

DIGITAL MARKETING KEKINIAN BAGI UMKM KRIWAKZ KERIPIK IKAN WADER RAWA SALATIGA

Widaryanti¹⁾, Luhglatno²⁾, Maduretno Widowati³⁾
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Pelita Nusantara^{1), 2), 3)}
wdr.yanti@gmail.com^{1), 2)}

Abstrak

Keripik wader rawa adalah salah satu snack atau cemilan yang berbahan baku dari ikan wader. Kandungan gizi ikan wader rawa sangat tinggi, hal ini dapat dijadikan alternatif penyediaan pangan bergizi dengan harga yang terjangkau semua kalangan. Beberapa usaha keripik iwak wader rawa masih dalam skala industri rumahan atau usaha mikro kecil menengah (UMKM). Salah satu UMKM yang mengusahakan keripik ikan wader rawa adalah UKM "Kriwakz". Proses produksi masih dilakukan secara tradisional. Harga jual keripik Kriwakz belum menghitung secara cermat harga pokok produksinya. Pengemasan keripik ikan wader Kriwakz menggunakan alat perekat sealer secara manual. Adanya pandemi covid 19 menjadi berkah bagi UKM Kriwakz karena permintaan keripik Kriwakz meningkat tajam. Konsumen lebih memilih melakukan pembelian secara online, sehingga pembeli keripik Kriwakz tersebar dari Sabang sampai Merauke. UKM Kriwakz memerlukan pemahaman dan pelatihan mengenai digital marketing dalam pembuatan konten sosial media. Solusi prioritas pertama adalah memfasilitasi UKM Kriwakz dalam pembuatan pemasaran digital, pelatihan pembuatan konten untuk diupload di media sosial facebook dan Instagram. Kedua, pengadaan alat pengepakan otomatis untuk mengatasi kecepatan pelayanan penjualan kepada konsumen. Capaian luaran PKMS ini adalah peningkatan omzet penjualan, peningkatan kuantitas produk, peningkatan pemahaman dan ketrampilan digital marketing UKM Kriwakz.

Kata kunci: Keripik Ikan Wader Rawa, Pemasaran Digital, Alat Pengepakan Otomatis, Peningkatan Penjualan

CURRENT DIGITAL MARKETING FOR SME KRIWAKZ FISH CHIPS WADER SALATIGA

Abstract

Swamp wader chips are one of the snacks or snacks made from wader fish. The nutritional content of swamp wader fish is very high, this can be used as an alternative to providing nutritious food at affordable prices for all people. Some of the wader swamp iwak chips businesses are still on the scale of home industries or micro, small and medium enterprises (MSMEs). One of the SMEs that sells wader swamp fish chips is the SMEs "Kriwakz". The production process is still done traditionally. The selling price of Kriwakz chips has not carefully calculated the cost of production. Packaging of wader Kriwakz fish chips using a sealer adhesive manually. The existence of the covid 19 pandemic is a blessing for Kriwakz SMEs because the demand for Kriwakz chips has increased sharply. Consumers prefer to make purchases online, so buyers of Kriwakz chips are spread from Sabang to Merauke. Kriwakz SMEs require understanding and training on digital marketing in the creation of social media content. The first priority solution is to facilitate Kriwakz SMEs in making

digital marketing, training content creation to be uploaded on social media Facebook and Instagram. Second, the procurement of automatic packing tools to overcome the speed of sales service to consumers. The outputs of this PKMS are an increase in sales turnover, an increase in product quantity, an increase in understanding and digital marketing skills of Kriwakz SMEs.

