

PENDAMPINGAN STRATEGI PEMASARAN UMKM ANEKA OLAHAN SINGKONG MASYARAKAT PEDESAAN

Hayi Abdus Syukur, Zainul Arifin, Desi Susanti, Niatul Khoiroh
STIT Togo Ambarsari Bondowoso
Email : Vividhaifi@gmail.com

Abstrak

Pengabdian Kepada Masyarakat merupakan proses optimalisasi peran akademisi untuk mengabdikan diri kepada masyarakat sesuai dengan target yang terarah, sehingga hal tersebut benar dirasakan oleh masyarakat. pengabdian masyarakat dalam konteks artikel ini adalah Pemberdayaan Ekonomi dan Inovasi dalam pemasaran aneka olahan Singkong, untuk meningkatkan perekonomian dan daya saing pasar di Desa Mangli. Program ini bergerak di bidang pemberdayaan ekonomi berupa pengedukasian dan praktek inovasi dalam pemasaran kepada pelaku UMKM Desa Mangli. Adapun pengedukasian ini dilakukan untuk memberikan pandangan kepada pelaku UMKM yang memiliki produksi jajanan tradisional bahwasanya jenis makanan basah yang memiliki kandungan air yang sangat tinggi diperlukan perlakuan khusus supaya makanan yang di produksi tidak rusak sampai kepada konsumen. Adapun harapan program pengabdian ini adalah meningkatkan perekonomian dan daya saing pasar.

Kata Kunci : Strategi Pemasaran, Olahan Singkong, Pedesaan

PENDAHULUAN

Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) merupakan proses optimalisasi peran mahasiswa semester VI untuk mengabdikan diri kepada masyarakat sesuai dengan target yang terarah, sehingga hal tersebut benar dirasakan oleh masyarakat. Program ini merupakan komitmen STIT Togo Ambarsari dalam mewujudkan nilai-nilai pendidikan yang berbasis pesantren di masyarakat.¹ Dalam Undang-Undang pendidikan tinggi disebutkan bahwa "Pengabdian kepada masyarakat adalah kegiatan sivitas akademika yang memanfaatkan ilmu pengetahuan dan teknologi untuk memajukan kesejahteraan masyarakat dan mencerdaskan kehidupan bangsa".² Hal serupa juga sesuai dengan isi Tri Darma Perguruan Tinggi pada

¹ Bali, M. M. E. I., & Fadli, M. F. S. (2019). Implementasi Nilai-nilai Pendidikan Pesantren dalam Meningkatkan Ketahanan Mental Santri. *Palapa*, 7(1), 1-14.

² Wibawa, S. (2017). Tridharma Perguruan Tinggi (Pendidikan Dan Pengabdian Kepada Masyarakat). *Disampaikan dalam Rapat Perencanaan Pengawasan Proses Bisnis Perguruan Tinggi Negeri*. Yogyakarta, 29, 01-15.

poin terakhir yakni Pengabdian Kepada Masyarakat dengan maksud mahasiswa dapat mengabdikan diri pada masyarakat dan memberikan banyak manfaat.

Dalam kegiatan PKM kali ini, kami berencana akan melangsungkan proses pengabdian tersebut di Desa Mangli, Kecamatan Pujer, Kabupaten Bondowoso, dengan judul “Pemberdayaan Ekonomi dan Inovasi dalam pemasaran aneka olahan Singkong, untuk meningkatkan perekonomian dan daya saing pasar di Desa Mangli”

Desa Mangli berada di wilayah Kecamatan Pujer Kabupaten Bondowoso dengan jarak 1 Km dari Kota Kecamatan dan 11 Km dari pusat Kota Kabupaten. Desa mangli merupakan desa yang dapat dikatakan strategis untuk akses kegiatan ekonomi, karena berada pada daerah perbatasan pusat perbelanjaan masyarakat kecamatan Pujer. Dikarenakan wilayah yang berdekatan dengan akses ekonomi maka sekitar 15% masyarakat desa mangli memiliki UMKM Mandiri yang mana penghasilan perharinya didapat dari berwirausaha di pusat ekonomi tersebut.³

Dalam perekonomian Indonesia, usaha Mikro, Kecil, dan Menengah UMKM adalah kelompok usaha yang memiliki jumlah paling besar. Selain itu, kelompok ini terbukti tahan terhadap berbagai macam guncangan krisis ekonomi. UMKM adalah perdagangan yang dikelola oleh badan usaha atau perorangan yang merujuk pada usaha ekonomi produktif sesuai dengan kriteria yang ditetapkan oleh Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008.

