

Perancangan *Digital Marketing* Dalam Memasarkan Produk Unggulan Desa Supiturang

Endra Yuafanedi Arifianto¹, Wuryan Andayani², Tri Budi Prayogo³, Wike Agustin Prima Dania⁴,
Aqmal Farisza⁵, Fadil Rahman Hakim⁶, Miranda Rustania Wirasandi⁷

^{1,2,3,4,5,6,7} Universitas Brawijaya, Jl. Veteran Ketawanggede, Kec. Lowokwaru, Kota Malang, [\(0341\) 551611](tel:0341551611)

¹Teknik Industri, Fakultas Teknik, Universitas Brawijaya

e-mail: endra@ub.ac.id

Abstrak

Pasca erupsi Gunung Semeru, masyarakat desa yang terdampak langsung berusaha membangkitkan ekonomi desa. Desa Supiturang Pronojiwo salah satu desa yang memiliki potensi hasil pertanian salak yang melimpah. Hasil pertanian ini menjadi kekuatan sumber penghasilan masyarakat petani yang bisa di akses setiap minggunya. Permasalahan yang di alami masyarakat petani Desa Supiturang adalah murahnya harga jual buah salak segar, terbatasnya permintaan buah salak karena jalur distribusi dan penjualan masih belum stabil. Tim pengabdian masyarakat Universitas Brawijaya secara daring dan luring memberikan pelatihan dan pendampingan kelompok tani untuk terus tumbuh. Metode klasikal, ceramah, diskusi dan praktik menjadi pilihan yang tepat dalam melaksanakan program. Pengabdian masyarakat memberikan alternatif solusi dengan pendekatan secara teoritis transfer keilmuan tentang penggunaan sosial media dalam menjual produk buah salak. Selain itu aktivitas pendampingan praktik langsung membuat akun pemasaran menjadi solusi terhadap masalah mitra. Hasil dari pengabdian masyarakat ini, kelompok tani salak mengetahui fungsi penting teknologi dalam pemasaran buah salak sebagai produk unggulan desa, kelompok tani mampu membuat secara mandiri akun digital marketing, kelompok tani mampu membuat konten – konten promosi sederhana.

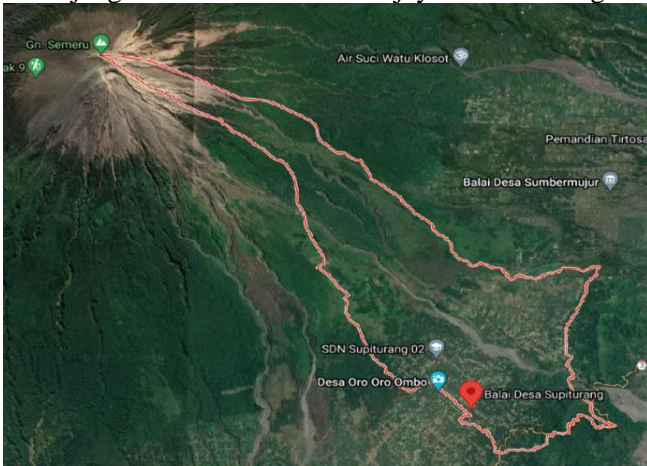
Kata kunci : *Digital Marketing, Salak, Supiturang, Produk Unggulan, Ekonomi Desa*

After the eruption of Mount Semeru, the affected village communities immediately tried to revive the village economy. Supiturang Pronojiwo Village is one of the villages that has overflow potential for salak farming. These agricultural products are a source of income for farming communities that weekly. The problems experienced by the farming community of Supiturang Village are the low selling price of fresh salak fruit, and limited demand for salak fruit because distribution and sales channels are still unstable. The UB community service online and offline provide training and mentoring for farmer groups to continue to grow. Classical methods, lectures, discussions, and practice are the right choices for implementing the program. Community service provides alternative solutions with a theoretical approach to the transfer of knowledge about the use of social media in selling salak fruit products. In addition, direct practice mentoring activities make marketing accounts a solution to partner problems. As a result of this community service, the salak farmer group knows the important function of technology in marketing salak fruit as the village's superior product, the farmer group can independently create digital marketing accounts, and the farmer group can create simple promotional content.

