

## PENGUATAN KELEMBAGAAN PRODUSEN KERIPIK SINGKONG ATAKORE ATADEI LEMBATA

Stanislaus Man<sup>1</sup>; Mariano Firmansyah<sup>2</sup>, Anggraeny Paridy<sup>3</sup>, Maria Augustin Lopes Amaral<sup>4</sup>, Enike Tje Yustin Dima<sup>5</sup>, Antonius Yohanes Wiliam Timuneno<sup>6</sup>, Gerardus Diri Tukan<sup>7\*</sup>

1,2,3,4,5,6,7, Universitas Katolik Widya Mandira Kupang

### INFO NASKAH

*Diserahkan*

7 April 2024

*Diterima*

10 April 2024

*Diterima dan Disetujui*

13 Juni 2024

### Kata Kunci:

Penguatan, Kelembagaan,  
Produsen, Keripik, Atakore

### Keywords:

*Strengthening, Institutional,  
Producer, Chips, Atakore*

### ABSTRAK

Produsen keripik singkong di Desa Atakore Kecamatan Atadei Kabupaten Lembata, menjalankan usaha produksi keripik singkong dengan memanfaatkan energy dapur alam panas bumi Karun Atakore Atadei untuk mengukus singkong dan singkong kukusan diiris serta dikeringkan dan dijual. Terdapat permasalahan dalam hal pengembangan teknologi produksi, manajemen usaha dan jaringan pemasaran. Tujuan pelaksanaan kegiatan ini yaitu memperkuat kelembagaan mitra sasaran yang mencakup inovasi teknologi produksi, penataan manajemen usaha dan perluasan jaringan pemasaran. Penulisan naskah ini bertujuan untuk publikasi ilmiah tentang pelaksanaan kegiatan dan hasil-hasilnya. Metode pelaksanaan kegiatan yaitu pendidikan masyarakat. Kepada mitra kegiatan diberikan pendidikan dan pelatihan atau penguatan tentang inovasi produksi, penataan manajemen produksi, penataan keuangan dan perluasan jaringan penjualan produk. Hasil kegiatan menunjukkan bahwa anggota sangat antusias mengikuti kegiatan penguatan tersebut yang mencakup inovasi produksi, penataan manajemen produksi, keuangan dan perluasan jejaring pemasaran. Peserta kegiatan antusias berdiskusi dengan calon pelanggan yang dihadirkan pada kegiatan tersebut, dan juga menghubungi kawan-kawannya di kota terdekat bahkan di kota pada pulau yang lain untuk menjadi pelanggan produk keripik setengah jadi yang dihasilkan. Temuan inovasi dari pelaksanaan kegiatan ini yakni pemanfaatan uap panas bumi di permukaan tanah untuk produksi keripik singkong dari singkong parutan.

**Abstract.** A cassava chips producer in Atakore Village, Atadei District, Lembata Regency, runs a cassava chips production business by utilizing Karun Atakore Atadei's natural geothermal kitchen energy to steam cassava and the steamed cassava is sliced, dried and sold. There are problems in terms of developing production technology, business management and marketing networks.. The aim of implementing this activity is to strengthen target partner institutions which include production technology innovation, structuring business management and expanding marketing networks. The aim of writing this manuscript is for scientific publication regarding the implementation of activities and their results. The method of implementing activities is community education. Activity partners are provided with education and training or strengthening regarding production innovation, structuring production management, financial structuring and expanding product sales networks. The results of the activity show that members are very enthusiastic about participating in these strengthening activities which include production innovation, structuring production management, finance and expanding marketing networks. Activity participants enthusiastically discussed with potential customers who were presented at the activity, and also contacted their friends in nearby cities and even in cities on other islands to become customers of the semi-finished chip products produced. The innovation found from the implementation of this activity is the use of geothermal steam at the ground surface to produce cassava chips from grated cassava.

## 1. PENDAHULUAN

Pelatihan pengolahan singkong menjadi keripik ubi kayu atau keripik singkong, telah dilakukan di Desa Atakore Kecamatan Atadei pada waktu-waktu terdahulu. Pelatihan dilakukan terhadap dua kelompok mitra sasaran masing-masing, yaitu yaitu kelompok umum yang didominasi oleh para ibu dan kelompok para pemuda. Kedua kelompok sasaran tersebut telah dilatih untuk mengolah potensi ubi kayu menghasilkan keripik singkong dengan memanfaatkan potensi panas dari dapur alam di panas bumi Karun Desa Atakore. Keripik singkong yang dilatih untuk diproduksi yaitu dari singkong yang dikukus di dalam lubang-lubang dapur alam, kemudian diiris tipis dan dikeringkan serta digoreng dan, diberi bahan perasa dan dipasarkan.

