

REVITALISASI INDUSTRI PRODUK OLAHAN GUNA MENINGKATKAN KUANTITAS DAN KUALITAS DI USAHA MIKRO SAVIRA FROZEN FOOD PONOROGO

Bambang Setyo Utomo¹, Agustin Rani Nurfadila², Khurun'in Zahro^{3*}, Imam Kamaluddin⁴, Hartomi Maulana⁵

¹Program Studi Ilmu Komunikasi, Fakultas Humaniora, Universitas Darussalam Gontor, Ponorogo, Indonesia

²Program Studi Teknologi Industri Pertanian, Fakultas Sainstek, Universitas Darussalam Gontor, Ponorogo, Indonesia

³Program Studi Hukum Ekonomi Syariah, Universitas Darussalam Gontor, Ponorogo, Indonesia

⁴Program Studi Magister Hukum Ekonomi Syariah, Universitas Darussalam Gontor, Ponorogo, Indonesia

⁵Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Manajemen, Universitas Darussalam Gontor, Ponorogo, Indonesia

* Penulis Korespondensi: khuruninzahro@unida.gontor.ac.id

Abstrak

Usaha Mikro (UM) Savira Frozen Food Ponorogo memiliki potensi besar dalam industri produk olahan, namun menghadapi tantangan dalam meningkatkan kuantitas dan kualitas produk. Keterbatasan dalam manajemen produksi, teknologi, dan pemasaran menjadi kendala utama. Program pengabdian ini bertujuan untuk merevitalisasi UM Savira Frozen Food melalui peningkatan kapasitas produksi dan mutu produk. Kegiatan dilaksanakan dengan pendekatan partisipatif yang meliputi tiga tahap: persiapan, pelaksanaan, dan evaluasi. Hasil kegiatan menunjukkan peningkatan signifikan pada berbagai aspek usaha. Kapasitas produksi meningkat sebesar 30%, efisiensi proses pengolahan meningkat melalui penerapan teknologi pembekuan cepat (blast freezing), dan pendapatan usaha naik sekitar 25% dalam dua bulan setelah pelatihan. Selain itu, strategi pemasaran digital berhasil memperluas jangkauan pasar dan menarik pelanggan baru dari luar daerah. Penerapan manajemen produksi dan inovasi produk secara berkelanjutan menjadikan UM Savira Frozen Food lebih kompetitif di industri makanan beku lokal.

Kata kunci: Daya Saing, Manajemen Produksi, Peningkatan Kuantitas dan Kualitas, Revitalisasi Industri, Usaha Mikro.

Abstract

Savira Frozen Food Ponorogo Micro Enterprise (UM) has great potential in the processed product industry, but faces challenges in increasing product quantity and quality. Limitations in production management, technology, and marketing are the main obstacles. This community service program aims to revitalize UM Savira Frozen Food by increasing production capacity and product quality. The activity was carried out using a participatory approach that includes three stages: preparation, implementation, and evaluation. The results of the activity showed significant improvements in various aspects of the business. Production capacity increased by 30%, processing efficiency increased through the application of fast freezing technology (blast freezing), and business revenue increased by approximately 25% in the two months following the training. In addition, the digital marketing strategy successfully expanded market reach and attracted new customers from outside the region. The implementation of production management and continuous product innovation makes UM Savira Frozen Food more competitive in the local frozen food industry.

Keywords: Competitiveness, Production Management, Quantity and Quality Improvement, Industrial Revitalization, Micro Enterprises.

1. PENDAHULUAN

Lanskap persaingan dalam industri makanan menjadi semakin sengit, terutama dengan munculnya produk inovatif dan transformasi digital strategi pemasaran [1]. Dengan tidak adanya strategi bisnis yang kuat dan inovasi produk, Usaha Mikro (UM) banyak menghadapi tantangan yang signifikan dalam mempertahankan keunggulan kompetitifnya. Maka perlu adanya pelatihan dan bimbingan komprehensif agar UM tidak hanya mendapatkan solusi langsung, tetapi juga keterampilan dan strategi berkelanjutan yang memberdayakan mereka untuk mengelola perusahaan secara mandiri. Hal ini sangat penting guna memastikan kelangsungan bisnis jangka panjang mereka.

