

Pengembangan Usaha Keripik Siti Maemunah di Kecamatan Toili

^{1*}Chaerul Fahmi Yusuf, ²Lutpi Samaduri, ³Nurmawati Mambuhu

¹Program Studi Teknik Industri, Fakultas Teknik, Universitas Muhammadiyah Luwuk

² Program Studi Teknik Sipil, Fakultas Teknik, Universitas Muhammadiyah Luwuk

³ Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Muhammadiyah Luwuk

Korespondensi: amheechopper@yahoo.co.id

Abstrak : Usaha Siti Maemunah yang berlokasi di Desa Tanah Abang Toili ini merupakan sebuah usaha rintisan usaha mandiri yang sangat sederhana, baik dari aspek manajemen produksi seperti penggunaan alat bantu produksi, proses kerja, pengemasan, bagian manajemen seperti model struktur organisasi yang ada. tidak dilaksanakan atau belum dilaksanakan dengan baik, pembukuan hanya dilakukan oleh Siti Maemunah sebagai pemilik usaha hanya dengan menilai berdasarkan perolehan hasil penjualan, serta kegiatan pemasaran (fokus usaha bukan pada pemasaran melainkan penjualan). Penelitian ini menghasilkan beberapa hal seperti alat pemotong chip, pembuatan kemasan, dan desain kemasan, pengelolaan organisasi, pengelolaan sumber daya manusia, pembinaan pembukuan, kegiatan pemasaran ditinjau dari sasaran dan pasar sasaran, promosi menggunakan media sosial, dan publikasi kegiatan melalui surat kabar lokal di Kabupaten Banggai, dan publikasi kegiatan di jurnal bereputasi nasional. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini diharapkan dapat menjadi solusi bagi usaha Siti Maemunah dalam mengembangkan usaha keripik yang sangat sederhana menjadi lebih terorganisir dan modern. Luaran penelitian ini berupa jurnal pengabdian masyarakat bereputasi nasional dan lain sebagainya

Kata Kunci : alat bantu potong keripik, Kecamatan Toili, pengembangan usaha, usaha keripik

Abstract: Siti Maemunah's business, which is located at Tanah Abang Village, Toili, is a very simple independent business startup, both in terms of production management aspects such as the use of production aids, work processes, packaging, management departments such as organizational structure models that are not implemented or have not been implemented properly, bookkeeping is only carried out by Siti Maemunah as a business owner only by assessing based on the acquisition of sales results, as well as marketing activities (business focus is not on marketing but sales). This study resulted in several things such as chip-cutting tools, packaging manufacture, and packaging design, organizational management, human resource management, bookkeeping guidance, marketing activities in terms of targets and target markets, promotion using social media, publication of activities through local newspapers in Banggai Regency, and publication of activities in nationally reputable journals. This community service activity is expected to be a solution for Siti Maemunah's business in developing a very simple chip business to become more organized and modern. The outputs of this research are community service journals of national reputation and so on.

Keyword : Chips cutting tools, Toili District, business development, chips business

PENDAHULUAN

Indonesia merupakan negara yang kaya akan sumber daya alam yang tersebar luas di seluruh wilayah Indonesia. dengan dikembangkannya industri di Indonesia yang maju dan kuat serta didukung oleh sektor pertanian yang tangguh dan sebaliknya, dapat membuat masyarakat agraris secara bertahap mampu menjadi masyarakat tangguh dan mandiri¹. Istilah agroindustri merujuk pada industri yang menggunakan hasil pertanian sebagai bahan baku utamanya, atau dapat dijabarkan sebagai kegiatan industri yang

memanfaatkan hasil pertanian sebagai bahan baku, merancang, dan menyediakan peralatan serta jasa untuk kegiatan tersebut².

Perkembangan UMKM yang sampai saat ini masih mempertahankan eksistensinya yaitu salah satunya pada bidang kuliner, mengingat bisnis kuliner merupakan salah satu peluang utama yang cukup berpotensi memiliki tingkat popularitas yang paling banyak diminati, maka hal ini didukung pula dengan maraknya ragam kuliner baru yang kreatif dan inovatif dalam menyajikan produk baru untuk meningkatkan kebutuhan pangan sehari-hari³. Usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) merupakan usaha yang memiliki peranan penting bagi perekonomian. Ini menjadikan UMKM yang ada perlu diberdayakan agar terus berkembang pesat dan terus maju. UMKM menjadi peluang yang sangat besar untuk dijalankan dan bernilai, tak heran banyak usaha-usaha yang notabennya usaha kecil-kecilan namun memiliki omzet yang cukup menggiurkan. Tentunya banyak sekali variasi UMKM yang bisa dijalani mulai dari kuliner, busana, dan lain sebagainya⁴.

