

Pelatihan Produksi dan Strategi Pemasaran Kripik Ubi Jalar Di Kelurahan Pal Putih Kota Sorong

Susetyowati Sofia¹, Evi Mufrihah Zain², Digor Mufti³, Latifah Dian Iriani⁴,
Ahmad Jamil⁵, Muhammad Amin⁶, Agilistya Rahayu⁷

¹²³⁴⁵⁶⁷Fakultas Ekonomi, Universitas Muhammadiyah Sorong, Indonesia

e-mail: susetyowati.sofia@gmail.com¹, zevimufrihah@um-sorong.ac.id²,
widyadigormufti27@gmail.com³, iriani.latifahdian@gmail.com⁴, jamilscout@gmail.com⁵,
ma2314098@gmail.com⁶, agilistya685@gmail.com⁷

Abstract

Sweet potato is one of the raw materials that is easy to get in West Papua, especially in the Pal Putih village which is located close to the market. The purpose of this training is that mothers or mothers in the Pal Putih village can have skills in processing Sweet Potatoes into Sweet Potato Chips that have good quality. This training not only increases knowledge of mothers in product manufacturing but is also able to implement marketing strategies by paying attention to product quality, packaging, packaging appearance aesthetics, branding and labeling; Housewives who take part in the training are encouraged or motivated to make sweet potato chips business so that they can increase their income. The implementation of activities is carried out with the following steps: Observation; Completion of service licensing and socialization; Training; Material reinforcement; and Discussion. The implementation of Community Service Activities is described as follows: Production training, marketing strategy, entrepreneurship motivation; Training on the initial preparation before producing, the production process, the packaging process, the labeling process.

Kata kunci: Training, Marketing Strategy, Sweet Potato Chips, Entrepreneurship, Innovation

Abstrak

Ubi Jalar merupakan salah satu bahan baku yang mudah di dapatkan di papua Barat terutama di kelurahan Pal Putih yang letaknya berdekatan dengan Pasar. Tujuan Pelatihan ini yaitu Ibu-ibu atau mama-mama di kelurahan Pal Putih dapat memiliki keterampilan dalam pengolahan Ubi Jalar menjadi Kripik Ubi Jalar yang memiliki kualitas yang baik. Pelatihan ini tidak hanya menambah pengetahuan Ibu-ibu dalam pembuatan produk namun juga mampu menerapkan strategi pemasaran dengan memperhatikan kualitas produk, kemasan, estetika tampilan kemasan, merek dan pelabelan; ibu rumah tangga yang mengikuti pelatihan mendapat dorongan atau termotivasi membuat usaha kripik ubi jalar sehingga dapat menambah penghasilan. Pelaksanaan kegiatan dilakukan dengan langkah-langkah sebagai berikut: Observasi; Penyelesaian perizinan pengabdian dan sosialisasi; Pelatihan; Penguatan materi; dan Diskusi. Pelaksanaan Kegiatan Pengabdian Masyarakat diuraikan sebagai berikut: Pelatihan produksi, strategi pemasaran, motivasi berwirausaha; Pelatihan mengenai awal persiapan sebelum memproduksi, proses produksi, proses pengemasan, proses pelabelan.

Kata kunci: Pelatihan, Strategi Pemasaran, Kripik Ubi Jalar, Wirausaha, Inovasi

PENDAHULUAN

Indonesia mulai menerapkan wirausaha sebagai profesi, kewirausahaan baru diterima para masyarakat sebagai alternatif karir dan mendapatkan penghasilan (Widnyana et al., 2018). Wirausahawan mampu melihat dan menilai kesempatan untuk memulai bisnis, mengumpulkan sumber daya untuk pengambilan tindakan, mengambil keuntungan mewujudkan gagasan inovatif secara kreatif untuk kesuksesan. Wirausaha adalah orang memiliki jiwa kreativitas dan inovatif tinggi dalam keberhasilan hidupnya (Ningrum, 2017). Seseorang yang memiliki jiwa kewirausahaan merupakan seseorang yang selalu kreatif, memanfaatkan yang ada di sekelilingnya menjadi lebih bernilai dan menyukai tantangan. Kewirausahaan dapat meningkatkan perekonomian, dimana akan membuka lapangan pekerjaan baru, dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

