



Pengembangan Marketing UMKM Pada Usaha Bawang Goreng di Desa Pekalobean Kab. Enrekang

Fatmala Fatmala¹, Fahrudin Andi Umar²

^{1,2}Fakultas Bisnis, Institut Ilmu Sosial dan Bisnis Andi Sapada

Email: rustanali776@gmail.com¹

ABSTRAK

Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) memiliki peran penting dalam pertumbuhan perekonomian sebuah negara dan memiliki sebuah kesempatan untuk menyerap tenaga kerja sehingga perlu untuk dikembangkan. Mitra UMKM kami adalah seorang ibu rumah tangga yang tidak ingin selalu bergantung kepada suaminya sehingga termotivasi untuk membuat usaha rumahan yaitu bawang goreng. Bawang goreng yang dijual oleh mitra kami memiliki rasa yang gurih dan berlokasi di Dusun Marena Desa Pekalobean Kec. Anggeraja Kab. Enrekang Sulawesi Selatan. Masalah yang dihadapi UMKM bawang goreng yaitu pemasaran produk masih tradisional, pemasaran produk masih mencakup wilayah tertentu dan belum adanya promosi produk. Solusi dari masalah yang dihadapi adalah pembuatan branding, membuat akun media sosial, memposting produk dan pengemasan produk. Metode penyelesaian masalah dalam program PKM dengan penyelesaian berupa pelatihan dan pendampingan tentang pengembangan pemasaran. Kegiatan PKM ini sangat membantu pelaku usaha UMKM bawang goreng dalam memasarkan produk usahanya. Pelatihan dan pendampingan dilakukan secara intensif untuk memastikan UMKM bawang goreng tetap berjalan maksimal sesuai dengan luaran PKM.

Kata Kunci : Pengembangan, Marketing, UMKM

Tanggal Terbit : 24 Januari 2024

A. Pendahuluan,

Dalam upaya mendukung perekonomian keluarga, banyak ibu rumah tangga yang mengejar kemandirian finansial sebagai alternatif dari ketergantungan pada suami mereka. Mandiri dalam mencari tambahan penghasilan merupakan langkah strategis untuk meringankan beban ekonomi keluarga. (Bhinadi, 2017)

Seiring dengan bekerja pada sektor formal, sebagian besar ibu rumah tangga juga menjajaki peluang di sektor informal, termasuk dalam membangun usaha kecil di rumah. di Indonesia, ratusan jenis usaha rumahan dilakukan oleh para ibu rumah tangga, mencakup berbagai bidang seperti jasa, fashion, dagang, kerajinan, dan terutama usaha kuliner.

Dalam ranah kuliner, semakin banyaknya jumlah mompreneur mengejar usaha yang lebih spesifik, termasuk di antaranya adalah pembuatan bawang goreng kemasan. Salah satu tantangan yang dihadapi adalah bagaimana menyampaikan materi pemasaran secara efektif kepada para pemilik usaha agar usaha mereka dapat berkembang dan dikenal oleh masyarakat luas.

Oleh karena itu, tujuan dari Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) ini adalah untuk mempromosikan hasil usaha rumahan dengan menyebarkan informasi produk kepada calon konsumen. Identifikasi dan rumusan masalah pada pengabdian ini adalah bagaimana cara menyampaikan materi pemasaran atau marketing kepada pemilik usaha dengan efektif agar membuat usaha semakin berkembang dan dikenal banyak orang.

Langkah-langkah pengabdian ini meliputi pelatihan materi pemasaran dan strategi promosi, (Kussanti et al., 2022) serta memberikan kesempatan bagi para peserta untuk berdiskusi dan bertanya jawab guna meningkatkan pemahaman dan keterampilan mereka dalam mengembangkan usaha rumahan.

B. Metode Kegiatan

1. Tahap Persiapan
 - a. Mendiskusikan usaha yang akan diambil
 - b. Mencari lokasi kegiatan UMKM
 - c. Sebelum hari pelaksanaan tiba, kami cek lokasi tersebut dan meminta izin kepemilik usaha dagang
 - d. Setelah itu kami memotret proses pembuatan bawang goreng
 - e. Kemudian kami melanjutkan kegiatan pengemasan bawang goreng
2. Tahap Pelaksanaan
 - a. Acara pelaksanaan penyuluhan dimulai pada pukul 13.30 WITA tepat pada tanggal 18 Juli 2023.
 - b. Kegiatan dilaksanakan dengan baik, kami berbincang-bincang dengan pemilik usaha tentang pembuatan bawang goreng.
 - c. Setelah kegiatan selesai kami meminta dokumentasi hasil produksi.