Salah satu Usaha Mikro (UM) terkemuka yang memiliki potensi sumber daya alam dan manusia yang cukup besar untuk mengembangkan produk luar biasa adalah UM Savira Frozen Food Ponorogo (2025) yang bergerak di industri produk olahan makanan beku sejak tahun 2018. Namun demikian, potensi ini tetap kurang dimanfaatkan karena berbagai tantangan dan masalah yang dihadapi komunitasnya, khususnya pengusahanya [2]. Situasi ini muncul karena mitra, dalam hal ini adalah UM Savira Frozen Food terus bergantung pada teknik produksi tradisional yang kurang efisien dan kurang fokus pada kualitas produk. Akibatnya, produk yang dihasilkan kurang kompetitif di pasar yang semakin mengglobal. Selain itu, kurangnya pengetahuan dan keterampilan dalam manajemen bisnis, pemasaran, dan inovasi produk merupakan hambatan signifikan bagi pertumbuhan bisnis mereka [3].

Lebih lanjut, UM Savira Frozen Food memiliki potensi besar untuk berkembang, tetapi keterbatasan dalam kapasitas produksi, efisiensi pengolahan, dan strategi pemasaran menjadi hambatan utama dalam meningkatkan kualitas dan kuantitas produknya [4]. Keterbatasan ini dapat mengurangi daya saing di tengah meningkatnya persaingan industri makanan olahan. Oleh karena itu, diperlukan strategi revitalisasi usaha agar produk yang dihasilkan mampu memenuhi standar pasar dan meningkatkan kesejahteraan pelaku usaha.

Salah satu cara yang efektif untuk memanfaatkan peluang ini adalah melalui revitalisasi produk olahan makanan beku tersebut dengan meningkatkan kuantitas dan kualitas produksinya yang tidak hanya berfungsi sebagai platform untuk mempromosikan produk, tetapi juga sebagai sarana untuk membangun kredibilitas usaha. Dengan demikian, harapannya jika dikelola dengan baik, usaha mikro dapat memperkenalkan produk mereka secara profesional, memudahkan transaksi, serta memberikan informasi yang transparan tentang produk, termasuk kepatuhan terhadap prinsip *shariah compliance* yang semakin dicari oleh konsumen.

Kegiatan pendampingan melalui pelatihan ini bertujuan untuk memberikan pemahaman dan

keterampilan kepada UM Savira Frozen Food Home Made dalam meningkatkan kuantitas dan kualitas untuk pemasaran produk mereka. Pelatihan ini akan membekali mitra UM Savira Frozen Food untuk memperkenalkan produk, menarik konsumen, serta meningkatkan penjualan. Selain itu, pelatihan ini juga akan memastikan bahwa pemasaran dilakukan dengan mematuhi prinsip-prinsip *shariah compliance*, yang penting dalam menarik pelanggan yang mengutamakan produk yang sesuai dengan syariah. Dengan dukungan dari manajemen kuantitas dan kualitas produksinya yang profesional, diharapkan UM Savira Frozen Food Home Made dapat mengembangkan usaha mereka, memperluas pasar, dan mencapai keberlanjutan usaha yang lebih baik.

Melalui program pengabdian ini, diharapkan UM Savira Frozen Food dapat memiliki kemampuan yang lebih baik dalam mengelola usaha mereka, sehingga dapat meningkatkan kuantitas dan kualitas produk unggulan mereka. Hal ini pada akhirnya akan berkontribusi pada peningkatan perekonomian daerah tersebut secara keseluruhan.

2. METODE

Metode pelaksanaan pengabdian ini menerapkan pendekatan partisipatif, dimana UM Savira Frozen Food selaku mitra dilibatkan secara aktif dalam setiap tahapan. Pendekatan ini bertujuan untuk memastikan bahwa kegiatan yang dilakukan benar-benar sesuai dengan kebutuhan mitra, sekaligus meningkatkan rasa kepemilikan dan keberlanjutan program.

