

**EDUKASI PEMASARAN KERIPIK JAGUNG “JAYA TANI” PADA MASA  
PANDEMI COVID-19**  
**MARKETING EDUCATION OF “JAYA TANI” CORN CHIPS DURING THE  
COVID-19 PANDEMIC**

**Anggreda Ratih Swastika Devi<sup>1</sup>, Dwi Warna Aju Fatmawati<sup>2\*</sup>**

<sup>1</sup>Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Jember

<sup>2</sup>Fakultas Kedokteran Gigi, Universitas Jember

\*Corresponding author's email: dwiwarna.fkg@unej.ac.id

**ABSTRACT**

*At the beginning of 2020, Indonesia was shocked by the presence of the corona virus or the covid-19 virus. It's been a year since Covid-19 is still spreading in Indonesia and it also has an impact on various sectors, one of which is the economic sector. This impact is also felt by the corn chip business in Gedog Village, Sananwetan District, Blitar City. This impact is in the form of a decrease in the level of sales that has been felt and also has an impact on the level of production of corn chips. Seeing these conditions, with the KKN Back To Village activity, it is hoped that students who undergo KKN will be able to help empower entrepreneurs who are affected by Covid-19 through entrepreneurial education in the form of developing innovation and product marketing so that entrepreneurs can survive during the Covid-19 pandemic. The method of implementing KKN Back To Village is carried out by compiling work programs including education on offline marketing through souvenir shops, online marketing education through e-commerce, and education on good bookkeeping systems for businesses. The implementation of KKN Back To Village has had a positive impact, such as expanding business marketing and increasing knowledge of the bookkeeping system for small businesses.*

**Keywords:** *Corn chips, covid-19, gedog village*

**ABSTRAK**

Di awal tahun 2020, Indonesia digemparkan dengan adanya virus corona atau virus covid-19. Sudah setahun berjalan covid-19 masih merebak di Indonesia juga memberikan dampak ke berbagai sektor salah satunya sektor ekonomi. Dampak ini tidak terkecuali dirasakan oleh usaha keripik jagung di Desa Gedog Kecamatan Sananwetan Kota Blitar. Dampak tersebut berupa penurunan tingkat penjualan yang telah dirasakan dan berdampak pula pada tingkat produksi keripik jagung. Melihat kondisi tersebut, dengan adanya kegiatan KKN *Back to Village* diharapkan mahasiswa yang menjalani KKN mampu membantu pemberdayaan pada wirausaha yang terdampak covid-19 dengan melalui edukasi wirausaha dalam bentuk pengembangan inovasi dan pemasaran produk agar wirausaha dapat bertahan dan berkembang di masa pandemi covid-19. Metode pelaksanaan KKN *Back to Village* dilakukan dengan menyusun berbagai program kerja meliputi edukasi mengenai pemasaran offline melalui toko pusat oleh – oleh, edukasi pemasaran online melalui e-commerce, dan edukasi sistem pembukuan yang baik bagi usaha. Pelaksanaan KKN *Back to Village* membawa dampak positif seperti meluasnya pemasaran usaha serta penambahan pengetahuan mengenai sistem pembukuan pada usaha kecil.

**Kata kunci:** *Keripik jagung, covid-19, desa gedog*

**PENDAHULUAN**

Virus Covid-19 atau virus corona bermula muncul di Kota Wuhan, Provinsi Hubei, Tiongkok pada akhir tahun 2019. Dengan seiring berjalannya waktu virus tersebut memasuki Indonesia pada awal tahun 2020 dan sudah berjalan selama satu tahun masyarakat hidup berdampingan dengan virus covid-19 ini. Peningkatan pasien yang terjangkit virus terus bertambah hari demi hari serta meningkat pula pasien meninggal akibat virus ini. Dilaporkan hingga bulan Februari 2021 mencapai 1.334.634 orang yang terinfeksi virus covid-19. Telah banyak program yang telah dilakukan pemerintah dalam

menekan tingkat penyebaran virus covid-19 ini meliputi program 3M (memakai masker, mencuci tangan dengan sabun, menjaga jarak), program PSBB hingga PPKM.