Sebagai orang indonesia, khususnya masyarakat Desa Mangli Kecamatan Pujer Kabupaten Bondowoso tentu pemandangan dan aktivitas sehari-hari tidak lepas dari berbagai layanan dan makanan hasil pelaku UMKM.⁴ Dimulai dengan aktivitas pagi hari ketika sarapan mencari bubur,

³ Haryati, M. (2018). *Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Produksi Pande Besi Dalam Upaya Meningkatkan Pendapatan Masyarakat Di Dusun Pande Desa Binakal Kecamatan Binakal Kabupaten Bondowoso* (Doctoral dissertation, Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember).

⁴ Sari, E. N. (2020). *Pendampingan Konten Kreatif Untuk Media Promosi Offline Dan Online Umkm “Bakul Bocah” Dalam Membangun Brand Awareness* (Doctoral dissertation, Universitas Mercu Buana).

kue-kue atau makanan ringan yang dijual UMKM dan atau membeli kebutuhan pokok dipasar dekat rumah yang juga UMKM. Adapun Usaha Mikro, Kecil dan Menengah yang dimiliki oleh beberapa masyarakat Desa Mangli adalah membuat olahan makanan tradisional, misal kue Lopes, Apem dan aneka kue dari olahan singkong seperti Gettas, Lemmit, Sawot dan lain sebagainya.

Di desa mangli banyak sekali pelaku UMKM yang memiliki produk kue tradisional yang sama, hal ini dikarenakan kurangnya ide dan gagasan dalam mengupgrade produk sehingga hal ini menimbulkan daya saing yang tinggi, dan dalam hal pemasaran, Masyarakat di Desa Mangli tergolong masih bersifat lokal yakni pemasaran yang masih berlingkup pada desa sendiri, dan juga keterbatasan pengetahuan yang belum bisa mempromosikan produk yang dijualnya. Hal ini dikarenakan para pelaku UMKM tidak mau untuk di berdayakan oleh pemerintah Desa dengan alasan usaha yang sedang dijalannya akan tetap berpenghasilan kecil walaupun diberdayakan.

Harapan pemerintah Desa khususnya Kepala Desa Mangli untuk UMKM adalah mampu mengembangkan potensi dan usaha masyarakat yang telah ada sebelumnya, seperti produksi makanan tradisional misalnya, sehingga dapat meningkatkan pendapatan, memberdayakan masyarakat khususnya perempuan mendapatkan pengalaman berwirausaha yang dapat memperkecil angka pengangguran di DesaMangli.

Dengan beberapa hal di atas, melalui proses PKM mahasiswa STIT Togo Ambarsari akan melakukan proses edukasi dan dedikasi kepada masyarakat terutama pelaku UMKM sehingga pelaku UMKM diharapkan mampu menemukan momentumnya yakni mampu merubah mindset masyarakat tentang pentingnya upgrading produk demi daya saing pasar dan mampu menyelesaikan masalah perekonomian serta mengentas pengangguran di masyarakat.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Program kegiatan yang kami lakukan dalam Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) ini ada dua jenis kegiatan yakni dalam bidang ekonomi dan pendidikan. Adapun deskripsi kegiatan adalah sebagai berikut :

1. Pemberitahuan KKM Terpadu kepada Kepala Desa Mangli dan wawancara mengenai Desa

Kuliah Kerja Mahasiswa adalah bentuk kegiatan pengabdian kepada masyarakat oleh mahasiswa dengan pendekatan lintas keilmuan dan sektoral pada waktu dan daerah tertentu.⁵ Pelaksanaan kegiatan KKM biasanya berlangsung antara satu sampai dua bulan dan bertempat di daerah setingkat desa. Tentunya sebagai langkah awal sebelum melakukan KKM adalah memberikan surat permohonan izin atau pemberitahuan kepada pihak Desa untuk melakukan KKM. Hal ini sekaligus sebagai moment untuk bersilaturahmi. Tidak hanya memberikan surat pemberitahuan, wawancara mengenai profil dan keadaan desa juga perlu sebagai data dasar agar mengetahui gambaran potensi dan tingkat perkembangan desa yang akurat dan komprehensif.