Proses produksi keripik singkong yang dilakukan oleh kelompok-kelompok yang telah dilatih di Desa Atakore Kecamatan Atadei Kabupaten Lembata, kurang memperlihatkan kemajuan yang berarti. Produk yang tersebar di pasaran lokal relatif jarang terlihat. Setelah dilakukan kajian di lapangan, ternyata proses produksi berjalan tidak kontinyu. Hal ini disebabkan oleh beberapa faktor yang terjadi dalam aktivitas kelompok produsen yakni: (1) manajemen kelompok usaha yang kurang tertata baik sehingga tidak ada target produksi yang jelas dan adanya potensi saling curiga di antara anggota kelompok, (2) Penataan keuangan hasil penjualan yang kurang baik, (3). Pemasaran yang hanya mengandalkan pasaran local dan dalam ruang lingkup terbatas.

Menanggapi permasalahan yang terdapat pada mitra tersebut maka dilakukan penguatan kapasitas kelembagaan terhadap kelompok mitra agar aktivitas produksi dapat tetap berlangsung sebagai suatu usaha yang aktif dan produktif. Kapasitas pada suatu lembaga merupakan kemampuan-kemampuan atau potensi-potensi yang dimiliki oleh suatu lembaga dan menjadi kekuatan keberlangsungan suatu lembaga. Kapasitas suatu lembaga terdiri dari: komitmen, kepemimpinan yang kondusif, pengakuan kompetensi anggota, memiliki pengetahuan dan keterampilan anggota, struktur organisasi yang jelas dan dengan tupoksinya, sikap saling menghargai dan kekeluargaan rasa tanggung jawab dan disiplin (Irfanza et al., 2023). Kapasitas kelembagaan juga menyangkut kepercayaan, jejaring social dan norma-norma yang diterapkan dalam lembaga (Sari et al., 2020). Kapasitas-kapasitas tersebut harus diperkuat guna meningkatkan efektifitas, efisiensi dan produktifitas dari lembaga untuk mencapai hasil dan keuntungan yang sebesar-besarnya bagi lembaga serta tercapai kesejahteraan anggotanya.

Penguatan kelembagaan merupakan satu tindakan yang dilakukan terhadap suatu lembaga agar semakin meningkat kompetensi, aktivitas dan produktivitasnya. Yuniati et al., (2017), menguraikan bahwa penguatan kelembagaan dilakukan pada suatu kelompok agar dapat berperan mengatasi berbagai permasalahan yang terjadi dalam aktivitas kelompok, sebagai usaha penyebaran pengetahuan teknis atau teknologi yang dapat menjamin adanya kontinuitas dan kesinambungan usaha serta mampu bersaing dalam struktur ekonomi yang lebih terbuka.

Penguatan kelembagaan yang dilakukan terhadap mitra kegiatan dalam pelaksanaan kegiatan ini mencakup: penguatan manajemen kelompok usaha, penataan keuangan kelompok dan perluasan jejaring pemasaran. Pengelolaan manajemen kelompok merupakan satu unsur penting di dalam keberlangsungan aktivitas dan kekompakan suatu kelompok. Manajemen kelompok sebagai terlembaganya kelompok dalam bentuk organisasi yang membentuk kekuatan bersama dan tidak berjalan sendiri-sendiri (Salahudin et al., 2018). Pada kelompok usaha, manajemen usaha meliputi manajemen produksi, manajemen pemasaran, manajemen keuangan dan manajemen sumberdaya manusia (Yulisetiarni et al., 2022).

Penataan keuangan atau manajemen keuangan yang kurang baik dalam suatu kelompok usaha, menjadi salah satu factor penurunan aktivitas usaha dan keberlangsungan usaha. Kendala dalam pengembangan usaha dapat disebabkan oleh faktor minimnya literasi keuangan dalam pengurus usaha, dimana tidak adanya perencanaan keuangan yang baik, mencampuradukan uang pribadi dan uang kelompok atau usaha, serta tidak mengontrol biaya belanja (Marchyta et al., 2023). Dalam era digital dewasa ini, literasi keuangan digital menjadi komponen atau factor penting dalam mengelola usaha. Literasi keuangan digital perlu diketahui dan dikuasai karena menjadi factor kunci untuk mengelola keuangan berbasis teknologi secara efektif, menghindari dari risiko transaksi online, meningkatkan kepercayaan pelanggan, bertransaksi secara aman dan efisien (Bowo Pranogyo et al., 2024).

