

## Inovasi Produk Pada UMKM Bisnis Kuliner Di Pasar Pagi Pejuang Bekasi

Lestari Ambarini<sup>1</sup>, Nana Trisnawati<sup>2</sup>, Marhalinda<sup>3</sup>

Universitas Persada Indonesia YAI Jl Diponegoro 74, Jakarta Pusat

Email : [kolestari@yahoo.co.id](mailto:kolestari@yahoo.co.id), [nanatrisna31@gmail.com](mailto:nanatrisna31@gmail.com), [marhalinda@upi-yai.ac.id](mailto:marhalinda@upi-yai.ac.id)

### *Abstract*

*Product innovation is something that can be implemented and provides added value to products produced by owned resources (Suryana; 2018). To provide insightful knowledge and skills to partners in developing a culinary business through product innovation, the FEB University community service team Persada Indonesia YAI held a community service program in the form of counseling and technical guidance on product innovation training for culinary business MSMEs at the Bekasi warrior morning market. This PKM activity will be carried out from March to August 2023. The partner's priority problem is the lack of insight, knowledge and skills in product innovation, as well as simple business tools. The solutions offered to overcome the above problems are counseling and technical guidance, training to innovate culinary business products according to market tastes. The methods used in PKM are counseling, discussion as well as training and technical guidance on the skills of developing ideas and innovating culinary products. Monitoring and evaluation is carried out in the form of questions and answers, discussions, and assessment of assignments and practices*

*Keywords: PKM, culinary business product innovation, Bekasi warrior morning market*

### Abstrak

Inovasi produk adalah sesuatu yang dapat di implementasikan dan memberikan nilai tambah pada produk yang dihasilkan oleh sumber daya yang dimiliki (Suryana;2018), Untuk memberikan wawasan pengetahuan dan ketrampilan kepada mitra dalam mengembangkan bisnis kuliner melalui inovasi produk, maka tim pengabdian kepada masyarakat FEB Universitas Persada Indonesia YAI mengadakan program pengabdian kepada masyarakat berupa penyuluhan dan bimbingan teknis pelatihan inovasi produk kepada UMKM bisnis kuliner di pasar pagi pejuang Bekasi. Kegiatan PKM ini dilaksanakan mulai maret sd agustus 2023. Permasalahan prioritas mitra adalah rendahnya wawasan dan pengetahuan tentang inovasi produk dan rendahnya ketrampilan dalam inovasi produk. Solusi yang ditawarkan untuk mengatasi permasalahan di atas adalah penyuluhan dan diskusi sderta bimbingan teknis pelatihan inovasi produk bisnis kuliner mengikuti selera pasar. Metode yang digunakan dalam PKM adalah penyuluhan, diskusi serta pelatihan dan bimbingan teknis ketrampilan mengembangkan ide dan melakukan inovasi produk kuliner. Monitoring dan evaluasi dilakukan dalam tanya jawab, diskusi, dan penilaian tugas dan praktek

Kata Kunci : PKM, inovasi produk bisnis kuliner, pasar pagi pejuang bekasi

## 1. PENDAHULUAN

Dalam dunia bisnis, inovasi perlu dilakukan demi meraih hasil yang lebih positif. Inovasi produk merupakan cara meningkatkan nilai tambah sebagai komponen kunci kesuksesan bisnis dalam memperoleh keunggulan kompetitif dan menjadi pemimpin pasar. Meskipun perusahaan mementingkan mutunya, tetapi apabila perusahaan tidak memperhatikan selera konsumen, maka akan menyebabkan produknya tidak diminati, bahkan konsumennya akan beralih pada produk lain, sehingga penjualan akan turun. Inovasi juga berarti membuat perubahan yang lebih efisien serta memberi keuntungan dalam bisnis.

