

Seminar Nasional Hasil Pengabdian kepada Masyarakat Universitas Ahmad Dahlan

14 September 2019, Hal 695 - 702

ISSN: 2686 – 2972 ; e-ISSN: 2686 - 2964

## **Pemberdayaan kaum ibu desa sinduadi melalui pengelolaan bahan makanan dan pelatihan aplikasi pemasaran berbasis *mobile***

Dewi Soyusiawaty, Ika Dyah Kumalasari

Universitas Ahmad Dahlan, Jl. Ringroad Selatan, Yogyakarta

Email: [dewi.soyusiawaty@tif.uad.ac.id](mailto:dewi.soyusiawaty@tif.uad.ac.id)

### **ABSTRAK**

Kaum ibu di Kelurahan Sinduadi Kecamatan Mlati Kabupaten Sleman belum banyak memiliki wawasan dan kemampuan untuk mengolah bahan makanan rumah tangga dan juga memasarkannya. Produk makanan yang selama ini dibuat kurang menarik dan nilai jualnya rendah dikarenakan kurang kreasi baik dalam hal pengolahan ataupun pengemasan, begitu pula pemasaran yang masih minim. Tujuan kegiatan ini adalah memberikan pelatihan pengelolaan bahan makanan, mulai dari pemilihan bahan makanan, pengolahan dan pengemasan serta sistem pemasaran yang tepat dan efektif berbasis *online* dengan aplikasi *mobile*. Kegiatan yang dilakukan meliputi praktek pengolahan makanan berbahan dasar ayam dan ikan yaitu nugget, kaki naga dan bakso serta praktek pembuatan toko online untuk pemasaran produk. Peserta pelatihan memiliki wawasan dan kemampuan dalam mengolah bahan makanan dan dapat memasarkan produk melalui toko online.

**Kata kunci:** Makanan, Pemasaran, Online

### **ABSTRACT**

*Mothers in Sinduadi village, Mlati district, Sleman regency, still have limited knowledge and abilities in processing and marketing the home industrial food products. For all this time, food products made are less attractive and still have low sale value because of the less creativity both in the processing and packaging. Besides, the marketing has also not been optimal. The objective of this activity is to give trainings on the food management starting from selecting foodstuffs, processing, packaging, and also online marketing that is suitable and effective with mobile application. The activities conducted covers the practice of processing foodstuffs from chicken and fish meat those are nuggets, dragon feets, meatballs, and creating online shop for marketing the products. The result expected is participants of the training have knowledge and abilities in processing and marketing their products via online shops.*

**Keywords:** Food, Marketing, Online

## PENDAHULUAN

Kata teknologi berasal dari bahasa Yunani, *techne* yang berarti ‘keahlian’ dan *logia* yang berarti ‘pengetahuan’. Kemajuan zaman yang ditandai dengan kemajuan teknologi yang semakin canggih, adalah salah satu faktor pendorong perkembangan dunia industri sekarang ini. Tak hanya industri jasa dan manufaktur, tetapi industri makanan merupakan salah satu industri yang memiliki peranan penting dalam menunjang perekonomian. Makanan merupakan kebutuhan pokok untuk menunjang segala aktifitas masyarakat yang berfungsi sebagai sumber energi, namun saat ini, makanan bukan hanya menjadi kebutuhan pokok untuk menghasilkan sumber energi, melainkan menjadi gaya hidup dan dapat menjadi sumber perekonomian.

Dengan semakin berkembangnya suatu bidang usaha, pasti banyak usaha sejenis yang bermunculan. Hal ini juga terjadi pada industri makanan yang mengakibatkan adanya persaingan bisnis yang semakin kompetitif. Hal ini mendorong perlu adanya edukasi penyuluhan kepada masyarakat betapa pentingnya sebuah inovasi pada suatu produk makanan yang nantinya akan menghasilkan nilai jual sehingga dapat menunjang perekonomian bagi suatu masyarakat. Dalam era globalisasi ini seorang wirausahawan dituntut agar bisa terus berinovasi, menghadirkan hal yang baru, unik, lebih efisien, dan lebih baik dari produk dan jasa sebelumnya. Jika seorang wirausahawan tidak mampu mempertahankan eksistensi produknya, sudah jelas akan tergeser oleh pesaing yang dapat terus berinovasi dalam produknya