Pemasaran produk usaha merupakan faktor penting dalam keberlangsungan usaha. Produk dipasarkan untuk memenuhi kebutuhan hidup manusia atau pemuasan kebutuhan atau konsumen. Produk dari hasil usaha, baik perorangan maupun kelompok, yang dipasarkan atau dijual secara lancar dan kontinyu, menjadi penentu kehidupan usaha. Di dalam dunia bisnis, setiap produsen berada dalam persaingan bisnis untuk memperoleh konsumen dan pelanggan. Pelaku usaha (produsen) harus menghadapi persaingan bisnis secara cermat dan menentukan strategi penjualan produk untuk memenangkan persaingan dan mempertahankan kesetiaan konsumen (Musyawarah, 2023). Untuk dapat eksis dan mempunyai konsumen yang

banyak maka diperlukan upaya perluasan jejaring pemasaran yang dapat dilakukan secara luring maupun daring. Perluasan pemasaran secara luring, merupakan system pemasaran yang konvensional, yang dilakukan melalui cara penyaluran atau penjualan ke distributor, ke agen penjualan atau mitra penjualan, hingga ke konsumen. Perluasan jejaring pemasaran melalui strategi pemasaran digital (digital marketing) merupakan strategi yang tepat untuk memperluas jaringan pemasaran produk dalam era digitalisasi sekarang (Yarlina & Hunda, 2021).

Tujuan pelaksanaan kegiatan pengabdian ini adalah memperkuat kelembagaan kelompok usaha keripik singkong di Desa Atakore, Kecamatan Atadei, Kabupaten Lembata melalui penguatan kapasitas manajemen kelompok, manajemen keuangan dan jejaring pemasaran agar dapat meningkatkan aktivitas dan produktifitas kerja dalam memproduksi dan memasarkan keripik singkong. Peningkatan aktivitas dan produktifitas tersebut diharapkan tampak melalui produk keripik setengah jadi yang semakin meningkat dari waktu ke waktu dan tersebar di pasaran-pasaran yang luas. Untuk memacu peningkatan aktivitas produksi dan produk yang dihasilkan maka dibantu pula melalui perluasan jejaring pasar, dengan mendatangkan dan memperkenalkan agen-agen pemasaran. Dengan demikian, diharapkan kehadiran para agen pemasaran yang memperkenalkan diri dan menawarkan diri sebagai mitra bisnis keripik singkong setengah jadi, dapat menjadi pemacu dan motivator bagi kelompok produsen keripiksingkong di desa Atakore

## **2. METODE**

Metode pelaksanaan kegiatan yaitu pendidikan masyarakat. Kepada mitra kegiatan, yakni kelompok produsen keripik singkong di Desa Atakore Kecamatan Atadei Kabupaten Lembata, diberikan pendidikan dan pelatihan atau penguatan tentang inovasi produksi, penataan manajemen produksi, penataan keuangan dan perluasan jaringan penjualan produk. Pendidikan masyarakat diterapkan kepada masyarakat yang telah memiliki atau melakukan aktivitas, namun mengalami kepincangan atau lamban dalam peningkatan, lebih ditekankan pada proses penyadaran, pencerahan, pemberdayaan, perubahan perilaku, pemberian kesempatan untuk berkreasi dan menanamkan sikap mental untuk berani mengambil resiko, berlangsung fleksibel dan dilakukan di tempat masyarakat bekerja (Rasdiany et al., 2021). Para pemandu atau tutor berperan memfasilitasi peserta untuk mengembangkan kekuatan yang telah ada di dalam diri peserta, membantu menghadirkan sumber daya untuk membantu memecahkan masalah peserta, serta menghargai peserta dan pengalamannya (Hilmi, 2022).

