

PENINGKATAN PEMASARAN KUBE OKESOSGEN DI DESA PUCUNG, KECAMATAN KISMANTORO, KABUPATEN WONOGIRI MELALUI SOCIAL MEDIA DAN WEBSITE

Novemy Triyandari Nugroho^{1*}, Wiji Lestari², Rudi Susanto³

¹Program Studi Akuntansi, Fakultas Hukum dan Bisnis, Universitas Duta Bangsa

²Program Studi Sistem Informasi, Fakultas Ilmu Komputer,
Universitas Duta Bangsa

³Program Studi Teknik Informatika, Fakultas Ilmu Komputer,
Universitas Duta Bangsa

Email: *novemy@udb.ac.id

ABSTRAK

Mitra kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah KUBE OKESOSGEN yang bergerak pada usaha produksi jahe instan. KUBE OKESOSGEN berada di Desa Pucung, Kecamatan Kismantoro, Kabupaten Wonogiri. Tujuan kegiatan pengabdian masyarakat ini supaya mitra dapat memasarkan produknya melalui social media instagram dan website. Metode pelaksanaan pengabdian masyarakat terdiri dari 1) Persiapan, 2) Pelatihan, 3) Evaluasi dan 4) Pendampingan. Hasil Kegiatan adalah sebagai berikut: 1) KUBE OKESOSGEN dapat melakukan pemasaran online dengan social media dan website dengan mengelola akun instagram @rumah_jaheinstan dan website <https://rumahjaheinstan.com/>, 2) Pengetahuan mitra terkait pemasaran online dengan social media dan website meningkat sebesar 16.67 dilihat dari nilai pretest dan posttest Hasil kegiatan pengabdian masyarakat ini menunjukkan bahwa kegiatan pengabdian masyarakat memberikan manfaat bagi mitra.

Kata kunci: KUBE OKESOSGEN, Jahe instan, Instagram, website

ABSTRACT

The partner of this community service activity is KUBE OKESOSGEN which is engaged in the instant ginger production business. KUBE OKESOSGEN is in Pucung Village, Kismantoro District, Wonogiri Regency. The purpose of this community service activity is so that partners can market their products through social media, Instagram, and websites. The method of implementing community service consists of 1) Preparation, 2) Training, 3) Evaluation and 4) Assistance. The results of the activity are as follows: 1) KUBE OKESOSGEN can do online marketing with social media and websites by managing the Instagram account @rumah_jaheinstan and the website <https://rumahjaheinstan.com/>, 2) Knowledge of partners related to online marketing with social media and websites has increased by 16.67 seen from the pretest and posttest scores. The results of this community service activity show that community service activities provide benefits for partners.

Keywords: KUBE OKESOSGEN, Instant ginger, Instagram, Website

PENDAHULUAN

Munurut data Badan Pusat Statistik (BPS) tahun 2017 (Suhariyanto, 2017). Jawa Tengah merupakan provinsi penghasil jahe terbesar kedua di Indonesia dengan total produksi lebih dari 45 juta ton. Adiarni (2007) menyatakan bahwa emponempon terutama jahe terdapat di seluruh

kecamatan yang ada di Kabupaten Wonogiri dengan luas 360 hektar dengan produksi 1.839 ton. Jumlah produksi tersebut melibatkan 3.082 kepala keluarga (KK) petani atau rata-rata setiap KK petani menangani 0,117 hektar atau 1.170 m². Merembaknya Covid-19 menjadi peluang pasar bagi para petani yang membudidayakan jahe yang bermanfaat untuk menangkal Covid-19 yang disebabkan virus corona. Petani jahe di Desa Pucung, Kismantoro, Wonogori mulai terhimbas dengan meningkatnya permintaan masyarakat terhadap jahe, sesuai hukum ekonomi bila permintaan meningkat tentu harga juga meningkat. Petani jahe yang berada di desa pucung pendapatannya juga mengalami peningkatan.

