

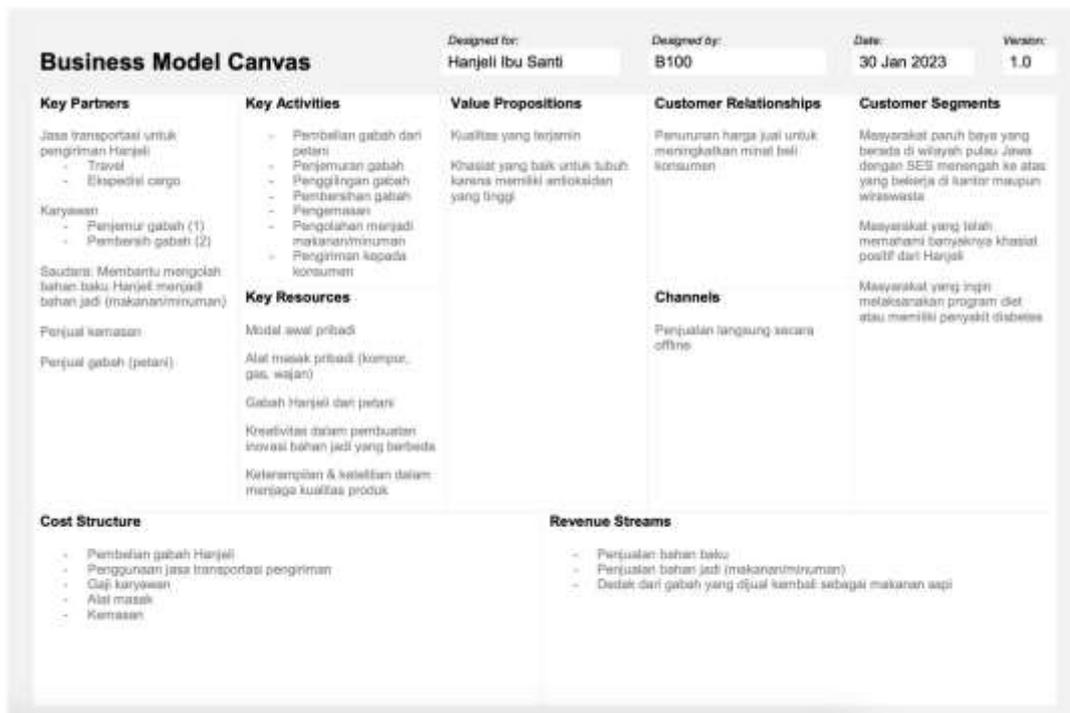
PENDAHULUAN

Barley, juga dikenal sebagai jelai, adalah biji-bijian berserat tinggi dan berasal dari keluarga gandum. Barley banyak digunakan sebagai bahan baku pembuatan roti, kue kering, minuman, dan makanan lainnya. Barley juga bisa digunakan sebagai sereal, sup, salad, atau teh sebagai pengganti nasi. Barley memiliki banyak manfaat kesehatan seperti menurunkan gula darah, tekanan darah, dan kolesterol, mendorong penurunan berat badan, dan mengatasi masalah pencernaan, seperti diare, sakit perut, dan infeksi usus. Beberapa orang juga menggunakan biji barley untuk meningkatkan stamina dan daya tahan tubuh. Kegunaan lainnya dari barley adalah untuk mencegah kanker perut dan pengobatan bronkitis. Barley juga dapat dioleskan ke kulit untuk mengobati bisul. Maka dari itu, dapat dikatakan bahwa barley sangat bermanfaat untuk kesehatan manusia. Beberapa penelitian juga menunjukkan bahwa barley memiliki banyak manfaat kesehatan karena nilai gizinya dimana barley mengandung serat yang

tinggi, kaya akan vitamin dan mineral, tinggi antioksidan, dan rendah kalori.

Barley telah menjadi ladang bisnis bagi sebagian pengrajin yang ada di Desa Cipasung, Kuningan, Jawa Barat yang mengetahui cara pengolahan barley dengan baik dan benar. Salah satunya adalah bisnis barley yang dikelola oleh Ibu Santi. Bisnis barley yang saat ini diteruskan oleh Ibu Santi merupakan sebuah warisan dari ayahnya (telah berdiri sejak tahun 1982) sehingga terdapat banyak pengalaman/pembelajaran yang telah diperoleh dan disalurkan kepada Ibu Santi. Hal itulah yang menjadi salah satu alasan mengapa usaha barley tersebut masih tetap bertahan sampai detik ini. Namun, Ibu Santi belum memiliki visi maupun misi secara detail untuk usahanya tersebut, beliau hanya fokus dalam memperoleh keuntungan untuk memenuhi kebutuhan hidup keluarganya sehari-hari. Padahal, sebaiknya sebuah usaha memiliki visi maupun misi sebagai pondasi sehingga usaha tersebut memiliki arah maupun tujuan yang jelas.

Gambar 1. Business Model Canvas Usaha Barley Ibu Santi



Dapat dilihat bahwa usaha barley ini memiliki target konsumen yang tepat sasaran. Namun, kendalanya adalah masyarakat kurang memahami khasiat positif dari produk barley dan sulitnya perluas target konsumen ke pulau lain karena kurangnya pemanfaatan teknologi sehingga kami berencana untuk mensosialisasikan platform *online* mengenai khasiat positif untuk memperluas target, baik dari segi demografi, geografi, maupun psikologi. Fokus utama usaha barley ini adalah pada kualitasnya dimana produk yang dijual selalu dijaga kebaruan produknya sehingga tidak menimbulkan bau yang tidak sedap.

Metode tradisional yang digunakan Ibu Santi yang ditunjukkan pada *channels* dan *customer relationships* dimana penjualan dilakukan secara *offline* (tanpa teknologi) dan tidak adanya promosi yang menarik membuatnya sulit untuk meningkatkan *awareness*/penjualan produk. Kedepannya, sebaiknya Ibu Santi dapat menggunakan media sosial seperti Instagram maupun *E-commerce* seperti Tokopedia dan Shopee untuk mengadakan promosi menarik dan pemberian informasi lengkap mengenai khasiat penting dari barley.

