



rumahproduksiubilar.com Sebagai Sarana Promosi dan Pemasaran Produk Klomtan Tani Mulyo Dusun Kramen Desa Pablengan Kecamatan Matesih Kabupaten Karanganyar

**rumahproduksiubilar.com as a Product Promotion and Marketing Tool
Klomtan Tani Mulyo Kramen Pablengan Village Matesih District Karanganyar Regency**

Nita Etikawati¹, Suranto¹, Solichatun¹, Widya Mudyantini¹, Ari Pitoyo¹, Suratman¹, Tanjung Ardo¹

¹Program Studi Biologi, Fakultas MIPA, Universitas Sebelas Maret Surakarta
Corresponding author: nitaetikawati@staff.uns.ac.id

Abstrak

rumahproduksiubilar.com merupakan website Klomtan Tani Mulyo Dusun Kramen Desa Pablengan Kecamatan Matesih Kabupaten Karanganyar. Website ini dikembangkan untuk menjawab permasalahan pemasaran yang dihadapi Klomtan pada masa pandemi ini. Klomtan Tani Mulyo merupakan salah satu mitra prodi Biologi FMIPA UNS sejak tahun 2019. Pada tahun 2021 sudah berhasil mewujudkan Rumah Produksi UBILAR sebagai wadah pengembangan kreatifitas Ibu ibu klomtan dalam meningkatkan nilai jual komoditi pertanian setempat. Salah satu komoditi pertanian yang menjadi unggulan Kabupaten Karanganyar adalah ubi jalar. Produk yang sudah dihasilkan antara lain adalah tepung ubi jalar UBILAR. Beberapa produk olahan pangan berbahan dasar tepung ubi ataupun ubijalar juga sudah berhasil diproduksi, antara lain brownis ubi, dodol ubi, biskuit ubi dan selai ubi jalar. Selama ini produk tersebut dipasarkan secara konvensional yaitu dengan dititipkan di gerai oleh oleh, ditawarkan langsung ke toko toko kue dan juga dengan mengikuti pameran yang diadakan di area Karanganyar. Kondisi pandemi mengakibatkan kegiatan promosi dan pemasaran terhenti dan hal ini berpengaruh pada tingkat penjualan yang terus menurun. Salah satu solusi yang dilakukan adalah dengan merintis pemasaran melalui media sosial dan pembuatan website yang dapat digunakan sebagai sarana promosi dan pemasaran produk yang dihasilkan Rumah Produksi UBILAR.

Kata Kunci : Klomtan Tani Mulyo, promosi, pemasaran, web

Abstract

rumahproduksiubilar.com is a website for the Klomtan Tani Mulyo, Kramen, Pablengan, Matesih District, Karanganyar Regency. This website was developed to answer the marketing problems that Klomtan is facing during this pandemic. Klomtan Tani Mulyo is one of the partners of the Biology study program FMIPA UNS since 2019. In 2021 klomtan succeeded in developing Rumah Produksi UBILAR as a place for joint creativity to increase the selling value of sweet potatoes. Products that have been produced include: sweet potato flour, sweet potato brownies, sweet potato dodol, sweet potato biscuits and sweet potato jam. So far, marketing has been done conventionally. The pandemic condition caused promotional and marketing activities to stop. This results in a decrease in market demand. The solution that can be done is by marketing through social media and create a website which can be used for promotion and marketing of products produced by the UBILAR Production House.

Keywords : Klomtan Tani Mulyo, promotion, marketing, web



PENDAHULUAN

Kelompok Tani Tani Mulyo Dusun Kramen Desa Pablengan Kecamatan Matesih Kabupaten Karanganyar Jawa Tengah merupakan salah satu mitra pengabdian Prodi Biologi FMIPA Universitas Sebelas Maret. Kegiatan pendampingan dilakukan sejak tahun 2019 dan masih berlangsung sampai dengan saat ini. Berbagai kegiatan yang sudah dilakukan telah berhasil menggali potensi dusun khususnya di bidang pertanian. Salah satu hasil pertanian yang memiliki potensi besar untuk dikembangkan adalah ubi jalar. Usaha yang sudah dilakukan untuk meningkatkan daya saing dan nilai jual ubi jalar adalah pembuatan tepung dan pembuatan aneka olahan berbahan dasar ubi jalar. Aneka produk olahan ubi jalar tersebut diharapkan dapat menjadi oleh-oleh khas Matesih sebagai wilayah dengan banyak tempat wisata.

Berbagai olahan pangan berbahan dasar ubi jalar sudah berhasil dikembangkan kelompok tani Tani Mulyo. Produk olahan yang sudah dihasilkan antara lain tepung ubi, brownis ubi, puding ubi, dodol ubi (Nita, dkk., 2019) serta biskuit ubi jalar. Beberapa kegiatan produksi ini diwadahi dalam Rumah Produksi UBILAR, yang merupakan rintisan usaha bersama Kelompok Tani Tani Mulyo Kramen Matesih Karanganyar. Rumah Produksi UBILAR diharapkan menjadi sarana belajar bersama dan ajang berbagi pengetahuan yang dapat mendukung pemberdayaan perempuan khususnya kegiatan yang mendukung ekonomi keluarga.

