

Peningkatan Ekonomi Masyarakat Dengan Memproduksi Produk Olahan Bawang Merah Di Desa Pejok, Kecamatan Kedungadem, Kabupaten Bojonegoro

Gunawan Hadi Purwanto¹, Istikomah², Greyana Mia Dwi Lestari^{3*}, Tarisa Syafa Kamila⁴

¹Program Studi Hukum, Fakultas Hukum

^{2,3,4}Program Studi Ekonomi Pembangunan, Fakultas Ekonomi

^{1,2,3,4}Universitas Bojonegoro

e-mail: ³greyanamia5@gmail.com ^{*}(corresponding author)

Abstrak

UMKM Desa Pejok yang dikelola oleh ibu-ibu kader PKK merupakan UMKM yang berfokus pada pengolahan bawang merah menjadi produk bawang goreng. UMKM ini menghadapi tantangan dalam pemasaran produk, karena saat ini pemasaran dilakukan secara terbatas, yang mengakibatkan penjualan yang kurang optimal. Penelitian atau Pengabdian kepada Masyarakat ini bertujuan untuk memaksimalkan potensi produk olahan bawang merah sebagai upaya meningkatkan ekonomi masyarakat di Desa Pejok, Kecamatan Kedungadem, Kabupaten Bojonegoro. Kegiatan ini dilakukan melalui metode pelatihan dan pendampingan. Dari pelatihan yang telah dilakukan mengenai pembuatan bawang goreng kepada 55 kader PKK, pemahaman ibu-ibu terhadap proses pembuatan bawang goreng dari bahan baku bawang merah telah meningkat. Melalui pelatihan ini, ibu-ibu kader PKK dapat mengoptimalkan penggunaan bawang merah sebagai bahan utama dalam menghasilkan bawang goreng yang diminati pasar, sehingga menciptakan produk olahan dengan nilai ekonomi yang tinggi. Pendampingan yang dilakukan oleh tim KKN dalam pengelolaan UMKM telah berhasil membawa dampak signifikan terhadap penjualan bawang goreng. Dalam kurun waktu 2 minggu, terjual sebanyak 100 pcs. Peningkatan penjualan ini menunjukkan bahwa strategi pemasaran yang diterapkan, termasuk perubahan pada kemasan, logo, dan desain produk, memberikan hasil positif bagi UMKM.

Kata kunci: bawang merah; bawang goreng; UMKM

Abstract

Pejok Village MSMEs managed by PKK cadres are MSMEs that focus on processing shallots into fried shallot products. This UMKM faces challenges in product marketing, because currently marketing is carried out in a limited manner, which results in less than optimal sales. This research or Community Service aims to maximize the potential of shallot processed products as an effort to improve the community's economy in Pejok Village, Kedungadem District, Bojonegoro Regency. This activity is carried out through training and mentoring methods. From the training that has been conducted on making fried shallots to 55 PKK cadres, the mothers' understanding of the process of making fried shallots from shallot raw materials has increased. Through this training, PKK cadres can optimize the use of shallots as the main ingredient in producing fried shallots that are in demand by the market, thus creating processed products with high economic value. The assistance provided by the KKN team in managing MSMEs has had a significant impact on the sales of fried shallots. Within 2 weeks, as many as 100 pcs were sold. This increase in sales shows that the marketing strategies implemented, including changes to the packaging, logo, and product design, have yielded positive results for the MSMEs.

Keywords: shallots; fried shallots; MSMEs

I. PENDAHULUAN

Bawang merah adalah salah satu jenis tanaman hortikultura yang termasuk dalam keluarga bawang-bawangan (*Alliaceae*). Bawang merah dapat ditanam dalam dua musim [1]. Tanaman bawang merah memiliki ciri khas berupa umbi yang digunakan sebagai bahan masakan untuk memberikan aroma dan rasa yang khas. Di Indonesia, bawang merah merupakan komoditas pertanian penting yang dibudidayakan di berbagai daerah, termasuk di Kabupaten Bojonegoro [2].