Pendampingan melalui pelatihan guna peningkatan kuantitas dan kualitas produk di mitra Savira Frozen Food diselenggarakan selama 1 bulan yaitu pada tanggal 13 Agustus 2025 sampai dengan 13 September 2025 yang terletak di Jl. Merbabu Kelurahan Nologaten, Kecamatan Ponorogo, Kabupaten Ponorogo. Adapun tim penyuluh dalam kegiatan ini adalah Bambang Setyo Utomo, Agustin Rani Nurfadila, Khurun'in Zahro', Imam Kamaluddin dan Hartomi Maulana. Pelaksanaan kegiatan terdiri dari tiga tahapan utama:

1. Tahap Persiapan

- Mengidentifikasi dan memetakan potensi UM Savira Frozen Food, termasuk jenis usaha, skala bisnis, serta kendala yang dihadapi.
- Berkoordinasi dengan pemerintah desa dan tokoh masyarakat guna mendapatkan dukungan dan mempermudah pelaksanaan kegiatan.
- Menyusun modul pelatihan yang mencakup strategi bisnis, manajemen kualitas produk, inovasi, pemasaran online, dan branding.
- Menyiapkan sarana dan prasarana seperti ruang pelatihan, peralatan, serta materi pelatihan.

2. Tahap Pelaksanaan

- Mengadakan pelatihan strategi bisnis, termasuk perencanaan produksi, pemasaran, dan keuangan.

- Memberikan pelatihan terkait manajemen kualitas dan inovasi produk guna meningkatkan daya saing.
 - Melatih mitra dalam pemasaran online dan branding untuk memperluas jangkauan pasar.
 - Melakukan pendampingan intensif, membantu peserta mengaplikasikan ilmu yang telah diperoleh.
3. Tahap Evaluasi
- Menilai efektivitas pelaksanaan pelatihan serta kesesuaiannya dengan target yang ditetapkan.
 - Mengukur dampak kegiatan terhadap peningkatan kapasitas produksi, kualitas produk, pendapatan, dan kesejahteraan mitra.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Program revitalisasi yang dilakukan terhadap Usaha Mikro (UM) Savira Frozen Food Ponorogo bertujuan untuk meningkatkan kuantitas dan kualitas produk olahan makanan beku yang dihasilkan. Program ini dilaksanakan melalui pendekatan partisipatif dengan melibatkan mitra usaha secara aktif dalam berbagai tahapan kegiatan. Pelaksanaan program ini terbagi ke dalam tiga tahap utama, yaitu tahap persiapan, pelaksanaan, dan evaluasi. Setiap tahap dirancang agar memberikan dampak yang signifikan terhadap peningkatan manajemen produksi, teknologi pengolahan, dan strategi pemasaran yang diterapkan oleh UM Savira Frozen Food.

Tahap persiapan dimulai dengan melakukan identifikasi masalah yang dihadapi oleh UM Savira Frozen Food. Melalui observasi dan wawancara dengan pemilik usaha, ditemukan beberapa permasalahan utama yang menghambat perkembangan bisnis, seperti keterbatasan kapasitas produksi, kurang optimalnya sistem manajemen produksi, serta pemasaran yang masih konvensional dan belum memanfaatkan teknologi digital secara maksimal. Setelah mengidentifikasi masalah, tim pengabdian masyarakat menyusun rencana aksi yang mencakup strategi untuk mengatasi hambatan tersebut. Selain itu, materi pelatihan yang relevan dengan kebutuhan mitra usaha juga dipersiapkan dengan cermat agar pelaksanaan kegiatan dapat berjalan dengan efektif. Dokumentasi tahapan ini ditunjukkan pada Gambar 1.

