

RAFIN'S *SNACK* WIRAUSAHA LOKAL *GO INTERNATIONAL*

Nurbaiti¹, Yopita²

¹) Management Program, Faculty of Economics , Malahayati University, Bandar Lampung City, Lampung, email: nurbaiti.djp@gmail.com

²) Management Program, Faculty of Economics , Malahayati University, Bandar Lampung City, Lampung email: mamaazely@gmail.com

Abstract: *The snack food industry is currently one of the industries that provides great prospects in Indonesia and abroad. To more understand the production process, product innovation, and marketing strategies used by Rafin's Snack, the aim is to provide in-depth insight into the company's operations, as well as identify best practices that can be applied in the snack food industry. The emergence of various snack brands in the Indonesian market reflects the high consumer demand for convenient and tasty snacks. Rafin's Snack was established with the aim to answer this challenge, presenting snacks that are not only delicious but also reflect Indonesia's rich culinary culture. Rafin's Snack was founded in 2020 by a group of young entrepreneurs who had a vision to introduce the flavors of Indonesia through innovative snacks. However, most of the existing products still lacked attention to health aspects and the uniqueness of local flavors. Learn industry practices, collect data, and gain practical insights relevant to students' studies. Students will get the opportunity to connect the theory learned with real practice, while the management team can discuss and learn from the business strategies implemented by Rafin's snack towards more widespread trade abroad in an effort to enter the international market.*

Keywords : *Snack, Production, Innovation, Demand, Local, International*

Abstrak: Industri makanan ringan saat ini merupakan salah satu industri yang memberikan prospek berpeluang besar di Indonesia maupun mancanegara. Untuk lebih memahami proses produksi, inovasi produk, serta strategi pemasaran yang digunakan oleh *Rafin's Snack*, tujuannya adalah memberikan wawasan mendalam mengenai operasional perusahaan, serta mengidentifikasi praktik terbaik yang dapat diaplikasikan dalam industri makanan ringan. Munculnya berbagai merek makanan ringan di pasar Indonesia mencerminkan tingginya permintaan konsumen akan camilan yang praktis dan enak. *Rafin's Snack* didirikan dengan tujuan untuk menjawab tantangan ini, menghadirkan camilan yang tidak hanya lezat tetapi juga mencerminkan kekayaan budaya kuliner Indonesia. *Rafin's Snack* didirikan pada tahun 2020 oleh sekelompok pengusaha muda yang memiliki visi untuk memperkenalkan cita rasa Indonesia melalui camilan yang inovatif. Namun, kebanyakan produk yang ada masih kurang memperhatikan aspek kesehatan dan keunikan cita rasa lokal. Mempelajari langsung praktik industri, mengumpulkan data, dan mendapatkan wawasan praktis yang relevan dengan studi mahasiswa. Mahasiswa akan mendapatkan kesempatan untuk menghubungkan teori yang dipelajari dengan praktik nyata, sementara tim manajemen dapat berdiskusi dan belajar dari strategi bisnis yang diterapkan oleh *Rafin's snack* menuju perdagangan yang lebih meluas ke mancanegara sebagai upaya memasuki pasar internasional.

Kata kunci : *Snack, Produksi, Inovasi, Permintaan, Lokal, International*

1. PENDAHULUAN

Pendiri Rafins Snack Ravie Cahya Ansor, anak muda yang bermukim di Pringsewu, Lampung. Pada tahun 2018, Ravie mengamati camilan *fish skin* atau keripik kulit ikan buatan Singapura sangatlah laris, meski harganya tidak murah untuk masyarakat Indonesia. Mendapatkan inspirasi membuat *snack* versi lokal, dengan bahan kulit ikan yang dibeli dari Tanjung Bintang, Lampung. Bumbu tambahan juga buatan lokal, sedangkan *seasoning* dibeli dari Banten. Hasilnya dikemas dengan label "*Rafins Snack*". Menyimak kondisi permodalan serta melakukan serangkaian riset, Ravie mengajukan Kredit Usaha Rakyat (KUR) dari Bank Rakyat Indonesia. Ada pun peruntukan nominal kredit yang dikucurkan KUR tersebut dibaginya ke berbagai pos dalam manajemen bisnisnya, seperti biaya perizinan, marketing, sampai pengadaan fasilitas pembuatan produk.

