

Pendampingan Pemasaran Criping Singkong Melalui Media Instagram

Cassava Chips Marketing Assistance Through Instagram Media

Andhita Risko Faristiana^{1*}, Erica Lutvy Anindia Sary²

^{1,2} Institut Agama Islam Negeri Ponorogo, Indonesia

*Korespondensi Penulis : andhitarisko@iainponorogo.ac.id

Article History:

Received: Juni 30, 2024;

Revised: Juli 16, 2024

Accepted: Juli 27, 2024;

Published: Juli 29, 2024;

Keywords:

Service, Training,
Marketing, ABCD

Abstract:

A community service program is one way of implementation to improve human resources (HR) 's ability to meet community needs and solve social problems together with the community to enhance social welfare per the vision, mission, and functions of Islamic state universities. Therefore, the author presents a cassava chip marketing innovation training program through Instagram media due to the impact of COVID-19 in Banyudono Village, Ponorogo as an effort to advance and improve the online market. Training for home industry owners using the ABCD (Asset Based Community Development) method which prioritizes assets and potential that exist around and are owned by the community. The main conclusions resulting from this service program, among others: First, this activity serves as an effort to improve the human resource capabilities of home industry owners related to the use of social media. Second, increasing insight and knowledge of home industry owners on the use of online marketing through Instagram social media in the era of globalization and the covid-19 pandemic.

Abstrak

Program pengabdian masyarakat merupakan salah satu cara implementasi untuk meningkatkan kemampuan sumber daya manusia (SDM) dalam memenuhi kebutuhan masyarakat dan memecahkan problem sosial bersama-sama masyarakat dalam rangka meningkatkan kesejahteraan sosial yang sesuai dengan visi, misi, dan fungsi perguruan tinggi negeri agama islam. Oleh karena itu, penulis menghadirkan program pendampingan inovasi pemasaran ceriping singkong melalui media instagram akibat dampak COVID-19 di Kelurahan Banyudono, Ponorogo sebagai upaya dalam memajukan dan meningkatkan pasar online. Pelatihan kepada pemilik home industri dengan menggunakan metode ABCD (*Asset Based Community Development*) yang mengutamakan aset dan potensi yang ada di sekitar dan dimiliki oleh komunitas masyarakat. Kesimpulan utama yang dihasilkan dari program pengabdian ini, antara lain: Pertama, kegiatan ini berfungsi sebagai salah satu upaya dalam meningkatkan kemampuan SDM pemilik home industri terkait penggunaan media sosial. Kedua, bertambahnya wawasan dan pengetahuan pemilik home industri terhadap pemanfaatan pemasaran online melalui media sosial instagram di era globalisasi dan pandemi covid-19.

Kata Kunci: Pengabdian, Pelatihan, Pemasaran, ABCD

1. PENDAHULUAN

Kegiatan Pengabdian Masyarakat merupakan kegiatan yang diprogramkan dari setiap kampus untuk semua mahasiswa terjun langsung ke masyarakat dalam mengimplementasikan ilmu yang diperoleh sekaligus pengenalan terhadap masyarakat untuk bekal setelah lulus nantinya. KPM bentuk salah satu dari banyak kegiatan Tri Dharma Perguruan Tinggi yang berbentuk pengabdian terhadap masyarakat. Selain itu kegiatan pengabdian masyarakat desa ini yang dipilih melalui musyawarah desa untuk bekerja membantu pemerintah daerah dalam memfasilitasi masyarakat desa dalam merencanakan, melaksanakan dan mengawasi pembangunan sumber daya manusia di desa setempat.

Pandemi COVID-19 telah banyak merambah ke semua negara, termasuk negara Indonesia. Pandemi COVID-19 yang merupakan satu dari sekian banyak faktor penurunan laju pertumbuhan ekonomi pada masa COVID-19 di satu tahun terakhir ini. Melambatnya pertumbuhan ekonomi berpengaruh besar terhadap salah satu home industri ceriping singkong (keripik singkong) di Ponorogo khususnya daerah kelurahan Banyudono.

Penjualan home industri banyak mengalami penurunan yang dipengaruhi oleh perilaku konsumen dengan adanya pembatasan mulai dari interaksi sosial, fisik, PPKM beserta pembatasan jam penjualan yang terbatas. Perubahan perilaku konsumen saat ini tentunya membawa dampak positif dan negatif untuk para pelaku usaha, adanya sisi negatif membawa dampak penjualan secara offline gerobakan menurun, akan tetapi juga memberikan segi positif yaitu memberikan peluang besar bagi home industri ini untuk memasarkan hasil produk lebih luas dan lebih mudah dengan menggunakan media online yaitu media sosial instagram.

