

(PBM-KP) PENINGKATAN KETAHANAN PANGAN MELALUI PEMASARAN PRODUK KRIPIK PISANG HASIL OLAHAN IBU RUMAH TANGGA DI DESA MEKARJAYA KECAMATAN SUKARAJA KABUPATEN TASIKMALAYA

Iis Surgawati¹⁾, Dwi Hastuti LK²⁾, Andi Rustandi³⁾, Nanang Rusliana⁴⁾

^{1,2,3,4} Jurusan Ekonomi Pembangunan Fakultas Ekonomi, Universitas Siliwangi Tasikmalaya
e-mail: iissurgawati@unsil.ac.id¹, dwihastuti@unsil.ac.id², andirustandi@unsil.ac.id³, nanangrusliana@unsil.ac.id⁴

Abstrak

Tujuan kegiatan pengabdian pada masyarakat (PPM) adalah meningkatkan pengetahuan masyarakat tentang bagaimana meningkatkan pemasaran produk hasil olahan bagi ibu rumah tangga di Desa Mekarjaya Kecamatan Sukaraja Kabupaten Tasikmalaya, sehingga diharapkan ke depan masyarakat khususnya ibu rumah tangga yang terdapat di Desa Mekarjaya mampu meningkatkan hasil produk olahannya dengan cara inovasi teknologi tepat guna sehingga memberikan efisiensi pada proses produksi dan menjadi pelopor ketahanan pangan pada masa- masa mendatang di Desa Mekarjaya Kecamatan Sukaraja Kabupaten Tasikmalaya. Metode pendekatan yang dilaksanakan adalah melakukan identifikasi permasalahan, dan melakukan. Hasil dari kegiatan PPM ini adalah i) meningkatnya pengetahuan masyarakat tentang bagaimana meningkatkan pemasaran produk hasil olahan bagi ibu rumah tangga di Desa Mekarjaya Kecamatan Sukaraja Kabupaten Tasikmalaya; ii) artikel ilmiah yang masuk ke jurnal pengabdian kepada masyarakat

Kata Kunci : pemasaran produk, keripik pisang

Abstract

The purpose of community service activities (PPM) is to increase public knowledge about how to increase the marketing of processed products for housewives in Mekarjaya Village, Sukaraja District, Tasikmalaya Regency, so that in the future the community, especially housewives in Mekarjaya Village, will be able to increase the results of their processed products. by means of appropriate technology innovation so as to provide efficiency in the production process and become a pioneer in food security in the future in Mekarjaya Village, Sukaraja District, Tasikmalaya Regency. The approach method used is to identify problems, and carry out. The results of this PPM activity are i) increasing public knowledge about how to increase the marketing of processed products for housewives in Mekarjaya Village, Sukaraja District, Tasikmalaya Regency; ii) scientific articles submitted to community service journals.

Keywords: product marketing, banana chips

I. PENDAHULUAN

1.1 Analisis Situasi

Secara Geografis Desa Mekarjaya terletak di sebelah Barat Kecamatan Sukaraja, terletak pada jarak 20 KM, dari Ibu Kota Kabupaten Tasikmalaya, dengan luas wilayah 900,10 Ha. Secara Administrasi Desa Mekarjaya terdiri dari 4 Dusun, yang meliputi 8 RW, dan 27 RT, dengan batas – batas wilayah sebagai berikut :

Sebelah utara berbatasan dengan Desa Sukapura
Desa Lingaraja

Sebelah timur berbatasan dengan Desa Tarunajaya

Sebelah selatan berbatasan dengan Desa
Burujul Jaya (Kecamatan Parungponteng)

Sebelah barat berbatasan dengan Desa
Cikeusal (Kecamatan Tanjung Jaya)



Gambar 1. Peta Lokasi Desa Mekarjaya

Berdasarkan sensus penduduk tahunan meningkat dari tahun ke tahun, dengan jumlah penduduk 6.149 jiwa. Dengan jumlah kepala keluarga 2.421 KK dan terdiri dari :

Perempuan : 2.894 jiwa

Laki-laki : 3.255 jiwa

Jumlah : 6.149 jiwa

Laju pertumbuhan penduduk berkisar antara 2 – 3% per tahun.

