furqon wahyudi², Maimuna³, Ach. Lutfiyadi⁴, Idohatur Riskiyah⁵, Moh Hosen⁶, Umar Faruk⁷, Nasrullah⁸, Abd Quddus⁹, Sulaiman¹⁰
Program Studi Teknik Informatika, Universitas Islam Madura

fathorroziariyanto7@gmail.com, furqonti19@uim.ac.id, maimunarusli@gmail.com, achl.lutfiyadi@gmail.com,
idohaturriskiyah06@gmail.com, moh.hosen@uim.ac.id, umar.faruq.resmi@gmail.com,
anasnihfuli@gmail.com, quddusbarbarian@gmail.com, imansyahiman128@gmail.com

ABSTRAK

Rengginang adalah produk makanan khas madura yang sangat potensial untuk salah satu jenis usaha yang telah dihasilkan di Desa Pandan Kecamatan Galis Kabupaten Pamekasan. Jenis usaha ini khususnya di Desa Pandan Kecamatan Galis Kabupaten Pamekasan sudah berjalan sejak tahun 1980, dan sampai saat ini produk Rengginang ini telah mampu memberikan peluang usaha atau bisnis khususnya bagi masyarakat sekitar di desa Pandan Kecamatan Galis Kabupaten Pamekasan. UMKM yang ada di desa Pandan yang khusus memproduksi Rengginang ini salah satunya adalah milik ibu Hj. Ruqayyah. UMKM ini mampu menghasilkan rengginang sebanyak 20 bungkus perhari dengan pemasaran mencakup wilayah daerah Pamekasan. Usaha rengginang ini masih memiliki beberapa kendala di antaranya proses produksi kurang efisien, selain itu area pemasarannya secara kontinu masih terbatas hanya sekitar madura saja dan inovasi produk masih kurang kreatif untuk meningkatkan omset penjualan. Jika di lihat dari pengemasan masih kurang menarik dikarenakan belum ada merk dagang sendiri. Hal ini tentu akan menjadi hambatan bagi UMKM untuk bisa mengembangkan usahanya. Peran kegiatan program pengabdian Universitas Islam Madura ini diantaranya: (1). membantu melakukan pengembangan produk rengginang,(2). Pendampingan serta proses pemasaran dengan cara online dengan menggunakan media Instagram, Facebook, dan Tiktok. Kegiatan yang sudah sukses di lakukan oleh Tim kegiatan program pengabdian Universitas Islam Madura ini diantaranya : membantu melakukan pengembangan produk, branding, serta proses pemasaran yang sudah dilakukan secara online. Ibu Hj. Ruqayyah selaku pemilik UMKM Rengginang Krenyes(RK) berharap bisa mengaplikasikan seluruh pelatihan yang sudah diterapkan oleh Tim kegiatan program pengabdian Universitas Islam Madura terutama di bidang IT supaya bisa meningkatkan produksi dan omset pemasaran rengginang sampai luar wilayah Madura.

Kata Kunci: Rengginang Krenyes(RK), Marketing, UMKM, Branding, Online.

1. PENDAHULUAN

Rengginang sejak dulu sudah dikenal sebagai makanan tradisional khas madura. Rengginang pada awalnya dibuat dari sisa nasi yang tidak habis, dari pada terbuang sia-sia makanan tersebut dikeringkan lalu digoreng sehingga menjadi sejenis kerupuk. Makanan yang gurih dan renyah ini sudah menjelma dengan berbagai resep dan variasi dan tentunya tidak hanya mengandalkan sisa nasi, namun dibuat dari beras ketan. Mitra merupakan salah satu pengusaha industri rumah tangga di Desa Pandan Kecamatan Galis Kabupaten Pamekasan yang membuat Rengginang Krenyes (RK). Usaha milik Mitra merupakan salah satu

usaha kecil yang menggunakan bahan dasar beras ketan untuk menjadi rengginang dengan rasa asin, manis, terasi dan gurih. Pada proses pembuatan Rengginang Krenyes(RK) ini cukup memasak beras ketan hingga lembut dan di campur dengan beberapa rempah lalu diaduk dengan nasi ketan hingga tercampur merata. Setelah itu dilakukan proses pencetakan pada nasi ketan dengan cara manual dimana nasi ketan di letakan pada atas nampan kayu yang lalu dipijat pijat

sampai melebar dan berbentuk kebulatan. Setelah nampan penuh, lalu nasi ketan yang sudah dicetak tersebut dijemur dibawah sinar

matahari sampai rengginang mendapatkan tekstur yang sudah kering.