Perkembangan bisnis yang semakin pesat telah menciptakan persaingan yang sangat ketat pula, tanpa terkecuali sektor UMKM. Persaingan ketat inilah yang pada akhirnya menuntut para pelaku UMKM harus terus kreatif dan inovatif agar tidak tenggelam dalam persaingan pasar. Bentuk inovasi yang dapat dilakukan pelaku bisnis dalam meningkatkan daya saing antara lain, inovasi model bisnis, pemasaran, organisasi, proses dan teknologi, produk, pelayanan, serta rantai pasok. Inovasi juga dibutuhkan oleh UMKM untuk tumbuh dan bertahan di tengah persaingan bisnis. Namun demikian, inovasi bagi UMKM harus disesuaikan dengan kendala yang ada mengingat keterbatasan wawasan pengetahuan, ketrampilan, jumlah tenaga kerja, jumlah aset, jumlah pendapatan, dan jumlah anggaran untuk melakukan inovasi. Sumber daya manusia menjadi faktor penting dalam peningkatan inovasi produk UMKM bisnis kuliner di pasar pagi pejuang bekasi guna meningkatkan pendapatan serta perekonomian masyarakat Bekasi.

Sebagai kawasan penyangga ibu kota, Bekasi tidak kalah maju dari Jakarta. Beberapa lokasi di Bekasi memiliki potensi besar dikembangkan dalam bisnis. Tidak mengherankan jika saat ini banyak bermunculan area komersial dan pusat bisnis di Bekasi,

sehingga peluang untuk mengembangkan bisnis kuliner masih sangat besar. Penyebabnya adalah karena laju pertumbuhan penduduk dan pertumbuhan ekonomi di daerah ini tergolong tinggi. Ini adalah potensi yang memungkinkan usaha berbasis kuliner dapat bertahan.

Sampai saat ini pertumbuhan industri kuliner di Indonesia cukup baik.. Sektor industri ini menjadi salah satu penyumbang terbesar PDB di Indonesia, hal ini selaras dengan kontribusi UMKM yang dicanangkan pemerintah untuk mempertahankan kondisi ini. Tantangannya adalah kebanyakan UMKM produk kuliner masih kurang menerapkan inovasi berkelanjutan terhadap produk bisnisnya. Bahkan kebanyakan mereka sampai bertahun tahun tidak pernah melakukan inovasi terhadap produknya agar lebih kekinian sesuai selera pasar. Oleh karena itu sangat dibutuhkan uluran tangan para akademisi agar mereka mampu bersaing dalam bisnis kuliner, penyebab mereka tidak melakukan inovasi produk adalah karena rendahnya pengetahuan dan ketrampilan dalam berinovasi.

Kota Bekasi memiliki 12 kecamatan dan 56 kelurahan. Pejuang adalah satu dari 56 kelurahan yang berada di kecamatan Medansatria Bekasi. Pada desember 2022 jumlah penduduk pejuang sebesar 73.033 jiwa. Jumlah penduduk pejuang yang banyak ini sangat menggembirakan khususnya bagi pelaku bisnis kuliner karena berpengaruh positif bagi pertumbuhan pasar. Peluang bagus perlu dijawab oleh pelaku bisnis kuliner UMKM di pasar pagi pejuang Bekasi. Mereka harus mampu berpikir kreatif dan inovatif dan melakukan perubahan karena selama ini peluang bisnis kekinian lebih banyak diminati pengusaha papan atas yang punya merk, sementara bagi pelaku bisnis kuliner kelas menengah bawah UMKM relatif harus rela pasrah menunggu pelanggannya. Kebanyakan mereka tidak mengetahui dan tidak memiliki ketrampilan berinovasi terhadap produk. Hal inilah yang terjadi pada pelaku bisnis kuliner di pasar pagi pejuang bekasi. Mereka termasuk

