ALTRUIS, e-ISSN 2620-5513, p-ISSN 2620-5505, Vol. 4, No. 1, April 2021, hal. 48-54
Abdimas Altruis : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat
http://e-journal.usd.ac.id/index.php/ABDIMAS
Universitas Sanata Dharma, Yogyakarta

PELATIHAN PEMBUATAN KERIPIK SINGKONG DAN PEMANFAATAN SOSIAL MEDIA UNTUK PEMASARAN PRODUK INDUSTRI RUMAHAN PADA BUMDES DESA TERU

Rahmat Sulaiman[1], Ellya Hellmud[2], Harry Sudjikianto[3]
STMIK Atma Luhur
Email: 1rahmatsulaiman@atmaluhur.ac.id
https://doi.org/10.24071/aa.v4i1.2316
diterima: 24 Januari 2021; diterbitkan: 25 April 2021

Abstract

Around 57.9 million people in Indonesia who run UKM, only 9 percent use the internet seriously to sell their products, 37 percent use the basic internet and 36 percent haven't touched the internet at all. Selling online can also cut 71 percent of advertising costs that have been a large expenditure item for businesses. In the village of Teru, a village-owned enterprise (BUMDES) has been implemented to increase the productivity of activists in their village. The program has been run in 2018, but there are still some obstacles in running the program, such as packaging brands for products from activists that do not yet exist to the readiness of Human Resources in the use of internet technology in marketing their products. Following up on the problems at the BUMDES, the proposer would like to channel ideas in the form of community service to the village of Teru in overcoming and dealing with these problems, namely by developing plastic packaging technology and improving the quality of human resources in Teru village to face digital competition. Teru BUMDES is one that produces snacks. It is owned by residents of Teru, Simpang Katis District, Central Bangka, Bangka Belitung. The product of this activity is cassava chips. In addition to the use of practical packaging technology to attract consumers with attractive packaging, training is also conducted to improve the quality of existing human resources in Teru Village so that existing human resources are trained and can compete.

Keywords: pelatihan komputer, pemanfaatan sosial media, industri rumahan, Usaha Kecil Menengah (UKM)

PENDAHULUAN

Usaha Kecil Menengah (UKM) merupakan sektor yang digambarkan selalu memiliki peranan yang penting pada perkembangan ekonomi di Indonesia (Rahman & Perdana, 2019). Sebesar 54% - 57% untuk produk bruto domestik dan 96% dalam menyerap tenaga kerja dan sebesar 2.18% mengalami peningkatan pada tahun 2006 – 2007 (Qomariah, 2015) . Di antara berbagai faktor penyebabnya, rendahnya tingkat penguasaan teknologi dan kemampuan wirausaha di kalangan UMKM menjadi isue yang mengemuka saat ini.

Pengembangan UMKM secara parsial selama ini tidak banyak memberikan hasil yang maksimal terhadap peningkatan kinerja UMKM, perkembangan ekonomi secara lebih luas mengakibatkan tingkat daya saing kita tertinggal dibandingkan dengan negara-negara tetangga kita seperti misalnya Malaysia. Karena itu kebijakan bagi

UMKM bukan karena ukurannya yang kecil, tapi karena produktivitasnya yang rendah. Peningkatan produktivitas pada UMKM, akan berdampak luas pada perbaikan kesejahteraan rakyat karena UMKM adalah tempat dimana banyak orang menggantungkan sumber kehidupannya. Salah satu alternatif dalam meningkatkan produktivitas UMKM adalah dengan melakukan modernisasi 2 sistem usaha dan perangkat kebijakannya yang sistemik sehingga akan memberikan dampak yang lebih luas lagi dalam meningkatkan daya saing daerah (Hidayatullah, 2016) pada BUMDES Teru yang disebut sebagai inustri rumahan merupakan salah satu yang memproduksi makanan kecil. Ini dimiliki oleh warga Teru, Kecamatan Simpang Katis, Bangka Tengah, Bangka Belitung.

Produk dari ini adalah keripik singkong. Keripik singkong adalah produk yang penjualannya paling terkenal di kecamatan Simpang Katis. Namun pemasaran yang kurang luas dan pemanfaatan teknologi internet yang kurang sehingga membuat keripik singkong ini hanya dikenal kalangan desa-desa hingga kecamatan saja.. Kondisi ini menjadi ironis apabila melihat potensi sumber daya alam yang tersedia di dusun tersebut. Secara geografis, Desa Teru didominasi lahan perkebunan dan berbatasan dengan Hutan Produksi dan diperkirakan hampir 90% penduduknya adalah petani dan buruh tani. Secara umum, Desa ini merupakan penghasil berbagai jenis buah-buahan seperti Singkong, pisang, pepaya, durian dan manggis.

