



## PEMASARAN DIGITAL USAHA KERIPIK IKAN WADER RAWA SALATIGA

### *DIGITAL MARKETING BUSINESS OF SALATIGA WADER FISH CHIPS*

Widaryanti<sup>1</sup>, Luhgiatno<sup>2</sup>, Maduretno Widowati<sup>3</sup>

<sup>1, 2, 3</sup> Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Pelita Nusantara, Semarang

Corresponding author : [wdr.yanti@gmail.com](mailto:wdr.yanti@gmail.com)

#### Abstrak

Keripik ikan wader adalah sejenis makanan yang dihasilkan dari para penyeberang rawa. Karena ikan wader rawa memiliki nilai gizi yang tinggi, ikan ini dapat dijadikan sebagai salah satu pilihan untuk menyediakan makanan sehat dengan harga yang terjangkau untuk semua kelas sosial ekonomi. Beberapa usaha keripik ikan rawa wader masih tergolong industri rumah tangga atau usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). UKM "Kriwakz" merupakan salah satu UKM yang menggarap keripik ikan wader rawa. UKM "Kriwakz" terletak di Salatiga, Indonesia, di Jalan Star Regency nomor 1 gang Telampok. Metode produksi lama menggunakan penggorengan dan tungku masih digunakan. Mitra telah menentukan harga jual keripik Kriwakz. Mitra telah menentukan harga jual keripik Kriwakz. Karena tenaga kerja pemilik (suami-istri) belum diperhitungkan sebagai biaya produksi, mitra belum cermat dalam menilai Harga Pokok Produksi dalam menetapkan harga jual keripik Kriwakz. Keripik ikan wader Kriwakz dikemas menggunakan teknologi perekat sealer, namun satu per satu dengan tangan. Karena UKM Kriwakz akan kebanjiran dalam memasok konsumen jika permintaan besar, hal ini akan mengakibatkan proses pengemasan yang tidak efisien. Permintaan keripik ikan Kriwakz saat ini semakin meningkat. Munculnya epidemi COVID-19 adalah keuntungan bagi UKM Kriwakz, karena permintaan chip Kriwakz meroket. Konsumen lebih memilih berbelanja secara online, sehingga pembeli keripik Kriwakz dapat ditemukan di seluruh pelosok tanah air, dari Sabang hingga Merauke. Untuk membuat konten media sosial, UKM Kriwakz membutuhkan tambahan penjelasan dan pelatihan di bidang digital marketing. Pertama, pendampingan UKM Kriwakz dengan pemasaran digital, pelatihan pengembangan materi untuk dibagikan di platform media sosial seperti Facebook dan Instagram yang lebih beragam dan dapat menghipnotis orang untuk membeli. Kedua, untuk menangani kecepatan pelayanan penjualan kepada konsumen, peralatan packing otomatis harus dibeli. Peningkatan omzet penjualan, kuantitas produk, penjelasan, dan keterampilan merupakan contoh pencapaian output PKMS ini.

**Kata Kunci :** Keripik Ikan Wader Rawa; Pemasaran Digital; Alat Pengepakan Otomatis, Peningkatan Penjualan

#### Abstract

*Wader fish chips are a sort of food produced from swamp waders. Because swamp wader fish has a high nutritional value, it can be used as an option to supplying healthy meals at affordable prices for all socioeconomic classes. Some wader swamp fish chip enterprises are still classified as home industries or micro, small, and medium businesses (MSMEs). The "Kriwakz" SME is one of the MSMEs working on swamp wader fish chips. UKM "Kriwakz" is located in Salatiga, Indonesia, on Jalan Star Regency number 1 alley Telampok. The old production method of using a frying pan and a furnace is still used. Partners have determined the selling price of Kriwakz chips. Because the owners' (husband and wife) labor has not been taken into account as manufacturing expenses, partners have not carefully assessed the Cost of Production when establishing the selling price of Kriwakz chips. The Kriwakz wader fish chips were*