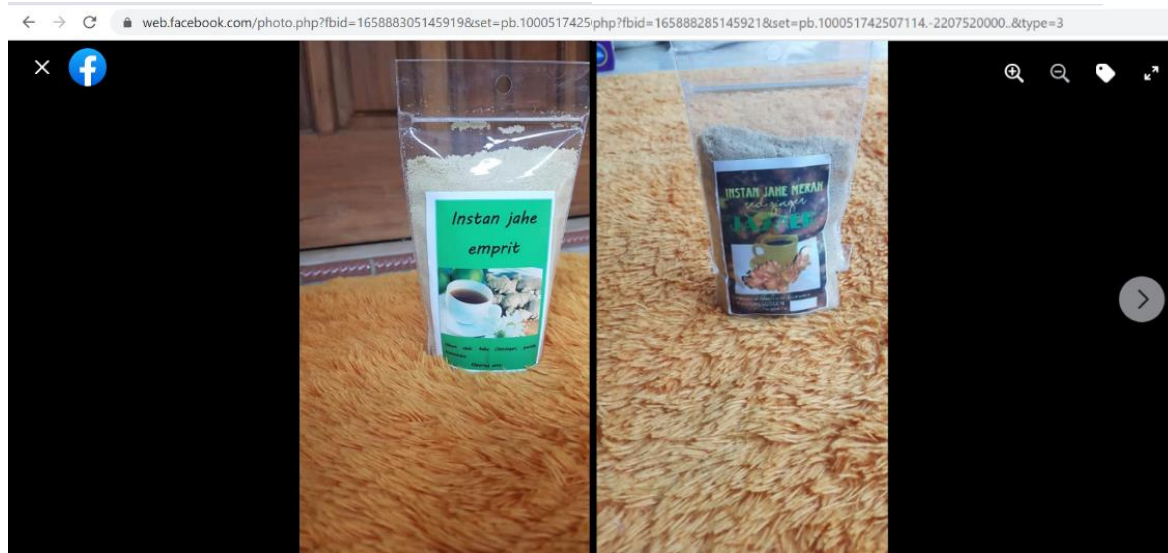
Dampak peningkatan permintaan jahe tersebut juga dirasakan oleh Kelompok Usaha Bersama (KUBE) yang memproduksi jahe instan di Desa Pucung Kismantoro, Wonogiri. KUBE OKESOSGEN yang berada di RT 01 RW 3 Desa Pucung terbentuk diawali pelatihan pembuatan Jahe instan yang dilakukan oleh pemerintah Desa Pucung pada tahun 2019, Gambar 1. Berdasarkan wawancara dengan Bapak Ridwan Adi Prabowo, ST selaku ketua KUBE. KUBE OKESOSGEN memiliki anggota berjumlah 15 orang yang sebagian besar adalah ibu-ibu rumah tangga dan pemuda di Desa Pucung, Kismantoro, Wonogiri. Nama OKESOSGEN menurut Bapak Ridwan merupakan kepanjangan dari “Organisasi Kerja dan Sosial Gentungan”, Gentungan sendiri merupakan nama kampung di RT 01 RW 3 Desa Pucung yang merupakan lokasi KUBE tersebut berada.



Gambar 1. Pelatihan pembuatan jahe instan tahun 2019 (Dokumentasi KUBE OKESOSGEN)

Produksi jahe instan KUBE OKESOSGEN dipasarkan di wilayah Kecamatan Kismantoro dan berbagai kecamatan lain disekitar dengan metode pemasaran offline. Selain itu, pemasaran juga telah dilakukan secara online melalui media social seperti Facebook. Gambar 2 merupakan foto produk yang diunggah ke facebook untuk memasarkan jahe instan. Menurut Bapak Ridwan, penjualan utama produk jahe instan masih mengandalkan pemasaran

secara offline dengan jaringan pemerintah desa yang membantu pemasaran dengan mengenalkan pada jajaran pemerintah desa di seluruh kimantoro dan berbagai event yang dilakukan baik di desa, kecamatan maupun kabupaten. Pandemi Covid-19 menjadikan produk instan jahe ini mendapatkan moment dan peluangnya sehingga KUBE OKESOSGEN dapat berkembang. Meskipun begitu, menurut Bapak Ridwan prosentase penjualan produk jahe instan KUBE OKESOSGEN yang terjual ke luar daerah masih sangat kecil.