Berbagai jenis usaha/industri masyarakat yang marak berkembang akhir-akhir ini khususnya pada industri pembuatan keripik, pada umumnya memiliki permasalahan yang hampir sama yaitu merujuk pada faktor internal yaitu pada segi kualitas dan produktivitas seperti kualitas dan kuantitas. Disadari bahwa kemajuan peradaban manusia kerap kali menuntut adanya perubahan dan pengembangan dari suatu sistem yang ada. Secara alami perubahan berkembang sesuai tuntutan kebutuhan dan adanya tuntutan kerja yang lebih cepat, lebih baik, lebih efektif dan akhirnya mengarah pada suatu peningkatan kesejahteraan dengan kemudahan manusia dalam beraktivitas. Pemanfaatan perkembangan teknologi pun wajib demi pengembangan usaha yang dilakukan oleh badan usaha baik dari perusahaan berskala internasional hingga usaha terkecil sekalipun (home industry). Konsep pemanfaatan teknologi oleh industri keripik ini berkaitan erat dengan perancangan alat yang sangat dibutuhkan dalam pengembangan kapasitas produksi dalam meningkatkan hasil produk tersebut. Model perancangan yang digunakan terkait dengan pemanfaatan teknologi erat dengan penggunaan mesin untuk mengubah proses sederhana (manual) menjadi semi manual atau bahkan otomatis. Pada industri kecil khususnya, proses pemotongan atau pengirisan keripik tergolong sangat lama karena masih memakai alat pemotong manual (pisau). Metode ini dalam usaha pembuatan keripik memang kurang menguntungkan, sebab selain proses memakan waktu yang lama, tentunya tenaga yang dibutuhkan sangat banyak. Selain pada permasalahan terkait penggunaan mesin, proses penjualan yang dilakukan pun sangat sederhana, yaitu dengan proses door to door. Hal ini menjadi satu kekurangan besar mengingat pemanfaatan teknologi khususnya media sosial sangat ramai digunakan. Padahal, penggunaan teknologi informasi ini demi mendorong konsep pemasaran yang berkelanjutan.

Beberapa bulan terakhir yang merupakan masa wabah COVID-19 baru terjadi dan kini telah menyebar ke seluruh wilayah Indonesia tanpa terkecuali pun di Kabupaten Banggai terkena dampak dari virus ini dan makin meningkat yang berkebalikan dengan daerah lain di Indonesia. Selain pada permasalahan penggunaan teknologi (mesin), masalah lain yang kini dihadapi oleh para pelaku usaha (kecil) adalah merebaknya wabah COVID-19 ini yang sangat berdampak pada keuntungan yang didapatkan seperti menurunnya jumlah produksi, berkurangnya proses kerja dalam usaha, terbatas/berkurangnya wilayah pemasaran produk, dan lain sebagainya. Penurunan omzet akan berdampak pula pada pengurangan jumlah karyawan yang secara otomatis proses produksi/kerja yang sedianya dilaksanakan dalam waktu tertentu (sesuai target) kini menjadi lebih lambat.

Dalam menjalankan usaha, perlu diketahui hal-hal mendasar⁵ seperti (1) Modal usaha yaitu dana yang digunakan untuk memulai dan menjalankan bisnis. Modal ini bisa berasal dari berbagai sumber seperti kekayaan pribadi, pinjaman bank, atau investasi dari investor. Modal usaha penting untuk membiayai kegiatan bisnis sehari-hari dan memulai operasi⁶⁻⁸ (2) Kemasan dan label yang memegang peranan penting

dalam proses pemasaran produk. Kemasan tidak hanya berfungsi untuk melindungi produk, tetapi juga untuk membedakannya dari pesaing dan menarik perhatian konsumen. Label juga penting karena memberikan informasi yang diperlukan oleh konsumen tentang produk tersebut. Dalam desain kemasan dan label, unsur kearifan lokal juga harus diperhatikan untuk memperkuat identitas produk dan menarik minat konsumen⁹ (3) Bauran pemasaran merupakan strategi yang mencakup berbagai elemen seperti produk, harga, distribusi, dan promosi⁵. (4) Promosi merupakan salah satu strategi untuk meningkatkan daya saing usaha (perusahaan) di pasar dan dapat menjadi media komunikasi secara tidak langsung antara produsen dengan konsumen serta membantu dalam proses motivasi dan pengambilan keputusan oleh konsumen¹⁰