Tipe penjualan yang selama ini dilakukan petani adalah menjual hasil perkebunan secara langsung tanpa melalui proses pengolahan tertentu yang dapat memberikan nilai tambah produk. Produk yang bernilai rendah akan dinilai dengan harga yang rendah pula. Padahal memberikan nilai tambah pada hasil produksi perkebunan dengan mengubahnya menjadi barang jadi atau setengah jadi, tentunya akan dapat memberikan hasil penjualan (harga) yang lebih tinggi. Berdasakan paparan di atas, maka diperlukan suatu transfer pengetahuan kepada para mantan pelaku industri rumah tangga di Desa Teru. Transfer pengetahuan tersebut berupa pemanfaatan kemasan praktis dan juga pengenalan dan pelatihan tentang usaha pengolahan hasil perkebunan (proses roduksi) dan pengelolaan usaha yang baik. Manfaat dari transfer pengetahuan dan pendampingan ini adalah:

1. Para pelaku industri rumahan memiliki pengetahuan tentang peningkatan nilai tambah hasil perkebunan sebagai alternatif pilihan pekerjaan di Desa Teru.
2. Pengetahuan yang memadai tentang manajemen usaha yang baik akan membantu mereka dalam mengelola usaha. Berbekal dengan adanya pelatihan nanti dan pengetahuan baru tentang pengolahan hasil perkebunan dan pengelolaan usaha yang baik, maka akan timbul motivasi mereka untuk mengembangkan usaha sendiri

Rutinitas yang monoton menyebabkan pendapatan yang biasa-biasa saja, seperti yang terjadi di Desa Teru. Hampir segala bentuk usaha industri rumahan seperti keripik singkong buatan rumah hanya dipasarkan dan dijual biasa saja tanpa memperhatikan aspek-aspek lainnya, seperti strategi promosi, kekuatan dan kelemasan pesaing dan juga aspek Media Promosi berbasis IT. Padahal promosi adalah salah satu aspek yang sangat penting, dimana promosi adalah kegiatan perusahaan dalam mempengaruhi ”konsumen aktual” maupun ”konsumen potensial” agar mereka mau melakukan

pembelian terhadap produk yang ditawarkan, saat ini atau dimasa yang akan datang. Konsumen aktual adalah konsumen yang langsung membeli produk yang ditawarkan pada saat atau sesaat setelah promosi produk tersebut dilancarkan perusahaan. Dan konsumen potensial adalah konsumen yang berminat melakukan pembelian terhadap produk yang ditawarkan perusahaan dimasa yang akan datang. Selain itu media promosi berbasis IT merupakan jembatan utama dalam mengembangkan pemasaran secara lebar dan menyeluruh. Untuk memperluas jaringan distribusi, kenyamanan pelanggan dan jangkauan pasar yang lebih luas, biasanya beberapa perusahaan membuka sebuah situs untuk memperpendek jarak antara konsumen dengan produsennya. Menurut Legowo, Wulandari, dan Oktyawati (2018), kemasan merupakan salah satu unsur yang penting dalam suatu produk agar suatu produk memiliki pemikat dan brandnya tersendiri. Secara umum kemasan berfungsi sebagai wadah dan pelindung produk dari kerusakan-kerusakan, namun kemasan juga memiliki fungsi sebagai identitas produk, menambah daya tarik bagi konsumen, alat informasi dan komunikasi bagi konsumen, sarana promosi bagi konsumen, dan meningkatkan daya saing produk (Mareta & Sari, 2018). Selain peningkatan teknologi kemasan praktis untuk menarik konsumen dengan kemasan yang menarik, diperlukannya peningkatan kualitas SDM yang ada di Desa Teru agar SDM yang ada telatih dan dapat bersaing.

METODE PELAKSANAAN

Metode Pelaksanaan Pengabdian yang dilakukan adalah dengan cara mengadakan Pelatihan Produksi, Pendampingan, Pelatihan Manajemen Usaha, Pelatihan SDM tentang TI. Metode pelaksanaan program yang akan dilakukan adalah suatu tahapan yang disusun secara sistematis, diantaranya sebagai berikut:.

Persiapan

1. Penetapan daerah sasaran berdasarkan diskusi dengan kelompok yang telah disepakati.
2. Mencari dan melakukan kerjasama dengan masyarakat atau industri rumahan di Desa Teru, Kecamatan Simpang Katis, Kabupaten Bangka Tengah.
3. Menjadwalkan kegiatan sosialisasi dan pembinaan bagi salah satu industri rumahan di Desa Teru, Kecamatan Simpang Katis, Kabupaten Bangka Tengah.
4. Mempersiapkan segala kebutuhan akan pelatihan dan sosialisasi.