Rengginang Krenyes(RK) adalah salah satu makanan yang sangat potensial untuk usaha yang telah di hasilkan dari Desa pandan Kecamatan Galis Kabupaten Pamekasan, jenis usaha ini sudah bergerak sejak puluhan tahun yang lalu, dan sampai saat ini telah memberikan peningkatan pendapatan bagi keluarga dan masyarakat sekitar.

Salah satunya yaitu produksi harian UMKM milik ibu Hj. Ruqayyah. UMKM ini hanya bisa memproduksi Rengginang Krenyes(RK) sekitar 20 bungkus perhari saja itupun jika cuaca panas tetapi jika cuaca hujan Mitra tidak dapat memproduksi. Jika produksi tetap dipaksakan dapat menimbulkan kerugian karena bahan yang sudah diolah akan mudah rusak jika tidak langsung dikeringkan. Dalam Tahapan survey sekaligus wawancara yang dilakukan dengan mengunjungi UMKM “Rengginang Krenyes(RK) milik ibu Hj Ruqayyah”. Dalam kegiatan ini ditemukan bahwa UMKM masih menggunakan strategi pemasaran secara tradisional melalui mulut ke mulut dan untuk distribusinya dilakukan dengan cara menitipkan barang dagangannya melalui kios-kios dan tengkulak. Strategi ini tentunya masih kurang efektif dikarenakan seiring bertambahnya usia tenaga yang dapat dikeluarkan untuk membantu proses distribusi akan semakin berkurang, sementara dengan media promosi hanya dari mulut ke mulut tidak dapat memperluas jangkauan pasar secara maksimal. Berdasar hasil wawancara ditemukan bahwa kendala lain yang dialami oleh ibu Hj. Ruqayyah selaku pemilik usaha ialah kurangnya pemahaman dalam penggunaan internet sebagai media promosi dan tidak adanya waktu untuk mempelajari hal tersebut. Oleh karena itu melalui kegiatan program pengabdian masyarakat Universitas Islam Madura dengan cara membantu memberikan pelatihan dan solusi guna meningkatkan usaha Rengginang Krenyes(RK) ini dan menjadikan usaha tembus ke pasar dunia.

2. METODE PENGABDIAN

Metode pelaksanaan pendampingan belajar melalui permainan monopoli fisika ini dilaksanakan dilaksanakan menganut prinsip participation action research (PAR) yakni peserta pendampingan turut serta dalam

penentuan keberhasilan pelaksanaan pengabdian.

2.1. Waktu dan Tempat Pengabdian

Dalam pelaksanaan kegiatan program pengabdian masyarakat ini dilaksanakan pada tanggal 06 Juli – 03 september 2022 di UMKM Rengginang Krenyes(RK) milik Ibu Hj. Ruqoyyah di Desa pandan Kecamatan Galis Kabupaten Pamekasan

2.2. Metode dan Rancangan Pengabdian

❖ Tahapan Awal

Sebelum pengabdian dilaksanakan kami melakukan persiapan penggalan informasi dengan melakukan wawancara langsung dengan pemilik UMKM Rengginang Krenyes(RK) milik ibu Hj. Ruqayyah tentang bagaimana dan apa saja tahapan-tahapan yang dilakukan.