Pendapatan dari usaha ini diperoleh dari penjualan bahan baku, bahan jadi, maupun dedak dari gabah yang dapat dijual kembali sebagai makanan sapi. *Key resources* dan pelaksanaan *key activities* yang dijalani oleh usaha ini juga sudah cukup baik. Meskipun begitu, Ibu Santi mengatakan bahwa karyawannya saat ini seringkali belum bisa memenuhi standar proses pembersihan gabah sehingga Ibu Santi harus selalu turun ke lapangan secara langsung untuk mengecek dan membersihkan kembali gabah tersebut agar kualitas tetap terjamin.

Usaha barley Ibu Santi telah memiliki beberapa *key partners* yang beragam. Namun, Ibu Santi terkadang merasa kekurangan karyawan pada bagian pembersihan. Dengan begitu, sebaiknya Ibu Santi dapat meningkatkan jumlah karyawan pembersih gabah ataupun membuat waktu kerja yang tertata sehingga proses

pembersihan dapat segera dilakukan dengan maksimal tanpa menimbulkan adanya *waste* dalam segi *waiting time*. Segi *cost structure* dalam usaha ini pun sebenarnya juga sudah cukup baik, tapi akan alangkah lebih baik lagi apabila terdapat peningkatan dalam segi visual dari kemasan yang digunakan. Maka dari itu, program *Community Development* dilaksanakan untuk mengatasi seluruh permasalahan yang dihadapi oleh usaha barley Ibu Santi, terutama dari segi *branding*.

PERUMUSAN MASALAH

Selepas berunding dengan mitra serta melaksanakan analisis terhadap usaha barley milik Ibu Santi, kami akhirnya berhasil mengidentifikasi masalah-masalah yang terjadi ke dalam beberapa jenis kategori. Tidak lupa, kami juga telah menganalisis SWOT dari usaha tersebut.

Tabel 1. Permasalahan Usaha Barley Ibu Santi

Kategori	Permasalahan Usaha Barley Ibu Santi
<i>Marketing</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Masih banyak masyarakat yang belum mengetahui barley (produk dan manfaatnya) - Kemasan produk belum menggambarkan <i>branding</i> yang dibangun - Belum menggunakan platform <i>media social</i> dan <i>E-commerce</i> dikarenakan terbatasnya pengetahuan
<i>Operation</i>	<ul style="list-style-type: none"> - <i>Stock</i> produk sulit didapatkan karena petani sudah jarang menanam barley - Masih menggunakan karung yang dibungkus dengan plastik sebagai kemasan sehingga belum memiliki <i>brand image</i>
<i>Finance</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Pencatatan pembukuan belum terstruktur - Belum ada jurnal umum - Belum ada pengalokasian dana yang proporsional di setiap divisi untuk pengembangan bisnis
<i>Human Resource</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Kekurangan orang di bagian pembersihan (terutama saat terjadi lonjakan pesanan) - Pembagian <i>shift</i> kerja yang masih belum tertata (terutama di bagian pembersihan) - SDM saat ini masih belum memiliki literasi teknologi yang memadai jika ingin melebarkan sayap bisnis ke ranah <i>online marketplace</i> dan jika ingin membuat sistem pembukuan yang lebih terintegrasi

Tabel 2. Analisis SWOT Usaha Barley Ibu Santi

Strengt	Weakness
<ul style="list-style-type: none"> - Memiliki langganan tetap - Memiliki kualitas unggulan 	<ul style="list-style-type: none"> - Ada kemungkinan gabah yang didapat dari petani sedang buruk atau memiliki kualitas yang kurang baik sehingga harus dibuang - Kalah persaingan harga dengan Bapak Andri (kompetitor)
Opportuniti	Threat
<ul style="list-style-type: none"> - Masih sangat banyak ruang untuk <i>improvement</i> (belum menyentuh dunia digital). Contohnya: digitalisasi, digital <i>marketing</i> yang baik, dan lain-lain - Masih banyak pasar maupun calon konsumen yang belum tersentuh sehingga masih banyak ruang untuk mengembangkan pangsa pasarnya 	<ul style="list-style-type: none"> - Pesaing-pesaing yang dapat lebih dahulu melakukan digitalisasi dan mengambil pangsa pasar yang berpotensi didapatkan oleh Ibu Santi

KAJIAN LITERATUR

a) Tentang Barley

Barley atau dikenal juga dengan sebutan jali-jali Aceh adalah salah satu jenis biji-bijian yang kaya akan serat dan tinggi akan protein. Barley sering digunakan sebagai bahan baku dalam produksi roti dan kue kering. Barley (*Hordeum vulgare*) adalah biji-bijian yang bisa digunakan untuk pakan ternak, pembuatan malt, dan makanan kesehatan. Barley termasuk dalam keluarga padi-padian (*Poaceae*). Pada tahun 2005, barley menempati urutan keempat dalam hal produksi dunia dan area penanamannya mencapai 560.000 km².