Gambar 2. Pemasaran jahe instan melalui facebook (capture oleh Tim PKM)

Identifikasi permasalahan mitra dilakukan tim PKM dengan mendatangi lokasi KUBE OKESOSGEN di dusun Gandring RT 01/03 Desa Pucung, kemudian melakukan wawancara kepada Bapak Ridwan Adi Prabowo, ST selaku ketua KUBE OKESOSGEN dan berbagai elemen masyarakat seperti kepala Desa Pucung. Berdasarkan hasil wawancara dapat diidentifikasi permasalahan utama KUBE OKESOSGEN meliputi pada 3 aspek yaitu produksi, manajemen dan pemasaran. Akan tetapi yang dibahas ini adalah masalah pemasaran. Masalah pemasaran tersebut antara lain: 1. Pemasaran online belum optimal, 2. Mitra belum memiliki ketrampilan dalam melakukan pemasaran online, 3. Mitra belum memiliki media promosi, 4. Mitra belum memiliki marketing kit seperti brosur, profil dan akun social media, 5. Mitra belum memiliki ketrampilan dalam foto produk yang menarik, 6. Mitra belum memiliki kemampuan *story telling* dalam promosi produk secara online, 7. Pemasaran utama produk jahe instan masih mengandalkan pemasaran secara offline seperti pameran dan kegiatan yang dilakukan instansi pemerintah, gambar 3. Berkaitan dengan permasalahan tersebut maka KUBE OKESOSGEN akan diberikan pelatihan dan website pemasaran supaya Jahe Instan dapat dipasarkan berbasis social media dan website.



Produk Jahe Instan KUBE OKESOSGEN

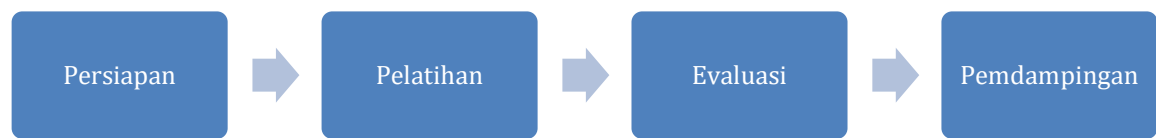


Gambar 3. Pemasaran Produk Jahe Instan secara offline (Dokumentasi KUBE OKESOSGEN)

METODE PELAKSANAAN

Kegiatan pengabdian masyarakat dilakukan kepada pengurus Kelompok Usaha Bersama (KUBE) OKESOSGEN berupa pelatihan terkait dengan pemasaran online berbasis social median dan website. Secara umum tahapan kegiatan terdiri dari persiapan, pelatihan dan pendamping. Tahap persiapan terdiri dari persiapan materi, modul dan website yang akan di berikan kepada mitra. Selain itu, tahap persiapan dilakukan komunikasi dengan mitra terkait jadwal dan peralatan yang dibutuhkan saat pelatihan. Tahap pelatihan terdiri dari kegiatan ceramah, workshop dan evaluasi kegiatan pelatihan dengan pre test serta post test. Selain itu,



pada tahap pelatihan akan dilakukan serah terima website penjualan kepada mitra. Setelah tahapan tersebut kemudian dilakukan pendampingan terhadap mitra. Secara umum tahapan pelaksanaan disajikan pada Gambar 4.



Gambar 4. Tahapan pelaksanaan kegiatan pengabdian

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan persiapan meliputi persiapan materi pelatihan, persiapan modul, pembuatan website dan persiapan peralatan. Materi pelatihan terkait dengan strategi pemasaran dan pemasaran online. Materi ceramah dan diskusi dimaksudkan memberikan pengetahuan wawasan tentang strategi pemasaran dan pemasaran berbasis internet. Modul pelatihan dibutuhkan agar pelatihan dapat berjalan lancar dan efisien. Modul yang dibuat adalah sebagai berikut: 1) Kupas tuntas instagram untuk pemasaran produk berisi tutorial dasar hingga tips pemasaran produk di instagram. dan 2) Manual Prosedur Rumahjaheinstant.Com berisi cara mengelola website berbasis content management system SitePad. Gambar 5 merupakan halaman depan modul website yang akan diberikan ke mitra.

