

E-Marketing Pada Petani Monja (Lemon Jahe) di Masa New Normal di Desa Saentis

Ardhansyah Putra Harahap^{*a}, Dwi Saraswati^b

Universitas Muslim Nusantara AL Washliyah^a

Universitas Pembangunan Panca Budi^b

*ardhansyahputra@umnaw.ac.id

Abstract

The purpose of this activity is to help solve partner priority problems to become independent entrepreneurs based on science and technology and lead to a creative and productive economy in developing of lemon and ginger. The priority problems are in the aspects of business management : a) the partners do not have knowledge of strategies in marketing processed lemon and ginger juice, b). partners need to develop knowledge related to market segmentation. The benefits of this activity are expected to foster entrepreneurial spirit for farmers and mothers through online-based marketing of agricultural products (e-marketing). This activity results in increased knowledge, skills and can create new business opportunities for partners to a productive economy. The methods used in this activity are : (1) Focus Group Discussion (FGD) for the initial evaluation to determine the potential of participants in agricultural product marketing (2) Lecture method for agricultural product by E-marketing program; (3) Demonstration method for the E-marketing training stage.

Keywords : Improving income, farmers, e - marketing

Abstrak

Tujuan kegiatan ini adalah untuk membantu menyelesaikan permasalahan prioritas mitra sehingga mitra mampu menjadi wirausaha mandiri yang berbasis IPTEK serta mengarah pada ekonomi kreatif dan produktif dalam mengembangkan hasil pasca panen buah lemon dan jahe. Permasalahan prioritas yang mitra alami yaitu pada aspek manajemen usaha diantaranya: a) mitra belum memiliki pengetahuan strategi promosi dalam memasarkan hasil olahan sari lemon dan jahe, b). mitra perlu pengembangan pengetahuan terkait segmentasi pasar. Adapun manfaat dari kegiatan ini diharapkan dapat menumbuhkan semangat berwirausaha bagi petani dan ibu PKK melalui pemasaran produk pertanian berbasis online (e – marketing). Kegiatan ini mengakibatkan peningkatan pengetahuan, ketrampilan dan peningkatan pendapatan masyarakat serta dapat menciptakan peluang usaha baru bagi mitra sehingga terciptanya kelompok petani mandiri secara ekonomi dan mengarah ke ekonomi produktif. Metode yang digunakan dalam kegiatan ini adalah sebagai berikut: (1) Focus Group Discussion (FGD) untuk tahap evaluasi awal untuk mengetahui potensi peserta dalam pemasaran produk pertanian (2) Metode ceramah untuk program E-marketing hasil pertanian; (3) Metode demonstrasi untuk tahap pelatihan E- marketing.

Kata Kunci : Peningkatan pendapatan, petani, e-marketing

1. Pendahuluan

Besarnya kapasitas produksi di Kabupaten Deli Serdang dikarenakan penyebaran tanaman yang merata di setiap Kecamatan. Salah satu Kecamatan yang cukup potensial adalah Kecamatan Percut Sei Tuan. Kecamatan yang terdiri dari 18 Desa dan 2 kelurahan ini memiliki potensi alam dan Sumber Daya Manusia (SDM) yang cukup diperhitungkan di Kabupaten Deli Serdang.

Desa Saentis dan Desa Sumber Rejo yang merupakan lokasi mitra PKM memiliki luas panen tanaman sayur dan buah-buahan seluas 98 Ha yang merupakan terbesar ketiga dan keempat di Kecamatan Percut Sei Tuan. Berdasarkan pengamatan dan wawancara dengan pihak Kepala Desa Saentis dan Desa Sumber Rejo (15 September 2020), terdapat lahan pertanian buah jeruk lemon seluas 5 Ha dan 4 Ha lahan jahe yang dikelola secara mandiri oleh kelompok

<https://journal.yrpiuku.com/index.php/ceej>

e-ISSN:2715-9752, p-ISSN:2715-9868

Copyright © 2019 THE AUTHOR(S). This article is distributed under a Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 International license.

tani jeruk lemon dan jahe yang siap panen. Hasil wawancara dengan mitra (20 September 2020) bahwa panen jeruk lemon dapat menghasilkan 4,8 ton/ tahun yang layak untuk dijual. Pengelolaan pasca panen yang dilakukan mitra masih bersifat konvensional, hanya dengan menimbang, menjual dan memasarkan hasil panen ke pasar terdekat. Umumnya para petani lemon selama ini langsung menjual hasil kebunnya dengan harga Rp6.000 per kg. Sedangkan petani jahe menjual hasil kebunnya seharga Rp35.000 – Rp40.000 per kilo dimana pada dasarnya harga yang dijual juga tergantung dengan kualitas hasil panen. Untuk itu diperlukan paradigma baru dalam memanfaatkan buah lemon dan jahe hasil panen petani, agar dapat menambah nilai ekonomis seperti memberikannilai tambah, menjadi sarana produksi pertanian, membuka lapangan kerja baru dalam rangka menunjang ekonomi produktif dan kreatif.