Keywords : *Digital Marketing, Salak, Supiturang, Featured Products, Village Economy*

1. PENDAHULUAN

Desa Supiturang Kecamatan Pronojiwo Kabupaten Lumajang adalah sebuah desa dengan wilayah desa terletak di sebelah timur Gunung Semeru. Menurut data Badan Pusat Statistik, masyarakat Desa Supiturang mayoritas adalah petani sekitar 3659 penduduk, 117 penduduk adalah pedagang, 78 penduduk adalah angkutan/komunikasi dan 68 penduduk memiliki berbagai pekerjaan lain. Dengan jumlah total penduduk sebanyak 3918 penduduk dan anak-anak hingga remaja 536 belum memiliki pekerjaan, maka sekitar 90% penduduk mayoritas dari populasi adalah petani. Jarak Desa Supiturang Kecamatan Pronojiwo Kabupaten Lumajang dari Universitas Brawijaya Kota Malang sekitar kurang lebih 90 km.



Gambar 1. Peta Desa Supiturang di Kaki G. Semeru

Masyarakat Desa Supiturang yang mayoritas petani memiliki semangat dan etos kerja yang tinggi, kondisi ini menjadi sebuah keunggulan tersendiri bagi Kabupaten Lumajang. Masyarakat Desa Supiturang bertani dengan menanam pohon salak untuk meningkatkan taraf hidup/ekonomi keluarganya. Pohon salak merupakan tanaman pertanian unggulan untuk menambah penghasilan/pendapatan masyarakat Desa Supiturang. Tepat tanggal 4 Desember 2021 ujian menimpa masyarakat Desa Supiturang Kecamatan Pronojiwo Kabupaten Lumajang, bencana alam awan panas yang disebabkan oleh meletusnya Gunung Semeru. Bencana tersebut menimpa puluhan hektar pertanian masyarakat sekitar termasuk beberapa hektar pohon salak rusak akibat tertimbun abu vulkanik.



Gambar 2. Lahan Pertanian Hancur Akibat Erupsi

Selain itu bencana alam juga menghancurkan beberapa rumah penduduk dan merobohkan Jembatan Gladak Perak yang menghubungkan Kabupaten Lumajang dengan Kabupaten Malang. Akibat ujian bencana alam Erupsi Gunung Semeru masyarakat Desa Supiturang sekaligus petani salak mengalami kerugian materi puluhan juta rupiah. Puluhan hektar lahan pohon salak rusak berat/mati, sebagian hektar masih bisa diselamatkan walau terkena abu vulkanik. Di tengah kondisi ujian bencana alam yang serba kesulitan, masyarakat Desa Supiturang masih memiliki semangat juang bertani yang tinggi. Hal ini merupakan warisan turun temurun dan sudah mendarah daging bagi masyarakat Desa Supiturang. Suatu potensi keunggulan masyarakat petani yang perlu di dukung oleh semua pihak agar mampu menata kembali perekonomian

keluarga dan desanya. Dengan mengandalkan potensi sumberdaya alam pertanian, salah satunya pertanian pohon salak, masyarakat terdampak erupsi harus segera bangkit dan melanjutkan kehidupan sebagaimana mestinya. Mengoptimalkan hasil panen buah salak tentu menjadi alternatif solusi jangka pendek yang sangat realistis. Hasil sumber daya alam yang melimpah menjadi kekuatan suatu daerah untuk terus berkembang, dengan pendekatan keilmuan dan teknologi yang tepat akan memberikan dampak yang signifikan.

Urgensi Permasalahan yang di alami masyarakat petani Desa Supiturang adalah murahnya harga jual buah salak segar, terbatasnya permintaan buah salak karena jalur distribusi dan penjualan masih belum stabil. Potensi panen buah salak masyarakat Mitra yang mencapai 1,6 ton per 2 pekan memerlukan terobosan alternatif cara meningkatkan nilai jual hasil pertaniannya. Buah salak yang selama ini langsung dijual ketika di panen selalu terkendala dengan cara penyimpanan dan daya tahan buah salak (sebelum busuk) harus sudah terdistribusi kepada konsumen. Akses transportasi yang terhambat akibat robohnya jembatan menjadi salah satu faktor sulitnya hasil panen buah salak bisa terdistribusi keluar daerah dengan cepat. Untuk itu kami melalui Hibah Pengabdian Masyarakat Strategis (PMS) ikut hadir memberikan dukungan dan solusi terhadap permasalahan ekonomi masyarakat Desa Supiturang dengan menjalankan kegiatan tridarma Perguruan Tinggi Universitas Brawijaya.