Pos tertinggi justru di sektor perizinan, antara lain seperti BPOM (Badan Pengawas Obat dan Makanan). Mengejar pengesahan ini, karena penting untuk menunjukkan kualitas produk. Selanjutnya, untuk produksi, kebutuhan biaya lebih fleksibel. Dari produk utama andalan *fish skin*, *Rafins Snack* pun melebarkan sayap ke berbagai produk. Yaitu *Banana Choco*, *Banana Cheese*, Taro Talas, *Potato*, *Cassava* Singkong, sampai Kripik Nangka. Di antara produk yang bercitarasa gurih, *salted egg* sebagai *seasoning* andalan *Rafins Snack* disertakan. Dalam penjualan produknya di dalam negeri, Ravie memasarkan ke area Jabodetabek, Malang, Surabaya, dan Medan. Sedangkan pasar ekspor merambah Turki, Mesir, Kanada, serta Malaysia. Yang terbaru adalah permintaan dari Oslo (Norwegia) dan Den Haag (Belanda). Terbukanya peluang ekspor ini melalui dua cara. Yaitu kami bawa sendiri, antara lain saat mengikuti pameran antara lain bersama KBRI (Kedutaan Besar Republik Indonesia) dan Athan (Atase Pertahanan). Sehingga sudah terbentuk pasarnya, antara lain di Mesir mulai 2022. Lainnya adalah lewat diaspora warga Indonesia yang tinggal di luar negeri. Baik yang kami kirimkan ke sana mau pun beli putus. Terkait omzet dan penjualan, Ravie Cahya Ansor menyatakan bahwa penjualan saat pandemi COVID-19 tergolong membanggakan.

Bila estimasi penjualan di masa normal adalah 7.000 – 10.000 pieces per bulan, maka saat pandemi bisa melonjak dua sampai tiga kali kondisi normal. Walau berada dalam kondisi normal, akan tetapi tetap semangat memasarkan dan melakukan kreasi untuk pemasaran atau penjualan sehingga meningkat Kembali, termasuk mengadakan perluasan pasar.

2. METODE PELAKSANAAN PKM

Mempelajari langsung praktik industri, mengumpulkan data, dan mendapatkan wawasan praktis yang relevan dengan studi mereka. Dengan melibatkan pihak-pihak ini, kunjungan industri ke *Rafin's Snack* di Pringsewu diharapkan dapat memberikan wawasan yang mendalam dan fokus mengenai operasional, manajemen, dan pemasaran UMKM. Dosen dan mahasiswa akan mendapatkan kesempatan untuk menghubungkan teori yang dipelajari dengan praktik nyata, sementara tim manajemen dapat berdiskusi dan belajar dari strategi bisnis yang diterapkan oleh *Rafin's snack*.

Pihak-pihak yang terlibat dalam kegiatan ini adalah dosen Universitas Malahayati, yaitu Ibu Nurbaiti SE.,M.M yang mengampu program mata kuliah Pengembangan Bisnis. Memberikan bimbingan dan arahan selama kunjungan., 24 (dua puluh empat) mahasiswa dan pemilik serta manajemen *Rafins Snack*

A. Adapun tujuan dari kegiatan ini adalah :

1. Mengamati langsung proses produksi *Rafin's Snack*, mulai dari pemilihan bahan baku hingga produk siap edar.
2. Memahami standar kebersihan dan kualitas yang diterapkan dalam setiap tahap produksi.
3. Inovasi Produk: Melihat bagaimana *Rafin's Snack* mengembangkan varian rasa baru yang unik dan inovatif dan memahami pendekatan mereka dalam menggabungkan cita rasa tradisional dengan teknologi produksi modern.
4. Strategi Pemasaran: Mengetahui strategi pemasaran yang digunakan *Rafin's Snack* untuk meningkatkan *brand awareness* dan memperluas pangsa pasar dan mempelajari bagaimana mereka memanfaatkan media sosial dan kerjasama dengan *influencer* untuk mempromosikan produk.

