

Diversifikasi Pengolahan Frozen Nugget, Pengemasan dan Pemasaran Google Bisnis

**Irham Zaki¹, Sri Herianingrum², Meri Indri Hapsari³, Ahmad Fadlur Rahman Bayuny⁴,
Ida Wijayanti⁵**

irham-z@feb.unair.ac.id¹, sri.herianingrum@feb.unair.ac.id², meri.indri@feb.unair.ac.id³, ahmad.fadlur.r.b@feb.unair.ac.id⁴, ida.wijayanti@feb.unair.ac.id⁵,

^{1,2,3,4}Universitas Airlangga

Abstract: *The Covid 19 pandemic which has spread throughout the world has had a very bad impact on the national economy, including the rural economy. Because economic activity in urban areas has stopped, production demand in rural areas has also been affected. By using ABCD (Asset-Based Community Development) approach, the objective of this community service is to increase the productivity and economy of Sugihwaras village residents by using several methods. The first is to increase the diversification of existing products while increasing the value of goods sold by the community. Second, increase citizens' marketing level to the next level by providing an understanding of online marketing. The third is to increase the community's basic financial understanding with financial management and basic accounting counseling. The results of the community service program showed that there was a very significant increase in the understanding of the participants on the materials that had been taught.*

Keywords: E-Business;
Diversification; Financial
Management

Pendahuluan

Desa Sugihwaras merupakan daerah yang subur dan sangat mendukung dalam bidang pertanian. Daerah yang memiliki luas wilayah 171,203 km² dan penduduk sebanyak 2.750 jiwa tersebut terletak di Kecamatan Prambon, Kabupaten Nganjuk, Jawa Timur. Tepatnya pada kilometer sembilan dari barat laut Kediri. Desa Sugihwaras juga terkenal sebagai daerah penghasil tempe, tahu dan banyak penghasilan lainnya baik dari produksi pertanian secara langsung maupun turunan dari hasil pertanian. Namun demikian, dari hasil wawancara dengan warga dan mitra. Warga kesulitan untuk menjual barang yang telah diproduksi. Ditambah dengan adanya pandemi covid 19 yang menghantam ekonomi Masyarakat dunia dan tidak terkecuali perekonomian Indonesia, banyak Masyarakat yang mengalami penurunan penjualan dan bahkan terpaksa tidak menggunakan full workforce

dengan kata lain merumahkan sementara beberapa pekerja dikarenakan menurunnya ekonomi Masyarakat.

Oleh karena itu, tim peneliti memandang diperlukan Upaya intervensi agar permasalahan-permasalahan yang terjadi di Masyarakat dapat teratasi dan tidak berkembang menjadi lebih buruk. Intervensi tersebut dapat berupa program pemberdayaan Masyarakat. Secara umum, pemberdayaan masyarakat memiliki definisi sebagai suatu tindakan sosial dari penduduk sebuah komunitas yang mengorganisasikan diri dalam membuat perencanaan dan tindakan kolektif, untuk memecahkan masalah sosial atau memenuhi kebutuhan sosial sesuai dengan kemampuan dan sumber daya yang dimiliki (Sumodiningrat, 2009). Selain itu, menurut Alfitri (2011) pemberdayaan Masyarakat juga dapat didefinisikan sebagai sebuah konsep pembangunan ekonomi yang merangkum nilai-nilai sosial. Konsep ini mencerminkan paradigma baru pembangunan, yakni bersifat *people centered* (berpusat pada manusia), *Participatory* (partisipatif), *empowering* (memberdayakan), dan *sustainable* (berkelanjutan).

Berangkat dari definisi tersebut, peneliti berusaha memformulasikan pemberdayaan Masyarakat dengan terlebih dahulu terjun ke lapangan, berdiskusi dengan Masyarakat sekitar, bertatap langsung sehingga dapat dirancang sebuah formulasi konsep pemberdayaan Masyarakat yang dapat mencapai tujuannya dengan optimal. Setelah melihat permasalahan warga, berdiskusi dengan warga, dan dilanjutkan dengan diskusi internal maka peneliti memutuskan perlu adanya upaya-upaya yang dapat meningkatkan produktivitas perekonomian dan menumbuhkan Kembali geliat perekonomian Masyarakat dalam Upaya-upaya intervensi yang perlu dilakukan sebagai berikut:

1. Penyuluhan terkait dengan diversifikasi produk
2. Penyuluhan terkait pemasaran digital
3. Penyuluhan terkait manajemen keuangan dan akuntansi dasar