Gambar 2.1

⁵ Amir, F. R., & Nasution, S. A. (2017). Pemberdayaan Masyarakat Melalui Kegiatan Pendidikan, Agama, Sosial, Ekonomi, Dan Kesehatan. *Qardhul Hasan: Media pengabdian kepada masyarakat*, 3(1), 61-73.

(wawancara mengenai Desa Mangli)

2. Perizinan program KKM kepada pemilik UMKM

Ada beberapa jenis UMKM yang telah kami telusuri di Desa Mangli, diantaranya adalah aneka olahan singkong, Aneka olahan kerupuk, keripik singkong, tahu, dan apem. Kami memilih salah satu produk UMKM yakni aneka olahan singkong untuk diberdayakan.

Sebelum melaksanakan program KKM kami meminta ijin terlebih dahulu pada pelaku UMKM aneka olahan singkong yakni Ibu Fat agar produk dan kediamannya diperkenankan ditempati program KKM.



Gambar 2.2

(perijinan kepada pemilik UMKM)

3. Edukasi Marketplace dan Inovasi dalam pemasaran kepada pelaku UMKM

Pemberdayaan UMKM ditengah arus globalisasi dan tingginya persaingan membuat UMKM harus mampu menghadapi tantangan global, seperti meningkatkan inovasi produk dan jasa, pengembangan

sumber daya manusia dan teknologi, serta perluasan area pemasaran.⁶ Oleh karena edukasi marketplace dan manajemen pemasaran ini dianggap perlu untuk dilakukan sebagai langkah awal membuka pengetahuan kepada pelaku UMKM.

Marketplace adalah sebuah aplikasi yang memfasilitasi proses jual beli secara online.⁷ Jual beli online adalah suatu kegiatan dimana penjual dan pembelinya tidak harus bertemu untuk melakukan negosiasi dan transaksi, dan adapun komunikasi yang digunakan oleh penjual dan pembeli bisa melalui alat komunikasi seperti chat, telfon, sms dan sebagainya.

Program edukasi marketplace dan inovasi dalam pemasaran ini mengajarkan pada pelaku UMKM bagaimana cara berjualan via online serta manajemennya,⁸ dalam edukasi marketplace dan inovasi dalam pemasaran ini kami utamakan pada produk makanan, adapun produk makanan yang dibahas difokuskan pada makanan basah, karena produk aneka olahan singkong yang dimiliki oleh pelaku UMKM masuk dalam jenis makanan basah. Adapun beberapa langkah cara berjualan online yang disampaikan pada saat edukasi marketplace antara lain:

1. Sistem Pre Order
2. Packaging yang kedap udara
3. Ramah terhadap konsumen
4. Konsisten soal rasa
5. Aktif di sosial media
6. Memiliki tema unik
7. Membuat foto yang menarik

⁶ Setyanto, A. R., Samodra, B. R., & Pratama, Y. P. (2015). Kajian strategi pemberdayaan UMKM dalam menghadapi perdagangan bebas kawasan ASEAN (Studi kasus kampung batik Laweyan). *Universitas Sebelas Maret Surakarta*, 14(2).

⁷ Kamisa, N., Putri, A. D., & Novita, D. (2022). Pengaruh Online Customer Review dan Online Customer Rating Terhadap Kepercayaan Konsumen (Studi kasus: Pengguna Shopee di Bandar Lampung). *Journals of Economics and Business*, 2(1), 21-29.

⁸ Nurul, F. (2022). *Peran Digitalisasi Usaha Dalam Meningkatkan Pendapatan Pelaku Umkm Di Kota Bandar Lampung Menurut Perspektif Ekonomi Islam (Studi Pada Pelaku UMKM Kafe di Kota Bandar Lampung)* (Doctoral dissertation, UIN RADEN INTAN LAMPUNG).

8. Membuat kemasan yang menarik
9. Membuat Brand Produk sendiri



Gambar 2.3

(Edukasi Marketplace dan Inovasi dalam pemasaran)

4. Pembuatan Produk aneka olahan singkong

Ditengah pesatnya perkembangan industri kuliner saat ini, posisi jajanan tradisional memang perlahan tergeser dengan jajanan masa kini. Namun tidak dapat dipungkiri masih banyak penggemarnya, baik dari kalangan muda, dewasa hingga tua. Jajanan tradisional dan jajanan saat ini memang memiliki cita rasa dan bahan pembuatan yang berbeda, jajanan tradisional biasanya menggunakan bahan sederhana, seperti tepung beras, tepung ketan, jagung, ubi dan juga singkong.

