



Pendampingan Pemasaran Jagung Astan Berbasis Digitalisasi Pada UD. Beriuk Maju Barat

Armiani¹, Rusli Amrul², Faizatul Fajariah³, I Nengah Arsana⁴, Nendy Pratama Agusfianto⁵,
Satriawan⁶

¹²³⁴⁵⁶Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi AMM

rusliamr@gmail.com

Abstract

Digital-based marketing assistance for Astan Corn at UD. Beriuk Maju, Jagagaraga Village, West Lombok is an implementation of community service carried out by STIE AMM Mataram lecturers. This assistance is in order to increase the group's understanding of the problems that arise in carrying out the Astan Corn business. The problem that arises during mentoring is that the development of the Astan Corn business does not yet have a clear plan so that the goals and objectives of the Astan Corn business to be achieved are not clear, there is no marketing promotion using digitization and there is a lack of access to collaborate or in the form of cooperation with other parties. The method of implementing this service uses counseling and mentoring for business groups. The result obtained from this service is that the group understands business management. The group understands marketing using digitization and the group will try to collaborate with other parties to develop the astan corn business.

Keyword: *Astan Corn, Assistance*

Abstrak

Pendampingan pemasaran Jagung Astan berbasis digital pada UD Beriuk Maju Desa jagaraga Lombok barat merupakan pelaksanaan pengabdian masyarakat yang dilaksanakan oleh dosen STIE AMM Mataram. Pendampingan ini dalam rangka meningkatkan pemahaman kelompok terhadap permasalahan yang timbul dalam melaksanakan usaha Jagung Astan. Permasalahan yang muncul pada saat pendampingan adalah pengembangan usaha Jagung Astan belum memiliki perencanaan yang jelas sehingga sasaran maupun target usaha Jagung Astan yang ingin dicapai tidak jelas, belum ada promosi pemasaran menggunakan digitilisasi dan kurangnya akses untuk melakukan kerjasama atau dalam bentuk kerjasama dengan pihak lain. Metode pelaksanaan pengabdian ini menggunakan cara penyuluhan dan pendampingan kelompok usaha. Hasil yang didapat dari pengabdian ini adalah kelompok memahami tentang manajemen usaha. Kelompok memahami pemasaran menggunakan digitilisasi dan kelompok akan berusaha melaksanakan Kerjasama dengan pihak lain untuk mengembangkan usaha jagung astan.

Kata kunci: Jagung Astan, Pendampingan

1. LATAR BELAKANG

Usaha mikro kecil menengah (UMKM) merupakan kegiatan usaha yang dapat memperluas lapangan pekerjaan serta memberikan pelayanan ekonomi secara luas kepada masyarakat. UMKM dapat berperan dalam proses pemerataan dan peningkatan pendapatan masyarakat, mendorong pertumbuhan ekonomi, serta berperan mewujudkan stabilitas nasional. Berdasarkan data terbaru mengenai jumlah

UMKM yang ada di Indonesia terakhir per Juni 2022 sudah 19,5 juta pelaku UMKM atau sebesar 30,4 persen dari total UMKM. Maka hal itu perluasan umkm sangat penting untuk peningkatan pendapatan ekonomi di Indonesia.

UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) memiliki peran penting dalam perkonomian suatu daerah, terkait dengan penciptaan lapangan pekerjaan, produk domestik bruto dan pengurangan tingkat kemiskinan. (Susanti, 2020; Syaiful, 2016). Keberadaan UMKM zaman sekarang tidak dapat untuk dihindarkan dan dihapuskan dari masyarakat saat ini. Keberadaannya sangat penting dan bermanfaat dalam pendistribusian pendapatan bagi masyarakat lingkungan sekitar. Program pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah merupakan instrumen untuk menaikkan daya beli masyarakat serta menjadi solusi ketika menghadapi krisis. (Febriyantoro & Arisandi, 2018; Putra, 2018).

