

Hilirisasi Produk melalui Pemanfaatan Potensi Lokal Desa Balunijuk: “Spinach Crackers”

¹Duwi Agustina, ²Dian Prihardini Wibawa

Universitas Bangka Belitung
Email: ¹duwiagustina7@gmail.com

Article Info

Submitted: 24 March 2021
Revised: 9 June 2021
Accepted: 30 June 2021
Published: 20 October 2021

Keywords:

Kata kunci: Inovasi, Motivasi,
Produktif, Kreativitas

Abstract

Balunijuk Village is a village where the majority of the population's livelihood relies on nature as farmers. One of the sectors developed in Balunijuk is the agricultural sector in the form of vegetables. The work that is the mainstay of livelihood in this village is carried out by their husbands. While in this village there are still many housewives who are less productive, so they do not have their own income to support family needs. In addition, the abundance of vegetables can be used as an entrepreneurial opportunity by utilizing local potential accompanied by innovation and creativity so as to produce products with higher selling values. This activity was carried out in Balunijuk Village, Merawang District, Bangka Regency in an effort to empower housewives by providing motivation on entrepreneurship knowledge and training to make spinach kemplang. The implementation of activities starts from counseling to providing training on making spinach kemplang which is carried out from June to October 2020. The target in this activity is 40 productive-age housewives who are members of the PKK. The result, through this community service activity, housewives have knowledge through training and counseling about entrepreneurship and able to make spinach kemplang. With entrepreneurial knowledge and training on making products, housewives can produce products that can be sold and increase partners' income.

Abstrak

Desa Balunijuk merupakan desa dengan mayoritas mata pencaharian penduduknya mengandalkan alam yaitu sebagai petani. Salah satu sektor yang dikembangkan di Balunijuk adalah sektor pertanian berupa sayur-sayuran. Pekerjaan yang menjadi andalan pencaharian di desa ini dilakukan oleh para suami. Sementara di desa ini masih banyak ibu-ibu rumah tangga yang kurang produktif, sehingga tidak memiliki penghasilan sendiri untuk menunjang kebutuhan keluarga. Selain itu, dengan melimpahnya sayuran dapat dijadikan sebagai peluang berwirausaha dengan memanfaatkan potensi lokal disertai dengan

inovasi dan kreativitas sehingga dapat menghasilkan produk dengan nilai jual yang lebih tinggi. Kegiatan ini dilakukan di Desa Balunujuk Kecamatan Merawang Kabupaten Bangka dalam upaya pemberdayaan ibu rumah tangga dengan memberikan motivasi tentang pengetahuan berwirausaha dan memberikan pelatihan membuat kemplang bayam. Pelaksanaan kegiatan dimulai dari penyuluhan hingga memberikan pelatihan pembuatan kemplang bayam yang dilakukan sejak bulan Juni sampai dengan Oktober 2020. Sasaran dalam kegiatan ini adalah ibu-ibu rumah tangga usia produktif yang tergabung dalam Ibu-Ibu PKK sebanyak 40 orang. Melalui kegiatan pengabdian bagi masyarakat ini dapat memberikan pengetahuan melalui sosialisasi dan penyuluhan tentang berwirausaha dan memberikan pelatihan pembuatan kemplang bayam kepada ibu-ibu rumah tangga. Dengan bekal pengetahuan wirausaha dan pelatihan pembuatan produk ibu rumah tangga bisa menghasilkan produk yang dapat dijual dan meningkatkan penghasilan mitra.

1. PENDAHULUAN

Kabupaten Bangka merupakan salah satu kabupaten di Provinsi Kepulauan Bangka Belitung yang memiliki luas daerah $\pm 302.879,47$ Ha atau $\pm 3.028,794$ Km², dengan luas daratan tanpa pulau kecil dan Kepulauan Tujuh 3.021 Km² atau 302.100 Ha. Kabupaten Bangka memiliki visi yang sangat baik yaitu BANGKA SETARA (Bangka Sejahtera dan Mulia). Sejahtera mempunyai makna "Kondisi masyarakat yang terpenuhi ketahanan materil dan spiritual yang ditunjukkan oleh pertumbuhan ekonomi tinggi, meratanya tingkat pendapatan masyarakat, keterbebasan dari kemiskinan, sdm yang berkualitas dan berdaya saing serta terciptanya pemerataan pembangunan antar wilayah", sedangkan mulia "Kondisi masyarakat yang memiliki harkat dan martabat serta kedudukan yang setara/mulia/tinggi karena keberhasilan dalam pencapaian pembangunan dan kesejahteraan sosial yang ideal. masyarakat yang mulia memiliki kemampuan dan membentuk karakter serta peradaban yang bermartabat dan unggul dalam menjadi manusia yang sehat, berilmu pengetahuan, cakap, kreatif dan mandiri". (<http://www.bangka.go.id/content/visi-dan-misi>).