Hambatan yang lain yaitu kurangnya pengetahuan mengenai strategi pemasaran produk secara online, teknik foto produk, dan juga belum memanfaatkannya penggunaan digital marketing dalam pemasaran berbasis online yang menjadikan produk home industri ceriping ketela tidak dapat berkembang secara luas yang hanya mengandalkan penjualan offline dan reseller tetap. Peranan penting pembangunan ekonomi salah satunya dipegang oleh sector usaha mikro, kecil dan menengah, (UMKM). Suatu usaha dibidang industri dan jasa dituntut untuk mampu bersaing dengan usaha sejenis maupun usaha lain terutama di era globalisasi dengan pertumbuhan ekonomi yang tinggi.

Adanya penelusuran dan pemetaan aset pada home industri olahan ceriping singkong di Kelurahan Banyudono. Ternyata masih terdapat kekurangan dari segi pemasaran akibat dampak visur COVID-19, dimana pemasaran adalah proses yang sangat perlu diperhatikan agar bisa bersaing dengan UMKM bahkan home industri lain. Seperti halnya lebih cakap dalam menggunakan media sosial dalam era globalisasi saat ini dan memanfaatkannya sebagai lahan untuk berdagang atau melakukan penawaran kepada konsumen. Dalam bidang yang peneliti lakukan ini, peneliti didukung oleh pihak Kelurahan dan juga pelaku usaha home industri sehingga setiap kegiatan yang dilakukan dapat berjalan dengan lancar serta lebih mudah untuk dilakukan. Kami juga memanfaatkan media online khususnya instagram, dalam kegiatan yang kami lakukan seperti untuk memasarkan produk home industri.

Maka dari permasalahan diatas menjadikan alasan penulis untuk mengambil pengabdian pada potensi atau aset di Kelurahan Banyudono tentang home industri pengolahan ceriping singkong. Selain itu juga melihat referensi dari penelitian yang sudah dilakukan

mengenai produk olahan ceriping singkong. Dengan tujuan bermanfaat bagi pemilik usaha dan masyarakat, dengan cara memberi ide dan prakteknya dalam inovasi pemasaran.

Penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Garaika dan Yunsahrita tentang penerapan strategi bauran pemasaran terhadap produk keripik singkong pedas Desa Keli Rejo Oku Timur. Masyarakat menunjukkan bahwa Desa Keli Rejo mempunyai produk unggulan yaitu keripik singkong pedas karena bahan baku singkong yang mudah didapatkan didaerah tersebut. Produk kripik singkong merupakan produk baru di daerah setempat, jadi peneliti memiliki solusi atau berupaya membantu dalam strategi pemasaran dan promosi dengan tujuan untuk meningkatkan penjualan produk kripik singkong pedas. Garaika dan Yunsahrita menyimpulkan bahwa bauran pemasaran (*marketing mix*) sangat berpengaruh dalam penjualan karena terdapat elemen-elemen yang dapat mempengaruhi konsumen dalam minat pembelian produk dan keputusan konsumen dalam membeli produk.

Penelitian ini juga dilakukan oleh IPTEK bagi masyarakat: kelompok usaha kripik singkong di Kelurahan Pagentan Kecamatan Singosari Kabupaten Malang. Kelompok usaha/home industri keripik singkong di Kelurahan Pagentan sebagian besar pengolahan produksinya masih menggunakan alat yang sederhana, dan metode pemasaran dan pengelolaan keuangan masih menganut sistem turun temurun. Adanya persaingan pasar bisnis di era globalisasi akhirnya gulung tikar (bangkrut) karena banyaknya pesaing yang menggunakan sistem pasar online. Solusinya adanya penyuluhan terkait cita rasa dan hukum tentang aturan serta sanksi perdagangan, dan merk dagang. Selain itu adanya inovasi peralatan produksi dengan inovasi teknologi, pengembangan variant rasa yang bermacam-macam, dan perijinan dari Badan Pengawasan Obat dan Makanan (BPOM) dari Departemen Perindustrian dan Dinas Kesehatan.

2. METODE

Asset Base Community Development

Pelaksanaan yang diterapkan dalam pengabdian menggunakan pendekatan Asset Based Community Development (ABCD). *Asset Based Communities Development* (ABCD) adalah pengembangan yang menggunakan model pengembangan yang ada ataupun aset yang dimiliki dalam masyarakat. Pendekatan dalam metode ABCD mengedepankan terkait pemanfaatan potensi dan aset yang dimiliki masyarakat sekitar dalam wilayah Kelurahan Banyudono. Salah satu modal yang paling utama dalam masyarakat dalam melaksanakan program pengabdian masyarakat berbasis aset adalah merubah cara pandang masyarakat Kelurahan Banyudono khususnya pelaku home industri terhadap mindset dirinya. Tidak hanya terpaku pada

kelemahan ataupun kekurangan dan masalah yang dihadapi, tetapi memberikan perhatian kepada apa yang dimiliki dan apa yang dapat dikembangkan.

