

## UPAYA PEMBINAAN MEMASARKAN PRODUK MELALUI MEDIA ONLINE

Nurul Fitriani , Tria Septian Indriani , dan Muhammad Ali Rohmad, S.Ag., M.PdI  
Universitas Islam Majapahit  
e-mail : nurulfitriani133@gmail.com

### ABSTRACT

*The type of business in this article is easy to do because raw materials are close, easy to obtain and easy to process into chips with many flavors. This attempt can improve the economy of the community in Tawangrejo. Passing through the forests. This activity can provide many benefits to partners being able to operate hand phones as a tool to sell products online. Previously partners were only able to market their products by entrusting people to be sold in the market, but now they are able to sell products online by using hand phones.*

**Keywords :** Taro Chips, Online marketing

### ABSTRAK

Jenis usaha dalam artikel ini mudah dilakukan karena bahan baku yang dekat, mudah di dapat dan mudah diolah menjadi produk keripik dengan banyak varian rasa. Usaha ini dapat meningkatkan perekonomian masyarakat di Tawangrejo. Namun dalam pemasarannya masih sulit karena akses yang jauh dari keramaian dan kondisi jalan yang melewati hutan-hutan. Kegiatan ini dapat memberi banyak manfaat kepada mitra diantaranya adalah Mitra mampu mengoperasikan HandPhone sebagai alat untuk menjual produk secara online. Sebelumnya mitra hanya mampu memasarkan produk dengan dititipkan orang-orang untuk dijual di pasar, namun saat ini sudah bisa menjual produk secara online dengan menggunakan HandPhone.

**Kata Kunci:** Keripik talas, Pemasaran Online.

### PENDAHULUAN

Usaha merupakan setiap aktivitas yang dilakukan manusia untuk mendapatkan apa yang di inginkan. Usaha dapat di artikan ke dalam banyak makna dan sangat bergantung dengan istilah jenis usaha yang digunakan. Jenis usaha yang akan di bahas dalam artikel ini ialah usaha pengolahan keripik talas yang akan di pasarkan secara online. Karena keripik talas ini masih jarang di jumpai di kalangan masyarakat.

Usaha pembinaan ini menjadi pilihan tim pengabdian UNIM untuk membantu permasalahan yang selama ini dihadapi pemilik usaha keripik di Tawangrejo. Usaha pengolahan keripik talas menjadi salah satu pilihan ibu-ibu di Desa Tawangrejo, karena bahan baku yang mudah di dapat dan usaha ini dapat meningkatkan perekonomian warga di Desa Tawangrejo. Pengolahan keripik talas tergolong mudah untuk dilakukan .Hal tersebut memudahkan ibu-ibu dalam membuat keripik talas hingga mempunyai banyak varian rasa. Makanan ini memiliki tekstur yng renyah, karena dalam pengolahan keripik ini menggunakan tungku kayu bakar sebagai tempat untuk menggoreng keripik.

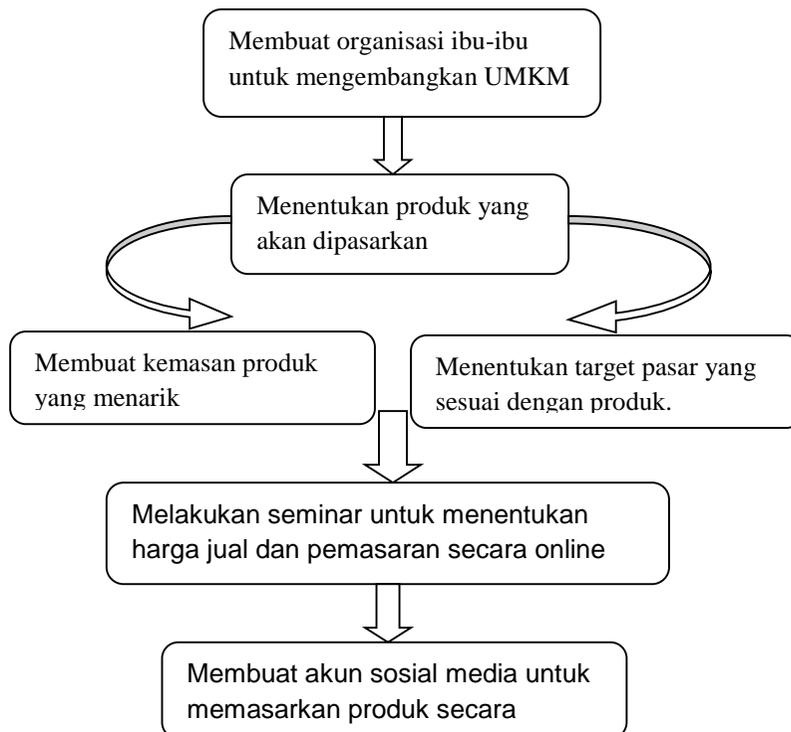
Mitra dalam pengerjaan artikel ini adalah Ibu Poninten yang bertempat di Dusun Kulubanyu Desa Tawangrejo Kec. Jatirejo. Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Poninten