Alat-alat yang digunakan dalam pelaksanaan kegiatan ini yaitu: parut singkong, tutupan dandang dan karung plastik. Bahan-bahan yang digunakan yaitu: bahan atau materi pembelajaran tentang manajemen usaha, manajemen keuangan usaha dan strategi perluasan pemasaran produk. Tahapan pelaksanaan kegiatan yaitu: (1) Penyesuaian waktu pelaksanaan dengan mitra sasaran yang diketahui oleh pemerintah desa, (2) Pertemuan bersama mitra secara luring di lokasi kegiatan mitra (Desa Atakore) sesuai dengan waktu yang telah disepakati, (3) Pendidikan atau pelatihan tentang manajemen usaha dan manajemen keuangan usaha, (4) Memperkenalkan mitra bisnis atau agen penjualan dan memberikan kesempatan untuk terjadinya pengenalan dan diskusi langsung antara peserta dengan mitra bisnis (agen penjualan). Pada pertemuan dan diskusi antara mitra kegiatan dengan agen penjualan, disepakati pula berbagai hal dalam hubungan bisnis yang mencakup harga dan system distribusi dari unit produksi ke lokasi agen penjualan. (5) Agen pemasaran membeli produk keripik setengah jadi yang telah diproduksi oleh mitra kegiatan

### **3. HASIL DAN PEMBAHASAN**

#### **Hasil Kegiatan**

Kegiatan telah dilaksanakan dalam bulan Maret tahun 2024, yang berlokasi di Desa Atakore Kecamatan Atadei Kabupaten Lembata. Mitra kegiatan yang terlibat dalam kegiatan yang dilakukan ini terdiri dari masyarakat umum, yang umumnya adalah para orangtua, dan kelompok pemuda. Kedua kelompok tersebut merupakan kelompok hasil pelatihan produksi keripik singkong di dapur alam panas bumi Karun Desa Atakore, yang telah dilakukan pada periode kegiatan sebelumnya.

Kegiatan diawali dengan pertemuan bersama Kepala Desa Atakore dan para ketua kelompok atau coordinator kelompok di rumah Kepala Desa Atakore (Gambar 1). Pertemuan ini dimaksudkan untuk menyatakan bahwa semua aktifitas yang dilakukan di Desa Atakore dan melibatkan masyarakat Desa Atakore, harus diketahui oleh pemerintah Desa Atakore, sehingga dapat dipantau dan sedapat mungkin didukung oleh pemerintah desa sebagai salah satu asset ekonomi dan pembangunan desa.



Gambar 1. Pertemuan di Rumah Kepala Desa Atakore, Kecamatan Atadei, Bersama Koordinator Kelompok Usaha (kelompok umum dan kelompok Pemuda)

Usai pertemuan koordinasi dengan coordinator kelompok dan lapor diri pada Kepala Desa maka dilanjutkan dengan kegiatan pengarahan (pendidikan dan pelatihan) pada kelompok usaha tentang penataan dan penguatan manajemen kelompok, penataan manajemen keuangan kelompok, dan memperkenalkan agen bisnis keripik singkong stengah jadi kepada peserta atau mitra kegiatan. Dalam pelaksanaan kegiatan tersebut, agen bisnis keripik singkong (Gambar 2).



2.a.

2.b.

2.c.

Gambar 2. Pendidikan dan Pelatihan kepada Kelompok Usaha Tentang Manajemen Kelompok Usaha dan Manajemen Keuangan Kelompok.

Kegiatan pendidikan dan pelatihan dilakukan di alam terbuka dan dalam suasana yang rileks. Hal ini dimaksudkan agar para peserta kegiatan (mitra) dapat mengikuti kegiatan dengan rileks, kondusif tanpa tekanan, dalam suasana kekeluargaan dan tidak kaku. Dengan demikian, mereka dapat mengajukan pikiran, pendapat ide atau gagasan, dan juga kritik yang evaluatif untuk penataan kembali kelompok usaha. Sebab, suasana pembelajaran yang kondusif dapat menjamin tercapainya interaksi social yang baik, yang memungkinkan setiap

person dapat mengajukan pikiran dan menciptakan pola komunikasi yang saling memotivasi.

Suasana pembelajaran berlangsung kondusif. Para peserta mengikuti proses pendidikan dan atau latihan secara saksama serta bersemangat mengajukan pendapat yang arahnya untuk peningkatan kapasitas kelembagaan kelompok usaha. Forum pun diselingi canda dan tawa para anggota kelompok. Salah seorang ibu, anggota kelompok mengajukan pendapatnya agar dilakukan perbaikan kepengurusan sehingga aktivitas kelompok lebih giat. Sebab pada pengurus yang lama, terdapat beberapa person yang sudah memiliki kesibukan yang lain dan ada pula yang kesehatan sering terganggu. Usul yang diajukan tersebut direspon secara baik oleh anggota kelompok dan diterima.