Kegiatan pengabdian masyarakat ini terdiri dari dua sesi pelatihan yang terjadi dengan para pelaku UKM beserta aparat Desa Teru. Metode pelatihan merupakan gabungann antara pelatihan bidang pemasaran dan konsep kewirausahaan**.** Pemberian pembekalan bidang pemasaran diberikan dengan bahan pemasaran produk secara umum, serta tentang kewirausahaan serta bagaimana agar dapat bekerja dengan SMART. Pada saat pemberian pelatihan tidak hanya cerita tentang teori tetapi lebih terhadap pembahasan masalah yang mereka hadapi selama ini. Untuk bidang kewirausahaan, ruang pelatihan dibagi menjadi untuk para pelaku usaha yang memproduksi barang, jasa, serta berdagang atau berjualan. Mereka dapat membahas

masalah-masalah yang mereka hadapi selama ini. Lalu acara pelatihan dilanjut dengan FGD, tentang masalah-masalah yang dihadapi oleh pelaku UKM atau pelaku industri rumahan dikaitkan dengan kebutuhan pelatihan untuk menyelesaikan masalah yang ada. Ternyata masalah yang paling banyak memang masalah pada bidang pemasaran, baik itu pada pengelolaannya yang masih konvensional dan juga masalah keuangan yang tercampur akan pengelolaan keuangan keluarga serta keuangan usaha, kurangnya modal, sulitnya mendapatkan jejaring dengan pihak lembaga keuangan atau perbankan. Untuk bidang pemasaran masalah yang mereka hadapi adalah masalah dari sulitnya mendapatkan tempat untuk berjualan, sulitnya memperluas pasar, ketidaktahuan untuk melakukan alat promosi dan pentingnya pengembangan produk.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Dari kegiatan pengabdian yang telah dilaksanakan hingga saat ini dapat diketahui bahwa produsen dan pelaku ukm rumahan atau disebut industri rumahan telah dapat memahami dan memanfaatkan TIK untuk pemasaran produk-produk yang mereka hasilkan. Motivasi mereka dalam melakukan usaha industri rumahan juga dapat dikatakan baik, hal ini dibuktikan ikut sertanya semua peserta dan ambil bagian dalam pembuatan kripik singkong aneka rasa hingga acara selesai. Dimana minat mereka dalam berusaha dapat dilihat dari observasi dan tanya jawab saat pelatihan dan juga proses pembuatan keripik singkong hingga dimasukan dalam kemasan yang direncanakan.

Secara garis besar hasil kegiatan yang telah dicapai dalam kegiatan pengabdian masyarakat yang berjudul "Pemanfaatan Teknologi Kemasan Praktis untuk Meningkatkan Produktifitas Badan Usaha Milik Desa (BUMDES) dan Peningkatan Kualitas Produsen Pada Badan Usaha Milik Desa (BUMDES) Untuk Bersaing dalam Dunia Digital" adalah sebagai berikut:

1. Cara Pembuatan keripik singkong dari pemilihan singkong hingga pengemasannya
2. Strategi pemasaran yang sudah dibagikan, dibuktikan dengan antusias pertanyaan yang diajukan ketika pelatihan
3. Dari hasil pengabdian ini diharapkan nantinya akan ada tindak lanjut misalnya dengan adanya pelatihan desain logo hingga paten produk mereka sendiri.
4. Berdasarkan evaluasi dapat diketahui bahwa pada umumnya peserta pengabdian memiliki minat yang tinggi dalam berusaha namun dengan segala keterbatasan fasilitas dan motivasi maka untuk merealisasi minat mereka sedikit terhambat. Namun setelah pelatihan ini terlihat para peserta bersungguh-sungguh untuk melanjutkan ilmu pelatihan yang sudah disampaikan, selain itu mereka juga dapat memanfaatkan laptop hibah untuk memasarkan produk-produk mereka.

Hasil Pengabdian dalam Aspek Pemasaran

1. Pelatihan manajemen pemasaran: tujuan dari pelatihan manajemen pemasaran ini adalah untuk memberikan wawasan dan pemahan kepada para peserta upaya pemasaran melalui promosi dan distribusi produk dengan kiat-kiat yang sudah dilakukan oleh narasumber/instruktur.

2. Pelatihan manajemen keuangan: pelatihan ini adalah pelatihan pembuatan laporan keuangan sederhana agar nantinya peserta dapat membuat laporan keungan untuk usaha mereka.

Gambar dan Tabel

Program yang dilakukan difasilitasi oleh tim pengusul PkM melalui tahaptahap berikut:

Pelatihan Pengolahan Singkong: Keripik Singkong dan Singkong Aneka Rasa. Pelatihan pengolahan Singkong akan difasilitasi oleh tim pengusul PkM dan fokus pada pengolahan keripik Singkong. Tim juga menghadirkan pengelola usaha pengolahan singkong yaitu usaha keripik singkong. Pelatihan pengolahan singkong dimulai dari proses pemilihan singkong yang baik dan sesuai untuk produk; peralatan produksi yang diperlukan; proses pengolahan; kendali mutu dan pembungkusan.