Visi BANGKA SETARA ini ada di dalam Rencana Pembangunan Jangka Menengah Daerah (RPJMD) Pemkab Bangka 2019-2023. Seluruh komponen pemerintah daerah dan masyarakat bersinergi untuk pencapaian

visi yang telah dicanangkan, terutama untuk meningkatkan pertumbuhan ekonomi yang positif dengan meratanya tingkat kesejahteraan masyarakat. Salah satu indikator masyarakat sejahtera di bidang ekonomi, yaitu jumlah dan pemerataan pendapatan. Pendapatan berhubungan dengan lapangan kerja, kondisi usaha, dan faktor ekonomi lainnya. Penyediaan lapangan kerja mutlak dilakukan oleh semua pihak agar masyarakat memiliki pendapatan tetap untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. Kesempatan kerja dan kesempatan berusaha diperlukan agar masyarakat mampu memutar roda perekonomian yang pada akhirnya mampu meningkatkan jumlah pendapatan yang diterima. Kesejahteraan keluarga dapat terwujud dengan adanya sistem manajemen yang baik, serta berjalannya fungsi dan peran masing-masing anggota keluarga (Marzuki, 2015).

Hal ini menunjukkan bahwa antara peran suami sebagai kepala rumah tangga dan istri sebagai ibu rumah tangga harus berjalan dengan seiring sejalan. Suami sebagai kepala keluarga bertanggung jawab untuk mencari nafkah demi kesejahteraan keluarga. Di sisi lain sebagai ibu rumah tangga, istri harus mempunyai kreativitas dalam mengelola ekonomi keluarga. Penelitian mengenai upaya-upaya ibu rumah tangga dalam membangun kesejahteraan keluarga sudah banyak dilakukan. Anwar (2013) mengungkapkan bahwa organisasi perempuan di desa-desa merupakan wujud kreativitas

istri dalam meningkatkan kesejahteraan keluarga. Gerakan feminisme melalui institusi merupakan salah satu wujud upaya perempuan dalam memerangi kemiskinan dan memajukan kesejahteraan keluarga, ketika pendapatan suami kurang atau bahkan tidak mendapat nafkah ekonomi dari suami.

Desa Balunujuk Kecamatan Merawang Kabupaten Bangka mayoritas mata pencahariannya mengandalkan alam. Salah satu sektor yang sangat besar untuk dikembangkan adalah sektor perkebunan berupa sayur-sayuran. Pekerjaan yang menjadi andalan pencaharian di desa ini dilakukan dominan oleh para suami/lelaki. Sementara di desa ini masih banyak ibu-ibu rumah tangga yang aktif namun kurang produktif, sehingga tidak memiliki penghasilan sendiri untuk menunjang kebutuhan keluarga. Selain itu juga, seharusnya dengan melimpahnya sayuran bisa dijadikan sebagai peluang berwirausaha dengan memanfaatkan potensi yang ada beserta inovasi dan kreativitas sehingga bisa menghasilkan produk dengan nilai jual yang lebih tinggi dibanding menjualnya secara mentah atau belum diolah yang harganya cenderung murah. Hal ini mungkin terjadi karena masih kurangnya pemberdayaan ibu rumah tangga secara optimal. Misalnya, masih rendahnya program pemberdayaan perempuan di desa ini. Sehingga diperlukan program-program pemberdayaan ibu rumah tangga, sehingga ibu rumah tangga ini memiliki pengetahuan dan kemampuan.

Ibu rumah tangga ini memiliki keinginan untuk mendapatkan penghasilan tambahan bagi keluarga, sehingga dengan adanya penghasilan tambahan ini diharapkan dapat meningkatkan kesejahteraan keluarga mereka. Namun kurangnya pengetahuan dan tidak tahu bagaimana caranya menghasilkan pendapatan tambahan ini membuat mereka menjadi tidak produktif. Pengabdian ini dilakukan dalam upaya pemberdayaan ibu rumah tangga dengan memberikan motivasi tentang pengetahuan berwirausaha dan memberikan pelatihan pembuatan kemplang sayur bayam.

Kemplang sayur bayam adalah salah satu jenis kerupuk yang terbuat dari berbagai bahan, dengan bahan utamanya yaitu sayur bayam. Saat ini, telah banyak ditemui berbagai macam

jenis kemplang, namun mayoritas kemplang masih berbahan utama ikan dan berbagai hasil laut lainnya seperti cumi dan lain sebagainya. Masih sedikit sekali ditemukan kemplang dengan berbahan dasar sayuran terutama bayam, sedangkan makanan yang berbahan dasar sayur merupakan salah satu makanan yang sangat sehat, rendah lemak, dan pastinya kaya akan vitamin. Bahan-bahan yang digunakan juga mudah ditemui dan harganya murah seperti tepung sagu, singkong, bayam, garam, dan vetsin. Teknik yang digunakan merupakan teknik dasar yang biasa dilakukan pada pembuatan kerupuk biasanya. Pembuatan kemplang sayur bayam bisa dipelajari dan dilakukan dalam waktu yang tidak lama karena teknik pembuatannya yang mudah.