Tahap pelaksanaan kegiatan dibagi menjadi tiga fokus utama: pelatihan manajemen produksi, pelatihan teknologi pengolahan, dan pelatihan pemasaran produk. Pelatihan manajemen produksi bertujuan untuk meningkatkan efisiensi dalam proses produksi dan penyimpanan bahan baku. Para pelaku usaha diajarkan bagaimana menyusun Standar Operasional Prosedur (SOP) yang lebih baik dalam setiap tahap produksi. Selain itu, penerapan sistem manajemen stok yang lebih efektif juga diperkenalkan untuk menghindari pemborosan bahan baku dan memastikan ketersediaan produk dalam jumlah yang mencukupi. Dokumentasi kegiatan pada tahap ini ditunjukkan pada Gambar 2.



Gambar 1. Tahap Persiapan (Observasi dan Wawancara dengan Pemilik UM Savira Frozen Food)

Dalam pelatihan teknologi pengolahan, mitra usaha diberikan pemahaman tentang penggunaan alat-alat modern yang dapat meningkatkan efisiensi produksi. Salah satu tantangan utama yang dihadapi oleh UM Savira Frozen Food adalah keterbatasan dalam teknik pembekuan dan penyimpanan produk. Oleh karena itu, pelatihan ini difokuskan pada penerapan teknologi pembekuan cepat (*blast freezing*) yang dapat menjaga kualitas makanan beku lebih lama tanpa mengurangi nilai gizinya. Selain itu, aspek kebersihan dan keamanan pangan juga menjadi perhatian utama dalam pelatihan ini, mengingat pentingnya sertifikasi halal dan BPOM dalam meningkatkan daya saing produk di pasar yang lebih luas.

Sementara itu, pelatihan pemasaran produk bertujuan untuk memperkenalkan strategi pemasaran digital yang lebih efektif. Selama ini, UM Savira Frozen Food masih mengandalkan pemasaran dari mulut ke mulut dan belum memanfaatkan media sosial serta marketplace secara maksimal. Oleh karena itu, mitra usaha dilatih untuk mengoptimalkan penggunaan platform digital seperti Instagram, Facebook, dan *e-commerce* seperti Shopee dan Tokopedia untuk menjangkau pasar yang lebih luas. Selain itu, strategi branding juga diperkenalkan agar produk dapat lebih menarik bagi konsumen. Perbaikan kemasan dengan desain yang lebih profesional dan informatif menjadi



Gambar 2. Pelatihan Manajemen Produksi, Teknologi Pengolahan dan Pemasaran Produk

salah satu fokus utama dalam meningkatkan daya tarik produk di pasaran.

Tahap evaluasi dilakukan setelah seluruh pelatihan selesai dilaksanakan untuk mengukur dampak dari kegiatan yang telah dilakukan. Evaluasi ini mencakup pemantauan terhadap peningkatan produksi, perbaikan dalam proses pengolahan, serta efektivitas strategi pemasaran yang diterapkan. Hasil evaluasi menunjukkan adanya peningkatan yang cukup signifikan dalam berbagai aspek usaha. Kuantitas produksi mengalami kenaikan sekitar 30% dalam dua bulan setelah pelatihan, sementara kualitas produk juga mengalami peningkatan berkat penerapan teknologi pembekuan yang lebih baik. Selain itu, pemasaran digital mulai menunjukkan hasil positif dengan adanya peningkatan jumlah pelanggan baru yang berasal dari berbagai daerah.

Dalam pelaksanaan program revitalisasi ini, ditemukan beberapa kendala yang perlu diatasi agar dampak dari program dapat lebih optimal. Salah satu kendala utama yang dihadapi adalah terbatasnya keterampilan sumber daya manusia (SDM) dalam mengoperasikan peralatan produksi yang lebih modern. Banyak pekerja di UM Savira Frozen Food yang masih terbiasa dengan metode produksi manual sehingga memerlukan waktu untuk beradaptasi dengan teknologi baru. Oleh karena itu, pelatihan tambahan perlu dilakukan agar penggunaan peralatan modern dapat lebih optimal.