Universitas Muhammadiyah Semarang

Seminar Nasional Publikasi Hasil-Hasil Penelitian dan Pengabdian Masyarakat



*packaged using sealer adhesive technology, but one by one by hand. Because UKM Kriwakz will be swamped in supplying consumers if demand is great, this will result in an inefficient packaging process. The demand for Kriwakz fish chips is increasing at the moment. The advent of the COVID-19 epidemic is a boon to Kriwakz SMEs, as demand for Kriwakz chips is skyrocketing. Consumers prefer to shop online, therefore Kriwakz chip buyers may be found all throughout the country, from Sabang to Merauke. In order to create social media content, UKM Kriwakz requires additional explanation and training in digital marketing. First, assisting Kriwakz SMEs with digital marketing, training in developing material to be shared on social media platforms such as Facebook and Instagram, which is more diverse and can hypnotize people to purchase. Second, to handle the speed of sales service to consumers, automatic packing equipment must be purchased. An boost in sales turnover, product quantity, explanations, and skills are all examples of this PKMS output achievement.*

**Keywords :** *Swamp Wader Fish Chips; Digital Marketing; Automatic Packing Tool Sales Increase*

## PENDAHULUAN

Keripik wader rawa merupakan salah satu tipe snack ataupun kemilau yang berbahan baku dari ikan wader. Isi gizi ikan wader rawa sangat besar, perihal ini bisa dijadikan alternative penyediaan pangan bergizi dengan harga yang sanggup dijangkau oleh seluruh golongan. Sebagian usaha keripik iwak wader rawa masih dalam skala Industri Rumahan ataupun usaha mikro kecil menengah( UMKM). Salah satu UMKM yang mengusahakan keripik ikan wader rawa yaitu UKM“ Kriwakz”. UKM“ Kriwakz” beralamat di Jalan. Star Regency nomor 1 gang Telampok, Salatiga, Indonesia. UKM“ Kriwakz” dipunyai oleh Bunda Dian Setya Wardani. Ikan wader rawa selaku bahan baku didapat dari danau rawa pening. Danau Rawa Pening memiliki luas 2. 670 hektare yang didalamnya ada bermacam potensi. Potensi yang dipunyai danau Rawa Pening tidak hanya panorama alam alam serta pegunungan, serta kaya bakal hasil alamnya semacam ikan wader. Ikan wader ialah salah satu spesies ikan danau yang jumlahnya melimpah di danau Rawa Pening. Tentang inilah yang dijadikan salah satu komoditi yang bisa diusahakan oleh UKM di Salatiga serta sekitarnya. UKM“ Kriwakz” sanggup memproduksi keripik ikan yang rasanya lezat serta renyah. Proses penciptaan pembuatan keripik wader rawa merupakan sebagai berikut: bahan baku ikan wader rawa disiapkan, sehabis tadinya dicuci lebih dahulu. Sehabis ikan wader rawa disiapkan, setelah itu ikan wader rawa di beri tepung bumbu. Ikan wader rawa yang sudah ditepungi setelah itu digoreng dengan minyak panas serta ditiriskan. Produk keripik ikan wader rawa siap dikemas serta dipasarkan.

Proses penciptaan masih dicoba secara tradisional dengan memakai wajan serta tungku penggorengan. UKM‘ Kriwakz” memiliki 7 orang pekerja. Dalam memastikan harga jual keripik Kriwakz, mitra belum menghitung secara teliti Harga Pokok Produksinya, sebab tenaga kerja owner( suami istri) belum diperhitungkan selaku anggaran pembuatan. Pengemasan keripik ikan wader



Kriwakz sudah memakai perlengkapan perekat sealer, tetapi masih secara manual satu per satu. Perihal ini bakal berakibat terhadap belum efisiennya proses pengemasan, sebab jika permintaan lagi banyak- banyaknya, hingga UKM Kriwakz kewalahan dalam melayani konsumen. Permintaan keripik ikan Kriwakz disaat ini tengah alami kenaikan. Terdapatnya pandemic COVID 19 sebagai berkah untuk UKM Kriwakz sebab permintaan keripik Kriwakz bertambah tajam. Konsumen lebih memilah mengaplikasikan pembelian secara online, sehingga pembeli keripik Kriwakz tersebar dari Sabang hingga Merauke.

