



Penyuluhan Strategi Pemasaran Produk Pertanian Bagi Anggota Kelompok Tunas Harapan di Kelurahan Beringin Raya Kecamatan Muara Bangkahulu

Afrima Widanti ^{*1}, Trisna Murni², Willy Abdillah³

¹²³Prodi Manajemen, Universitas Bengkulu

E-mail: afrimawidanti@unib.ac.id

Article History:

Received: Desember
2021

Revised: April 2022

Accepted: Juni 2022

Keywords:

Penyuluhan, Produk
Pertanian,
Strategi Pemasaran,

Abstract: Banyaknya produksi pertanian di Kelurahan Beringin Raya tidak seimbang dengan sarana perdagangan yang ada. Jumlah tempat petani memasarkan produknya masih sedikit yakni 1 minimarket, 10 toko kelontong dan satu restoran. Permasalahan ini hendaknya bisa ditangani dengan cepat melalui strategi pemasaran yang mencapai target pasar. Namun, menurut data BPS Kota Bengkulu bahwa tingkat pendidikan Kelurahan Beringin Raya masih rendah. Sehingga masyarakat tidak memahami bagaimana strategi pemasaran yang baik. Kegiatan pengabdian ini dilaksanakan melalui penyuluhan yang mana bertujuan mengubah kehidupan masyarakat menjadi lebih baik dari keadaan semula. Masyarakat diberikan materi mengenai strategi-strategi pemasaran dan disesuaikan dengan kondisi di lapangan. Tahap selanjutnya masyarakat menyampaikan permasalahan dan berdiskusi mengenai strategi pemasaran yang dapat diterapkan. Terakhir, penambahan wawasan mengenai strategi pemasaran diharapkan dapat memberikan banyak manfaat terutama pada anggota Tunas Harapan.

Pendahuluan

Strategi pemasaran merupakan salah satu kegiatan yang bertujuan untuk mempertahankan keberlanjutan usaha, pengembangan dan juga mendapatkan profit maksimal. Proses pemasaran dimulai sejak proses produksi barang dan tidak berakhir hanya melalui penjualan. Kegiatan pemasaran yang baik dapat dinilai dari pembelian ulang konsumen. UMKM merupakan bisnis atau usaha yang dijalankan baik perorangan, rumah tangga maupun badan usaha kecil. Ciri khas dari UMKM adalah jenis barang atau komoditi yang tidak tetap dan dapat berganti sewaktu-waktu, memiliki tempat usaha yang dapat berpindah jika dibutuhkan, pelaku UMKM mayoritas tidak mempunyai akses perbankan, tidak memiliki surat izin usaha dan juga belum memiliki penerapan administrasi yang lengkap.

UMKM yang berhasil dilihat dari keberlangsungan kegiatan dan profit yang dihasilkan. Bengkulu memiliki banyak UMKM yang mana sumber daya manusianya masih kurang berpendidikan. Hal ini terlihat dari strategi pemasaran yang buruk dimana penjualan yang dihasilkan tidak lebih dari 10 unit per hari. Alasan kurangnya pemahaman pelaku UMKM terutama di Kelurahan Beringin Raya adalah masih rendahnya tingkat pendidikan sehingga penulis merasa perlu diberikan pendampingan dan penyuluhan agar UMKM yang telah ada dapat bertahan dan berkelanjutan. Dengan demikian, kegiatan pengabdian ini berfokus pada anggota Kelompok Tunas Harapan yang berada di Kelurahan Beringin Raya, Kecamatan Muara Bangkahulu.

Metode pengabdian dilakukan melalui penyuluhan. Kegiatan penyuluhan memiliki tujuan mengubah kehidupan masyarakat menjadi lebih baik dari keadaan semula. Perubahan mencakup setiap bidang, setiap segi dan semua lapangan. Kartasapoetra (1987) menyatakan tujuan penyuluhan ada dua, yakni tujuan jangka panjang dan tujuan jangka pendek. Adapun metode penyuluhan terdiri atas Anjangsana (kunjungan rumah), demonstrasi cara, pertemuan kelompok dan diskusi (Deptan, 2006). Dalam kegiatan penyuluhan, prinsip menurut Leagans (1961) menilai bahwa setiap penyuluh dalam melaksanakan kegiatannya harus berpegang teguh pada prinsip-prinsip yang sudah disepakati agar dapat melakukan pekerjaannya dengan baik.