Kegiatan promosi serta pemasaran produk selama ini dilakukan secara konvensional yaitu dengan cara promosi produk ke berbagai gerai penjual oleh-oleh khas serta beberapa toko roti dan berpartisipasi sebagai peserta pameran pada berbagai *event* yang ada di daerah Karanganyar. Strategi pemasaran konvensional memiliki beberapa kelemahan seperti membutuhkan banyak waktu dan tenaga sehingga kesulitan merebut pasar yang lebih luas dan tidak dapat dilakukan di masa pandemi karena pelaksanaan PPKM yang harus ditaati semua warga negara.

Kondisi pandemi Covid 19 yang melanda dunia termasuk Indonesia dan status PPKM di tiap daerah berimbas pada berhentinya kegiatan promosi dan pemasaran produk tersebut. Hal tersebut secara tidak langsung mengakibatkan menurunnya permintaan terhadap produk yang sudah dihasilkan. Oleh karena itu, diperlukan strategi promosi dan pemasaran baru yang lebih efektif dan dapat merebut pasar yang lebih luas lagi.

Salah satu usaha yang ditawarkan untuk mengatasi permasalahan tersebut adalah dengan pembuatan web Rumah produksi UBILAR dan penggunaan media sosial khususnya whatsapp sebagai sarana untuk promosi dan pemasaran. Dari hasil penelitian yang sudah dilakukan diketahui bahwa rata-rata orang menghabiskan waktu 142 menit untuk melihat media sosial. Perkembangan teknologi saat ini sangat membantu pemasaran berbagai produk termasuk hasil pertanian. Strategi pemasaran produk pertanian baik pada negara maju atau berkembang, mengarah pada penggunaan internet sebagai '*marketplace*'. *E-marketing* sebagai paradigma baru dalam pemasaran berbagai produk termasuk pertanian (Sri F. dan Sepri, R., 2010). White *et al.* (2014) mengemukakan bahwa penggunaan sosial media sudah banyak digunakan sebagai sarana pemasaran hasil

hasil pertanian. Pemasaran melalui media sosial cukup efektif untuk memasarkan produk yang kita miliki (Putri, C.N. , 2016).

Tujuan kegiatan ini adalah pengenalan *digital marketing* pada mitra dengan fokus pembuatan web Rumah Produksi UBILAR dan pemasaran melalui media sosial.

METODE

Metode yang digunakan dalam kegiatan pengabdian masyarakat ini mengacu pada metode *Participatory Action and Learning System* (PALS). Metode ini memperlakukan mitra pengabdian sebagai subyek sekaligus obyek dalam kegiatan ini, dengan demikian partisipasi aktif dari peserta dalam proses pembelajaran baik secara individu maupun kelompok sangat diharapkan. Tahapan pelaksanaan kegiatan meliputi sosialisasi, penyuluhan, pembuatan web, serta pendampingan. Semua tahapan kegiatan tersebut dilaksanakan secara daring. Mitra pengabdian adalah anggota Kelompok Tani Tani Mulyo Dusun Kramen Desa Pablengan Kecamatan Matesih Kabupaten Karanganyar Jawa Tengah.



Gambar 1. Tahapan kegiatan pengabdian yang dilaksanakan di Dusun Kramen.

Tahapan sosialisasi dilaksanakan sebagai salah satu usaha pendekatan program ke masyarakat secara langsung. Pada tahap ini masyarakat dikenalkan dengan berbagai aktivitas yang akan dilakukan oleh Tim Pengabdian serta partisipasi masyarakat yang dapat dilakukan untuk mendukung kegiatan tersebut. Kegiatan sosialisasi dilakukan melalui grup wa yang dibentuk. Grup wa ini menjadi ajang komunikasi antara Tim Pengabdi dengan kelompok mitra.

Tahap kedua adalah penyuluhan. Penyuluhan dilakukan menggunakan wa grup. Materi akan dishare di grup wa dan dilanjutkan dengan diskusi tanya jawab mengenai materi yang sudah diberikan tersebut. Media grup wa dipilih karena beberapa anggota kelompok tani sudah mampu menggunakan media tersebut.

Tahap selanjutnya adalah pembuatan web Rumah Produksi UBILAR. Web dirancang untuk menampilkan profil Rumah Produksi UBILAR, kegiatan yang dilakukan, produk yang sudah dihasilkan serta no kontak yang dapat dihubungi.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Menimbang kondisi pandemi maka semua tahapan kegiatan dilaksanakan secara daring. Pendekatan pelaksanaan dengan metode PALS sudah cukup tepat karena metode ini memperlakukan mitra pengabdian sebagai subyek sekaligus obyek dalam kegiatan ini, dengan demikian peserta dapat aktif dalam proses pembelajaran baik secara individu maupun kelompok.

