

**PEMBERDAYAAN WARGA MELALUI PENGEMBANGAN PENGOLAHAN SATE TAHU SERTA
PELATIHAN PROMOSI ONLINE UNTUK MENINGKATKAN KESEJAHTERAAN EKONOMI DI
KELURAHAN PURBOSUMAN**

Luki Riyan¹, Syaiful Arif²

Institut Agama Islam Negeri Ponorogo

Email: riyankukiii@gmail.com, syaiful@iainponorogo.ac.id

Abstrak

Kelurahan Purbosuman merupakan salah satu desa yang terletak di Kabupaten Ponorogo. Potensi Usaha di kelurahan Purbosuman ini masih sangat luas dan potensi untuk menghasilkan produk unggulan masih sangat terbuka mengingat lahan produktif yang ada di kelurahan ini cukup banyak untuk menjadi peluang usaha salah satunya usaha sate tahu. Tahu merupakan salah satu makanan yang selalu ada dan menjadi favorit di kalangan masyarakat karena tahu menjadi jajanan ringan selalu enak untuk dinikmati. Di Kelurahan purbosuman ini terdapat pabrik tahu sehingga menjadi peluang usaha bagi warga untuk bisa mengembangkan usaha penjualan sate tahu mengingat pabrik tahunya terdapat di kelurahan purbosuman itu sendiri. industri pengolahan tahu di kelurahan ini berkembang dengan baik dan masih memproduksi hingga kini. Sehingga saya mempunyai ide untuk masyarakat sekitar dapat memanfaatkan potensi yang ada di sekitar lingkungannya yang berdekatan dengan industri pabrik tahu untuk membuat kreasi sate tahu. Tetapi dalam proses pengembangannya masih kurang sehingga perlu adanya pengembangan inovasi dan kreasi tentang berbagai macam pengolahan sate tahu. Dalam hal ini proses pengembangan membuat Sate Tahu ini sedikit mengalami hambatan dalam hal pemasaran. Terdapat banyak usaha UMKM mengalami penurunan atau jumlah pendapatan penjualan dari hari biasanya karena banyak konsumen yang tidak bisa membeli dan banyak kios-kios yang ditutup oleh petugas prokes. Sehingga perlu adanya pengembangan maupun pendampingan dalam hal proses pemasaran atau metode pemasaran di masa pandemi seperti saat ini. Berdasarkan permasalahan yang dihadapi tersebut, penulis melakukan pemberdayaan dalam hal ini membimbing dan memberikan informasi sesuai dengan protokol kesehatan tentang kreasi dan inovasi sate tahu serta pengembangan pemasaran dengan memberikan branding atau labeling ke produk usaha warga sehingga diharapkan dapat meningkatkan pendapatan warga di masa pandemi saat ini terutama pada UMKM. Salah satu yang digunakan dalam kegiatan pengabdian ini adalah metode pendampingan dan pendidikan masyarakat mengenai strategi pengolahan, pemasaran, untuk meningkatkan perekonomian di desa Purbosuman. Hasil akhir penelitian ini adalah pengolahan sate tahu pengemasan, labelling untuk produk sate tahu, dan pendaftaran diperdagangkan online, dibuatkan Instagram dan Facebook. Dengan proses pemasaran tersebut diharapkan dapat meningkatkan perekonomian warga di Kelurahan Purbosuman.

Kata kunci: pemasaran, sate tahu, pengemasan,

Abstract

Purbosuman Village is one of the villages located in Ponorogo Regency. The business potential in Purbosuman Village is still very wide and the potential to produce superior products is still very open considering that there is quite a lot of productive land in this village to be a business opportunity, one of which is the tofu satay business. Tofu is one of the foods that is always there and is a favorite among the people because tofu as a light snack is always delicious to enjoy. In Purbosuman Village there is a tofu factory so it becomes a business opportunity for residents to be able to develop a business of selling tofu satay considering the tofu factory is located in the Purbosuman village itself. the tofu processing industry in this village is developing well and is still producing until now. So I have an idea for the surrounding community

to take advantage of the potential that exists around their environment which is close to the tofu factory industry to make tofu satay creations. However, the development process is still lacking, so it is necessary to develop innovations and creations regarding various kinds of tofu satay processing. In this case the development process makes this Sate Tahu experiencing a bit of a bottleneck in terms of marketing. There are many MSME businesses experiencing a decrease or the amount of sales income from normal days because many consumers cannot buy and many stalls are closed by health workers. So there is a need for development and assistance in terms of the marketing process or marketing method during a pandemic like today. Based on the problems faced, the author empowers in this case guidance and provides information in accordance with health protocols about the creation and innovation of tofu satay and marketing development by providing branding or labeling to citizens' business products so that it is expected to increase residents' income during the current pandemic, especially on SMEs. One of the methods used in this service activity is the method of mentoring and community education regarding processing, marketing strategies, to improve the economy in Purbosuman village. The final result of this research is the processing of tofu satay in packaging, labeling for tofu satay production, and registration for trading online, created by Instagram and Facebook. With this marketing process, it is hoped that it can improve the economy of residents in Purbosuman Village.