Diversifikasi produk dapat meningkatkan chance produk tersebut dapat lebih diterima oleh konsumen yang pada akhirnya diharapkan dapat meningkatkan pendapatan perusahaan dan meningkatkan kepuasan konsumen (Handayani et al., 2022; Zamaya et al., 2022). Sehingga dengan adanya diversifikasi produk, diharapkan produk yang dihasilkan oleh Masyarakat dapat mendapatkan peluang yang lebih besar untuk dapat diterima dan terjual dengan baik. Tidak hanya dengan diversifikasi produk, di Tengah menurunnya perekonomian, Masyarakat memerlukan adanya inovasi pemasaran yang lebih modern dan

tidak bergantung hanya pada pemasaran tradisional seperti mulut ke mulut. Diperlukan adanya pelatihan pemasaran online untuk meningkatkan jangkauan pemasaran Masyarakat (Darodjat et al., 2024). Dengan adanya jangkauan pemasaran yang lebih luas melalui pemasaran online, diharapkan ada peningkatan penjualan yang diharapkan kemudian akan meningkatkan pendapatan Masyarakat.

Terakhir adalah dengan memberikan penyuluhan mengenai manajemen keuangan dan akuntansi dasar. Dari survey lapangan yang dilakukan, tercatat bahwa Masyarakat masih belum bisa membedakan keuangan pribadi dan Perusahaan. Kemudian tidak ada pencatatan sama sekali atas keuangan Perusahaan. Padahal, perkembangan usaha masyarakat sangat tergantung pada bagaimana pemilik usaha dapat melihat Perusahaan secara helicopter view dari waktu ke waktu dan memeriksa apakah ada permasalahan dalam keuangan usaha (Murdhaningsih et al., 2022). Selain itu, dengan memiliki pengetahuan yang memadai terkait manajemen keuangan dan akuntansi sederhana, pemilik usaha juga dapat menentukan target dalam jangka waktu tertentu demi kemajuan usaha (Ardiansyah et al., 2023). Dengan adanya pengetahuan manajemen keuangan, diharapkan Masyarakat juga dapat menerapkannya di skala keluarga sehingga Masyarakat khususnya peserta dapat merencanakan keuangan keluarga dengan lebih baik yang tentunya akan meningkatkan kesejahteraan keluarga tersebut (Sugiarto dan Budiantara., 2023; Lia et al., 2023).

Pengabdian kali ini berusaha untuk memberdayakan komunitas Masyarakat dan Santri di Desa Sugihwaras dengan menggunakan metode Asset Based Community Development (ABCD). Pengabdian dengan tema serupa telah dilakukan seperti yang ditulis oleh Lia et al. (2023) maupun Abdurrahman et al. (2022). Namun demikian berbeda dengan pengabdian sebelumnya, *community development* ini mencoba menggabungkan beberapa aspek ke dalam pengabdian yakni diversifikasi produk, pemasaran digital dan manajemen dan akuntansi sederhana. Diharapkan dengan pemahaman peserta pelatihan terutama pada aspek-aspek tersebut secara utuh, mereka dapat menggunakannya secara beriringan dan secara Bersama pengetahuan atas ketiga aspek tersebut dapat meningkatkan kemampuan peserta dan warga untuk dapat survive dalam bisnis. Diharapkan pada akhirnya, dengan adanya kemampuan tersebut, diharapkan peserta dapat meningkatkan taraf hidup dan kesejahteraannya.

Metode

Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini melalui kegiatan pelatihan dengan menggunakan metode Asset Based Community Development (ABCD). Metode ini dilakukan dengan berbasis kekuatan dan potensi masyarakat (Afandi, 2022). Pengembangan Berbasis Aset dalam Komunitas (ABCD) adalah pendekatan pemberdayaan komunitas masyarakat yang berfokus pada mengenali, menggerakkan, dan memperkuat aset-aset yang sudah ada di dalam suatu komunitas (Longgy et al., 2023). Seperti yang telah disebutkan dalam pendahuluan, bahwa Masyarakat di Desa Sugihwaras memiliki potensi yang sangat besar. Mereka mempunyai aset yang berpotensi untuk dijual, namun mempunyai kendala untuk mengembangkannya. Untuk itu, pengabdian Masyarakat kali ini menggunakan pendekatan metode ABCD kepada para Masyarakat UMKM dan santri dengan mengangkat tiga topik utama yakni:

1. Penyuluhan terkait dengan diversifikasi produk
2. Penyuluhan terkait pemasaran digital
3. Penyuluhan terkait manajemen keuangan dan akuntansi dasar

Pelatihan dikemas sedemikian rupa dengan menyesuaikan kapasitas dan kapabilitas Masyarakat peserta pelatihan agar materi yang disampaikan dapat diserap dengan optimal dan dicerna oleh peserta pelatihan. Karena pelatihan adalah salah satu cara untuk meningkatkan produktivitas individu melalui penerapan peningkatan pengetahuan dan keterampilan, sehingga lebih bersifat praktis, untuk meningkatkan kinerja atau prestasi (Sendawula et al., 2018; Hidayat & Budiartma, 2018).