Permasalahan Mitra

Berdasarkan kondisi dan situasi yang telah dijabarkan di atas, permasalahan prioritas dari masyarakat mitra adalah:

- Di Desa Balunujuk banyak ibu-ibu rumah tangga yang aktif namun kurang produktif
- Pendapatan ibu-ibu rumah tangga masih terbatas hanya mengandalkan penuh pada mata pencaharian dari berkebun. Sehingga perlu menanamkan motivasi dan jiwa berwirausaha sebagai alternatif tambahan pendapatan keluarga.
- Banyaknya waktu luang yang dimiliki ibu rumah tangga, namun tidak memiliki pengetahuan dan keterampilan yang bermanfaat untuk menghasilkan sebuah produk yang memiliki nilai jual.

Dari permasalahan di atas, melalui program-program pengabdian kepada masyarakat ini dapat memberikan pengetahuan melalui sosialisasi dan penyuluhan tentang berwirausaha dan memberikan pelatihan pembuatan kemplang bayam kepada ibu-ibu rumah tangga. Dengan bekal pengetahuan dan kemampuan berwirausaha ini diharapkan ibu-ibu rumah tangga dapat menghasilkan produk yang dapat dijual dan meningkatkan penghasilan mitra.

2. METODE

Kegiatan pengabdian dilaksanakan di Desa Balunujuk Kecamatan Merawang Kabupaten

Bangka. Pelaksanaan kegiatan mulai dari penyuluhan sampai memberikan pelatihan pembuatan kemplang bayam dilakukan sejak bulan Juni sampai dengan Oktober tahun 2020. Khalayak sasaran dalam kegiatan ini adalah ibu-ibu rumah tangga usia produktif yang tergabung dalam Ibu-Ibu PKK sebanyak 40 orang. Pelaksanaan kegiatan ini dilakukan dengan tahapan-tahapan sebagaimana ditunjukkan Gambar 1.

Untuk mewujudkan solusi sebagaimana yang ditawarkan, maka beberapa langkah tahapan, perlu dilakukan. Tahapan-tahapan tersebut, meliputi tahapan persiapan, pelaksanaan pelatihan, dan evaluasi pelaksanaan kegiatan. Penjelasan masing-masing tahapan, dapat dijelaskan sebagai berikut:

a. Tahap persiapan

Pada tahap ini, kegiatan akan dimulai dari pelaksanaan koordinasi dengan pihak Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat (LPPM) Universitas Bangka Belitung dan lembaga-lembaga lain yang terkait kegiatan serta menentukan lokasi kegiatan dan jadwal pelaksanaan kegiatan. Bagi pihak tim pelaksanaan kegiatan, selain menyusun pembagian tugas yang akan dikerjakan, tim pelaksana juga menyusun berbagai bahan-bahan pelatihan/diskusi yang terkait dengan pelatihan dan pengajuan perizinan. Tahapan yang dilakukan oleh tim pengabdian adalah diawali dengan persiapan tim pengabdian dalam menyusun materi tentang bagaimana seorang narasumber dapat memberikan pengaruh kepada

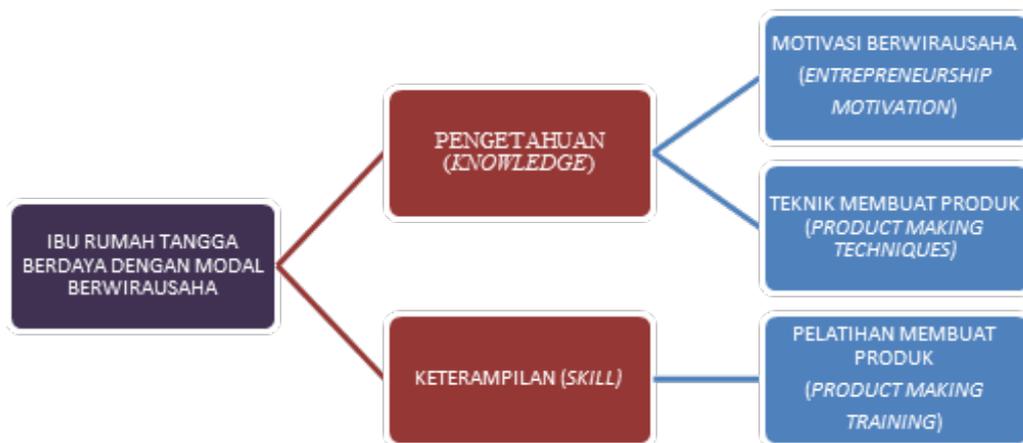
audience dalam rangka memotivasi ibu-ibu yang hadir dalam berwirausaha. Selain itu pula, pada tahap kegiatan ini, tim pengabdian memberikan kesempatan kepada mahasiswa untuk dapat terlibat sebagai tim teknis dari kegiatan ini. Tidak lupa pula tim pengabdian melakukan koordinasi kepada pihak Pemerintah Desa Balunujuk terkait rangkaian pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat ini, sehingga dapat diharapkan bahwa kegiatan akan dilaksanakan dapat berjalan dengan lancar dan dapat menjalin hubungan yang baik antara tim pengabdian dengan *stake holder* yaitu Pemdes Balunujuk.