Produksi bawang merah di Bojonegoro sepanjang Tahun 2023 mencapai 26.450 ton yang dihasilkan dari lahan seluas 2.826 hektar [3]. Kabupaten Bojonegoro memiliki sentra penghasil bawang merah yang teridentifikasi di Kecamatan Kedungadem, terutama Desa Pejok. Meskipun potensi produksi bawang merah di Desa Pejok cukup besar, penghasilan petani masih terkendala oleh ketergantungan pada penjualan bawang merah mentah. Hal ini mengakibatkan harga jual yang fluktuatif dan keuntungan yang minim bagi para petani [4].

Meningkatkan kesejahteraan masyarakat Desa Pejok memerlukan upaya diversifikasi produk dan pengembangan nilai tambah dari hasil panen bawang merah. Pengolahan hasil pertanian bawang merah menghasilkan nilai tambah dalam perekonomian masyarakat [5]. Bawang merah memiliki potensi besar untuk diolah menjadi produk seperti bawang goreng, yang dapat digunakan sebagai obat untuk menurunkan kolesterol, gula darah, dan penggumpalan darah [6]. Keberagaman olahan dan manfaat kesehatan bawang merah membuka peluang bagi petani untuk meningkatkan nilai jual dan daya tarik produk warga. Penelitian sebelumnya telah menunjukkan bahwa produk olahan bawang merah memiliki nilai jual yang lebih tinggi dibandingkan dengan bawang merah mentah [7]. Penelitian lain mengungkapkan Petani dapat meningkatkan nilai tambah dari komoditi bawang merah dengan

mengolahnya menjadi bawang goreng, sehingga menghasilkan produk dengan nilai ekonomi yang lebih tinggi [8].

UMKM Desa Pejok adalah UMKM yang berfokus pada pengolahan bawang merah menjadi produk bawang goreng. UMKM ini menghadapi tantangan dalam pemasaran produk, karena saat ini pemasaran dilakukan secara terbatas, yang mengakibatkan penjualan yang kurang optimal.

Pemasaran adalah tindakan yang dilakukan oleh manusia untuk memenuhi dan memuaskan kebutuhan serta keinginan melalui pertukaran barang atau jasa. Sebagai strategi bisnis, pemasaran mengarahkan proses penciptaan, penawaran, dan perubahan nilai dari satu pihak kepada pihak lain yang terlibat [9]. Strategi pemasaran melibatkan penentuan target pasar dan kombinasi pemasaran produk [10]. Pemasaran berpengaruh signifikan terhadap peningkatan penjualan produk bawang goreng pada UMKM Desa Pejok.

Berdasarkan latar belakang tersebut, tim KKN TK 08 Universitas Bojonegoro turut serta membantu UMKM Desa Pejok untuk lebih berkembang. Pendekatan yang dilakukan meliputi inovasi dalam kemasan produk serta bantuan dalam strategi penjualan. Dengan upaya ini, UMKM Desa Pejok dapat meningkatkan visibilitasnya, menjangkau lebih banyak pelanggan, dan meningkatkan penjualan secara signifikan. Penelitian ini bertujuan untuk memaksimalkan potensi produk olahan bawang merah sebagai upaya meningkatkan ekonomi masyarakat di Desa Pejok, Kecamatan Kedungadem, Kabupaten Bojonegoro.