Mata pencaharian utama masyarakat Desa Mekarjaya pada umumnya bermata pencaharian petani, sehingga perlu dikedepankan komoditas-komoditas yang mendukung di sektor pertanian dan perkembangannya, agar kedepan dapat memperkuat struktur perekonomian di Desa Mekarjaya menuju ke arah perekonomian yang mandiri. Lahan sawah di Desa Mekarjaya seluas 100 Ha, terdiri dari lahan sawah berpengairan teknis luas 15 Ha, lahan sawah berpengairan ½ teknis luas 10 Ha, dan lahan sawah tadah hujan luas 70 Ha. Dari luas sawah tersebut menghasilkan rata-rata 4.5 ton/Ha tiap musim panen. Kecenderungan hasil pertanian akan terus meningkat, hal ini berkaitan dengan penggunaan pupuk organik yang mulai dikembangkan oleh masyarakat petani yang dapat meningkatkan produktivitas tanaman padi.

Dalam mengedukasi masyarakat pada pemasaran bahwa pentingnya masyarakat diberikan pemahaman bagaimana cara mengkomunikasikan, mesosialisasikan produk keripik pisang dalam bentuk-bentuk alternatif promosi yang terukur oleh kemampuan mereka. Hal ini dikarenakan pemasaran merupakan ujung tombak dari serangkaian kegiatan usaha yang harus diperhitungkan oleh para pelaku usaha keripik pisang. Pemasaran juga sangat menentukan apakah usaha yang dijalankan mampu bertahan dan menghasilkan laba atau tidak. Produksi dan pemasaran memiliki keterkaitan yang erat. Peningkatan produksi tidak akan berjalan baik bila tidak ada dukungan sistem pemasaran yang dapat menyerap hasil produksi pada tingkat harga yang layak.

Masyarakat pelaku usaha pengolahan kripik dalam menjalankan kegiatan bisnisnya juga dihadapkan pada faktor lingkungan eksternal, yaitu lingkungan yang berada di luar unit usaha yang dapat berupa peluang dan ancaman (opportunities and threats), sedangkan lingkungan internal adalah lingkungan yang berada dalam unit usaha itu sendiri yang bisa berupa kekuatan dan kelemahan (strengths and weakness). Selain itu packaging (kemasan) yang menarik juga menjadi hal utama agar produk keripik masyarakat menjadi lebih berkualitas dan bernilai serta dapat mempengaruhi ketertarikan membeli bagi konsumen. Dampak atau implikasi

pendampingan PPM oleh dosen Prodi Ekonomi Pembangunan adalah upaya dalam meningkatkan perkembangan industri rumah tangga yang dijalankan oleh ibu-ibu warga Desa Mekarjaya.

1.2 Permasalahan Mitra

Berdasarkan analisis situasi di atas, permasalahan yang mendasar adalah masih rendahnya pengetahuan tentang pemanfaatan potensi desa dalam mendukung kegiatan ekonomi masyarakat di Desa Mekarjaya Kecamatan Sukaraja Kabupaten Tasikmalaya. Hal ini disebabkan di antaranya ialah minimnya pengetahuan masyarakat pemanfaatan potensi yang dimiliki di Desa Mekarjaya Kecamatan Sukaraja Kabupaten Tasikmalaya.

Beberapa target yang diharapkan dari kegiatan pendampingan PPM Tahap pertama sebagai hasil dari penyuluhan kepada kelompok sasaran di Desa Mekarjaya Kecamatan Sukaraja Kabupaten Tasikmalaya diantaranya:

