

PEMBERDAYAAN IBU-IBU RUMAH TANGGA MELALUI WIRAUSAHA PEMBUATAN MAKANAN KECIL BERBASIS SINGKONG DI KELURAHAN PANGKALAN JATI KOTA DEPOK

Oleh

Lina Aryani, S.E., M.M¹⁾, Diana Triwardhani, S.E., M.M²⁾.
Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jakarta
Jl.RS Fatmawati No 1 Pondok Labu Jakarta Selatan
Email: lina.aryani59@gmail.com, dient_upn@yahoo.com

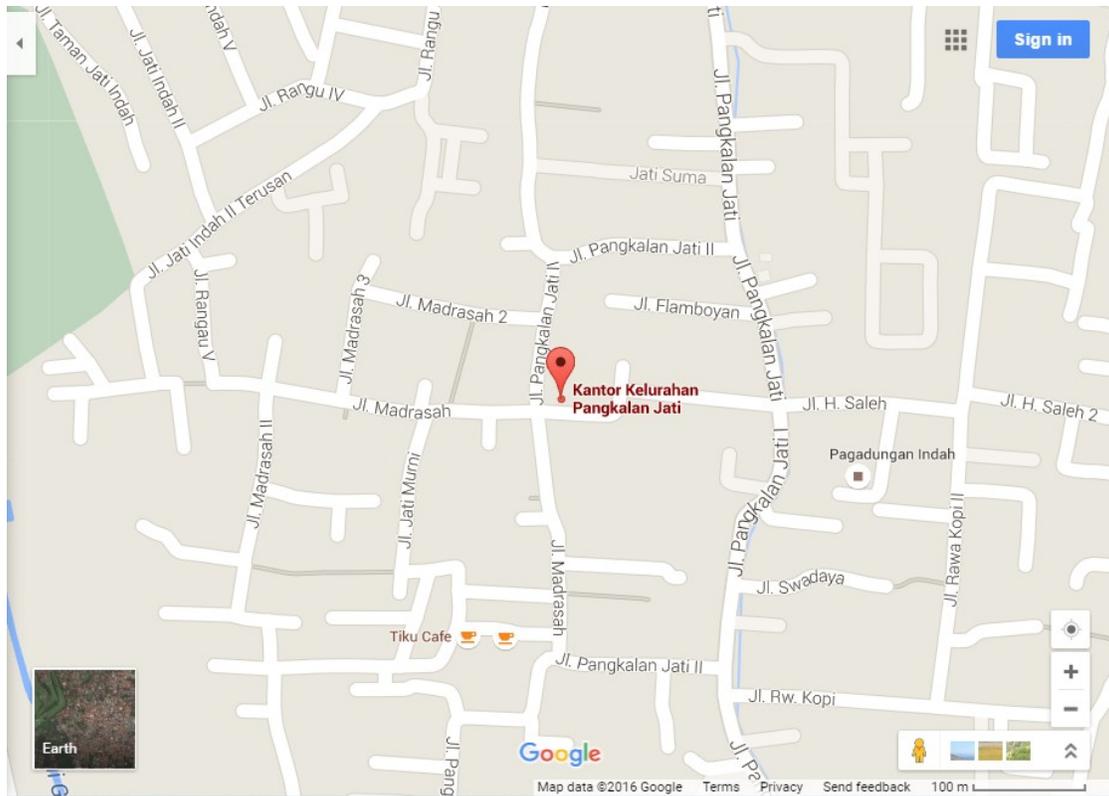
ABSTRACT

Kelurahan Pangkalan Jati terletak di wilayah pemerintahan Kota Depok. Sebagian besar penduduk di Kelurahan Pangkalan Jati ini bekerja sebagai buruh, wiraswasta, pegawai dan bertani. Untuk komoditi potensial di daerah ini terdapat beberapa home industri serta dalam bidang agro bisnis. Pelaksanaan abdimas dilakukan pada tanggal 31 Agustus 2018 diikuti oleh 20 orang peserta, terdiri dari kelompok ibu-ibu rumah tangga di lingkungan kelurahan Pangkalan Jati, Kota Depok. Materi yang diberikan dalam pelaksanaan abdimas berupa penyuluhan kewirausahaan, pemasaran dan pengolahan singkong menjadi berbagai makanan seperti bolu singkong, agar singkong, donat singkong, dan singkong Thailand. Tujuan dari kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah (1) meningkatkan pengetahuan peserta cara berwirausaha melalui pembuatan makanan kecil berbahan dasar singkong; (2) memberikan keterampilan cara mengolah makanan kecil berbahan dasar singkong; (3) memberikan pemahaman dan pendampingan tentang bagaimana cara mempromosikan dan memasarkan produk makanan berbahan dasar singkong. Hasil evaluasi sebagian dari peserta mampu memasarkan secara langsung produk hasil buatan mereka. Dengan adanya kreativitas pengolahan singkong tersebut dapat membuka peluang usaha baru bagi ibu-ibu rumah tangga di Kelurahan Pangkalan Jati Kota Depok. Luaran dari kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah dalam bentuk publikasi/proceeding nasional.