<p style="text-align: center;">Website Penjualan Rumahjaheinstant.Com Berbasis SitePad</p>  <p style="text-align: center;">Oleh: Novemy Triyandari N, SE., MM Wiji Lestari, S.Si, M,Kom Rudi Susanto, M.Si</p> <p style="text-align: center;">UNIVERSITAS DUTA BANGSA SURAKARTA 2022</p>	<p>A. Pendahuluan</p> <p>Produksi jaje instan KUBE OKESOSGEN dipasarkan di wilayah Kecamatan Kismantoro dan berbagai kecamatan lain disekitar dengan metode pemasaran offline. Selain itu, pemasaran juga telah dilakukan secara online melalui media social seperti Facebook. Gambar 1 merupakan foto produk yang diunggah ke facebook untuk memasarkan jaje instan. Menurut Bapak Ridwan, penjualan utama produk jaje instan masih mengandalkan pemasaran secara offline dengan jaringan pemerintah desa yang membantu pemasaran dengan mengenalkan pada jajaran pemerintah desa di seluruh kismantoro dan berbagai event yang dilakukan baik di desa, kecamatan maupun kabupaten. Pandemi Covid-19 menjadikan produk instan jaje ini mendapatkan moment dan peluangnya sehingga KUBE OKESOSGEN dapat berkembang. Meskipun begitu, menurut Bapak Ridwan prosentase penjualan produk jaje instan KUBE OKESOSGEN yang terjual ke luar daerah masih sangat kecil.</p>  <p style="text-align: center;">Gambar 1. Pemasaran jaje instan melalui facebook</p> <p>KUBE OKESOSGEN secara bertahap merintis dan mengembangkan kegiatan ekonomi produktif berupa produk instan jaje. Terkait dengan hal tersebut maka dibuatlah website https://rumahjaheinstant.com/ sebagai media promosi untuk meningkatkan branding dan penjualan. Gambar 2 adalah tampilan halaman utama https://rumahjaheinstant.com/ Ketikkan alamat url berikut https://rumahjaheinstant.com/ di web browser untuk melihat tampilan website. Berikut Gambar 3. Halaman tentang kami, Gambar 4. Halaman produk, Gambar 5. Halaman blog, Gambar 6. Halaman kontak.</p>
---	---

Gambar 5. Modul pemasaran berbasis website

Pada tahap persiapan juga dilakukan pembuatan website, alamat website yang akan diberikan ke mitra adalah <https://rumahjaheinstant.com/>, seperti tampak pada Gambar 6. Website ini ada digunakan sebagai media promosi dan penjualan yang juga terhubung dengan instagram. Fasilitas website ini terdiri dari halaman Home, halaman Tentang Kami, halaman Produk, halaman Kontak dan berbagai fasilitas lain yang memudahkan pengunjung untuk melihat produk dan melakukan pemesanan atau pembelian.