golongan UMKM yang sudah berdagang sejak tahun 1990 an tetapi tetap mengandalkan barang dagangan yang sama dengan tampilan dan ukuran tidak berubah. Tidak ada inovasi sama sekali terhadap produknya. Semua ini disebabkan rendahnya pengetahuan dan ketrampilan mereka terhadap inovasi produk dan manfaatnya dalam persaingan bisnis. Mereka adalah lima pelaku bisnis UMKM yang berjualan makanan tradisionil Indonesia antara lain warung nasi pecel. Warung tegal, masakan padang, soto ayam, bubur ayam. Lima pelaku bisnis UMKM tersebut dalam usia produktif dan dapat dikembangkan menjadi penggerak perekonomian bangsa tetapi mengalami kesulitan akibat rendahnya pengetahuan dan ketrampilan khususnya tentang inovasi produk. Mereka adalah mitra dalam pengabdian ini. Gambaran mengenai jenis produk dan jumlah pelaku bisnis kuliner UMKM di pasar pagi pejuang diperlihatkan oleh tabel 1 di bawah..

Tabel 1 jenis dagangan dan jumlah UMKM

Jenis produk	Jumlah
Nasi pecel	1
Warung tegal	1
Masakan padang	1
Soto ayam	1
Bubur ayam	1
jumlah	5

Sumber : hasil olah data, 2022

Guna mengatasi rendahnya wawasan dan pengetahuan mitra tentang inovasi produk , pada pengabdian ini dilaksanakan penyuluhan dan diskusi tentang inovasi produk serta bimbingan teknis pelatihan membuat inovasi produk kuliner. Inovasi produk merupakan hasil dari pengembangan produk baru oleh suatu perusahaan atau industri, baik yang sudah ada maupun belum. Dari produk lama yang telah mencapai titik jenuh di pasaran, diperlukan sebuah inovasi untuk mengganti produk lama tersebut. penggantian ini dapat berupa produk pengganti yang secara total baru atau dengan perkembangan produk lama yang lebih modern

dan up to date, sehingga dapat terus meningkatkan keinginan konsumen dalam keputusan pembelian produk tersebut

## 2. PERMASALAHAN MITRA

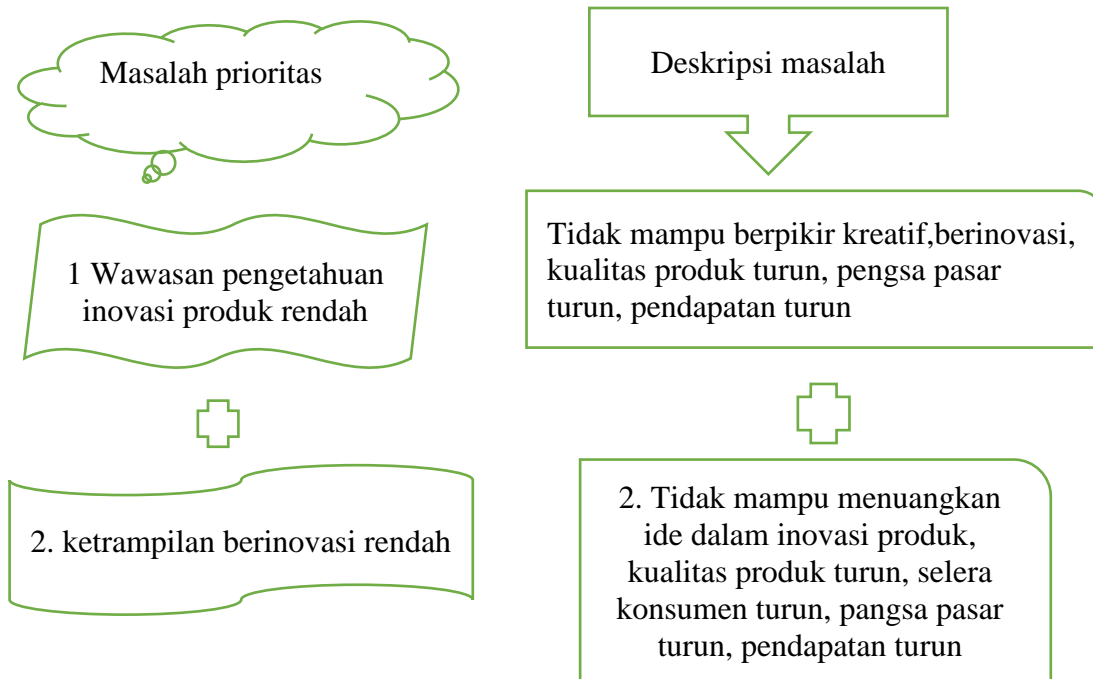
1 Rendahnya wawasan dan pengetahuan tentang inovasi produk. Masalah ini berdampak pada rendahnya kemampuan mitra berfikir kreatif dan inovatif sehingga kemampuan berproduksi sesuai dengan minat konsumenpun rendah. Kondisi ini menyebabkan kepuasan konsumen menurun, pangsa pasar menurun dan pendapatanpun menurun.