1.3 Target

1. Bagi dosen pelaksana PPM dapat menambah wawasan dan pemahaman konsep mengenai industri dan ekonomi sebagai gambaran yang lebih jelas mengenai kesesuaian teori dengan fakta di lapangan.
2. Meningkatnya hubungan silaturahmi pemerintahan desa dan masyarakat pesedesaan dengan para akademisi dan mahasiswa.
3. Terjadinya sinergi pengembangan potensi ekonomi desa yang dilakukan masyarakat dan kelembagaan desa dengan perwakilan sivitas akademika dalam sebuah proses pendampingan sampai kegiatan tahap kedua pelaksanaan PPM.
4. Dapat ditindaklanjuti pendampingan melalui kegiatan bimbingan teknis yang akan dilakukan oleh mahasiswa dan dosen pada tahap kedua.
5. Dapat ditindaklanjuti adanya MoU Desa Mekarjaya menjadi desa binaan Universitas Siliwangi dan dapat didampingi untuk 2 atau 3 tahun anggaran melalui pelaksanaan PPM berikutnya.
6. Menjadi sumber informasi dan sumber data mengenai industri keripik pisang di Desa Mekarjaya Kecamatan Sukaraja. Sehingga mendorong adanya supporting stakeholder dan menjadi mitra dalam melaksanakan pembinaan pengembangan potensi ekonomi di Desa Mekarjaya.
7. Dapat dijadikan bahan masukan dan rekomendasi untuk pemerintah setempat serta masyarakat

mengenai eksistensi industri keripik pisang di Desa Mekarjaya Kecamatan Sukaraja.

8.

1.4 Luaran

Setelah kegiatan PPM ini selesai maka rencananya bahwa hasil pendampingannya dapat menghasilkan luaran sebagai berikut:

1. Adanya perubahan peningkatan daya kreatif dan inovatif dari kelompok sasaran dalam mengembangkan pemasaran olahan hasil keripik pisang di Desa Mekarjaya Kecamatan Sukaraja Kanupaten Tasikmalaya.
2. Laporan kegiatan PPM dan rekomendasi program pengembangan home industry dan pemasaran hasil olahan keripik pisang di Desa Mekarjaya.
3. Tersusunnya sebuah tulisan Karya ilmiah yang akan dimuat dalam Jurnal Ilmiah Pengabdian Pada Masyarakat

II. METODOLOGI

2.1 Permasalahan Prioritas Mitra dan Justifikasinya

Untuk menemukan awal problem yang ada di masyarakat sasaran, dilakukan penguraian substansi dan prioritas masalah yang dihadapi mitra (kelompok masyarakat sasaran). Hasilnya yaitu upaya memprioritaskan untuk mengembangkan pemasaran olahan produk keripik pisang. Justifikasinya adalah bagaimana upaya memberikan peningkatan pemahaman masyarakat mengenai pentingnya meningkatkan pemasaran produk hasil olahan. Berdasarkan hal tersebut di bawah ini terdapat tabel terkait penyusunan permasalahan prioritas dan justifikasi penyelesaiannya.

Tabel 1. Permasalahan Prioritas dan Justifikasi Penyelesaian

Permasalahan	Justifikasi Penyelesaian
Masih rendahnya pemanfaatan potensi desa dalam mendukung kegiatan ekonomi masyarakat di Mekarjaya	Memberikan pelatihan kepada kelompok ibu rumah tangga tentang meningkatkan pemasaran produk hasil olahan

2.2 Metode Pendekatan Untuk Menyelesaikan Persoalan Mitra

Pendekatan yang dilakukan untuk menyelesaikan permasalahan yang dihadapi masyarakat adalah melakukan identifikasi dengan cara mengumpulkan informasi dengan melakukan wawancara dan FGD kepada mitra. Selanjutnya menelaah kebutuhan yang

diperlukan untuk mengatasi permasalahan yang dihadapi. Setelah diketahui hal-hal yang diperlukan masyarakat mengenai perlunya peningkatan pemahaman tentang pentingnya meningkatkan pemasaran produk hasil olahan kemudian menyiapkan materi presentasi dan pelatihan. Sedangkan tahap akhir membuat laporan dan mempublikasikan ke dalam jurnal PPM serta menyusun modul sebagai bahan pembelajaran.

Dalam hal ini yang menjadi mitra pada pelaksanaan PPM pendampingan pemasaran keripik pisang pada sasaran kelompok ibu-ibu rumah tangga di Desa Mekarjaya Kecamatan Sukaraja diantaranya yaitu aparat pemeritahan desa, serta para Ibu Penggerak PKK.