Pemasaran yang dicoba oleh keripik Kriwakz dengan memakai media social facebook serta Instagram. Promosi belum maksimal sebab masih terbatasnya data serta keahlian yang diperoleh dari UKM Kriwakz. Konten di facebook serta Instagram masih monoton, belum bermacam- macam supaya lebih menarik untuk konsumen. UKM Kriwakz membutuhkan uraian serta pelatihan yang lebih mengenai digital marketing dalam pembuatan konten- konten social media. Aspek pembukuan di UKM Kriwakz masih dicoba secara manual. Pembukuan yang terdapat cuma catatan penjualan setiap hari saja. Pembukuan UKM Kriwakz sepatutnya telah wajib lebih komprehensif, semacam laporan arus kas, laporan posisi keuangan, Laporan Harga Pokok Produk dll. Perkara UKM Kriwakz lumayan banyak antara lain pada proses pembuatan, pemasaran, manajemen usaha serta pembukuan. Ada 2 perkara yang jadi prioritas guna dituntaskan. Perkara yang dinaikan yakni 1. Strategi digital marketing, sehingga produk sanggup lebih populer di warga, 2. Proses pengemasan yang masih memakai perlengkapan manual menjadikan kapasitas pembuatan rendah.

## **METODE**

Aktivitas ini ialah rangkaian aktivitas dedikasi kepada warga yang diselenggarakan atas hibah dari ristekbrin dalam Program Kemitraan Masyarakat Stimulan( PKMS). Pengabdian masyarakat PKMS ini berlangsung sepanjang 6 bulan guna mendampingi UKM Kriwakz yang berlokasi di Salatiga. Penerapan pelatihan digital marketing dicoba di Salatiga pada bertepatan pada 12 serta 13 Juni 2021.

Dalam pengabdian masyarakat ini yang jadi mitra PKMS yakni UKM Kriwakz yang terletak di Salatiga. UKM Kriwakz ialah salah satu usaha santapan kemilan ikan wader rawa pening.

Penerapan PKMS ini diawali dari sesi persiapan, penerapan serta pasca penerapan. Sesi Persiapan, meliputi aktivitas perijinan kepada pihak terpaut tentang penerapan pengabdian masyarakat ini. Pihak- pihak tersebut antara lain



Kelurahan, Pimpinan RT/ RW setempat guna memberitahukan jika wilayahnya hendak digunakan selaku tempat pengabdian masyarakat UKM Kriwakz. Tidak hanya perijinan, serta disiapkan agenda aktivitas sepanjang dedikasi warga serta pembagian tugas tim PKMS STIE Pelita Nusantara.

Sesi Penerapan, hendak dilaksanakan pelatihan motivasi supaya warga aktif dalam program dedikasi masyarakat ini, Pelatihan pembuatan konten- konten digital marketing yang menarik memakai aplikasi Canva serta Kinemaster, Pengoperasian perlengkapan pengepakan otomatis serta metode pemeliharannya. Program pendampingan sepanjang 6 bulan sepanjang dedikasi warga PKMS ini berlangsung.