Keywords: *Swamp Wader Fish Chips, Digital Marketing, Automated Packing Tool, Sales Increase*

A. PENDAHULUAN

Keripik wader rawa adalah salah satu jenis snack atau cemilan yang berbahan baku dari ikan wader. Kandungan gizi ikan wader rawa sangat tinggi, hal ini dapat dijadikan alternative penyediaan pangan bergizi dengan harga yang dapat dijangkau oleh semua kalangan. Beberapa usaha keripik iwak wader rawa masih dalam skala Industri Rumahan atau Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM). Salah satu UMKM yang mengusahakan keripik ikan wader rawa adalah UKM Kriwakz. UKM ini beralamat di Jl. Star Regency No 1 gang Telampok, Salatiga, Indonesia. UKM Kriwakz dimiliki oleh Ibu Dian Setya Wardani. Ikan wader rawa sebagai bahan baku didapat dari danau rawa pening. Danau Rawa Pening mempunyai luas 2.670 Hektare yang didalamnya terdapat berbagai potensi. Potensi yang dimiliki danau Rawa Pening selain pemandangan alam dan pegunungan, juga kaya akan hasil alamnya seperti ikan wader. Ikan wader merupakan salah satu spesies ikan danau yang jumlahnya melimpah di danau Rawa Pening. Hal inilah yang dijadikan salah satu komoditi yang dapat diusahakan oleh UKM di Salatiga dan sekitarnya. UKM Kriwakz dapat memproduksi keripik ikan yang rasanya enak dan renyah. Proses produksi pembuatan keripik wader rawa adalah sebagai berikut: bahan baku ikan wader rawa disiapkan, setelah sebelumnya dicuci lebih dulu. Setelah ikan wader rawa disiapkan, kemudian ikan wader rawa di beri tepung bumbu. Ikan wader rawa yang telah ditepungi kemudian digoreng dengan minyak panas dan ditiriskan. Produk keripik ikan wader rawa siap dikemas dan dipasarkan.

Proses produksi masih dilakukan secara tradisional dengan menggunakan wajan dan tungku penggorengan. UKM Kriwakz mempunyai 7 orang pekerja. Dalam menentukan harga jual keripik Kriwakz, mitra belum menghitung secara cermat harga pokok produksinya, karena tenaga kerja pemilik (suami istri) belum diperhitungkan sebagai biaya produksi. Pengemasan keripik ikan wader Kriwakz telah menggunakan alat perekat sealer, namun masih secara manual satu per satu. Hal ini akan berdampak terhadap belum efisiennya proses pengemasan, karena kalau permintaan sedang banyak-banyaknya, maka UKM Kriwakz kewalahan dalam melayani konsumen. Permintaan keripik ikan Kriwakz saat ini sedang mengalami peningkatan. Adanya pandemi COVID 19 menjadi berkah bagi UKM Kriwakz karena permintaan keripik Kriwakz meningkat tajam. Konsumen lebih memilih melakukan pembelian secara *online*, sehingga pembeli keripik Kriwakz tersebar dari Sabang

sampai Merauke.

Pemasaran yang dilakukan oleh keripik Kriwakz dengan menggunakan media sosial facebook dan Instagram. Promosi belum optimal karena masih terbatasnya informasi dan kemampuan yang diperoleh dari UKM Kriwakz. Konten di facebook dan Instagram masih monoton, belum bervariasi agar lebih menarik bagi konsumen. UKM Kriwakz memerlukan pemahaman dan pelatihan yang lebih mengenai *digital marketing* dalam pembuatan konten-konten sosial media.

Aspek pembukuan di UKM Kriwakz masih dilakukan secara manual. Pembukuan yang ada hanya catatan penjualan harian saja. Pembukuan UKM Kriwakz seharusnya sudah harus lebih komprehensif, seperti laporan arus kas, laporan posisi keuangan, laporan harga pokok produk dll. Permasalahan UKM Kriwakz cukup banyak diantaranya pada proses produksi, pemasaran, manajemen usaha dan pembukuan. Terdapat dua permasalahan yang menjadi prioritas untuk diselesaikan. Permasalahan yang diangkat adalah (1) Strategi digital marketing, sehingga produk dapat lebih terkenal di masyarakat, (2) Proses pengemasan yang masih menggunakan alat manual menjadikan kapasitas produksi rendah.