II. SUMBER INSPIRASI

Tim KKN TK 08 Universitas Bojonegoro memberikan pendampingan kepada UMKM Desa Pejok yang dikelola oleh Ibu-ibu Kader PKK. Tim telah melakukan survei dan diskusi yang komprehensif dengan pengelola UMKM mengenai keberlanjutan produksi bawang goreng. Dari diskusi

tersebut, terungkap bahwa terdapat kelemahan dalam pemasaran produk, di mana pemasaran hanya dilakukan melalui *WhatsApp*, dan produksi bawang goreng hanya dilakukan saat ada pesanan. Oleh karena itu, perlu dilakukan perbaikan strategi pemasaran agar produk bawang goreng dapat dikenal lebih luas dan produksi dapat dilakukan secara lebih efisien. Pengolahan bawang merah menjadi produk bawang goreng merupakan strategi untuk memanfaatkan bawang saat harganya rendah, terutama bawang merah dengan ukuran dan kualitas yang kurang optimal, yang dapat memberikan kontribusi positif terhadap perekonomian masyarakat. Produk bawang goreng dari UMKM Desa Pejok memiliki kualitas unggul, sehingga memiliki potensi untuk diperluas dan dikembangkan lebih lanjut.

UMKM ini menghadapi tantangan dalam produksi dan pemasaran, di mana produksi hanya dilakukan berdasarkan pesanan atau pre order, sedangkan pemasaran terbatas pada lingkungan lokal. Kondisi ini menyebabkan kontribusi UMKM terhadap masyarakat sekitar, seperti menciptakan lapangan kerja, menjadi kurang optimal. Untuk mengatasi hal ini, perlu dilakukan perbaikan dalam strategi produksi agar lebih efisien dan peningkatan dalam jangkauan pemasaran untuk menjangkau pasar yang lebih luas serta memberikan dampak positif yang lebih besar pada masyarakat sekitar. Keterlibatan tim KKN TK 08 Universitas Bojonegoro dapat membantu menyelesaikan permasalahan tersebut. Tim membantu memperkenalkan produk tersebut pada masyarakat luas melalui pemasaran online dan mendemonstrasikan di pasar Kedungadem.

III. METODE KEGIATAN

Kegiatan ini berfokus pada UMKM yang menghasilkan bawang goreng di Dusun Bronjong, Desa Pejok, Kecamatan Kedungadem. Partisipan kegiatan ini adalah ibu-ibu dalam kader PKK Desa Pejok. Kegiatan ini dilakukan melalui metode pelatihan dan pendampingan.

1. Pelatihan

Pelatihan ini bertujuan untuk memberikan keterampilan kepada ibu-ibu rumah tangga yang menjadi anggota kader PKK sekaligus pelaku UMKM desa Pejok dalam mengubah bawang merah menjadi bawang goreng berkualitas yang diminati oleh pasar. Dalam pelatihan, disampaikan informasi tentang proses pengolahan bawang goreng, termasuk teknik pengirisan bawang, proses penggorengan, dan pengemasan bawang goreng. Selain itu, tahapan persiapan pembuatan bawang goreng melibatkan langkah-langkah berikut: 1) Melakukan pengupasan dan pengirisan bawang, 2) Merendam bawang dalam larutan air garam, 3) Mencampurkan tepung maizena, 4) Menggoreng bawang dalam minyak pada suhu sedang, 5) Meniriskan bawang dengan menggunakan kertas koran dan tisu dapur.

2. Pendampingan

Pendampingan kepada UMKM di Desa Pejok difokuskan pada pemasaran produk bawang goreng. Pendampingan ini melibatkan penyusunan strategi pemasaran offline, seperti penjualan di pasar tradisional, dan strategi pemasaran online, seperti memanfaatkan media sosial dan platform e-commerce, untuk meningkatkan eksposur dan penjualan produk bawang goreng.

IV. KARYA UTAMA

1. Pelatihan

Kegiatan ini dimulai dengan sosialisasi langsung kepada ibu-ibu kader PKK mengenai potensi bawang merah sebagai produk olahan bawang goreng yang memiliki nilai ekonomi tinggi. Selanjutnya, dilakukan pelatihan mengenai teknik pengolahan bawang merah menjadi bawang goreng. Pelatihan tersebut meliputi:

1. Melakukan pengupasan dan pengirisan bawang. Gunakan pisau yang tajam dan iris bawang dengan ketebalan yang seragam. Hal ini akan membantu bawang goreng memiliki tekstur yang merata saat digoreng (Gambar 1).