Kemampuan berwirausaha yang selalu kreatif dan inovatif dapat dijadikan dasar, kiat, dan sumber daya untuk mencari peluang menuju sukses (Suryana, 2016). Peluang sukses di masa depan dapat diraih apabila seorang wirausaha benar-benar memanfaatkan peluang dengan baik dan mempunyai disiplin diri. Kewirausahaan merupakan penerapan kreativitas dan inovasi untuk memecahkan masalah dan memanfaatkan peluang yang dihadapi. Dengan berwirausaha selain berpeluang menghasilkan pendapatan yang besar bagi wirausaha, juga mampu mengurangi jumlah pengangguran. Para wirausaha juga berkontribusi kepada perekonomian negara melalui pajak yang dihasilkan (Budy, 2017).

Tiga tahapan dalam perkembangan teori kewirausahaan, yaitu ; 1. teori yang mengutamakan peluang usaha. Teori ini disebut teori ekonomi, yaitu perilaku wirausaha akan muncul dan berkembang apabila ada peluang ekonomi. 2. Teori yang mengutamakan tanggapan orang terhadap peluang, yaitu ; a. teori sosiologi, yang mencoba menerangkan mengapa beberapa kelompok social menunjukkan tanggapan yang berbeda terhadap peluang usaha b. teori psikologi, yang mencoba menjawab karakteristik perorangan yang membedakan wirausaha berhasil dan tidak berhasil 3. teori yang mengutamakan hubungan perilaku wirausaha dengan hasilnya. Teori perilaku ini mencoba memahami pola perilaku dengan keyakinan bahwa wirausaha dapat dipelajari (Hartono, 2018).

Masyarakat memiliki banyak potensi, memiliki kekuatan yang perlu digali untuk dibangun menjadi wirausahawan yang selalu memiliki kreasi dan inovasi. Masyarakat harus dapat mengelola sumber-sumber ekonomi dimilikinya secara efektif dan efisien. unsur-unsur manajemen itu terdiri dari 6M yaitu: Material (Produk), Market (Pasar), Method (Manajemen), Man (Manusia), Machine (Sarana), dan Money (Modal). (Permana & Mahameruaji, 2018). Masyarakat perlu adanya pelatihan yang memberikan inisiatif untuk mengelola sumber ekonomi sehingga dapat memiliki nilai lebih baik secara mandiri dan swadaya, dimana nantinya masyarakat menjadi pelaku aktif dalam pembangunan ekonomi, lebih memiliki inisiatif dan lebih kreasi.

Sumber ekonomi sebagai modal dari wirausaha tetapi untuk pemanfaatan diperlukan para wirausahawan. Wirausaha mampu menggerakkan perekonomian yang ada disekelilingnya. Pemerintah saat ini menggerakkan masyarakat terjun sebagai wirausaha melalui program pelatihan-pelatihan. Pelatihan adalah suatu bagian pendidikan yang menyangkut proses belajar untuk memperoleh dan meningkatkan keterampilan diluar sistem pendidikan yang berlaku, dalam waktu yang relatif singkat dan dengan metode yang lebih mengutamakan praktek daripada teori (Sulaeman, 2018).

Kelurahan Pal Putih, Distrik Sorong, Kota Sorong merupakan kelurahan yang dekat dengan pasar rakyat yaitu pasar Boswesen. Para pedagang di pasar ini menjual hasil bumi, banyak pedagang yang menjual ubi jalar, baik pedagang asli papua (mama-mama papua) ataupun para pendatang yang berprofesi sebagai pedagang. Ubi jalar sangat melimpah dan terjual tanpa adanya kreasi olahan, disaat panen melimpah banyak ubi jalar yang terjual agak lama dan rasa sudah berubah. Belum ada industri pengolahan ubi jalar yang susah berjalan baik skala rumah tangga maupun skala lebih besar.

Hasil pengamatan awal dan wawancara dengan para ibu-ibu atau para mama-mama sebelum melakukan pengabdian, memberikan hasil bahwa para warga kelurahan Pal Putih masih belum ada pengalaman pengolahan ubi jalar dan takut melakukan usaha olahan ubi jalar karena takut kalau tidak terjual. Keterampilan dalam pengolahan ubi jalar belum pernah didapat baik dalam pelatihan yang

dilakukan oleh instansi atau perguruan tinggi yang ada di kota Sorong. Para warga kelurahan Pal Putih butuh pelatihan pengolahan ubi jalar terutama dalam pembuatan kripik, dengan alasan bahwa kripik bisa bertahan lebih lama dari pada olahan ubi jalar yang lain seperti gorengan atau bolu ubi jalar.