Keywords: marketing, tofu satay, packaging,

PENDAHULUAN

Kedelai telah menjadi salah satu makanan yang populer karena kedelai mengandung banyak protein selain itu kedelai merupakan salah satu makanan yang bisa dikreasikan menjadi hidangan yang berbagai macam model dan inovasi. Kedelai merupakan salah satu bahan baku untuk pembuatan tahu dimana kita tahu bahwa tahu itu sendiri salah satu yang menjadi makanan ringan atau cemilan di Indonesia karena di setiap warung atau di jajanan pasti ada makanan gorengan tahu. Selain itu kedelai merupakan bahan pangan yang sangat populer di dalam kalangan masyarakat setiap hari banyak orang yang mengonsumsi makanan olahan dari kedelai salah satunya tahu. Berbagai kandungan protein yang bagus pada kedelai serta juga kandungan gizinya yang komplit, dimana kita tahu bahwa kacang kedelai menjadi bahan baku wajib dalam pembuatan tahu yang sangat dibutuhkan dalam suatu proses produksi. Pendapatan usaha pengolahan tahu ini sangat tergantung pada harga jual produk dan biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi tahu, sehingga semakin banyak atau tinggi harga jual produk dan semakin sedikit atau rendah biaya maka semakin besar keuntungan yang diperoleh.. Proses pengolahan tahu dilakukan setiap hari dimulai pukul 7 sampai pukul 5 . Didalamnya terdapat sekitar 15 karyawan yang melakukan produksi tahu setiap harinya dengan tugasnya masing-masing. Jadi pembuatan tahu ini atau pembuatannya tergantung pada permintaan konsumen sehingga proses pengolahan tahu tergantung dari pesanan dari konsumen. Tetapi biasanya setiap hari pasti ada konsumen yang memesan atau membeli di pabrik tahu tersebut.¹

¹ Pangan Gizi, Teknologi, dan Konsumen, 33.

Kedelai (*Glycine max* (L) Mer.) merupakan salah satu jenis kacang-kacangan yang mengandung protein nabati yang tinggi, sumber lemak, vitamin, dan mineral. Apabila cukup tersedia di dalam negeri akan mampu memperbaiki gizi masyarakat melalui konsumsi kedelai segar maupun melalui konsumsi kedelai olahan seperti tahu, tempe, tauco, kecap, susu dan lain sebagainya (Kartaatmaja, 2001).

Kita mengetahui bahwa tahu kaya akan protein dan sudah lama di jadikan makanan ringan oleh masyarakat Indonesia sebagai lauk pauk. Karena tahu adalah makanan yang dibuat dari kacang kedelai yang di fermentasikan dan diambil sari patinya. Hal ini berbeda dengan tempe yang berasal asli dari Indonesia sedangkan tahu berasal dari Cina, seperti kecap, tauco, bakpau, dan bakso. Tahu itu berasal dari kata serapan dari bahasa Hokkian (tauhu) hanyu pinyin: doufu) yang secara harfiah berarti "kedelai yang difermentasi" Dan tahu pertama kali muncul di Cina Tiongkok sejak zaman dinasti Han yaitu sekitar 2200 tahun lalu. Penemunya adalah Liu An (Hanzi) yang merupakan seorang bangsawan, cucu dari Kaisar Han Gaozu, Liu Bang yang mendirikan Dinasti Han. ²

Mutu tahu itu ditentukan dari penampilan tahu tersebut yang diantaranya bertekstur lembut, bentuk seragam, empuk terasa halus dan rasanya itu netral. Sedangkan kenyataannya orang-orang mempersepsikan bahwa tahu itu berwarna putih berbentuk kotak permukaannya halus padat tidak mudah pecah dan tidak mengandung bahan-bahan pengawet. Selain itu mutu dari tahu juga bisa ditentukan dari nama atau asal tahu misalnya tahu takwa merupakan merek dagang yang sudah teruji kualitas mutu nya Demikian juga Tahu Kediri dan Tahu Sumedang. Agar bisa mendapatkan mutu tahu seperti halnya di atas maka kita perlu memperhatikan bahan baku kedelai dengan biji yang besar, penggunaan air ,pemberian air cuka yang tidak berlebihan, penggunaan Pi yang tahu dengan perbandingan yang tepat serta peralatan maupun lingkungan kerja yang karena perlu diketahui bahwa tahu memiliki daya simpan yang singkat dan cepat menjadi busuk. Perlu diketahui tahu memerlukan perendaman sehingga hal ini yang menyebabkan mempermudah tahu terkontaminasi oleh air rendaman serta udara. Hal ini membuat tahu menjadi cepat asam dan busuk sehingga permasalahan sanitasi air menjadi hal besar atau masalah besar dalam menentukan kualitas mutu tahu. Oleh hal tersebut tahu harus segera terjual habis karena kalau tidak terjual akan menjadi masalah tersendiri dan menyebabkan tahu akan cepat bau.³

Tahu yang kita kenal sebagai produk olahan yang terbuat dari kedelai mempunyai kandungan gizi yang cukup tinggi terutama nya yaitu kandungan protein. Dengan demikian bahwa selain hanya

² Rukmana, *Seri Budidaya Usaha Tani Jagung*, 12–13.