Gambar 6. Halaman depan <https://rumahjaheinstant.com>

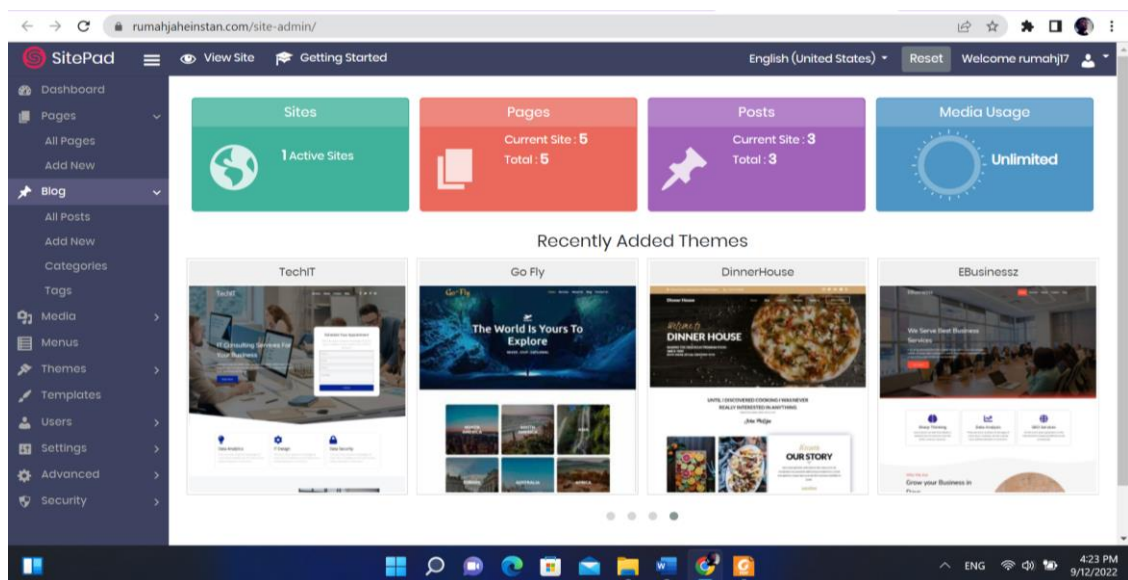
Kegiatan pelatihan dilaksanakan di rumah Bapak Ridwan Adi Prabowo, ST selaku ketua KUBE OKESOSGEN dengan peserta 15 anggota, seperti tampak pada Gambar 6. Materi yang diberikan terkait dengan strategi marketing, terkait hasil penelitian tim pengabdian yaitu (Nugroho, 2015) bahwa kualitas, harga, dan promosi secara bersama-sama berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan pembelian sehingga apabila KUBE OKESOSGEN melakukan peningkatan variabel kualitas produk, harga, dan promosi pada produk jahe instan secara bersama-sama maka keputusan pembelian akan meningkat pula yang akan berdampak pada peningkatan jumlah omzet penjualan.



Gambar 5. Pelatihan pemasaran online dengan Instagram

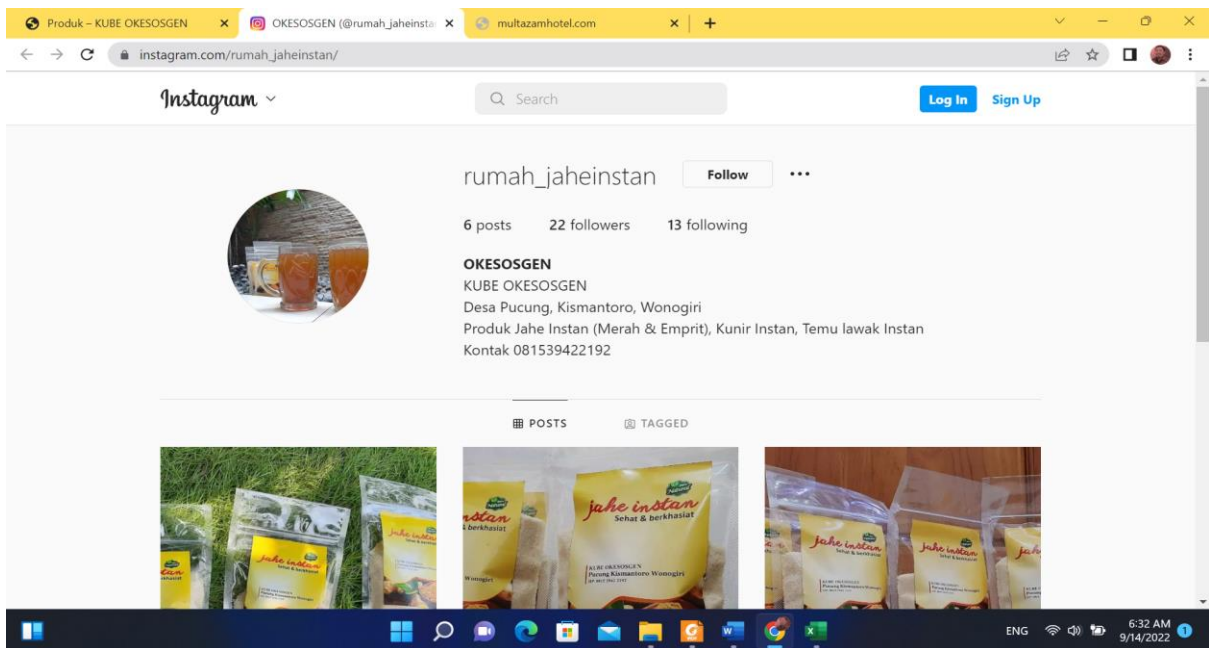
Selain strategi marketing materi difokuskan pada pemasaran secara online menggunakan instagram dan website. Pemilihan media sosial instagram sebagai salah satu sarana dalam melakukan promosi penjualan karena mudah dan efektif (Kurniawan, 2017). Selain itu, instagram lebih menonjolkan gambar dan video sehingga memudahkan pengguna melihat berbagai gambar atau video dengan cepat (Damayanti, 2018).