Pendekatan yang akan digunakan dalam program ini adalah dengan melibatkan petani Desa Sugihwaras beserta petani binaan pondok An-Nuur. Adapun tahapan pelaksanaan terdiri atas tahap pra pengabdian Masyarakat dan pengabdian Masyarakat itu sendiri. Tahap pra pengabdian Masyarakat dilakukan untuk menganalisa kebutuhan dan problem Masyarakat. Tahap pengabdian Masyarakat terdiri atas diskusi internal tim dan pelaksanaan pelatihan dalam rangka untuk menyelesaikan problem yang ada di Masyarakat.

Pembahasan

Dalam permasalahan aspek bisnis warga desa Sugihwaras adalah kurangnya kesadaran pentingnya dalam skill berwirausaha bagi santri. Dimana dengan keahlian ini dapat menyongsong pencegahan Covid19. Sehingga, dalam kegiatan ini pihak pengusul memberikan materi mengenai bagaimana langkah awal untuk melakukan pengolahan tahu sehingga memiliki daya jual yang lebih tinggi. Bisnis yang ingin kami kembangkan dalam pelatihan ini adalah bisnis online dimana kami ingin mempersiapkan masyarakat dalam menghadapi bisnis less contact, dimana teknologilah yang menjadi pilar dasar dari proses bisnis ini. Pelatihan bisnis ini akan dilakukan pada tanggal 7 Agustus 2021 yang bertempat di masjid An Nuur Nganjuk Jawa Timur. Adapun kegiatan yang kami lakukan bersama dengan 12 masyarakat dan 4 pengurus pondok adalah pemaparan mengenai diversifikasi bisnis, pemasaran dan pengolahan frozen nugget. bagaimana proses pemasaran dan apa saja keuntungannya dan tantangan yang akan di hadapi dalam bisnis di masa pandemi lalu setelah memparkan apa itu e-bisnis pembicara menjelaskan hal-hal apa saja yang dapat dilakukan untuk memulai sebuah bisnis dengan basis online, dimana dalam pelatihan Bisnis ini masyarakat di ajarkan bagaimana cara start up bisnis? bagaimana menciptakan sebuah bisnis online yang menarik bagi pangsa pasar saat ini.



Gambar 1. Proses Pemberian Materi kepada Peserta

Dalam penyampaian materi pembicara mengajarkan mengenai apa saja produk-produk yang sedang trend. Setelah itu, peserta juga diberikan paparan mengenai bagaimana

mengolah frozen nugget sebagai bentuk diversifikasi produk pemasaran. Adapun berikut hasil luaran setelah proses pelatihan ini adalah masyarakat mengetahui perkembangan dari hasil pemberian stimulus pada 16 peserta yang mengikuti pelatihan maka hasilnya adalah sebagai berikut:

Tabel 1. Pelatihan Diversifikasi Produk

Pemahaman	Sangat Mengetahui	Mengetahui	Sedikit Mengetahui	Belum Mengetahui
Wawasan Sebelum Pelatihan				
Pentingnya Diversifikasi Produk	2	2	5	7
Pengolahan Frozen Nugget	1	2	3	10
Wawasan Setelah Pelatihan				
Pentingnya Diversifikasi Produk	7	4	5	0
Pengolahan Frozen Nugget	8	7	1	0

Setelah penjelasan mengenai pengolahan frozen nugget dan diversifikasi bisnis oleh Bu Ir. Susi dari Disperindag dan Dr.Sri Herianingrum, kami mengundang bapak Firdaus, SM, praktisi bisnis online selaku pembicara kami. Beliau menjelaskan tahapan-tahapan marketing menggunakan basis instagram pada hand phone. Dalam proses menangani permasalahan dalam aspek manajemen pemasaran dan teknologi tinggi, kami melakukan pelatihan ecommerce, adapun yang harus dipersiapkan oleh masyarakat dalam persiapan pelatihan ini adalah sebuah hand phone dan jaringan internet. Pada proses awal metode ini adalah membuat satu akun instagram dengan basis bisnis atau yang biasa disebut dengan bussiness acounts. Bussiness acount merupakan akun instagram yang memiliki fitur fitur berbeda dengan akun pribadi, dimana kita dapat melihat berapa pengunjung akun kita, dapat langsung mencantumkan harga pada foto. Pada tahapan ini masyarakat juga harus memikirkan produk apa yang akan di jual mereka, jenis produk yang dipilih oleh santri adalah produk-produk lokal yang mudah ditemukan oleh mereka.