Bukti paling awal tentang penanaman barley berasal dari sebuah situs arkeologi bernama Mehrgarh di anak benua India yang berasal dari tahun 7000 SM. Barley yang dibudidayakan ini merupakan turunan dari barley liar (*Hordeum spontaneum*). Keduanya diploid ($2n = 14$ kromosom). Oleh karena barley liar dapat disilangkan dengan barley yang dibudidayakan, keduanya sering dianggap sebagai spesies tunggal dan diklasifikasikan ke dalam *Hordeum vulgare subsp.* terbagi spontan dan *subsp. vulgare* (budidaya). Perbedaan utama antara keduanya adalah urat daun barley liar yang halus yang memungkinkan benih menyebar di alam liar. Barley liar paling awal yang ditemukan berasal dari daerah Epipaleolitik di Levant yang dimulai dengan Natufian. Budidaya barley paling awal terjadi di situs tembikar Neolitik seperti tempat tidur (VAT B) di Tell Abu Hureyra di Suriah. Bersama dengan jagung dan *emmer*, barley adalah salah satu tanaman pertama yang dibudidayakan di Timur Dekat. Bersama dengan gandum *emmer*, barley adalah bahan dasar biji-bijian Mesir kuno yang digunakan untuk membuat roti dan bir. Keduanya adalah bahan makanan utuh. Nama umum barley adalah "jt" (dilafalkan "it"). Menurut Kejadian 8:8, barley adalah salah satu dari "tujuh tanaman" yang menandai kesuburan tanah perjanjian Kanaan dan jelas memainkan peran penting dalam ibadah

korban Israel kuno seperti yang dijelaskan dalam Pentateukh. Diyakini bahwa kepentingan religius barley di Yunani kuno dimulai pada tahap paling awal dari misteri Eleusinian. Minuman Kykeon, campuran barley dan tumbuhan yang digunakan dalam upacara inisiasi, disebutkan dalam himne Homer untuk Demeter, juga disebut "ibu barley". Menurut Pliny the Elder's Natural History, orang Yunani mengeringkan barley yang ditumbuk kasar dan memanggangnya sebelum dibersihkan. Proses ini menghasilkan malt yang segera berfermentasi dan menjadi sedikit alkohol. Barley Tibet telah menjadi makanan pokok di Tibet selama berabad-abad. Produk tepung yang disebut tsampa terbuat dari barley. Paleobotanists telah menemukan bahwa barley telah dibudidayakan di semenanjung Korea sejak awal periode tembikar Mumun (c.1500–850 SM), bersama dengan tanaman lain seperti barley, gandum, dan sayuran (Crawford dan Lee 2003). Barley memiliki banyak manfaat, misalnya mengandung berbagai antioksidan yang dapat mencegah kerusakan sel-sel tubuh akibat paparan radikal bebas penyebab peradangan. Kondisi peradangan dalam tubuh dapat memicu berbagai penyakit kronis pada kesehatan. Adapun manfaat barley lainnya, yaitu

1) Menurunkan berat badan

Kandungan serat di dalam biji barley dapat meningkatkan rasa kenyang dan menurunkan rasa lapar. Kondisi tersebut dapat mencegah makan secara berlebihan. Cara kerjanya mampu memperlambat proses pencernaan dan penyerapan nutrisi.

2) Memperbaiki kesehatan usus

Serat juga dapat mempercepat pergerakan usus sehingga dapat menurunkan risiko sembelit ketika rutin mengonsumsi biji-bijian ini. Selain itu, serat pada biji utuh tersebut berperan penting dalam sistem pencernaan manusia, yaitu meningkatkan bakteri baik di dalam usus manusia.

3) Menurunkan kolesterol

Membantu menurunkan kadar kolesterol menjadi manfaat barley selanjutnya.

Manfaat tersebut dapat terjadi karena kandungan serat tidak larut yang terbukti dapat menurunkan kadar kolesterol jahat.

4) Menurunkan risiko penyakit jantung

Selain mengurangi kadar kolesterol yang tidak baik di dalam tubuh, serat larut dalam barley juga dapat menurunkan tingkat tekanan darah. Jumlah tekanan darah dan kolesterol tinggi berhubungan dengan risiko penyakit jantung.

5) Mencegah penyakit diabetes

Barley dapat mencegah diabetes yaitu dengan menurunkan kadar gula darah dan meningkatkan sekresi insulin. Serat larut di dalamnya dapat mengikat air dan molekul lain saat bergerak melalui pencernaan. Hal ini dapat memperlambat proses penyerapan gula ke dalam aliran darah.

6) Mencegah batu empedu

Biji barley mengandung serat yang sangat tinggi sehingga sangat baik untuk mencegah terjadinya batu empedu. Batu empedu dapat memicu nyeri hebat saat ukurannya membesar, di awal seorang tidak akan merasakan sakitnya dari batu empedu ini.

7) Mencegah kanker usus besar

Serat dalam biji-bijian ini memiliki kemampuan untuk membersihkan usus lebih optimal. Berbagai racun atau zat yang berbahaya bagi pencernaan bisa dikeluarkan sehingga risiko kanker usus besar akan menurun. Serat larut pada biji-bijian ini dapat mengikat karsinogen yang berbahaya untuk kesehatan usus.

8) Meningkatkan kesehatan tulang

Kandungan fosfor, magnesium, dan kalsium dalam barley menjadikannya makanan yang sangat baik untuk meningkatkan kesehatan tulang. Dengan tulang yang lebih kuat dan sehat, risiko gangguan tulang akan menurun.

9) Mencegah peradangan pada tubuh

Barley mengandung berbagai antioksidan yang dapat mencegah kerusakan sel dalam tubuh akibat paparan radikal bebas yang menyebabkan peradangan. Kondisi peradangan dalam tubuh dapat memicu berbagai penyakit kronis pada kesehatan.

10) Mengoptimalkan kesehatan ginjal dan hati

Mengonsumsi biji-bijian ini secara tepat bisa membantu untuk mengoptimalkan kesehatan ginjal dan hati. Pastikan untuk mengkonsumsinya sesuai dengan kebutuhan kesehatan.