Materi pemasaran online dengan website seputar pengelolaan website, terkait posting, page, dan berbagai plugin yang telah di install di website. Workshop dilakukan langsung pada domain <https://rumahjaheinstan.com/> yang sebelumnya telah dibuat tim pengabdian pada tahapan persiapan, dashboard website disajikan pada Gambar 6. Nama domain <https://rumahjaheinstan.com/>, merupakan hasil usulan dan masukan dari mitra. Pemilihan website dengan menggunakan *SitePad Website Builder*, website ini memiliki tampilan yang menarik dan mudah digunakan sehingga pengguna tidak bingung dalam pengoperasiannya.



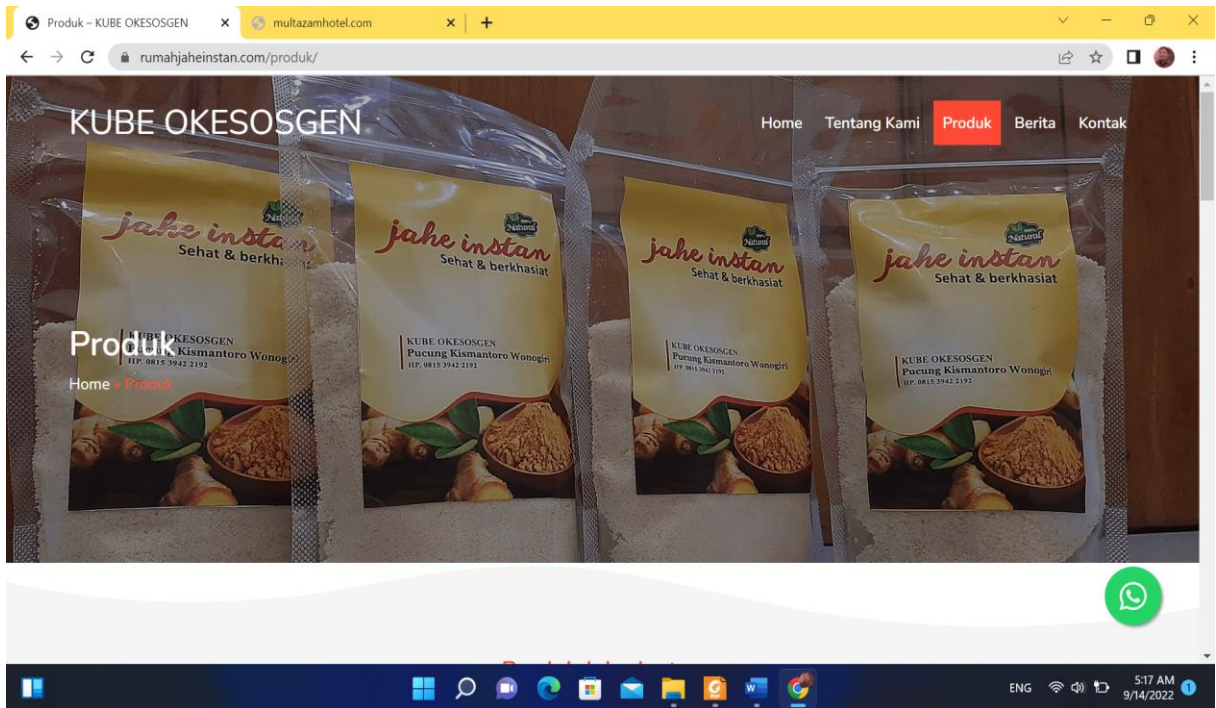
Gambar 6. Tampilan dashboard <https://rumahjaheinstan.com/>