Adapun jajanan tradisional yang di produksi oleh ibu Fat ini adalah jajanan tradisional yang terbuat dari singkong yang diolah menjadi lima macam. Olahan singkong diantaranya :

a. Gettas

Gettas adalah jajanan dengan bahan dasar singkong yang dilumuri gula. Cara membuat gettas yang pertama dilakukan adalah dengan mengupas singkong lalu cuci bersih, setelah itu haluskan singkong dengan diparut ataupun digiling, dilanjut dengan dibubuhi

garam lalu diaduk sampai merata, kemudian singkong dikepal untuk membentuk oval tipis dan setelah itu, goreng adonan yang sudah dibentuk, kemudian tiriskan adonan yang sudah digoreng dari minyak, tahap terakhir larutkan gula yang dicampur dengan air hingga mendidih, lalu campurkan adonan pada gula yang dicampur dengan air mendidih tersebut, aduk sampai gula sangat melekat pada adonan.



Gambar 2.4
(proses pembuatan Gettas)

b. Lemet

Lemet adalah jajanan tradisional yang mempunyai rasa manis, lembut dan kenyal. Cara membuat lemet cukup mudah, kupas singkong lalu cuci bersih, haluskan singkong kemudian siram dengan air mendidih lalu tambahkan garam, gula dan pewarna makanan secukupnya, setelah itu tuang adonan pada wadah tempat pengukusan, kukus adonan lemet sekitar satu jam, setelah matang kemudian dinginkan lalu potong-potong lemet. Jajanan ini cukup simpel, untuk menikmati lemet cukup taburi dengan kelapa parut

yang dikukus dan dibumbui sedikit garam . tujuan pengukusan agar kelapa tidak mudah basi dan penambahan garam supaya kelapa menjadi lebih gurih.



Gambar 2.5
(hasil olahan lemet)

c. Nyuronyu

Nyuronyu adalah adalah jajanan tradisional yang mempunyai rasa manis, lembut dan kenyal sama seperti lemet. Proses awalnyaapun sama seperti olahan lemet yaitu dengan cara kupas singkong, cuci bersih singkong, haluskan, siram adonan dengan air mendidih, tambahkan garam, gula dan pewarna makanan secukupnya, lalu campur adonan sampai merata, kepal adonan berbentuk bulat bulat, kukus sekitar satu jam, dinginkan lalu tusuk dengan tusukan sate. Cara menikmati nyuronyu cukup taburi dengan kelapa parut yang sudah dikukus.



Gambar 2.6

(proses pembuatan Nyuronyu)

d. Sawot

Sawot adalah jajanan tradisional yang terbuat dari singkong. Adapun proses pembuatannya yaitu kupas singkong lalu cuci bersih, setelah itu serut kasar singkong, tambahkan gula merah yang telah dididih dan sedikit garam, lalu masukkan pada wadah pengukusan, kukus selama satu jam, setelah masak tumbuk sampai halus, cetak pada nampan segi empat, kemudian setelah adonan sawot dingin barulah dipotong-potong.



Gambar 2.7
(hasil olahan Sawot)

e. Lukguluk

Lukguluk adalah jajanan tradisional manis yang terbuat dari ubi ungu. Adapun cara membuat lukguluk yaitu dengan kupas ubi ungu, cuci bersih, kukus ubi ungu sampai matang sekitar satu jam, setelah itu tiriskan ubi ungu dari tempat pengukusan, tempatkan pada wadah yang sudah berisi gula, kemudian tumbuk campuran ubi ungu dan gula, setelah dingin bentuklah adonan ubi ungu bulat-bulat, bulirkan dengan adonan tepung terigu yang dicampur air dan gula kemudian goreng lukguluk sampai matang.