Salah satu metode untuk merubah kondisi lingkungan masyarakat yang sesuai harapan yaitu dengan memberikan pendampingan pembuatan olahan makanan dari bahan singkong melalui pendekatan ABCD (*Asset Based Community Development*). Pendekatan berbasis aset ini ditemukan oleh John McKnight dan Jody Kretzmann. Keduanya melakukan penelitian mengenai karakteristik inisiatif komunitas. Pada awalnya, pendekatan ini dijadikan sebagai pendekatan alternatif atas pembangunan yang berbasis kebutuhan. Kemudian terciptalah sebuah pendekatan untuk memajukan kesejahteraan komunitas. Pendekatan tersebut disebut Pendekatan Berbasis Aset (*AssetBased Community Development/ABCD*).

Teknik-Teknik Pendampingan

Metode dan alat untuk menemukan dan memobilisasi aaset dalam pemberdayaan masyarakat melalui *Asset Based Community Development* (ABCD), antara lain:

a. Penemuan Apresiasi (*Appreciative Inquiry*)

Penemuan Apresiasi merupakan cara yang positif untuk melakukan perubahan organisasi yang didasarkan dari asumsi sederhana yaitu bahwasanya setiap organisasi mempunyai sesuatu yang dapat bekerja dengan baik, sesuatu yang menjadikan organisasi hidup, efektif dan berhasil, serta menghubungkan organisasi tersebut dengan komunitas dan stakeholdernya dengan cara yang sehat. Proses dalam penemuan apresiasi terdiri dari 4 tahapan yaitu *Discovery*, *Dream*, *Design* dan *Destiny* atau sering dikenal dengan model 4-D.

b. Pemetaan Komunitas (*Community Mapping*)

Pendekatan/cara untuk memperluas akses ke pengetahuan lokal. *Community map* adalah visualisasi pengetahuan dan persepsi yang berbasis masyarakat mendorong pertukaran informasi dan menyetarakan bagi semua masyarakat untuk ikut berpartisipasi dalam proses yang mempengaruhi lingkungan dan hidup mereka.

c. Pemetaan Asosiasi dan Institusi

Asosiasi adalah lembaga – lembaga sosial yang terbentuk atas dasar proses interaksi yang memenuhi faktor-faktor kesadaran akan kondisi yang sama, adanya relasi, dan orientasi pada tujuan yang telah ditentukan.

d. Pemetaan Aset Individu (*Individual Inventory Skill*)

Metode yang hanya dapat dilakukan dalam melakukan pemetaan individual aset adalah menggunakan kuisioner, *interview*, dan *focus group discussion*.

e. Sirkulasi Keuangan (*Leacky Bucket*)

Perputaran ekonomi yang berupa kas, barang dan jasa merupakan hal yang selalu melekat dalam kehidupan komunitas. Pengembangan ekonomi lokal mereka dapat kita lihat dari seberapa banyak yang masuk dan keluar kekuatan ekonominya. Diperlukan pemahaman dan analisa untuk mengenali hingga mengembangkan serta memobilisir aset-aset dalam ekonomi komunitas.

f. Skala prioritas (*Low Banging Fruit*)

Setelah mengetahui kekuatan, potensi, dan peluang yang dimiliki melalui penemuan informasi, pemetaan aset, penelusuran wilayah, pemetaan kelompok ataupun institusi dan sudah membangun impian maka langkah selanjutnya adalah bagaimana bisa merealisasikan atau mewujudkan mimpi-mimpi tersebut.

Langkah-Langkah Pendampingan

Tahap 1: Melakukan Pengamatan atau survey di daerah setempat yang dipilih untuk kegiatan pengabdian, kegiatan ini bertujuan untuk mengenal masyarakat sekitar dan dapat melihat secara langsung tempat mana yang perlu diadakan perubahan, serta menentukan program apa yang akan diambil. Jadi pada tahap awal berfokus pada penentuan tempat, orang, program, dan informasi terkait latar belakang.

Tahap 2: Discovery dilakukan setelah dilakukannya inkulturasi. Pada tahap ini kegiatan pengabdian dilakukan dengan cara wawancara. Kegiatan wawancara dilakukan bersama dengan pemilik home industri ceriping singkong untuk mengetahui secara jelas dan menyeluruh terkait objek yang dilakukan dalam pengabdian dan untuk pendekatan dengan pemilik home industri. Setelah dilakukan wawancara pengabdian memperoleh data temuan dalam waktu yang singkat dan dapat memberikan rekomendasi kepada pemilik home industri yang nantinya dijadikan program kerja dalam pengabdian.