³ *Pangan Gizi, Teknologi, dan Konsumen*, 35–36.

tempe tahu juga dapat dimanfaatkan sebagai sumber protein utamanya yaitu protein nabati. Kandungan yang terdapat dalam tahu dalam setiap 100 gram berat bahan terdiri dari Energi 68 kkal; 7,8g protein; 4,6 gram lemak; 1,6 gram; karbohidrat 124 mg kalsium; 63,0 mg fosfor (DKBM, 1981). Bila dilihat dalam persentase, maka komposisi kandungan tahu adalah 70 - 90% air, 5-15% protein, 4-8% lemak, dan 2-5% karbohidrat. Tahu sebagai hasil dari pembuatan atau olahan kacang kedelai kita tahu bahwa tahu merupakan makanan yang menjadi favorit untuk perbaikan gizi karena tahu ini memiliki kualitas atau mutu protein nabati yang terbaik karena mempunyai komposisi asam amino yang sangat lengkap dan dipercaya memiliki daya cerna yang sangat tinggi yaitu sebesar 85% sampai 98%. Kita tahu bahwa kandungan gizi yang terdapat dalam tahu memang masih kalah bila dibandingkan dengan hanya lauk pauk lainnya seperti halnya lauk pauk hewani yaitu daging ikan dan tetapi hal ini ini tidak membuat kehilangan pamornya karena dengan harga yang lebih murah masyarakat lebih cenderung memilih untuk mengkonsumsi tahu sebagai bahan makanan pengganti protein hewani sebagai pemenuhan kebutuhan gizi.

Dalam hal pemasaran usaha Sate tahu ini masih kurang terutamanya dalam hal pemasaran dan promosi. Utamanya dalam hal pengemasan pengolahan serta pelabelan pada usaha UMKM tersebut yang menyebabkan hal ini dalam proses pendistribusian nya kurang maksimal. Tjiptono menyatakan pemberian kemasan atau nama pada produk memiliki beberapa manfaat dan tujuan, yaitu (a) pelindung isi (protection); (b) memberikan kemudahan dalam penggunaan (operation); (c) bermanfaat dalam pemakaian ulang (reusable); (d) memberi daya tarik (promotion) berupa aspek artistik, warna, bentuk, dan desain; (e) sebagai salah satu identitas produk (image); (f) memudahkan proses distribusi (shipping); dan (g) dapat memberikan informasi (labelling) yang menyangkut isi, pemakaian, kualitas, dan sebagai cermin dalam inovasi produk yang berkaitan dengan kemajuan teknologi dan daur ulang.⁴⁵

Bermacam-macam upaya promosi yang dilakukan di sekitaran lokasi pabrik tahu tersebut dan partisipasi aktif dalam kegiatan yang dilakukan oleh pihak-pihak terkait untuk mengangkat peningkatan kapasitas produksi UMKM. Tetapi hal tersebut belum bisa dilakukan secara maksimal karena belum adanya nya pendampingan secara baik dari pihak-pihak terkait sehingga saya di sini akan melakukan pendampingan agar proses promosi dan pemasaran lebih maksimal di masa pandemi saat ini.

⁴ endang, *Teknologi Proses Produksi Tahu*.

⁵ Utomo, Sugeng Hadi, Vika Annisa Qurrata, Vidya Purnamasari, dan Linda Seprillina, "*Peningkatan Omset Penjualan Melalui Media Sosial Pada Usaha Kecil Menengah Alas Kaki Berbahan Kulit*", 56.

Dalam kegiatan penelitian yang sedang dilakukan diawali dengan menemukan sebuah aset atau potensi yang ada dan dapat dikembangkan sehingga memberikan nilai positif pada sebuah subjek penelitian. Dalam penelitian yang menggunakan metode *Aset Based Community Development* (ABCD) diharapkan dapat mengembangkan potensi yang dimiliki oleh masyarakat dengan cara pengolahan sate tahu meningkatkan keterampilan dan perekonomian masyarakat. Berdasarkan uraian di atas tujuan penelitian ini adalah untuk memberikan pendampingan dan pendidikan kepada masyarakat mengenai strategi cara pengolahan sate tahu serta pemasaran khususnya dalam hal pengemasan dan branding produk. Dengan adanya pendampingan dan pendidikan tersebut diharapkan industri rumah tangga di kelurahan Purbosuman dapat berkembang dan berekspansi ke usaha yang berskala lebih luas.⁶

Kelurahan Purbosuman adalah merupakan salah satu Kelurahan yang terdapat di Ponorogo yang daerahnya tergolong lebih maju dari kelurahan kelurahan lain di Ponorogo. Kelurahan purbosuman ini memiliki beberapa industri yang utamanya dalam hal ini saya fokus pada industri pabrik tahu di mana di wilayah ini terdapat pabrik tahu. Dan potensi yang dimiliki di wilayah ini yaitu adanya pabrik tahu di sekitar lingkungan warga dan masih belum bisa dimaksimalkan atau dimanfaatkan oleh warga karena belum mengetahui cara untuk mengembangkan usahanya tersebut. Salah satu UMKM yang menjadi identitas di Kelurahan purbosuman ini yaitu usaha sate. Yaitu sate tahu yang menjadi potensi besar karena berdekatan dengan pabrik tahu tersebut sehingga nilai modal akan lebih sedikit dan diharapkan mendapatkan keuntungan yang lebih besar apabila pengolahan serta pemasarannya dapat dilakukan secara baik. Namun selama ini banyak yang mengeluh bahwa mengalami kendala dalam proses pemasaran tersebut.