2 Rendahnya ketrampilan dalam inovasi produk. Dampak masalah ini adalah mitra tidak mampu menuangkan ide inovasi pada produk bisnisnya, kualitas produk menurun, minat beli konsumen menurun, pangsa pasar menurun dan pendapatan menurun. Jika hal seperti ini berlarut larut terjadi dalam waktu lama maka roda perekonomian masyarakatpun menurun.

## 3. METODOLOGI

Tema kegiatan adalah inovasi produk bisnis kuliner UMKM di pasar pagi prjuang Bekasi. Bentuk kegiatan adalah penyuluhan dan diskusi tentang inovasi produk kepada kelompok bisnis kuliner UMKM di pasar pagi pejuang Bekasi. UMKM ini dipilih menjadi mitra dalam pengabdian kepada masyarakat FEB Universitas Persada Indonesia YAI untuk memperoleh transfer ilmu pengetahuan dan bimbingan teknis pelatihan melakukan inovasi produk karena beberapa alasan, 1) mitra termasuk UMKM yang memang perlu mendapatkan perhatian khusus, 2 mereka dalam usia produktif yang dapat mendorong perbaikan ekonomi masyarakat, 3 mereka membutuhkan perubahan positif untuk mengembangkan bisnisnya, 4 kebutuhan mitrab sesuai dengan program PKM yang ditawarkan oleh tim PKM FEB Universitas Persada Indonesia YAI.

Tabel 1.2 Permasalahan dan deskripsi permasalahan



### 3. METODOLOGI

Tema kegiatan adalah inovasi produk bisnis kuliner UMKM di pasar pagi prjuang Bekasi. Bentuk kegiatan adalah penyuluhan dan diskusi tentang inovasi produk kepada kelompok bisnis kuliner UMKM di pasar pagi pejuang Bekasi. UMKM ini dipilih menjadi mitra dalam pengabdian kepada masyarakat untuk memperoleh transfer ilmu pengetahuan dan bimbingan teknis pelatihan melakukan inovasi produk karena beberapa alasan, 1 mitra termasuk UMKM yang memang perlu mendapatkan perhatian khusus, 2 mereka dalam usia produktif yang dapat mendorong perbaikan ekonomi masyarakat, 3 mereka membutuhkan perubahan positif untuk mengembangkan bisnisnya, 4 kebutuhan mitrab sesuai dengan program PKM yang ditawarkan oleh tim PKM FEB Universitas Persada Indonesia YAI.

Pelaksanaan penyuluhan dan diskusi dilakukan untuk merubah midset dari pola pikir usang yang menolak perubahan menjadi pola pikir modern yang lebih fleksibel sehingga mitra mau dan mampu berpikir kreatif dan inovatif

untuk mengembangkan bisnis kuliner. Materi yang diberikan dalam penyuluhan dan diskusi ini antara lain. Pola pikir kreatif dan inovatif, cara mencari dan menemukan dan menuangkan ide inovasi, bentuk bentuk inovasi. Inovasi yang diberikan pada produk kuliner antara lain menambah varian rasa, bentuk dan pengemasan. Bagaimanapun kemampuan mitra dalam inovasi produk tentu berdampak positif dalam meningkatkan daya saing menjadi produk yang bermutu dan mempunyai nilai ekonomis untuk memenuhi selera konsumennya. Pada setiap sesi penyuluhan diakhiri dengan diskusi dengan topik yang sama. Setelah penyuluhan dan diskusi dilakukan bimbingan teknis dan pelatihan dalam inovasi produk kuliner sesuai produk kuliner masing masing mitra.