5. Manajemen dan Operasional: Memahami struktur organisasi dan manajemen operasional di *Rafin's Snack* dan melihat bagaimana mereka mengelola sumber daya manusia dan memberdayakan komunitas lokal.
6. Keberlanjutan dan Tanggung Jawab Sosial: Mempelajari inisiatif keberlanjutan yang diterapkan oleh *Rafin's Snack*, termasuk penggunaan kemasan ramah lingkungan dan memahami program tanggung jawab sosial perusahaan (CSR) yang bertujuan untuk memberdayakan komunitas lokal.

B. Biaya- biaya kegiatan :

Tabel 1 Pembiayaan

NO	KETERANGAN	JUMLAH
1	TRANSPORTASI	Rp. 1.600.000,-
2	KONSUMSI	Rp. 415.000,-
3	SOUVENIR	Rp. 250.000,-
4	BANNER	Rp. 135.000,-
5	LAIN LAIN	Rp. 250.000,-
	TOTAL	RP. 2.650.000,-

Sumber : RAB Data Diolah 2024

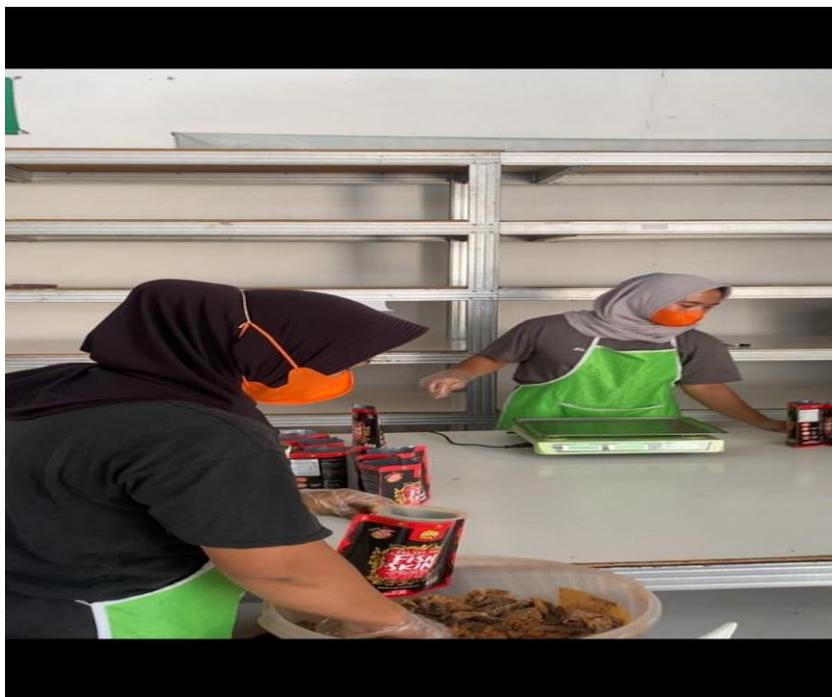
3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil pelaksanaan PKM yang telah dilaksanakan, maka kegiatan pengabdian masyarakat ini memiliki hasil dan dokumentasi sebagai berikut :

1. Meningkatkan sumber daya manusia memiliki keahlian profesional dengan keterampilan ,pengetahuan serta etos kerja yang sesuai dengan industri.
2. Mempersiapkan sumber daya manusia yang berkualitas yang sesuai dengan kebutuhan di era industri sekarang.



Gambar 1 Proses Pembuatan Pada Industri



GAMBAR 3 PROSES PENGEKAMSAN PRODUK



Gambar 4 Produk Industri Dan Penyerahan Plakat

4. SIMPULAN DAN SARAN

SIMPULAN

Berdasarkan kegiatan yang telah dilakukan didapatkan simpulan sebagai berikut :

1. Mempunyai cita rasa autentik dari makanan khas Lampung yang ditawarkan oleh *Rafin's Snack*, sehingga pelanggan akan memiliki pengalaman berbeda setelah menikmati rasa yang memiliki ciri khas tersendiri.
2. Memiliki variasi produk yang inovatif dan berkualitas dari *Rafin's Snack*.
3. Merasakan kepuasan atas pelayanan yang ramah dan profesional dari tim *Rafin's Snack*.
4. Mendapatkan pengalaman berbelanja yang menyenangkan dan memuaskan di *Rafin's Snack*.
5. Melihat perkembangan dan inovasi yang terus menerus dari *Rafin's Snack* untuk meningkatkan kualitas produk dan layanan mereka.