Dampak dari adanya virus covid-19 ini tidak hanya dirasakan di sektor kesehatan masyarakat saja, namun telah berdampak pada sektor ekonomi terlebih pada ekonomi sebuah UMKM atau usaha kecil serta virus ini tidak hanya menyebar di Kota Besar tetapi juga menyebar di kota kecil yaitu Kota Blitar. Dampak sektor ekonomi UMKM atau usaha kecil dirasakan pula oleh Ibu Darwiyati selaku pengusaha keripik jagung yang terletak di Desa Gedog Kota Blitar. Sebelum adanya pandemi covid-19 ini, usaha keripik jagung Jaya Tani milik Ibu Darwiyati ini merupakan salah satu produk yang populer di lingkungan Desa Gedog. Keripik jagung sendiri merupakan salah satu makanan oleh – oleh khas Blitar. Usaha milik Ibu Darwiyati ini akan mengalami peningkatan penjualan jika bertepatan dengan hari libur dan menjelang Idul Fitri karena keripik jagung merupakan salah satu makanan khas Blitar yang biasa digunakan untuk oleh – oleh serta dapat pula digunakan untuk camilan dengan keluarga. Namun, dengan adanya pandemi Covid-19 ini usaha Ibu Darwiyati mengalami penurunan penjualan dan berdampak ke tingkat produksi keripik jagungnya selain itu, usaha Ibu Darwiyati ini belum memiliki sistem pembukuan yang ditulis secara kontinu atau terus menerus seperti pembukuan pemasukan dan pengeluaran dari usaha yang dilakukan.

Mencermati dari adanya permasalahan yang timbul di atas, maka saya Anggreda Ratih Swastika Devi salah satu mahasiswa Universitas Jember melaksanakan kegiatan Kuliah Kerja Nyata (KKN) *Back to Village II* di Desa Gedog ini dan mempunyai keinginan untuk dapat membantu Ibu Darwiyati dalam memberikan solusi untuk masalah yang timbul. Solusi yang dapat diberikan berupa program kerja yang telah disusun yaitu memberikan edukasi mengenai cara memasarkan produk keripik jagung melalui toko pusat oleh-oleh, edukasi pemasaran offline melalui e-commerce, dan edukasi sistem pembukuan yang mudah bagi usaha kecil. Menurut Theresia Pradiani (2017) peningkatan penjualan dirasakan ketika menjual sebuah produk melalui media social [1]. Selain itu dirasakan bahwa komunikasi menjadi lebih efektif dan efisien karena dapat langsung berkomunikasi dan hemat serta dapat mengembangkan bisnisnya menjadi lebih besar karena dapat bertransaksi langsung dan pembayaran juga dapat ditransfer. Selain itu menurut Maulidia (2019) pentingnya pembukuan sederhana bagi usaha berskala kecil atau berskala besar perlu memahami pembuatan pembukuan keuangan. Fungsi dari pembukuan sendiri adalah sebagai alat untuk memantau secara berkala perkembangan suatu usaha serta alat untuk mendeteksi jika terjadi kecurangan didalam sebuah usaha [2].

## **METODE PELAKSANAAN**

Pelaksanaan KKN *Back to Village II* ini telah berjalan selama 45 hari dimana dilaksanakan pada tanggal 26 Januari 2021 hingga 11 Maret 2021 dengan jumlah sasaran 1 orang yaitu pemilik usaha keripik jagung Jaya Tani. Kegiatan ini bertempat di rumah sasaran (rumah Ibu Darwiyati) di Desa Gedog Kecamatan Sananwetan Kota Blitar. Metode yang digunakan dalam pelaksanaan KKN *Back to Village II* ini adalah kualitatif deskriptif. Menurut Bogdan (dalam Rahmat, 2009) metode kualitatif deskriptif adalah metode yang digunakan dengan cara mengamati dan menjabarkan perilaku dari seseorang, organisasi maupun masyarakat. Metode dilakukan dengan melalui beberapa tahapan yaitu sebagai berikut [3]:

1. Tahap persiapan dan perencanaan

Pada tahap ini kegiatan yang dilakukan adalah memilih sasaran untuk kegiatan pengabdian, mengurus perizinan untuk KKN di desa Gedog, melakukan observasi lingkungan sasaran, menyusun program kerja, menyiapkan alat dan bahan yang akan digunakan selama kegiatan KKN berlangsung. Kegiatan ini dilakukan pada minggu pertama dan minggu kedua pada masa KKN berlangsung.