Selain keterbatasan keterampilan SDM, kendala lainnya adalah kurangnya modal untuk investasi peralatan baru. Meskipun penerapan teknologi modern dapat meningkatkan efisiensi dan kualitas produk, biaya untuk membeli alat seperti blast freezer dan vacuum sealer cukup tinggi. UM Savira Frozen Food masih mengalami keterbatasan dalam akses pendanaan, sehingga perlu ada strategi finansial yang lebih baik untuk mendukung pengadaan peralatan ini. Salah satu solusi yang diusulkan adalah mengakses kredit usaha rakyat (KUR) atau mencari investor yang tertarik untuk



Gambar 3. Tahap Evaluasi Program Pengabdian Masyarakat

mendukung pengembangan usaha.

Persaingan pasar yang semakin ketat juga menjadi tantangan bagi UM Savira Frozen Food. Produk frozen food dari merek-merek besar lebih dikenal oleh masyarakat, sehingga diperlukan strategi pemasaran yang lebih agresif untuk menarik perhatian konsumen. Selain itu, kurangnya kesadaran akan pentingnya branding juga menjadi kendala dalam meningkatkan daya saing produk. Oleh karena itu, tim pengabdian masyarakat mendorong mitra usaha untuk terus mengembangkan strategi pemasaran yang lebih inovatif, termasuk membangun hubungan dengan komunitas kuliner serta menjalin kerja sama dengan restoran dan supermarket lokal.

Terlepas dari berbagai kendala yang dihadapi, program revitalisasi ini memberikan dampak positif yang signifikan bagi UM Savira Frozen Food. Peningkatan kuantitas produksi menjadi salah satu hasil utama yang dicapai. Dengan penerapan sistem manajemen produksi yang lebih baik, produksi harian meningkat sekitar 30% dalam dua bulan setelah pelatihan. Hal ini menunjukkan bahwa efisiensi dalam produksi dapat dicapai dengan sistem kerja yang lebih terstruktur dan penggunaan peralatan yang lebih canggih.

Selain peningkatan kuantitas, kualitas produk juga mengalami perbaikan yang signifikan. Dengan penerapan teknologi pembekuan cepat, produk frozen food yang dihasilkan memiliki daya tahan yang lebih lama dan tetap terjaga kualitasnya. Hal ini berdampak langsung pada kepuasan pelanggan, yang sebelumnya sering mengeluhkan perubahan tekstur dan rasa pada produk yang telah disimpan dalam waktu lama. Dengan adanya perbaikan dalam teknik pengolahan, keluhan semacam ini dapat diminimalkan.

Dampak lainnya adalah peningkatan jangkauan pasar melalui pemasaran digital. Dengan memanfaatkan media sosial dan marketplace, jumlah pelanggan baru mengalami peningkatan yang cukup signifikan. Banyak pelanggan dari luar daerah yang mulai tertarik untuk mencoba produk Savira Frozen Food setelah melihat promosi yang dilakukan secara daring. Selain itu, kerja sama dengan agen pemasaran dan distributor juga mulai terjalin, sehingga produk dapat lebih mudah dijangkau oleh konsumen.

Keberhasilan dalam meningkatkan kuantitas dan kualitas produk juga berdampak pada peningkatan pendapatan. Dengan meningkatnya volume penjualan, pendapatan usaha mengalami kenaikan sekitar 25%. Hal ini menjadi motivasi bagi mitra usaha untuk terus mengembangkan bisnisnya dan menerapkan strategi yang telah dipelajari selama program berlangsung. Agar hasil dari program ini dapat berkelanjutan, beberapa langkah strategis telah dirancang. Salah satu langkah utama adalah pendampingan berkelanjutan oleh tim pengabdian masyarakat. Monitoring secara berkala dilakukan untuk memastikan bahwa hasil pelatihan benar-benar diterapkan dalam operasional usaha. Jika ditemukan kendala dalam implementasi, pendampingan tambahan akan diberikan untuk mengatasi masalah yang muncul.