Program PKM penyuluhan dan diskusi dilaksanakan di ruang serbaguna terbuka hijau di kelurahan pejuang Bekasi, dihadiri oleh seluruh mitra berjumlah lima pelaku UMKM. Bimbingan teknis pelatihan inovasi produk dilakukan secara terpisah sesuai permintaan mitra. Program PKM FEB Universitas Persada Indonesia YAI ini

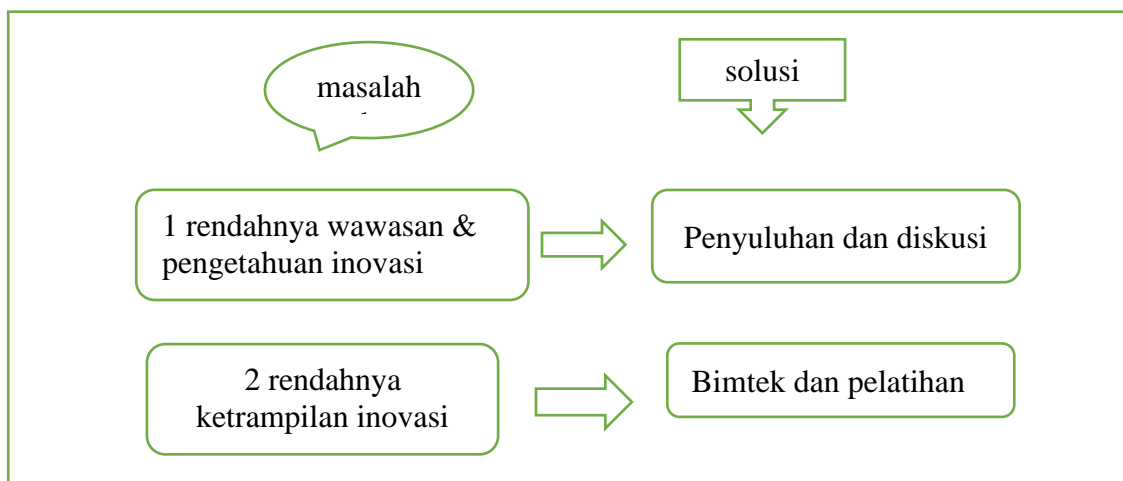
sesuai dengan program yang dicanangkan oleh Kemendikbudristek dalam mendukung pemajuan UMKM di Indonesia salah satunya melalui program inovasi produk UMKM. Untuk melaksanakan program PKM tersebut tim PKM melakukan prosedur kegiatan 1 rapat koordinasi antara narasumber dengan mitra, surat menyurat, mengidentifikasi kriteria, jumlah instruktur, pembimbing dan pendamping, penyusunan modul, Jadwal kegiatan, pelaksanaan program pelatihan, pembimbing dan pendamping, pelaksanaan monitoring dan evaluasi, serta rencana penyusunan laporan kegiatan dan penulisan artikel ilmiah pada Jurnal Nasional. 2. Melakukan rapat koordinasi tim pelaksana PKM meliputi rapat pembagian tugas tim, mengagendakan rapat koordinasi agar pelaksanaan kegiatan mulai dari persiapan, pelaksanaan, penyusunan laporan, menyiapkan calon mitra dan penetapan instruktur 3. Menyusun jadwal kegiatan Program PKM dan pelaksanaannya 4. penyusunan laporan kegiatan serta penulisan artikel ilmiah Jurnal Ber ISSN (Jurnal IKRAITH-ABDIMAS) dan Repository PT.

