

## BIMBINGAN KONSELING DAN INOVASI PRODUK KIPANG PULUT BONJOL

Nining Yus Mei<sup>1</sup>, Rosi Yulita<sup>2</sup>

<sup>1</sup>Bahasa Inggris, STAI YDI Lubuk Sikaping, Indonesia

<sup>2</sup>Bimbingan Konseling, STAI YDI Lubuk Sikaping, Indonesia

[niningyusmei112@gmail.com](mailto:niningyusmei112@gmail.com)<sup>1</sup>, [rosiyulita98@gmail.com](mailto:rosiyulita98@gmail.com)<sup>2</sup>

---

### ABSTRAK

---

**Abstrak:** Usaha Mikro Kipang Pulut Bonjol membutuhkan dukungan dan bimbingan konseling untuk memajukan kembali usaha yang sempat down selama pandemi Covid 19. Tujuan dari pengabdian pada masyarakat ini adalah untuk meningkatkan kembali rasa percaya diri pengusaha Kipang Pulut Bonjol setelah pandemic Covid 19. Metode yang digunakan dalam pengabdian ini dengan menggunakan metode SWOT. Beberapa masalah produksi dan manajemen juga menjadi kendala untuk diselesaikan yang mana di antaranya kemampuan memasarkan produk di era digital, kurangnya variasi rasa dari kipang pulut Bonjol. Untuk mengatasi persoalan-persoalan tersebut dilakukan pendampingan dan pelatihan secara bertahap yang meliputi aspek Bimbingan Konseling, pemasaran di bidang digital, pengembangan produk rasa yang bervariasi. Dari kegiatan pendampingan dan pelatihan ini telah meningkatnya rasa percaya diri pemilik usaha, pemasaran yang semakin meningkat, dan inovasi produk berupa kipang pulut Bonjol yang beraneka rasa. Salah satu rasa varian yang baru adalah Kicok (kipang pulut dengan topping coklat). Diharapkan dengan adanya perbaikan dan inovasi ini berdampak pada peningkatan produksi yang berujung pada peningkatan kesejahteraan usaha kipang pulut Bonjol.

**Kata Kunci:** Kipang Pulut; Bimbingan Konseling; Inovasi Produk Pangan.

**Abstract:** *Kipang Pulut Bonjol Micro Business requires counseling support and guidance to bring back a business that was down during the COVID-19 pandemic. The purpose of this service program is to increase the confidence of the Kipang Pulut Bonjol after the Covid 19 pandemic. The method used in this service program is the SWOT method. Several production and management problems have also become obstacles to resolve, including the ability of market digital products, the lack of variation in the taste of Kipang Pulut ita,. To overcome these problems, assistance and training are carried out in stages covering aspects of Counseling Guidance, digital marketing, development of various flavor products. From this mentoring and training activities, the business owner's self-confidence has increased, increased marketing, and product innovation in the form of various flavors of kipang pulut Bonjol. One of the new flavors of the variant is Kicok (kipang pulut with chocolate topping). It is hoped that these improvements and innovations will have an impact on increasing production which will lead to an increase in the welfare of the Kipang Pulut Ita Bonjol business.*

**Keywords:** *Kipang Pulut; Counseling Guidance; Food Product Innovation.*



#### Article History:

Received: 26-02-2021

Revised : 19-03-2021

Accepted: 20-03-2021

Online : 22-04-2021



*This is an open access article under the  
CC-BY-SA license*

## A. LATAR BELAKANG

Bimbingan konseling adalah sebuah profesi yang mulia dan altruistik. Pada umumnya profesi ini menarik bagi orang-orang yang peduli terhadap orang lain, ramah, bersahabat, dan sensitif. (Prof. Dr. Syafaruddin et al., 2017). Seorang konselor haruslah dewasa, ramah, dan bisa berbakti. Mereka harus altruistic (peduli pada kepentingan orang lain) dan tidak mudah marah atau frustrasi. Lingkungan dapat mempengaruhi sikap dan perilaku individu (Subagyo, 2013). Dari hal di atas terlihat bahwa tidak semua orang bisa menjadi konselor, sehingga dalam kegiatan ini dosen bimbingan konseling yang menjadi konselor di mitra usaha adalah konselor yang telah berpengalaman.