Kegiatan sosialisasi dilakukan dengan membentuk grup wa. Grup wa ini menjadi ajang komunikasi antara Tim Pengabdi dengan kelompok mitra. Kendala

pada tahap ini adalah sosialisasi tidak dapat langsung dikomunikasikan dengan semua anggota kelompok karena tidak semua anggota kelompok tani mempunyai *handphone*. Untuk mengatasi hal tersebut pengurus kelompok tani berkomitmen untuk meneruskan informasi dari Tim Pengabdian kepada semua anggota.

Tahap selanjutnya adalah penyuluhan dengan topik Tip dan tip pemasaran di media sosial dan pembuatan web Rumah Produksi UBILAR. Penyuluhan dilakukan melalui grup wa yang sudah dibentuk. Pada kegiatan ini materi dishare di grup dan dilanjutkan dengan tanya jawab serta diskusi mengenai materi tersebut. Kendala yang dihadapi antara lain keterbatasan jumlah anggota yang menggunakan whatsapp. Untuk mengatasi hal tersebut pengurus kelompok tani berkomitmen untuk meneruskan informasi kepada anggota yang belum tergabung di grup. Pada kegiatan ini peserta mendapatkan materi pemasaran khususnya penggunaan media sosial untuk pemasaran produk. Peserta juga dipandu dalam pengambilan foto foto produk untuk dapat ditampilkan di media sosial dan juga di web.

Pembuatan web Rumah Produksi UBILAR dirancang untuk menampilkan semua informasi kelompok tani Tani Mulyo termasuk kegiatan dan produk produk yang dihasilkan. Web ini diharapkan dapat menjadi solusi alternatif untuk promosi dan pemasaran produk sekaligus sebagai sarana komunikasi dengan konsumen. Alamat web sebagai berikut <https://rumahproduksiubilar.com/>





Gambar 2. Tampilan Website Rumah Produksi UBILAR

Kegiatan pengabdian yang dilakukan secara daring memiliki tantangan tersendiri. Latar belakang pendidikan serta tingkat ekonomi yang rendah membutuhkan usaha yang lebih besar untuk alih pengetahuan khususnya dalam penggunaan media sosial dan aplikasi pertemuan secara daring. Kondisi tersebut mengakibatkan jumlah peserta yang dapat aktif di grup maupun pertemuan secara daring menjadi terbatas. Untuk mengatasi hal tersebut maka pada pelaksanaan penyuluhan meliputi pemberian materi penyuluhan dan diskusi melalui grup wa.

Promosi melalui media sosial merupakan salah satu upaya menambah luas pangsa pasar, sehingga pendapatan usaha akan lebih meningkat, dan tingkat kesejahteraan para petani juga lebih meningkat daripada kondisi sebelumnya. Website yang dibuat sudah dapat menampilkan informasi mengenai Rumah Produksi UBILAR, namun untuk selanjutnya masih diperlukan pengembangan terutama untuk update kegiatan dan produk produk baru yang dihasilkan. Dengan demikian kegiatan pendampingan harus terus dilakukan terutama secara luring sehingga transfer pengetahuan dapat berjalan dengan lebih baik.

KESIMPULAN

Penyuluhan pemasaran melalui media sosial dan pembuatan web Rumah Produksi UBILAR sudah berhasil dilakukan.

Kegiatan penyuluhan dan pembuatan web tersebut sangat mendukung dalam usaha pengembangan Rumah Produksi UBILAR khususnya dalam promosi dan pemasaran produk secara digital.



DAFTAR PUSTAKA

- Etikawati_Nita, Widya _Mudyantini, dan Shanti _Listyawati. 2019. Upaya Peningkatan Nilai Jual Ubi Jalar Melalui Diversifikasi Olahan Pasca Panen., Prosiding Seminar Nasional Penelitian & Pengabdian Kepada Masyarakat 2019 (pp.421-425).
- Sri_ Fatimah dan Sepri_ Rose. 2010. E-Marketing sebagai Paradigma Baru dalam Komunikasi Pemasaran ,Jurnal Agrikultura 21:(3)
- Putri_C.N.2016. 12 Kiat Maksimalkan Media Sosial Untuk promosi Bisnis,<http://www.wanitawirausaha.com/article/marketing-services/12-kiat-maksimalkan-media-sosial-untuk-promosi-bisnis>
- White, Danielle; Meyers, Courtney; Doerfert, David; and Irlbeck, Erica. 2014. "Exploring Agriculturalists' Use of Social Media for Agricultural Marketing," *Journal of Applied*