Barley dapat diolah menjadi aneka masakan baik berupa makanan maupun minuman. Sebagai contoh, kita dapat merebus barley sampai empuk dan menggunakannya sebagai salah satu bahan dalam sup. Selain itu, barley dapat dikonsumsi dalam salad serta menjadi pengganti oatmeal untuk sarapan. Tak hanya itu, makanan tersebut dapat diolah menjadi bubur ataupun nasi yang merupakan alternatif sehat. Barley tidak memerlukan perendaman sebelum digunakan serta akan menjadi empuk saat dimasak.

b) Tentang Daerah Kuningan dan Desa Cipasung



Gambar 2. Peta Desa Cipasung

Kuningan merupakan pusat administrasi dan ekonomi Kabupaten Kuningan. Wilayah ini juga dikenal sebagai kecamatan yang terletak di Tatar Pasundan, Kabupaten Kuningan, Provinsi Jawa Barat, Indonesia. Pada Kelurahan Kuningan, terdapat berbagai pusat bisnis, seperti pasar, bank, toserba, pertokoan, rumah sakit, dan apotek. Kecamatan Kuningan juga memiliki banyak sekolah menengah, baik negeri maupun swasta, seperti SMP, SMA, serta SMK.

Desa Cipasung terletak di Kecamatan Darma, Kabupaten Kuningan. Wilayah tersebut berbatasan dengan Desa Kawahmanuk di sebelah Utara, Sukarasa di sebelah Selatan, Desa Sindangpanji Kecamatan Cikijing Kabupaten Majalengka di sebelah Barat, serta Desa Paninggaran di sebelah Timur. Luas wilayah Desa Cipasung mencapai 156.783 Ha/m2 dan secara administratif terdiri dari 5 RW dan 16 RT yang terbagi menjadi 3 dusun. Desa Cipasung terletak di kaki Gunung Cakrabuana sehingga memiliki lahan yang subur. Terdapat berbagai jenis tanaman, seperti padi, palawija, dan tanaman hortikultura yang dihasilkan di wilayah tersebut. Mayoritas penduduk Desa Cipasung

bekerja sebagai petani dan pedagang, sementara sebagian kecil lainnya bekerja sebagai pegawai swasta dan pegawai negeri sipil.

METODE

Metode yang digunakan kelompok dalam proses pendampingan usaha barley milik Ibu Santi ini adalah dengan menerapkan beberapa strategi yang terbagi ke dalam beberapa divisi. Pada masing-masing divisi akan terdiri dari 2 anggota kelompok yang selama masa *Community Development* berjalan, akan terfokus dan memaksimalkan bidang bagiannya. Setelah melakukan observasi dan wawancara dengan Ibu Santi, beliau memiliki beberapa kendala dalam menjalankan usaha barleynya yang telah kami rangkum ke dalam tabel di bagian perumusan masalah.

Oleh karena itu, kelompok memiliki beberapa rencana kegiatan pengembangan yang akan dilakukan untuk menjawab permasalahan yang dimiliki oleh Ibu Santi, yaitu sebagai berikut:

Tabel 3. Rencana Pengembangan Usaha Barley Ibu Santi

Divisi	Rencana Pengembangan	Anggota PIC
Marketing	<ul style="list-style-type: none"> - Melakukan riset pasar dan memberikan rekomendasi <i>branding</i> yang dikaitkan dengan <i>segmenting</i>, <i>targeting</i>, <i>positioning</i>, dan <i>brand personality</i> - Membuat akun <i>social media</i> sebagai media <i>marketing</i> untuk menjangkau luas konsumen yang tertarik dengan produk barley - Membuat platform <i>E-commerce</i> untuk menjangkau penjualan secara <i>online</i> - Membantu mengembangkan <i>brand</i> kemasan agar semakin menarik 	<ul style="list-style-type: none"> - Cherill Chandra - Debora Emmanuel
Operation	<ul style="list-style-type: none"> - Membantu membuat desain dan <i>brand</i> kemasan untuk meningkatkan <i>awareness</i> masyarakat terhadap produk barley milik Ibu Santi - Mencari <i>supplier</i> stok produk barley mentah yang baru 	<ul style="list-style-type: none"> - Garren Jonathan - Bernard Tjitra
Finance	<ul style="list-style-type: none"> - Menggunakan <i>software</i> pencatatan keuangan yang kompatibel dengan <i>gadget</i> yang dimiliki Ibu Santi (<i>handphone</i>) - Melakukan perencanaan keuangan secara berkala pada periode tertentu 	<ul style="list-style-type: none"> - Miguel Alejandro - Daniel Jonathan
Human Resource	<ul style="list-style-type: none"> - Memberikan pelatihan kepada SDM dalam menggunakan aplikasi berbasis teknologi untuk pengembangan usaha (Contoh: <i>E-commerce</i>, Instagram, Google Spreadsheets, dan sebagainya) - Membuat jadwal <i>shift</i> yang tertata untuk beberapa waktu ke depan secara berkala - Membuat <i>job description</i> dan <i>job analysis</i> untuk setiap anggota/karyawan 	<ul style="list-style-type: none"> - Michelle Cynthia - Katherine Tanjaya

Permasalahan yang dihadapi usaha barley Ibu Santi ini adalah belum adanya nama merek dagang sehingga menyebabkan masalah lain yaitu kurangnya *awareness* dari produk barley, seperti masyarakat yang kurang mengetahui apa itu barley, khasiat, dan bahkan manfaat lainnya. Berdasarkan masalah tersebut, dapat disimpulkan bahwa fokus permasalahan utama yang ada ialah kurangnya *awareness* dan tidak adanya rancangan *branding* yang tepat atau dapat mencerminkan *image* yang ingin dibangun serta belum memanfaatkan penggunaan sosial media, *marketplace*, atau *E-commerce* secara optimal karena terbatasnya kemampuan menggunakan teknologi.