2. METODE

Mitra sasaran program adalah masyarakat kelompok tani salak Desa Supiturang Kecamatan Pronojiwo kabupaten Lumajang. Jarak perjalanan antara Universitas Brawijaya dengan mitra sejauh 90 Km. Pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat secara daring/online dan secara luring/offline. Tahapan pelaksanaan kegiatan dijelaskan sebagai berikut :

a. Tahap Penyampaian Program (*Brainstorming*)

Secara daring/online dilaksanakan di awal kegiatan menggunakan aplikasi zoom untuk kordinasi awal. Tahap ini di paparkan kondisi yang dihadapi mitra, serta memaparkan rencana program yang akan dilaksanakan untuk membantu menyelesaikan permasalahan mitra. Khususnya masalah utama murahnya harga jual buah salak segar, terbatasnya permintaan buah salak karena jalur distribusi dan penjualan masih belum stabil.

b. Tahap Pelatihan

Pelaksanaan secara luring/offline di lokasi mitra, di rumah ketua paguyuban kelompok tani salak Bapak Abdul Ghofur. Metode penyampaian materi secara klasikal teoritis dilanjutkan dengan praktik secara langsung. Pelatihan secara langsung disampaikan oleh tim dosen pengabdian masyarakat kepada masyarakat petani salak Desa Supiturang.

c. Tahap Pendampingan

Proses mendampingi mitra baik secara daring maupun luring selama program pengabdian berjalan. Tim mahasiswa juga menginap di lokasi mitra dalam rangka mendampingi mitra dalam menyusun digital marketing dari awal sampai bisa upload produk. Pendampingan dilaksanakan sampai mitra bisa mandiri dalam melakukan pemasaran online.

d. Tahap Evaluasi

Tahap terakhir program adalah evaluasi program dengan kuisioner pertanyaan dan penyusunan laporan kegiatan. Evaluasi menjadi tahapan umpan balik dari rangkaian aktivitas yang telah diberikan tim pengabdian masyarakat kepada mitra. Hasil evaluasi menjadi input bagi tim pengabdian masyarakat untuk memberikan kualitas pelayanan yang lebih baik lagi sehingga bermanfaat bagi masyarakat luas.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil Pelatihan

Berdasarkan pada hasil identifikasi penggunaan teknologi komunikasi dan informasi dalam melakukan penjualan buah salak hasil pertanian masyarakat Desa Supiturang Pronojiwo, maka diperlukan upaya-upaya untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan bagi para petani untuk mengembangkan usahanya, khususnya mengenai bisnis online dan penggunaan teknologi dalam menjalankan usaha. Sebelum para petani

melaksanakan sendiri kegiatan digital marketing, Tim PMS Pronojiwo telah melakukan kegiatan transfer keilmuan terlebih dahulu. Kegiatan ini dilakukan guna mengenalkan apa itu digital marketing, tujuannya, manfaatnya serta langkah-langkah melakukannya.



Gambar 3 Transfer Keilmuan

Beberapa hal yang ditekankan oleh pembicara adalah pentingnya Digital Marketing di dunia yang serba modern seperti sekarang ini. Dengan digital marketing terutama instagram dan youtube, usaha dapat semakin berkembang serta biaya yang dikeluarkan juga dapat ditekan. Dengan menggunakan digital marketing, kecepatan penyebaran informasi kepada calon pelanggan juga bisa lebih cepat dan luas, serta bisa menjadi tempat membangun nama brand di mata masyarakat. Untuk sesi praktik ini, pembawa materi menyarankan para pelaku usaha untuk menggunakan media sosial seperti email, instagram, facebook tiktok dan website sebagai fasilitas utama media digital.

Transfer keilmuan yang dilakukan oleh Tim PMS Pronojiwo selesai, Tim berusaha untuk membimbing petani salak Desa Supiturang untuk mempraktekkan materi-materi yang telah disampaikan sebelumnya. Dalam kegiatan ini, Tim mengusahakan agar warga Supiturang memiliki setidaknya dua akun media sosial yakni *instagram* dan *facebook*. Kedua akun tersebut akan digunakan sebagai media dimana warga dapat melakukan *digital marketing* untuk usaha mereka.