Gambar 2.8

(Proses pembuatan Lukguluk)

5. Pembuatan Label dan Inovasi Pengemasan Produk Olahan Singkong

Pada program awal KKM kami telah mengedukasikan tentang label dan pengemasan untuk jajanan tradisional yang diproduksi oleh pelaku UMKM bahwasanya label produk adalah bagian dari pengemasan sebuah produk yang mengandung informasi mengenai produk atau penjualan produk. Label merk adalah nama merek yang diletakkan pada pengemasan produk yang bertujuan untuk memberi informasi tentang isi produk. Berfungsi sebagai sarana informasi produsen kepada konsumen tentang hal-hal yang perlu diketahui oleh konsumen.

Kami membuat label dan nama produk yang cukup menarik yakni STITTA RASA dengan macam- macam nama aneka olahan singkong yaitu Gettas Rindu, Lemit Genit, Nyuronyuh Cinta, Lukguluk Bahenol, dan Sawot Hayyuukk. Hal ini kami lakukan agar pembeli merasa tertarik untuk membelinya. Selanjutnya kami ubah kemasan yang awalnya hanya menggunakan plastik biasa dan tipis menjadi Mika dengan bahan tebal dan rapat.



Gambar 2.9
(Label Produk)



Gambar 2.10
(Inovasi Pengemasan Produk)

6. Praktek pemasaran

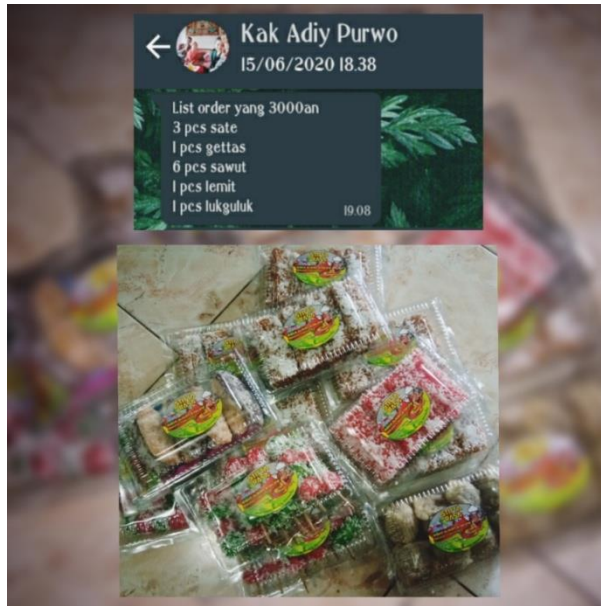
Setelah label dan inovasi kemasan siap untuk digunakan maka kami lakukan praktek pemasaran, yaitu pelaksanaan secara nyata menjual produk UMKM serta menawarkan produk dengan kemasan terbaru kepada para konsumen. Adapun praktek pemasaran yang kami lakukan

ada dua macam yakni pemasaran secara tradisional dan pemasaran secara online. Pemasaran secara tradisional kami lakukan dengan terjun langsung di pasar untuk menawarkan langsung kepada konsumen, dikarenakan pelaku UMKM ibu Fat sudah memiliki lapak sendiri di dalam pasar, maka hal ini memudahkan kami dalam praktek pemasaran secara tradisional, sedangkan untuk pemasaran secara online kami promosikan melalui via whatsapp dan facebook. praktek pemasaran ini kami lakukan setiap hari agar lambat laun produk UMKM ibu Fat dapat di pasarkan dengan cakupan yang lebih luas.



Gambar 2.11

(Praktek pemasaran secara Tradisional)



Gambar 2.12

(Praktek pemasaran secara online)

HASIL KEGIATAN

Adapun hasil dari program kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat adalah sebagai berikut : Bidang pemberdayaan Ekonomi, Salah satu bentuk masyarakat yang di impikan ialah keluarga yang sejahtera yang mampu untuk memenuhi kebutuhan baik dari segi spiritual dan material yang seimbang antara anggota keluarga dan masyarakat.

Salah satu minimnya potensi yang di miliki masyarakat khususnya pelaku UMKM adalah kurangnya pengetahuan tentang cara menginovasi dan memasarkan produk. Dengan adanya edukasi marketplace dan inovasi dalam pemasaran, Alhamdulillah kami berhasil merubah *mindset* sebagian pelaku UMKM telah terbangun sehingga produk UMKM dapat di pasarkan dengan cakupan yang lebih luas dan meningkatkan daya saing pasar.

