



DIVERSIFIKASI PRODUK DAN PERAN *INTERNET MARKETING* DALAM PENINGKATAN LABA USAHA KUB "SOPONYONO"

Harry Budiharjo Sulistyarso¹, Wahyu Dwi Artaningtyas², Joko Pamungkas³

^{1,2,3} Universitas Pembangunan Nasional Veteran Yogyakarta

E-mail address : artaningtyas73@gmail.com

Abstract

This internal Community Service (PbM) program activity aims to overcome problems faced by partners today. The assistance that has been given has a real impact in the form of increasing partner production capacity and sales turnover by 15%. The homogeneity of products produced by partners with products produced by other SMEs requires partners to continue to innovate, both in terms of taste, packaging and also innovations related to marketing strategies. Various new breakthroughs must be taken to be able to continue to exist and develop. This is one of the arguments why this PbM activity needs to be carried out again. This internal Community Service Program strives to provide solutions that are expected to help solve new problems related to how partners can maintain their business, and also increase product variants to maintain their existence business, and one of the effort that is taken is through product diversification. In the field of production, the procurement of more modern production equipment is expected to be able to increase the production capacity of partners. The solution to the problem in the field of marketing management is to help redesign product packaging so that it is more attractive to consumers, and can increase product value. Another solution provided in addition to the new packaging design is to provide training using social media to better introduce the production of partners to the community so that they can further expand their marketing reach. Evaluation of the success of the implementation of the program continues to be carried out so that all activities really provide problem solving for partner problems, So that this household industry business will continue to exist in increasingly difficult conditions.

Keywords: *production, innovation, diversification, marketing*

Abstrak

Kegiatan program Pengabdian kepada Masyarakat (PbM) internal ini bertujuan untuk mengatasi permasalahan yang dihadapi oleh mitra saat ini. Dengan adanya bantuan yang telah diberikan, diharapkan dapat memberikan dampak nyata yaitu berupa peningkatan kapasitas produksi mitra dan omzet penjualan sebesar 15%. Homogenitas produk yang dihasilkan oleh mitra dengan produk yang dihasilkan oleh UKM lain mengharuskan mitra untuk terus berinovasi, baik dari segi rasa, kemasan dan juga inovasi terkait strategi pemasaran. Berbagai terobosan baru harus dilakukan untuk dapat terus eksis dan berkembang. Hal ini menjadi salah satu argumen mengapa kegiatan PbM

ini perlu dilakukan kembali. Program Pengabdian kepada Masyarakat internal ini berupaya memberikan solusi yang diharapkan dapat membantu memecahkan permasalahan baru terkait bagaimana mitra dapat mempertahankan bisnisnya, dan juga meningkatkan varian produk untuk mempertahankan eksistensi bisnisnya, dan salah satu upaya yang dilakukan adalah melalui diversifikasi produk. Di bidang produksi, pengadaan peralatan produksi yang lebih modern diharapkan mampu meningkatkan kapasitas produksi mitra. Solusi dari permasalahan di bidang manajemen pemasaran adalah dengan membantu mendesain ulang kemasan produk agar lebih menarik bagi konsumen, dan dapat meningkatkan nilai produk. Solusi lain yang diberikan selain desain kemasan baru adalah dengan memberikan pelatihan menggunakan media sosial untuk lebih mengenalkan produksi mitra kepada masyarakat sehingga mereka dapat lebih memperluas jangkauan pemasaran mereka. Evaluasi keberhasilan pelaksanaan program terus dilakukan agar semua kegiatan benar-benar memberikan pemecahan masalah bagi permasalahan mitra, Sehingga usaha industri rumah tangga ini akan terus eksis dalam kondisi yang semakin sulit.