2. Merendam bawang dalam larutan air garam. Setelah mengiris bawang, rendam irisan bawang dalam air garam untuk mengurangi kelembapan. Ini akan membantu bawang menjadi lebih renyah saat digoreng. Perendaman ini dilakukan kurang lebih 15 menit (Gambar 2).
3. Mencampurkan tepung maizena. Pencampuran ini dilakukan setelah bawang goreng ditiriskan. Campuran tepung ini akan memberikan hasil bawang goreng yang lebih crispy dan tahan lama (Gambar 3).
4. Menggoreng bawang dalam minyak pada suhu sedang. Goreng bawang dalam minyak yang sudah dipanaskan pada suhu sedang. Pastikan minyak cukup banyak untuk menggoreng bawang dengan baik tanpa perlu menumpuk bawang saat proses penggorengan. Pastikan bawang terendam sepenuhnya dalam minyak panas agar bawang matang merata dan tidak ada bagian yang terlalu gosong (Gambar 4).
5. Meniriskan bawang dengan menggunakan kertas koran dan tisu dapur. Setelah menggoreng bawang, tiriskan bawang dengan menggunakan koran atau tisu dapur. Hal ini akan membantu menyerap kelebihan minyak pada bawang goreng sehingga teksturnya tetap renyah dan tidak terlalu berminyak (Gambar 5).

2. Pendampingan

Pendampingan dilakukan setelah pelatihan, kegiatan ini difokuskan pada ibu kader yang mengelola UMKM bawang goreng. Pendampingan

dilakukan karena terdapat kelemahan pada UMKM ini, terutama pada produksi dan proses pemasaran yang hanya terbatas pada lingkungan kecil melalui media sosial *WhatsApp*, menyebabkan produksi dalam skala kecil dan *pre order*. Diperlukan perbaikan dari segi produksi dan proses pemasaran untuk mengatasi kelemahan tersebut.

Tim KKN membantu dalam merancang strategi pemasaran yang lebih luas. Pemasaran akan diperluas dengan menghadirkan produk langsung di pasar Kedungadem dan memanfaatkan pemasaran online melalui *platform* Shopee. Di *platform* Shopee, dilakukan pembuatan akun, penataan etalase yang kreatif untuk menarik konsumen, dan sesi *live* untuk memperkenalkan dan menawarkan produk. Hal ini dilakukan untuk memperluas pangsa pasar sehingga terjadi peningkatan penjualan produk bawang goreng.

Tim KKN juga memberikan inovasi pada kemasan dan desain logo. Kemasan awal yang berupa cup digantikan dengan *standing pouch*, yang memiliki beberapa keuntungan yaitu praktis, hemat ruang, ringan, dan tahan lama. Bentuknya yang berdiri memudahkan penyimpanan, bahan ringan dan fleksibel mengurangi biaya pengiriman. Kemasan ini juga tahan terhadap cuaca dan cahaya, menjaga kualitas produk lebih lama. Fitur tambahan seperti *ziplock* dan spout membuatnya lebih fungsional. Desain logo juga diperbarui, pembaharuan ini memiliki tujuan untuk memberikan nilai tambah dari kemasan dan memudahkan konsumen dalam mengenali produk (Gambar 6, 7, 8, 9, dan 10).