Tujuan dari bimbingan konseling bukanlah mengkritik atau merenggangkan prestasi yang sudah ada tetapi lebih difokuskan kepada memandu dan mengkomunikasikan dengan para professional untuk mengembangkan statment yang positif berdasarkan komunikasi yang sesuai. (Kaplan et al., 2014). Efikasi diri didasarkan pada kompetensi, ungkapan ini pada dasarnya ada karena pengalaman banyak orang. (Haryadi, 2020)

Pandemi covid 19 memberikan implikasi ekonomi, sosial, dan politik di Indonesia yang didominasi oleh usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) (Aknolt Kristian Pakpahan, 2020). Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) mengalami penurunan yang signifikan sejak kemunculan covid 19 di akhir tahun 2019 (Amri, 2020). Padahal sebelum covid 19 UMKM terbukti mampu memberikan dampak ekonomi secara langsung terhadap kehidupan masyarakat (Sarfiah et al., 2019).

Untuk mengatasi hal ini kegiatan kegiatan yang direkomendasikan untuk penanganan dampak sosial ekonomi covid 19 adalah penanggulangan gangguan yang ditimbulkan pada rantai nilai usaha, perlindungan usaha kecil dan mikro, penyediaan makanan minuman siap konsumsi bagi penduduk rentan tingkat desa, dan dukungan operasi untuk program provinsi dan nasional terkait. (Budastra, 2020) Begitu juga UMKM di daerah Pasaman mendapat perhatian yang serius dari pemerintahan daerah dalam rangka meningkatkan produk dalam daerah. Produk disini bisa diartikan berupa barang maupun jasa (Mufreni, 2016). Salah satu desa yang memiliki UMKM berupa produk barang adalah Kipang pulut Bonjol, yang merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang pengolahan makanan ringan yang sehat dan enak.

Akibat adanya pandemi tiga sektor dalam dunia bisnis terkena dampak yang serius, antara lain pariwisata, perdagangan, dan investor. Perdagangan sangat terdampak dikarenakan sangat mengalami penurunan pendapatan serta penurunan tingkat daya beli masyarakat, seperti halnya UMKM (Ihza, 2020)

Pada tahun 2019 Usaha Kipang Bonjol mengalami kemajuan yang sangat pesat bahkan salah satu dari misi usaha ini adalah membantu

perekonomian serta kesejahteraan masyarakat dengan menciptakan peluang kerja bagi masyarakat. namun semenjak Pandemi Covid 19 kipang pulut Bonjol mengalami dampak covid 19 seperti pemasaran yang drastis menurun, keuangan yang tersendat sendat, bahkan mengakibatkan karyawan yang tadi bekerja menjadi pengangguran.

Untuk mengurangi resiko yang demikian, Pemerintah mengembangkan sebuah Program untuk menjembatani atau memberikan pengalaman serta pemahaman kepada pelaku UMKM untuk memulai bisnis lagi dan terus berupaya meningkatkan produksinya. Melalui kegiatan ini kami berusaha untuk mendampingi UMKM kipang pulut Bonjol agar kembali bereproduksi dan bersama sama mengatasi masalah yang ada. Sehingga dalam hal ini pelaksanaan ini menggunakan teknik SWOT. Analisis SWOT (Strengths, Weakness, Opportunities, Threat) Bisnis yang baik tersebut memiliki strategi yang baik pula dalam menjalankan usahanya. Analisis swot adalah suatu identifikasi yang digunakan dalam merumuskan secara sistematis strategi dalam sebuah pengambilan keputusan yang berkaitan hal yang sangat penting dalam suatu pemerintahan dan juga perusahaan. (Nggini, 2019)

Analisis kasus adalah kegiatan intelektual untuk memformulasikan dan membuat rekomendasi, sehingga dapat di ambil tindakan manajemen yang tepat sesuai dengan kondisi atau informasi yang diperoleh dalam pemecahan kasus tersebut. Penggunaan analisis SWOT dapat dipakai dalam penyusunan strategi bisnis (Astuti & Ratnawati, 2020) Melalui kerangka pemikiran teori integrasi regional dan analisis swot ditemukan faktor bahwa potensi kekuatan Negara-negara di kawasan Asia Tenggara yang cukup besar dan berupaya menangkap peluang internasional yang ada (Salamah, 2017).

Tujuan dari penggunaan metode SWOT pada pengabdian masyarakat ini adalah untuk meningkatkan kembali rasa percaya diri dari pemilik Kipang Pulut Bonjol yang sempat down karena pandemic Covid 19. Metode SWOT digunakan untuk menemukan masalah lain sehingga dapat diatasi. Metode SWOT dan bimbingan konseling yang terjadwal akan membantu mengatasi masalah-masalah yang ditemukan seperti pemasaran melalui media social dan juga mengembangkan produk rasa dari Kipang Pulut Bonjol.