Tim/peserta kegiatan program pengabdian Universitas Islam Madura ini bekerja sama dengan mitra untuk penyediaan bahan, peralatan, serta proses pembuatan dan pelatihan yang dilakukan bersama mitra dan di sambut dengan antusias oleh mitra UMKM Rengginang Krenyes(RK) milik ibu Hj. Ruqayyah di desa Pandan Kecamatan Galis Kabupaten Pamekasan.

❖ Tahapan Pelaksanaan

Pada tahapan pelaksanaan pengabdian masyarakat ini dilakukan dalam beberapa langkah yang melibatkan Tim dan UMKM mitra sebagai berikut;

1. Melakukan sosialisasi kunjungan ke mitra untuk berkolaborasi mengenai inovasi produk dan pemasaran online



Gambar 1. Observasi ke Mitra UMKM

2. Melakukan proses perencanaan dan pendampingan cara inovasi produk dan Pemasaran produk Rengginang



Gambar 2. Proses Perencanaan dan Pendampingan cara Pemasaran Produk Rengginang

3. Melakukan proses pembuatan rengginang bersama Mitra. Cara membuat rengginang beras ketan diantaranya : (1). Kukus beras ketan, minimal selama 15 menit. Sisihkan. (2).Campur bumbu halus, garam, gula pasir, dan air. Aduk rata. Rebus sampai mendidih. Tambahkan beras ketan. Aduk sampai meresap. (3).Kukus minimal selama 30 menit atau hingga matang. (4).Angkat dan bentuk sesuai selera, lalu letakkan di atas tampah, Jemur. (5).Setelah satu sisi kering, balik rengginang agar kering merata. (6).Goreng dalam minyak goreng yang sudah dipanaskan di atas api sedang sampai matang.



Gambar 3. Proses Pembuatan Rengginang bersama Mitra

4. Proses penjemuran rengginang yang di lakukan dengan jangka 2 hari



Gambar 4. Proses Penjemuran

5. Melakukan proses pengepakan pada kemasan yang sudah diberi logo/merk.



Gambar 5. Proses Pengepakan pada kemasan

Partisipasi peserta dalam pelaksanaan kegiatan ini sangat berpengaruh dalam keberhasilan program, para peserta dengan sigap menyiapkan waktu dan tempat untuk pelaksanaan kegiatan, yang bertujuan untuk meningkatkan omset penjualan UMKM mitra yang sudah dibina.

❖ Tahapan Monitoring dan Evaluasi

Sebelum adanya kegiatan program pengabdian Universitas Islam Madura ini, UMKM milik ibu Hj. Ruqayyah yang ada di Desa Pandan kecamatan Galis Kabupaten Pamekasan ini masih melakukan kegiatan pemasaran yang kurang efektif, artinya dari segi marketing masih kurang, tidak adanya logo merek, dan kemasan yang masih polos sehingga tampilan produk kurang menarik. Sama halnya dalam segi pemasaran yang masih tradisional tidak menggunakan media sosial atau online.

Sesudah adanya kegiatan program pengabdian Universitas Islam Madura ini teknisi pemasarannya sudah dilakukan secara online selain itu berbagai kekurangan yang ada mulai

terpenuhi seperti variasi rasa, logo/merek, tampilan kemasan dan juga pembuatan media promosi dan penjualan yang sudah ada sehingga memudahkan UMKM untuk mempromosikan produknya.

2.3. Pengambilan Sampel

Sampel yang digunakan dalam pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat yaitu salah satu UMKM Rengginang yang ada di desa Pandan Kecamatan Galis Kabupaten Pamekasan yaitu UMKM Rengginang Krenyes(RK) milik Ibu Hj. Ruqayyah.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1 Hasil

Berdasarkan hasil wawancara kepada mitra UMKM Rengginang Krenyes (RK) terkait tujuan dan materi kegiatan, tahapan pelaksanaan kegiatan, peranan mitra dan tim pelaksana kegiatan serta kesepakatan jadwal pelaksanaan kegiatan. Dalam kegiatan program pengabdian ini, tim telah menyampaikan introduksi alat cetak rengginang untuk meningkatkan kapasitas produksi dan menghasilkan produk rengginang dengan ukuran yang lebih seragam, padat dan renyah. Selain itu, bentuk kegiatan lainnya yang dilakukan yaitu pemberian kemasan dan label, logo/merek yang lebih menarik, pembuatan akun media online untuk membantu pemasaran.