Tim pelaksana kegiatan pun menganjurkan agar kepengurusan kelompok yang direvisi dapat menempatkan orang-orang atau pengurus yang memiliki kemampuan bisnis, komunikatif dan relatif lancar dalam penguasaan teknologi informasi. Terhadap anjuran ini, anggota kelompok pun secara aklamasi menganjurkan salah seorang ibu dari antara anggota kelompok untuk menjadi koordinator kelompok usaha, menggantikan koordinator yang terdahulu karena kesehatan selalu terganggu. Ibu tersebut dianggap memenuhi kriteria yang dikemukakan oleh pengusul. Para anggota kelompok menyakatan aklamasi dan ibu yang dikehendaki pun menyatakan menerima kepercayaan.

Kepada anggota kelompok usaha, dijelaskan tentang manajemen usaha yang sehat, yang dapat mempercepat majunya kelompok usaha. Bahwa suatu kelompok usaha akan maju sehat dan pesat apabila manajemennya sehat. Manajemen kelompok yang sehat, tidak memerlukan syarat-syarat yang besar, berat dan luar biasa, namun hanya ada tiga spirit yang dimiliki dalam diri setiap pengurus yaitu keterbukaan, cara tanggungjawab pada tupoksi dan niat untuk kemajuan bersama. Dalam hal ini, pengurus kelompok serta anggota harus menjunjung tinggi keterbukaan dalam kondisi komunikasi yang sehat. Jika tidak maka akan mulai muncul kecurigaan, ketidakpercayaan dan kemudian terjadi kepincangan hingga kehancuran kelompok usaha.

Tanggungjawab pada tugas pokok dan fungsi (tupoksi), juga merupakan sendi kuat dalam memajukan kelompok usaha. Setiap orang yang dipercayakan menjadi pengurus dalam tubuh organisasi kelompok usaha, patut menjalankan peranannya dengan penuh tanggungjawab untuk keselamatan dan kemajuan kelompok. Kepada peserta disampaikan pula bahwa setiap pengurus di dalam kelompok harus mempunyai rasa gelisah apabila tidak menjalankan peranannya secara baik, karena sikap tersebut sangat berpotensi mengancam keberlangsungan kelompok.

Terhadap factor adanya niat untuk kemajuan bersama, dijelaskan pula bahwa hal tersebut berkaitan erat dengan moral dalam kebersamaan. Setiap anggota kelompok perlu mempunyai sikap memiliki yang kuat terhadap kelompok dan mempunyai niat yang kuat untuk memajukan kelompok melalui peranannya. Di sini, sangat diperlukan prinsip mengutamakan kepentingan kelompok di atas kepentingan pribadi dan adanya pengorbanan untuk kemajuan kelompok. Kepada kelompok usaha, diberikan pula motivasi untuk melakukan produksi keripik singkong setengah jadi dengan memanfaatkan egeri panas bumi Atakore, diupayakan untuk memenuhi aspek kualitas, kuantitas dan kontinuitas sehingga dapat dipercaya oleh pelanggan.

Usai menjelaskan tentang penguatan manajemen kelompok usaha, kepada peserta diberikan kesempatan untuk memberikan komentar dan pendapat. Para peserta yang memperoleh kesempatan berbicara mengajukan pikiran dan pendapat, tampak menyetujui dan menegaskan kembali konsep-konsep yang telah disampaikan oleh pelaksana kegiatan. Materi berikut yang disampaikan kepada peserta kegiatan (mitra) adalah mengenai penataan manajemen keuangan kelompok. Kepada para peserta, dijelaskan tentang pentingnya mengkoordinis keuangan kelompok yang meliputi pemasukan dan pengeluaran. Sangat diperlukan kecermatan dan keterbukaan dalam penanganan keuangan kelompok karena merupakan salah satu factor rawan untuk sebuah keompok usaha dapat bubar. Terkait kecermatan pengontrolan keuangan kelompok maka diberikan pula model tentang akuntansi sederhana yang dapat dibuat untuk mengkoordinir keuangan kelompok, Terdapat anggota kelompok yang merupakan tamatan SMK dengan keahlian akuntansi, sehingga anggota kelompok memberikan kepercayaan kepadanya untuk menangani akuntansi keuangan kelompok.