hanya baliu yang memproduksi keripik talas sedangkan ibu-ibu yang lain memproduksi keripik pisang. Permasalahan yang sering dijumpai oleh pemilik usaha ini adalah jauh akses untuk memasarkan produk, sehingga kami memilih untuk membantu beliau memasarkan produk secara online.

Kondisi mitra dan persoalan yang selama ini dihadapi diantaranya : (1) Kurangnya tenaga kerja yang membantu dalam memproduksi keripik talas (2) Tidak ada transportasi untuk memasarkan produk secara luas (3) Akses yang jauh untuk memasarkan produk (4) Kurangnya pengetahuan memasarkan produk secara online (5) Kemasan yang kurang menarik (6) Varian rasa yang kurang mengikuti trend sekarang. Dari permasalahan tersebut kemudian di fokuskan untuk menyelesaikan permasalahan pokok ,yaitu : (1) Membuat organisasi ibu-ibu untuk mengembangkan UMKM di Desa Tawangrejo. (2) Pemilik usaha tidak dapat menggunakan transportasi, sehingga tidak memungkinkan untuk si pemilik usaha menggunakan transportasi (3) Desa tawangrejo ini melewati hutan-hutan, jauh dari keramaian masyarakat (4) Melakukan upaya pembinaan secara online kepada pemilik usaha agar mengerti cara memasarkan produknya secara online (5) Membuat desain kemasan produk yang lebih menarik lagi (6) Membuat lebih banyak varian rasa yang diminati orang-orang saat ini, agar rasanya beda daripada yang biasanya dijual.

### METODE PELAKSANAAN

Metode pelaksanaan kegiatan dalam artikel ini menjelaskan langkah-langkah dalam melaksanakan solusi yang ditawarkan. Untuk menjawab permasalahan dilakukan beberapa kegiatan sebagai berikut : (1) ) Membuat organisasi ibu-ibu untuk mengembangkan UMKM di Desa Tawangrejo. (2) Menentukan produk yang akan dipasarkan. (3) Membuat kemasan produk yang menarik. (4) Menentukan target pasar yang sesuai dengan produk. (5) Melakukan seminar untuk menentukan harga jual dan pemasaran secara online (6) Membuat akun sosial media untuk memasarkan produk secara online. Metode pelaksanaan PKM (Progam Kemitraan Masyarakat) seperti yang terlihat pada Gambar 1. Sebagai berikut.



Gambar 1. Metode pelaksanaan PKM

Dari semua metode yang telah diterapkan, kegiatan ini diharapkan mampu meningkatkan perekonomian warga di Desa Tawangrejo. Mitra dalam kegiatan program PKM ini ikut berpartisipasi dalam setiap kegiatan yang telah diselenggarakan. Mitra ikut aktif dalam pembuatan keripik dan menambah varian lebih banyak lagi serta mengganti desain yang menarik. Selain partisipasi tersebut, partisipasi yang lain adalah: (1) ikut aktif dalam proses pengolahan keripik (2) Menyediakan tempat dan mengikuti program seminar (3) Mendukung pelaksanaan seminar. Kegiatan tersebut dapat dilihat pada gambar 2. a), b), c) sebagai berikut.



Gambar 2.a) Proses pengolahan keripik, (b) Tempat pelaksanaan seminar (c) Mitra menghadiri seminar.

Sumber : dokumen pribadi redaksi

Evaluasi dilakukan melalui kunjungan ke lokasi untuk mengevaluasi penguasaan materi pelaksanaan kegiatan dan dampak setelah program.