Dari kegiatan pelatihan ini mitra dapat mengelola akun instagram @rumah_jaheinstan seperti tampak pada Gambar 7.



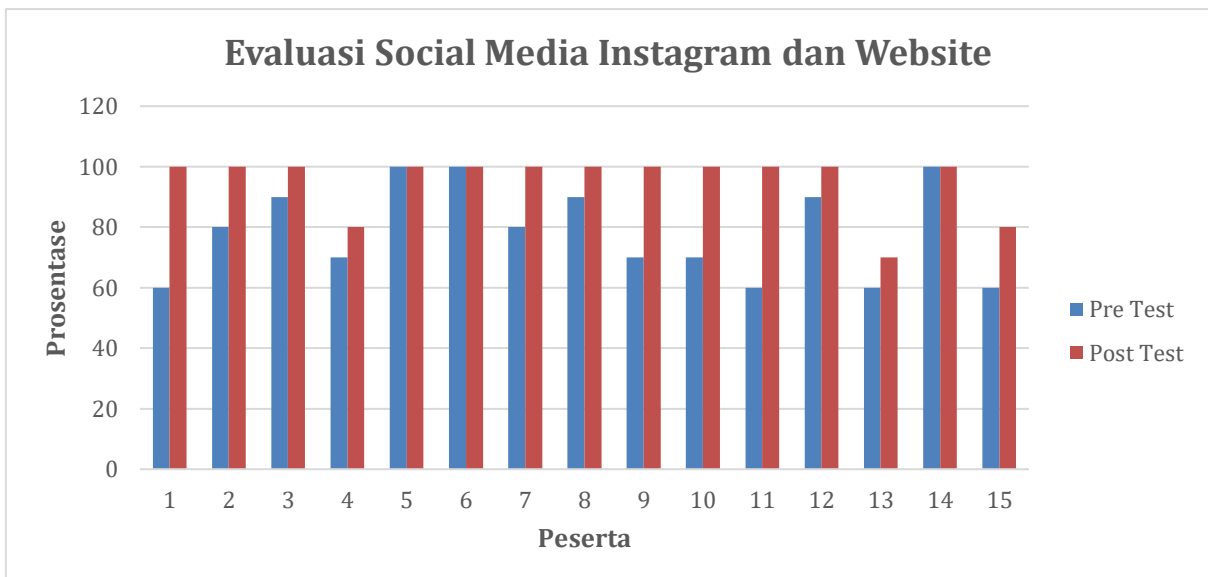
Gambar 7. Akun instagram KUBE OKESOSGEN

Selain itu, mitra dapat mengelola website <https://rumahjaheinstan.com/> khususnya dalam *upload* produk di <https://rumahjaheinstan.com/produk/> seperti Gambar 8. Berdasarkan diskusi dengan mitra, tim pengabdian kami akan membantu apabila dalam perjalanya mitra mengalami permasalahan baru dalam melakukan pemasaran online melalui social media instagram dan website pada tahap pendampingan, setelah pelaksanaan kegiatan pelatihan



Gambar 8. Produk KUBE OKESOSGEN di *upload* di website

Evaluasi kegiatan pelatihan dilakukan dengan pretest dan posttest terkait dengan social media instagram dan website, disajikan pada Gambar 9. Hasil evaluasi menunjukkan bahwa kegiatan pengabdian masyarakat ini mampu meningkatkan pengetahuan mitra dalam pemasaran online menggunakan social media instagram dan website. Berdasarkan hasil posttest, dari peserta mendapatkan rata-rata nilai 95.33 pada semua soal evaluasi yang diberikan, metode evaluasi sesuai dengan (Dewi, 2017; Susanto, 2018).