Oleh karena itu, tujuan dari program kerja primer kelompok B100 adalah untuk dapat menghasilkan konsep *branding* yang tepat bagi usaha barley Ibu Santi yang dimulai dari memilih nama merek (*brand*), logo, merek, desain, elemen, pemilihan warna, dan *image* yang ingin dibentuk sehingga dapat diasosiasikan dengan baik dalam pikiran para konsumen. Selain itu, kelompok juga ingin menghasilkan konten edukatif dan informatif seputar topik mengenai barley sehingga barley dapat lebih dikenal. Selanjutnya, konten juga mencakup usaha Ibu Santi sendiri yang relevan dengan pangan dan biji barley serta olahannya.

a) Strategi Promosi *Bundling*

Kelompok kami mengusulkan strategi *bundling*/paket yang telah disetujui Ibu Santi selaku mitra kami. Strategi ini merupakan strategi menetapkan harga dimana potongan harga yang akan didapatkan jika membeli paket produk dimana terdapat 3 jenis *bundle*. Jika konsumen ingin membeli produk minuman barley dan kue dapat mengambil promo '*Bundle 1*' dimana harga hanya menjadi Rp 40.000 yang sebelumnya adalah Rp 45.000. Hal ini berlaku pada *bundle* lainnya, seperti untuk '*Bundle 2*' dimana pembelian kue kering satu dan kue sagu keju jauh lebih murah, yakni Rp 60.000 yang sebelumnya harus membayar Rp 35.000 per toples.

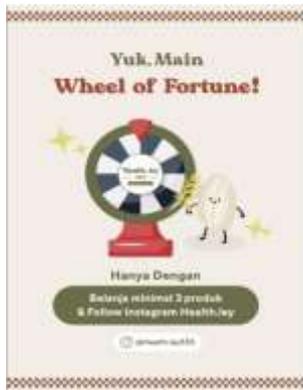
Tujuan selanjutnya adalah dapat memaksimalkan teknologi dengan mendigitalisasi usaha barley Ibu Santi dengan menjual secara daring yakni platform *E-commerce*, seperti Shopee dan Tokopedia.

Kelompok juga berkontribusi dalam membantu produksi menjelang acara Saung Rahayat 2023, yaitu mengemas produk menggunakan kemasan baru yang sudah dibeli sebelumnya, seperti produk biji barley, rempeyek barley, maupun kue kering barley, sekaligus menempel label/stiker yang telah didesain sebelumnya oleh kelompok pada kemasan produk dan memasukan kode tanggal produksi. Kelompok divisi keuangan juga turut memonitor kuantitas produk yang akan dijual serta penetapan harga jual yang menguntungkan. Pada acara Saung Rahayat, kami saling bergantian untuk menjaga *booth*. Ketika 4 orang menjaga *booth* bersama mitra kami Ibu Santi, anggota lainnya berkeliling untuk membagikan brosur dan menarik pelanggan untuk mengunjungi *booth* Health.ley 555. Ibu Santi juga turut membantu dalam menjelaskan produk kami bila ada pelanggan di *booth*. Kelompok juga menghasilkan beberapa strategi promosi yang digunakan saat Saung Rahayat berlangsung, yaitu seperti berikut:



Gambar 3. Promo Health.ley

b) *Spin the Wheel: Wheel of Fortune*



Gambar 4. *Wheel of Fortune*

Kelompok juga menetapkan strategi promosi untuk mengajak konsumen bermain ‘*Wheel of Fortune*’ secara digital dimana syarat yang harus dipenuhi oleh konsumen adalah pembelian minimal 3 produk barley dari Health.Ley dan mengikuti Instagram kami. *Wheel* berisi beragam potensi hadiah, seperti potongan harga untuk produk tertentu.

c) Promosi *Offline* (Brosur dan *Standing Banner*) dan Sosial Media

Kelompok juga mempromosikan katalog produk dengan mencetak *banner* serta membagikannya di sosial media, seperti Instagram Story dan *group* WhatsApp. Selain itu, terdapat *standing banner* yang berkonsepkan Rumah Hanjeli agar menonjolkan sisi produk jual usaha ini, yaitu semua produk yang berbasis dari biji barley. Selanjutnya, kami juga membuat beberapa konten di Instagram Feeds serta Story untuk memberikan informasi serta *awareness* mengenai *brand* Health.ley 555 yang akan hadir pada acara Saung Rahayat dan lokasi *booth* kami. Pada hari H acara Saung Rahayat, divisi *marketing* melakukan *live update* pada Instagram Story kami.

Gambar 5. *Banner* Produk



Gambar 6. Katalog Produk



Berikut kami lampirkan logo dan *branding* berupa *mascot* Healthley, pengembangan *packaging* berupa *packaging* baru dan penambahan stiker, serta optimalisasi penggunaan Instagram dan Tokopedia.

1) Logo dan *Branding* (*Mascot* Heathley)