Sesi Pasca Penerapan, berbentuk program penataan laporan serta publikasi ilmiah serta video aktivitas. Publikasi ilmiah pada seminar nasional, media cetak serta video aktivitas dalam web STIE Pelita Nusantara Semarang.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Dedikasi warga PKMS untuk UKM Kriwakz sudah sukses dilaksanakan. Pendampingan dicoba salah satunya dengan berikan pelatihan untuk seluruh partisipan. Partisipan pelatihan ialah reseler- reseller UKM Kriwakz yang ada di Salatiga serta sekitarnya. Pendampingan dicoba oleh regu PKMS STIE Pelita Nusantara. Pendampingan dicoba dengan berikan masukan serta pemecahan seputar kasus yang dialami UKM Kriwakz dalam meningkatkan usahanya. Tolok ukur keberhasilan program PKMS ini merupakan owner serta reseller- reseller UKM Kriwakz sanggup melakukan strategi digital marketing serta sanggup membuat konten- konten yang menarik buat diupload di akun social media UKM Kriwakz. Akun social media yang digunakan oleh UKM Kriwakz ialah facebook serta Instagram.

Kegiatan- kegiatan yang dicoba antara lain ialah pelatihan strategi digital marketing. Pelatihan strategi digital marketing dicoba dengan narasumber dari pengajar- pengajar STIE Pelita Nusantara yang ahli dibidang marketing. Pertumbuhan internet dikala ini sanggup pengaruhi dunia marketing, apalagi saat ini digital marketing dikira selaku trendsetter. Pemanfaatan internet buat digital marketing mulai populer sehingga dibutuhkan konten- konten pemasaran buat diupload ke facebook ataupun Instagram yang menarik serta bermacam- macam sehingga bisa pengaruhi atensi konsumen buat membeli. Strategi pemasaran digital wajib diterapkan lewat akun social media UKM Kriwakz antara lain facebook serta Instagram.

Pelatihan yang dilaksanakan tidak hanya strategi pemasaran digital ialah pelatihan pembuatan konten- konten digital. Konten- konten Digital marketing wajib dipikirkan. Mulai dari Brosure yang menarik serta video yang menarik, supaya konsumen tertarik buat membeli ataupun apalagi tertarik buat melaksanakan pembelian kembali. Media social didesain buat mempermudah interaksi antara produsen dengan konsumen. Pembuatan konten- konten ini



memakai aplikasi Canva serta Kinemaster buat pembuatan brosure produk serta video pemasaran produk UKM Kriwakz. Pelatihan pembuatan konten- konten digital marketing dilaksanakan dengan narasumber dari Team Seilasocialmedia serta BayuSan Digital.

Tidak hanya melaksanakan pelatihan digital marketing, regu PKMS STIE Pelita Nusantara pula membagikan dorongan perlengkapan berbentuk continues sealer kepada UKM Kriwakz. Pemberian dorongan perlengkapan continues sealer ini disebabkan UKM Kriwakz memiliki permintaan produk yang banyak dari konsumennya. Sehingga bila cuma memakai sealer manual tidak sanggup melayani permintaan pelanggannya, hingga dibutuhkan perlengkapan yang kilat dalam mengemas produknya. Continues sealer ini selaku solusinya.

Aktivitas Pengabdian Masyarakat ini menghasilkan pemahaman, pengetahuan serta kemampuan UMKM Kriwakz dalam pemasaran menggunakan online. Hal ini akan berdampak pula terhadap tingkat penjualan UMKM Kriwakz, selanjutnya pendapatan akan meningkat dan laba juga akan meningkat. Hal ini sejalan hasil riset Helmalia dan Afrinawati (2018) yang mengungkapkan bahwa e-commerce mempunyai pengaruh positif signifikan terhadap pendapatan UMKM.

## **KESIMPULAN**

Pelatihan ini dibutuhkan oleh UKM Kriwakz Kerpik Ikan Wader Rawa. Usaha Kecil Menengah Kriwakz dapat mengembangkan usahanya dapat dilihat dari melalui semangat dan antusiasme reseller-reseller UKM Kriwakz dalam mengikuti mentoring pelatihan praktik konten-konten pemasaran digital. Usaha Kecil Menengah Kriwakz akan melakukan pemasaran online untuk pemasaran produk keripik ikan wader rawanya.

## **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