Mardikanto (1999) menyatakan bahwa merujuk pada pemahaman penyuluhan sebagai proses pembelajaran, maka prinsip-prinsip dalam penyuluhan adalah mengerjakan, akibat dan asosiasi.

Pada kegiatan pengabdian ini, kegiatan penyuluhan dilaksanakan dengan serius agar Anggota Kelompok Tunas Harapan dapat mengerjakan materi yang telah diajarkan, dan kegiatan pengabdian memberikan pengaruh yang baik dan saling terkait dengan kegiatan produksi pertanian. Tim pengabdian sangat berharap kegiatan ini memberikan pengaruh baik kepada Anggota Kelompok Tunas Harapan agar perekonomian menjadi lebih baik.

Metode

Kegiatan ini dilakukan di Kelurahan Beringin Raya tepatnya pada anggota Kelompok Tunas Harapan dengan menggunakan metode penyuluhan. Jumlah peserta lebih kurang 20 orang yang hadir. Penyuluhan yang dilakukan yaitu memberikan pemahaman dan wawasan mengenai strategi pemasaran dan diskusi interaktif dengan peserta penyuluhan.



Gambar 1: Kegiatan Pengabdian Berlangsung

Tahap pertama, masyarakat diberikan materi mengenai strategi pemasaran seperti pengaturan harga, pengemasan produk, pemilihan supply chain, dan metode pemasaran. Penulis mengambil sumber-sumber materi strategi pemasaran dari beberapa buku pemasaran seperti buku pemasaran

karangan dari kotler dan keller, garry amstrong dan lain-lain. Selanjutnya diskusi dilaksanakan guna mengetahui tentang pokok permasalahan dan masalah lain yang masih relevan dengan pokok kegiatan. Setelah diskusi dilaksanakan, maka didapatkan hasil kesimpulan bahwa beberapa orang telah paham mengenai pembaruan strategi pemasaran produk.

Hasil

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilakukan yaitu memberikan penyuluhan mengenai strategi pemasaran yang baik dan sesuai dengan produk pertanian yang dihasilkan pada anggota Kelompok Tunas Harapan di Kelurahan Beringin Raya, Kecamatan Muara Bangkahulu. Sebelum kegiatan berlangsung, tim pengabdian bertanya langsung kepada anggota Kelompok Tunas Harapan mengenai strategi-strategi pemasaran yang telah dilaksanakannya sejauh ini. Namun, penulis menemukan bahwa strategi yang dilaksanakan masih kurang baik dan maksimal sehingga banyak hasil produk pertanian yang tidak terjual dan terpaksa dikonsumsi sendiri.

Hasil dari kegiatan pengabdian ini yakni peningkatan wawasan dan pengetahuan anggota Kelompok Tunas Harapan mengenai strategi pemasaran yang baik untuk diterapkan pada produk, meningkatkan antusiasme dan motivasi masyarakat untuk lebih mempelajari dan menerapkan strategi pemasaran dari hasil diskusi ketika kegiatan pengabdian ini berlangsung.

Diskusi

Hasil penilaian penulis sebelum melaksanakan penyuluhan yaitu bertanya kepada masyarakat sekitar mengenai informasi-informasi yang diketahui terkait strategi pemasaran. Mayoritas anggota kelompok Tunas Harapan hanya mengaplikasikan apa yang pernah dilihatnya seperti menjual hasil pertanian ke toko kelontong, restoran dan menawarkan langsung kepada tetangga di sekitarnya. Namun, penghasilan yang didapatkan dari penjualan produk hasil pertanian tersebut masih belum maksimal. Tim pengabdian memberikan beberapa strategi pemasaran yang baik seperti mengubah packaging produk, memasarkan melalui online, menawarkan catering kepada mahasiswa dari hasil produk pertaniannya, dan mengubah produknya menjadi

frozen agar lebih mudah disimpan dalam jangka waktu yang lebih lama.