UMKM beriuk maju menjual jagung astan dan sudah berdiri sejak 2018. UMKM beriuk maju berada di Timur Raya tepatnya di Desa Jagaraga Indah, Kecamatan Kediri, Kabupaten Lombok Barat, Provinsi Nusa Tenggara Barat. Penjualan produk UMKM beriuk maju mengharuskan pembeli yang ingin memesan produk untuk datang langsung ke lokasi atau dengan cara lain yaitu melakukan pemesanan melalui Whatsapp untuk menanyakan produk yang akan dibeli. Masalah yang dihadapi oleh UMKM beriuk maju yaitu packaging masih sederhana, pemasaran produk masih tradisional, pemasaran produk masih mencakup wilayah tertentu dan belum adanya promosi produk serta belum memiliki pengetahuan mengenai digital marketing dan masih belum terampil dalam bidang internet, marketing online. Solusi untuk UMKM beriuk maju dalam menyelesaikan masalah yang dihadapi adalah dengan membuat akun media sosial, menciptakan branding baru, memposting foto produk, memberi edukasi mengenai digital marketing.

Berdasarkan hasil survei yang dilakukan di UD Beriuk Maju Desa Jagaraga Lombok Barat. permasalahan yang dihadapi yakni kurangnya tentang pemasaran. Pemasaran dilaksanakan masih menggunakan Reseller sebagai pilihan utama untuk memasarkan produk mereka dan masih kurang dalam berinovasi serta pemanfaatan digital sebagai sarana pemasaran. Dari hasil analisa permasalahan yang dihadapi oleh

Kelompok maka dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Pengembangan usaha belum maksimal sehingga perencanaan usaha yang ingin dicapai tidak terarah.
2. Promosi pemasaran usaha masih terbatas pada lingkungan sekitar belum menggunakan sistem digitalisasi.
3. Kerjasama dengan pihak lain untuk pengembangan usaha belum dilakukan.

Dari identifikasi masalah diatas, maka tujuan pelaksanaan pengabdian masyarakat adalah sebagai berikut :

1. Meningkatkan pemahaman tentang perencanaan bisnis dan pengelolaan usaha kelompok.
2. Meningkatkan kemampuan mitra tentang promosi pemasaran melalui digitalisasi.
3. Melakukan kerjasama dengan pihak lain untuk pengembangan usaha.

2. METODE

Waktu dan Tempat Pengabdian

Pelaksanaan Pengabdian dilaksanakan pada tanggal pada bulan Agustus 2022 di Kelompok UD Usaha Beriuik Maju Desa jagaraga Lombok barat Nusa Tenggara Barat

Metode dan Rancangan Pengabdian

Dalam pelaksanaan pengabdian ini menggunakan metode sebagai berikut:

a. Pelatihan Manajemen Usaha

Pelatihan manajemen usaha dalam rangka memberikan pemahaman kepada kelompok usaha agar mereka bisa memahami bagaimana mengelola usaha dengan manajemen yang bagus. Pengelolaan usaha dengan manajemen yang baik akan memberikan dampak terhadap hasil usaha yang lebih baik (Purnamasari, 2017)

b. Pelatihan Pengemasan dan Pembuatan Label

Pengemasan merupakan komponen yang cukup penting dalam memasarkan produk. Namun, masyarakat masih sering mengabaikan hal ini. Pada umumnya, pengusaha pemula tidak terlalu memperhatikan cara

pengemasan produk sehingga berdampak pada daya jual yang rendah dan kemasan yang buruk dapat mengakibatkan kerusakan pada produk yang akan dijual. Kemasan produk yang baik dan menarik dapat menaikkan harga jual suatu produk yang dipasarkan. Setelah proses produksi selesai, dilakukan pengemasan produk. Pelatihan pengemasan bertujuan agar kemasan jagung astan menjadi lebih bersih dan menarik serta dengan adanya label produk dapat menambah daya tarik konsumen (Afriwan & Agustina, 2020).

c. Pelatihan Pemasaran (*Digital Marketing*)

Selain produksi dan pengemasan produk, tim juga memberikan pelatihan tentang strategi pemasaran dan pemasaran produk melalui media pemasaran online berupa website penjualan (*E-Commerce*) yang berguna untuk memasarkan produk secara lebih luas lagi (Amin & Subri, 2018).

Pada pelatihan pemasaran Tim Pengabdian membuat promosi melalui media social penjualan sederhana yang dapat dioperasikan oleh para anggota kelompok untuk memasarkan produk stick jagung yang di hasilkan dari pelatihan produksi. Dalam media sosial tersebut terdapat fitur menu untuk menambahkan produk dan menu mengolah transaksi pemesanan (Indah & Yulianto, 2011).