SARAN

Berdasarkan kegiatan yang telah dilakukan didapatkan saran sebagai berikut :

1. Kualitas dan Konsistensi: Pastikan kualitas produk tetap konsisten dan mempertahankan cita rasa yang autentik.

2. Inovasi Produk: Teruslah mengembangkan inovasi baru dalam produk, misalnya variasi rasa atau kemasan yang menarik.
3. Pemasaran Lokal: Manfaatkan media sosial dan kerjasama dengan restoran atau kafe lokal untuk meningkatkan eksposur merek.
4. Pelayanan Pelanggan: Prioritaskan pelayanan yang ramah dan responsif terhadap pelanggan.
5. Kemasan yang Menarik: Desain kemasan yang menarik dapat meningkatkan daya tarik produk di pasaran.

6. UCAPAN TERIMA KASIH

Pada akhir penyusunan laporan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) di *Rafin's Snack* Pringsewu kami mengucapkan terimakasih pada pihak-pihak antara lain :

1. Bapak Ravie selaku CEO *Rafin's Snack* yang telah menerima, memberikan kesempatan dan menyambut kami dengan penuh support, memberikan informasi yang beragam dan memberikan gambaran positif kepada para mahasiswa.
2. Bapak Dr. Rahyono, S.Sos., M.M, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Manajemen yang memberikan arahan serta support kepada kami, sehingga kegiatan ini dapat berjalan dengan lancar.
3. Ibu Dr. Febrianty, S.E.,M.Si, selaku Kaprodi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Manajemen, yang selalu memberikan kami semangat untuk selalu bergerak turun ke lapangan agar lebih banyak mendapatkan pengalaman dan melihat dari dekat pelaku ekonomi dan peluang-peluang usaha.
4. Para mahasiswa Prodi Manajemen konsentrasi Kewirausahaan, yang selalu semangat mendapat kan ilmu dan informasi terkini dari dunia usaha, sebagai bekal untuk kesiapan sebagai calon- calon inteprenuer.

DAFTAR PUSTAKA

Detta, J. V., Hudzaifah, M. A., Tandiyuk, J., Andarini, S., & Kusumasari, I. R. (2024). Inovasi Produk Dan Layanan Sebagai Strategi Utama Dalam Meningkatkan Keunggulan Kompetitif. *Economics And Business Management Journal (EBMJ)*,

3(01), 38–42.

- Fiansyah, R. (2024). *Berkat KUR BRI, Keripik Kulit Ikan Rafins Snack Mendunia. Diunduh 05 Agustus 2024 dari*. <https://www.idxchannel.com/banking/berkat-kur-bri-keripik-kulit-ikan-rafins-snack-mendunia>
- Hermanto, R. (2023). *Strategi Pemasaran Terkini: Meningkatkan Brand Awareness dan Mengoptimalkan Penjualan*. <https://doi.org/https://doi.org/10.31219/osf.io/2sqfv>
- Naimah, R. J., Wardhana, M. W., Haryanto, R., & Pebrianto, A. (2020). Penerapan Digital marketing Sebagai Strategi Pemasaran UMKM. *Jurnal IMPACT: Implementation and Action*, 2(2), 39. <https://doi.org/10.31961/impact.v2i2.844>
- Sjioen, A. E., Amaludin, Rukmana, A. Y., Syamsulbahri, & Wahyudi, I. (2023). Bisnis Berkelanjutan dan Tanggung Jawab Sosial Perusahaan: Studi tentang Dampak dan Strategi Implementasi. *Jurnal Bisnis Dan Manajemen West Science*, 2(03), 239–248. <https://doi.org/10.58812/jbmws.v2i03.557>