Program pelatihan bertujuan untuk memperbaiki penguasaan berbagai keterampilan dan teknik pelaksanaan kerja untuk kebutuhan sekarang (Surani et al., 2020). Pelatihan yang dilakukan adalah pelatihan menambah keterampilan memproduksi barang dan strategi dalam pemasaran produk. Strategi pemasaran merupakan salah satu upaya untuk memperkenalkan produk kepada konsumen. Dalam usaha menengah ini tidak lepas dari segmentasi pasar, karena bisnis UMKM ini sudah banyak para pesaingnya. pemasaran online menjadikan mudah bagi UMKM untuk memperkenalkan produk mereka dengan cepat dan sangat terperinci tentang produknya secara jelas dan tidak memerlukan tempat dan waktu akan mempermudah promosi produknya. Dikarenakan usaha ini mendorong perekonomian keluarga, serta dapat dilakukan dimanapun dan kapanpun (Dewi & Rahmat, 2022).

Pelatihan strategi pemasaran dilakukan diharapkan dapat meningkatkan Volume penjualan. Volum penjualan adalah jumlah total yang dihasilkan dari kegiatan penjualan barang. Semakin besar jumlah penjualan, maka semakin besar kemungkinan laba yang akan di hasilkan. Oleh karena itu volume penjualan merupakan salah satu hal penting yang harus dievaluasi agar tidak rugi. Jadi volume penjualan yang menguntungkan harus menjadi tujuan utama para pelaku bisnis (Beu et al., 2021).

Berdasarkan analisis situasi yang telah dijelaskan diatas, keterampilan pengolahan ubi jalar, penguatan materi dalam pemasaran, dan motivasi dalam berwirausaha sangat dibutuhkan oleh warga Kelurahan Pal Putih, Distrik Sorong Barat, Kota Sorong. Maka dari Fakultas Ekonomi Universitas Sorong para tim pengabdian kepada masyarakat dan para mahasiswa disemester 3 (tiga) yang sudah melakukan observasi terlebih dahulu melakukan pengabdian. Para dosen berkolaborasi dengan mahasiswa melakukan pengabdian kepada masyarakat dengan program pelatihan. Dosen melakukan kewajibannya untuk mengabdikan, dan para mahasiswa melakukan praktek ide bisnis yang diperoleh dari mata kuliah pengantar bisnis pada semester 1 (satu) dan mata kuliah manajemen pemasaran pada semester 3 (tiga).



Gambar 1
Ubi Jalar yang masih belum diolah

Permasalahan utama para warga (ibu-ibu atau mama-mama) kelurahan Pal Putih Distrik Sorong Barat Kota Sorong ini adalah : 1). Warga belum memiliki keterampilan dalam pengolahan ubi jalar, pengolahan kripik dibutuhkan dengan alasan kripik bisa bertahan lebih lama. Keterampilan pengolahan ubi jalar menjadi kripik ubi jalar walaupun tidak dibuat bisnis atau usaha tetapi setidaknya dibuat acara natal karena waktu yang dilakukan pelatihan sebelum hari raya natal; 2). Strategi pemasaran terkait dengan produk yang berhubungan dengan kualitas produk, kemasan, estetika tampilan kemasan, merek dan pelabelan; 3). Warga membutuhkan motivasi berwirausaha dalam memulai usaha untuk menambah penghasilan keluarga.

Selain permasalahan para warga kelurahan Pal Putih, program pengabdian kolaborasi antara dosen dan mahasiswa ini member penguatan mahasiswa ketika terjun di masyarakat sebelum melakukan kuliah kerja nyata atau magang dan mempraktekkan teori yang didapat dibangku perkuliahan.

Target dalam program pengabdian kepada masyarakat yaitu para warga yang mengikuti pelatihan punya keterampilan dalam pengolahan ubi jalar menjadi kripik ubi jalar, mampu menerapkan strategi pemasaran dengan memperhatikan kualitas produk, kemasan, estetika tampilan kemasan, merek dan pelabelan; ibu rumah tangga yang mengikuti pelatihan mendapat dorongan atau termotivasi membuat usaha kripik ubi jalar sehingga dapat menambah penghasilan. Dan solusi yang ditawarkan dalam pelatihan ini pembuatan desain label yang menarik bagi para calon konsumen.