Tahap 3: Mimpi masa depan, dalam tahap ini terdapat proses mengembangkan visi dalam menuju perubahan. Tahap ini masyarakat menggambarkan bagaimana *dream terkait* masa depan yang ingin daidakan perubahan dan direalisasikan.

Tahap 4: Memetakan aset yang ada. Pemetaan aset ini bertujuan untuk keunggulan apa yang sudah dimiliki oleh masyarakat. Apa yang bisa dilakukan dengan adanya keunggulan tersebut, mulai dari masyarakat, potensi dan sumber daya alam yang ada di daerah Kelurahan Banyudono. Pemetaan dan seleksi aset ini mempunyai 2 tahapan memetakan aset potensi dan sumberdaya yang ada, dan yang kedua tahap seleksi pemilihan mana yang lebih baik dan bermanfaat untuk memulai mencapai mimpi masyarakat.

Tahap 5: Perencanaan aksi

Perencanaan aksi ini untuk memobilisasi aset yang sudah ada. Tujuannya untuk proses pencapaian visi atau pandangan masa depan. Pada tahap ini membuahkan hasil rencana program kerja yang bisa dilakukan dari awal. Masyarakat bisa memulai berproses membangun mimpi masa depan dengan mulai dari potensi aset yang tersedia di sekitar ataupun yang dimiliki.

Tahap 6: Merefleksi serta pemantauan. Memonitor perkembangan dan kinerja. Bagaimana masyarakat dapat menemukan potensi/aset serta dapat mengelola secara profitabel aset yang dimiliki oleh masyarakat itu sendiri secara bersama demi tujuan bersama.

3. HASIL

Pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat daring dari rumah (KPM-DDR) menjadi solusi pelaksanaan kegiatan pengabdian pada masa pandemic COVID-19 ini. KPM-DDR dapat diwujudkan dengan cara melakukan penguatan atas kesadaran dan kepedulian terhadap COVID-19, relasi agama, pendidikan bahkan ekonomi. Untuk program kerja kegiatan utama yang dilakukan oleh penulis adalah mengenai ekononi khususnya dibidang ekonomi home industri ceriping singkong.

Kegiatan pengabdian ini diawali dengan melihat atau survey dan melakukan pengkajian ulang terhadap potensi/aset masyarakat. Dengan melihat hasil yang diperoleh maka dapat melihat potensi apa yang perlu diidentifikasi untuk dilakukan perubahan. Pada langkah ini penemuan peneliti adalah mengenai perkembangan potensi home industri yang dirasa masih kurang dalam pemasaran serta kurangnya pemahaman dan pemanfaatan media teknologi dalam pemasaran home industri ceriping singkong.

Setelah mendapatkan sasaran, peneliti menganalisis permasalahan yang dihadapi oleh home industri tersebut. Kemudian setelah itu dilakukan perumusan kegiatan yang akan dilaksanakan dan sudah disepakati bersama oleh peneliti dan pemilik home industri. Kegiatan yang telah disepakati itu adalah mengenai pemasaran produk olahan ceriping singkong menggunakan media social instagram dan pengemasan yang simpel dan ekonomis. Tahap awal peneliti ikut serta dalam proses pembuatan ceriping singkong dari awal proses pengupasan sampai menjadi ceriping singkong siap jual. Selain dalam proses pembuatan peneliti juga langsung terjun dalam pemasaran ceriping singkong yang dijual melalui gerobakan di Alun-Alun Ponorogo.

Home industri olahan ceriping singkong ini tidak hanya mengolah bagian singkongnya saja, tetapi semua yang ada dibagian singkong bisa diolah menjadi berbagai prodak. Bagian

ketelanya dibuat ceriping singkong, sedangkan bagian kulit dan bonggolnya juga diolah menjadi bahan pakan ternak kambing dan sapi. Untuk proses pembuatannya juga sangat mudah hanya dipotong kecil kecil lalu dijemur dibawah terik matahari selama kurang lebih 3 hari untuk menghasilkan tekstur yang benar-benar kering dan tidak mudah membusuk. Setelah kering siap dijual kepada peternak sapi dan kambing untuk bahan pembuatan pakan ternak.