Usaha keripik Usaha Mandiri Siti Maemunah didirikan oleh Siti Maemunah pada tahun 2018 mendirikan usaha kelompok ini dan belum memiliki Surat Izin Usaha hingga sekarang. Usaha ini awalnya didirikan hanya sebagai pengisi waktu luang dari ibu Siti Maemunah sebagai ibu rumah tangga biasa yang hanya ingin menambah sedikit penghasilan untuk keluarganya hingga saat ini usaha ini mampu terus bertahan dan memiliki pekerja sebanyak 3 orang dengan kondisi serba sederhana dalam hal produksi dan penjualan (proses pemasaran belum terlaksana). Jumlah anggota usaha Usaha Mandiri Siti Maemunah hingga sekarang sebanyak 3 (tiga) orang. Dalam pelaksanaannya, Usaha Mandiri Siti Maemunah masih menggunakan alat pemotong keripik yang manual dengan pisau dan alat pemotong biasa (dijual bebas di toko dan pasar) yang memiliki keterbatasan penampungan pisang yang telah diiris, pengelolaan manajemen usaha tradisional, kemasan tidak bermerek, belum berizin, dan lain sebagainya.

Toili adalah salah satu kecamatan yang berada di Kabupaten Banggai Propinsi Sulawesi Tengah. Kecamatan ini berjarak sekitar 95 Km ke barat dari Kota Luwuk, ibu kota Kabupaten Banggai. Usaha ini dikatakan sebagai usaha mandiri lebih tepatnya Industri Rumah Tangga karena beberapa hal seperti jumlah karyawan yang hanya berjumlah 4 orang, belum memiliki badan usaha/izin usaha dari pemerintah setempat, penjualan hanya terbatas pada kios-kios kecil yang berada dekat dengan rumah Siti Maemunah di Desa Tanah Abang ini serta proses produksi yang manual. Hal ini sangat berbeda jika dibandingkan dengan usaha lainnya yang juga berada di Desa Tanah Abang seperti Dwi Asih yang telah melakukan ekspansi pasar hampir di seluruh Kabupaten Banggai, Bazz dan Lestari yang kurang konsisten atau kontinyu dalam memproduksi. Meskipun usaha Siti Maemunah ini sangat kecil namun tidak mengurangi semangat dari pemilik untuk terus berusaha dengan memproduksi keripik dalam skala yang sangat kecil, padahal potensi usaha keripik khususnya di Kecamatan Toili berpotensi besar untuk berkembang dan dibantu untuk berkembang dikarenakan ketersediaan bahan baku di Kecamatan Toili cukup besar serta dukungan bahan baku lainnya yang juga tersedia seperti tenaga kerja lokal dan lain sebagainya¹¹⁻¹⁴.

Berdasarkan jumlah karyawan yang dipekerjakan di usaha Siti Maemunah sebanyak 4 orang, usaha ini adalah industri kecil/industri rumah kecil. Jumlah ini sudah termasuk dengan pemilik usaha sehingga dapat dikatakan jika jumlah pekerja hanya 3 orang. Pekerja yang membantu produksi usaha merupakan tetangga atau warga sekitar yang hanya berprofesi sebagai ibu rumah tangga (tenaga kerja lokal kurang memiliki keterampilan). Dalam pelaksanaan usaha rumah tangga ini, Siti Maemunah belum melakukan manajemen usaha yang teratur seperti pengelolaan keuangan yang dikelola langsung oleh pemilik, pemilik usaha turut memproduksi, pembagian keuntungan berdasar jumlah keripik yang laku, proses produksi manual (alat bantu hanya pisau dan beberapa pemotong keripik manual), packing produk hanya sebatas dibungkus dengan plastik bening tanpa merek/logo usaha.