Hasil Pendampingan

Pembimbingan praktek dimulai dengan pembuatan akun *facebook*. Tim menjelaskan dan menunjukkan hal-hal krusial yang perlu diperhatikan ketika membuat akun, baik akun umum maupun akun bisnis (*facebook marketplace*). Tim PMS berkesempatan memaparkan langkah-langkah dalam pembuatan dan perawatan akun *facebook*, yang apabila dijabarkan adalah sebagai berikut:

1. Langkah-langkah pembuatan akun *facebook*:
 - a. Membuka aplikasi *facebook* yang tersedia di ponsel (apabila tidak ada, maka dapat mengunduh melalui *google playstore/appstore*)
 - b. Klik Buat Akun Baru
 - c. Masukkan data identitas pada kolom yang tersedia
 - d. Masukkan email dan nomor HP aktif
 - e. Klik Daftar
 - f. Verifikasi akun Facebook pribadi melalui email atau nomor ponsel
 - g. Selesaikan pembuatan akun Facebook baru.

2. Langkah-langkah pembuatan akun *business facebook*:
 - a. Buka laman <https://business.facebook.com>
 - b. Klik Buat Akun
 - c. Login dengan akun Facebook pribadi
 - d. Masukkan nama akun bisnis dan membuat halaman
 - e. Masukkan data mengenai nama dan email bisnis
 - f. Klik Kirim

-
- g. Klik Selesai
 - h. Verifikasi akun Facebook bisnis melalui e-mail
 - i. Klik Konfirmasi Sekarang. Akun Facebook bisnis telah aktif.



Gambar 4. Pendampingan Praktik Bersama Mahasiswa

Setelah sesi praktek selesai, para pelaku usaha mulai mencoba langkah-langkah dalam menggunakan media digital dengan *gadget* milik mereka sendiri. Para mahasiswa disini tugasnya adalah mendampingi para pelaku usaha jika memiliki kesulitan dalam pengoperasian media digital. Selain itu mahasiswa juga memastikan bahwa para petani melakukan langkah-langkah yang benar serta memberikan masukan terkait digital marketing yang dilakukan. Kegiatan pendampingan ini dilakukan mulai dari pembuatan akun sampai nanti berakhirnya kegiatan pengabdian masyarakat. Tim pengabdian masyarakat dari mahasiswa terus mendampingi terkait digital marketing yang dilakukan pelaku usaha untuk terus mengembangkan penjualan produk buah salak segar.



Gambar 5 Tim Bersama Masyarakat Petani

Mulai dari pemaparan materi digital marketing hingga kegiatan pendampingan yang telah dilakukan masyarakat terlihat antusias untuk mengikuti seluruh kegiatan. Setelah mendapatkan pandangan terkait pentingnya digital marketing di era sekarang, masyarakat semakin semangat untuk memasarkan produknya dengan jangkauan yang lebih luas. Masyarakat merasa senang atas kehadiran tim pengabdian masyarakat strategis dari Universitas Brawijaya yang telah mengenalkan terkait digital marketing. Harapan dari masyarakat untuk Tim pengabdian adalah kegiatan yang dilakukan tidak hanya berhenti sampai saat ini saja, namun terus bisa mendampingi para masyarakat untuk membantu usahanya dalam jangka panjang. Beberapa akun yang telah dibuat sebagai penerapan digital marketing yaitu terdapat akun facebook dan instagram yang dimiliki masyarakat petani di Desa Supiturang Kecamatan Pronojiwo Lumajang khususnya untuk produk buah salak segar.

Hasil Kunjungan Lahan

Dalam aktivitas pengabdian di masyarakat tim melakukan kunjungan ke lahan pertanian salak masyarakat, dan mendapatkan informasi valid tentang potensi yang bisa dikembangkan. Masyarakat mitra saat ini memiliki 4000 tanaman buah salak yang selalu berbuah sepanjang tahun. Melihat karakteristik cara panen buah salak yang sangat menarik, bisa di panen setiap hari sesuka hati petani, maka keberadaan bahan baku buah segar salak menjadi sangat melimpah. Hal ini di dukung dengan bukti nyata sewaktu kunjungan ke lahan pertanian, muncul sebuah konsep ide baru yang akhirnya kami usulkan. Penerapan digital marketing tidak hanya mempromosikan buah salak segar supaya penjualan terus meningkat, namun juga mempromosikan keberadaan lahan yang luas dan melimpah. Dengan konsep wisata edukasi buat masyarakat di luar Desa Supiturang maka potensi lahan pertanian salak yang luas bisa menjadi salah satu destinasi yang mendatangkan uang.