Home industri ceriping singkong mempunyai 2 variant rasa yaitu rasa original asin manis dan variant rasa pedas balado. Sistem penjualan oalahan ceriping singkong ini yaitu perkilogram. Harga penjualan ceriping singkong ini 1Kgnya dijual dengan harga Rp 18.000., sedangkan untuk ½ kg ceriping singkong dihargai Rp 9.000., untuk harga reseller yang biasa mengambil banyak lebih dari 20kg akan mendapatkan harga yang berbeda. Karena para reseller yang mengambil ceriping singkong akan dijual kembali dengan sistem yang sama yaitu dijual gerobakan dengan sistem perkilogram.

Setelah mengetahui permasalahan tersebut, langkah peneliti ialah melaksanakan kegiatan inovasi pemasaran produk sesuai program dan kesepakatan dari pihak home industri. Perkembangan teknologi komunikasi yang sangat pesat dapat mempengaruhi persaingan pada bidang bisnis, terutama pada home industri. Berbagai media komunikasi dimedia social digunakan sebagai lahan promosi seperti periklanan baik melalui brosur, pamflet, stiker dan lain sebagainya. Maka dari itu kegiatan inovasi ini dilakukan dengan pembuatan stiker produk yang di share melalui media social seperti, Instagram, WhatsApp Grub, WhatsApp Story, dll. Penyebaran plamfet tidak hanya dilakukan di media social tetapi juga dilakukan dengan cara membagikan stiker ke orang-orang. Hasil pembuatan pamphlet dapat dilihat pada gambar 1.



Gambar 1 : Hasil pembuatan stiker untuk pemasaran

Pemasaran adalah suatu proses jual beli dimana suatu kelompok ataupun pribadi serta organisasi untuk memperoleh sesuatu yang dibutuhkan serta keinginan melalui pertukaran melalui alat tukar jual beli seperti uang. menurut kolter inti dari pemasaran adalah adanya pertukaran untuk memenuhi kebutuhan individu anatara penjual dan pembeli baik secara

langsung maupun tidak langsung. Proses penciptaan ini dilakukan melalui tahapan produksi kemudian di distribusikan kepada para konsumen sehingga dapat menarik dan minat dengan produk tersebut dan memiliki rasa keinginan untuk memiliki melalui proses pertukaran.

Persaingan pasar yang menuntut pelaku usaha home industri lebih kreatif dan inovatif dalam mencari solusi inovasi baru strategi pemasaran karena persaingan yang semakin kompetitif. Di era digital dan globalisasi ini banyak sekali pilihan media yang bisa digunakan sekaligus dimanfaatkan oleh pelaku usaha home industri sebagai alat pemasaran. Kebutuhan akan informasi saat ini menjadi sebuah keharusan bagi setiap manusia di era digital ini. Jadi banyak manusia yang lebih memilih media yang praktis dan mudah untuk diakses untuk mendapatkan informasi. Dan faktanya memang sudah banyak manusia yang menggunakan dan memanfaatkan kecanggihan alat teknologi ini untuk memudahkan manusia mencari dan mendapatkan informasi melalui hp/smartphone. Mulai dari orang dewasa, remaja, bahkan anak-anakpun sekarang sudah banyak yang mempunyai alat teknologi tersebut. Dikarenakan mayoritas masyarakat sudah memiliki smartphone maka solusi inovasi pemasaran ini yang menggunakan pasar online melalui media social merupakan sarana yang tepat.

Dari produksi ceripik singkong ini ternyata juga terdapat limbah yang dihasilkan dari air cucian potongan singkong. Air limbah cucian singkong ini diproses melalui pengendapan selama semalaman untuk diambil sari pati yang dihasilkan oleh singkong tersebut. Hasil limbah ini lalu dijemur pada pagi harinya agar sari pati kering, proses penjemuran memerlukan kurang lebih 3 sampai 4 hari agar sari pati benar-benar kering, jika kondisi cuaca tidak panas proses penjemuran bisa lebih lama lagi. Pemanfaatan olahan limbah air cucian potongan singkong ini dijual kembali kepada tetangga home industri untuk dijadikan bahan baku pembuatan kerupuk singkong. Pemanfaatan pengolahan limbah ini juga agar tidak mencemari lingkungan, karena zat tepung yang sangat banyak bisa menyebabkan penumpukan dan bau busuk.

Kegiatan penelitian dalam pengabdian ini untuk langkah kedua yaitu keikutsertaan dalam proses penjualan secara langsung untuk melihat secara langsung dampak virus covid-19 terhadap penjualan ceriping singkong secara offline. Dengan melihat secara langsung peneliti dapat menganalisa potensi apa yang harus dilakukan perubahan dalam proses penjualan ceriping singkong. Dengan begitu peneliti kondisi penjualan secara langsung, dan mempunyai solusi yang baik untuk diusulkan kepada pelaku usaha home industri ceriping singkong. Kegiatan ini bisa dilihat pada gambar 2.