2.3. Prosedur Kerja Untuk Mendukung Realisasi Metode Yang Ditawarkan

Upaya mengidentifikasi permasalahan dan apa yang dibutuhkan untuk pengembangan pemasaran pelaku sasaran PPM telah dilakukan saat pelatihan, wawancara dan FGD sekaligus masing-masing justifikasi sebagai arahnya.



Gambar 2. Prosedur Kerja

2.4 Rencana Kegiatan Yang Menunjukkan Langkah-Langkah Solusi Atas Persoalan

Kegiatan PPM di Desa Mekarjaya Kecamatan Sukaraja dilihat dari tahapan secara keseluruhan atas penyelenggaraan PPM, dimulai kegiatan mengidentifikasi saat survei awal, kemudian melakukan FGD, selanjutnya penyusunan konsep pendampingan, kemudian pelatihan, serta diakhiri dengan penyusunan laporan kegiatan. Tahapan tersebut alirnya sebagaimana tertera pada gambar berikut.



Gambar 3. Metode Pelaksanaan PBM-KP

2.5 Partisipasi Mitra

Peran serta masyarakat sebagai mitra dalam kegiatan PPM ini lebih kepada hal-hal teknis, meliputi menyediakan tempat pelatihan, menyebarkan undangan, peralatan untuk pelatihan serta melakukan koordinasi dengan pihak-pihak terkait. Sementara pengusul berperan dalam menyediakan materi presentasi dan pelatihan, serta melakukan fasilitasi dan pendampingan pada pengembangan pemasaran bagi kelompok sasaran ibu-ibu rumah tangga yang memiliki usaha pengolahan keripik pisang

III. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pada pelaksanaan penyelenggaraan PPM di Desa Mekarjaya bahwa untuk kegiatan tahap pertama telah dapat dilakukan pelatihan dan wawancara untuk menginventarisir problem pemasaran keripik pisang yang dihadapi ibu-ibu rumah tangga beserta keterkaitan permasalahan lainnya sebagai bahan rumusan bagi prioritas dalam pendampingan. Selanjutnya Ibu-ibu Penggerak PKK sebagai mitra, secara tidak langsung memperoleh rumusan problem prioritas yang dihadapi sasaran dari hasil verifikasi pelaksana PPM saat pelatihan dan wawancara. Informasi tersebut sangat memungkinkan untuk ditindaklanjuti oleh Ibu-ibu Penggerak PKK sebagai masukan bagi pengembangan program kerja internal mereka.

Secara umum capaian hasil dari pelatihan diantaranya:

1. Ibu-ibu rumah tangga sebagai pelaku usaha olahan keripik pisangn dapat menyadari beberapa persoalan manajerial usaha yang sebelumnya tidak terpikirkan dan saat pelatihan dirasakan sebagai prioritas.
2. Pentingnya promosi sebagai investasi dalam mengembangkan pemasaran.
3. Mengetahui beberapa mengembangkan bahan alternatif dari kulit pisang, pohon pisang, bunga jantung pisang dan bonggol pisang sebagai peluang bahan olahan untuk membuat keripik sekaligus sebagai upaya memperkuat ketahanan pangan.
4. Pentingnya upaya meningkatkan pendapatan (nilai tambah) usaha melalui diversifikasi bahan dasar untuk olahan produk keripik
5. Pentingnya ragam rasa keripik untuk adanya pilihan khasanah ciata rasa konsumen.