Kata Kunci : Produk, Inovasi, Diversifikasi, Pemasaran

PENDAHULUAN

Pemberdayaan masyarakat adalah sebuah konsep pembangunan ekonomi ekonomi yang merangkum nilai-nilai sosial. Dalam kerangka pikir tersebut, upaya memberdayakan masyarakat, dapat dilihat dari dua sisi : pertama, menciptakan suasana atau iklim yang memungkinkan potensi masyarakat berkembang (*enabling*). *Point* pentingnya adalah pengenalan bahwa setiap manusia, setiap masyarakat, memiliki potensi yang dapat dikembangkan. Artinya, tidak ada masyarakat yang sama sekali tanpa daya. Jadi dapat dikatakan pemberdayaan adalah upaya untuk membangun daya, dengan mendorong memotivasi dan membangkitkan kesadaran akan potensi yang dimilikinya serta berupaya untuk mengembangkannya. Kemudian, memperkuat potensi atau daya yang dimiliki oleh masyarakat (*empowering*). Dalam rangka ini diperlukan langkah-langkah lebih positif, selain dari hanya menciptakan iklim dan suasana. Perkuatan ini meliputi langkah-langkah nyata, dan menyangkut penyediaan berbagai masukan (*input*), serta pembukaan akses ke dalam berbagai peluang (*opportunities*) yang akan membuat masyarakat menjadi makin berdaya. Untuk itu, perlu ada program khusus bagi masyarakat yang kurang berdaya, karena program-program umum yang berlaku untuk semua, tidak selalu dapat menyentuh lapisan masyarakat tersebut. Perolehan fasilitas dan kesempatan berusaha, serta pendampingan inilah yang akan kami tawarkan pada program Pengabdian bagi Masyarakat internal ini.



KUB "SOPONYONO" yang merupakan mitra pada kegiatan Pengabdian bagi Masyarakat (PbM) ini adalah sebuah kelompok usaha bersama yang dirintis dan diketuai oleh Ibu Tri Alami. KUB ini mengolah jagung menjadi camilan berupa keripik. Usaha produksi emping jagung ini telah mendapatkan izin usah, sebuah desa yang berupa Sertifikat Produksi Pangan Industri Rumah Tangga (P.IRT.No: 2113404011145 28. Melimpahnya bahan baku jagung sebenarnya dapat menjadi jaminan bagi keberlangsungan usaha mitra ini. Hasil produksi yang dijual tanpa menggunakan kemasan yang menarik dan label merk (hanya dijual dengan dengan kemasan plastik biasa dan design merk seadanya) membuat hasil produksi mitra tidak dapat menembus pangsa pasar dengan sistem penjualan langsung di berbagai toko toko modern yang ada di Kabupaten Sleman. Peralatan produksi yang masih sangat sederhana dalam mengolah bahan baku juga berdampak pada kualitas maupun kuantitas hasil produksi yang tidak seragam, sebagai contoh dalam penggunaan alat penjemur jagung yang telah dipipihkan. Bantuan peralatan produksi yang pernah mereka terima dari Disperindakop kabupaten Sleman tidak bisa lagi dipergunakan, sementara untuk mengajukan bantuan permodalan, mitra sama sekali tidak memiliki pengetahuan tentang bagaimana membuat sebuah proposal bantuan permodalan yang baik. Tidak adanya catatan pembukuan tentang arus kas masuk dan keluar menyebabkan mitra tidak dapat mengetahui sampai dimana posisi perkembangan usaha yang mereka jalankan. Selama masih ada uang yang dapat digunakan untuk membeli bahan baku dan memproduksi lagi, mereka beranggapan bahwa usaha yang mereka jalankan untung. Sifat homogenitas dari produk utama yang dihasilkan oleh KUB "SOPONYONO" mengharuskan mereka untuk terus melakukan inovasi terkait diversifikasi produk berbahan baku jagung, yang tidak hanya diolah menjadi emping jagung saja, akan tetapi diolah menjadi aneka produk lain sehingga dapat menambah pendapatan usaha mitra ini.

Diversifikasi produk adalah strategi bisnis di mana perusahaan memperluas lini produknya dengan menambahkan varian baru yang berbeda dari produk yang sudah ada atau mengembangkan produk-produk yang sepenuhnya baru. Tujuan utama dari diversifikasi produk adalah untuk meningkatkan pangsa pasar perusahaan dan mencapai pertumbuhan yang berkelanjutan. Dalam konteks ini, perusahaan menggabungkan kekuatan dan sumber daya mereka untuk menciptakan produk yang beragam, memenuhi kebutuhan dan preferensi pelanggan yang berbeda. Diversifikasi produk memiliki beberapa tujuan penting, antara lain:

- **Meningkatkan Pangsa Pasar**

Dengan menawarkan produk-produk yang beragam, perusahaan dapat menjangkau pasar yang lebih luas. Diversifikasi membantu perusahaan mencapai segmen pelanggan baru dan potensial yang mungkin tidak

terjangkau sebelumnya. Dengan cara ini, perusahaan dapat meningkatkan pangsa pasarnya dan mengurangi risiko ketergantungan pada segmen pasar tertentu.