## **B. METODE PELAKSANAAN**

Untuk mengatasi masalah usaha yang terpuruk akibat pandemi pelaksanaan Bimbingan Konseling di adakan langsung di kediaman mitra dan langsung menjadi tempat usaha kipang pulut Bonjol. Pelaksanaan bimbingan dilakukan satu kali dalam seminggu yang di agendakan setiap hari jumat setelah pelaksanaan sholat jumat yaitu jam 14.00. bimbingan dilakukan dengan peningkatan motivasi mitra usaha baik motivasi dari

dalam maupun motivasi dari luar. Pendampingan akan meningkatkan harga diri seseorang, (Ningsih, 2020)

Selanjutnya dalam pelaksanaan pendampingan ini, mitra usaha di disarankan menggunakan analisis Strength, Weakness, Opportunities, and Threats (SWOT) dalam menjaga dan meningkatkan hasil produksi di UMKM Kipang Pulut Bonjol. Adapun analisis SWOT yang dihasilkan adalah:

1. Kekuatan (S)
  - a. Bahan baku berkualitas yang tersedia
  - b. Produk yang enak dan diminati
  - c. Pengalaman dari pengusaha dalam mengolah produk
2. Kelemahan (W)
  - a. Peralatan yang kurang memadai
  - b. Ketergantungan cahaya matahari
  - c. Keterampilan beriklan di sosial media
3. Peluang (O)
  - a. Inovasi produk
  - b. Pasar yang masih luas “go Internasional”
  - c. Peran pemerintah
4. Ancaman (T)
  - a. Motivasi mitra usaha
  - b. Daya beli masyarakat yang rendah

Dari Analisis SWOT di atas akan diuraikan permasalahan yang ada di usaha mitra Kipang Pulut Bonjol dan penanganannya seperti pada tabel 1 berikut.

**Tabel 1.** Permasalahan dan penanganan menggunakan analisis SWOT

No.	Permasalahan	Penanganan
1.	Produksi	Kemampuan kemasan produksi, kekurangan dalam hal varian rasa sehingga dibutuhkan inovasi produk rasa.
2.	Manajemen Pemasaran	Pemasaran, mitra membutuhkan lokasi yang strategis untuk tempat pemasaran.
3.	Keterampilan beriklan di media social	Keterampilan beriklan di media sosial merupakan salah satu masalah yang dihadapi oleh Mitra Usaha. Dalam hal ini pendampingan untuk promosi di media sosial perlu ditingkatkan.
4.	Ketergantungan cahaya matahari	Pembuatan kipang memerlukan proses pengeringan yang baik dan sempurna . Hal ini menjadi salah satu masalah yang di hadapi mitra dalam menjalankan usaha di mana pengeringan masih konvensional menggunakan cahaya matahari langsung. Maka masalah ini membutuhkan pendampingan selanjutnya.

## C. HASIL DAN PEMBAHASAN

### 1. Pendampingan

Pendampingan dilakukan satu kali dalam seminggu selama satu bulan. Pendampingan berlangsung pada tanggal 23 November sampai dengan 23 Desember 2020. Waktu yang di tentukan adalah setiap hari Jumat pukul 14.00. Pendampingan ini memberikan motivasi kepada mitra usaha bahwa dari hasil SWOT yang dilakukan peluang usaha ini sangat baik dan memiliki peluang yang tinggi untuk terus jaya dan berkembang.

Pendampingan juga di lakukan dengan memberikan kepercayaan kepada Mitra Usaha, salah satu jalan yang dilakukan adalah mempercayakan mahasiswa STAI YDI Lubuk Sikaping untuk melaksanakan magang di tempat usaha Mitra. Magang ini di lakukan dari tanggal 23 November sampai denagna 23 Desember 2020. Mahasiswa yang magang di sambut dengan baik oleh mitra usaha karena terjadi kerjasama yang saling menguntungkan. Seperti dalam hal promosi di media sosial, mahasiswa membantu mitra usaha untuk melakukan bagaimana cara pemasaran menggunakan media sosial. Proses pendampingan mitra seperti dalam Gambar 1 berikut.