Atas dasar tersebut sehingga disimpulkan bahwa pengorganisasian dalam usaha ini masih sangat tradisional. Masalah yang dihadapi oleh Usaha Mandiri Siti Maemunah antara lain belum tersedianya alat

bantu produksi berupa pisau pemotong untuk memotong keripik menjadi sangat tipis dan produksi dalam jumlah banyak sehingga berakibat pada waktu pengerjaan untuk membuat keripik relatif lama, tenaga yang dibutuhkan dalam memotong keripik relatif besar sedangkan jumlah karyawan sangat terbatas, resiko kecelakaan dalam produksi sering terjadi, tingginya persaingan (kalah bersaing) antara Siti Maemunah dengan usaha lainnya seperti Dwi Asih, Bazz dan Lestar, proses penjualan sangat sederhana tanpa adanya proses pemasaran (fokus menjual bukan memasarkan) serta pengemasan produk hanya menggunakan plastik biasa tanpa logo/kemasan/desain yang menarik^{15,16}.

Lingkup persoalan prioritas yang akan diangkat dalam penelitian ini adalah aspek peningkatan kapasitas teknologi (proses produksi dan desain produk) dan aspek pemasaran/distribusi. Aspek peningkatan kapasitas teknologi (proses produksi) adalah dengan melakukan perubahan proses kerja yang semula manual menjadi otomatis dengan memaksimalkan pemanfaatan teknologi dan menggunakan bahan alat yang mudah didapatkan di wilayah Kecamatan Toili dan bisa dikembangkan untuk menggunakan bahan daur ulang sehingga lebih efisien. Selain itu aspek peningkatan kapasitas produksi yang dilakukan adalah termasuk pada pembuatan desain atau logo produk yang siap dipasarkan. Pada aspek teknologi pemasaran/distribusi yang akan dilakukan adalah pemanfaatan sosial media dengan semaksimal mungkin untuk memperluas jangkauan pasar ke wilayah sekitar Kecamatan Toili seperti Kecamatan Toili Barat, Morowali, Batui dan bahkan bisa meluas hingga mencakup wilayah Kabupaten Banggai, Banggai Kepulauan, Banggai Laut, dan Kabupaten Morowali Utara sehingga dapat meningkatkan keuntungan Usaha Mandiri Siti Maemunah ini. Kebermanfaatan secara signifikan yang diharapkan ada dalam penelitian ini adalah:

Peningkatan kapasitas teknologi dalam proses produksi yaitu transformasi proses produksi dari manual menjadi otomatis akan memberikan sejumlah keuntungan, termasuk peningkatan efisiensi, penurunan biaya produksi jangka panjang, dan peningkatan konsistensi produk; Penggunaan teknologi dan bahan alat yang mudah didapatkan di wilayah Kecamatan Toili serta pengembangan penggunaan bahan daur ulang akan memberikan dampak positif pada lingkungan dengan mengurangi limbah dan menciptakan siklus produksi yang lebih berkelanjutan; serta Pembuatan desain atau logo produk yang siap dipasarkan akan memberikan identitas visual yang kuat bagi produk, meningkatkan daya tarik konsumen, dan membedakan produk dari pesaing.

Peningkatan kapasitas teknologi dalam aspek pemasaran/distribusi yaitu pemanfaatan media sosial untuk pemasaran akan memungkinkan untuk mencapai pasar yang lebih luas secara efisien dan efektif. Dengan menjangkau wilayah sekitar Kecamatan Toili dan bahkan wilayah-wilayah Kabupaten Banggai, Banggai Kepulauan, Banggai Laut, dan Kabupaten Morowali Utara, dapat memperluas basis pelanggan dan meningkatkan penjualan; media sosial juga memungkinkan interaksi yang lebih langsung antara dan pelanggan potensial, memungkinkan untuk memahami kebutuhan dan preferensi mereka dengan lebih baik serta memberikan layanan pelanggan yang lebih personal

Dampak ekonomi dan sosial yaitu dengan meningkatkan kapasitas produksi dan efektivitas pemasaran, usaha mandiri Siti Maemunah akan dapat meningkatkan pendapatan dan keuntungan, yang pada gilirannya akan berdampak positif pada ekonomi lokal; peningkatan profitabilitas juga akan memungkinkan untuk memberikan kontribusi yang lebih besar terhadap pembangunan komunitas, misalnya dengan memberikan kesempatan kerja bagi penduduk setempat dan mendukung inisiatif sosial.