- **Mengurangi Risiko**

Ketergantungan pada satu produk atau pasar tertentu dapat menyebabkan risiko yang signifikan bagi perusahaan. Misalnya, fluktuasi pasar atau perubahan tren konsumen dapat berdampak negatif pada penjualan produk tunggal. Dengan diversifikasi produk, perusahaan memiliki portofolio yang beragam, sehingga risiko yang terkait dengan fluktuasi pasar dapat dikurangi.

Meningkatkan Daya Saing

Diversifikasi produk memungkinkan perusahaan untuk bersaing dengan lebih baik di pasar yang kompetitif. Dengan menawarkan produk yang berbeda dari pesaing, perusahaan dapat menciptakan keunggulan kompetitif dan menarik perhatian konsumen. Ini membantu perusahaan membedakan diri dan menjadi pilihan utama pelanggan.

- **Meningkatkan Keuntungan**

Diversifikasi produk dapat berkontribusi pada peningkatan pendapatan dan laba perusahaan. Produk-produk baru yang sukses dapat menjadi sumber pendapatan tambahan yang signifikan. Selain itu, dengan beroperasi di berbagai pasar, perusahaan dapat mengoptimalkan portofolio produknya untuk mencapai keuntungan maksimal.

PERMASALAHAN MITRA

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan oleh tim pengusul hibah PbM internal terhadap ibu Tri Alami selaku ketua KUB "SOPONYONO", maka dapat ditarik kesimpulan bahwa permasalahan utama yang dihadapi oleh mitra selama ini adalah:

- a. Kuantitas dan kualitas produk yang belum optimal karena terbatasnya peralatan produksi .
- b. Masih belum optimalnya media pemasaran, terutama untuk mengenalkan produk baru yang akan dihasilkan.
- c. Keterbatasan pengetahuan dan ketrampilan mitra dalam melakukan diversifikasi produk berbahan baku jagung guna memperluas bidang produksi guna meningkatkan pendapatan.
- d. Keterbatasan pengetahuan terkait administrasi dan juga keterbatasan sarana dalam memenuhi persyaratan dalam pengurusan penerbitan Sertifikat PIRT.



SOLUSI PERMASALAHAN

Solusi yang telah diberikan guna mengatasi permasalahan, yang telah disepakati bersama antara mitra dengan tim Pengabdian bagi Masyarakat adalah sebagai berikut:

- a. Solusi untuk mengatasi masalah peralatan produksi guna meningkatkan kuantitas dan juga kualitas hasil produksi, maka telah diberikan bantuan beberapa peralatan produksi yang lebih modern.
- b. Solusi untuk mengatasi masalah pemasaran maka mitra telah dibantu dalam mengoptimalkan penggunaan *Digital Marketing Instagram dan Facebook* sebagai sarana pemasaran hasil produksi mitra .
- c. Solusi untuk mengatasi masalah keterbatasan pengetahuan dan ketrampilan mitra dalam melakukan inovasi dan kreasi terkait diversifikasi produk berbahan baku jagung ,maka telah dilakukan praktek diversifikasi produk dengan membuat produk emping jagung dengan berbagai varian rasa dan berbagai ukuran kemasan sesuai dengan permintaan konsumen . Bantuan peralatan produksi juga akan diberikan guna memproduksi keanekaragaman hasil olahan jagung.
- d. Solusi untuk mengatasi permasalahan di bidang pengurusan NIB, maka mitra telah dibantu dalam mempersiapkan persyaratan persyaratan yang harus dipenuhi guna mendapatkan Sertifikat PIRT.

METODE DAN PELAKSANAAN

Metode yang digunakan dalam memberikan solusi bagi pemecahan masalah yang dihadapi oleh mitra adalah sebagai berikut:

1. Metode ceramah, yaitu digunakan untuk memaparkan materi yang telah disusun oleh Tim PbM .
2. Metode Tanya Jawab, yaitu digunakan untuk merespon sejauhmana tingkat pemahaman peserta terhadap materi yang telah disampaikan dalam berbagai kegiatan penyuluhan oleh Tim Abdimas dari UPN " Veteran " Yogyakarta .
3. Metode diskusi, yaitu pemateri dan peserta melakukan dialog yang membahas masalah seputar kewirausahaan , keuangan, Web , pemasaran berbasis online.
4. Metode simulasi dan Praktek, yang digunakan untuk memperlihatkan cara pembuatan dan pengelolaan web untuk pemasaran hasil produksi mitra .

HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan permasalahan yang telah diuraikan pada bagian pendahuluan , maka terdapat beberapa kegiatan yang telah dilaksanakan dalam kegiatan Pengabdian bagi Masyarakat ini yang merupakan solusi bagi permasalahan yang

dihadapi oleh mitra. Permasalahan, Pelaksanaan kegiatan dan juga luaran yang dicapai dari program yang dijalankan dalam kegiatan PbM ini dapat dilihat pada tabel 1. berikut ini :

Tabel 1. Permasalahan, Kegiatan dan Target Luaran dalam kegiatan

No.	Permasalahan	Kegiatan	Target Luaran
1.	Proses produksi belum optimal karena peralatan produksi yang masih terbatas.	Bantuan peralatan produksi berupa : alat pengering jagung kompor gas, etalase.	Kuantitas dan juga kualitas hasil produksi meningkat
2.	Belum dimilikinya media pemasaran yang dapat menjangkau pasar yang lebih luas.	Pelatihan pembuatan media pemasaran online : Instagram, WA Business	Meningkatnya areal pemasaran di lu, dan meningkatnya jumlah produk yang dipasarkan
3.	Terbatasnya ketrampilan dalam melakukan diversifikasi produk, pengemasan yang masih sederhana, etiket merk yang kurang menarik.	Penyuluhan dan praktek pembuatan kemasan hasil produksi emping jagung, penganekaragaman varian rasa dan ukuran kemasan produk, pembuatan logo dan etiket merek untuk hasil produksi, pembuatan tepung jagung.	Menghasilkan merk hasil [produksi dan kemasan yang lebih menarik, aneka varian produk yang dihasilkan
4.	Pemasaran yang masih bersiat konvensional, belum dimilikinya PIRT sehingga tidak dapat menembus toko modern dalam mendistribusikan hasil produksinya	Pelatihan tentang strategi pemasaran dan penjualan dengan metode <i>online</i> (media internet), telah dimilikinya PIRT, sehingga mulai dapat memperluas area pemasaran di toko modern.	Mitra memperoleh pengetahuan tentang bagaimana cara memasarkan hasil produksi baik secara <i>online</i> .

Kegiatan yang dijalankan selama program Pengabdian bagi Masyarakat ini dilaksanakan adalah sebagai berikut :

- 1) Kegiatan Pemberian Bantuan Peralatan Produksi Guna Meningkatkan Kualitas dan Kwantitas Hasil Produksi Mitra.

Pada tahap awal pelaksanaan program PbM ini, terlebih dahulu diadakan sosialisasi kepada seluruh anggota KUB "SOPONYONO" dan juga diikuti oleh perangkat Dusun Sengir sebagai bentuk wujud perhatian pemerintah desa terhadap warganya yang berupaya untuk meningkatkan perekonomian rumah tangga. Setelah program tersosialisasi dengan baik dan telah disepakati kegiatan yang akan dilaksanakan selama program PbM berlangsung berdasarkan permasalahan yang dihadapi oleh mitra, maka kemudian di tahap awal program ini diberikan beberapa bantuan peralatan produksi kepada mitra. Bantuan peralatan produksi ini diharapkan mampu meningkatkan kuantitas dan juga kualitas emping jagung yang dihasilkan oleh mitra. Beberapa peralatan produksi yang diberikan berupa alat pengering jagung yang telah dipipihkan,



Gambar 1. Pemberian Bantuan Peralatan Produksi kepada Mitra

kompur, tabung gas, timbangan kodok, dan juga etalase yang digunakan untuk menyimpan hasil produksi sebelum dipasarkan.