Kemudian tim juga menyediakan pelatihan dan pendampingan kepada mitra untuk proses pembuatan akun untuk mendukung proses penjualan secara online.

Pada waktu mengikuti pelatihan dan pendampingan, beberapa pekerja yang ada di mitra khususnya yang masih muda dan faham tentang IT sangat antusias melaksanakan semua kegiatan yang ada, dan mereka tidak sungkan untuk berkomunikasi dengan tim apabila ada sesuatu yang tidak di pahami dan langsung bertanya kepada tim tentang apa yang tidak difahami.

3.2 Pembahasan

• Varian Rasa

Varian rasa merupakan faktor penting untuk menentukan diterima atau tidaknya produk yang kita buat walaupun dari segi bentuk dan branding bagus tetapi apabila rasa makanan yang kita produksi tidak enak maka akan mempengaruhi omset penjualan. Untuk menambah cita rasa yang lebih enak maka tim dan mitra menambahkan udang untuk tambahan racikan rengginang yang diolah. Dengan adanya udang dalam racikan Rengginang Krenyes(RK)

yang diproduksi oleh ibu Hj. Ruqayyah maka akan menambah cita rasa pada rengginang dan membuat rasa rengginang lebih enak.

• Branding

Tujuan utama dari dibuatnya perancangan branding ini adalah untuk menyusun dan merencanakan strategi branding yang efektif dan menarik sehingga mampu menciptakan brand awareness di benak masyarakat mengenai usaha UMKM dan dapat menciptakan brand image yang positif agar dapat lebih dikenal oleh masyarakat luas, terutama sebagai produsen rengginang berkualitas yang low sugar dan home made. Perancangan ini juga bertujuan untuk memberikan identitas usaha yang unik dan konsisten sehingga dapat menjadi diferensiasi di antara pesaing serupa dalam pasar.(Tanuatmadja et al.). Logo/merek dan tampilan brosur kemasan Rengginang Krenyes(RK) dapat dilihat pada gambar dibawah ini :



Gambar 6. Logo Merek



Gambar 7. Brosur Kemasan

• Marketing

Marketplace adalah kegiatan menyediakan tempat kegiatan usaha berupa toko internet di

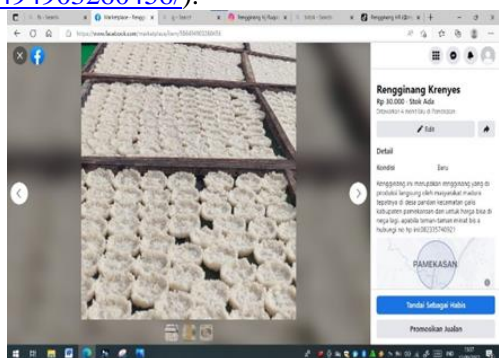
mal internet sebagai tempat penjual online yang menjual produknya (Pamungkas et al.)

Marketing memang dekat dengan kehidupan kita dalam sehari-hari, karena marketing ditugaskan di lapangan dan bersentuhan langsung dengan masyarakat. Sampai-sampai karena banyaknya produk yang dipromosikan oleh seorang marketing menentukan pilihan mana yang terbaik, maka dari itu dalam kegiatan kali ini tim program pengabdian Universitas Islam Madura membuat pemasaran secara online bagi UMKM khususnya UMKM Rengginang Krenyes(RK) milik ibu Hj Ruqoyah. Dengan menggunakan Marketplace ini maka proses marketing akan lebih maju dan lebih inovatif dalam memasarkan produknya dan tidak ketinggalan dalam hal tehnologi.