Keberlanjutan lingkungan yaitu penggunaan bahan daur ulang dalam proses produksi akan membantu mengurangi limbah dan menurunkan jejak lingkungan, yang sesuai dengan tren global menuju praktik bisnis yang lebih berkelanjutan.

Dengan mengintegrasikan peningkatan kapasitas teknologi dalam proses produksi dan pemasaran/distribusi, penelitian Anda akan membawa dampak positif yang signifikan bagi Usaha Mandiri Siti Maemunah dan komunitas sekitarnya.

METODE

Metode pelaksanaan yang digunakan atau dilakukan dalam kegiatan ini adalah sebagai berikut:

Bidang produksi

Identifikasi Masalah. Identifikasi masalah dalam penelitian ini antara lain penggunaan alat yang digunakan masih manual mengindikasikan bahwa proses produksi saat ini masih mengandalkan banyak pekerjaan manual, yang mungkin membatasi kapasitas produksi dan efisiensi; jumlah produksi tidak dapat memenuhi permintaan pasar menunjukkan adanya kesenjangan antara kapasitas produksi saat ini dan permintaan pasar yang ada, yang dapat menghambat pertumbuhan bisnis; adanya keinginan pemilik usaha (Usaha Mandiri Siti Maemunah) untuk memiliki atau menciptakan alat pemotong keripik untuk meringankan beban kerja karyawan dan keinginan untuk menciptakan atau memperoleh alat pemotong keripik yang dapat membantu meningkatkan efisiensi produksi dan mengurangi beban kerja; perlunya izin usaha sehingga memudahkan produksi kedepannya yang diperlukan untuk memastikan kegiatan produksi berjalan secara legal dan memudahkan perluasan atau pengembangan bisnis di masa mendatang; adanya motivasi untuk berinovasi dalam merancang alat dengan desain yang baru menunjukkan bahwa pemilik usaha memiliki minat dalam inovasi teknologi dan desain untuk meningkatkan efisiensi dan kualitas produk; serta proses pemasaran masih terbatas yang perlu menjadi fokus karena merupakan elemen penting dalam keseluruhan proses bisnis.

Identifikasi Kebutuhan. Identifikasi kebutuhan dalam penelitian ini adalah ketersediaan bahan pembuatan alat dalam menciptakan alat yang diinginkan dalam hal ini perlu dipastikan ketersediaan bahan yang diperlukan dalam pembuatan alat tersebut. Hal ini melibatkan pemilihan bahan yang tepat sesuai dengan kebutuhan dan ketersediaan di wilayah tersebut; kemampuan pengguna dalam hal ini pekerja maupun pemilik Usaha Mandiri Siti Maemunah dalam memproduksi. Dalam memproduksi, kemampuan dan keterampilan pekerja serta pemilik usaha dalam menggunakan alat dan proses produksi baru perlu dipertimbangkan. Pelatihan atau pendidikan yang sesuai mungkin diperlukan untuk memastikan penggunaan yang efektif dari alat dan teknologi baru.

Perancangan meliputi sintesa, pengumpulan data, dan desain produk. Hal yang dilakukan mengenai perancangan dalam penelitian ini antara lain pengumpulan ide tentang pembuatan alat bantu sejenis yang didasarkan dari berbagai sumber seperti *Youtube*, situs internet lain dan penelitian terdahulu. Pengumpulan data dalam penelitian ini terdiri atas data primer berupa survey/observasi lapangan dan wawancara kepada pemilik usaha Usaha Mandiri Siti Maemunah dan para pekerja yang terlibat di dalam usaha ini serta masyarakat sekitar lokasi usaha, serta data sekunder yang berasal dari berbagai referensi dan pustaka yang mendukung penelitian ini. Desain produk dilakukan setelah melihat potensi dan masalah yang ada dengan mengumpulkan data-data, diawali dengan menggambar alat bagian demi bagian lengkap dengan ukuran yang sesuai dengan kebutuhan, dengan mempertimbangkan beberapa aspek baik dari segi kenyamanan, tersedianya bahan baku dalam perancangan yang dapat menunjang pada saat proses perancangan berlangsung. Alasan utama peneliti memilih bahan utama kayu dikarenakan harganya yang relatif terjangkau dan ketersediaan di Kabupaten Banggai, ukuran tidak terlalu besar untuk mempermudah dalam memindahkan alat.