**Gambar 1.** Proses Pendampingan Kepada Mitra Usaha dan Karyawan

### 2. Monitoring dan evaluasi

Bimbingan konseling di lakukan langsung di kediaman mitra usaha. Pelaksanaan bimbingan dilakukan satu kali dalam seminggu yang di agendakan setiap hari Sabtu, pukul 14.00. Mitra usaha membuka tangan dengan senang hati setiap acara dan bimbingan yang diberikan. Bimbingan juga dilakukan dengan mengundang Pemerintah setempat untuk terus membantu menggalakkan usaha kipang ini. Proses monitoring dan evaluasi sebagaimana Gambar 2 berikut.



Gambar 2. Monitoring dan terus memberikan dukungan

Untuk mengetahui hasil dari pendampingan ini dilakukan evaluasi kepada mitra. Dari hasil evaluasi dapat diketahui bahwa Mitra telah memiliki kepercayaan diri yang tinggi dan selalu optimis bahwa usaha ini akan bisa bangkit dan Berjaya lagi. Untuk proses pembuatan dan pengemasan hasil evaluasi menunjukkan peningkatan yang bagus. Pembungkusan dengan plastik transparan dan dan pembutan logo yang menarik. Pengetahuan tentang kemasan produk wisata, terutama akdemisi yang terjun ke masyarakat guna memberikan ilmu dan keterampilan, (Sedyowidodo et al., 2020)

Inovasi rasa, untuk mendapatkan pemasaran maka perlu diadakan inovasi rasa pada sebuah produk. (Yuniarti & Herudiansyah, 2020) demikian pula denag mitra usaha dalam kegiatan ini, Untuk meningkatkan keinginan masyarakat membeli kipang pulut maka salah satu teknik yang digunakan adalah inovasi rasa pada kipang pulut Bonjol. Maka lahirlah "Kicok" Kipang Pulut Coklat seperti Gambar 3 berikut.



Gambar 3. Tampilan produk Kicok



Keterampilan beriklan di sosial Media, keterampilan beriklan di sosial media merupakan salah satu masalah yang di hadapi di Mitra Usaha, padahal di era pandemi dan new normal sekarang ini periklanan di media sosial adaah hal yang sangat bagus untuk di pelajari. Periklanan di sosial media telah terbukti di kalangan banyak UKM dapat meningkatkan produksi dan penjualan. Salah satu bentuk iklan Kipang Pulut Bonjol di sosial media seperti pada Gambar 4 berikut.



Gambar 4. Flyer Sebagai Salah Satumedia Promosi

### 3. Masalah lain yang terekam

Dalam proses pendampingna dengan mitra ditemui di lapangan bahwa dalam hal produksi uhasa kipang ini masih mengandalkan matahari langsung dalam penjemuran. Terlihat pulut yang sudah dicuci akan di jemur langsung diatas tikar plastik dibawah sinar matahari langsung. Hal ini menjadi salah satu kendala yang ditemui karena proses penjemuran dapat menghambat produksi kipang pulut jika di masa penghujan.maka dari itu saran untuk masalah ini adalah adanya pendampingan lagi dari bidang teknik agar di berikan solusi seperti pengadaan oven untuk penjemuran bahan Kipang.

### D. SIMPULAN DAN SARAN

Dari pelaksanaan pengabdian telah ditemukan peningkatan yang signifikan pada mitra usaha. Percaya diri yang telah meningkat dengan baik. Promosi oleh mitra usaha melalui media sosial yang terus *up to date*. Akibat pandemi yang berkelanjutan banyak UMKM yang membutuhkan pendanpingan dalam memajukan dan meningkatkan produksi. Hal ini akan memberikan maamfaat dan motivasi kepada para pemilik usaha. Bagi pemilik usaha yang telah pernah sukses dan harus mengalami keterpurukan akibat pandemi harus tetap di dampingi. Karena pandemi belum selesai tapi UMKM harus terus bangkit dengan berbagai macam inovasi.

## UCAPAN TERIMA KASIH

Terima kasih kepada Sekolah Tinggi Agama Islam Yayasan Dakwah Islamiah (STAI-YDI) Lubuk Sikaping yang telah mendanai kegiatan ini. penulis juga mengucapkan terima kasih kepada mitra usaha yang telah bekerjasama dengan baik. semoga kegiatan ini bermamfaat.