Selain pendampingan, kerja sama dengan lembaga keuangan juga menjadi salah satu strategi keberlanjutan. Dengan mengakses Kredit Usaha Rakyat (KUR) atau mencari investor, UM Savira Frozen Food dapat memperoleh tambahan modal untuk mengembangkan bisnisnya. Hal ini memungkinkan mitra usaha untuk membeli peralatan produksi yang lebih modern dan meningkatkan kapasitas produksinya. Penguatan branding dan sertifikasi produk juga menjadi prioritas dalam upaya keberlanjutan. Tim pengabdian masyarakat mendorong mitra usaha untuk mengajukan sertifikasi halal, BPOM dan izin usaha resmi lainnya. Dengan adanya sertifikasi ini, kepercayaan konsumen terhadap produk dapat meningkat, sehingga peluang untuk bersaing di pasar yang lebih luas menjadi lebih besar.

Secara keseluruhan, program revitalisasi ini berhasil memberikan dampak positif bagi UM Savira Frozen Food, baik dari segi peningkatan produksi, kualitas produk, pemasaran, hingga pendapatan usaha. Dengan adanya strategi keberlanjutan yang telah dirancang, diharapkan UM Savira Frozen Food dapat terus berkembang dan menjadi usaha mikro yang lebih mandiri serta kompetitif di industri makanan beku.

4. KESIMPULAN

Program revitalisasi UM Savira Frozen Food Ponorogo berhasil meningkatkan kuantitas dan kualitas produk melalui pelatihan manajemen produksi, teknologi pengolahan, dan pemasaran digital, yang berdampak pada peningkatan produksi hingga 30% serta pendapatan sekitar 25%. Tujuan utama kegiatan ini, yaitu meningkatkan kapasitas produksi, kualitas produk, dan jangkauan pasar, telah tercapai dengan baik. Untuk keberlanjutan program, diperlukan pendampingan berkelanjutan, akses permodalan seperti KUR atau investasi, penguatan branding melalui sertifikasi halal dan BPOM, serta kolaborasi dengan institusi bisnis guna memperluas jaringan pemasaran. Dengan langkah strategis ini, UM Savira Frozen Food dapat terus berkembang dan bersaing di industri makanan beku.

5. UCAPAN TERIMA KASIH

Terimakasih kami haturkan kepada Program Hibah Kedaireka Direktorat Jenderal Pendidikan Tinggi,

Riset dan Teknologi, Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset dan Teknologi dan Universitas Darussalam Gontor atas segala dukungan dan bantuan dana sehingga program pengabdian kepada masyarakat ini dapat berjalan dengan lancar.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] M. Jamal, A. Masood, N. A. Hasbullah, Norfhadzilahwati Rahim, Khurun'in Zahro', and Y. F. Ramadhanty, "The Influence of Marketing, Pricing and Promotion on Gen Z's Purchase Behavior of Halal Cosmetics in Indonesia," *J. Muamalat Islam. Financ. Res.*, vol. 20, no. 2, pp. 112–124, 2023, doi: 10.33102/jmifr.517.
- [2] E. Saputra, T. Mulyadi, W. Ilham, and M. Afriani, "Pengembangan Produk Olahan Frozen Food dan Bantuan Sosial Di Yayasan Almani, Kota Batam," *J. Tiyasadarma*, vol. 2, no. 6, pp. 324–332, 2024, doi: 10.59193/jkw.v2i2.253.
- [3] M. Jamal, J. Arroisi, N. P. Agustin, and K. Zahro', "Implementasi Pendistribusian Wakaf tunai Sebagai Penunjang Usaha Kecil Menengah di Badan Wakaf Uang & Badan Wakaf tunai MUI Yogyakarta," *Uhlul Albab Jurnal. Studi. dan Penelitian. Hukum. Islam*, vol. 3, no. 1, pp. 49–66, 2019, doi: <https://doi.org/10.30659/jua.v3i1.7554>.
- [4] N. P. Agustin and K. Zahro', "Potensi Wakaf Tunai Dalam Meningkatkan Usaha Kecil Menengah (UKM): Studi Pada Badan Wakaf Uang Tunai (BWUT) Majelis Ulama Indonesia (MUI) Yogyakarta," *Al-Bayan Huk. dan Ekon. Islam*, vol. 2, no. 2, pp. 1–16, 2021, [Online]. Available: <http://jurnal.stainwsamawa.ac.id/index.php/al-bayan/article/view/26>.