b. Tahap pelaksanaan

Tahap pelaksanaan, akan dibagi menjadi beberapa kegiatan yang terdiri dari:

1) Sosialisasi

Pelaksanaan kegiatan yang pertama diberikan kepada ibu-ibu rumah tangga yang tergabung dalam kelompok Ibu-Ibu PKK Desa Balunujuk dengan memberikan pengetahuan dan memberikan motivasi para peserta yang hadir dalam menanamkan semangat berwirausaha. Hal ini dikarenakan, tim pengabdian menganggap penting untuk dapat memotivasi dan memupuk baik semangat maupun minat ibu-ibu rumah tangga yang hadir untuk dapat berwirausaha sebagai alternatif menambah penghasilan keluarga demi tercapainya keluarga yang sejahtera.



Gambar 1. Kerangka Pemecahan Masalah

Kegiatan selanjutnya diberikan pemahaman teknik pembuatan kemplang dan keripik bayam kepada ibu-ibu rumah tangga yang akan hadir dalam pelaksanaan kegiatan tersebut. Hal ini dilakukan agar para peserta yang hadir dapat mengerti dan memahami bagaimana teknik pembuatan keripik dan kemplang bayam tersebut, sehingga memudahkan pada saat praktik pembuatannya.

2) Pelatihan

Memberikan pelatihan pembuatan kemplang bayam. Pada kegiatan ini, tenaga pelatih mengajarkan langsung/praktik cara membuat kemplang dengan bahan baku utama yaitu bayam. Ibu-ibu dibuat dalam beberapa kelompok, sehingga lebih memudahkan dalam membuat produk dan mereka lebih mengerti dengan kelompok yang lebih kecil. Dalam kegiatan ini, pihak mitra menyediakan tempat untuk pelatihan.

c. Pemasaran

Setelah dilakukan kegiatan sosialisasi dan pelatihan, maka kegiatan selanjutnya yang akan dilakukan oleh tim pengabdian adalah memasarkan produk yang telah dibuat pada kegiatan sebelumnya. Pemasaran hasil olahan bayam (kemplang dan keripik bayam) ini di pasarkan pada *E-Warong* yang ada di Balunijuk. Namun, hal yang perlu diperhatikan sebelum dilakukan pemasaran adalah tim pengabdian membuat label dari hasil olahan bayam (kemplang dan keripik bayam) tersebut. Karena label bukan hanya sebagai alat penyampai informasi, namun juga berfungsi sebagai iklan dan *branding* dari sebuah produk.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pada pengabdian ini, kegiatan yang sudah terlaksana yaitu:

a. Sosialisasi Pengetahuan dan Motivasi Berwirausaha

Hal pertama yang dilakukan dalam kegiatan Pengabdian bagi masyarakat

yang dilakukan oleh tim pengabdian ini adalah sosialisasi tentang pengetahuan dan motivasi berwirausaha yang bertujuan memberikan pengetahuan kepada ibu-ibu rumah tangga yang tergabung pada kelompok ibu-ibu PKK Desa Balunijuk mengenai betapa pentingnya memiliki pengetahuan dan cara memotivasi agar semangat berwirausaha tersebut dapat terbentuk pada diri masing-masing ibu rumah tangga. Kegiatan berwirausaha yang dilakukan oleh perempuan memiliki peran penting dalam meningkatkan pertumbuhan ekonomi suatu negara yang dimulai dari meningkatnya kesejahteraan rumah tangga karena mampu meningkatkan tingkat produktifitas kaum perempuan yang tidak bekerja, memberikan kesetaraan gender bagi pria dan wanita, dan yang terakhir adalah dapat mengurangi tingkat kemiskinan disuatu daerah ataupun Negara (Ferri et al., 2018). Lebih lanjut terdapat alasan-alasan yang mengapa wanita melakukan wirausaha yang dikemukakan oleh Aimasari et al., (2015) yaitu menjadi seorang pengusaha yang menjadi faktor adalah karena semata-mata adanya kesempatan, keterpaksaan, dan hal tersebut sengaja diciptakan oleh wanita tersebut atau bahkan memang wanita tersebut berkeinginan untuk menjadi seorang pengusaha yang sukses. Kegiatan pengabdian ini memberikan motivasi bagi ibu-ibu rumah tangga yang tergabung dalam PKK Desa Balunijuk tentang bagaimana menjadi seorang wirausahawan/ *entrepreneur* yang sukses di bidang pilihan kita masing-masing dan memberi energi positif yang dapat mengarahkan pada pencapaian hasil kebutuhan, dan juga memberikan kepuasan tersendiri ataupun bahkan dapat mengurangi ketidakseimbangan yang akan terjadi dengan membuka suatu usaha atau bisnis (Warnaningtyas, 2020).