2. Tahap Realisasi

Kegiatan pada tahap ini merupakan realisasi dari program kerja yang telah disusun, dimulai dari menyiapkan materi ini untuk melakukan edukasi kepada sasaran. Edukasi yang akan dilakukan pada tahap ini adalah edukasi mengenai protokol kesehatan, edukasi pemasaran offline dan online serta edukasi mengenai sistem pembukuan untuk usaha kecil. Tujuan dari edukasi ini adalah untuk menambah pengetahuan sasaran mengenai pemasaran offline dan online serta pengetahuan mengenai sistem pembukuan bagi usaha kecil.

### 3. Tahap Evaluasi

Pelaksanaan pada tahap ini kegiatan yang dilakukan adalah melakukan evaluasi dari beberapa edukasi yang telah dilakukan. Serta meminta testimoni dari sasaran mengenai kegiatan KKN Back to Village selama 45 hari di kediaman sasaran.

### **Khalayak sasaran dan analisi kebutuhan**

Kota Blitar merupakan salah satu daerah di wilayah Propinsi Jawa Timur yang secara geografis terletak diujung selatan Jawa Timur dengan ketinggian 156 m dari permukaan air laut. Kota Blitar berada di kaki Gunung Kelud sehingga menyebabkan Kota Blitar memiliki suhu yang cukup sejuk. Wilayah Kota Blitar dikelilingi dengan batas sebelah utara yaitu Kecamatan Garum dan Kecamatan Nglegok Kabupaten Blitar, batas sebelah timur yaitu Kecamatan Kanigoro dan Kecamatan Garum Kabupaten Blitar, batas selatan yaitu Kecamatan Sanankulon dan Kecamatan Kanigoro Kabupaten Blitar, batas sebelah barat yaitu Kecamatan Sanankulon dan Kecamatan Nglegok Kabupaten Blitar. Kota Blitar memiliki 3 kecamatan terdiri dari Kecamatan Sukorejo, Kecamatan Sananwetan, dan Kecamatan Kepanjenkidul. Lokasi KKN *Back to Village II* terletak di Kecamatan Sananwetan di salah satu desa yaitu Desa Gedog. Sesuai dengan tema KKN pada periode adalah KKN *Back to Village II* yang berarti KKN Pulang Kampung, Desa Gedog merupakan desa tempat tinggal saya selaku mahasiswa yang melaksanakan tugas KKN. Pemilihan sasaran juga sesuai dengan tema yaitu sasaran berada di Desa Gedog dengan usaha keripik jagung. Jumlah sasaran yang telah dipilih yaitu 1 (satu) orang yaitu Ibu Dariwyati selaku pemilik usaha. Ibu Dariwyati merupakan ibu rumah tangga yang memiliki usaha keripik jagung dan telah berjalan sejak tahun 2004. Kediaman ibu Dariwyati beralamat pada Jalan Brigjen Katamso Gang Masjid Desa Gedog Kota Blitar.

Berdasarkan usaha yang telah dibangun oleh Ibu Darwiyati sejak tahun 2004 tersebut terdapat potensi yang dapat dikembangkan berupa pemasaran yang dilakukan oleh Ibu Dariwyati hanya melalui promosi ke tetangga sekitar lingkungan rumah beliau serta menitipkan pada toko-toko sekitar lingkungannya. Hal ini dapat dikembangkan dengan menambah pemasaran melalui toko pusat oleh-oleh selain itu produk yang dijual oleh Ibu Darwiyati juga telah memiliki potensi untuk dijual di toko pusat oleh-oleh karena keripik jagung merupakan salah satu makanan khas Kota Blitar. Selain melalui pemasaran *offline*, pemasaran secara *online* juga dapat memberikan potensi yang baik untuk usaha ibu darwiyati. Selanjutnya potensi yang dapat dikembangkan yaitu usaha ibu darwiyati yang belum menjalankan sistem pembukuan secara kontinu atau terus menerus dengan begitu dapat dikembangkan dengan melalui pemberian pengetahuan mengenai sistem pembukuan yang mudah bagi usaha.