Media yang digunakan dalam penyuluhan strategi pemasaran ini berupa kertas berisi rangkuman strategi pemasaran yang dibagikan kepada anggota Kelompok Tunas Harapan di Kelurahan Beringin Raya, Kecamatan Muara Bangkahulu. Selain rangkuman, penyuluhan juga diberikan melalui diskusi dan ceramah. Hasil dari kegiatan pengabdian ini telah mencapai tujuan awal kegiatan pengabdian ini yakni menambah wawasan anggota Kelompok Tunas Harapan mengenai strategi pemasaran. Penambahan wawasan ini dilihat dari beberapa peserta yang ingin memperbaiki strategi pemasaran sebelumnya. Kegiatan ini juga berhasil meningkatkan antusiasme dan motivasi anggota Tunas Harapan untuk mempraktikkan hasil diskusi setelah kegiatan pengabdian berlangsung, dan dapat meningkatkan pendapatan masyarakat apabila materi-materi yang dijelaskan benar-benar diterapkan oleh anggota Kelompok Tunas Harapan.

Kesimpulan

Adapun kesimpulan dari kegiatan pengabdian ini antara lain peserta mengalami peningkatan pengetahuan tentang strategi pemasaran yang baik. Peserta juga mengalami peningkatan motivasi untuk mengubah strategi pemasaran produk pertanian sesuai diskusi yang berjalan saat kegiatan pengabdian berlangsung. Hal ini dapat terlihat dari antusiasme peserta saat sesi diskusi dan tanya jawab berlangsung.

Acknowledgements

Puji dan syukur kami sampaikan kehadirat Allah SWT, karena berkat, rahmat, hidayah dan karuniaNya, kami dapat melaksanakan dan menyelesaikan kegiatan Pengabdian Pada Masyarakat yang diselenggarakan pada anggota Kelompok Tunas Harapan di Kelurahan Beringin Raya Kecamatan Muara Bangkahulu. Pelaksanaan kegiatan ini dapat terlaksana tidak terlepas dari dukungan dan bantuan dari berbagai pihak yakni Universitas Bengkulu, anggota Kelompok Tunas Harapan, Ketua RT dan pihak-pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu. Kami menyampaikan rasa hormat dan terima kasih atas bantuannya sehingga kegiatan pengabdian

ini terlaksana tanpa hambatan yang berarti.

Daftar Referensi

- Boer, F. 2000. Diktat Penyuluhan Pertanian Padang Mangatas. Payakumbuh. Sekolah Pertanian Pembangunan.
- Departemen Pertanian 2006. Undang-undang Republik Indonesia Nomor 16 Tahun 2006 tentang Sistem Penyuluhan Pertanian, Perikanan, dan Kehutanan. Jakarta. Departemen Pertanian.
- Departemen Pertanian. 2007. Peraturan Menteri Pertanian Nomor: 273/kpts/OT.160/2007 tentang Pedoman Penumbuhan dan Pengembangan Kelompok tani dan Gabungan Kelompok tani. Jakarta. Departemen Pertanian.
- Kusumawati, N., dan Zahra, S. 2021. Peningkatan Keunggulan Produk Melalui Penyuluhan Strategi Pemasaran Produk UMKM Desa Kadubereum Kecamatan Pabuaran, Kabupaten Serang. Kaibon Abhinaya: Jurnal Pengabdian Masyarakat, Vol. 3, No. 1
- Mondy, R. Wayne. 2008. Manajemen Sumber Daya Manusia. Erlangga: Jakarta
- Noe, A. Raymond dkk. 2010. Manajemen Sumber Daya Manusia, Mencapai Keunggulan Bersaing, Salemba Empat: Jakarta.
- Shofa, F., Aida Sari, A. S., Ramelan, M. R., & Ambarwati, D. A. S. 2018. Marketing Web Based (E-Commerce) Sebagai Strategi Pemasaran Produk Pertanian Di Desa Mulyosari Kecamatan Way Ratai Kabupaten Pesawaran.
- Sriyanto, S., Harimurti, F., Kasidin, K., Sutianingsih, S. 2020. Penyuluhan Pengembangan Strategi Pemasaran Produk Makanan Ringan Di Desa Ngijo Kecamatan Tasikmadu Kabupaten Karanganyar. Jurnal Pengabdian Masyarakat Kewirausahaan Indonesia, Vol 1, No. 1
- Van den Ban & Hawkins. 2009. Penyuluhan Pertanian, Penerbit Kanisius: Yogyakarta
- Vernia, D.M., Widiyanto, S., Narsih, D., Mubasyira, M., Tiwinyanti, L. 2019. Sosialisasi dan Pembekalan Strategi Pemasaran Produk Olahan Pisang Pada Siswa Pondok. Jurnal Pengabdian Untuk Mu Negeri, Vol. 3, No. 2.