Gambar 7. Logo Health.ley

2) Stiker *Packaging*

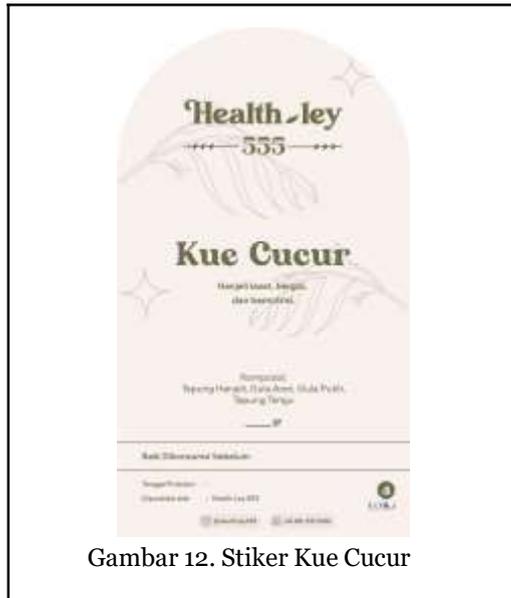


Gambar 8. Stiker Kue

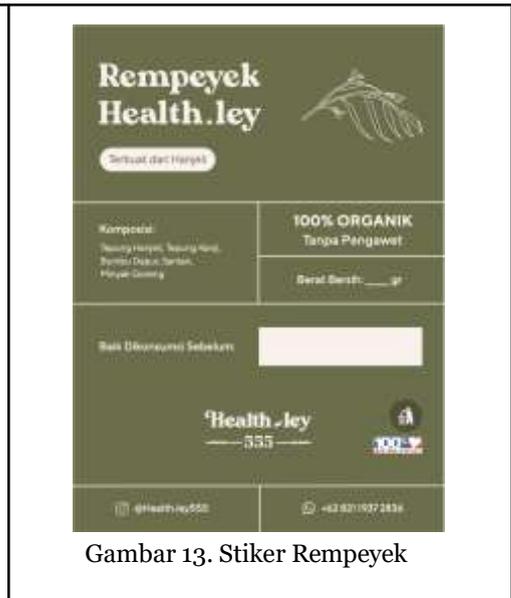
Gambar 9. Stiker Sagu

Gambar 10. Stiker

Gambar 11. Stiker Kue



Gambar 12. Stiker Kue Cucur



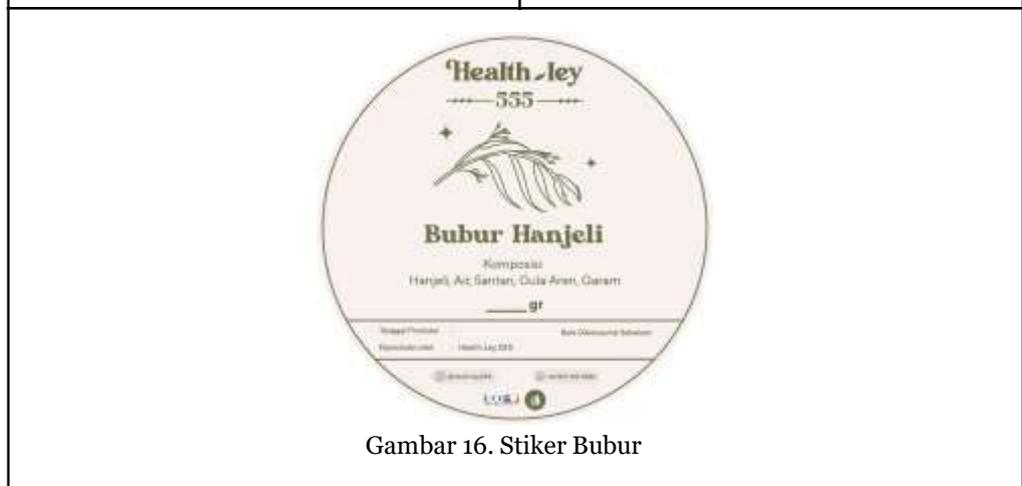
Gambar 13. Stiker Rempeyek



Gambar 14. Stiker Biji Barley

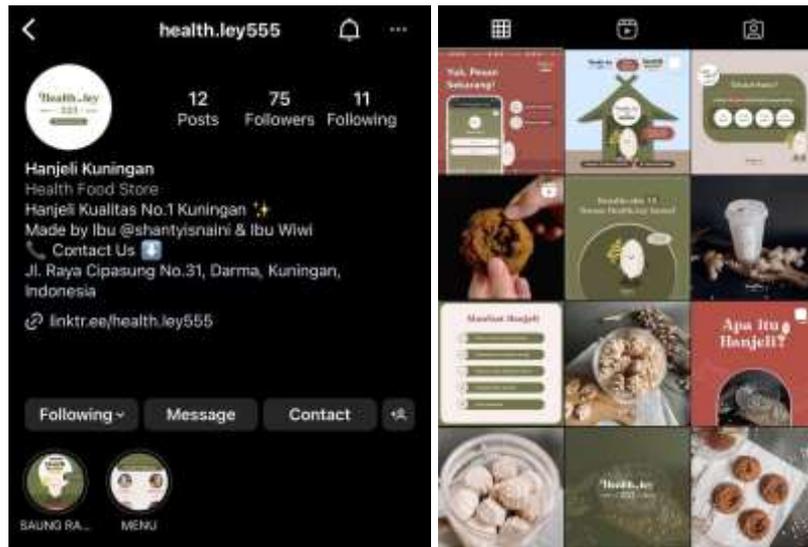


Gambar 15. Stiker Informasi Biji Barley

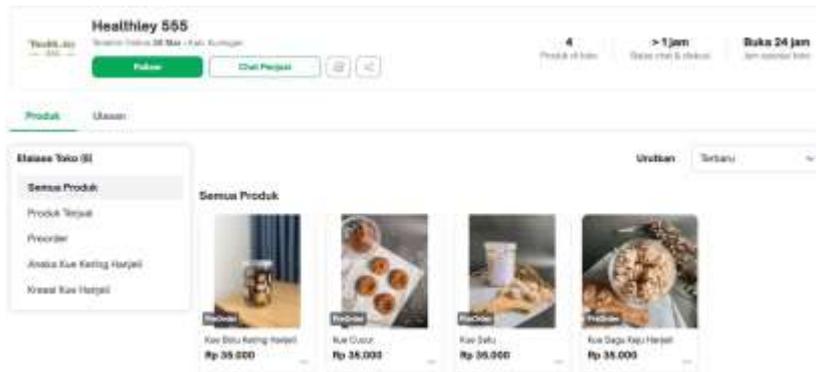


Gambar 16. Stiker Bubur

3) Akun Instagram dan Tokopedia



Gambar 17. Instagram Health.ley



Gambar 18. Tokopedia Health.ley

Untuk mendapatkan data sumber daya manusia, kelompok juga mewawancarai salah satu karyawan dari usaha barley Ibu Santi, yaitu Ibu Rum, selaku karyawan pembersih dan penyortir biji barley.



HASIL DAN PEMBAHASAN

Berikut merupakan foto *packaging* sebelum dan sesudah dilaksanakannya program *branding*,

1. *Packaging* Sebelum Perubahan

Biji Barley



Bubur Barley



Box Cucur Barley



Plastik Cucur Barley



Rempeyek Barley (Besar)



Rempeyek Barley (Kecil)

2. *Packaging* Setelah Perubahan





Jika dilihat dari aspek penjualan, saat acara Saung Rahayat, hampir seluruh produk yang dijual, baik dari produk mentah maupun olahan terjual habis dan mencapai target. Hal ini menjadi salah satu bukti bahwa *branding* yang telah diciptakan berhasil meningkatkan *awareness* maupun penjualan.