Pada moment pelaksanaan kegiatan dihadirkan dan diperkenalkan pula calon pelanggan yang ingin membangun mitra bisnis keripik singkong dengan kelompok usaha (Gambar 3). Calon pelanggan tersebut merupakan salah satu utusan dari kelompok pemuda di Kota Kupang yang sedang memulai bisnis makanan cemilan dari bahan baku local.



Gambar 3. Calon Pelanggan Keripik Singkong Memperkenalkan diri dan menyampaikan rencana Kemitraan

Pada moment perkenalan, calon pelanggan menjelaskan tentang jenis usaha atau bisnis cemilan berbahan baku pangan local yang sedang dijalankan, rencana pengembangan dan upaya mereka mencari mitra untuk pengadaan bahan baku bisnis cemilan. Terhadap kemitraan yang hendak dibangun dengan kelompok sasaran, calon pelanggan mengemukakan bahwa pihaknya ingin membangun mitra dengan cara membeli keripik singkong setengah jadi (keripik mentah), dan kelompok usahanya yang akan melakukan pengolahan, pengemasan serta pemasaran. Disampaikan pula tentang konsep harga pembelian keripik singkong setengah jadi per kilogram.

Penyampaian harga pembelian ini dimaksudkan untuk meminta pertimbangan dari kelompok usaha tentang kelayakan harga dari produk yang dihasilkan oleh kelompok. Kepada anggota kelompok pun diberikan kesempatan untuk berunding, menyangkut harga pembelian keripik singkong setengah jadi sebagaimana yang ditawarkan oleh calon pelanggan. Setelah berunding, kelompok menyatakan setuju dengan harga pembelian keripik singkong setengah jadi yang ditawarkan oleh calon pelanggan, serta mekanisme pengiriman atau pendistribusiannya.

Keripik setengah jadi yang diproduksi oleh kelompok mitra, dibeli oleh pelanggan. Stock yang tersedia pada kelompok usaha sebanyak 20 kg lebih, dibeli oleh pelanggan dan dikemas (Gambar 4), untuk selanjutnya dibawa ke Kupang. Stock yang tersedia pada kelompok tersisa 20 Kg dan belum dilakukan produksi, karena sedang dalam masa musim hujan.



4.a



4.b



4.c

Gambar 4. Pengemasan Keripik Singkong Setengah Jadi yang Dibeli Oleh Pelanggan

Kegiatan penguatan kelembagaan terhadap kelompok produsen keripik singkong dilakukan melalui pertemuan khusus dengan para pemuda Desa Atakore di lokasi dapur alam panas bumi Desa Atakore (Gambar 5). Pertemuan khusus dengan para pemuda Desa Atakore ini untuk memberikan motivasi lebih kepada para pemuda agar melihat potensi uap panas dan dapur alam panas bumi sebagai kekuatan energi panas yang telah tersedia secara melimpah tanpa habis, yang patut dimanfaatkan untuk produksi keripik singkong secara kontinyu. Selain itu, disepakati pula waktu untuk dilakukan pelatihan inovasi produksi keripik singkong dari singkong parutan di permukaan lubang-lubang dapur alam, guna memanfaatkan uap panas sebagai energy hidrolisis singkong parutan.



5.a



5.b.

Gambar 5. Pertemuan khusus dengan kelompok Pemuda Desa Atakore di lokasi Dapur Alam Panas Bumi Atakore

Pelatihan pembuatan keripik singkong dari singkong parutan di permukaan lubang dapur alam panas bumi Atakore pun dilakukan, sebagai suatu langkah inovatif memanfaatkan potensi uap panas yang ada (Gambar 6). Pelatihan untuk produksi keripik singkong jenis ini (dari singkong parutan), dilakukan sebagai salah satu alternatif bentuk lain dari keripik singkong yang telah dilakukan selama ini yakni dari singklong kukusan pada lubang dapur alam, yang kemudian diiris tipis dan dijemur hingga kering. Tahapan kegiatan atau pelatihan

pembuatan keripik singkong dari singkong parutan untuk memanfaatkan potensi uap panas bumi di permukaan lubang dapur alam yaitu: (a) singkong dikupas dan dibersihkan kemudian diparut, (b) singkong parutan ditempelkan pada tutup dandang bagian dalam. (c) Tutupan dandang yang telah ditempelkan singkong parutan, ditempatkan di permukaan lubang dapur alam dengan arah menghadap ke dalam lubang dapur alam, (d) dibiarkan hingga beberapa menit sampai singkong parutan menjadi masak, (e), tutup dandang disingkirkan dan singkong parutan yang telah masak, dipotong kecil-kecil dan dilepaskan dari tutup dandang dan dijemur kering. (f) keripik kering dicoba untuk diolah dan dikemas. Pelatihan ini, oleh para pemuda dianggap sebagai satu masukkan pengetahuan yang baik, yang akan dikembangkan, sehingga para pemuda berniat untuk menghasilkan keripik dalam dua bentuk produk.