C. Hasil

1. Strategi Marketing
 - a. Mulut ke Mulut. Sebab hal ini sepenuhnya bergantung pada kesan apa yang ditinggalkan oleh konsumen setelah mencoba produk tersebut. Ketika layanan yang diberikan berkualitas, konsumen tidak segan-segan untuk mempromosikannya dari mulut ke mulut.
 - b. Cause Marketing. Jenis strategi pemasaran ini menghubungkan layanan dan produk perusahaan dengan penyebab atau masalah sosial tertentu.
 - c. Iklan Berbayar. Mencakup pendekatan tradisional, seperti televisi dan iklan media cetak. Seiring perkembangan teknologi saat ini, salah satu pendekatan pemasaran yang cukup populer adalah pemasaran internet.
 - d. Undercover Marketing. Jenis strategi marketing ini juga dikenal sebagai pemasaran siluman. Sebab, pemasaran produk yang dilakukan tidak diketahui oleh calon konsumen.
 - e. Pemasaran Internet. Pemasaran ini dilakukan dengan mengedarkan produk di internet dan dipromisikan di berbagai platform dengan berbagai pendekatan.
2. Tahapan Marketing
 - a. Ideation. Mengembangkan ide adalah proses penting dalam tahapan marketing. Tentukan apa yang hendak dijual, berapa banyak pilihan yang tersedia, dan bagaimana cara menyajikannya kepada konsumen.
 - b. Riset dan Pengujian. Sebagai bahan pertimbangan sebelum memasarkan produk, biasanya dilakukan riset atau pengujian pasar. Hal ini dilakukan, di antaranya untuk mengukur minat konsumen, menyempurnakan ide, sampai menentukan harga produk.
 - c. Periklanan. Informasi yang telah diperoleh dari proses riset dapat digunakan untuk menentukan strategi penjualan dan membuat kampanye periklanan. Namun sebelum itu, tentukan tolak ukur konkret untuk mengukur efektivitas kampanye periklanan.
 - d. Menjual. Tentukan di mana dan bagaimana rencana untuk menjual produk kepada

3. Proses pembuatan bawang goreng
Kualitas bahan baku yang baik akan menghasilkan bawang goreng renyah berkualitas.

Gambar 1. Proses pengirisan bawang merah



Gambar 2. Penggorengan bawang merah



Gambar 3. Bawang Merah yang Sudah di Goreng



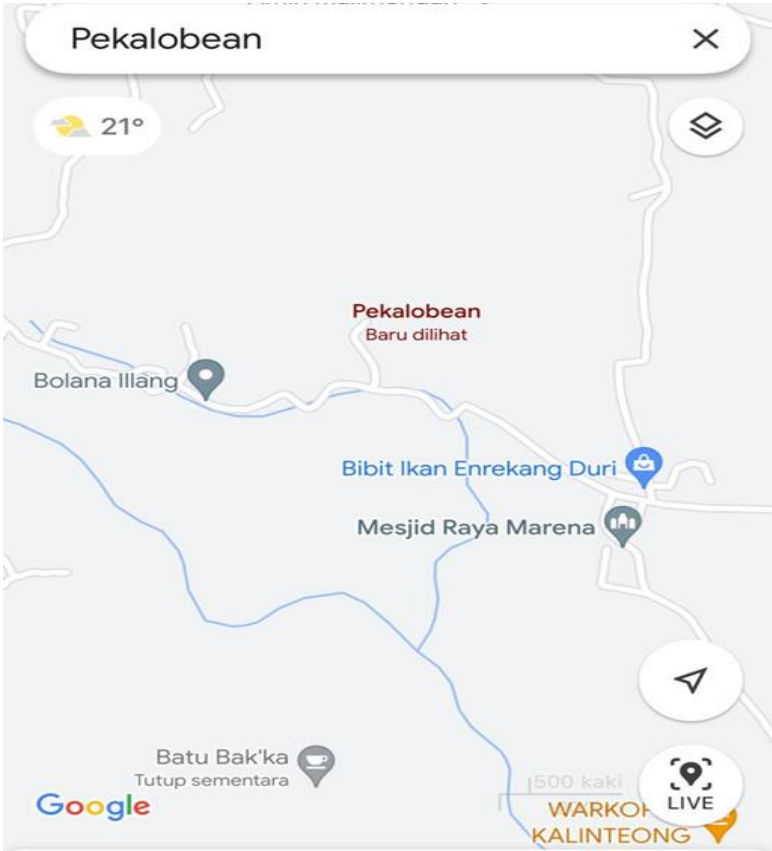
Gambar 4. Pengemasan Bawang Goreng



Gambar 5. Foto Bersama dengan owner



Gambar 6. Lokasi PKM



D. Kesimpulan

Dari hasil kegiatan yang telah kami lakukan di desa Pekalobean Kec. Anggeraja Kab. Enrekang, kami dapat menyimpulkan hasil pengabdian kami dalam pendampingan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Masyarakat terkait usaha bawang goreng. Pemilik usaha merasa sangat terbantu dengan adanya promosi yang di lakukan sehingga dapat membuat usaha dagangnya dikenal oleh banyak orang. Dengan adanya penyuluhan pemilik usaha lebih paham terkait bagaimana memasarkan produk usahanya. Pemilik usaha mendapatkan tambahan wawasan ilmu pengetahuan terkait pemasaran produk usaha.

Referensi

Jurnal:

- Bhinadi, A. (2017). *Penanggulangan kemiskinan dan pemberdayaan masyarakat*. Deepublish.
- Kussanti, D. P., Fitriansyah, F., Harbet, P., & Atmaja, J. (2022). Pelatihan Teknik Food Fotografi dalam Meningkatkan Branding pada UMKM Prima Global Mart Bekasi. *KREATIF: Jurnal Pengabdian Masyarakat Nusantara*, 2(4), 30–41.

Internet:

- Kompas.com. (2022). *5 Cara Membuat Bawang Goreng agar Renyah Tahan Lama*. <https://www.kompas.com/food/read/2022/02/08/121200975/5-cara-membuat-bawang-goreng-agar-renyah-tahan-lama>. Diakses 22 Okt 2023