Kata Kunci: pemberdayaan ibu-ibu rumah tangga, wirausaha, singkong

1. PENDAHULUAN

Kelurahan Pangkalan Jati, Kecamatan Cinere, Kota Depok, Jawa Barat adalah daerah yang menjadi lokasi pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat. Berdasarkan data Badan Pusat Statistik Kota Depok tahun 2015, Kelurahan Pangkalan Jati terdiri atas 29,287 jiwa. Kelurahan Pangkalan Jati terdiri atas 41 Rukun Tetangga (RT) dan 7 Rukun Warga (RW). Dari total penduduk tersebut, jumlah penduduk yang bekerja adalah 21,339 jiwa. Sebagian besar penduduk di Kelurahan Pangkalan Jati ini bekerja sebagai pedagang dan wiraswasta.



Gambar 1.1 Peta Lokasi Mitra

Masyarakat di Kelurahan Pangkalan Jati, terutama ibu rumah tangga, masih ada yang tidak memiliki kegiatan yang produktif. Mereka menghabiskan sebagian besar waktunya di rumah. Mereka belum mempunyai aktivitas yang dapat membantu menunjang perekonomian keluarga mereka. Padahal masih ada kesempatan untuk mengelola potensi hasil bumi di sekitar pemukiman warga, salah satunya berupa ubi kayu (singkong). Apabila singkong tersebut diolah dengan tambahan kreasi dapat menciptakan produk baru yg memiliki nilai tambah. serta dapat menambah penghasilan keluarga.

Permasalahan yang dihadapi mitra adalah masih rendahnya pengetahuan masyarakat tentang kewirausahaan dan manajemen pemasaran khususnya untuk mengelola singkong secara maksimal. Berdasarkan kondisi potensi yang ada, penulis ingin melaksanakan kegiatan pengabdian masyarakat dengan judul “Pemberdayaan Ibu-Ibu Rumah Tangga Melalui Wirausaha Pembuatan Makanan Kecil Berbasis Singkong di Kelurahan Pangkalan Jati Kota Depok”.

Kegiatan pengabdian masyarakat ini berupa:

1. Memberikan penyuluhan kepada kelompok ibu-ibu tentang kewirausahaan dan pemasaran mengolah singkong sebagai olahan pangan.
2. Memberi pelatihan berwirausaha dan praktek mengolah makanan dari singkong untuk membantu meningkatkan pendapatan keluarga
3. Memberikan pendampingan dalam memasarkan dan mempromosikan produk olahan singkong.

Tabel 1.1 Rencana Target Capaian Luaran

No	Jenis Luaran	IndikatorCapaian
1.	Publikasi ilmiah /prosiding 1)	Draf
2.	Publikasi pada media masa (cetak/elektronik) 2)	Tidak ada
3.	Peningkatan omzet pada mitra yg bergerak dalam bidang ekonomi 3)	
4.	Peningkatan kuantitas dan kualitas produk 4)	Ada
5.	Peningkatanpemahaman dan ketrampilan masyarakat 5)	Ada
6.	Peningkatan Ketrampilan/ kesehatan mitra masyarakat umumnya	Ada
7.	Jasa, model, rekayasa sosial, produk	Produk
8.	Hak Kekayaan Intelektual sederhana, hak cipta	Tidak ada
9.	Buku ajar	Tidak ada

1. PELAKSANAAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

Kewirausahaan adalah mengidentifikasi, mengembangkan, dan membawa visi tersebut bisa berupa ide inovatif, peluang, cara yang lebih baik dalam menjalankan sesuatu. Hasil akhir dari proses tersebut adalah penciptaan usaha baru yang dibentuk pada kondisi resiko atau ketidakpastian. Wirausaha adalah pejuang atau pahlawan yang berbuat sesuatu. Sedangkan secara epistemologi, kewirausahaan adalah nilai yang diperlukan untuk memulai suatu usaha atau proses dalam mengerjakan suatu yang baru dan sesuatu yang berbeda (Faraz, 2013).