6.a



6.b



6.c



6.d



6.e



6.f

Gambar 6. Pelatihan memproduksi keripik singkong dari Singkong Parutan di Darpus Alam Panas Bumi Desa Aatakore terhadap Kelompok Pemuda Desa Aatakore

## **Pembahasan**

Kegiatan penguatan kelembagaan yang dilakukan terhadap kelompok usaha keripik singkong desa Atakore Kecamatan Atadei Kabupate Lembata, mendapat respon baik dari peserta pelatihan, masyarakat dan pemerintah Desa Atakore. Pihak pemerintah desa melalui Kepala Desa mengemukakan harapannya bahwa kelompok usaha produktif di dalam desa merupakan aset desa yang perlu dibina dan dibekali secara baik agar dapat berkembang dan menjadi unsur-unsur kekuatan ekonomi desa. Hal ini bersesuaian dengan upaya pemerintah untuk memotivasi desa-desa agar tumbuh menjadi desa yang mandiri secara ekonomi.

Kelompok usaha yang bergerak di dalam masyarakat, seperti kelompok usaha keripik

singkong di desa Atakore, penting dilakukan penguatan kelembagaan dalam perkembangan dewasa ini, karena terjadinya persainagn bisnis yang ketat dan kompetitif. Kelompok usaha sebagai bagian dari UMKM, dan pengembangan kewirausahaan, telah menjadi penopang pertumbuhan ekonomi yang riil dan dapat menyerap tenaga kerja (Junaidi, 2017).

Untuk memacu gairah pelaksanaan produksi oleh kelompok usaha keripik singkong di desa Atakore Atadei tersebut maka sektor pemasaran menjadi komponen penentu. Pemasaran produk yang lancar akan memacu gairah produksi. Terkait strategi pemasaran produk, selain melalui pembentukan jejaring pemasaran secara konvensional melalui pengenalan agen pemasaran, juga kepada peserta dimotivasi untuk gencar memperkenalkan produk melalui media sosial. Agar produk dapat lebih luas dikenal, maka diperkenalkan atau disosialisasikan pula tentang pemasaran secara digital atau online. Sebab sangat disadari bahwa sistem pemasaran produk dewasa ini telah mulai berubah dari pemasaran konvensional ke pemasaran secara online. Tren pemasaran produk yang sedang terjadi di seluruh dunia yakni terjadinya peralihan dari pendekatan konvensional ke pendekatan secara platform digital dan online (Finka et al., 2023)

#### **4. SIMPULAN**

Berdasarkan kegiatan yang telah dilakukan maka disimpulkan bahwa kelompok sasaran kegiatan, yakni produsen keripik singkong di Desa Atakore Kecamatan Atadei Kabupaten Lembata terdapat permasalahan dalam proses atau aktivitas produksinya yang ditunjukkan oleh produktivitas yang lamban. Dengan demikian, dilakukan penguatan kelembagaan yang mencakup penguatan manajemen kelompok, manajemen keuangan kelompok dan jejaring pemasaran produk. Proses penguatan telah berlangsung baik dan kelompok sasaran kegiatan mengikuti kegiatan dengan baik. Dilakukan pula pengenalan calon pelanggan keripik singkong dan bahkan terjadi pembelian keripik singkong setengah jadi oleh agen penjualan yang diperkenalkan. Hal tersebut diharapkan menjadi motivator dan peicu keberlangsungan produksi yang dilakukan oleh kelompok sasaran. Disarankan bagi pihak lain yang ingin melakukan kegiatan pengabdian terhadap mitra yang sama, kiranya lebih mengintensifkan tentang pemasaran produk keripik sehingga menjadi pemacu aktivitas produksi dan aktivitas penyediaan bahan baku (singkong).