Gambar 1. Pengupasan dan Pengirisan Bawang



Gambar 2. Merendam Bawang dalam Larutan Air Garam



Gambar 3. Mencampurkan Tepung Maizena



Gambar 4. Menggoreng Bawang dalam Minyak pada Suhu Sedang



Gambar 5. Meniriskan Bawang dengan Menggunakan Kertas Koran dan Tisu Dapur



Gambar 6. Kemasan Lama



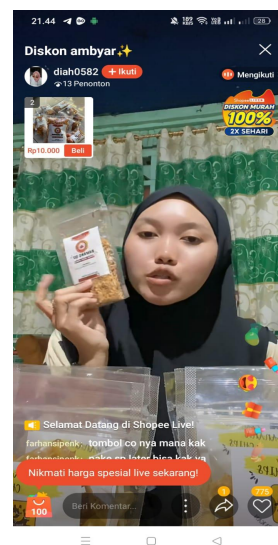
Gambar 7. Kemasan Baru



Gambar 8. Pemasaran Offline



Gambar 9. Pembuatan Etalase



Gambar 10. Pemasaran Online

V. ULASAN KARYA

Dari pelatihan yang telah dilakukan mengenai pembuatan bawang goreng kepada ibu-ibu kader PKK, pemahaman ibu-ibu terhadap proses pembuatan bawang goreng dari bahan baku bawang merah telah meningkat. Melalui pelatihan ini, sebanyak 55 kader PKK sekaligus pelaku UMKM dapat mengoptimalkan penggunaan bawang merah sebagai bahan utama dalam menghasilkan bawang goreng yang diminati pasar, sehingga menciptakan produk olahan dengan nilai ekonomi yang tinggi. Namun, terdapat kendala pada mindset di mana warga lebih cenderung untuk berladang daripada membuat produk bawang goreng. Oleh karena itu, tim KKN melakukan sosialisasi terlebih dahulu. Sosialisasi ini bertujuan untuk memberikan dampak yang lebih luas pada aspek ekonomi keluarga, dengan harapan dapat meningkatkan pendapatan keluarga dan memberikan kontribusi positif pada perekonomian secara keseluruhan melalui produksi olahan bawang merah. Pendampingan yang dilakukan oleh tim KKN dalam pengelolaan UMKM telah berhasil membawa dampak signifikan terhadap penjualan bawang goreng. Dalam kurun waktu 2 minggu, terjual sebanyak 100 pcs dengan produksi dilakukan sebanyak 2 kali. Peningkatan penjualan ini menunjukkan bahwa strategi pemasaran yang diterapkan, termasuk perubahan pada kemasan, logo, dan desain produk, memberikan hasil positif bagi UMKM. Melalui pendampingan pemasaran online dan offline, UMKM dapat lebih dikenal oleh masyarakat. Dengan adanya demonstrasi produk di pasar Kedungadem dan pembuatan akun Shopee, minat masyarakat terhadap produk bawang goreng dari UMKM desa Pejok semakin meningkat, memberikan peluang pertumbuhan bisnis yang lebih baik.

VI. KESIMPULAN

Melalui pelatihan, ibu-ibu kader PKK dapat mengoptimalkan penggunaan bawang merah sebagai bahan utama dalam menghasilkan bawang goreng

yang diminati pasar, sehingga menciptakan produk olahan dengan nilai ekonomi yang tinggi. Pendampingan yang dilakukan oleh tim KKN dalam pengelolaan UMKM telah berhasil membawa dampak signifikan terhadap penjualan bawang goreng. Dalam kurun waktu 2 minggu, terjual sebanyak 100 pcs dengan produksi dilakukan sebanyak 2 kali. Peningkatan penjualan ini menunjukkan bahwa strategi pemasaran yang diterapkan, termasuk perubahan pada kemasan, logo, dan desain produk, memberikan hasil positif bagi UMKM.

VII. DAMPAK DAN MANFAAT KEGIATAN

Pendampingan UMKM bawang goreng desa Pejok telah memberikan dampak positif yang signifikan terhadap peningkatan penjualan. Melalui pendampingan ini, UMKM bawang goreng desa Pejok mampu meningkatkan penjualan produknya secara substansial. Berkat bantuan tim pendamping, strategi pemasaran yang diterapkan terbukti efektif dalam menarik minat konsumen, terutama setelah dilakukan perubahan pada kemasan, logo, dan desain produk.