Selanjutnya setelah membuat satu akun instagram dan deskripsi singkat mengenai bisnis apa dan produk yang ini di lakukan dan yang akan di jual oleh para peserta. Tahapan selanjutnya yaitu mulai menggunakan beberapa site pada google dimana dengan site ini dapat sangat mudah untuk mengetahui rate atau grafik mengenai produk yang ingin di

rancang oleh peserta dalam pasar. Selanjutnya dalam proses pendisainan akun juga dilakukan secara online dimana santri dapat membuat header ataupun tampilan foto produknya yang akan di unggah dalam akun instagramnya menggunakan beberapa fitur di google. Dimana tujuan dari pendisainan akun ini agar lebih menarik konsumen untuk mengunjungi akun para santri. Dalam proses pendisainan ini santri di jelaskan warna warna apa saja yang dapat digunakan untuk menarik pinat calon konsumen maupun pelanggan.

Tabel 2. Pelatihan Pemasaran Online

Pemahaman	Sangat Mengetahui	Mengetahui	Sedikit Mengetahui	Belum Mengetahui
Wawasan Sebelum Pelatihan				
Mengetahui Jenis akun ECOMMERCE	2	2	5	7
Membuat Akun ECOMMERCE	1	2	3	10
Wawasan Setelah Pelatihan				
Mengetahui Jenis akun ECOMMERCE	7	4	5	0
Membuat Akun ECOMMERCE	8	7	1	0

Setelah materi pemasaran digital, kemudian peserta diberikan pelatihan mengenai manajemen keuangan dan akuntansi sederhana. Oleh tim peserta diberikan pelatihan bagaimana membuat laporan keuangan yang baik dengan sederhana dan tidak memakan banyak waktu. Kemudian peserta juga diajarkan bagaimana prinsip-prinsip manajemen keuangan keluarga dan bisnis sederhana. Prinsip-prinsip seperti mendefinisikan kebutuhan dan keinginan. Bagaimana memebedakan keinginan dan kebutuhan. Hingga prinsip manajemen keuangan dalam Islam seperti tidak berlebih-lebihan dan kikir dalam membelanjakan diajarkan kepada para santri. Untuk Akuntansi sederhana, diberikan materi tentang arus kas yang sederhana dan neraca sederhana sehingga para santri dapat menyerap dengan baik. Dengan begitu diharapkan santri dan peserta pelatihan menjadi lebih survive dalam menjadi pengusaha di kemudian hari.

Tabel 3. Pelatihan Pembukuan dan Manajemen Keuangan Sederhana

Pemahaman	Sangat Mengetahui	Mengetahui	Sedikit Mengetahui	Belum Mengetahui
Wawasan Sebelum Pelatihan				
Mengetahui Pembukuan Sederhana	2	2	5	7
Membuat Manajemen Keuangan Sederhana	1	2	3	10
Wawasan Setelah Pelatihan				
Mengetahui Pembukuan Sederhana	7	4	5	0
Membuat Manajemen Keuangan Sederhana	8	7	1	0

Kesimpulan

Diversifikasi Pengolahan Frozen Nugget, Pengemasan dan Pemasaran Google Bisnis ini memiliki potensi untuk dilakukan oleh Masyarakat dan Santri di pondok pesantren An Nur yang termotivasi untuk berbisnis. Diversifikasi produk melalui pengolahan frozen nugget bisa membuat Masyarakat memiliki pendapatan yang lebih tinggi dikarenakan produk tersebut yang memiliki nilai ekonomis lebih tinggi dan diharapkan, dapat meningkatkan penjualan sehingga meningkatkan penghasilan dan pada akhirnya kesejahteraan masyarakat. Disamping itu kemajuan teknologi sangatlah berpeluang untuk membantu bisnis Masyarakat dan santri menjadi lebih berkembang. Sehingga, dengan adanya pelatihan bisnis online, dapat membuat Masyarakat lebih mudah dalam memasarkan produknya dan meningkatkan kesejahteraannya pada akhirnya. Disamping itu, pembukuan keuangan secara sederhana menjadi sangat penting dilakukan agar bisnis yang dilakukan oleh Masyarakat dan Santri dapat berkembang dengan baik dan di telusuri secara keuangan. Diharapkan dengan adanya pengetahuan mengenai manajemen keuangan dapat membuat peserta lebih mudah mengatur keuangan dan meningkatkan perusahaannya.