**DAFTAR PUSTAKA**

- Aulia Dini Hanipah, Titan Nurul Amalia, & Dede Indra Setiabudi. (2022). Urgensi Lingkungan Belajar Yang Kondusif Dalam Mendorong Siswa Belajar Aktif. *Education : Jurnal Sosial Humaniora Dan Pendidikan*, 2(1), 41–51. <https://doi.org/10.51903/education.v2i1.148>
- Bowo Pranogyo, A., Tarsono, O., Elliyana, E., Hendro, J., Willy Jack Sumampouw, R., & Ikhsan, M. (2024). Bisnis UMKM di Era Digital: Pentingnya Literasi Keuangan. *Progresif*, 4(1), 1–12. <https://ejournal.stei.ac.id/index.php/PROGRESIF>
- Finka, A. D. P., Prihantoro, C., Tsania, N. E. W., Nurfida, W., & Fadiana. (2023). Pendampingan Tata Kelola BUMDes Dan UMKM Dalam Pembuatan, Pengembangan Dan Pemasaran Produk BUMDes Randurejo. *Resona: Jurnal Ilmiah Pengabdian Masyarakat*, Vol. 7(2), 181–191.
- Hilmi, M. I. (2022). Konsep Pendidikan Masyarakat. *Modul Konsep Pendidikan Masyarakat*, 4(20), 147–173.
- Irfanza, A., Yunindyawati, Y., & Suleman, Z. (2023). Pengembangan Kapasitas Kelembagaan Pada Sanggar Kegiatan Belajar Di Kabupaten Banyuasin. *Jurnal Education and Development*, 11(1), 535–540. <https://doi.org/10.37081/ed.v11i1.4554>
- Junaidi, J. (2017). Pelatihan Manajemen Keuangan sebagai Upaya Peningkatan Daya Saing UMKM dalam Menghadapi MEA di Kecamatan Tomoni Kabupaten Luwu Timur. *RESONA : Jurnal Ilmiah Pengabdian Masyarakat*, 1(1), 46–51. <https://doi.org/10.35906/jipm01.v1i1.238>
- Marchyta, N. K., Perencanaan, P., Pada, K., Marchyta, N. K., Suprpto, W., & Petra, U. K. (2023). Mikro Guyub Rukun , Ppa Shikar Malang The Importance Of Financial Planning In The Guyub Rukun Micro-Enterprise Group , Ppa Shikar Malang, Mafaza: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat. Vol. 3, No. 2, 2023, - 173.
- Musyawah, I. (2023). Analisis Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Penjualan Pada Toko Rafli Desa Tarailu Kabupaten Mamuju. *Jurnal Ilmiah Ilmu Manajemen*, Vol.2(No.1), 2656–6265.
- Rasdiany, A. N., Ahmad, R., & Padang, U. N. (2021). 2467-7362-1-Pb. 7(1), 58–65.
- Salahudin, S., Wahyudi, W., Ulum, I., & Kurniawan, Y. (2018). Model Manajemen kelompok Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Usaha Tepung Tapioka. *Aristo*, 6(1), 18. <https://doi.org/10.24269/ars.v6i1.777>
- Sari, R. R., Siahainenia, R. R., & Hadiwijoyo, S. S. (2020). Penguatan Kapasitas Kelembagaan dalam Pembangunan Kelurahan Berkelanjutan Berbasis Agrowisata di Kumpulrejo, Kota Salatiga. *Jurnal Wilayah Dan Lingkungan*, 8(2), 187–201. <https://doi.org/10.14710/jwl.8.2.187-201>
- Yarlina, V. P., & Hunda, S. (2021). Strategi Perluasan Pasar Produk Pangan Lokal UMKM dan Industri Rumah Tangga Melalui Media Sosial dan E-Commerce. *JMM (Jurnal Masyarakat Mandiri)*, 5(6), 3465–3475.
- Yulisetiarni, D., Prasetyaningtyas, S., Sudarsih, S., & Irawan, B. (2022). Pentingnya Keterampilan Manajemen Usaha Pada Home Industry Tape Singkong Di Kecamatan Pakusari Kabupaten Jember. *As-Sidanah : Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 4(2), 189–199. <https://doi.org/10.35316/assidanah.v4i2.189-199>
- Yuniati, S., Susilo, D., & Albayumi, F. (2017). Penguatan Kelembagaan Dalam Upaya Meningkatkan Kesejahteraan Petani Tebu. *Prosiding Seminar Nasional Dan Call For Paper Ekonomi Dan Bisnis (SNAPER-EBIS 2017)*, 2017(2016), 498–505.