Gambar 1. Hasil panen Lemon



Gambar 2. Lahan jahe dan hasil panen

Berdasarkan diskusi dan wawancara langsung kepada mitra menjelaskan masalah prioritas mitra terdiri dari aspek manajemen usaha. Adapun rincian permasalahan prioritas manajemen usaha dijelaskan sebagai berikut.

- a) Mitra belum memiliki pengetahuan untuk mempromosikan dan memasarkan hasil olahan sari lemon dan jahe. Petani hanya menjual hasil panennya ke pasar - pasar terdekat.
- b) Mitra belum memiliki pengetahuan dan keterampilan dalam menyusun laporan keuangan dan proyeksi usaha, sehingga mitra kesulitan melakukan pinjaman usaha kepada perbankan untuk pengembangan usaha

- c) Mitra masih menerapkan manajemen usaha yang konvensional, dimana belum adanya pembagian tugas dan tanggung jawab yang merata kepada tiap personil. Sejauh ini pengelolaan usaha masih berjalan dengan baik. Akan tetapi, manajemen yang diterapkan mitra masih punya kelemahan untuk memajukan usahanya. Hal ini terjadi karena masing – masing personil dapat melakukan pengambilan keputusan serta masih melakukan rangkap tugas pada kegiatan usahanya. Perlu dirancang program dan proyeksi usaha serta visi misi yang jelas sebagai panduan kerja semua personil demi ketercapaian usaha pada jangka pendek dan jangka panjang.

2. Metode

Metode kegiatan yang dilakukan untuk menyelesaikan masalah pada pengabdian ini adalah sebagai berikut: (1) *Focus Group Discussion* (FGD) untuk tahap evaluasi awal untuk mengetahui potensi peserta dalam pemasaran produk pertanian; (2) Metode ceramah untuk program *e- marketing*; (3) Metode demonstrasi untuk tahap pelatihan *e-marketing*.

Khalayak sasaran dari kegiatan *e-marketing* produk pertanian adalah masyarakat tani pengelola usahatani yang mengembangkan usahatani di Desa Saentis Kecamatan Percut Sei Tuan. Jumlah petani dan Ibu PKK yang mengikuti kegiatan ini terdiri dari 25 orang. Cara pelaksanaan kegiatan penyuluhan ini dilakukan dengan beberapa tahap :

1. Tahap pertama dilakukan penyuluhan mengenai konsep sistem pemasaran, penanganan dan pengemasan produk pertanian serta pemasaran secara online produk pertanian. Kegiatan ini dilakukan di Balai Desa Saentis. Dalam kegiatan tersebut disampaikan materi mengenai permasalahan-permasalahan pertanian yang sering dijumpai petani dan konsep pemasaran serta pemasaran online yang harus dilakukan. Pada saat penyampaian, pemateri juga menanyakan kepada petani mengenai permasalahan yang ada di daerah tersebut.

2. Tahap selanjutnya setelah penyampaian materi adalah sesi diskusi yang dilakukan dengan cara tanya jawab. Petani menanyakan kepada pihak dari Polinela mengenai hal yang berhubungan dengan pemasaran online (*digital marketing*) produk pertanian. Pemateri menyampaikan suatu konsep sistem pemasaran, penanganan produk dan pemasaran secara online hasil pertanian dalam suatu kelompok masyarakat. Setelah dilakukan diskusi petani dan ibu PKK kemudian tim dari UMN Al Washliyah melakukan bimbingan praktik dalam membuat akun yang digunakan dalam pemasaran online.

3. Tahap terakhir adalah melakukan evaluasi terhadap perhatian, antusiasme, dan ketertarikan masyarakat terhadap penyampaian materi yang diberikan.



Gambar 3. Kegiatan FGD dengan peserta



Gambar 4. Presentasi Sosialisasi *e- marketing* Produk hasil pertanian

3. Hasil dan Pembahasan

Usaha yang telah dilakukan Tim Pengabdian bersama kelompok masyarakat dan ibu – ibu PKK merupakan upaya untuk meningkatkan kesejahteraan ekonomi diharapkan dapat menumbuhkan semangat berwirausaha bagi masyarakat prasejahtera melalui pembentukan kelompok usaha bersama, memberdayakan potensi masyarakat prasejahtera khususnya kaum ibu dalam meningkatkan pendapatan keluarga melalui peningkatan usaha ekonomi kreatif dan meningkatkan pendapatan ekonomi lokal dan wilayah pada umumnya. Kegiatan pengabdian ini menghasilkan luaran yang dicapai, antara lain :

- 1) Peningkatan pengetahuan dan pemahaman mitra dalam berwirausaha secara berkelompok.
- 2) Peningkatan pemahaman dalam memberdayakan potensi masyarakat prasejahtera khususnya kaum ibu dalam meningkatkan pendapatan keluarga melalui peningkatan usaha ekonomi kreatif dan meningkatkan pendapatan ekonomi lokal.