Pembuatan meliputi pembuatan dan perbaikan desain. Setelah desain selesai dibuat dilanjutkan dengan proses pembuatan dengan tetap mempertahankan aspek presisi, dan akurat demi kesempurnaan produk. Perbaikan desain dilakukan pada saat melakukan desain produk, saat proses pembuatan produk sehingga tidak terjadi kesalahan seperti kesalahan ukuran, kesalahan posisi, dan kesalahan lainnya yang mungkin terjadi pada saat pembuatan produk.

Pendampingan Operasional meliputi uji coba dan revisi produk. Uji coba produk dilakukan setelah dilakukan desain kembali dan melihat sistem kerjanya apakah lebih baik dari desain awal dan kenyamanan pada saat penggunaannya. Revisi produk dilakukan jika pada saat uji coba produk terdapat hal yang tidak sesuai dengan konsep awal alat bantu tersebut atau kurang dapat memenuhi keinginan pemilik usaha sehingga dapat dilakukan revisi produk. Proses revisi produk dilakukan tergantung pada seberapa besar atau banyak kesalahan terjadi pada saat alat telah selesai dibuat.

Implementasi teknologi. Dengan melakukan pengujian ulang maka hasil rancangan alat dapat dinyatakan berhasil. Setelah alat bantu ini tercipta dan tidak terdapat lagi kesalahan, maka alat ini dapat digunakan dan selalu diadakan pemeriksaan/perawatan untuk menjaga umur alat ini. Implementasi teknologi lainnya yang menjadi fokus selanjutnya adalah pelaksanaan pemasaran dengan menggunakan konsep pemasaran digital. Pemasaran digital ini akan dimaksimalkan sehingga proses pemasaran dan distribusi produk akan lebih terarah, baik, dan berkembang.

Bidang manajemen

Pada bagian manajemen, masalah yang ada antara lain pengorganisasian perusahaan yang belum jelas seperti tidak adanya pembagian tanggungjawab sehingga dalam pelaksanaannya, pekerja dan pemilik usaha tetap bekerja (memotong bahan baku, menggoreng, membungkus produk, hingga mengantarkan ke kios atau warung kecil untuk dijual). Selain itu, pengelolaan keuangan sebatas pada pembelian bahan baku, perhitungan keuntungan, dan pembagian keuntungan berdasarkan hasil penjualan. *Saving* dilakukan berdasarkan perolehan hasil penjualan keripik. Model pengelolaan keuangan/manajemen keuangan seperti ini bersifat statis dan kurang berkembang. Hal lain yang dibutuhkan oleh usaha ini adalah pengetahuan mengenai pembukuan sehingga diperlukan untuk pendampingan dalam penyusunan/pembuatan pembukuan keuangan usaha

Bidang pemasaran

Usaha ini belum memiliki *packing* yang menarik, hanya sebatas bungkus plastik bening tanpa merek apapun dan tak memiliki logo sebagai ciri khas usaha Siti Maemunah. Selain itu usaha ini juga belum memiliki nama usaha yang akan dijadikan *brand*. Hal ini berkaitan pula dengan izin usaha yang belum dimiliki baik izin usaha dari pemerintah setempat maupun izin usaha lainnya terkait kegiatan produksi

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil dan uraian kegiatan yang telah dicapai dijabarkan sebagai berikut :

Alat potong keripik.

Terdapat 2 jenis alat potong yang telah dibuat dan sementara dalam pengerjaan, yaitu alat potong pisang dan keripik, sedangkan alat potong yang sedang dalam pengerjaan adalah alat potong keripik secara

menyamping dan pembuatan sumber daya alternatif jika dalam pelaksanaan pekerjaan terjadi listrik padam. Proses pembuatan alat dapat dilihat pada gambar berikut :



Gambar 1. Alat Potong Keripik

Desain kemasan.

Sebagai bagian dari peningkatan kualitas kemasan dari produk keripik ini, telah dibuatkan pula logo/desain kemasan yang akan digunakan sebagai ciri khas keripik Siti Maemunah ini.

Izin usaha.