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat pada Kelompok UD Usaha Berik Maju Desa jagaraga Lombok barat Nusa Tenggara Barat telah dilaksanakan dengan kegiatan penyuluhan tentang manajemen usaha, manajemen organisasi dan pelatihan pemasaran menggunakan Digitilasi. Berikut adalah hasil yang telah dicapai dalam pelaksanaan kegiatan pengabdian.

a. Kelompok Memahami Manajemen Usaha

Mengelola suatu usaha bukan hal yang mudah untuk dilakukan. Kelompok harus memastikan roda usaha berjalan dengan baik dan tentu saja mencapai target yang telah dibuat. Manajemen usaha yang efektif berupaya menggabungkan sumber sumberdaya dasar dalam bentuk organisasi yang memaksimalkan keuntungan. Dalam manajemen usaha perencanaan,

pengorganisasian, pengarahan dan pengendalian sumberdaya usaha harus bisa dimaksimalkan oleh Kelompok UD beriuik Maju. Anggota Kelompok setelah mendapatkan penjelasan tentang manajemen organisasi sudah mulai meingimplementasikan dalam kelompok. Ketua sudah mulai merencanakan usaha Jagung Astan ini bisa dilaksanakan secara professional dan menjadi produk yang berdaya guna bagi kepentingan lembaga sudah mulai dibuat berdasarkan kebutuhan lembaga. Berikut adalah gambar diskusi tentang Manajemen usaha :



Gambar 1 Pendampingan Manajemen Organisasi

b. Kelompok Memahami Pengemasan dengan Baik

Salah satu bagian yang sangat penting dari sebuah produk jadi yang siap dpasarkan harus memiliki kemasan. Dalam pengabdian ini kelompok diberikan pemahaman tentang bagaimana membuat kemasan yang menarik untuk pengembangan produk Jagung Astan. Model pengemasan yang dilakukan berdasarkan jenis produk yakni Jagung dan tentunya harus diperhatikan bagaimana Jagung Astan ini bisa menarik perhatian para pembeli.

Pengemasan dibuat menarik dan disesuaikan dengan jumlah ikan yang bisa masuk dalam pengemasan. Selain menarik perhatian tentunya dengan pengemasan ini rasa Jagung tidak berubah dan tahan lama. Hal – hal tersebut tentunya harus menjadi perhatian kelompok agar Jagung dari berbagai segi baik bentuk dan rasa ketika dalam kemasan tetap tidak berubah. Berikut adalah

gambar kemasan dan labeling yang telah dibuat oleh kelompok. Berikut adalah bentuk kegiatan pengemasan Jagung Astan :

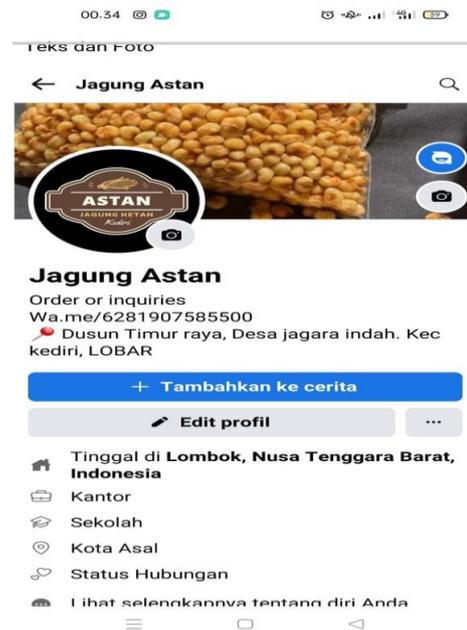


Gambar 2 : Pengemasan Jagung Astan

c. Pelatihan Pemasaran Digital

Keberadaan Jagung di Kabupaten Lombok Barat banyak bermunculan apalagi Lombok Barat terkenal dengan daerah Wisatanya. Banyaknya tempat usaha Jagung tentunya mempunyai tantangan tersendiri khususnya kelompok usaha Jagung Astan. Banyaknya penjual Jagung memunculkan banyak persaingan sehingga untuk membuat orang tahu keberadaan usaha maupun produk yang kita buat.