## DAFTAR RUJUKAN

- Aknolt Kristian Pakpahan. (2020). Covid-19 Dan Implikasi Bagi Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah. *Jurnal Ilmiah Hubungan Internasional*, 0(0), 59–64. <https://doi.org/10.26593/jihi.v0i0.3870.59-64>
- Amri, A. (2020). Dampak Covid-19 Terhadap UMKM di Indonesia. *Jurnal Brand*, 2(1), 147–153. [https://www.academia.edu/42672824/Dampak\\_Covid-19\\_Terhadap\\_UMKM\\_di\\_Indonesia](https://www.academia.edu/42672824/Dampak_Covid-19_Terhadap_UMKM_di_Indonesia)
- Astuti, A. M. I., & Ratnawati, S. (2020). Analisis SWOT Dalam Menentukan Strategi Pemasaran (Studi Kasus di Kantor Pos Kota Magelang 56100). *Jurnal Ilmu Manajemen*, 17(1), 58–70.
- Budastra, I. K. (2020). Socio-Economic Impacts of Covid-19 and Potential Programs for Mitigation: a Case Study in Lombok Barat District. *Jurnal Agrimansion*, 20(1), 48–57.
- Ihza, K. N. (2020). Jurnal Inovasi Penelitian. *Jurnal Inovasi Penelitian*, 1(7), 1325–1330.
- Kaplan, D. M., Tarvydas, V. M., & Gladding, S. T. (2014). 20/20: A vision for the future of counseling: The new consensus definition of counseling. *Journal of Counseling and Development*, 92(3), 366–372. <https://doi.org/10.1002/j.1556-6676.2014.00164.x>
- Konseling, J. B., & Subagyo, I. (2013). Bimbingan Kelompok Dengan Teknik Outbound Untuk Meningkatkan Penyesuaian Diri Siswa. *Jurnal Bimbingan Konseling*, 2(2). <http://journal.unnes.ac.id/sju/index.php/jubk>
- Mufreni, A. N. (2016). Pengaruh Desain Produk, Bentuk Kemasan Dan Bahan Kemasan Terhadap Minat Beli Konsumen. *Jurnal Ekonomi Manajemen*, 2(2), 48–54.
- Nggini, Y. H. (2019). Analisis Swot (Strength, Weaknes, Opportunity, Threats) Terhadap Kebijakan Pengembangan Pariwisata Provinsi Bali. *Jurnal Ilmiah Dinamika Sosial*, 3(1), 141. <https://doi.org/10.38043/jids.v3i1.1739>
- Ningsih, fitria rahayu. (2020). *Manusia adalah makhluk sosial yang selalu berhubungan dan membutuhkan bantuan orang lain. Dalam menjalin sebuah hubungan atau relationship, manusia harus mempunyai keberanian untuk mampu menyampaikan maksud dan tujuan yang diinginkannya . Manusia yang b.* 198–214.
- Prof. Dr. Syafaruddin, M. P., Ahmad Syukri Sitorus, M. P., & Ahmad Syarqawi, M. P. (2017). Bimbingan dan Konseling Dalam Perspektif Al Quran dan Sains. In *Bimbingan Dan Konseling Perspektif Al Quran Dan Sains*. [http://repository.uinsu.ac.id/3344/1/bimbingan\\_dan\\_konseling\\_dalam\\_perspektif\\_alquran\\_dan\\_sains.pdf](http://repository.uinsu.ac.id/3344/1/bimbingan_dan_konseling_dalam_perspektif_alquran_dan_sains.pdf)
- Salamah, L. (2017). Analisa Strengths, Weaknesses, Opprotunities, and Threats (SWOT): Peluang dan tantangan Association of Southeast Asian Nations (ASEAN) dalam mewujudkan integrasi Asia Tenggara.



- Masyarakat, Kebudayaan Dan Politik*, 30(3), 300.  
<https://doi.org/10.20473/mkp.v30i32017.300-310>
- Sarfiah, S., Atmaja, H., & Verawati, D. (2019). UMKM Sebagai Pilar Membangun Ekonomi Bangsa. *Jurnal REP (Riset Ekonomi Pembangunan)*, 4(2), 1–189. <https://doi.org/10.31002/rep.v4i2.1952>
- Sedyowidodo, U., Ariani, V., & Arswendi, R. (2020). *Desa Wisata Melalui Training Of Trainers Oleh untuk kedua kalinya menggandeng Kemendes PDTT dan 109 Perguruan Tinggi dalam program Pemberdayaan Masyarakat Desa Wisata Berbasis Pendampingan . Program ini dimaksudkan untuk memberikan pendamping Training of .* 4(6), 5–11.
- Yuniarti, E., & Herudiansyah, G. (2020). *Inovasi produk rengginang desa budi mulyo banyuasin sumatera selatan.* 4(6), 7–12.