No.	Target	Realisasi	Tercapai/Tidak	Penjelasan
1.	10 pcs Peyek	14 pcs Peyek (10pcs Peyek 150gr & 4pcs Peyek 350gr)	Tercapai	Masyarakat cukup antusias dengan olahan peyek menggunakan tepung hanjeli karena rasa yang dihasilkan tidak jauh berbeda (bahkan lebih enak daripada peyek biasa) dengan khasiat yang lebih banyak
2.	9 pcs Cucur Box (10pcs Cucur setiap Box)	10 pcs Cucur Box	Tercapai	Cucur yang menjadi makanan ringan menjadi favorit juga karena bisa dibuat untuk camilan bersama teman - teman dengan harga yang terjangkau
3.	30 cup Minuman Hanjeli	38 cup Minuman Hanjeli (35 cup satuan & 3 cup dengan promo <i>bundling</i>)	Tercapai	Masyarakat membeli ini dikarenakan khasiat minuman Hanjeli yang sangat banyak dan rasanya juga menghangatkan
4.	25 pcs Bubur Hanjeli	27 pcs Bubur Hanjeli	Tercapai	Olahan bubur Hanjeli sendiri sudah dikenal luas oleh masyarakat Kabupaten Kuningan sehingga menarik atensi masyarakat yang cukup banyak
5.	2 toples Kue Satu	2 toples Kue Satu	Tercapai	Stok dari Ibu Santi tidak terlalu banyak untuk Kue Satu sehingga pada kegiatan Saung Rahayat ini dijadikan sebagai ajang perkenalan juga untuk produk ini
6.	10 toples Kue Sagu	15 toples Kue Sagu (8 toples satuan & 7 toples dengan promo <i>bundling</i>)	Tercapai	Rasa kue sagu yang cenderung manis menjadi daya tarik masyarakat untuk membeli produk ini hingga mencapai 1,5x dari target penjualan
7.	5 pack Biji Hanjeli	4 pack Biji Hanjeli	Tidak Tercapai	Ibu Santi mencoba untuk menjual produk biji Hanjelinya dalam ukuran yang lebih kecil sehingga mudah untuk dibawa kemana-mana. Namun, masyarakat Kuningan masih memiliki preferensi untuk langsung membelinya dalam partai besar (kiloan)

Berikut juga merupakan laporan keuangan laba rugi dari penjualan selama acara Saung Rahayat dari *brand* Health.ley. Pada awalnya, kelompok dan Ibu Santi sudah sepakat untuk menetapkan target penjualan sebesar Rp 1.000.000 (*sales*) dengan harapan bisa mendapatkan *net profit* sebesar Rp 450.000. Dapat dilihat bahwa penjualan dan *net profit* dari Saung Rahayat melebihi ekspektasi dari target awal. Hal ini juga membuktikan bahwa program *branding* yang dilakukan telah berhasil mencapai ekspektasi.

Healthley	
Laporan Income Statement (Laba Rugi)	
Periode Saung Rahayat	
Sales	Rp1,534,000
COGS	Rp940,271
Gross Profit	Rp593,729
Depreciation	Rp423
Cost	
Equipment & Inventory	Rp0
Transportation	Rp20,000
Marketing	Rp0
Total Cost	Rp20,000
Additional Capital	Rp0
Net Profit	Rp573,306

Saat periode *live-in* berlangsung, kelompok juga telah menanyakan salah satu karyawan Ibu Santi yang bernama Ibu Rum terkait pandangannya akan pekerjaan penyortiran biji barley yang setiap hari dilakukannya. “Pekerjaan ini sangat membantu saya, bukan hanya dari segi keuangan, tapi juga pekerjaan. Penyortiran ini membuat saya lebih produktif”, kata beliau. Dari hal ini, dapat dikatakan bahwa program *branding* yang dilakukan juga dapat membawa pengaruh positif bagi seluruh *stakeholder* pada usaha barley Ibu Santi.



KESIMPULAN DAN SARAN

Selama masa pendampingan *live-in* di Desa Cipasung, Kuningan, Jawa Barat, kami telah berhasil melaksanakan beberapa program primer kami, mulai dari pembentukan *packaging*, stiker produk, akun media sosial maupun *E-commerce* (Instagram, Shopee, dan Tokopedia), pembelian buku kas maupun nota transaksi, penghitungan

COGS, hingga pembagian *shift* kerja.

Dalam pelaksanaan periode ini, tentunya terdapat beberapa tantangan dalam program primer yang kami hadapi, terutama dalam segi pemasaran digital. Kami menemukan bahwa mitra kami, yaitu Ibu Santi, mengalami kesulitan dalam memasarkan produknya secara *online*. Maka dari itu, kedepannya kami akan mengadakan pelatihan digital untuk penggunaan Instagram, Shopee, maupun Tokopedia minimal 2 kali dalam sebulan untuk meningkatkan pemahaman digital Ibu Santi. Diharapkan dengan cara ini, Ibu Santi akan mendapatkan pengetahuan digital dengan lebih maksimal sehingga penggunaan media digital akan dapat tetap berjalan meskipun periode *Community Development* ini telah berakhir.