B. METODE PELAKSANAAN

Kegiatan ini merupakan rangkaian kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang diselenggarakan atas hibah dari ristekbrin dalam Program Kemitraan Masyarakat Stimulan (PKMS). Pengabdian masyarakat PKMS ini berlangsung selama enam bulan untuk mendampingi UKM Kriwakz yang berlokasi di Salatiga. Pelaksanaan pelatihan digital marketing dilakukan di Salatiga pada tanggal 12 dan 13 Juni 2021. Dalam pengabdian masyarakat ini yang menjadi mitra PKMS adalah UKM Kriwakz yang terletak di Salatiga. UKM Kriwakz merupakan salah satu usaha makanan cemilan ikan wader rawa pening.

Pelaksanaan PKMS ini dimulai dari tahap persiapan, pelaksanaan dan pasca pelaksanaan. Tahap Persiapan, meliputi kegiatan perijinan kepada pihak terkait tentang pelaksanaan pengabdian masyarakat ini. Pihak-pihak tersebut antara lain Kelurahan, Ketua RT/ RW setempat untuk memberitahukan bahwa wilayahnya akan digunakan sebagai tempat pengabdian masyarakat UKM Kriwakz. Selain perijinan, juga disiapkan jadwal kegiatan selama pengabdian masyarakat dan pembagian tugas tim PKMS STIE Pelita Nusantara.

Tahap pelaksanaan, akan dilaksanakan pelatihan motivasi agar masyarakat aktif dalam program pengabdian masyarakat ini, Pelatihan pembuatan konten-konten digital marketing yang menarik menggunakan aplikasi Canva dan Kinemaster, Pengoperasian alat pengepakan otomatis dan cara pemeliharannya. Program pendampingan selama enam bulan selama pengabdian masyarakat PKMS ini berlangsung.

Tahap pasca pelaksanaan, berupa program penyusunan laporan dan publikasi artikel ilmiah

dan video kegiatan. Publikasi ilmiah pada seminar nasional, media cetak dan video kegiatan dalam website perguruan tinggi.

C. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pengabdian masyarakat PKMS bagi UKM Kriwakz telah berhasil dilaksanakan. Pendampingan dilakukan salah satunya dengan memberi pelatihan bagi semua peserta. Peserta pelatihan yaitu reseler-reseler UKM Kriwakz yang terdapat di Salatiga dan sekitarnya. Pendampingan dilakukan oleh tim PKMS STIE Pelita Nusantara. Pendampingan dilakukan dengan memberi masukan dan solusi seputar permasalahan yang dihadapi UKM Kriwakz dalam mengembangkan usahanya. Tolok ukur keberhasilan program PKMS ini adalah pemilik dan reseler-reseler UKM Kriwakz mampu melaksanakan strategi *digital marketing* dan mampu membuat konten-konten yang menarik untuk diupload di akun sosial media UKM Kriwakz. Akun sosial media yang digunakan oleh UKM Kriwakz yaitu facebook dan Instagram.

Kegiatan-kegiatan yang dilakukan antara lain yaitu pelatihan strategi *digital marketing*. Pelatihan strategi digital marketing dilakukan dengan narasumber dari pengajar-pengajar STIE Pelita Nusantara yang pakar dibidang marketing. Perkembangan internet saat ini mampu mempengaruhi dunia marketing, bahkan sekarang digital marketing dianggap sebagai trendsetter. Pemanfaatan internet untuk *digital marketing* mulai populer sehingga diperlukan konten-konten pemasaran untuk diupload ke facebook atau Instagram yang menarik dan bervariasi sehingga dapat mempengaruhi minat konsumen untuk membeli. Strategi pemasaran digital harus diterapkan melalui akun sosial media UKM Kriwakz diantaranya facebook dan Instagram.