Dan dalam hal ini saya akan berfokus pada kegiatan untuk mengembangkan sate tahu karena dilihat dari potensinya sangat bagus bila diterapkan di Kelurahan purbosuman ini. Selain berdekatan dengan pabrik tahu di Kelurahan purbosuman ini juga termasuk daerah perkotaan sehingga dalam pemasarannya akan lebih mudah tetapi di masa pandemi saat ini hal tersebut sulit untuk dilakukan karena kurangnya informasi pengetahuan dari warga mengenai teknologi pemasaran Online. Karena hingga saat ini sate tahu masih dipasarkan di sekitaran lingkungan Purbosuman saja dan belum bisa melakukan pemesanan ke luar daerah karena kesulitan dalam proses pemasarannya dan promosinya

⁶ Munawar, ..“*Asset Based Communities Development (ABCD): Tipologi KKN Partisipatif UIN Sunan Kalijaga (Studi Kasus Pelaksanaan KKN Ke-61 Di Dusun Ngreco Surocolo, Selehardjo, Pundong, Bantul)*.” *Aplikasi, Jurnal Aplikasi Ilmu-Ilmu Agama*, 104–113.

sehingga saya akan memberikan pendampingan mengenai bagaimana cara pengolahan inovasi dan kreasi sate tahu serta promosi pemasaran dan pemberian branding pada produk tersebut.

METODE

Metode yang saya gunakan dalam kegiatan pengabdian ini yaitu metode ABCD (Assets Based Community Development). Metode ini merupakan salah satu konsep atau pengembangan masyarakat yang didasarkan pada aset lokal yang terdapat di suatu wilayah. Dimana wilayah tersebut mempunyai aset yang kemudian dapat dikembangkan sehingga aset tersebut dapat digunakan untuk mengatasi permasalahan-permasalahan yang ada di wilayah tersebut. Menurut Green & Haines (2015) dalam Asset Based and Community Development menjelaskan bahwa terdapat 7 modal yang bisa dikembangkan dalam ABCD: 1) modal fisik (physical capital) yang terdiri dari bangunan dan infrastruktur; 2) modal finansial (financial capital) yang berupa dukungan keuangan; 3) modal lingk capital) berupa potensi alam; 4) modal teknologi (technological capital) yang berupa teknologi digital; 5) modal manusia (human capital) yang berupa sumber daya manusia; 6) modal sosial (social capital) yang berupa perilaku; dan 7) modal spiritual (spiritual capital) yang berupa pemberian bantuan empathy, perhatian, dan kasih sayang. Pengembangan modal yang menjadi fokus dalam pengabdian ini adalah modal teknologi dan modal manusia. Sedangkan langkah-langkah pelaksanaan program pengabdian ini adalah: 1) observasi lapangan; 2) koordinasi dengan mitra; 3) sosialisasi program; 4) pelaksanaan program, dan 5) evaluasi.⁷

Kegiatan pengabdian masyarakat yang dilakukan adalah suatu pemberdayaan masyarakat melalui pembuatan produk makanan ringan dengan menggunakan metode kualitatif deskriptif. Metode yang digunakan dalam KKN di mana metode ini saya lakukan untuk mengamati kegiatan maupun kondisi dari warga di Kelurahan Purbosuman khususnya di masa pandemi saat ini dan terlebih lagi terhadap pelaku pelaku UMKM. Metode yang saya gunakan ini bertujuan untuk mengetahui permasalahan yang dihadapi warga masyarakat Purbosuman dan untuk dapat mencari solusi untuk mengatasinya permasalahan tersebut. Dan selanjutnya berdasarkan hasil yang saya lakukan dapat diketahui bahwa warga kecamatan purbosuman belum bisa mengadakan kegiatan UMKM dengan maksimal karena masih dalam pandemi covid 19 dan masih perlu menerapkan protokol kesehatan ya itu social distancing.⁸

⁷ Nurdianah, Rika Dwi Ayu Parmitasari, Irvan Mulyadi, Serliah Nur, and Nadyah Haruna, *Panduan Penelitian Dasar Asset Based Community-Driven Development (ABCD)*, 72–74.

⁸ Diantoro, Fery, Andhita Dessy Wulansari, Isnatin Ulfah, Suwondo, Irma Yuliani, and Asep Syahrul Mubarak., *Pedoman Kuliah Pengabdian Masyarakat Daring Dari Rumah*, 80–82.

Dalam penerapan metode ABCD ini mempunyai lima langkah kunci untuk melakukan proses kegiatan Kuliah Pengabdian Masyarakat, diantaranya adalah Discovery (menemukan), Dream (impian), Design (merancang), Define (menentukan) dan Destiny (lakukan).

- a) Tahap discovery adalah proses pencarian yang mendalam tentang hal-hal positif hal-hal terbaik yang pernah dicapai dan pengalaman-pengalaman keberhasilan di masa lalu proses ini dilakukan dengan wawancara apresiatif beberapa contoh pertanyaan apresiasi yang dilakukan pada tahap ini antara lain : Ceritakan pengalaman terbaik yang pernah ada , hal apa yang sangat bernilai dari diri Anda , hal-hal apa yang menjadi sumber kehidupan Anda yang tanpa hal tersebut anda akan mati dan Sebutkan tiga harapan yang anda miliki untuk meningkatkan kekuatan dan keefektifan anda.
- b) Tahap dream adalah Berdasarkan informasi yang diperoleh dari tahap sebelumnya orang kemudian mulai membayangkan masa depan yang diharapkan pada tahap ini setiap orang mengeksplorasi eksplorasi Harapan dan impian mereka baik untuk diri mereka sendiri maupun untuk organisasi inilah saatnya orang-orang memikirkan hal-hal besar dan berpikir out of the box serta membayangkan hasil hasil yang ingin dicapai.
- c) Tahap desain ini orang mulai merumuskan strategi proses dan sistem membuat keputusan dan mengembangkan kolaborasi yang mendukung terwujudnya perubahan yang diharapkan pada tahap ini semua hal positif di masa lalu ditransformasi menjadi kekuatan untuk mewujudkan perubahan yang diharapkan atau dream.
- d) Destin adalah tahap dimana setiap orang dalam organisasi mengimplementasikan berbagai hal yang sudah dirumuskan pada tahap desain tahap ini berlangsung ketika organisasi secara kontinyu menjelaskan perubahan memantau perkembangan dan mengembangkan dialog pembelajaran dan inovasi-inovasi baru.⁹