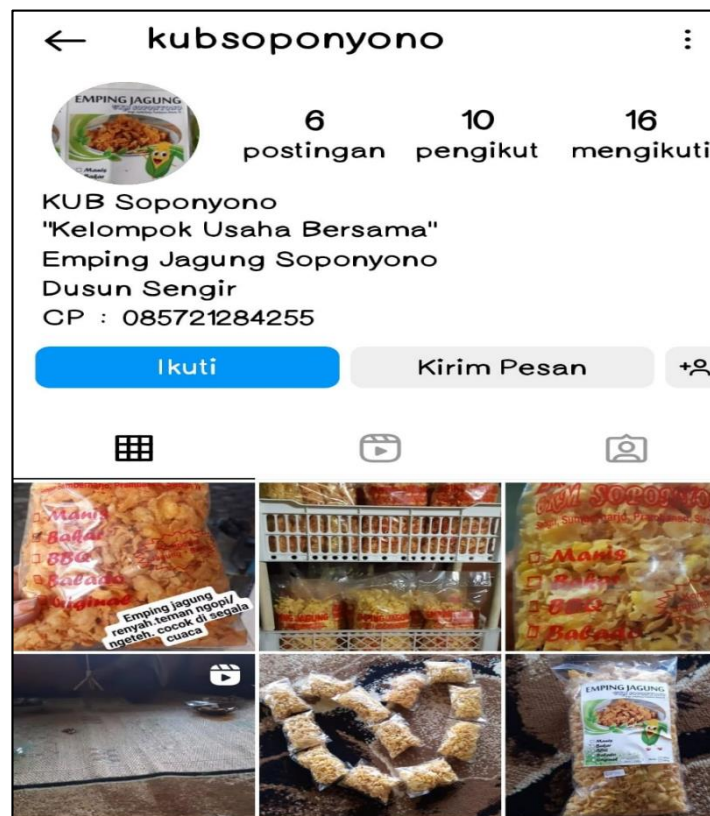
2) Pelatihan Pembuatan Media Pemasaran Digital

Pelaksanaan kegiatan pelatihan pemasaran berbasis online yang diberikan kepada mitra, sangat berkaitan erat dengan kondisi yang dihadapi oleh para pelaku usaha industri rumah tangga saat ini. Materi yang disampaikan meliputi cara pemanfaatan media online, untuk pemasaran, pemasaran *online* dengan *twitter*, *instagram*, dan juga market place di Facebook. Menuangkan ide bisnis dalam media *online*, bagaimana membuat media pemasaran *online*. Materi yang diberikan memang sangat sederhana dan dasar sekali. Sebagai pendukung materi ceramah, para peserta diberikan makalah yang berisi panduan singkat mengenai media pemasaran secara *online*. Metode praktek digunakan setelah para pengelola usaha diberikan materi singkat sebagai pendahuluan tentang media *online*. Ketika praktik menggunakan membuat media *online*, mitra menggunakan *handphone* masing masing, sehingga dapat langsung praktek membuat media *online* untuk pemasaran.

3) Penyuluhan dan praktek diversifikasi produk, packaging dan merk

Pelatihan dan penyuluhan terkait pentingnya melakukan diversifikasi produk guna menghadapi banyaknya pesaing usaha yang ada, serta lebih mengoptimalkan bahan baku yang melimpah tersedia di daerah mitra juga telah diberikan kepada mitra. Produk dikemas dan diberi merk sehingga tampil dengan kemasan yang lebih menarik. Pembuatan produk dengan berbagai varian rasa juga telah dilakukan sehingga konsumen memiliki banyak pilihan varian rasa dan juga ukuran. Ukuran yang berbeda akan membuat harga yang berbeda beda pula disesuaikan dengan kategori konsumen. Pengemasan dengan menggunakan alat impulse sealer yang telah diberikan pada kegiatan

sebelumnya diberikan pada mitra. Penutupan kemasan selama ini dilakukan hanya dengan menggunakan staples biasa sehingga masih memungkinkan adanya celah tempat masuknya udara atau kemasan tidak tertutup dengan kerapatan sempurna yang dapat menyebabkan produk menjadi tidak lagi crispy dan mudah melempem. Dibutuhkan tingkat ketelitian untuk menggunakan alat ini sehingga perlu dicoba dan dilatih berkali kali sehingga menghasilkan produk yang dikemas dengan kerapihan sempurna. Tingkat kepanasan dari alat impulse sealer yang digunakan sangat menentukan kerapihan dari hasil pengemasan. Pengetahuan mitra mengenai hal apa saja yang perlu divcantumkan dalam kemasan juga masih sangat kurang sehingga perlu tambahan pengetahuan. Setelah dilakukan pelatihan, mitra lebih memperoleh pemahaman tambahan tentang pentingnya kemasan untuk memasarkan hasil produksinya.