UCAPAN TERIMAKASIH

Syukur dan puji penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa atas berkat dan rahmat-Nya yang mengizinkan penulis untuk dapat menyelesaikan jurnal ini dengan judul “Peningkatan *Branding* Produk Barley melalui Sosial Media terhadap UMKM Barley Desa

Cipasung, Kuningan, Jawa Barat”. Penulis juga ingin memberikan ucapan terimakasih kepada pihak Universitas Prasetiya Mulya serta PPUK yang telah memberikan wadah bagi penulis untuk merealisasikan program *Community Development*, terutama kepada Bapak Teddy Trilaksono, S.IP, MA, selaku DPL dari kelompok B100, atas seluruh masukan dan bantuannya. Penulis juga mengucapkan terima kasih banyak kepada Ibu Santi Isnaeni, pemilik UMKM barley di Desa Cipasung, Kuningan, Jawa Barat yang sudah memberikan penulis kesempatan untuk melakukan penelitian di Desa Cipasung. Tidak lupa, penulis juga ingin mengucapkan terima kasih kepada Ibu Wiwi yang telah mengayomi dan memberikan penulis tempat untuk berteduh serta makanan untuk dikonsumsi selama program *live-in* berlangsung. Tanpa adanya bantuan dari pihak-pihak ini, penulis tidak akan mampu menyelesaikan jurnal ini. Akhir kata, penulis berharap semoga jurnal ini dapat bermanfaat bagi banyak pihak.

REFERENSI

- Agung, E. N. (2016). Analisis Usahatani Jelai (Coix Lacryma Jobi-L) Studi Kasus Di Desa Loh Sumber Kecamatan Loa Kulu Kabupaten Kutai Kartanegara. *Magrobis Journal Volume 16 (No.1)*, 60-71.
- Ananda, F. (2016). Analisis Faktor Produksi Yang Berpengaruh Terhadap Produksi Tanaman Jelai (Coix lacryma jobi L) Di Desa Loh Sumber Kecamatan Loa Kulu Kabupaten Kutai Kartanegara. *Skripsi. Fakultas Pertanian Unikarta. Tenggarong*.
- Anonymous. 2018. Basic structure of beta-glucan. http://www.cancertm.com/viewimage.asp?img=CancerTranslMed_2015_1_6_209_17_2860_f1.jpg. Diakses tanggal 5 April 2018, pukul 16.30

- Behall Kay M, Daniel J. Scholfield, Judith Hallfrisch. 2004. Lipids Significantly Reduced by Diets Containing Barley in Moderately Hypercholesterolemic Men. *Journal of the American College of Nutrition* (2004), Vol. 23, No. 1, 55–62
- Ferdiansyah, M. K. (2018). Pengaruh Konsumsi Serat Pangan Barley Pada Metabolisme Lipid. *Jurnal Ilmu Pangan dan Hasil Pertanian Vol. 2 No. 1*, 72-81.
- Fitri, e. a. (2019). Karakterisasi morfologi jelai (*Coix lacryma-jobi*) lokal Kalimantan Timur . *PROS SEM NAS MASY BIODIV INDON Volume 5, Nomor 2*, 228-233.
- Heny, e. a. (2016). Pangan Fungsional Dari Tanaman Lokal Indonesia. *METANA. Juni 2016 Vol. 12(1)*, 26-30.
- Herniwati. (2010). Perkembangan Teknologi Pertanian Dari Zaman Ke Zaman (Sejumlah Catatan Sejarah Penemuan Teknologi Pengelolaan Tanah-Tanaman Sebagai Bahan Perenungan). *AgroSainT UKI Toraja Vol. 1 No. 3*, 6-11.
- Kalra S, Jood S. 2000. Effect of Dietary Barley β -Glucan on Cholesterol and Lipoprotein Fractions in Rats. *Journal of Cereal Science* 31 (2000) 141–145
- Lahouar L, Fatma G, Mouldi EF, Hichem BS, Abdel HM, Mohamed H, Lotfi A. 2011. Effect of dietary fiber of “Rihane” barley grains and azoxymethane on serum and liver lipid variables in Wistar rats. *J Physiol Biochem* (2011) 67:27–34
- Li Jue, Takashi Kaneko, Li-Qiang Qin, Jing Wang, Yuan Wang, and Akio Sato. 2003. Long-Term Effects of High Dietary Fiber Intake on Glucose Tolerance and Lipid Metabolism in GK Rats: Comparison Among Barley, Rice, and Cornstarch. *Metabolism*, Vol 52, No 9 (September), 2003: pp 1206-1210
- Nurmala, T. (2011). Potensi dan prospek pengembangan hanjeli (*Coix lacryma-jobi* L.) sebagai pangan bergizi kaya lemak untuk mendukung diversifikasi panganmenuju ketahanan pangan mandiri. *Pangan 10 (1)*, 41-48.
- Santoso, A. 2011. Serat Pangan (Dietary Fiber) dan Manfaatnya Bagi Kesehatan. *Magistra No. 75 Th. XXIII*
- Soeranto, H. (2003). Peran Iptek Nuklir Dalam Pemuliaan Tanaman Untuk Mendukung Industri Pertanian. *Puslitbang Teknologi Iso top dan Radiasi - BATAN*, 308-316.
- Suyadi. (2016). Sejarah Perkembangan Budidaya Tanaman Jelai (*Coix lacryma-jobi* L.) di Kalimantan Timur. *Research Note No: 1 (ULS: Pengelolaan Pertanian Terpadu dan Agribisnis)*, 1-7.
- Suyadi. (n.d.). *Jelai (Coix lacryma-jobi L.) Bahan Pangan Pokok Alternatif dan Fungsional*. Yogyakarta: Penerbit Deepublish (CV. Budi Utama).
- Tala, Z. Z. (2008). Manfaat Serat bagi Kesehatan. *Repository Universitas Sumatera Utara*, 16.
- Talati R, William L. Baker, Mary S. Pabilonia, C. Michael White, Craig I. Coleman. 2009. The Effects of Barley-Derived Soluble Fiber on Serum Lipids. *Ann Fam Med* 2009;7:157-163.
- Qosim, W. A. (2011). Eksplorasi, identifikasi dan analisis keragaman plasma nutfah tanaman hanjeli (*Coix lacryma-jobi* L.) sebagai sumber bahan pangan berlemak di Jawa Barat. *Pangan 20 (4)*, 365-376.
- Wikipedia. (n.d.). Tanaman Jelai Taksonomi dan Karakteristik. *Sumber: www.wikipedia.com dikunjungi pada 28 Mei 2023*.