### **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Kegiatan KKN yang dilakukan pada usaha keripik jagung Jaya Tani telah berjalan. Adapaun kegiatan ini dilakukan di kediaman Ibu Darwiyati selaku pemilik usaha keripik jagung Jaya Tani di Desa Gedog. Berikut hasil kegiatan yang telah dilakukan selama KKN Back to Village berlangsung:

#### **a. Tahap persiapan dan perencanaan.**

Pada tahap ini kegiatan yang dilakukan pada minggu pertama adalah penyerahan surat perizinan kepada kepala desa gedog serta penyerahan surat perizinan kepada ibu darwiyati selaku sasaran untuk kegiatan KKN. Sasaran untuk kegiatan KKN ini berjumlah 1 orang yaitu ibu darwiyati selaku pemilik usaha keripik jagung Jaya Tani. Kegiatan selanjutnya yaitu melakukan penerjunan KKN bersama dengan sasaran dan survey lingkungan sasaran serta melakukan diskusi dengan sasaran mengenai dampak adanya pandemi ini terhadap kegiatan usahanya. Dengan melalui diskusi ini permasalahan yang timbul dari adanya pandemi ini dapat dijadikan sebagai dasar untuk menyusun program kerja bersama dengan DPL. Pada tahap ini membuat canvas, roadmap, dan poster sebagai langkah awal untuk memulai kegiatan KKN. Alat dan bahan yang digunakan dalam tahap ini adalah 1 buah laptop dan 1 buah smartphone yang digunakan untuk menyusun program kerja, canvas, roadmap, dan poster.



Gambar 1 Melakukan Diskusi dengan Sasaran Ibu Darwiyati

Kegiatan selanjutnya untuk tahap ini yang dilakukan pada minggu kedua yaitu pengenalan program kerja yang telah disusun bersama dengan DPL serta menyiapkan materi untuk melakukan edukasi mengenai protokol kesehatan selama KKN berlangsung.

### **b. Tahap implementasi**

Tahap implementasi dijalankan pada minggu ketiga hingga minggu kelima. Kegiatan dimulai dengan menyusun materi mengenai sistem pembukuan untuk usaha kecil. Alat dan bahan yang digunakan dalam pembuatan materi ini adalah 1 buah laptop dan buku untuk penunjang materi pembukuan serta jurnal yang diterbitkan oleh Maulidia (2019) mengenai pentingnya pembukuan sederhana bagi usaha berskala kecil atau berskala besar perlu memahami pembuatan pembukuan keuangan. Selain mencari materi mengenai sistem pembukuan, melakukan pencarian toko pusat oleh-oleh untuk dilakukan wawancara mengenai cara untuk memulai memasarkan produk atau menitipkan produk di toko pusat oleh-oleh tersebut [2]. Toko pusat oleh – oleh yang dijadikan sebagai objek untuk wawancara adalah toko pusat oleh – oleh O'dabli yang merupakan salah satu toko pusat oleh-oleh di Kota Blitar. Setelah melakukan wawancara, hasil dari wawancara digunakan sebagai bahan untuk edukasi kepada sasaran. adapun hasil wawancara dengan pihak O'dabli sebagai berikut langkah pertama pengenalan produk oleh pihak O'dabli dan selanjutnya akan diobservasi terlebih dahulu oleh pihak O'dabli, langkah kedua setelah observasi dilakukan dan pihak O'dabli telah menyetujui barang tersebut pasarkan ditoko maka pihak O'dabli akan membuat perjanjian dengan kedua belah pihak, setelah melakukan perjanjian selanjutnya menentukan pemberlakuan harga untuk produk yang akan dipasarkan dan menentukan rentang waktu penitipan produk dan rentang waktu pengisian kembali produk yang dijual.