1 Rendahnya wawasan pengetahuan mitra tentang inovasi produk. Permasalahan ini berdampak pada tidak mampu berfikir kreatif dan inovatif, tidak mampu meningkatkan kualitas produk sehingga minat beli konsumen turun, pangsa pasar turun, dan pendapatan turun. Untuk mengatasi persoalan tersebut maka solusinya adalah memberikan penyuluhan dan diskusi tentang inovasi produk. Setelah melakukan inovasi produk maka kualitas produk naik, minat beli konsumen naik, pangsa pasar naik, pendapatan naik, perekonomian masyarakat naik.

2 Rendahnya ketrampilan mitra. Masalah kedua ini berdampak pada mitra tidak mampu mengaplikasikan ide inovasi pada produk kulinernya, tidak mampu meningkatkan kualitas produk sesuai selera konsumen, tidak mampu meningkatkan pangsa pasar dan pendapatan. Dalam menghadapi permasalahan rendahnya ketrampilan yang dimiliki mitra ini tim PKM memberikan bimbingan teknis pelatihan tentang cara mencari dan menemukan ide inovasi, mengaplikasikan ide inovasi produk kulinernya agar mitra mampu menghasilkan produk berkualitas sehingga pangsa pasar naik dan pendapatan naik.

#### 4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Gambar 2. Langkah-Langkah Solusi Atas Permasalahan Prioritas Pada Mitra



Gambar 3. Diskusi dan penyuluhan



Gambar 4 Bimtek dan pelatihan



## 5. KESIMPULAN

1. Kualitas mitra meningkat.  
Setelah mengikuti kegiatan penyuluhan dan diskusi maka pengetahuan dan wawasan mitra tentang inovasi produk meningkat, sehingga dapat menerapkan inovasi produk pada bisnis kuliner yang digeluti, kualitas produk meningkat,
2. Kompetensi bisnis meningkat

3. Pendapatan meningkat  
Setelah kompetensi bisnis meningkat yang berujung pada peningkatan pangsa pasar lebih luas maka pendapatan mitra meningkat.

4. Perekonomian masyarakat meningkat  
Peningkatan pendapatan mitra menyebabkan roda perekonomian masyarakat pun meningkat.
5. Luaran Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat dengan tema inovasi produk pada bisnis kuliner UMKM di pasar pagi pejuang Bekasi akan dipublikasikan pada [repository.yai.ac.id](http://repository.yai.ac.id), dan Jurnal IKRAITH-ABDIMAS ber ISSN.

## DAFTAR PUSTAKA

### Jurnal :

Curatman. Aang, et.al. (2016). Analisis Faktor-Faktor Pengaruh Inovasi Produk Yang Berdampak Pada Keunggulan Bersaing UKM Makanan Dan Minuman Di Wilayah Harjamukti Kota Cirebon. Jurnal LOGIKA. Vol. 18 No. 3.

YS Maulana, A Alisha (2020), Inovasi Produk dan Pengaruhnya Terhadap Minat Beli Konsumen (Studi Kasus pada Restoran Ichi Bento Cabang Kota Banjar) - *Inovbiz: Jurnal Inovasi Bisnis*, 2020 - [ejournal.polbeng.ac.id](http://ejournal.polbeng.ac.id)

### Buku :

Dhewanto, W(2020).Managemen Inovasi – Peluang Sukses Menghadapi Perubahan. Yogyakarta

Kotler, Philip & Gary Armstrong. 2021. Principles of Marketing 16<sup>th</sup> Edition. Prentice Hall.

Liswati & Sahal, M (2018). Produk kreatif dan kewirausahaan. Edisi 1. Jakarta: Gramedia Widiasarana Indonesia

Tambunan, T. (2002). Usaha Kecil dan Menengah di Indonesia "Beberapa Isu Penting". Jakarta: Salemba Empat.

### Sumber internet :

<https://www.kemdikbud.go.id/main/blog/2023/08/kemendikbudristek-ambil-peran-dalam-transformasi-umkm-indonesia>