Target bagi mahasiswa yang mengikuti kegiatan pengabdian, mahasiswa mendapatkan teori dan praktek sehingga saat terjun dimasyarakat mahasiswa sudah siap dan memiliki bekal baik keterampilan dan ilmu yang mumpuni. Dan luaran yang dihasilkan dalam program ini, yaitu: peningkatan kemampuan manajemen produksi, manajemen pemasaran dan pengantar bisnis.

METODE PELAKSANAAN

Kegiatan dilakukan dengan pendekatan pelatihan bagi para warga kelurahan Pal Putih Distrik Sorong Kota Sorong. Pelaksanaan kegiatan dilakukan dengan langkah-langkah sebagai berikut: 1). Observasi untuk mengetahui potensi dan kebutuhan pelatihan yang ada dimasyarakat dengan bahan baku yang mudah diperoleh; 2). Penyelesaian perizinan pengabdian dan sosialisasi melalui undangan untuk warga sebelum kegiatan dilaksanakan; 3). Pelatihan tentang produksi atau pengolahan, stategi pemasaran, motivasi berwirausaha; 4). Penguatan materi manajemen produksi, manajemen pemasaran, pengantar bisnis dan kewirausahaan; 5). Diskusi untuk permasalahan pelatihan, penguatan materi dan permasalahan ketakutan untuk memulai usaha yang baru.



Gambar 2
Persiapan Kegiatan



Gambar 3
Praktek Pengolahan Ubi Jalar 1



Gambar 4
Praktek Pengolahan Ubi Jalar 2



Gambar 7
Produk sudah diberi Label

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan kegiatan pengabdian oleh Tim Pengabdian Masyarakat Fakultas Ekonomi dilaksanakan selama 1 (satu) hari yaitu pada hari Senin, tertanggal 22 Desember 2021 di kantor kelurahan Pal Putih yang beralamatkan di jalan Danau Maninjau N0.19 Kelurahan Pal Putih Distrik Sorong Barat Kota Sorong dan dihadiri oleh 14 (empat belas) ibu rumah tangga warga setempat. Dan warga setempat yang dimaksud yaitu: Oktavina Wamafma, Sitti Samsiah, Adeleioe T, Arnesians K, Cristy Pardjer, Hadijah Irwan, Ariani, Marce M. Bereway, Wa Dina, Wa Ode Ungo, Ramsiah, Agustina R, Dessy R, Petrosima.

Pelaksanaan Kegiatan Pengabdian Masyarakat diuraikan sebagai berikut: 1). Pelatihan produksi, strategi pemasaran, motivasi berwirausaha; 2). Pelatihan mengenai awal persiapan sebelum memproduksi, proses produksi, proses pengemasan, proses pelabelan.

Pelaksanaan kegiatan program Pengabdian Kepada Masyarakat di Kelurahan Pal Putih Distrik Sorong Barat Kota Sorong telah dilaksanakan. Kegiatan telah dilakukan sebagai berikut: 1). Memberikan keterampilan pengolahan ubi jalar menjadi olahan keripik; 2). Member penguatan materi tentang manajemen produksi, manajemen pemasaran, motivasi berwirausaha; 3). Kegiatan pendampingan proses produksi, pengemasan, desain label, pelabelan, 4). Kegiatan evaluasi setelah kegiatan pengabdian dengan produksi dan kemasan; 5). Kegiatan diskusi antara tim pengabdian masyarakat dengan warga yang mengikuti kegiatan.