- a. Jiwa kewirausahaan pada setiap orang yang memiliki perilaku inovatif dan kreatif dan pada setiap orang yang menyukai perubahan, pembauran, kemajuan dan tantangan, misalnya birokrat, mahasiswa, dosen, dan masyarakat lainnya. Adapun hakekat kewirausahaan, menurut beberapa ahli sebagai berikut: Kewirausahaan adalah suatu proses dalam mengerjakan sesuatu yang baru (*creative*), dan sesuatu yang berbeda (*innovative*) yang bermanfaat memberi nilai lebih (Suryana, 2006).
- b. Kewirausahaan adalah suatu proses penerapan kreativitas dan inovasi dalam memecahkan persoalan dan menemukan peluang untuk memperbaiki kehidupan usaha (Zimmerer, 2008)
- c. Kewirausahaan adalah usaha menciptakan nilai tambah dengan jalan mengkombinasikan sumber-sumber melalui cara-cara baru dan berbeda untuk memenangkan persaingan. Nilai tambah tersebut dapat diciptakan dengan cara mengembangkan teknologi baru, menemukan pengetahuan baru, menemukan cara baru untuk menghasilkan barang dan jasa yang lebih efisien, memperbaiki produk dan jasa yang sudah ada, dan menemukan cara baru untuk memberikan kepuasan kepada konsumen (Suryana, 2006).

Menurut KBBI, wirausahawan merupakan orang yang pandai atau berbakat mengenali produk baru, menyusun cara baru dalam berproduksi, menyusun operasi untuk mengadakan produk baru, mengatur permodalan operasinya, serta memasarkannya. Seorang wirausaha harus mampu menciptakan sesuatu yang berbeda dan mampu menangkap peluang yang ada. Ciri ciri Wirausaha (Alma, 2007):

- Memiliki keberanian mempunyai daya kreasi
Pebisnis yang sukses adalah seseorang yang memiliki keberanian yang tinggi untuk berkreasi. Karena memiliki kreativitas saja tidak cukup untuk menuju kesuksesan berbisnis. Orang yang memiliki keberanian untuk memulai tidak akan takut dengan resiko kegagalan yang bisa saja terjadi sewaktu-waktu. Tapi bukan berarti harus berani saja tanpa adanya pertimbangan dan perencanaan yang mumpuni. Jiwa kewirausahaan tercipta karena timbulnya kepercayaan diri untuk mewujudkan mimpi dan keinginan untuk hidup lebih baik dan lebih besar.
- Berani mengambil risiko
Resiko bagi para wirausaha bukanlah sebagai suatu hambatan untuk meraih kesuksesan tetapi dijadikan sebagai suatu tantangan. Wirausaha adalah orang yang lebih menyukai hal-hal yang

menantang untuk lebih mencapai kesuksesan dalam hidupnya. Pengambilan resiko menurut perspektif wirausaha yaitu dengan mengambil resiko yang tidak terlalu tinggi dan tidak terlalu rendah. Karena seorang wirausaha selalu ingin berhasil mereka menjauhi resiko yang tinggi, dan menghindari resiko yang lebih rendah karena bagi mereka tidak ada tantangan. Dalam pengambilan resiko para wirausaha selalu memperhitungkan matang-matang keputusan yang akan diambil. Pengambilan resiko berkaitan erat dengan kepercayaan diri. Semakin besar keyakinan pada kemampuan diri sendiri, semakin besar pula keyakinan dalam mempengaruhi hasil dan keputusan, serta semakin siap pula mencoba apa yang menurut orang lain penuh dengan resiko.