Berdasarkan pengamatan awal saya melalui media sosial sehingga dalam kegiatan ini saya menggunakan metode appreciative inquiry yang merupakan metode dan strategi. Dimana appreciative inquiry merupakan cara pandang positif untuk melakukan perubahan organisasi atau komunitas yang menjadikan organisasi tersebut bisa hidup dengan baik efektif dan berhasil. Sehingga pendekatan ABCD yang menggunakan aplikasi inkwire bertujuan untuk menggali potensi yang dimiliki dan memaksimalkan

⁹ Munawar, ..“Asset Based Communities Development (ABCD): Tipologi KKN Partisipatif UIN Sunan Kalijaga (Studi Kasus Pelaksanaan KKN Ke-61 Di Dusun Ngreco Surocolo, Selehardjo, Pundong, Bantul).” Aplikasi, Jurnal Aplikasi Ilmu-Ilmu Agama, 104–8.

sebuah potensi yang ada dalam hal ini berarti usaha kecil seperti usaha pembuatan sate tahu ini dengan menggunakan latihan cara pengolahannya dan pemasarannya.¹⁰

Dalam penerapan metode observasi ini saya melakukan kunjungan langsung ke rumah warga yang melakukan kegiatan UMKM dengan selalu mematuhi proker. Dengan adanya pandemic ini sangat berdampak kepada UMKM karena pendapatan ekonomi mengalami penurunan yang sangat drastis. Kegiatan masyarakat seperti arisan dan pengajian diberhentikan sementara. Sehingga saya akan membantu masyarakat khususnya pendampingan dalam proses pengolahan inovasi dan kreasi serta proses promosi dan pemberian branding maupun label terhadap usaha warga. Langkah yang saya lakukan yang pertama yaitu antara lain :

- a. Membuatkan akun Instagram untuk wadah pemasaran
- b. Membuat akun Facebook sebagai tempat pemasaran
- c. Pengambilan gambar produk yang menarik
- d. Membuatkan brosur atau label usaha¹¹

Didalam metode ABCD ini juga menggunakan metode pendampingan, di mana metode pendampingan ini yaitu metode yang digunakan untuk memberikan pendampingan terhadap warga yang berkaitan dengan tahap tahap pemasaran yang dalam hal ini yaitu pemasaran produk sate tahu dalam proses pengolahannya. Yaitu antara lain pendampingan dalam proses pembuatan inovasi dan kreasi yang kedua yaitu pendampingan dalam proses pembuatan label yang ketiga yaitu pendampingan dalam proses pengemasan promosi serta yang terakhir yaitu pendampingan dalam hal bagaimana strategi pemasaran agar produk yang dibuat warga dapat diminati oleh konsumen. Dengan adanya metode pendampingan ini diharapkan masyarakat dapat mengerti tentang tahapan pembuatan serta pemasaran hasil produk tersebut dan mengaplikasikan secara langsung dalam tahap pemasaran produk yang baik khususnya dalam hal pengemasan dan promosi nya. Saya melakukan komunikasi kepada warga sekitar puluhan purbosuman untuk menemukan hal-hal apa yang menjadi masalah dan memberikan solusi yang dibutuhkan. dikarenakan di masa pandemi ini proses komunikasi saya lakukan dengan dua cara yaitu melalui daring maupun luring perusahaan cara tersebut dilakukan dengan protokol kesehatan yang ketat.¹²

¹⁰ Rukmana, *Seri Budidaya Usaha Tani Jagung*, 78.

¹¹ *Strategi Pemasaran*, 35–36.

¹² Kanisius.Tjiptono, *Strategi Pemasaran*, 22.

ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan Pengabdian

Dalam proses pengembangan sate tahu ini saya melakukannya di salah satu rumah warga dengan selalu menjalankan protokol kesehatan di setiap kegiatan yang saya lakukan. Di mana kita tahu bahwa di masa pandemi ini banyak UMKM yang mengalami dampak yang sangat besar terutama nya ekonomi yang menurun drastis. Sehingga saya melakukan inovasi kreasi sate tahu untuk meningkatkan nilai jual tetapi masih terhambat dalam proses pemasaran yang belum maksimal. Hal itu menyebabkan ekspansi usaha menjadi terhambat. Oleh karena itu, penelitian ini dilakukan untuk memberikan pendampingan sekaligus pemecahan masalah yang berkaitan dengan strategi pemasaran yang belum maksimal. Hal inilah yang menyebabkan usaha-usaha kecil terhambat oleh sebab itu penelitian ini saya lakukan untuk memberikan arahan atau dan pendampingan sekaligus memberikan pemecahan masalah yang berkaitan dengan strategi pemasaran yang maksimal. Dan hal ini sejalan dengan masalah yang dihadapi oleh warga Kelurahan purbosuman seperti kesulitan dalam proses pendistribusian maupun proses pemasaran sehingga perlu adanya pihak terkait untuk bisa mengangkat atau mengembangkan usaha tersebut.