Ucapan Terima Kasih

Tim penulis mengucapkan terima kasih kepada Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat (LPPM) Universitas Airlangga yang telah memberikan dana untuk kegiatan pengabdian masyarakat ini sehingga bisa berjalan dengan baik. Ucapan terima kasih kami berikan kepada kepala desa Sugihwaras dan Pimpinan pondok pesantren An-Nur sehingga

semua kegiatan dapat dilakukan tanpa kendala.

Daftar Pustaka

- Abdurrahman, Anwar, A., Rahayu, N., Muhtarom, Z. A., & Pradnyani, I. G. A. A. (2022). Pelatihan Entrepreneurship dan Strategi Pemasaran Pada Pelaku UMKM di Kota Mataram dan Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Mataram. *JILPI: Jurnal Ilmiah Pengabdian Dan Inovasi*, 1(2), 323-332.
- Afandi, A. (2022). Metodologi pengabdian masyarakat. Direktorat Pendidikan Tinggi
- Alfitri. (2011). Community Development, Teori dan Aplikasi. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Ardiansyah, L. Y., Palit, J., Pranasa, R. K., Miswati, T. C., Sutarman, & Lazuardi, A. B. (2023). Pengabdian Masyarakat Pelatihan Pengelolaan Keuangan dan Bahasa Periklanan Digital untuk UMKM. *JILPI: Jurnal Ilmiah Pengabdian Dan Inovasi*, 1(4), 885-892.
- Darodjat, R., Maulana, M., & Suryamah, A. (2024). Peningkatan Kapabilitas Umkm Melalui Pelatihan Kemasan Produk Dan Transaksi Digital Di Desa Cileunyi Kulon. *Sawala : Jurnal pengabdian Masyarakat Pembangunan Sosial, Desa dan Masyarakat*, 5(1), 11-17.
- Handayani, S. M., Rahayu, E. S., Irianto, H., Setyowati, Sundari, M. T., & Widadie, F. (2022). Diversifikasi Produk Sebagai Strategi Bertahan dan Berkembang di Masa Pandemi Desa Prima Kenanga. *PengabdianMu: Jurnal Ilmiah Pengabdian Kepada Masyarakat*, 7(Special-1), 148-156. <https://doi.org/10.33084/pengabdianmu.v7ispecial-1.2361>
- Hidayat, R., & Budiartma, J. (2018). Education and Job Training on Employee Performance. *International Journal of Social Sciences and Humanities (IJSSH)*, 2(2). <https://doi.org/10.29332/ijssh.v2n1.140>
- Lia, D. A. Z., Fitri, R., & Tarianie, R. (2023). Eskalasi Literasi Keuangan dalam Pengelolaan Keuangan Keluarga sebagai Upaya Minimalisasi Digital Fraud di Desa Bumiaji Kota Batu. *VIVABIO: Jurnal Pengabdian Multidisiplin*, 3(5), 113-117.
- Longgy, H. A. L., Priyudahari, B. A. P, Batubara, C. L., & Aima, Y. (2023). Optimalisasi Produk Kopi Lokal Merauke melalui Pelatihan Packaging dan Pemasaran Digital. *JILPI: Jurnal Ilmiah Pengabdian Dan Inovasi*, 2(2), 491-498.
- Murdhaningsih, Rahman, A., Aisanafi, Y., Sofiana, N., Rahmawati, S. (2022). Pencatatan keuangan Sederhana (Penerimaan Kas) bagi Usaha Mikro Kecil Menengah di Kelurahan Pasir Gunung Selatan, Cimanggis, Depok. *JMS: Jurnal Masyarakat Siber*, 1(1), 23-26.
- Sendawula, K., Nakyejwe Kimuli, S., Bananuka, J., & Najjemba Muganga, G. (2018). Training, employee engagement and employee performance: Evidence from Uganda's health sector. *Cogent Business and Management*, 5(1), 1-12. <https://doi.org/10.1080/23311975.2018.1470891>
- Sugiarto, G. R., & Budiantara, M. (2024). Pelatihan Pencatatan Keuangan pada Usaha Capcin Bu Putri dan Usaha Kue Kering PKK Dusun Klenggotan. *JURPIKAT: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*. 5(1), 61-69.
- Sumodiningrat, G. (2009). Pemberdayaan Masyarakat. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Zamaya, Y., Misdawita, Taryono, & Arifudin. (2022). Diversifikasi Produk Bahan Baku Lokal Pada Kelompok Usaha Bersama (Kub) Di Desa Pulau Gadang Kabupaten Kampar. *Comment: Community Empowerment*, 2(2), 62-69.