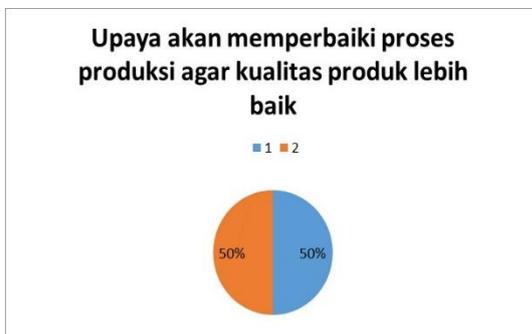
6. Menjadi mengetahui perebedaan mendasar konsumen dan pelanggan, serta meningkatnya obsesi untuk memelihara pelanggan.
7. Pentingnya meningkakan produktivitas dengan memanfaatkan peralatan yang tepat guna.
8. Pentingnya kemasan untuk meningkatkan performance, kualitas produk dan penciptaan nilai tambah.
9. Pentingnya informasi kandungan bahan sebagai informasi bagi konsumen.
10. Pentingnya brand pada produk keripik hasil olahan untuk kemudahan identitas dan pembeda dari produk pesaing.
11. Termotivasinya untuk dapat mengkomunikasikan dan memasarkan produk tidak hanya offline namun juga online melalui pemanfatan sosial media.
12. Diketuinya akan adanya tindaklanjut kegiatan PPM melalui pendampingan teknis oleh mahasiswa serta rencana kegiatan Tahap II berupa adanya bantuan peralatan.

Sedangkan dari hasil verifikasi wawancara dan melalui isian angket kuesioner telah dapat diidentifikasi serta diolah datanya sehingga terdapat hasil sebagai berikut:

- a. Bahan baku pembuatan keripik yang oleh ibu-ibu rumah tangga di Desa Mekarjaya yaitu pisang, singkong, dan talas.
- b. Bahan baku pembuatan keripik pada umumnya banyak tersedia di wilayah mereka tinggal, namun sebagian kecil masih memperolehnya dari pasar.
- c. Usaha pembuatan keripik yang dijalankan ibu-ibu rumah tangga semuanya bukan kategori sumber penghasilan utama melainkan sampingan.
- d. Keripik pisang yang dihasilkan pemasaran umumnya dititipkan di warung-warung, di dalam dan di luar desa, ke pasar, serta ada juga yang sudah dilakukan secara online melalui sosmed.
- e. Cara memasarkan produk kripik semuanya masih dilakukan secar offline, namun ada diantranya yang sudah online.
- f. Kendala memasarkan produk bahwa kemasannya kurang menarik, kurang informatif, kurang tahan lama

Selanjutnya berdasarkan hasil isian kuesioner bahwa analisis pemasaran keripik pisang dapat

diapresiasikan pertanyaan kepada sejumlah reponden pada peserta pelatihan hasilnya:



Gambar 4. Grafik Hasil Kuisisioner

Kegiatan penyuluhan dan wawancara diakhiri dengan foto bersama (Tim PPM dan Peserta Penyuluhan)



Gambar 5. penyuluhan dan wawancara

IV. KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

4.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil pelaksanaan kegiatan Tahap Pertama dapat disimpulkan bahwa:

1. Ibu-ibu rumah tangga pembuat olahan keripik pisang sangat membutuhkan pendampingan pembinaan dalam hal pemasaran olahan keripik pisang.
2. Pemahaman yang masih minim mengenai pengetahuan manajerial usaha dalam mendukung

pengembangan usaha.

4.2. Rekomendasi

Berkanaan hal simpulan tersebut beberapa rekomendasi yang dipandang penting diantaranya:

1. Kelompok sasaran perlu didorong dan diberikan motivasi agar upaya- upaya mereka dapat lebih terfokus dan terarah sehingga usahanya menjadi kegiatan utama dalam meningkatkan pendapatan secara berkelanjutan.
2. Perlunya mendorong kemampuan kreativitas dan inovatif kelompok sasaran bekerjasama dengan stakeholder untuk menumbuhkembangkan usaha keripik pisang sebagai unggulan ekonomi Desa Mekarjaya.
3. Perlunya pendampingan lanjutan kepada kelompok sasaran para pembuat keripik di masa-masa mendatang, serta oleh karenanya diharapkan dapat ditindaklanjuti untuk dijadikan desa binaan Univeristas Siliwangi agar capaian pendampingan dan pembinaan dapat optimal.

DAFTAR PUSTAKA

- Profil Dssa Mekarjaya, <http://mekarjaya-sukaraja.sideka.id/profil/>
- Sejarah Desa Mekarjaya, <http://desa-mekarjaya.e-desa.info/tentang-desa/sejarah- desa/>.