Gambar 2 : proses penjualan secara langsung

Kegiatan penelitian untuk langkah ketiga yaitu melihat dan melakukan pengkajian ulang potensi/aset ekonomi. Setelah melihat hasil yang diperoleh maka dapat dilihat aset atau potensi apa yang harus diidentifikasi untuk perlunya dilakukan perubahan setelah melihat proses penjualan criping singkong secara langsung. Pada langkah ini peneliti menemukan adanya penurunan pembeli criping singkong, sehingga hasil produksi tidak habis dalam jangka waktu sehari. Hari biasa tidak dalam kondisi COVID-19 dalam sehari bisa produksi 1 kwintal ketela, sekarang solusinya mengurangi jumlah produksi, agar bisa produksi setiap hari dan hasil tetap fresh dan renyah.

Penjualan criping singkong ini tidak ditangani oleh owner langsung. Penjualan criping singkong ini dijual secara langsung mulai jam 11 siang sampai jam 8 malam dengan menggunakan sistem shift atau pergantian jam kerja oleh karyawan. Selesai produksi karyawan yang mendapatkan shift jam 11 siang langsung berangkat sampai sore jam 4, dan bergantian untuk karyawan malam dimulai jam 4 sore hingga jam 8 malam. Sebelum adanya pandemi penjualan criping singkong biasa buka sampai jam 10 malam.

Proses produksi produk criping singkong ini diawali dengan proses pengupasan kulit singkong, pengupasan kulit dilakukan malam hari. Untuk proses pengupasan kulit singkong ini dilakukan oleh satu karyawan menggunakan velg bekas. Proses selanjutnya yaitu mencuci singkong yang sudah dikupas menggunakan air yang mengalir. Setelah dicuci singkong yang sudah bersih dipotong tipis-tipis menggunakan alat khusus yang dibuat sendiri oleh pelaku home industri/owner untuk menghemat biaya. Selesai proses pemotongan potongan singkong yang tipis-tipis dicuci kembali dalam air yang ada di ember besar, pencuciannya ini bertahap yaitu sembari diaduk dan didiamkan sekitar 10 menit agar sari pati yang terdapat dalam singkong luruh. Proses tersebut bisa dilihat digambar 3,4,5,6.



Gambar 3 : Proses pengupasan singkong



Gambar 4 : Proses mencuci singkong



Gambar 5 : Proses pemotongan singkong



Gambar 6 : Pencucian tahap kedua

Tahapan selanjutnya dalam proses pembuatan criping singkong yaitu meniriskan hasil pencucian kedua atau cucuan setelah dipotong, penirisan ini dipisahkan satu persatu agar potongan singkong yang tipis itu tidak menempel jadi satu dan juga menguraangi kadar air dalam singkong. Setelah tiris proses selanjutnya penggorengan. Step terakhir setelah penggorengan dan minyak sudah tiris langsung pencampuran criping singkong dengan bumbu/rasa, untuk rasa ada 2 yaitu pedas balado dan yang paling favorit original manis asin. Gambar bisa dilihat digambar 7,8,9.



Gambar 7 : Penirisan potongan singkong



Gambar 8 : Penggorengan ceriping singkong



Gambar 9 : Proses terakhir pemberian bumbu/variant rasa

Pada pengabdian ini selain ikut berproses pada pembuatan ceriping singkong, juga ikut kesertaan dalam mengolah limbah yang dihasilkan dari produksi ceriping. Limbah yang dihasilkan berupa kulit singkong, bonggol singkong, dan juga air endapan cucian potongan singkong. Limbah kulit singkong dan bonggol singkong dijemur sampai kering hasilnya dijual kepada peternak kambing dan sapi untuk bahan baku pembuatan pakan ternak. Sedangkan bagian limbah cucian yang kedua yang mengandung sari pati diendapkan agar pati mengendap dibawah selama semalam. Endapan pati yang sudah mengendap dibuang airnya lalu dijemur kurang lebih 3 hari agar benar-benar kering, jika sudah kering jadilah tepung singkong atau biasa dikenal dengan tepung tapioka. Tepung ini tidak lagi melalui proses penggilingan lagi karena sudah halus, untuk tepungnya dijual kepada pedagang sempolan untuk bahan utama pembuatan sempolan dan kerupuk singkong.