Pendampingan yang saya lakukan dalam proses pengolahan sate tahu ini saya lakukan secara langsung ke rumah warga yaitu pendampingan pengolahan dan proses pembuatan atau pengemasan usaha sate tahu. Dari hasil pendampingan ini diketahui bahwa peralatan yang digunakan dalam pengolahan sate tahu ini menggunakan peralatan yang tidak menggunakan peralatan yang sulit. Dan bisa dikatakan modalnya sedikit karena bahan utama Tahu berasal dari pabrik tahu di sekitar lingkungan warga kelurahan Purbosuman. Sehingga dalam ketersediaan bahan baku tidak mengalami kesulitan. Dan proses pembuatan sate tahu ini bisa dibilang mudah dan tidak memerlukan keahlian khusus hanya butuh ketelatenan.¹³



Gambar 1 pembuatan tahu di pabrik tahu

¹³ endang, *Teknologi Proses Produksi Tahu*, 44–45.

Bahan-bahan dalam proses pembuatan sate tahu antara lain:

1. Yang pertama yaitu siapkan 1 kotak tahu,
2. Selanjutnya sediakan 5 sdm tepung terigu,
3. Selanjutnya sediakan sdm tepung tapioka,
4. Selanjutnya sediakan 5 siung bawang putih,
5. Selanjutnya Siapkan Mrica bubuk,
6. Siapkan Garam micin kaldu bubuk,
7. Siapkan Sambal kacang(me beli jadi),
8. Sediakan Daun jeruk,
9. Dan yang terakhir Bawang merah.

Cara memasak Sate tahu:

1. Bawang putih. Beri garam merica dan micin,
2. Campur tepung terigu tepung tapioka, dan bumbu halus Uleni dengan air panas.
3. Goreng tahu. Jangan terlalu kering,
4. Isikan adonan basah ke dalam tahu, Lalu kukus kira-kira 15 menit,
5. Setelah matang potong dadu dan tusuk menggunakan tusuk sate,
6. Bakar diatas api jika sudah agak gosong siram dengan kuah kacang dan beri irisan daun jeruk dan bawang merah.sate tahu siap disajikan.¹⁴



Gambar 2 pembuatan sate tahu disalah satu rumah warga

Selain itu pendampingan yang saya lakukan yaitu dengan mencari informasi yang sebanyak mungkin terkait dengan bagaimana pemasaran produk sate tersebut dari hasil pendampingan tersebut

¹⁴ Santoso, *Skema dan Mekanisme Pelatihan: Panduan Penyelenggaraan Pelatihan*, 52–54.

diketahui bahwa bentuk promosi yang dilakukan perlu adanya inovasi yaitu dengan melakukan atau membuat akun di sosial media. Karena model pemasaran warga sebelumnya itu dari mulut ke mulut saja.¹⁵

Kegiatan pendampingan yang saya lakukan yaitu dengan membuat labeling sesuai dengan model labeling yang lagi trend saat ini. Karena kita tahu bahwa label ini atau pengemasan ini sangat mempengaruhi daya beli dari konsumen terhadap produk yang kita miliki. Setelah saya melihat permintaan atau banyaknya yang lagi tren saat ini saya melakukan perbaikan-perbaikan yang cukup mendasar yaitu seperti membuat branding yang lebih menarik bagi konsumen. Sehingga diharapkan bahwa dengan adanya pembuatan branding atau leveling ini bisa meningkatkan nilai jual dan dalam pemasaran usaha sate tahu. Selanjutnya pengemasan produk sate tahu ini akan meningkatkan daya tahan produk tersebut. Terkait hal tersebut menguntungkan karena produk tidak cepat rusak apabila didistribusikan.

Kedepannya diharapkan sate tahu ini bisa berkembang lebih besar lagi di pasaran. Mengingat bahwa peluang pasar atau permintaannya cukup menjanjikan. Meskipun usaha sate tahu ini dibidang masih usaha sampingan tetapi diharapkan bahwa usaha sate tahu ini dapat berkembang dan menjadi usaha utama untuk memenuhi perekonomian masyarakat Purbosuman di masa pandemi saat ini. Di sisi lain kemudahan untuk memperoleh bahan baku turut menjadi atau mendukung bertahannya usaha ini mengingat pabrik tahu tersebut terdapat di wilayah Kelurahan purbosuman. Yang secara otomatis akan memperringan biaya modal usaha transportasi.



Gambar 3 pelatihan promosi online

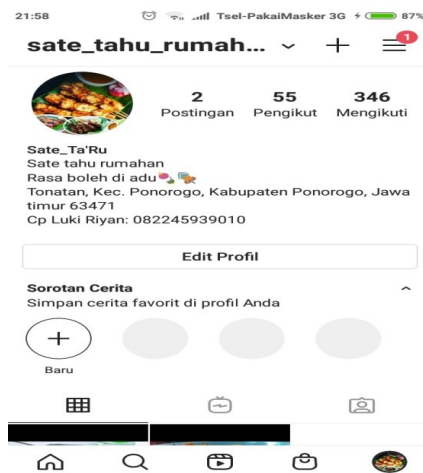
¹⁵ Karyadi and Indrawan, "Pengaruh jenis kemasan dan lama penyimpanan terhadap kadar air dan susut bobot tepung pisang kepok gablok, 22–25.