Gambar 7
Diskusi antara Tim Pengabdian Masyarakat dan Warga Kel.Pal Putih



Gambar 8
Diskusi Masih Berlangsung



Gambar 9
Foto Mitra dengan Tim Pengabdian Kepada Masyarakat

KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian yang dilakukan oleh tim dosen dan mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Sorong yang dilaksanakan pada tanggal 22 Desember 2021 di kantor kelurahan Pal Putih yang beralamatkan di jalan Danau Maninjau No.19 Distrik Sorong Barat Kota Sorong yang telah dihadiri oleh 14 peserta yang terdiri dari ibu – ibu rumah tangga warga setempat. Warga setempat sangat antusias dalam mengikuti pelatihan pengolahan ubi jalar hal ini terlihat dari jumlah kehadiran masyarakat, dimana semua warga yang hadir mereka menjadi target dalam kegiatan pelatihan, masyarakat mengikuti acara dari awal sampai akhir serta sangat antusias dalam sesi bertanya, diskusi maupun sharing. Dalam pelaksanaan kegiatan Pengabdian Masyarakat di Kelurahan Pal Putih Kota Sorong sudah terlaksanakan. Selain itu, kegiatan pelatihan yang telah dilakukan yaitu untuk memberikan kreativitas dan keterampilan kepada warga setempat tentang pengolahan ubi jalar menjadi olahan keripik, memberikan penguatan materi dan berdiskusi dengan warga terkait manajemen produksi, manajemen pemasaran serta motivasi berwirausaha serta mendampingi para warga dalam melakukan proses produksi, pengemasan, pelabelan, desain label dan pelabelan, kemudian melakukan evaluasi antara tim pengabdian masyarakat dengan warga yang telah mengikuti kegiatan pelatihan

UCAPAN TERIMAKASIH

Kami ucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada Pak Nicolas J. Leatemia, SE selaku Kepala Kelurahan Pal Putih Kota Sorong yang telah memberikan waktu dan tempat untuk dilaksanakan kegiatan pengabdian ini.

REFERENSI

- Beu, N. S., Moniharapon, S., & Samadi, R. L. (2021). *Analisis Strategi Bauran Pemasaran Terhadap Penjualan Ikan Kering Pada UMKM Toko 48 Pasar Bersehati Manado*. 9(3), 1530–1538. <https://doi.org/https://doi.org/10.35794/emba.v9i3.35821>
- Budy, D. A. (2017). *Pengaruh Pendidikan Kewirausahaan Dan Motivasi Kewirausahaan Terhadap Keterampilan Berwirausaha Mahasiswa Universitas 17 Agustus 1945 Jakarta*. 1(1), 7–22. [oai: ojs.jurnal.uta45jakarta.ac.id:article/717](http://ojs.jurnal.uta45jakarta.ac.id/article/717)
- Dewi, D. P. S., & Rahmat, M. (2022). *Strategi Pemasaran Online Dalam Meningkatkan Omzet Industri Keripik Di Bandar Labuhan Tanjung Morawa*. 1(11), 3037–3042. <https://bajangjournal.com/index.php/J-ABDI/article/view/1877>
- Hartono. (2018). *Kajian Capaian Program Mahasiswa Wirausaha*. 1(2), 152–159. <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.32497/akunbisnis.v1i2.1230>
- Ningrum, M. A. (2017). *Peran Keluarga Dalam Menumbuhkan Jiwa Wirausaha Sejak Usia Dini*. 2, 29–32. <https://doi.org/https://doi.org/10.26740/jp.v2n1.p39-43>
- Permana, R. S. M., & Mahameruaji, J. N. (2018). *Manajemen Sumber Daya Manusia Di Stasiun Televisi Lokal Radar Tasikmalaya Tv. ProTVF*, 2(1), 1. <https://doi.org/https://doi.org/10.24198/ptvf.v2i1.19878>
- Sulaeman, M. (2018). *Efektifitas Pelatihan Keterampilan Berusaha Dan Bantuan Stimulan Usaha Ekonomis Produktif Terhadap Pengentasan Kemiskinan (Studi Kasus Di Kota Banjar)*. 3(1). <https://doi.org/http://doi.org/10.25273/jta.v3i1.2164>
- Surani, D., Listiawati, Andini, M., & Mahdy, N. (2020). *Pelatihan Macrame Untuk Meningkatkan Keterampilan Ibu-Ibu Rumah Tangga Produktif Di Lingkungan Kelurahan Dalung*. 01(02), 143–152. <https://doi.org/http://10.46306/jabb.v1i2.12>

Suryana. (2016). *Kewirausahaan : Kiat dan Proses Menuju Sukses* (4th ed.).
<http://www.penerbitsalemba.com>

Widnyana, I. W., Widyawati, S. R., & Warmana, G. O. (2018). *Pengaruh pemberian mata kuliah kewirausahaan dan pelatihan wirausaha terhadap minat wirausaha ekonomi kreatif pada mahasiswa unmas denpasar*. *I(1)*, 171–177.
<https://doi.org/https://doi.org/10.24912/jbmi.v1i1.1895>