Persaingan bisnis yang semakin kompetitif memerlukan inovasi pada sebuah produk makanan. Hal tersebut terkadang mengesampingkan aspek kandungan gizi pada makanan yang diolah. Dalam segi kesehatan, saat ini sudah sangat sulit menemukan makanan yang sehat sehingga diperlukan juga edukasi penyuluhan bagi masyarakat tentang gizi pada suatu produk makanan. Selain itu juga diperlukan pelatihan bagi masyarakat tentang pengelolaan makanan menjadi produk yang memiliki nilai jual dan memiliki kandungan gizi sehat yang diperlukan bagi tubuh. Pelatihan tersebut mulai dari pemilihan bahan makanan hingga pengolahannya. Menurut dokumen Menteri Kesehatan Republik Indonesia diketahui bahwa : Secara umum fungsi zat makanan adalah memberikan bahan untuk membangun tubuh dan memelihara serta memperbaiki bagian-bagian tubuh yang hilang dan rusak, memberi kekuatan atau tenaga sehingga kita dapat bergerak dan bekerja, memberi bahan untuk mengatur proses-proses dalam tubuh serta membangun dan memelihara tubuh[1]. Sehubungan dengan hal tersebut di atas, maka untuk mendapatkan kualitas gizi yang baik makanan yang kita konsumsi setiap hari harus mengandung zat-zat gizi.

Pengelolaan produk makanan tergantung dari kandungan gizi dan pengemasannya. Jika bergizi tinggi dan pengemasan *higienis* maka harga jual produk bernilai tinggi. Namun, seberapa banyak produk makanan tersebut terjual, tergantung bagaimana sistem pemasarannya. Sehingga dibutuhkan edukasi tentang manajemen pemasaran yang tepat dan efektif. Manajemen pemasaran adalah proses perencanaan dan pelaksanaan konsepsi penentuan harga, promosi dan distribusi barang, jasa dan gagasan untuk menciptakan pertukaran dengan kelompok sasaran yang memenuhi tujuan pelanggan dan organisasi.

“Salah satu upaya untuk mengenali keadaan konsumen yang menjadi sasaran penjualan adalah dengan mempelajari bagaimana perilaku mereka dalam membeli suatu barang atau produk tertentu[2]. Konsumen biasanya membeli suatu produk karena alasan kebutuhan. Namun ada pula alasan lain yang diberikan konsumen dalam keputusan pembeliannya, seperti keinginan untuk mencoba produk baru.” Literatur lain menyatakan bahwa munculnya aplikasi *mobile* ternyata memberikan kemudahan bagi para pengguna *handphone* dibandingkan dengan layanan *mobile browser*[3]. Dengan menggunakan aplikasi *mobile*, akses ke sebuah situs menjadi lebih cepat dan memudahkan konsumen dalam menjalankan aktivitas pengunduhan. Bahkan menurut hasil survei Google menunjukkan bahwa 67% pengguna cenderung akan

membeli produk atau layanan jika situs memberikan kemudahan. Oleh sebab itu bagi para pengusaha, aplikasi *mobile* merupakan salah satu peluang yang tak hanya bisa digunakan untuk meningkatkan *brand awareness* melalui iklan, namun juga untuk mengumpulkan data-data penting tentang pelanggan untuk kepentingan komunikasi. Seiring dengan meningkatnya penggunaan *smartphone* di Indonesia, para pelanggan pun mulai aktif mengakses internet melalui perangkat *mobile*-nya untuk mencari informasi dan membandingkan harga barang dari satu toko online ke toko online lainnya untuk mencari penawaran harga yang terbaik.

RW 34 berada di Kecamatan Mlati, Kelurahan Sinduadi, Kabupaten Sleman dengan 4 RT yaitu RT 10, RT 11, RT 12 dan RT 13 dengan jumlah Kepala Keluarga (KK) sebanyak 234 KK. Dari wawancara yang dilakukan terhadap Ketua RW didapatkan data jumlah ibu rumah tangga dengan usia produktif namun tidak bekerja sejumlah kira-kira lebih 25%. Biaya hidup hanya dapat dipenuhi dari uang pensiun dan atau pemberian suami atau keluarga. Hal ini menjadi salah satu faktor yang menentukan tingkat kesejahteraan keluarga dari sisi ekonomi. Arus informasi dan kehidupan sosial sangat beragam, dari keluarga yang taraf kehidupannya tinggi sampai keluarga dengan taraf kehidupan rendah. Tidak dapat dipungkiri bahwa kaum perempuan dapat ikut membantu perekonomian keluarga dengan membuat usaha sampingan untuk mengisi waktu luang terutama bagi ibu rumah tangga yang tidak bekerja.

Selama ini beberapa ibu rumah tangga RW 34 sudah memiliki usaha sampingan seperti nugget, cireng, cilok, kue-kue basah dan lain-lain. Namun olahan tersebut masih sangat sederhana, baik dalam hal bentuk, rasa dan kemasan. Warga belum memiliki pengetahuan dan ketrampilan untuk menunjukkan kreasi dan inovasi dari produk, gizi yang terkandung didalam produk, kemasan yang menarik agar dapat menarik perhatian konsumen dan bernilai jual yang tinggi. Selain itu pemasaran olahan produk makanan masih sebatas dari pintu ke pintu atau ketika warga mengadakan kegiatan. Hal tersebut membuat produk olahan makanan kurang tersebar luas dan calon konsumen kurang mengetahui produk apa saja yang tersedia ataupun tidak, serta informasi lainnya seperti harga-harga pada setiap produk.