Hasil Keagiatan

Setelah dilakukan KPM ini diharapkan mampu membantu atau meringankan UMKM di masa pandemi saat ini khususnya warga Kelurahan purbosuman. Keuntungan yang didapat adalah:

Pembuatan Akun Instagram

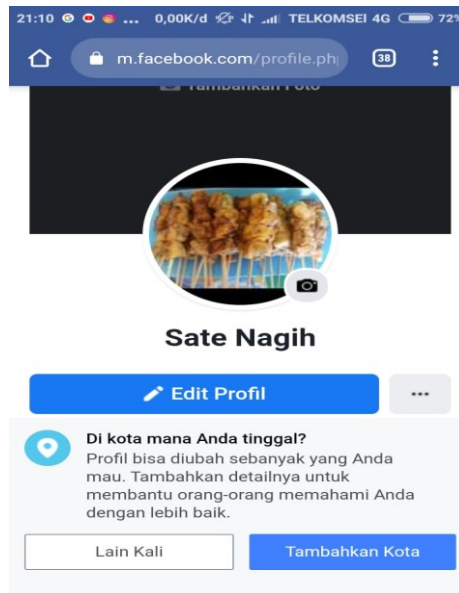
Setelah saya membuat akun Instagram untuk warga kelurahan Purbosuman, salah satu warga dapat memasarkan atau menjual produk usaha satenya menjadi lebih luas karena kita tahu bahwa Instagram merupakan salah satu media yang tepat untuk di untuk menjangkau pasar yang lebih luas. Selain itu warga juga bisa langsung berkomunikasi dengan calon pembeli melalui aplikasi Instagram tersebut



Gambar 4 pembuatan akun instagram

Membuatkan akun Facebook

Facebook merupakan salah satu media sosial yang bisa digunakan untuk promosi jual beli sehingga saya membuat akun Facebook agar bisa membantu warga untuk mempermudah bagi warga untuk mempromosikan usaha sate tahunnya ke wilayah yang lebih luas. Dengan adanya akun Facebook ini maka akan banyak konsumen yang mengetahui tentang produk yang dijual dan akan lebih tahu bagaimana proses pemesanannya serta selalu mematuhi protokol kesehatan.



Gambar 5 pembuatan akun facebook

Melakukan Pengambilan Gambar Produk yang Menarik

Kita tahu bahwa gambar produk yang menarik akan menarik pelanggan juga ini sudah terbukti dengan banyaknya produk-produk yang ada di sosial media mereka mengambil gambar dengan begitu menarik sehingga hal ini membuat penasaran konsumen untuk membeli nya. Sehingga saya melakukan pengambilan gambar produk harus menarik. Dalam kegiatan KPM ini saya membantu warga dalam proses pengambilan gambar produknya dengan mengatur cahaya pengaturan tata letak yang tepat sesuai dengan sensasi ini sehingga hal tersebut akan menjadi daya tarik konsumen untuk membeli produk pabrik tahu.



Gambar 6 hasil produk sate tahu

Membuatkan label produk

Memiliki stiker label memang sangat penting. Bayangkan jika anda memiliki usaha yang banyak digemari namun anda tidak memiliki brand. Di sisi lain, ada orang yang memulai usaha yang sama sehingga membuat merk anda terbagi. Akibatnya, omset atau keuntungan anda pun bisa menurun karena konsumen tidak bisa membedakan mana produk yang anda jual.



Gambar 7 pembuatan label produk sate tahu

Jalannya Pelaksanaan Kegiatan

Pelaksanaan kegiatan secara keseluruhan dievaluasi untuk mengetahui seberapa keberhasilan pelatihan ditinjau dari tingkat kepuasan pelayanan dalam kegiatan pelatihan. Kepuasan pelayanan yang dimaksud ditinjau dari segi narasumber pematari, fasilitas kegiatan serta sarana dan prasarana. Hal tersebut sangat diperlukan guna meningkatkan layanan pada kegiatan-kegiatan pengabdian sejenis. Kepuasan peserta setelah mengikuti kegiatan pelatihan melalui kuesioner yang diberikan pada peserta di akhir kegiatan. Setiap peserta mengisi kuesioner dan memberikan tanggapan terhadap pelayanan kegiatan dilihat dari berbagai aspek serta pelaksanaan kegiatan secara keseluruhan

Kriteria penilaian kepuasan menggunakan 6 kategori kriteria, yakni sangat tidak puas (STP), tidak puas (TP), cukup puas (CP), puas (P), dan sangat puas (SP). Hasil evaluasi terhadap pematari menunjukkan bahwa secara umum peserta merasa puas terhadap pelayanan yang diberikan oleh pematari baik dari kesesuaian materi, alokasi waktu setiap materi, cara penyampaian narasumber, kesempatan mengajukan pertanyaan, interaksi narasumber dengan peserta dalam pelatihan, maupun

sistematika penyampaian materi. Dari data yang terkumpul, dapat diketahui bahwa secara umum kepuasan peserta berada pada kategori puas.¹⁶

Hasil evaluasi terhadap pelaksanaan kegiatan pengabdian menunjukkan bahwa secara umum peserta merasa puas terhadap pelayanan yang diberikan oleh panitia baik dari konsumsi pelatihan, fasilitas pelatihan, pelayanan administrasi pelatihan, maupun penyelenggaraan seluruh pelatihan.

Secara umum kepuasan peserta berada pada kategori puas dengan rincian 10% responden menyatakan cukup puas, 10% responden menyatakan puas, dan 80% responden menyatakan sangat puas. Dari tanggapan peserta secara langsung terhadap kegiatan, peserta puas dengan kegiatan yang diberikan tim pengabdian karena memberikan manfaat yang besar, antara lain: meningkatkan pengetahuan tentang pengelolaan sate tahu yang baik dan benar baik pengolahan maupun promosi, maka pelaksanaan kegiatan pengabdian berjudul ". Perberdayaan warga melalui pengembangan pengolahan sate tahu untuk meningkatkan kesejahteraan ekonomi di kelurahan Purbosuman" dapat dikatakan berhasil dan dinilai baik.