Gambar 2. Media Pemasaran Instagram

4) Penyuluhan dan pendampingan terkait pentingnya ijin Pangan Industri Rumah Tangga (PIRT)

Pengabdian memberikan bantuan pengurusan PIRT kepada mitra, sehingga produk yang dihasilkan oleh mitra dapat diterima untuk dipasarkan di toko-toko modern baik yang ada di sekitar daerah mitra atau bahkan ke luar daerah. Saat ini mitra telah memiliki PIRT dengan nomor : 2113404011145 28



PENUTUP

Simpulan

Diversifikasi produk yang telah dilakukan membawa dampak pada meningkatnya pendapatan mitra, selain itu juga melalui media pemasaran online ternyata juga mampu meningkatkan omzet melalui perluasan areal pemasaran dan juga meningkatnya laba usaha. Terdaftarnya usaha mitra secara resmi yang diwujudkan dalam bentuk kepemilikan Nomor Induk Berusaha dan juga telah dimilikinya nomor registrasi Pangan Industri Rumah Tangga (PIRT) berdampak pada dapat diterima hasil produksi mitra pada toko modern, sehingga berdampak juga pada peningkatan omzet dan laba. Perbaikan kemasan memberikan kesan pertama bagi produk di dalamnya, apakah produk tersebut menjadi produk yang menggoda konsumen untuk melirikinya atau tidak dan akhirnya memutuskan untuk membeli sangat dipengaruhi oleh kemasan produk.

Saran

Permasalahan mendasar yang dihadapi KUB "SOPONYONO" terletak pada permodalan dan juga pada belum optimalnya pemanfaatan media pemasaran digital. Melimpahnya bahan baku yang tersedia secara lokal dapat menjadi kekuatan untuk dapat mengembangkan usaha KUB ini menjadi lebih besar, oleh karena itu dibutuhkan pendampingan yang berkelanjutan dari berbagai pihak terkait guna mengoptimalkan kapasitas tersebut.

Ucapan Terima Kasih

Terimakasih kami sampaikan kepada LPPM UPN "Veteran" Yogyakarta yang telah mendanai seluruh rangkaian kegiatan Pengabdian bagi Masyarakat Internal ini, dan juga kepada semua anggota KUB "SOPONYONO" atas kerjasama yang baik selama ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Andarsari., Pipit Rosita.(2018).Implementasi Pencatatan Keuangan pada Usaha Kecil dan Menengah (Studi Pada Sentra Industri Keripik Tempe Sanan di Kota Malang). *Jurnal JIBEKA*.12(1),59-64.
- Ariani.A., Utomo,M.N.(2017).Kajian Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Kota Tarakan. *Jurnal Organisasi dan Manajemen*,13(2),99-118.
- Asse.,Ridhlo Azlam Ambo.(2018).Strategi Pemasaran Online (Studi Kasus Facebook Marketing Warunk Bakso Mas Cingkrank di Makasaar. *Jurnal Komunikasi KAREBA*.7(2),2019-231.

- Christine Suharto Cenadi, (2000), "Peranan desain kemasan dalam dunia pemasaran", Jurnal Desain Komunikasi Visual Nirmana, Vol. 2 No. 2, ISSN 0215-0905.
- Indrawati.,Budi.(2011).Peranan Pembukuan Keuangan Bagi Perkembangan Usaha UMKM.*Jurnal Kajian Ilmiah*.1(1),1197-1205.
- Jesslyn.,Septia Winduwati.(2021). Pemanfaatan Media Sosial Instagram Pada Online Shop @ivoree.id Dalam Memasarkan Produk.*Jurnal Prologia*.5(1),135-141.
- Kartajaya, Hermawan. 1996. Marketing Plus 2000: Siasat Memenangkan Persaingan Global. Jakarta : Gramedia.
- Klimchuk, Marianne dan Sandra A. Krasovec. 2006. Desain Kemasan. Jakarta: Erlangga.
- Kotler, P., dan K. L. College. (2016). *Marketing Management*. Pearson: Prenticehall
- Kusmanto.,Heri dan Warjio.(2016).Pentingnya Legalitas Usaha bagi Usaha Mikro Kecil dan Menengah.*Jurnal Pendidikan Ilmu Ilmu Sosial*.11(2),320- 327.
- Rahmayuni.,Siti.(2017).Peranan Laporan Keuangan dalam Menunjang Peningkatan Pendapatan Pada UKM.*Jurnal Sosial Humaniora dan Pendidikan*.1(1),93-99.
- Yohanna,dk.(2016).Upaya Peningkatan Usaha Masyarkat Melalui Pengurusan Ijin Usaha dan Merek.*Jurnal Surya*.2(1),73-77.
- Yulianto,. (2015). Kajian Internet Marketing Sebagai Salah Satu Media Pemasaran Industri Perhotelan. *Jurnal Khasanah Ilmu*, 6 (1), 65-78.