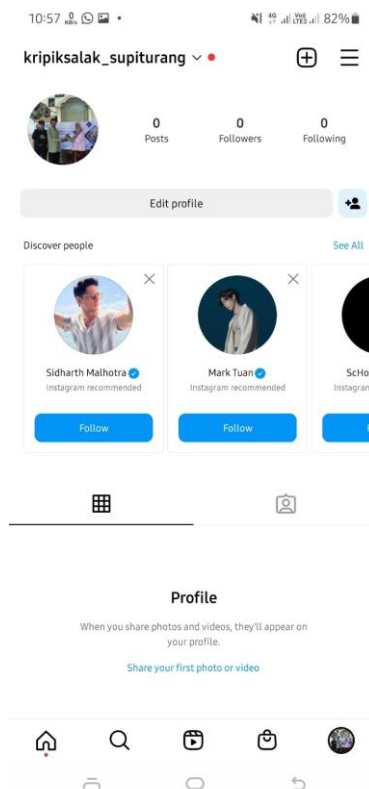
Gambar 6. Tim Pengabdian Lenngkap

Berikut merupakan hasil dari media sosial instagram dan facebook yang telah dibuat.



Gambar 7. Media Sosial FB

Facebook menjadi salah satu yang paling mudah dimengerti oleh masyarakat mitra petani salak dalam membuat akun promosi digital marketing. Untuk itu, pertama yang diajarkan adalah membuat akun facebook. Setelah itu baru membuat akun instagram, hal ini juga harus didukung kemampuan android masyarakat petani salak. Proses pendampingan masih berjalan sampai mitra bisa mandiri dalam mempromosikan produk pertaniannya.



Gambar 8 Hasil Media sosial Instagram

4. SIMPULAN

Aktivitas pengabdian masyarakat memberikan tawaran solusi permasalahan mitra dengan pendekatan pemasaran online/digital marketing. Kelompok tani salak mengetahui fungsi penting teknologi dalam pemasaran buah salak sebagai produk unggulan desa, kelompok tani mampu membuat secara mandiri akun digital marketing, kelompok tani mampu membuat konten – konten promosi sederhana. Kolaborasi akademisi, pemerintah daerah dan komunitas masyarakat petani salak diperlukan dalam mengembangkan produk unggulan desa. Proses pengembangan produk ini diharapkan mampu meningkatkan perekonomian Desa Supiturang Pronojiwo.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada LPPM Universitas Brawijaya yang telah memberi dukungan moral dan dana terhadap program pengabdian masyarakat ini. Terimakasih kepada perangkat Desa Supiturang Kecamatan Pronojiwo Kabupaten Lumajang beserta masyarakat mitra yang telah berkontribusi menjalin kerjasama dan mempercayakan kepada tim untuk membantu memberikan solusi terhadap permasalahan.

DAFTAR RUJUKAN

- Arifianto, E. Y. Choiri, M. 2018. “Pemanfaatan ecommerce dalam pembelajaran manajemen usaha kecil dan menengah. *Jurnal Komunikasi Pendidikan* 2 (1), 77-85.
- Arifianto, E. Y. 2018. “Optimalisasi Potensi Industri Pangan Dengan Pengolahan Limbah Industri dan Pemasaran Digital Entrepreneur”. *Annual Conference on Community Engagement*. Surabaya.
- Arifianto, E. Y., 2018, “Application of Micro Business Marketing Strategy through Social Media With PIECES Analysis Approach”. Seminar Nasional Inovasi Teknologi. Kediri.
- Arifianto, E. Y., Santoso, P. B., Kurniawati, S. 2018, “Perancangan Ecommerce Untuk Mengembangkan Pemasaran dan Pemesanan Produk Industri Kreatif Kerajinan Kayu”. *Industrial Engineering national Conference* 6. Semarang.
- Arifianto, E. Y., Susenoaji, Dinanti, D., Damaris, D. 2021, “Strategi Pengembangan Industri Wisata Era New Normal”. Seminar Nasional Ekonomi dan Bisnis. Jember.
- Arifianto, E. Y., Musthafa, H. E., Haikal, M., Lestari, S.A.A., dkk. 2022, “Mengembangkan Sumber Daya Desa Pasca Pandemi Dengan Pendekatan Entrepreneurship dan Pemanfaatan Sosial Media. Metro.