

INOVASI PRODUK DAN LAYANAN DALAM MENINGKATKAN KEUNGGULAN BERSAING UMKM ROTI MARYAM SYAMIL LURAH

Dessy Kumala Dewi¹⁾, Yuningsih²⁾, Deviya Novita³⁾, Fazri Arizki⁴⁾, Helmi Santoso⁵⁾, Nathanael Sindoro⁶⁾, Riska Dwi Cahyani⁷⁾,

^{1,2,3,4,5,6,7)} Akuntansi, Manajemen, Ekonomi & Bisnis , Universitas Catur Insan Cendekia , Cirebon, Jawa Barat, Indonesia

ABSTRAK

Penelitian ini fokus pada peran inovasi produk dan layanan dalam meningkatkan keunggulan kompetitif UMKM, khususnya di industri roti Maryam di Indonesia. Metode yang digunakan adalah wawancara dengan pemilik dan pengelola UMKM untuk menggali strategi inovatif mereka dan dampaknya terhadap kinerja bisnis. Hasilnya menunjukkan bahwa inovasi yang berhasil dalam desain produk, proses produksi, pemasaran, dan struktur organisasi dapat membantu UMKM membedakan diri, meningkatkan efisiensi, dan memperkuat posisi pasar mereka. Temuan ini memberikan panduan berharga bagi pemilik UMKM dan pembuat kebijakan untuk menciptakan lingkungan yang mendukung inovasi dan meningkatkan daya saing sektor UMKM yang krusial ini (Singh & Hanafi, 2020; Alfian & Maulana, 2022).

Kata kunci: UMKM, inovasi, keunggulan kompetitif, roti Maryam.

ABSTRACT

This research focuses on the role of product and service innovation in increasing the competitive advantage of MSMEs, especially in the Maryam bakery industry in Indonesia. The method used is interviews with MSME owners and managers to explore their innovative strategies and their impact on business performance. The results show that successful innovations in product design, production processes, marketing, and organizational structure can help MSMEs differentiate themselves, increase efficiency, and strengthen their market position. These findings provide valuable guidance for MSME owners and policy makers to create an environment that supports innovation and increases the competitiveness of this crucial MSME sector (Singh & Hanafi, 2020; Alfian & Maulana, 2022).

Keywords: MSMEs, innovation, competitive advantage, Maryam's bread

PENDAHULUAN

Usaha kecil dan menengah (UMKM) memainkan peran penting dalam pertumbuhan ekonomi banyak negara, termasuk Indonesia. (Singh & Hanafi, 2020) Di Indonesia, UKM memberikan kontribusi besar terhadap perekonomian nasional, namun mereka juga menghadapi beragam tantangan yang menghambat kinerja dan kemampuan bisnis mereka. Menerapkan inovasi pada produk dan layanan dapat menjadi pendekatan yang efektif untuk mengatasi tantangan ini, memungkinkan UKM meningkatkan daya saing mereka. (Anggraini & Apriyani, 2019) dan (Kamalrulzaman et al., 2021). Misalnya, penelitian Salim dan Sulaiman menemukan bahwa keberagaman kegiatan inovasi dan berbagi informasi dan data berkontribusi positif terhadap peningkatan kinerja UKM.

Di Maryam syamil lurah, sebuah usaha kecil dan menengah di Indonesia, penekanan pada inovasi produk dan layanan telah menjadi strategi penting untuk meningkatkan keunggulan kompetitifnya. Manajemen di Maryam syamil lurah telah mengakui peran penting tersebut inovasi dalam mendorong pertumbuhan bisnis dan keberlanjutan jangka panjang (Singh & Hanafi, 2020).

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran penting dalam mendorong ekonomi Indonesia. Kontribusinya terhadap penciptaan lapangan kerja, peningkatan pendapatan, dan pertumbuhan ekonomi nasional sangat signifikan. Namun, UMKM menghadapi tantangan besar dalam menghadapi persaingan bisnis yang semakin ketat, baik dari dalam negeri maupun global, terutama dalam era disrupsi teknologi dan informasi saat ini. Agar dapat bertahan dan tumbuh di lingkungan bisnis yang dinamis, UMKM harus menjadi adaptif dan inovatif. Inovasi menjadi kunci utama bagi UMKM untuk menciptakan nilai tambah, meningkatkan efisiensi operasional, dan memenangkan loyalitas pelanggan. Selain berfokus pada inovasi produk, UMKM juga perlu mengembangkan inovasi dalam model bisnis, proses produksi, strategi pemasaran, dan pelayanan pelanggan.