- Memiliki semangat dan kemauan keras
Tidak hanya daya kreativitas saja, seorang wirausahawan yang ingin membangun bisnis harus memiliki semangat tinggi dan kemauan keras. Tujuannya adalah untuk menumbuhkan rasa percaya diri bahwa apa yang akan dikerjakan akan membawa pada keberhasilan. Adanya kemauan yang keras membuat seseorang bertekad kuat untuk mewujudkan apa yang diinginkannya.
- Memiliki analisis yang tepat
Seorang pebisnis harus memiliki daya analisis terhadap apa yang sedang dikerjakannya. Misal saja memperhitungkan untung rugi, persaingan, nilai jual barang atau jasa dan kemampuan analisis pasar lainnya. Hal ini penting dimiliki dalam diri seorang wirausahawan yang sedang menggeluti bisnis, karena bertujuan untuk meminimalisir kerugian.
- Tidak konsumtif
Seorang pemimpin tidak seharusnya memiliki perilaku konsumtif, karena pengeluaran harus lebih kecil daripada pemasukan. Dengan jiwa seperti ini, bisnis yang sedang Anda bangun akan semakin berkembang dengan terus memanfaatkan keuntungan sebagai modal untuk bisnis yang lebih besar.
- Memiliki jiwa pemimpin
Pebisnis harus memiliki jiwa pemimpin, baik untuk dirinya sendiri maupun bawahannya. Dalam artian mampu memimpin atau mengendalikan dirinya sendiri dan anggotanya dalam pengambilan keputusan.
- Membuat keputusan dan melaksanakan keputusan
Pebisnis yang hebat adalah yang mampu membuat keputusan dengan cepat dan tepat untuk menghasilkan sesuatu. Pebisnis yang memiliki jiwa kewirausahaan adalah yang memiliki perhitungan dalam setiap keputusannya dalam melaksanakan keputusan tersebut sesuai yang sudah disepakati bersama timnya. Melaksanakan keputusan dengan cepat meminimalisir hilangnya peluang.
- Memiliki pengabdian yang besar terhadap bisnisnya
Jiwa wirausaha dimiliki oleh seseorang yang bisa mengabdikan diri terhadap pekerjaannya. Pebisnis yang sedang memulai bisnisnya harus mengesampingkan kepentingan-kepentingan yang bisa ditunda demi pekerjaannya. Meskipun banyak orang mengatakan bahwa bisnis adalah tidak memiliki waktu yang mengikat, namun perlu diketahui bahwa untuk menekuni bisnis justru membutuhkan waktu lebih untuk belajar, memahami dan menjalankan bisnis dengan baik. Tidak hanya untuk dirinya sendiri, pebisnis harus menerapkan jiwa wirausahanya terhadap pelanggan dan calon pelanggan. Untuk menjadi seorang wirausaha yang dapat dikatakan handal dan profesional jika ia melakukan hal-hal berikut ini:

- ✓ Sangat mengenal dan meyakini produknya
- ✓ Mampu menerima kritik dan saran yang baik dengan tidak berdebat dengan pelanggan maupun calon pelanggan
- ✓ Memiliki kemampuan komunikasi yang baik dengan anggotanya maupun pelanggan
- ✓ Bersikap yang santun, jujur dan berani mengambil keputusan
- ✓ Bertanggung jawab jika saja terjadi sesuatu terhadap produk atau jasa dalam bisnisnya yang merugikan pelanggan.

Seorang yang berwirausaha pasti punya tujuan. Selain melakukannya untuk diri sendiri, seorang wirausahawan juga melakukan kegiatan wirausaha untuk kepentingan orang lain. Berikut ini adalah beberapa tujuan seseorang berwirausaha:

- Membuka lapangan pekerjaan baru bagi orang lain dan membantu mereka untuk menjadi pengusaha mandiri
- Menciptakan jaringan bisnis yang baru yang dapat menyerap banyak tenaga kerja di sekitarnya
- Meningkatkan kesejahteraan hidupnya dan juga masyarakat di sekitar usaha yang dijalankan dengan membuka lapangan kerja
- Menularkan dan mengembangkan semangat berwirausaha kepada orang lain
- Membantu para pengusaha muda untuk berkreasi dan berinovasi

Direct marketing merupakan sistem pemasaran yang bersifat sangat interaktif dan terukur. Tujuan komunikasi dari pemasaran langsung yaitu untuk memperoleh tanggapan atau respon dari konsumen yang bersangkutan. Dari respon yang didapat, pemasar bisa mengukur potensi pembelian yang diharapkan dan melakukan treatment sebagaimana situasi dan kondisi yang berkembang. Pada ujungnya akan terjadi transaksi pembelian (Kotler, 2008).