Berikut ini adalah akun Pemasaran online FB, IG, dan Tiktok UMKM Rengginang Krenyes(RK) ibu Hj. Ruqayyah :

Link Facebook :

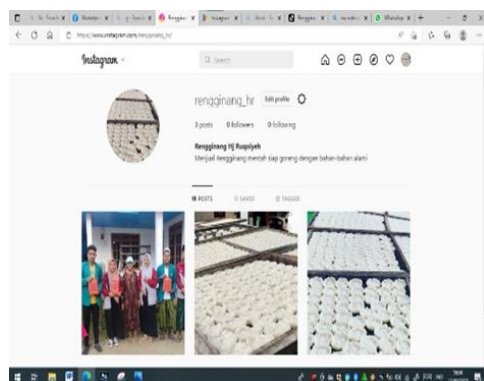
[\(https://www.facebook.com/marketplace/item/586494903260456/\)](https://www.facebook.com/marketplace/item/586494903260456/).



Gambar 8. Pemasaran Online Facebook

Link IG:

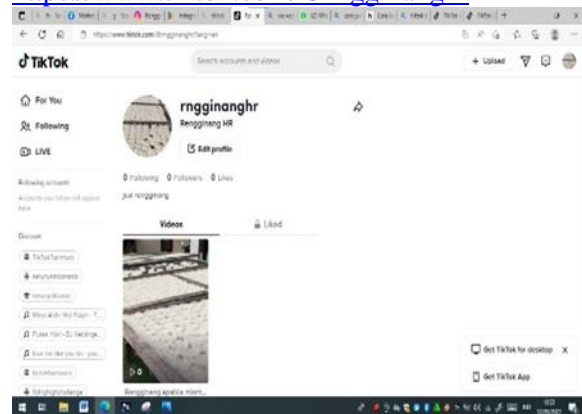
https://www.instagram.com/rengginang_hr/?hl=en



Gambar 9. Media Sosial Instagram

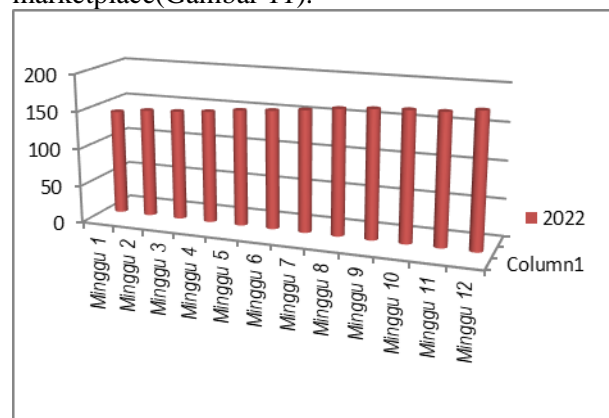
Link tiktok :

<https://www.tiktok.com/@rngginanghr>



Gambar 10. Akun Media Tiktok

Dari hasil wawancara dengan produsen Rengginang Krenyes(RK) ibu Hj Ruqoyah, ternyata dengan adanya aplikasi toko online dengan menggunakan beberapa aplikasi marketplace. Hasil omset penjualan rengginang selama 3 bulan terakhir, tiap minggunya semakin meningkat, meskipun tidak terlalu drastis peningkatannya. Berikut data hasil omset penjualan rengginang ibu Hj. Ruqoyah melalui marketplace(Gambar 11).



Gambar 11. Data Omset Penjualan Rengginang Krenyes(RK) ibu Hj Ruqoyah Desa Pandan Kecamatan Galis Pamekasan

Dari data di atas dapat disimpulkan bahwa omset penjualan Rengginang ibu Hj. Ruqoyah mulai mengalami peningkatan, meskipun peningkatannya tidak terlalu signifikan, namun jika kegiatan pelatihan mengenai pemanfaatan marketplace sebagai alternatif untuk meningkatkan omset penjualan ini bisa dilaksanakan secara berkesinambungan, maka tentu akan mampu meningkatkan omset penjualan rengginang ini sehingga otomatis akan mampu meningkatkan kesejahteraan masyarakat khususnya UMKM Rengginang

Krenyes(RK) milik ibu Hj. Ruqoyah yang ada di desa Pandan Kecamatan Galis Kabupaten Pamekasan.