Dalam era globalisasi dan kemajuan teknologi saat ini, Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) harus menjadi lebih adaptif dan inovatif agar dapat bertahan dan bersaing di pasar yang semakin ketat. Keunggulan kompetitif menjadi krusial bagi UMKM untuk memenangkan persaingan, menarik minat konsumen, dan mencapai kesuksesan bisnis yang berkelanjutan. Salah satu strategi yang efektif untuk mencapai keunggulan kompetitif adalah melalui inovasi dalam produk dan layanan.

Inovasi dalam produk dan layanan memungkinkan UMKM untuk menciptakan nilai tambah, membedakan diri dari pesaing, serta memenuhi kebutuhan yang terus berkembang dari pelanggan. Melalui inovasi ini, UMKM dapat menghadirkan produk yang lebih berkualitas, unik, dan sesuai dengan tren pasar yang sedang berlangsung. Sementara itu, inovasi dalam layanan juga dapat meningkatkan kepuasan pelanggan dengan menyediakan pelayanan yang lebih cepat, mudah diakses, dan personal.

Roti Maryam Syamil Lurah merupakan sebuah kuliner yang memproduksi dan menjual Roti maryam, roti asal timur tengah yang telah di sesuaikan atau modifikasi resep agar dapat di terima lidah orang indonesia. Dengan menyajikan empat varian rasa, antara lain rasa original, rasa keju, rasa coklat (coklat keju), rasa coklat. Usaha ini adalah usaha homemade yang awalnya di promosikan dari rumah ke rumah kemudian dipromosikan melalui media sosial (instagram, WhatsApp, facebook, tiktok, shopee , dsb). Roti maryam syamil lurah ini adalah roti sederhana yang cocok menemani seseorang dipagi hari dengan secangkir kopi

– atau teh hangat. Selain, digunakan untuk makan dipagi hari, Roti maryam syamil lurah dapat dijadikan sebagai dessert atau bisa dijadikan makanan penunda lapar dengan kandungan gizi dari isian roti tersebut.

Roti bernama roti maryam ini merupakan salah satu makanan ringan yang atau siap saji yang bisa di kombinasi dengan berbagai topping manis maupun gurih. Pada saat ini banyak juga yang menjual roti maryam di penjuru kota dengan harga dan varian rasa yang beragam. Dengan banyaknya penjual roti maryam diberbagai sudut kota tentu memberikan tantangan sendiri bagi saya untuk terus mengolah ide se-kreatif mungkin agar dapat terus mengembangkan makanan-makanan yang telah menawarkan peluang keberhasilan dalam sektor bisnis.

Oleh karena itu, dengan adanya peluang yang menjanjikan ini maka owner berencana untuk merancang usaha kuliner “Roti Maryam Syamil Lurah” yang tentunya owner melakukan diferensiasi dalam bidang usaha ini agar para konsumen lebih tertarik untuk membeli produknya. Roti Maryam Syamil Lurah yang dimaksud disini ialah roti maryam yang bisa menghilangkan atau mengobati rasa lapar yang berlokasi di desa Lurah kecamatan Plumbon, sehingga ketika orang yang berada di dekat desa Lurah dan mereka merasa lapar, tidak menutup kemungkinan mereka akan ingat dengan Roti Maryam Syamil Lurah. Roti Maryam Syamil Lurah dijual dengan harga yang sangat terjangkau, maka tentunya hal ini akan menarik minat masyarakat untuk membelinya.

Kegiatan pengabdian ini akan mengulas secara mendalam tentang peran penting inovasi dalam meningkatkan keunggulan kompetitif UMKM. Studi kasus dari UMKM yang berhasil menerapkan strategi inovasi akan dianalisis untuk menemukan faktor-faktor yang mendukung atau menghambat implementasi inovasi. usaha UMKM ini memiliki potensi besar untuk dikembangkan melalui inovasi dalam hal cita rasa, tampilan, kemasan, serta strategi pemasaran dan layanan. Diharapkan hasil pengabdian ini dapat memberikan wawasan dan rekomendasi kepada para pelaku UMKM, akademisi, dan pemerintah dalam menciptakan lingkungan usaha yang mendukung pertumbuhan UMKM yang inovatif dan memiliki daya saing yang tinggi.