Teknik pemasaran ini dalam perkembangannya menarik minat banyak produsen dan pemasar untuk menekuninya. Alasannya sangat logis. Pertama, fakta demasifikasi pasar yang terjadi oleh sebab dorongan-dorongan lahirnya pilihan-pilihan individual telah menciptakan banyak jenis pasar untuk digarap. Kedua, faktor-faktor seperti kesibukan, macetnya jalanan dan termasuk panjangnya antrian di pusat-pusat perbelanjaan pada momen-momen tertentu menjadi pintu masuk yang terbuka untuk menawarkan solusi pada mereka. Penjualan langsung yang tidak merepotkan. Dari hal-hal itu, sudah ada beberapa keuntungan yang bisa didapatkan para pelanggan, di antaranya adalah hemat waktu dan hemat biaya.

Bagi pemasar, yang kemudian perlu di lakukan adalah untuk selektif dan mengasah intuisi mereka- yang dalam hal lain tentunya didukung observasi dan data-data- dalam memilih calon pembeli. Obyektifnya adalah untuk mendapatkan pelanggan baru yang kemudian terus awet menjalin relasi jangka panjang.

Perkembangan teknologi transportasi dan komunikasi telah banyak memberikan peluang untuk optimalnya direct marketing. Teknologi komunikasi memungkinkan pemasar untuk menggunakan berbagai macam saluran sehingga bisa menjangkau target pembeli atau pelanggan secara lebih luas dan mudah. Berkat teknologi, berikut ini adalah bentuk-bentuk direct marketing yang bisa di lakukan oleh pemasar melalui pelbagai saluran yang mungkin:

- a. Penjualan Tatap Muka
Yaitu penjualan dengan langsung bertemu dengan calon pembeli. Ini bisa dilakukan untuk individu tunggal atau kelompok. Ada sejumlah produk dan jasa yang dikenal sangat intensif dalam menggunakan pendekatan ini, di antaranya adalah: penjualan oleh agen asuransi, saham dan sejumlah produk yang di kenal dipasarkan secara MLM. Selain itu banyak juga produk lain yang dipasarkan dalam format tatap langsung dengan menggelar demo penggunaan, misalnya seperti produk kompor atau produk-produk home appliance lainnya.
- b. Melalui email
Direct marketing juga bisa dilakukan melalui email, dan karenanya sering disebut direct mail, yaitu berupa pengiriman penawaran kepada individu-individu baik melalui surat konvensional maupun

elektronik. Untuk pengiriman surat konvensional, pemilik brand atau pemasar seringkali bekerjasama dengan kantor pos, DHL atau TIKI-JNE. Bisa juga dilakukan melalui Fax atau varian-varian teknologi baru seperti voice mail.

- c. **Telemarketing**
Yang berikutnya dan cukup nge-trend adalah telemarketing di mana ini menjadi saluran favorite pemasaran langsung untuk menawarkan barang atau jasa pada target pelanggan, baik itu yang murni digawangi oleh pemasar maupun yang sudah diotomatisasi.
- d. **Pemasaran Online**
Ada lagi saluran pemasaran online di mana para pemasar menjalankan kegiatan pemasaran langsungnya secara online, baik itu dalam format etalasi, iklan yang didesain untuk penawaran langsung, maupun penetrasi di group=group atau social media. Ke depan, situasinya mungkin lebih berkembang lagi.

Ubi kayu termasuk salah satu tanaman palawija penting di Indonesia, karena merupakan bahan pangan ketiga setelah padi dan jagung. Ubikayu sebagai salah satu komoditas yang cukup penting di Indonesia sudah selayaknya untuk didorong dan dikembangkan produksinya dalam rangka diversifikasi pertanian dan diversifikasi pangan yang sedang giat dilaksanakan saat ini (Wargiono, 1979). Aneka umbi-umbian seperti ubikayu mempunyai prospek yang cukup luas untuk dikembangkan sebagai substitusi beras dan untuk diolah menjadi makanan bergengsi. Kegiatan ini memerlukan dukungan pengembangan teknologi proses dan pengolahan serta strategi pemasaran yang baik untuk mengubah image pangan inferior menjadi pangan normal bahkan superior (Rachman dan Ariani, 2002). Selain singkong yang akan diolah menjadi berbagai panganan, kulitnya pun masih bisa dimanfaatkan sebagai bahan pangan. Pengolahan singkong menjadi makanan kecil dalam kegiatan ini dapat berupa agar-agar singkong, onde-onde singkong, dan cake singkong.