4. DISKUSI

Kegiatan yang dihasilkan adalah pengabdian di home industri olahan criping singkong milik Ibu Ugi. Home industri ini dikelola Ibu Ugi bersama suami bapak Nur serta 4 karyawan. Home industri Ibu Ugi sudah berdiri sejak 2010. Ibu Ugi dan suami sebelumnya menjadi karyawan disalah satu home industri criping di Ponorogo. Setelah sekian lama menjadi karyawan dan mempunyai ilmu terkait pembuatan dan pemasaran criping singkong, akhirnya Ibu Ugi dan Pak Nur (Suami) memberanikan untuk membuka usaha home industri sendiri. Pada mulanya Ibu Ugi belum mempunyai karyawan, beliau menggunakan alat-alat sederhana dari barang bekas yang beliau rakit sendiri dan merintis dari awal untuk mencari pasar (pelanggan) sendiri dengan modal 3 juta rupiah.

Program kerja yaang dihasilkan yaitu memberikan pelatihan terkait pemasaran online melalui media Instagram. Pertama yang dilakukan yaitu memberikan pelatihan terkait pembuatan akun instagram dimulai dari awal. Setelah pembuatan media instagram, langkah selanjutnya yaitu memberikan pelatihan cara penggunaan akun instagram mulai dari cara mengupload foto, memberikan bio (keterangan di instagram), dan terakhir untuk sistem pemasarannya pihak pemilik home industri memilih sistem COD (*cash on delivery*) terlebih dahulu. Pihak pemilik home industri belum menjual sistem pengiriman melalui jasa pengirim, karena pihak pemilik harus mencari pasar terlebih dahulu (pelanggan) untuk sistem penjualan online ini. Selain itu tidak ada tenaga kerja muda yang bisa membantu sistem penjualan online ini. Karena 4 karyawan di home industri criping ini rata-rata usia 39-65 tahun.

Setelah mengetahui aset dan jalannya kegiatan KPM-DDR yang diadakan di daerah tersebut. Selanjutnya mdenjalankan kegiatan untuk mengetahui hasil pelaksanaan. Pelaksanaan kegiatan KPM-DDR secara keseluruhan dievaluasi untuk mengetahui keberhasilan pelatihan dari tingkat kepuasan pelayanan dalam kegiatan KPM-DDR di Kelurahan Banyudono. Kepuasan pelayanan ditinjau dari segi pelatiham, fasilitas kegiatan, sarana dan prasarana. Hal tersebut diperlukan untuk meningkatkan pelayanan pada kegiatan sejenisnya. Termasuk pelaku usaha home industri criping singkong, serta masyarakat setempat yang berada di Kelurahan Banyudono, memberikan tanggapan terhadap pelayanan kegiatan dilihat dari berbagai aspek serta pelaksanaan kegiatan secara keseluruhan.

Secara umum kepuasan UMKM dan masyarakat sekitar lingkungan Kelurahan Banyudono tentang adanya kegiatan KPM-DDR, berada dikategori puas, dengan data rincian sebagai berikut:

Tabel 1. data rincian

Peserta Pengis Kuisisioner	SP	CP	P	TP	STP
Pemilik Home industri ceriping singkong			√		
Masyarakat Sekitar			√		

Dari data yang terkumpul tersebut, peneliti dapat menyimpulkan bahwa kepuasan peserta berada pada kategori puas. Dari tanggapan masyarakat secara langsung dan pemilik home industri. Masyarakat merasa puas dengan kegiatan yang diberikan dalam pengabdian yang telah dilaksanakan, karena memberi manfaat yang cukup besar terkait pemasaran online dimana masyarakat Kelurahan Banyudono yang mayoritas merupakan pekerja home industri dan pedagang (UMKM). Kegiatan tersebut antara lain:

Pertama, dengan adanya pelatihan pemasaran online melalui media instagram. Kegiatan ini memberikan dampak yang sangat baik dan bermanfaat terhadap home industri ceriping singkong dan beberapa masyarakat yang lain.

Kedua, dengan adanya kegiatan kerja bakti bersih-bersih lingkungan. Kegiatan ini memberikan dampak yang baik kepada masyarakat, bahwa menjaga kebersihan lingkungan itu sangat diperlukan untuk menjaga kesehatan bersama.

Ketiga, adanya kegiatan permainan tradisional anak-anak kecil dan juga pengajaran cara mencuci tangan dengan cara 6 langkah. Kegiatan ini berdampak agar anak-anak tidak kecanduan bermain gadget selain itu juga mengenal permainan tradisional dan juga selalu mencuci tangan setelah melakukan kegiatan apapun.

Faktor Pendukung

Berdasarkan evaluasi pelaksanaan dan hasil kegiatan dapat diidentifikasi faktor pendukung dan penghambat dalam melaksanakan program pengabdian kepada masyarakat ini. Secara garis besar faktor pendukung antara lain, dukungan dari Kepala Kelurahan dan Masyarakat terhadap pelaksanaan kegiatan kuliah pengabdian masyarakat di Kelurahan Banyudono Ponorogo, antusiasme masyarakat serta pemilik home industri yang tinggi dalam pelaksanaan kegiatan program kerja KPM-DDR.