Sebelum pelaksanaan kegiatan sosialisasi ini dilakukan, tim pengabdian terlebih dahulu melakukan koordinasi dengan Pemerintah Desa Balunijuk agar terjalin kerjasama yang baik antara tim pengabdian dan Pemdes setempat,

sehingga kegiatan yang akan dilakukan berjalan dengan lancar tanpa ada kendala yang berarti. Kegiatan ini dilakukan secara langsung, dengan memberikan pemberitahuan atau undangan sebelum pelaksanaan kegiatan dilakukan dengan mengumpulkan 40 orang ibu-ibu rumah tangga di Desa Balunijuk yang tergabung dalam kelompok PKK dengan membagi kedalam 2 sesi kegiatan, sehingga setiap sesi kegiatan terdapat 20 orang ibu-ibu rumah tangga yang hadir. Dalam pelaksanaan kegiatan pengabdian ini, harus tetap mematuhi protokol kesehatan sebagaimana kita membantu pemerintah dalam pencegahan *Covid-19* terutama di tempat umum dengan cara menyediakan tempat untuk mencuci tangan dan sabun dan tidak lupa untuk memakai alat pelindung wajah ataupun sejenisnya, menerapkan *physical distancing* dengan tetap menjaga jarak dalam menghadiri kegiatan.

Kegiatan sosialisasi tentang pengetahuan dan motivasi berwirausaha ini dilaksanakan pada tanggal 06 dan 07 Juli 2020 dengan mengundang satu orang narasumber yang berkompeten dalam bidang *entrepreneur* agar dapat memberikan pengetahuan dan mampu menciptakan inovasi dan kreatifitas yang bisa meningkatkan taraf hidup keluarga khususnya para peserta yang hadir. Semangat berwirausaha sangat perlu untuk ditumbuh-kebangkan di kalangan para ibu Indonesia khususnya para ibu-ibu rumah tangga yang ada di Desa Balunijuk sehingga mereka dapat ikut berkontribusi secara lebih nyata bagi ketahanan ekonomi keluarga atau bahkan ekonomi negeri ini.

Kegiatan yang dilaksanakan oleh tim pengabdian ini dirasa sangat sukses dan lancar, hal ini terbukti dari keantusiasan ibu-ibu yang datang pada kegiatan ini. Bentuk antusiasme dari mereka adalah, memberikan banyak pertanyaan kepada narasumber yang dihadirkan pada kegiatan ini. Lebih lanjut mereka berharap kegiatan ini dapat dilakukan sesering mungkin, karena banyak ilmu yang bermanfaat yang mereka dapatkan dari kegiatan ini.



Gambar 1. Tim Pengabdian Berkoordinasi dengan Pemerintah Desa Balunijuk



Gambar 2. Sosialisasi tentang Pengetahuan dan Motivasi Berwirausaha

b. Kegiatan Pelatihan Pembuatan Kemplang dan Keripik Bayam "Spinach Crackers"

UMKM harus mengatasi tantangan yang dihadapi di industri kendala keuangan, pembatasan teknis, kurangnya kasus bisnis, kompleksitas integrasi data, dan masalah keamanan. UMKM memiliki kesempatan untuk memposisikan diri mereka untuk sukses dalam data besar melalui secara proaktif mengubah proses bisnis yang gesit, strategi dan budaya ditambah dengan adopsi *cloud technology*. Mengambil keuntungan dari perubahan ini, mereka akan menyadari manfaat langsung yang sama dari teknologi *big data* yang telah dilihat di berbagai industri dari semua ukuran (Adams, 2018).

Perusahaan-perusahaan yang bergerak dalam sektor bisnis memiliki orientasi utama pada pencapaian margin laba setinggi mungkin (*profit oriented*). Berbagai informasi penting dapat dihasilkan dari *big data* yang dapat mendukung proses pengambilan keputusan bagi pimpinan perusahaan sebagai berikut: a. Mengetahui respons masyarakat terhadap produk-produk yang dikeluarkan melalui analisis

sentimen di media sosial, b. Membantu perusahaan mengambil keputusan secara lebih tepat dan akurat berdasarkan data, c. Membantu meningkatkan citra perusahaan di mata pelanggan, d. Perencanaan usaha, dengan mengetahui perilaku pelanggan seperti pada perusahaan telekomunikasi dan perbankan, dan e. Mengetahui *trend* pasar dan keinginan konsumen (Kominfo, 2015).