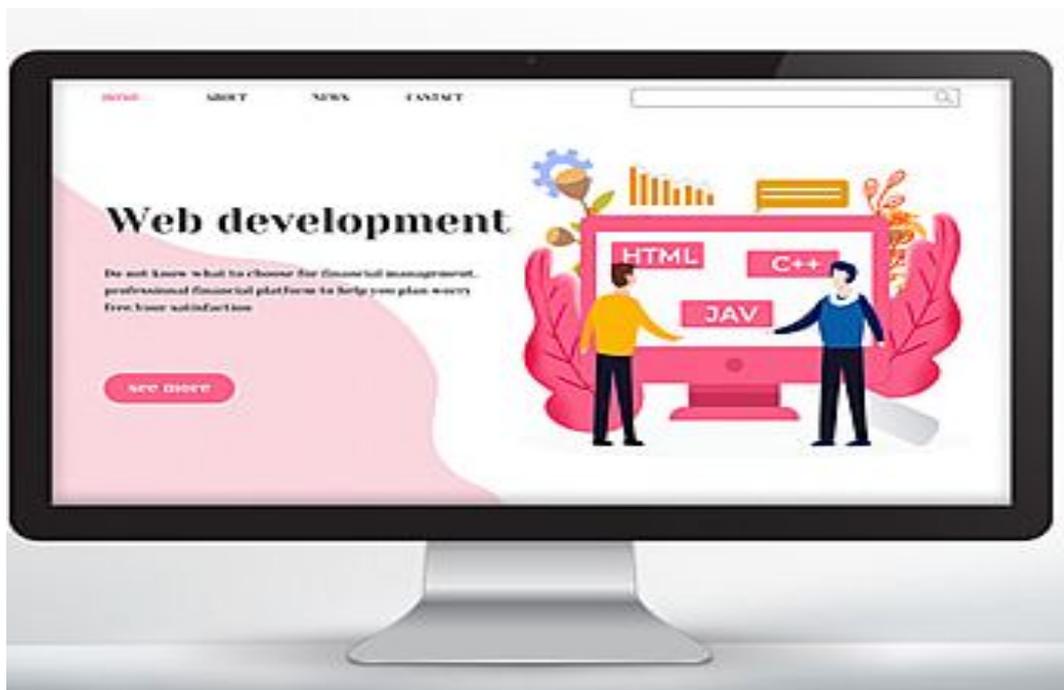
Tabel 1. Peningkatan kondisi mitra

Aspek	Sebelum	Setelah
Pengetahuan	Belum mengetahui Program Pemasaran <i>e - marketing</i>	Mampu memahami Program Pemasaran <i>e - marketing</i>
Keterampilan	Belum terampil menggunakan Program Pemasaran <i>e - marketing</i>	Mampu dan terampil menggunakan Program Pemasaran <i>e - marketing</i>
Manajemen proyeksi Usaha	Belum memiliki pengetahuan tentang proyeksi usaha baru	Mampu memahami dan besemangat dalam memulai proyeksi usaha baru

Sumber : Data Olahan (2020)



Gambar 5. Kemasan dan *Labelling* minuman serta serbuk sari lemon jahe



Gambar 6. *Website-commerce* yang berisikan informasi profil produk dan usaha minuman lemon jahe.

4. Simpulan

Adapun kesimpulan dari kegiatan ini adalah sebagai berikut :

1. Terjadi peningkatan pemahaman dan pengetahuan peserta melalui *Focus Group Discussion* tentang potensi produk hasil pertanian dan cara memasarkan melalui digital marketing.
2. Antusias peserta dalam diskusi, tanya jawab dan pelatihan sangat tinggi.
3. Peningkatan keterampilan dalam menggunakan aplikasi online untuk memasarkan produk hasil pertanian.

Selanjutnya dari hasil kegiatan maka dapat di sarankan sebagai berikut :

1. Program pengabdian ini diharapkan dapat ditindaklanjuti di lokasi lain pada tahun – tahun berikutnya untuk menunjang peningkatan pendapatan kelompok tani selain petani jeruk dan jahe.
2. Adanya penambahan materi pelatihan yang lebih dalam mengolah hasil produk pertanian dalam aspek ekonomis.

5. Ucapan Terima kasih

Tim pengabdian mengucapkan terima kasih kepada LPPM UMN AL Washliyah yang telah mendanai kegiatan Pengabdian ini melalui skema program PKM tahun anggaran 2020.

6. Daftar Pustaka

- Badan Pusat Statistik Provinsi Sumatera Utara. (2020). *Sumatera Utara Dalam Angka*. BPS Provinsi Sumatera Utara: CV Rilis Grafika.
- Badan Pusat Statistik Kabupaten Deli Serdang. (2018). *Kecamatan Percut Sei Tuan Dalam Angka*. BPS Kabupaten Deli Serdang: CV Rilis Grafika.