Faktor Penghambat

Berdasarkan evaluasi pelaksanaan dan hasil kegiatan dapat diidentifikasi faktor penghambat dalam melaksanakan program pengabdian kepada masyarakat. Secara garis besar

faktor penghambat antara lain, kendala Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat (PPKM) karena adanya penyebaran virus COVID-19 di Kelurahan Banyudono. Sehingga pelaksanaan pengabdian menjadi terbatas, kesehatan masyarakat desa yang kurang mendukung, sehingga menghambat kinerja mahasiswa dalam melaksanakan kegiatan pengabdian, dan penyesuaian waktu pelaksanaan program dengan aktifitas masyarakat sehingga dalam pelaksanaan program mendapat sedikit hambatan.

5. KESIMPULAN

Program pengabdian dengan fokus pada “Inovasi pemasaran criping singkong melalui media instagram akibat dampak COVID-19 di Kelurahan Banyudono”, telah terlaksana melalui kegiatan pelatihan kepada pemilik home industri criping singkong tentang pemasaran criping singkong melalui media instagram. Kesimpulan utama yang dihasilkan dari program pengabdian ini, antara lain: Pertama, kegiatan ini berfungsi sebagai salah satu upaya dalam meningkatkan kemampuan SDM pemilik home industri terkait penggunaan media sosial. Kedua, bertambahnya wawasan dan pengetahuan pemilik home industri terhadap pemanfaatan pemasaran online melalui media sosial instagram di era globalisasi dan pandemi COVID-19. Pada saat yang sama, pengabdian memberikan saran agar pengembangan program dalam pengabdian ini terus dijalankan secara kontinu, untuk menjaga kualitas pengabdian dan manfaatnya, guna memajukan pemasaran online di masa pandemi dan era globalisasi.

DAFTAR REFERENSI

- Ahmad, M. (2007). Asset based communities development (ABCD): Tipologi KKN partisipatif UIN Sunan Kalijaga (Studi kasus pelaksanaan KKN ke-61 di Dusun Ngreco Surocolo, Selohardjo, Pundong, Bantul tahun akademik 2007). *Aplikasia*, 2(VIII).
- Fitrianto, A. R., Khoirunnisa, A. W. F., & Dkk. (2020). Membangun kesadaran masyarakat dalam pemeliharaan Bendungan Gondrok (Sebuah aksi partisipatorif dalam memelihara irigasi pertanian di Desa Bedohon, Jiwan, Madiun). *Abdi*, 2(2).
- Garaika, & Yansahrita. (2020). Penerapan strategi bauran pemasaran terhadap produk keripik singkong pedas desa Keli Rejo OKU Timur. *Budimas*, 1(2).
- Hasibun, P., Khoiri, M., & Dkk. (2020). Pemberdayaan produk usaha mikro kripik singkong Maju Jaya kota Batam. *Abdikmas*, 1(1).
- Khotimah, K. K., Mutrofin, S., & Dkk. (2016). Pengembangan sistem informasi kuliah pengabdian masyarakat (KPM) di UNIPDU Jombang berbasis web. *Teknologi*, 1(2).

- Masrifah, R., Setyaningrum, H., & Dkk. (2021). Perancangan sistem pengelolaan limbah durian layak kompos di Agrowisata Kampung Durian Ponorogo. *Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat*, 1(5).
- Pamuji, E. (2019). *Media cetak vs media online (perspektif manajemen dan media massa)*. Jawa Timur: Unitomo Press.
- Salahuddin, N., & Dkk. (2015). *Panduan KKN ABCD UIN Sunan Ampel Surabaya*. Surabaya: LP2M UIN Sunan Ampel Surabaya.
- Saputri, R. Y., Sasongko, & Dkk. (2015). Inovasi produk pada roti Ceria di Jember. *Repository UNEJ*.
- Soebiyakto, G., & Alfiana. (2017). IPTEK bagi masyarakat: Kelompok usaha kripik singkong di Kelurahan Pagentan Kecamatan Singosari Kabupaten Malang. *Jati Emas*, 1(1).
- Soetomo. (2009). *Pembangunan masyarakat*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Wawancara dengan pemilik home industri ceriping pada 14 Juli 2021
- Wisudawati, T., & Sulistyowati, E. (2020). Pelatihan perancangan kemasan untuk meningkatkan kualitas produk di pabrik krupuk SGM Mulya. *Aptekmas*, 3(3).