3. HASIL PEMBAHASAN

Kegiatan yang dilakukan

- a. Sosialisasi dan penyuluhan. Memberikan pengetahuan mengenai kewirausahaan, Perencanaan pemasaran langsung, dan wawasan mengenai usaha pengolahan pembuatan makanan berbasis singkong.
- b. Pendampingan dalam praktek pengolahan pembuatan makanan berbasis singkong.
- c. Memberikan pemahaman dan pendampingan cara mempromosikan dan memasarkan produk makanan berbasis singkong.

Prosedur Kerja

Tabel 3.1 Prosedur Kerja

Tahap	Kegiatan	Indikator
1	Sosialisasi, penyuluhan, dan diskusi kewirausahaan dan pemasaran langsung	Menilai pemahaman tentang kewirausahaan dan pemasaran langsung melalui diskusi Tanya jawab.
2	Praktik pembuatan pangan berbahan dasar singkong	Peserta mampu mempraktikkan, mengemas dan membuat pangan berbahan dasar singkong
3	Pendampingan pemasaran	Meningkatkan jumlah penjualan dan keuntungan.

langsung dan mempromosikan produk makanan berbahan dasar singkong	Menghasilkan pendapatan.
---	--------------------------

Partisipasi Mitra

- Pengusul melaksanakan penyuluhan/sosialisasi kewirausahaan, pelatihan, dan pendampingan, menyiapkan materi dan bahan/alat untuk menunjang kegiatan yang akan dilakukan.
- Pada tahap awal mitra memberikan perizinan untuk melaksanakan kegiatan pengabdian masyarakat dengan menandatangani perizinan program pelatihan kewirausahaan dan pengolahan makanan dari singkong.
- Rencana pada tahap pelaksanaan, mitra berpartisipasi dalam menyediakan sarana dan tempat pelaksanaan.

Kelayakan Perguruan Tinggi

Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat (LPPM) UPN “Veteran” Jakarta memfasilitasi kegiatan dosen yang melaksanakan penelitian maupun pengabdian kepada masyarakat.

Pelaksanaan kegiatan program Pengabdian kepada Masyarakat direncanakan dan dilaksanakan oleh tim pelaksana yang terdiri atas 2 orang yaitu Ketua dan Anggota tim pengusul dari dosen tetap UPN “Veteran” Jakarta dan melibatkan 2 orang mahasiswa.

Klasifikasi tim pelaksana program Pengabdian kepada Masyarakat adalah sebagai berikut.

- Lina Aryani, SE, MM (Ketua tim pengusul). Saat ini menjabat sebagai dosen tetap Fakultas Ekonomi UPN “Veteran” Jakarta di bidang pemasaran. Pengalaman dalam Pengabdian kepada Masyarakat secara kelembagaan di tingkat universitas, beberapa kali melakukan pendampingan dalam kegiatan pemberdayaan masyarakat di wilayah Kota Depok, Bogor, Ciputat, dan Rangkasbitung.
- Diana Triwardhani, SE, MM (Anggota tim pengusul). Saat ini menjabat sebagai dosen tetap Fakultas Ekonomi UPN “Veteran” Jakarta. Kegiatan pengabdian masyarakat yang dilakukan berhubungan dengan ilmu ekonomi di bidang pemasaran.

Pelaksanaan Pengabdian Masyarakat

Pelaksanaan program kegiatan pada masyarakat ini dilakukan mulai pada bulan Maret 2018 hingga bulan September 2018 (6 bulan). Kegiatan ini dimulai dengan mendata secara demografi keberadaan kelompok ibu-ibu di lingkungan Kelurahan Pangkalan Jati, Kota Depok, meliputi pendidikan dan pekerjaan. Kegiatan pelatihan kewirausahaan dan pemasaran dalam mengelola makanan kecil yang terbuat dari singkong dilaksanakan pada tanggal 31 Agustus 2018 yang dihadiri oleh 20 peserta dengan tema program abdimas “Pemberdayaan Ibu-Ibu Rumah Tangga Melalui Wirausaha Pembuatan Makanan Kecil Berbasis Singkong”.