4. SIMPULAN DAN SARAN

Dari kegiatan yang dilaksanakan dapat di Tarik kesimpulan sebagai berikut ;

1. Dengan adanya variasi rasa dalam rengginang yang diproduksi oleh UMKM Rengginang Krenyes(RK) milik ibu Hj. Ruqayyah maka dapat menciptakan UMKM yang kreatif dan inovatif.
2. Dengan branding UMKM yang ada maka UMKM Rengginang Krenyes(RK) milik ibu Hj. Ruqayyah bisa lebih dikenal oleh masyarakat luas.
3. Setelah adanya marketing Online, UMKM Rengginang Krenyes(RK) milik ibu Hj. Ruqayyah dapat lebih terkenal dan omset penjualan makin meningkat meskipun tidak terlalu drastis peningkatannya.

Perlu dilakukannya pengembangan dalam segi inovasi dalam pengembangan varian rasa dan pengelolaan aplikasi online yang telah di buat agar selalu meng update informasi terbaru. Selain itu kegiatan pelatihan mengenai pemanfaatan marketplace sebagai alternatif untuk meningkatkan omset penjualan ini bisa dilaksanakan secara berkesinambungan, sehingga diharapkan akan mampu meningkatkan omset penjualan produk dari mitra.

5. UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terimakasih kami kepada :

1. Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat (LPPM) Universitas Islam Madura selaku penyandang dana dan fasilitas pengabdian.
2. Pemerintah desa Pandan kecamatan Galis kabupaten Pamekasan yang telah mengizinkan kami untuk melakukan kegiatan program pengabdian.
3. Pemilik UMKM Rengginang Krenyes(RK) Ibu Hj. Ruqoyah sebagai mitra yang telah menerima kami dengan sangat baik.
4. Teman-teman Karang Taruna Harapan Bangsa Desa Pandan yang telah sangat membantu kami demi terealisasinya seluruh Program Kerja kami.

5. Teman-teman tim kegiatan program pengabdian Universitas Islam Madura yang selalu saling support.

6. DAFTAR PUSTAKA

- Anonim. (2013). Paket Informasi Kawasan KTM Rasau Jaya Kabupaten Kubu Raya Provinsi Kalimantan Barat. Direktorat Perencanaan Teknis Pengembangan Masyarakat dan Kawasan. Kementerian Tenaga Kerja dan Transmigrasi Indonesia.
- Anonim. (2015). Pentingnya Website Untuk Usaha Kecil Menengah (UKM). <http://besswonomulyo.blogspot.com/2015/01/pentingnya-website-untuk-usaha-kecil.html>. Diakses tanggal 10 September 2022.
- Kartasasmita, Ginanjar. (1996) Pembangunan Untuk Rakyat, Memadukan Pertumbuhan & Pemerataan. Jakarta, CIDES.
- Moleong, Lexy J. (2008) Metodologi Penelitian Kualitatif. Bandung, Remaja Rosda Karya.
- Muluk, M.R. Khairul. (2005) Desentralisasi dan Pemerintah Daerah. Malang, Bayu Media.
- Sjaifudin, Hetifah. (1995). Strategi dan Agenda Pengembangan Usaha Kecil. Bandung, Yayasan Akatiga.
- Sumodiningrat, dkk. (2000) Kajian Paradigma Pemberdayaan Rakyat. SPAMEN Angkatan VI 2011, BPS Kabupaten Mojokerto Dalam Angka.
- Tjiptono, Fandi dan Andriana, D. 2008. Pemasaran Strategik. Yogyakarta: Andi Offset.
- Wijayanti, Titik. 2012. Marketing Plan! Perluukah? Jakarta: PT. Elex Media Komputindo
- Yustika, Ahmad Erani. (2007) Perekonomian Indonesia. Malang, Badan Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Brawijaya.