Sama halnya dengan kegiatan yang telah dilakukan sebelumnya yaitu, memberikan sosialisasi tentang pengetahuan dan motivasi berwirausaha yang diberikan kepada ibu-ibu rumah tangga yang tergabung dalam Ibu-Ibu PKK Desa Balunijuk yang berjumlah 40 orang, pelaksanaan kegiatan yang kedua ini yaitu dengan memberikan pelatihan pembuatan atau bagaimana memproduksi kemplang dan keripik bayam "*Spinach Creakers*". Pelaksanaan kegiatan ini juga dibagi kedalam 2 sesi yang dilakukan pada tanggal 8 dan 9 Juli 2020 namun dilaksanakan dengan tetap memperhatikan protokol kesehatan dalam pencegahan *Covid-19* yang telah menjadi pandemi di seluruh dunia. Kegiatan ini dipandu oleh satu orang narasumber yang berkompeten di bidangnya yaitu dalam pembuatan olahan yang berbahan dasar bayam yang akan dijadikan keupuk kemplang dan keripik bayam yang berbasis pemanfaatan potensi lokal Desa balunijuk.

Kegiatan ini diharapkan berdampak positif bagi masyarakat penduduk lokal sehingga diharapkan juga akan

memunculkan industri rumah tangga yang menghasilkan keripik dan kemplang olahan bayam, sehingga dapat memunculkan pula banyak tenaga kerja yang dahulunya menganggur menjadi berpenghasilan setelah terlibat dalam usaha ini yang pada akhirnya dapat membantu perekonomian keluarga. Sejalan dengan apa yang telah dihasilkan Purwanto (2011) dalam penelitiannya terkait industri rumah tangga yang menghasilkan kerupuk kemplang, proses produksi dilakukan oleh wanita-wanita di rumah mereka masing-masing kemudian hasil olahan tersebut dijual ke pelaku usaha besar sehingga dapat meningkatkan pendapatan wanita-wanita yang nota bene tidak bekerja. Proses produksi pembuatan kerupuk kemplang ini merupakan salah satu bentuk kewirausahaan yang dilakukan oleh para wanita-wanita yang berbasis pemanfaatan hasil potensi lokal di suatu daerah. Hasil dari kegiatan wirausaha digunakan untuk membantu kehidupan keluarga sehingga secara tidak langsung dapat meningkatkan kesejahteraan di suatu daerah.

Hakikatnya seorang wanita itu merupakan mengerjakan pekerjaan rumah dan mengurus semua kebutuhan anggota keluarga, namun banyak penelitian dewasa ini yang menyebutkan bahwa wanita merupakan salah satu bagian penting dalam pembangunan daerah ataupun suatu bangsa, lebih lanjut bahwa wanita yang hakikat dan perannya sebagai ibu rumah tangga juga memiliki kemampuan dan memerankan



Gambar 3. Pelatihan Pembuatan Kemplang dan Keripik Bayam "*Spinach Creakers*"



Gambar 4 Hasil Olahan Bayam "*Spinach Creakers*"

dalam proses pengolahan perikanan dalam bentuk kerupuk kemplang dengan hasil yang tidak kalah dengan hasil olahan yang diproduksi oleh pabrik. Dewasa ini wanita berperan sangat penting tidak kalah dengan peran seorang laki-laki yang menjadi tulang punggung dalam meningkatkan pendapatan perekonomian rumah tangga yang semakin lama semakin nampak jelas perkembangannya, bahkan era sekarang ini wanita yang mempunyai penghasilan dan dapat memenuhi kebutuhan anggota keluarganya mulai dianggap hal yang biasa saja atau lumrah terjadi. Hal-hal tersebut di atas dapat menjadi faktor terbesar mengapa wanita menjadi pendorong kuat wanita untuk terlibat dalam meningkatkan perekonomian rumah tangga (Permana, 2015).

Lebih lanjut definisi keluarga yang sejahtera dan bahagia menurut Badan Koordinasi Keluarga Berencana Nasional (BKKBN) adalah keluarga yang dapat mencapai kesuksesan di dalam hidupnya, baik secara materil maupun secara mental dan spiritual, yang memberikan nilai-nilai kepuasan yang mendalam kepada seluruh anggota keluarga dalam situasi penuh kebahagiaan dan ketenteraman hidup bersama antar anggota keluarga. Jadi kesejahteraan keluarga adalah suatu kondisi di mana kehidupan secara materil, mental spiritual, dan sosial dapat dipenuhi secara seimbang bagi para anggota keluarga dalam situasi penuh kebahagiaan dan ketenteraman hidup bersama. Salah satu indikator kesejahteraan rumah tangga lain yang dikemukakan oleh BKKBN yaitu

pendapatan rumah tangga adalah seluruh penghasilan atau penerimaan berupa uang atau barang dari semua anggota rumah tangga yang diperoleh baik berupa upah atau gaji, pendapatan dari usaha rumah tangga, maupun penerimaan transfer.

Sejalan dengan kegiatan pengabdian yang dilakukan oleh tim pengabdian yang bertujuan untuk memberdayakan ibu-ibu rumah tangga di Desa Balunujuk yang tergabung dalam ibu PKK untuk dapat memberikan kontribusi dalam meningkatkan kesejahteraan keluarga yang telah dirumuskan oleh BKKBN.

c. Pemasaran

Pemasaran mempunyai fungsi yang amat penting dalam mencapai keberhasilan perusahaan. Dalam mencapai keberhasilan pemasaran, setiap perusahaan perlu menyusun strategi pemasaran yang efektif dengan mengkombinasikan elemen-elemen dalam bauran pemasaran. Dalam bauran pemasaran (*marketing mix*) terdapat variabel-variabel yang saling mendukung satu dengan yang lainnya yang kemudian oleh perusahaan digabungkan untuk memperoleh tanggapan-tanggapan yang diinginkan didalam pasar sasaran. Dengan perangkat tersebut perusahaan dapat mempengaruhi permintaan akan produknya (Bustamin, 2020).