Gambar 9. Hasil evaluasi social media instagram dan website

Berdasarkan evaluasi pada Gambar 9, nilai mitra paling sedikit adalah 60 berjumlah 3 peserta dan nilai mitra paling banyak adalah 100 berjumlah 3 peserta. Peningkatan pengetahuan mitra terbesar adalah 40 (semula 60 menjadi 100) berjumlah 2 peserta. Peningkatan pengetahuan mitra terkecil adalah 0 (Semula 100 menjadi 100) berjumlah 3 peserta. Peningkatan pengetahuan mitra dari selisih *pretest* dengan rata-rata nilai 78.67 dan *posttest* dengan rata-rata nilai 95.33, jadi rata-rata peningkatan adalah 16.67. Dari nilai *pretest* dan *posttest* dapat diketahui bahwa mitra telah memiliki pengetahuan yang baik terkait pemasaran online menggunakan social media instagram dan website.

KESIMPULAN

Hasil pelaksanaan pengabdian masyarakat dengan mitra KUBE OKESOSGEN adalah sebagai berikut: 1) KUBE OKESOSGEN dapat melakukan pemasaran online dengan social media dan website dengan mengelola akun instagram @rumah_jaheinstant dan website <https://rumahjaheinstant.com/>, 2) Pengetahuan mitra terkait pemasaran online dengan social media dan website meningkat sebesar 16.67 dilihat dari nilai *pretest* dan *posttest*. Nilai peserta kegiatan sudah menunjukkan bahwa peserta telah memiliki pemahaman yang baik terkait online dengan social media dan website.

UCAPAN TERIMAKASIH

Terima kasih kami sampaikan kepada Direktorat Jenderal Pendidikan Tinggi Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset, Dan Teknologi Republik Indonesia yang telah membiayai kegiatan ini sesuai dengan Kontrak Pelaksanaan Program Pengabdian Masyarakat Tahun Anggaran 2022 Nomor: 036/UDB.LPPM/A.34-HKN/V/2022

DAFTAR PUSTAKA

- Adiarni, N. 2007. *Rekayasa Sistem Rantai Pasokan Bahan Baku Berbasis Jaringan Pada Agroindustri Farmasi*. Disertasi: Prodi Teknologi Industri Pertanian IPB.
- Damayanti. 2018. *PKM Pemanfaatan Media Sosial Instagram Kelompok UKM Kuliner Depok*. Prosiding Seminar Nasional Hasil Pengabdian Kepada Masyarakat, 1(1).
- Dewi, D. A. L., & Maslichan. 2017. *Upaya Peningkatan Kualitas Produksi dan Manajemen Usaha pada UMKM Genteng dan Batu Bata Di Kabupaten Rembang*. *Jurnal Pengabdian pada Masyarakat (PENAMAS)*, 1(1), 34-44.
- Kurniawan, P. 2017. *Pemanfaatan Media Sosial Instagram Sebagai Komunikasi Pemasaran Modern Pada Batik Burneh*. *Kompetensi*, 11(2)
- Nugroho, N. T. 2015. *Analisis Pengaruh Kualitas Produk, Harga Dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Air Mineral Kemasan (Studi Kasus Desa Tohudan, Colomadu Karanganyar)*. *Jurnal Duta.com*, 8(1).

- Suhariyanto. 2017. Statistik Tanaman Biofarmaka Statistics of Medicinal Plants Indonesia 2017. Badan Pusat Statistik, Jakarta, Indonesia
- Susanto, R., dkk. 2018. Usaha Pengeringan Empon-Empon Bahan Obat Herbal Di Kecamatan Kismantoro Kabupaten Wonogiri Provinsi Jawa Tengah. GERVASI: Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat, 2(1)