METODE

Tahapan Perencanaan :

Pada tahapan ini dilakukan perencanaan pelaksanaan kegiatan pengabdian. Tim pengabdian membuat pertanyaan yang akan diwawancarakan kepada owner roti maryam syamil lurah untuk mengetahui permasalahan yang terjadi pada usaha roti Maryam syamil lurah.

Tahapan Persiapan :

Pada tahapan ini dilakukan persiapan untuk pelaksanaan kegiatan pengabdian. Tim pengabdian melakukan perjalanan menuju tempat produksi roti maryam di desa plimbon, Cirebon dan mempersiapkan materi yang akan di diskusikan bersama owner produksi roti Maryam.

Tahapan Pelaksanaan :

Pada tahapan ini dilakukan pelaksanaan kegiatan pengabdian. Tim pengabdian melakukan diskusi terkait umkm tersebut tentang inovasi produk, pelayanan, masalah umkm, packaging, dan hal-hal lain yang terkait pada umkm roti maryam syamil lurah.

Tahapan Evaluasi:

Pada tahapan ini dilakukan melalui diskusi dan tanya jawab antara tim pelaksana pengabdian dengan owner usaha. Pada tahap ini, tim pelaksana pengabdian memberikan kesempatan kepada peserta pengabdian untuk menyampaikan pertanyaan, saran, kritikan, dan masukan misalnya mengenai kendala-kendala yang dirasakan terkait inovasi produk dan layanan dalam meningkatkan keunggulan bersaing UMKM Roti Maryam. Dengan melakukan kegiatan evaluasi ini, tim pelaksana pengabdian dapat mengetahui apa saja kekurangan

– yang perlu diperbaiki dan sejauh mana tingkat keberhasilan program pengabdian yang telah dilakukan.

Tahapan Pelaporan

Adapun tahap akhir dari pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat adalah penyusunan laporan pengabdian sebagai bentuk pertanggungjawaban atas kegiatan yang telah dilakukan. Laporan pengabdian ini disusun berdasarkan pelaksanaan kegiatan pengabdian yang telah dilakukan dengan berpedoman pada panduan penyusunan laporan pengabdian yang ditetapkan oleh Lembaga Penelitian, Pengabdian Masyarakat (LPPM) Universitas Catur Insan Cendekia. Pada tahap pelaporan ini juga dipersiapkan naskah artikel hasil pengabdian untuk diterbitkan pada Jurnal Pengabdian. Pelaporan ini juga sebagai hasil akhir dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Keberhasilan Usaha Kecil dan Menengah (UKM) di pasar yang sangat kompetitif sangat bergantung pada kemampuan mereka untuk mengembangkan produk dan layanan inovatif yang memenuhi kebutuhan pelanggan yang terus berkembang (Samirae et al., 2020). Dalam kasus UKM roti Maryam, inovasi dapat memainkan peran penting dalam meningkatkan keunggulan kompetitif dan mendorong pertumbuhan mereka (Singh & Hanafi, 2020).

Salah satu aspek utama inovasi bagi UKM roti Maryam adalah pengembangan produk roti yang baru atau lebih baik. (Lady et al., 2021). Berikut adalah salah satu produk dari roti maryam syamil.



Gambar 1. Foto Produk Roti maryam syamil lurah

Hasil pengabdian menunjukkan bahwa implementasi inovasi produk dan layanan di UMKM Roti Maryam Syamil Lurah telah memberikan dampak positif terhadap keunggulan kompetitif bisnis. Melalui pendekatan kualitatif studi kasus, ditemukan bahwa pemilik UMKM dan karyawan telah berhasil memperkenalkan berbagai inovasi dalam produk roti dan layanan pelanggan. Salah satu inovasi yang berhasil diterapkan adalah variasi rasa roti yang disesuaikan dengan preferensi pelanggan. Dengan menawarkan kombinasi berbagai topping manis dan gurih, UMKM Roti Maryam mampu menarik minat konsumen yang beragam. Hal ini membantu UMKM untuk memperluas pangsa pasar dan meningkatkan loyalitas pelanggan.



Gambar 2. Proses Wawancara Pada Ibu Annisa Pemilik UMKM Roti Maryam Syamil Lurah.