Pemasaran melalui rantai pemasaran proses pemasaran diawali dari melihat peluang pasar, melakukan riset pasar, memilih target pasar, menyusun strategi, *action*, dan evaluasi. Namun demikian masih banyak dikalangan usahawan yang



Gambar 5. Tim Pengabdian Melakukan Pemasaran Hasil Olahan Bayam

tidak melihat tahap-tahap proses tersebut sehingga barang dan jasa yang ditawarkan tidak sampai ke konsumen karena tidak sesuai dengan keinginan dan kebutuhan konsumen pada lokasi tersebut dan juga tidak didukung oleh ruang dan waktu. Pergeseran zaman akan mampu menutupi kekurangan produsen dalam distribusi barang dan jasa melalui jasa yang ada. Keadaan ini akan mendorong produsen untuk meningkatkan kuantitas produksinya karena tidak dibatasi oleh ruang dan waktu. Sistem jasa kini mampu mengantar barang dagangan produsen sesuai tujuan yang diinginkan tanpa ada batas. Menurut Kotler (2005), usaha-usaha untuk memperpendek mata rantai pemasaran/tata niaga adalah salah satu jalan yang dapat membantu usaha bisnis untuk meningkatkan pendapatan. Saluran pemasaran yang terpendek memberikan penerimaan yang terbesar dan risiko pemasaran yang terkecil bagi produsen.

Peningkatan penggunaan media sosial dari tahun ke tahun semakin bertambah pesat menjadi alasan media sosial menjadi media pemasaran yang sangat efektif untuk memperkenalkan produk UMKM kepada target pasar luas. Penggunaan media sosial tersebut dengan cara merencanakan konten yang menarik dan konsisten untuk posting media sosial, serta menuangkan pesan promosi di dalamnya untuk menawarkan produk yang dimiliki oleh UMKM. Dengan menggunakan media sosial dalam pemasarannya, UMKM Kudus bisa lebih memperluas area pemasarannya. Pelaku UMKM di Kudus menggunakan media sosial mulai dari *Facebook*, *Whatsapp*, *Instagram*, *Twitter* untuk menjual produknya. Selain melakukan penjualan *offline*, pelaku UMKM di Kudus juga melakukan penjualan online melalui media sosial tersebut. Berdasarkan wawancara dengan informan menyatakan bahwa omzet semakin besar justru dari media sosial (Febriansyah, 2019).

Setelah dilakukan kegiatan sosialisasi dan pelatihan, maka kegiatan selanjutnya yang dilakukan oleh tim pengabdian adalah memasarkan produk yang telah dibuat

pada kegiatan sebelumnya. Pemasaran hasil olahan bayam (kemplang dan keripik bayam) ini di pasarkan pada *E-Warong* yang ada di Balunijuk. Namun, hal yang perlu diperhatikan sebelum dilakukan pemasaran adalah tim pengabdian membuat label dari hasil olahan bayam (kemplang dan keripik bayam) tersebut. Karena label bukan hanya sebagai alat penyampai informasi, namun juga berfungsi sebagai iklan dan branding dari sebuah produk.

Menurut Swastha & Handoko, (2012) produk, struktur harga, kegiatan promosi, dan sistem distribusi. Keempat unsur bauran pemasaran tersebut saling berhubungan dan berpengaruh satu sama lain, sehingga harus diupayakan untuk menghasilkan suatu kebijakan pemasaran yang mengarah kepada layanan efektif.

Pemasaran yang dilakukan dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini yaitu dengan cara menitipkan hasil produk olahan bayam yang berupa kemplang dan keripik pada toko-toko yang ada di sekitar Desa Balunijuk, kemudian tim pengabdian memberikan harga untuk produk olahan tersebut seharga Rp.3000,00/bungkus yang diharapkan produk tersebut mampu bersaing dengan produk-produk olahan lokal lainnya.

Luaran Yang Dicapai

Dari kegiatan yang sudah dilakukan pada pengabdian ini, beberapa capaian yang sudah dihasilkan antara lain:

1. Meningkatnya pemahaman ibu-ibu PKK mengenai pentingnya berwirausaha bagi ibu-ibu guna meningkatkan perekonomian keluarga.
2. Meningkatnya pemahaman Ibu-Ibu PKK mengenai teknik pembuatan Kemplang dan Keripik Bayam "*Spinach Creakers*".
3. Meningkatnya pemahaman mengenai pengemasan yang baik dan strategi pemasaran yang optimal.