Namun ada kekurangan dalam kegiatan di bidang ekonomi ini, dikarenakan produk yang dimiliki ibu Fat selaku pemilik UMKM jajanan tradisional aneka olahan singkong termasuk dalam jenis makanan basah yang memiliki kandungan air yang sangat tinggi maka diperlukan perlakuan khusus supaya makanan yang di produksi tidak rusak sampai kepada konsumen.

RENCANA TINDAK LANJUT

Program-program kegiatan KKM Terpadu yang telah dilaksanakan tentunya memiliki rencana, dan pastinya juga memiliki rencana untuk menindak lanjuti sehingga program yang telah dilaksanakan tetap eksis dan berkembang dengan baik. Adapun rencana tindak lanjut adalah sebagai berikut:

No	Program	Refleksi Tindak Lanjut
1	Pendampingan terhadap pelaku UMKM	Diharapkan agar pelaku UMKM tetap optimis dalam mempertahankan brand produknya serta tumbuh inovasi inovasi baru dari pelaku UMKM sehingga dapat meningkatkan daya saing pasar.

KESIMPULAN

Berdasarkan pembahasan yang telah di paparkan bahwasanya ada dua jenis kegiatan yang dilaksanakan dalam program KKM STIT Togo Ambarsari yakni Bidang Pemberdayaan Ekonomi dan Bidang pendidikan. Laporan KKM yang berlokasi di Desa Mangli Kecamatan Pujer Kabupaten Bondowoso dapat disimpulkan sebagai berikut : Program di bidang pemberdayaan ekonomi adalah pengedukasian dan praktek inovasi dalam pemasaran kepada pelaku UMKM Desa Mangli. Adapun pengedukasian ini dilakukan untuk memberikan pandangan kepada pelaku UMKM yang memiliki produksi jajanan tradisional bahwasanya jenis makanan basah yang memiliki kandungan air yang sangat tinggi diperlukan perlakuan khusus supaya makanan yang di produksi tidak rusak sampai kepada konsumen. Tujuan program ini adalah meningkatkan perekonomian dan daya saing pasar.

DAFTAR PUSTAKA

Amir, F. R., & Nasution, S. A. (2017). Pemberdayaan Masyarakat Melalui Kegiatan Pendidikan, Agama, Sosial, Ekonomi, Dan Kesehatan. *Qardhul Hasan: Media pengabdian kepada masyarakat*, 3(1), 61-73.

- Bali, M. M. E. I., & Fadli, M. F. S. (2019). Implementasi Nilai-nilai Pendidikan Pesantren dalam Meningkatkan Ketahanan Mental Santri. *Palapa*, 7(1), 1-14.
- Haryati, M. (2018). *Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Produksi Pande Besi Dalam Upaya Meningkatkan Pendapatan Masyarakat Di Dusun Pande Desa Binakal Kecamatan Binakal Kabupaten Bondowoso* (Doctoral dissertation, Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember).
- Kamisa, N., Putri, A. D., & Novita, D. (2022). Pengaruh Online Customer Review dan Online Customer Rating Terhadap Kepercayaan Konsumen (Studi kasus: Pengguna Shopee di Bandar Lampung). *Journals of Economics and Business*, 2(1), 21-29.
- Nurul, F. (2022). *Peran Digitalisasi Usaha Dalam Meningkatkan Pendapatan Pelaku Umkm Di Kota Bandar Lampung Menurut Perspektif Ekonomi Islam (Studi Pada Pelaku UMKM Kafe di Kota Bandar Lampung)* (Doctoral dissertation, UIN RADEN INTAN LAMPUNG).
- Sari, E. N. (2020). *Pendampingan Konten Kreatif Untuk Media Promosi Offline Dan Online Umkm "Bakul Bocah" Dalam Membangun Brand Awareness* (Doctoral dissertation, Universitas Mercu Buana).
- Setyanto, A. R., Samodra, B. R., & Pratama, Y. P. (2015). Kajian strategi pemberdayaan UMKM dalam menghadapi perdagangan bebas kawasan ASEAN (Studi kasus kampung batik Laweyan). *Universitas Sebelas Maret Surakarta*, 14(2).
- Wibawa, S. (2017). Tridharma Perguruan Tinggi (Pendidikan Dan Pengabdian Kepada Masyarakat). *Disampaikan dalam Rapat Perencanaan Pengawasan Proses Bisnis Perguruan Tinggi Negeri. Yogyakarta*, 29, 01-15.