Tabel 4.1 Jumlah Penduduk Kelurahan Pangkalan Jati Menurut Jenis Kelamin Tahun 2016

Nama Kelurahan/Desa	Laki-laki	Perempuan	Jumlah
Pangkalan Jati	13.163	12.592 jiwa	25.755 jiwa

Sumber Data: Dinas Kependudukan dan Catatan Sipil Kota Depok

Tabel 4.2 Jumlah Penduduk Kelurahan Pangkalan Jati berdasarkan Pendidikan Tahun 2016

Kelurahan	Belum Sekolah	Tidak Tamat SD/Sederajat	Pendidikan					Jumlah
			SD	SLTP	SLTA	Akademik	Universitas	
Pangkalan Jati	3.843	2.194	2.429	3.011	8.884	1.514	3.880	25.755

Sebelum tim melakukan kegiatan sosialisasi dilakukan wawancara dengan masyarakat setempat mengenai rencana pelaksanaan abdimas. Sebelumnya, tim menanyakan apakah sudah pernah diadakan pelaksanaan kegiatan penyuluhan mengenai kewirausahaan dalam mengelola sumber daya yang ada dilokasi tersebut. Ternyata untuk penyuluhan kewirausahaan belum pernah diadakan sebelumnya.

Dalam kegiatan ini tim Abdimas memberikan penyuluhan kewirausahaan dan pemasaran serta cara mengelola produk makanan yang terbuat dari singkong. Masing-masing peserta diberi kesempatan untuk mempraktekkan pembuatan makanan tersebut dengan dibantu tenaga kepakaran seperti pembuatan bolu singkong, donat singkong, agar singkong, dan singkong thailand. Sehingga setelah pelatihan selesai, para peserta memiliki kemampuan selain mengolah produk makanan berbasis singkong mereka juga dapat memasarkan secara langsung produk yang sudah mereka buat.

Setelah penyuluhan dan praktek selesai, tim mengadakan tanya jawab untuk mengevaluasi seberapa jauh pemahaman dan minat dari peserta terhadap kegiatan Abdimas ini agar dapat dijadikan sebagai usaha yang mampu meningkatkan perekonomian mereka.

Tabel 4.3 Hasil Pengabdian

Kegiatan	Materi	Indikator keberhasilan	Ketercapaian
Penyuluhan	Sosialisasi, penyuluhan, dan diskusi kewirausahaan dan pemasaran langsung	Menilai pemahaman tentang kewirausahaan dan pemasaran langsung melalui Tanya jawab.	Peserta memahami materi penyuluhan mengenai kewirausahaan dan pemasaran.
Praktek	Peraktek pembuatan pangan berbahan dasar singkong (bolu, donat, agar singkong, singkong	Peserta mampu membuat dan mengemas pangan	Peserta mampu membuat dan menyajikan produk makanan kecil berbasis

	thailand	berbahan dasar singkong sesuai resep yg di bagikan.	singkong.
Pendampingan	Pendampingan cara mempromosikan melalui pemasaran langsung produk makanan berbahan dasar singkong	Mampu melakukan pemasaran secara langsung produk makanan berbasis singkong .	Mampu memperoleh keuntungan dan dapat meningkatkan jumlah pendapatan rumah tangga.

Dari hasil pelaksanaan Abdimas, peserta penyuluhan merespon secara positif dan terlihat puas. Dapat terlihat pula antusiasme peserta untuk menjadi wirausaha yang ditunjukkan dengan keaktifan berpartisipasi dalam penyuluhan. Peserta juga telah menunjukkan pemahaman mereka mengenai pengolahan produk makanan berbasis singkong dan pemahaman mereka tentang kewirausahaan dan pemasarannya yang didukung dengan berhasilnya mereka mempraktikkan secara mandiri proses yang telah diajarkan.

Hasil Monitoring dan Evaluasi

Setelah melakukan penyuluhan dan pelatihan abdimas dalam bentuk pembuatan produk makanan berbasis singkong, sebagian peserta kelompok ibu-ibu mampu melakukan produksi secara mandiri. Mereka juga telah mencoba untuk mengemas dan memasarkan produk makanan berbasis singkong dengan cara menawarkan *door to door*.