4. SIMPULAN

Kegiatan yang sudah dilakukan dalam program pengabdian kepada masyarakat ini

adalah: meningkatnya pemahaman Ibu-Ibu PKK mengenai pentingnya berwirausaha bagi ibu-ibu guna meningkatkan perekonomian keluarga, meningkatnya pemahaman Ibu-Ibu PKK mengenai teknik pembuatan Kemplang dan Keripik Bayam “*Spinach Creakers*”, dan meningkatnya pemahaman mengenai pengemasan yang baik dan strategi pemasaran yang optimal.

5. PERSANTUNAN

Terima kasih setinggi-tingginya tim pengabdian ucapkan kepada Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat (LPPM)

Universitas Bangka Belitung (UBB), dengan telah diselesaikannya proses pengabdian ini. Pengabdian ini merupakan hibah pengabdian yang berasal dari Universitas Bangka Belitung dengan Skema Pengabdian Dosen Tingkat Universitas (PMTU). Lebih lanjut tim pengabdian juga mengucapkan terimakasih kepada pihak-pihak yang selalu mendukung untuk setiap kegiatan tim pengabdian, khususnya para narasumber, tim pelaksana lapangan, Pemerintah Desa Balunijuk, Ibu-Ibu PKK Desa Balunijuk dan semua pihak yang telah membantu dalam penyusunan artikel ini.

REFERENSI

- Aimasari, N., Ghina, A., Telkom, U., Entrepreneur, W., & Analysis, F. (2015). Analisis Faktor-Faktor yang Memotivasi Wanita untuk Menjadi Wirausaha (Studi Pengusaha Wanita UMKM di Kota Bandung Tahun 2015). *E-Proceeding of Management*.
- Anwar, M. Z. (2013). Organisasi Perempuan dan Pembangunan Kesejahteraan. *Sosiologi Reflektif*.
- Bustamin, A. (2020). Business Model Canvas dan Social Media Marketing untuk Meningkatkan Kapasitas Pengusaha Mikro di Kabupaten Pangkep. *JURNAL TEPAT: Applied Technology Journal for Community Engagement and Services*, 3(1), 150–156.
- Febriansyah, F. (2019). Pengembangan Usaha UKM Kedai Kopi Abang Kecamatan Pulogadung dengan Metode Business Model Canvas. *BERDAYA: Jurnal Pendidikan Dan Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(2), 89–96.
- Ferri, L., Ginesti, G., Spanò, R., & Zampella, A. (2018). Exploring the Entrepreneurial Intention of Female Students in Italy. *Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity*. <https://doi.org/10.3390/joitmc4030027>
- Kotler, Philip. (2000). *Manajemen Pemasaran. Jilid 1*. Edii Millennium. Jakarta: Prehallindo. 65
- Kotler, Philip dan Amsrong, Gary. (2014). *Prinsip-Prinsip Manajemen. Edisi 14, Jilid 1*. Jakarta: Erlangga.
- Kotler dan Keller. (2012). *Marketing Management, Global Edition*, Publishing As Prentice Hall.
- Marzuki, S. (2015). Peran Lembaga Pemberdayaan Masyarakat dalam Meningkatkan Pendapatan Ibu Rumah Tangga di Kecamatan Cina Kabupaten Bone Sulawesi Selatan. *Jurnal Studi Gender Dan Islam*, 7(1).
- Purwanto, Nuri (2011). Pembekalan Wirausaha Baru Menggunakan Model Bisnis Canvas pada Kelompok Usaha Desa Mlaras. *Jurnal Karya Abdi LPPM UNISI*
- Permana, D. J. (2015). Analisis Peluang Bisnis Media Cetak melalui Pendekatan Bisnis Model Canvas untuk Menentukan Strategi Bisnis Baru. *Faktor Exacta*, 6(4), 309–319.
- Rahmadhani, D. (2018). *Efektivitas Media Sosial Facebook sebagai Media Promosi Produk Es Puter (Studi Kasus di UKM Lancar Jaya dan Barokah Jaya Kota Batu)*. Universitas Brawijaya.
- Swastha, B. D., & Handoko, H. (2012). *Manajemen Pemasaran Analisis Perilaku Konsumen. Edisi Pertama*. In *BPFPE- Yogyakarta*. <https://doi.org/10.32795/widyamanajemen.v1i1.207>

Swastha, B., & Handoko, T. H. (2000). *Manajemen Pemasaran: Analisa Perilaku Konsumen*. BPFE, Yogyakarta.

Warnaningtyas, H. (2020). Desain Bisnis Model Canvas (BMC) pada Usaha Batik Kota Madiun. *JURNAL EKOMAKS: Jurnal Manajemen, Ekonomi Kreatif Dan Bisnis*, 9(2), 52–65.

https://www.kominfo.go.id/content/detail/37378/siaran-pers-no-61hmkominfo102021-tentang-akses-telekomunikasi-tersedia-menteri-johnny-kominfo-gencarkan-pemanfaatan-ruang-digital/0/siaran_pers