Sebagai salah satu persyaratan wajib dalam usaha adalah izin usaha sebagai bukti atas legalitas usaha keripik ini, sehingga perlu dibuatkan izin usaha. Pembuatan izin usaha ini menjadi salah satu dasar hukum usaha sehingga tidak akan menjadi masalah dalam pelaksanaan pekerjaan/produksi usaha keripik ini ke depannya.

Pendampingan.

Pendampingan kegiatan yang telah dilakukan adalah pendampingan penggunaan alat potong keripik, pendampingan manajemen SDM, pendampingan pembuatan desain kemasan, pendampingan kegiatan pemasaran dan pendampingan penyusunan pembukuan.

Media promosi.

Sebagai bagian dari pendampingan kegiatan pemasaran, kami juga telah membuat akun media sosial yang nantinya akan digunakan sebagai media promosi, selain dengan melakukan promosi langsung (*door to door*). Akun media sosial yang telah dibuat antara lain *Facebook* (<https://web.facebook.com/profile.php?id=100071413824129>), *Instagram* (<https://www.instagram.com/keripiksiti.maemunah/?hl=en>), *Youtube* (<https://www.youtube.com/watch?v=AGMS9hkE5dU>), dan *Gmail* (dwiastuti666666@gmail.com). Selain penggunaan media sosial dalam memaksimalkan promosi atas produk yang dihasilkan, kegiatan ini pun dipublikasikan pada media massa lokal yang berada di Kabupaten Banggai yaitu Luwuk Post.

Publikasi.

Hasil penelitian ini direncanakan akan diterbitkan pada jurnal pengabdian masyarakat bereputasi nasional. Jurnal yang akan dituju adalah Jurnal Idea Pengabdian Masyarakat.

KESIMPULAN

Kesimpulan yang dicapai dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini yaitu, Penggunaan anggaran (hibah) dapat terealisasi dengan semestinya. Pelaksanaan kegiatan telah terpenuhi. Kegiatan pengabdian masyarakat ini telah berjalan dengan semestinya, dan hal selanjutnya yang dapat dilakukan adalah evaluasi demi keberlangsungan usaha ini, baik evaluasi oleh tim peneliti, pihak pemerintah (desa, kecamatan, kabupaten), akademisi, perusahaan dan lain sebagainya. Adanya dukungan penuh oleh mitra serta dukungan lainnya seperti pemerintah desa Tanah Abang, pemerintah desa sekitar lokasi mitra, dan lain sebagainya. Kondisi pandemi yang sedang terjadi sekarang ini menjadi penghambat dalam pelaksanaan dan penyelesaian kegiatan selanjutnya. Penghambat (pandemi) dapat dimaksimalkan sehingga bukan menjadi alasan bagi usaha ini maupun usaha lainnya yang sejenis baik di Kecamatan Toili maupun di Kabupaten Banggai untuk berhenti

UCAPAN TERIMA KASIH

Direktorat Riset dan Pengabdian Masyarakat Deputy Bidang Penguatan Riset dan Pengembangan-Kementerian Riset dan Teknologi/Badan Riset dan Inovasi Nasional sebagai lembaga penyelenggara atas kegiatan penelitian pengabdian Masyarakat yang telah dilakukan ini.

Universitas Muhammadiyah Luwuk sebagai homebase yang telah mendukung dan memfasilitasi kami dalam melaksanakan tridharma perguruan tinggi

Pemerintah Kecamatan Toili khususnya pemerintah Desa Tanah Abang yang menerima dan mendukung kami untuk melakukan penelitian di wilayah administratifnya dan membantu warga yang memiliki usaha dalam hal pengurusan administratif untuk izin usaha

Usaha Keripik Siti Maemunah selaku mitra dalam kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat yang dengan rela dan Ikhlas mau untuk menjadi sasaran penelitian kami. Banyak hal yang telah dilakukan ini kami harapkan dapat membantu dalam mengembangkan usaha ini ke depannya, selain juga dapat menjadi inspirasi bagi usaha lainnya untuk dapat lebih maju dan menjadi perhatian pemerintah untuk lebih mendorong usaha rumah tangga/kecil lainnya untuk maju dan berkembang

Mahasiswa Fakultas Teknik Universitas Muhammadiyah Luwuk yang turut terlibat dalam pengabdian ini. Dukungan mahasiswa dalam penelitian ini sangatlah besar karena menyangkut teknis pelaksanaan penelitian sehingga dapat terselesaikan dengan baik dan sukses

Media Luwuk Post atas bantuannya dalam mempromosikan usaha rumah tangga/kecil sehingga dapat lebih dikenal lagi tidak hanya oleh masyarakat di Desa Tanah Abang namun juga dapat meluas di wilayah Kecamatan Toili dan kecamatan di sekitarnya.