Tabel 4.2 Daftar Peserta Abdimas

No	Nama
1	Maya Marisa
2	Marhayati
3	Mia
4	Harni
5	Maryati
6	Eka Rahmawati
7	Sri Subekti
8	Yuli
9	Marwani
10	Kokom
11	Sofia
12	Ita
13	Wiwin
14	Sumarti
15	Ella
16	Saanih

17	Nia
18	Wiwid
19	Vony
20	Sunana

Hasil evaluasi dari kegiatan abdimas yang sudah dilakukan di Kelurahan Pangkalan Jati, Kota Depok, adalah kelompok ibu-ibu tidak hanya dapat membuat makanan berbasis singkong, tetapi mereka juga mampu mengemas dan memasarkan produk mereka dari *door to door*. Hal ini sesuai dengan salah satu tujuan abdimas yaitu membantu meningkatkan pendapatan keluarga.

Rencana Tahapan Berikutnya

Setelah kegiatan Pengabdian kepada masyarakat dilaksanakan, tim Abdimas akan memantau kegiatan kelompok ibu-ibu, terutama yang berminat untuk menjadikan kegiatan ini sebagai usaha untuk meningkatkan pendapatan keluarga. Tim Abdimas juga akan siap membantu kelompok ibu-ibu ini untuk meningkatkan kualitas usahanya, khususnya dalam hal strategi pemasaran, pengemasan produk, penetapan harga, dll supaya minat konsumen terhadap produk ini semakin tinggi dan juga agar jiwa berwirausaha dari kelompok ibu-ibu menjadi semakin meningkat.

4. KESIMPULAN

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat dilaksanakan di Kelurahan Pangkalan Jati, Kota Depok, dapat disimpulkan sebagai berikut :

- a. Pelaksanaan Abdimas tentang pemberdayaan ibu-ibu rumah tangga melalui wirausaha pembuatan makanan kecil berbasis singkong di kelurahan Pangkalan Jati, Kota Depok dilaksanakan pada tanggal 31 Oktober 2018
- b. Jumlah Peserta yang hadir ada 20 orang
- c. Dari hasil pelaksanaan Abdimas, kelompok ibu-ibu dapat memahami materi tentang kewirausahaan dan pemasaran serta dapat mempraktekkan, mengolah makanan kecil berbasis singkong dalam bentuk bolu singkong, agar singkong, donat singkong, dan singkong Thailand.
- d. Dari hasil evaluasi, diketahui bahwa kelompok ibu-ibu di Kelurahan Pangkalan Jati tidak hanya mampu membuat makanan berbasis singkong secara mandiri tetapi juga sudah bisa mengemas dan memasarkan produk mereka secara langsung. Hal ini sesuai dengan salah satu tujuan abdimas yaitu dapat membantu meningkatkan pendapatan keluarga.

5. DAFTAR PUSTAKA

- Alma, Buchari. 2007. *Kewirausahaan*. Bandung: Alfabeta.
- Ariani, M. dan Rachman, H.P.S. 2002. *Analisis Tingkat Ketahanan Pangan Rumah Tangga*. Media Gizi Keluarga. 27 (2). 1-6
- Data Badan Pusat Statistik Kota Depok Tahun 2016
- Faraz, Jaidi N. 2013. *Makalah Kewirausahaan*. Yogyakarta: Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta.
- Hadibroto, C. Kartohadiprojo, N. Tobing, H.A.L. 2007. *Camilan Khas Indonesia*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama
- Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI)
- Kotler, Philip dan Gary Armstrong. 2008. *Prinsip-Prinsip Pemasaran*. Ed. 12. Jilid 1. Jakarta: Erlangga
- Maharani, Anggi (dkk). 2008. *Usaha Pemanfaatan Limbah Singkong sebagai Alternatif Pangan Olahan Berbasis Sumber Daya Lokal*. Bogor: Fakultas Pertanian, IPB.

- Suryana. 2006. *Kewirausahaan Pedoman Praktis: Kiat dan Proses Menuju Sukses*. Ed. Ketiga. Jakarta: Salemba.
- Wargiono. 1979. *Ubi Kayu dan Cara Bercocok Tanamnya*. Bogor: Lembaga Pusat Pertanian Bogor. Hlm 12-26.
- Zimmerer, Thomas W. dan Scarborough, Norman M. 2008. *Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil*. Jakarta : Salemba Empat.