Selain itu, kegiatan pendampingan juga membawa manfaat besar bagi UMKM bawang goreng desa Pejok. Dengan bantuan tim KKN, UMKM dapat memperluas jangkauan pemasaran peserta warga baik melalui online maupun offline. Melalui pembuatan akun Shopee dan demonstrasi produk di pasar Kedungadem, UMKM dapat menjangkau lebih banyak calon pembeli dan meningkatkan eksposur produk warga.

Kegiatan ini dapat menjadi inspirasi bagi daerah lain untuk mengembangkan produk olahan dari sumber daya lokal yang dimiliki oleh masing-masing daerah. Dengan melihat kesuksesan UMKM bawang goreng desa Pejok dalam meningkatkan penjualan melalui pendampingan dan strategi pemasaran yang efektif, daerah lain diharapkan dapat terinspirasi untuk memanfaatkan potensi sumber daya lokalnya

dalam menciptakan produk olahan yang memiliki nilai ekonomi tinggi.

VIII. DAFTAR PUSTAKA

- [1] Siregar, A.Z., Tulus, dan Julianti, E. 2023. Pelatihan dan Pengolahan Bawang merah Khas Medan. SELAPARANG, Jurnal Pengabdian Masyarakat Berkemajuan, 7(4):2838-2843.
- [2] Lestari, R.D dan Suhatmi, E.C. 2020. Curahan Tenaga Kerja Wanita tani dan Hubungannya dengan Pendapatan Rumah Tangga Petani Bawang Merah di Kabupaten Bojonegoro. Seminar Nasional Call Paper Nomor 1:174-180.
- [3] BPS. 2023. Data Statistik Produksi Bawang Merah Kecamatan Kedungadem. Badan Pusat Statistik Kabupaten Bojonegoro Tahun. 2023.
- [4] Faizah, N.H. 2019. Ukm Dalam Persaingan Di Era Globalisasi Ekonomi. Jurnal Upajiwa Dewantara, 3(2):127-135.
- [5] Kusumawati, S.A., Soedarto, T., dan Amir, I.T. 2022. Analisis Nilai Tambah Home Industry Bawang Goreng 'Miji-Miji Food' Kabupaten Gresik. Jurnal Ilmu Mahasiswa AGROINFO GALUH, 9(2):795-803.
- [6] Furqon, M.A., Maulana, W., dan Safitri, N.Y. 2022. Pemberdayaan masyarakat komoditi Bawang Merah dalam menghasilkan produk olahan unggulan Desa Polagan Kecamatan Galis Pamekasan. Riau Jurnal Empower, 5(2):109-116.
- [7] Aprilani, T.L dan Fahmi, A. 2016. Analisis Efisiensi Pemasaran Bawang Merah Di Kecamatan Gerung Kabupaten Lombok Barat. Jurnal Ganec Swara, 10(2):26-33.
- [8] Dewi, N.K., Ariffien, A., dan Nazilla, R. 2023. Merah (Studi Kasus: Kabupaten Bima), 9(1):94-107.
- [9] Sope, A.S. 2023. Analisis Strategi Pemasaran Terhadap Peningkatan Penjualan. JIBEMA Jurnal Ilmu Bisnis, Ekonomi Manajemen, dan Akuntansi, 1(2):87-100.

- [10] Maihani, S. 2022. Strategi pemasaran agribisnis bawang goreng dalam meningkatkan volume penjualan di Kabupaten Bireuen. Jurnal Sains Pertanian, 6(3):126-136.

IX. UCAPAN TERIMA KASIH

Terimakasih diberikan kepada pihak-pihak yang terkait seperti Dosen Pembimbing Lapangan (DPL) dan Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat (LPPM) Universitas Bojonegoro yang telah mendanai kegiatan ini, UMKM Desa Pejok, ibu-ibu kader PKK, Kepala Desa Pejok, serta tim KKNT kelompok 08 Unigoro.