Selain itu, melalui wawancara mendalam dengan pemilik UMKM pada hari jum'at tanggal 28 juni 2024 di desa plumbon, Cirebon. Wawancara tersebut dengan owner roti maryam syamil lurah langsung untuk menanyakan terkait tentang inovasi produk dan layann pada umkm tersebut. juga terungkap bahwa inovasi dalam layanan seperti pelayanan ramah dan efisien turut berkontribusi dalam menciptakan pengalaman positif bagi pelanggan. Hal ini memperkuat citra UMKM sebagai tempat yang menyediakan produk berkualitas dan pelayanan yang memuaskan tetapi terdapat beberapa masalah yang di keluhkan ibu anis tersebut yaitu sering terjadinya kerusakan ketika melakukan pengiriman barang yang jaraknya jauh sehingga ibu terbut harus menanggung biaya dari return barang tersebut, selain itu ibu anisa juga mengeluh tentang kurang ketertarikan warga setempat pada roti maryam.



Gambar 3. Foto bersama ibu Annisa (Owner umkm roti maryam syamil lurah)

KESIMPULAN DAN SARAN

Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa inovasi produk dan layanan memainkan peran penting dalam meningkatkan daya saing UMKM Roti Maryam. Dengan terus mengembangkan inovasi-inovasi baru yang relevan dengan kebutuhan pasar, UMKM dapat terus memperkuat posisinya di tengah persaingan bisnis yang semakin ketat.

Dalam kegiatan pengabdian ini, pembahasan difokuskan pada peran inovasi produk dan layanan dalam meningkatkan keunggulan kompetitif UMKM,

–khususnya dalam industri roti Maryam di Indonesia. Melalui pendekatan diskusi, kegiatan pengabdian ini mengungkapkan bahwa inovasi yang berhasil dalam desain produk, proses produksi, pemasaran, dan struktur organisasi dapat membantu UMKM membedakan diri, meningkatkan efisiensi, dan memperkuat posisi pasar mereka. Temuan ini memberikan panduan berharga bagi pemilik UMKM dan pembuat kebijakan untuk menciptakan lingkungan yang mendukung inovasi dan meningkatkan daya saing sektor UMKM yang krusial ini.

Saran yang diberikan untuk UMKM Roti Maryam Syamil Lurah meliputi agar terus meningkatkan inovasi produk dan layanan, memperluas jangkauan pemasaran, melakukan evaluasi dan analisis kinerja bisnis secara rutin, memberikan pelatihan dan pengembangan SDM, serta berkolaborasi dengan pihak eksternal. Dengan menerapkan saran-saran tersebut, diharapkan UMKM Roti Maryam Syamil Lurah dapat terus berkembang, memperkuat keunggulan kompetitifnya, dan mencapai kesuksesan bisnis yang berkelanjutan.

Pengabdian ini memberikan kontribusi penting dalam pemahaman tentang pentingnya inovasi produk dan layanan dalam meningkatkan daya saing UMKM, serta memberikan arahan praktis bagi pemilik UMKM dalam mengembangkan strategi inovatif untuk pertumbuhan bisnis yang berkelanjutan.

DAFTAR PUSTAKA

- Bustami, B., & Nurlela. (2013). *Akuntansi Biaya*. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Lanen, W. N., Anderson, S. W., & Maher, M. W. (2017). *Dasar-Dasar Akuntansi Biaya*. Edisi 4 Buku 1. Jakarta: Salemba Empat.
- Mulyadi. 2014. *Sistem Akuntansi*. Cetakan...[16.46, 1/1/2024] Riska: Hansen, Mowen, 2009. *Akuntansi Manajerial*. Buku II. Edisi 8. Penerbit Salemba. Jakarta.
- Salman dan Kautsar. 2013. *Akuntansi Biaya*, Cetakan Pertama, Akademia Permata Jakarta.
- Wibowo, A., & Purwanugraha, A. (2012). Analisis Biaya Relevan untuk Pengambilan Keputusan Mempertahankan atau Menghentikan Segmen Perusahaan pada CV. Podo Kumpul. *Jurnal EMBA*, 2(4), 223-232.
- Z., M., Martini, R., & Agustin, M. (2019). Harga Pokok Produksi untuk Penentuan HargaJual Kain Tenun Songket Melati Desa Burai Kabupaten Ogan Ilir. *Aptekmas: Aplikasi Teknologi Bagi Masyarakat*, 2(3), 31-38. doi: 10.36257/apts.v2.i3.1842.