Faktor pendukung dan penghambat kegiatan

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

1. Faktor pendukung

- a. Dukungan dari pihak kepala kelurahan, ketua RT, dan kepala pemilik pabrik tahu
- b. Ketersediaan warga dalam partisipasi pengembangan usaha sate tahu.
- c. Ketersediaan dana pendukung dari IAIN PONOROGO sebagai penyelenggaraan kegiatan pemberdayaan masyarakat dalam pengolahan usaha sate tahu
- d. Antusiasme warga yang tinggi di lokasi pengabdian dalam mengikuti kegiatan pelatihan pengolahan usaha sate tahu

2. Faktor Penghambat

- a. Kendala waktu yaitu saya sedikit kesulitan untuk menemui kepala kelurahan Purbosuman sehingga ada keterlambatan dalam pelaksanaan pengabdian ini.

¹⁶ Diantoro, Fery, Andhita Dessy Wulansari, Isnatin Ulfah, Suwondo, Irma Yuliani, and Asep Syahrul Mubarak., *Pedoman Kuliah Pengabdian Masyarakat Daring Dari Rumah*, 143.

- b. Keterbatasan warga dalam ikut serta berpartisipasi dikarenakan bertepatan dengan kebijakan PPKM darurat sehingga warga mengurangi antusias warga.¹⁷

KESIMPULAN

Berdasarkan uraian didalam pembahasan, maka dapat diperoleh kesimpulan dimana pendampingan yang saya lakukan sesuai dengan rencana dan semuanya berjalan dengan baik. Hal ini bisa dilihat dari tercapainya tujuan penelitian yaitu melakukan pendampingan dalam pengolahan kreasi dan inovasi sate tahu serta proses pemasaran sate tahu tersebut. Dan kedepannya dengan mengetahui cara pengolahan serta promosi sate tahu tersebut diharapkan dapat lebih mempermudah dalam proses perluasan pasar di sektor UMKM pangan. Dalam kegiatan KPM kali ini saya membantu sekaligus memberikan informasi untuk warga Kelurahan Purbosuman mengenai bagaimana proses pengolahan sate tahu serta bagaimana cara promosi yang benar di masa pandemi saat ini. Dengan jumlah konsumen yang lebih banyak atau meningkat maka bisa disimpulkan bahwa pendampingan yang saya berikan ini untuk meningkatkan pendapatan dan pemasukan di masa pandemi berhasil. Saya berharap kedepannya usaha dan ilmu yang saya berikan dapat berguna serta saya berharap pasar dan konsumen pelaku UMKM di wilayah kelurahan Purbosuman ini semakin luas dan pendapatan penjualannya semakin meningkat .

DAFTAR PUSTAKA

- Diantoro, Fery, Andhita Dessy Wulansari, Isnatin Ulfah, Suwondo, Irma Yuliani, and Asep Syahrul Mubarak. *Pedoman Kuliah Pengabdian Masyarakat Daring Dari Rumah*. ponorogo: LP2M IAIN, 2009.
- endang, sutriwati. *Teknologi Proses Produksi Tahu*. yogyakarta: Kanisius, 2012.
- Kanisius.Tjiptono. *Strategi Pemasaran*. yogyakarta: Andi Offset., 1999.
- Karyadi and Indrawan. "*Pengaruh jenis kemasan dan lama penyimpanan terhadap kadar air dan susut bobot tepung pisang kepok gablok*. Musa paradisiaca balbisiana)", 2009.
- Munawar, Ahmad. .."*Asset Based Communities Development (ABCD): Tipologi KKN Partisipatif UIN Sunan Kalijaga (Studi Kasus Pelaksanaan KKN Ke-61 Di Dusun Ngremo Surocolo, Selehardjo, Pundong, Bantul)*." *Aplikasi, Jurnal Aplikasi Ilmu-Ilmu Agama*, 2007.
- Nurdiyanah, Rika Dwi Ayu Parmitasari, Irvan Mulyadi, Serliah Nur, and Nadyah Haruna. *Panduan Penelitian Dasar Asset Based Community-Driven Development (ABCD)*. MAKASSAR: NUR KHOIRUNISA, 2016.

¹⁷ Diantoro, Fery, Andhita Dessy Wulansari, Isnatin Ulfah, Suwondo, Irma Yuliani, and Asep Syahrul Mubarak., 144–45.

- Rukmana. *Seri Budidaya Usaha Tani Jagung*. yogyakarta, 1997.
- Santoso. *Skema dan Mekanisme Pelatihan: Panduan Penyelenggaraan Pelatihan*. Yayasan Terumbu Karang Indonesia, t.t.
- Tjiptono. *Strategi Pemasaran*. yogyakarta: andi offset, 1999.
- Utomo, Sugeng Hadi, Vika Annisa Qurrata, Vidya Purnamasari, dan Linda Seprillina. "*Peningkatan Omset Penjualan Melalui Media Sosial Pada Usaha Kecil Menengah Alas Kaki Berbahan Kulit*". Jurnal Karinov, 2019.
- Winarno, F.G. *Pangan Gizi, Teknologi, dan Konsumen*. jakarta: PT. GRAMEDIA, 1993.