Langkah yang terakhir yaitu menentukan modal yang dikembalikan kepada pihak penitip jika produk sudah terjual Pembuatan materi menggunakan media PPT atau power point yang berisi mengenai materi sistem pembukuan dan pemasaran produk melalui toko pusat oleh-oleh. Edukasi dilakukan dengan sasaran secara offline melalui kelas KKN sdunej.



Gambar 2 Wawancara dengan Toko Pusat Oleh-Oleh

Kegiatan selanjutnya yaitu mencari platform e-commerce yang banyak digandrungi oleh masyarakat dan menentukan salah satu *e-commerce* yang akan digunakan sebagai platform untuk memasarkan produk secara *online* yaitu platform Shopee. Selanjutnya mencari informasi mengenai langkah-langkah untuk mulai berjualan di *e-commerce* tersebut dan langkah-langkah untuk mendaftarkan akun sasaran sebagai penjual di shopee. Selain itu juga mencari informasi mengenai tips-tips berjualan secara online agar produk yang dijual dapat laku keras. Dari informasi yang telah didapatkan selanjutnya menyusun informasi – informasi tersebut menjadi materi yang diedukasikan kepada sasaran. Selain itu, dalam proses edukasi juga memberikan tambahan materi yang berasal dari jurnal yang disusun oleh Theresia Pradiani (2017) mengenai pengaruh pemasaran online melalui media sosial terhadap peningkatan volumen penjualan. Penambahan materi ini digunakan untuk mengedukasi kepada sasaran bahwa pemasaran online dapat mempengaruhi tingkat penjualan [1]. Edukasi ini dilakukan secara *offline* dengan kelas KKN di sdunej dengan alat yang digunakan adalah sebuah laptop.



Gambar 3 Memberikan Edukasi Kepada Sasaran Ibu Darwiyati

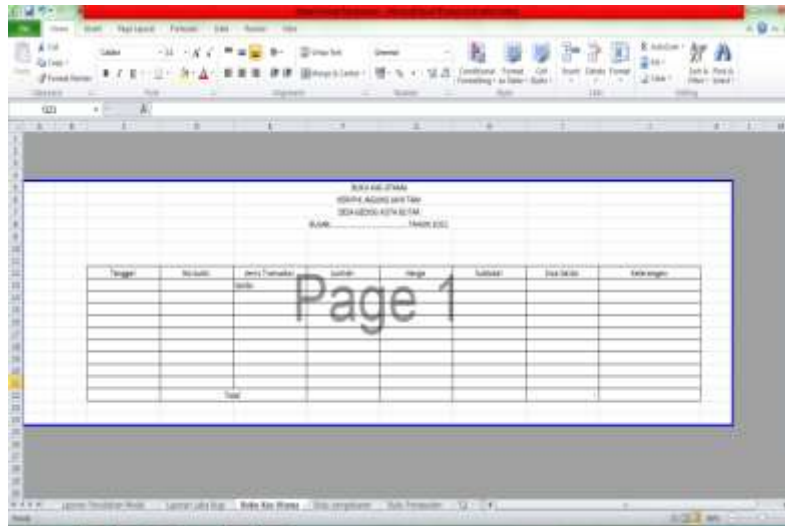
Setelah memberikan berbagai edukasi selanjutnya melakukan pelatihan mengenai sistem pembukuan dan pemasaran online melalui platform digital. Dimulai dari menyusun format untuk sistem pembukuan yang dapat digunakan sasaran untuk mencatat setiap transaksi-transaksi usahanya. Pembukuan yang disusun merupakan format untuk mencatat transaksi setiap bulan kemudian digabungkan menjadi setiap 6 bulan atau 1 tahun pembukuan. Setelah menyusun format untuk pembukuan, penulis juga memberikan contoh transaksi-transaksi yang dicatat untuk setiap pembukuan yang dibuat. Selanjutnya pelatihan untuk pemasaran melalui platform digital, pelaksanaan kegiatan ini berupa langkah – langkah untuk mendaftarkan akun penjual di platform *e-commerce* dan langkah-langkah memulai berjualan, dimulai dari mengupload foto produk, mengisi deksripsi produk, dan menggunakan berbagai fitur di *e-commerce* yang dapat memudahkan penjual dalam melayani pembeli serta penulis memberikan pelatihan mengenai pembuatan logo toko untuk pemasaran secara *online*.