Tabel 1. Secara terperinci rancangan evaluasi program

Kegiatan	Indikator kegiatan	Tolak Ukur Keberhasilan
Pelatihan pemasaran secara online	Mitra mampu menggunakan HP untuk memasarkan secara online	60% Mitra mampu menggunakan HP untuk memasarkan produk
Pelatihan pengembangan kemasan produk	Mitra mampu memperbaiki kemasan produk	40% Mitra dapat menggunakan kemasan baru

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Pelatihan pemasaran secara online

Pelatihan merupakan bagian dari investasi SDM (human investment) untuk meningkatkan pengetahuan dan ketrampilan kerja, dan dengan demikian meningkatkan kinerja pegawai. Adapun menurut Ivancevich (2008) Pelatihan adalah sebuah proses sistematis untuk mengubah perilaku

kerja seorang /sekelompok pegawai dalam usaha meningkatkan kinerja organisasi .Tujuan dari pelatihan ini untuk mengembangkan keahlian dan pengetahuan,sehingga dapat dipastikan setiap individu dapat secara efektif menggunakan teknologi-teknologi baru untuk memajukan usahanya.Dalam kegiatan ini metode yang dilakukan yaitu memberikan kesempatan kepada ibu-ibu untuk menggunakan HP agar dapat mengembangkan pengetahuan tentang teknologi saat ini serta mengajarkan cara memasarkan produk secara online.

Indikator yang didasarkan pada kemampuan mitra dalam melakukan kegiatan pembinaan pemasaran secara online.Indikator yang dimaksud terlihat pada tabel sebagai berikut .

Tabel 2.Indikator Kemampuan Mitra Melakukan Kegiatan Pembinaan Pemasaran Secara Online.

Nomor Indikator	Indikator
1	Mampu menyiapkan peralatan produksi
2	Mampu mengupas bahan pokok produksi
3	Mampu memotong bahan pokok produksi dengan alat pemotong
4	Mampu mencuci bahan pokok produksi dengan air mengalir
5	Mampu menggoreng bahan pokok dengan campuran bumbu
6	Mampu mencampur produk dengan varian rasa
7	Mampu mengemas produk
8	Mampu memberi label pada produk
9	Mampu memasarkan produk melalui Handphone
10	Mampu menjaga kualitas produk

*Note: Indikator Kemampuan Mitra*

Berdasarkan indikator tersebut mitra dapat mengoperasikan produk secara online.Mitra sangat terbantu dengan pelatihan yang telah dilakukan ,terutama mengoperasikan penggunaan Hp untuk memasarkan produknya,karena sebelumnya mitra belum paham betul dalam penggunaan HP,mereka hanya menggunakan HP sebagai alat komunikasi saja.Sekarang mitra tau bahwa memasarkan produk dengan HP bisa dilakukan dengan mudah.

### **Pelatihan pengembangan kemasan produk**

Pada dasarnya desain kemasan mempengaruhi apa yang ada didalamnya,desain produk juga dapat mempengaruhi harga jual produk. Keripik talas sudah memiliki desain produk tapi masih sederhana,sehingga kurang menarik perhatian masyarakat.Pengembangan kemasan produk ini dilakukan agar masyarakat dapat tertarik untuk membeli produk keripik talas khas Tawangrejo.Pelatihan desain kemasan produk yang dilakukan ini sangat bermanfaat dan berdampak positif bagi masyarakat.



## **KESIMPULAN**

Kesimpulan dalam kegiatan ini adalah memberi banyak manfaat kepada mitra diantaranya adalah Mitra mampu mengoperasikan HP sebagai alat untuk jual produk secara online. Sebelumnya mitra hanya mampu memasarkan produk dengan dititipkan orang-orang untuk dijual di pasar, namun saat ini sudah bisa menjual produk secara online dengan menggunakan HP. Dengan pengembangan desain produk yang lebih menarik untuk dipasarkan mitra mengharapkan produknya lebih laris lagi dipasaran. Varian rasa yang mengikuti tren saat ini juga mampu menarik daya beli masyarakat.

## **DAFTAR PUSTAKA**

- [1] Adi, M. K. (2007). Analisis Usaha Kecil Dan Menengah.
- [2] Rinintaanggita. (2013). Pelatihan dan Pengembangan tugas sdm.
- [3] Ivancevich, john, M , dkk. (2008). Perilaku dan Manajemen Organisasi, jilid 1 dan 2 Jakarta : Erlangga.