Gambar 1. Pelatihan Digital Marketing

Pelatihan yang dilaksanakan selain strategi pemasaran digital yaitu pelatihan pembuatan konten-konten digital. Konten-konten Digital marketing harus dipikirkan. Mulai dari brosur yang menarik dan video yang menarik, agar konsumen tertarik untuk membeli atau bahkan tertarik

untuk melakukan pembelian kembali. Media sosial didesain untuk memudahkan interaksi antara produsen dengan konsumen. Pembuatan konten-konten ini menggunakan aplikasi Canva dan Kinemaster untuk pembuatan brosur produk dan video pemasaran produk UKM Kriwakz. Pelatihan pembuatan konten-konten digital marketing dilaksanakan dengan narasumber dari Team Seilasocialmedia dan BayuSan Digital.



Gambar 2. Pembuatan Konten-Konten Digital

Selain melakukan pelatihan *digital marketing*, tim PKMS STIE Pelita Nusantara juga memberikan bantuan alat berupa *continues sealer* kepada UKM Kriwakz. Pemberian bantuan alat *continues sealer* ini dikarenakan UKM Kriwakz mempunyai permintaan produk yang banyak dari konsumennya. Sehingga jika hanya menggunakan sealer manual tidak mampu melayani permintaan pelanggannya, maka diperlukan alat yang cepat dalam mengemas produknya. *Continues sealer* ini sebagai solusinya.



Gambar 3. Penyerahan Bantuan Alat *Continues Sealer*

Kegiatan PKMS ini menghasilkan peningkatan pengetahuan dan kemampuan UKM Kriwakz dalam pemasaran menggunakan *digital marketing*. Hal ini akan berpengaruh pula terhadap omzet penjualan UKM Kriwakz akan meningkat, akibatnya pendapatan akan meningkat dan laba juga

akan naik. Hal ini sesuai dengan hasil penelitian Helmalia dan Afrinawati (2018) yang menyatakan bahwa *e-commerce* berpengaruh signifikan terhadap pendapatan UMKM.

D. SIMPULAN

Pelatihan Program Kemitraan Masyarakat PKMS yang dilakukan oleh tim pengabdian masyarakat dari STIE Pelita Nusantara ini sangat bermanfaat dan sangat membantu bagi UKM Kriwakz Keripik Ikan Wader Rawa. UKM Kriwakz dapat meningkatkan usahanya hal ini terlihat dari semangat dan antusiasme reseller-reseller UKM Kriwakz dalam mengikuti pelatihan pembuatan konten-konten digital marketing. UKM Kriwakz akan melakukan *digital marketing* untuk pemasaran produk keripik ikan wader rawanya.

E. UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih disampaikan kepada Deputi Bidang Penguatan Riset dan Pengembangan Kementerian Riset dan Teknologi / Badan Riset dan Inovasi Nasional sebagai pemberi dana dan UKM Kriwakz sebagai mitra pengabdian masyarakat.

F. DAFTAR PUSTAKA

- Badan Pusat Statistik Kota Salatiga. 2020. Kota Salatiga dalam Angka.
- Badan Pusat Statistik Kabupaten Semarang. 2020. Kabupaten Semarang dalam Angka.
- Direktorat Penelitian dan Pengabdian Masyarakat, Direktorat Jenderal Pendidikan Tinggi, Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan. 2020. *Panduan Pelaksanaan Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat di Perguruan Tinggi*.
- Helmalia dan Afrinawati. 2018. Pengaruh E-Commerce Terhadap Peningkatan Pendapatan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah di Kota Padang Jebi. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam*. 3(2). 237-246
- Widaryanti. 2016. Pengembangan Model Peningkatan Kinerja UMKM Melalui Inovasi, Proses Operasi yang Efisien dan Pemeliharaan Hubungan dengan Pelanggan Pada UMKM di Kota Semarang. *Proceeding Seminar Hasil penelitian dan Pengabdian Masyarakat*. UNIMUS Semarang