Facebook, Instagram, Youtube sebagai media sosial yang membantu pula dalam usaha mempromosikan usaha yang menjadi sasaran penelitian.

DAFTAR PUSTAKA

1. Irawan R, Sudrajat, Puspitasari A. Nilai Tambah dan Strategi Pengembangan Agroindustri Keripik Singkong. *J Ilm Mhs AGROINFO GALUH*. 2024;11:56–69.
2. Ramlah S, Handayani. Analisis Pendapatan dan Pemasaran Cokelat pada Industri "Sakaya Cokelat" di Kota Palu. 2019;7(April):260–6.
3. Prasetyo D, Mu'min K, Azzahra MN, Ramadani M, Aminah NF, Candra R, et al. Pendampingan UMKM Untuk Peningkatan Volume Penjualan Pada Usaha Keripik Tempe MBK MUS Di Kota Sampit. 2022;2(1):8–14.
4. Susanto H, Antoni A, Abdullah MM. Pendampingan Umkm Dalam Meningkatkan Penjualan Keripik Singkong "Ayu Fitriani" Di Sampit. 2022;1(2):1–6.
5. Yudianto A, Nurpratama M. Kelola Keuangan dan Pemasaran Online UKM Pada Rumah Pangan Keripik Tempe DI Desa Singaraja Indramayu. 2022;5:1126–31.
6. Sunarso. Manajemen Keuangan Perusahaan. Yogyakarta: Ekonosia; 2011.
7. Brigham, Eugene F., Houston M. Dasar-dasar Manajemen Keuangan. Jakarta: Salemba Empat; 2011.
8. Kurniati E, Kertasari VD, Susiana. Kewiraswastaan. 2022;
9. Rohmatillah RA. Kritik Unsur Kearifan Lokal pada Label Kemasan Kopi Van Dilleem Trenggalek. *Citradirga - J Desain Komun Vis dan Intermedia*. 2023;4(02):1–9.
10. Febrianti AN. Analisis Strategi Promosi Dalam Mempertahankan Loyalitas Pelanggan Pada UMKM Keripik Tempe Bu Damilah Purwokerto Kidul, Kabupaten Banyumas. 2024;(February):4–6.
11. Suharti T, Firdaus MA, Yudhawati D, Sundarta MI, Hurriyaturrohman, Kusumah A. Pendampingan Kegiatan Pemasaran UMKM Produk Keripik Singkong Di RT 02/RW 01 Desa Waringin Jaya Kabupaten Bogor. 2022;6(1).
12. Dita Ardiani Chirana et all. Pendampingan Pemasaran Secara E-Commerce Pada UMKM „Keripik Mak Anum“ Di Jl. Bangun Melintang. *J Pengabd Kpd Masy Nusant*. 2023;3(2):2064–70.
13. Safitri K, Gafur A, Kurniawan AR. E-Jurnal Profit (Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat) Pendampingan Umkm Dalam Meningkatkan Penjualan Kerupuk Stik Ikan Super " Intan " Di Sampit. 2022;1(2):11–5.
14. Asih S, Satria C, Salim A. Strategi Pemasaran Umkm Dalam Meningkatkan Keunggulan Keripik Pisang Sahabat Melalui Media Online (Studi Kasus Desa Rimba Ukur Kecamatan Sekayu Kabupaten Musi Banyuasin). *J Ilm Mhs Ekon Syariah*. 2023;3(1):1–8.
15. Widayanti S, Faridah Yulianti H. Analisis Strategi Pemasaran Penjualan Keripik. 2021;
16. Izzah F. Strategi Pemasaran Terhadap Peningkatkan Penjualan Produk Keripik Singkong Industri Rumah Tangga di Desa Tunggul Kecamatan Paciran Kabupaten Lamongan. 2021;2(2):251–61.