Gambar 4 Hasil Format Pembukuan Setelah Edukasi Sistem Pembukuan

### c. Tahap Evaluasi

Pada tahap ini, proses evaluasi dilakukan setiap minggu bersama dengan DPL melalui kegiatan persuli mingguan untuk menyampaikan kendala, solusi, dan pertanyaan lainnya selama kegiatan KKN berlangsung. Selain itu, evaluasi pelaksanaan program kerja KKN dilakukan dengan wawancara mengenai pendapat sasaran atas berjalannya KKN ini. Sasaran mengungkapkan merasa terbantu dengan adanya kegiatan KKN *Back to Village II* dari Universitas Jember. Menurut sasaran dampak yang dirasakan yaitu sasaran menjadi lebih mengetahui pentingnya pembukuan bagi usaha yang telah dijalankannya, selain itu dari edukasi yang diberikan sasaran menjadi memiliki informasi mengenai langkah-langkah pemasaran melalui toko pusat oleh-oleh. Selanjutnya sasaran juga dapat menambahkan ilmu mengenai pemasaran online melalui edukasi yang telah penulis berikan.



Gambar 5 Format Sistem Pembukuan

Kekurangan yang dirasakan pada saat KKN *Back to Village II* berlangsung yaitu merubah jadwal edukasi kepada sasaran karena penulis sakit namun hal ini sudah dapat tertangani dengan baik dan semua edukasi sudah sesuai dengan program kerja yang telah disusun pada awal kegiatan. Selain itu, sulitnya menemukan toko pusat oleh-oleh yang diwawancarai mengenai langkah-langkah menitipkan produk di toko pusat oleh-oleh. Kendala selanjutnya yaitu dalam pemasaran online melalui platform shopee pemilik toko harus selalu melakukan monitoring terhadap toko jika ada transaksi pembelian yang masuk melalui toko dan sasaran belum mampu untuk melakukan pemasaran online melalui platform shopee karena sasaran memiliki pekerjaan ganda sebagai ibu rumah tangga selain menjadi pemilik usaha keripik jagung Jaya Tani.

### KESIMPULAN

Berdasarkan pada pemaparan terkait pelaksanaan KKN *Back to Village II* di Desa Gedog Kecamatan Sananwetan Kota Blitar tersebut maka dapat disimpulkan bahwa pelaksanaan kegiatan KKN *Back to Village II* di Desa Gedog dapat memberikan pengetahuan baru bagi sasaran mengenai sistem pembukuan dan pemasaran offline maupun pemasaran secara online serta solusi untuk permasalahan yang dihadapi oleh sasaran. Saran yang dapat penulis berikan untuk sasaran yaitu diharapkan sasaran dapat tetap menjalankan program kerja yang telah disusun oleh penulis dan diharapkan para masyarakat lainnya dapat mencontoh program KKN *Back to Village II* yang telah disusun oleh penulis.

### UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih diberikan kepada Universitas Jember, LP2M, dan Desa Gedog Kecamatan Sananwetan Kota Blitar yang telah memfasilitasi kegiatan ini.

## DAFTAR PUSTAKA

- [1] Pradiani, T. Pengaruh Sistem Pemasaran Digital Marketing terhadap Peningkatan Volume Penjualan Hasil Industri Rumahan. *Jibeka Volume 11*, 46-53. 2017.
- [2] Maulidia, R. *Pentingnya Pembukuan Sederhana bagi Pengusaha UMKM Pemula*. 2019. Diambil dari Online Pajak: <https://www.online-pajak.com/seputar-pph-final/pembukuan-sederhana-umkm>
- [3] Rahmat, P. S. (2009). Penelitian Kualitatif. *Equilibrium Vol 5, 2*. 2009.