Maka dari itu perlu adanya beberapa kegiatan untuk mengatasi permasalahan pada warga khususnya ibu rumah tangga yang kemudian dapat memberikan hasil yang bermanfaat baik dari pengetahuan dan ketrampilan.

## **METODE**

Tahapan yang dilakukan meliputi :

1. Metode Pra Pelatihan
  - a. Sebelum melakukan pelatihan dilakukan observasi kepada warga untuk mengetahui sejauh mana pengelolaan olahan makanan rumah tangga dan pemasarannya.
  - b. Melakukan observasi terkait penggunaan aplikasi online dalam proses pemasaran.
  - c. Melakukan analisis kebutuhan materi pelatihan.
  - d. Pembuatan konsep pelatihan.
2. Metode Pelaksanaan Pelatihan
  - a. Pemberian edukasi kepada warga, sehingga warga dapat mempelajari tentang pemanfaatan aplikasi online dalam pemasaran serta peluang produk olahan makanan rumah tangga agar menjadi produktif
  - b. Pemberian pelatihan, pelatihan dibagi dalam 4 sesi dengan tiap sesi berjalan selama 120menit/2 jam dengan total kegiatan 480 menit/ 8 jam
  - c. Tutorial, dalam kegiatan ini warga RW 34 diberikan bimbingan tutorial untuk membuat toko online dalam pemasaran produk olahan rumah tangga

### 3. Pendampingan

Melakukan pendampingan terhadap warga dalam memasarkan olahan makanan rumah tangga melalui aplikasi yang disampaikan.

Alat-alat yang diperlukan meliputi :

#### 1. Pelatihan Pengolahan Bahan Makanan

Peralatan masak dan peralatan untuk mengemas yang terdiri atas *Food Processor*, kompor, panci, wajan, sealer serta bahan yang diperlukan untuk membuat nugget, bakso dan kaki naga.

#### 2. Pelatihan Penggunaan Aplikasi Pemasaran Berbasis Android

LCD Projector, Laptop, Printer, Alat tulis dan paket data.

Pelaksanaan pelatihan melibatkan 4 mahasiswa dari Teknik Informatika dan Teknologi Pangan. Kegiatan dilaksanakan pada 20 dan 21 Agustus 2019.

## HASIL, PEMBAHASAN, DAN DAMPAK

Kegiatan yang dilakukan di RW 34 Sinduadi, Mlati, Sleman terdiri atas pelatihan pembuatan Toko Online dan pelatihan pengolahan bahan makanan dari ayam dan *seafood*. Hasil dari kegiatan pengabdian ini dijelaskan sebagai berikut.

#### 1. Pengujian kemampuan awal sebelum pelatihan

Peserta diberikan 10 pertanyaan yang terdiri atas 5 pertanyaan terkait wawasan tentang pemasaran berbasis online dan 5 pertanyaan tentang wawasan produk olahan makanan. Hasil yang didapat lebih dari 70% belum paham tentang pemasaran berbasis *online* dan produk olahan makanan yang baik dan benar.

#### 2. Pelatihan Pembuatan Toko *Online*

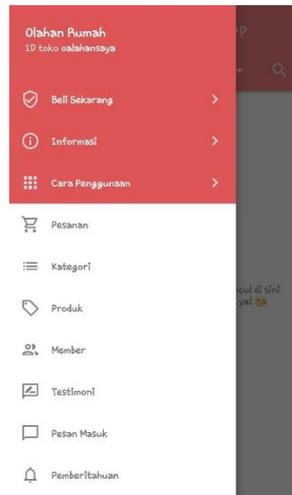
Pelatihan dilakukan dengan memberikan pengetahuan terkait cara memasarkan produk melalui sosial media dan toko *online*. Sebelum melakukan pemasaran melalui toko online warga diajarkan cara membuat toko *online* dengan menggunakan aplikasi yang telah disediakan. Setelah aplikasi jadi pemateri memberi tahu fitur-fitur yang ada pada aplikasi tersebut serta mempraktekkan proses ketika terjadi suatu proses jual beli. Dokumentasi kegiatan serta aplikasi toko *online* yang dibuat disajikan pada gambar 1.