Gambar 1. Penjelasan Materi



Gambar 2. Pemilihan Singkong dan Proses Pengupasan Singkong



Gambar 3. Pemilihan Singkong dan Proses Pengupasan Singkong



Gambar 4. Peserta Pelatihan dan Instruktur serta Panitia

Tabel 1.Peserta Pelatihan

No.	Nama	Pekerjaan dan Mata Pencaharian
1.	Evi Yusita	IRT
2.	Novita Sari	IRT
3.	Suharti Ningsih	IRT
4.	Sinda Sari	Wiraswasta (Industri Rumahan)
5.	Sariah	IRT
6.	Nurizal	Buruh Harian
7.	Jumli	Petani / Buruh Harian

Pelatihan Pemanfaatan IT : Keripik Singkong Pelatihan ini berjarak empat bulan dari Tahap 1. Fokus pelatihan tahap 2 adalah pada pemasaran dan pemanfaatan Teknologi Informasi. Tim kembali akan menghadirkan instruktur ahli untuk memberikan pelatihan Terhadap pelaku industri Rumahan di Desa Teru.

Tetapi karena realisasi dana yang diterima pada bulan juni, maka kegiatan tahap 2 ini disisipkan dengan kegiatan tahap 1 sehingga waktu kegiatan lebih singkat karna kegiatan tahap 2 ini berdampingan dengan kegiatan tahap 1.

Selain itu juga, kegiatan tahap 2 ini dilaksanakan lebih cepat karna hasil diskusi dengan peserta yang merasa jarak antar kegiatan yang terlalu lama.

Tahap 3

Pada tahap 3 dilakukan evaluasi atas program yang telah dijalankan selama 4-6 bulan ke belakang dan pembuatan laporan akhir. Pada tahap ketiga ini juga sudah berjalan 50%, karna dijalankan berdampingan dengan tahap 1 dan tahap 2.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan kegiatan PkM yang telah dilaksanakan dapat ditarik garis besar kesimpulannya adalah bahwa masyarakat desa teru yang notabennya adalah petani, bisa dibilang memiliki pemahaman dan kemampuan dibawah rata-rata dalam memanfaatkan teknologi serta kurangnya kreatifitas dalam memanfaatkan sumberdaya alam sekitar yang melimpah untuk diolah menjadi sesuatu yang lebih memiliki nilai jual.

Saran

Dibutuhkannya pendampingan dan perhatian dari pemerintah daerah atau pelaku UMKM untuk berbagi ilmu sehingga para masyarakat yang hanya menjadi petani memiliki keterampilan dalam menghasilkan produk pekebunan dan dapat memanfaatkan TI .

Ucapan Terimakasih

Terimakasih Kepada Direktorat Riset dan Pengabdian Masyarakat Direktorat Jenderal Riset dan Pengembangan Kementerian Riset, Teknologi, dan Pendidikan Tinggi yang sudah mendanai segala kebutuhan pengabdian ini. Terimakasih juga kepada STMIK Atma Luhur dan Pihak Mitra dari Pemerintah Desa Teru yang telah bersedia bekerja sama .

DAFTAR REFERENSI

Hidayatullah, A. (2016). Pendampingan pendidikan anak di kelurahan Genteng Surabaya. *Aksiologiya: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, *1*(1), 45-51.

Legowo, H., Wulandari, R., & Oktyawati, D. (2017). Pelatihan pengemasan produk wingko ungu hasil produksi kelompok usaha wingko ungu desa Banjararum, kecamatan Kalibawang, kabupaten Kulon Progo. *Jurnal Pengabdian dan Pengembangan Masyarakat*, *1*(2), 91-96.

Mareta, R., & Sari, F. P. (2018). Pemberdayaan masyarakat di kawasan menoreh desa Pagerharjo dan sekitarnya dalam penggunaan smartphone berbasis android. *Jurnal Pengabdian dan Pengembangan Masyarakat*, *1*(2), 109-114.

Qomariah, N. (2015). Pemberdayaan masyarakat desa melalui pengembangan "soft skill pembuatan krupuk samiler" dalam upaya peningkatan pendapatan keluarga di kabupaten Bondowoso. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Ipteks*, *1*(2).

Rahman, A., & Perdana, S. (2019). Pelatihan SMK3 kepada siswa SMKS Muhammadiyah Cilegon dan SMK Al-Insan Cilegon untuk menambah wawasan dan membantu menjadikan siswa yang siap kerja. *Abdimas Siliwangi*, *2*(1), 1-10.