Promosi merupakan salah satu bagian penting dalam memperkenalkan atau memberitahukan kepada orang atau masyarakat. Pada zaman sekarang ini peran media social menjadi sangat penting, karena sekarang ini semua orang punya handphone (HP) dan hampir setiap hari mereka mengakses informasi melalui internet. Pada pengabdian ini untuk mempromosikan keberadaan kelompok Jagung Astan di Desa Jagaraga Kecamatan Kediri Kabupaten Lombok Barat maupun produk yang baru dibuat mencoba menggunakan promosi media social Berikut adalah bentuk promosi yang telah dilaksanakan :



4. KESIMPULAN

Pelaksanaan program pengabdian kepada masyarakat melalui pendampingan usaha Jagung Astan pada UD Biriuk Maju di Desa Jagaraga Kecamatan Kediri Kabupaten Lombok Barat memerlukan pendampingan dalam hal manajemen usaha, Pengemasan dan promosi usaha melalui digitalisasi. Permasalahan tersebut berdampak pada kebijakan usaha kedepan tidak jelas, pengenalan jagung astan tidak meluas hanya sampai pada lingkungan sekitar.

Diharapkan melalui pemberdayaan ini output yang dihasilkan dapat membantu untuk peningkatan produktivitasnya dan produk dikenal masyarakat luas. Pendampingan kelompok ini memberikan pemahaman terhadap kelompok tentang manajemen usaha, pengemasan produk yang baik dan promosi usaha melalui digitalisasi sehingga dengan adanya peningkatan pemahaman tersebut usaha Jagung Astan ini dapat dikelola dengan baik dan meningkatkan produktifitas usaha pada UD Biriuk Maju Desa Jagaraga.

5. UCAPAN TERIMA KASIH

Pengabdian masyarakat memerlukan kegiatan yang berkesinambungan sehingga apapun yang dilakukan di masyarakat akan memberikan dampak yang berarti bagi perubahan khususnya kelompok usaha masyarakat. Tentunya STIE AMM Mataram merupakan bagian lembaga yang akan memberikan manfaat akan keberadaannya.

Mudah-mudahan apa yang akan dilaksanakan oleh Dosen STIE AMM Mataram ini akan memberikan manfaat yang lebih besar dalam rangka mensejahterakan masyarakat. Tidak lupa kami mengucapkan terima kasih kepada Pimpinan STIE AMM Mataram yang telah memberikan dukungan materil maupun dorongan semangat dalam mendukung pengabdian masyarakat sehingga apa yang menjadi Visi maupun Misi perguruan tinggi akan dapat dilaksanakan dan tercapai sesuai yang diharapkan.

Dan tidak lupa kami ucapkan terima kasih kepada Pimpinan UD Beriuk Maju atas kerjasamanya untuk bersama sama membangun diri dalam rangka meningkatkan usaha yang lebih baik dan dapat berguna bagi masyarakat lainnya. Semoga pengabdian ini tidak berakhir pada kegiatan formalitas tetapi menjadi sebuah pengabdian berkelanjutan.

DAFTAR PUSTAKA

- Afriwan, O., & Agustina, F. I. (2020). *Pemberdayaan Kelompok Usaha Ibu Rumah Tangga Sayo Baru Kelurahan Turida Kecamatan Sandubaya Kota Mataram*. 2(3), 101–108.
- Amin, M., & Subri, M. (2018). Pelatihan Pembuatan Makanan Ringan Ekstrudat Jagung Guna Meningkatkan Pendapatan Masyarakat. *JPPM (Jurnal Pengabdian Dan Pemberdayaan Masyarakat)*, 2(1), 43. <https://doi.org/10.30595/jppm.v2i1.1639>
- Indah, I. N., & Yulianto, L. (2011). Pembuatan Website Sebagai Sarana Promosi Produk Kelompok Pidra Desa Gawang Kecamatan Kebonagung Kabupaten Pacitan. *Journal Speed*, 3(4), 30–33.
- Purnamasari, 2017. Kelompok Usaha Bersama Dalam Rangka Pemberdayaan Masyarakat Prasejahtera. jurnal.unigal.ac.id