Gambar 1 Sosialisasi cara pembuatan toko online

Gambar 1 menunjukkan sosialisasi cara pembuatan toko online. Warga diajarkan cara membuat toko, upload produk, dan cara melakukan transaksi jual-beli menggunakan aplikasi yang telah dibuat. Gambar 2 adalah contoh toko online yang dibuat warga untuk memasarkan

produk olahan yang dibuat. Di toko ini warga dapat mengunggah produk yang akan di pasarkan. Gambar 3 menunjukkan tampilan aplikasi dari produk-produk yang dijual warga.



Gambar 2 Toko online yang dibuat



Gambar 3. Produk yang dijual

### 3. Pelatihan Pengolahan Bahan Makanan

Tahap awal ketika akan melakukan pengolahan bahan makanan, warga diberitahu tentang cara pengolahan, pengemasan makan yang baik dan benar. Pemateri memberikan contoh resep produk olahan rumah tangga yang dapat diproduksi dan dipasarkan. Setelah mempelajari resep, warga melakukan praktek di laboratorium masyarakat. Produk olahan yang dibuat adalah kaki naga, bakso ikan, dan nugget. Warga dibagi menjadi tiga kelompok untuk melakukan praktek memasak produk olahan tersebut dengan didampingi dan

dibimbing oleh pemateri. Produk olahan yang sudah jadi akan dikemas dengan kemasan yang telah disediakan. Warga diajarkan cara pengemasan produk yang baik. Produk olahan yang telah dikemas dapat langsung dipasarkan ataupun disimpan dalam *freezer*. Dokumentasi kegiatan yang dilaksanakan disajikan pada gambar 4.



Gambar 4. Proses pembuatan makanan olahan

Pada gambar 4 ditunjukkan proses pembuatan makanan, mulai dari awal dengan cara mencampurkan bahan-bahan yang telah disediakan lalu memasaknya sampai matang. Setelah selesai warga diajarkan cara mengemas produk makanan yang baik dan benar sehingga produk tersebut dapat dipasarkan seperti ditampilkan pada gambar 5.



Gambar 5 Hasil produksi makanan olahan

Warga RW 34 mengikuti pelatihan dari awal sampai akhir dengan menghasilkan produk yang sudah dikemas dan siap dipasarkan. Produk yang dihasilkan ada 3 jenis yaitu Nugget Ayam, kaki Naga dan Baso Ikan Tuna. Komposisi dari produk olahan tersebut sudah diketahui sebelumnya. Warga RW 34 juga sudah diberikan pengetahuan tentang gizi dan bagaimana pengolahan yang baik untuk produk yang dibuat sehingga pengetahuan bertambah dan siap untuk memulai produksi. Hasil Tes akhir menunjukkan bahwa tingkat pemahaman Warga 34 tentang Frozen Food dan bagaimana pengolahan serta pengemasannya meningkat. Hal ini ditunjukkan dengan hasil Tes dengan rata-rata nilai 80-90 (nilai sempurna 100).

Dampak setelah terlaksananya pelatihan ini adalah warga paham dan dapat membuat produk olahan makanan khususnya nugget, kaki naga dan bakso sampai dengan tahap

pengemasan. Warga juga paham dan dapat memasarkan produk yang akan dijual melalui toko online.

### **SIMPULAN**

Warga memiliki wawasan tentang produk olahan makanan dan dapat membuat produk olahan makanan khususnya nugget, bakso dan kaki naga dengan baik, selain itu warga juga memiliki wawasan tentang aplikasi pemasaran dengan toko *online* dan dapat menjual produk olahan yang dibuat dengan menggunakan aplikasi toko *online*.

### **UCAPAN TERIMAKASIH**

Terima kasih kepada Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat (LPPM) Universitas Ahmad Dahlan yang telah membiayai kegiatan Pengabdian Masyarakat (PM) ini.

### **DAFTAR PUSTAKA**

- [1] Menteri Kesehatan Republik Indonesia. Dikutip 1 Agustus 2019 dari Cara Pengolahan Makanan Yang Baik : [https://www.ukmindonesia.id/upload/attachment/doc/doc\\_8\\_Informasi\\_Lainnya\\_Pedoman\\_Cara\\_pengolahan\\_makanan\\_yang\\_baik.pdf](https://www.ukmindonesia.id/upload/attachment/doc/doc_8_Informasi_Lainnya_Pedoman_Cara_pengolahan_makanan_yang_baik.pdf)
- [2] Karinov (2019, 1 Juli). *Strategi Pemasaran Abad 21*. Dikutip 5 Agustus 2019 : <https://karinov.co.id/strategi-pemasaran/>
- [3] Womanpreneur. Dikutip 13 Desember 2018 dari Mendongkrak Penjualan dengan Strategi Mobile Marketing : <http://womanpreneur-community.com/blog/mendongkrak-penjualan-dengan-strategi-mobile-marketing/>

