



Membantu Mengembangkan dan Menjualkan Produk Bawang Merah Di Lingkungan RT.03 RW.11 Dusun Turi Desa Ngadiboyo Kecamatan Rejoso Kabupaten Nganjuk

Gaguk Tri Hariyono

Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya

E-mail : gaguktrihariyono7673@gmail.com

Jupriono

Universitas 17 Agustus 1945

Surabaya E-mail : juprion@untagsby.ac.id

Abstrak

Wilayah RT.03 RW.11 Kel.Ngadiboyo, Kec.Rejoso, Kab. Nganjuk. Sebagian besar wilayah di kelurahan ini mayoritas penduduknya bekerja sebagai petani bawang merah. Menurut data dari Badan Pusat Statistik Kabupaten Nganjuk Kecamatan Rejoso di tahun 2020 memproduksi bawang merah sebanyak 720. 423 kuintal. Sabagai sentral produk bawang merah Kelurahan Ngadiboyo memiliki peranan penting dalam pengembangan produk bawang merah. Dalam kesempatan ini saya mencoba untuk membantu sekaligus mengembangkan produk para warga sehingga dapat meningkatkan kestabilitas pendapatan para warga RT.03 RW.11 Kel. Ngadiboyo, pasca pandemi. Disini saya melibatkan ibu-ibu rumah tangga maupun petani bawang merah untuk menjadikan sebuah wawasan khususnya agar membuat produk yang unggul dan bisa menarik pembeli dari luar daerah. Karena potensi hasil pertanian ini masih jadi komoditas utama di daerah kelurahan Ngadiboyo. Jadi saya berharap dengan program pengabdian masyarakat ini saya dapat dengan efektif membagikan pengetahuan yang saya punya pada masyarakat Ngadiboyo RT.03 RW.11 dengan sebaik mungkin.

Kata Kunci : *pengembangan produk bawang merah, menarik pembeli dari luar daerah*

PENDAHULUAN

Nganjuk adalah sebuah kabupaten di Provinsi Jawa Timur. Berdasarkan data BPS jumlah penduduk di Kabupaten Nganjuk sebanyak 1.017.030 dengan kurang lebih 36% penduduknya tinggal di perkotaan dan 64% tinggal di pedesaan. Luas Kabupaten Nganjuk sekitar 122.433 km² atau setara 122.433 Ha terdiri dari atas Tanah Sawah 43.052, Tanah Kering 32.373, Tanah Hutan 47.007.

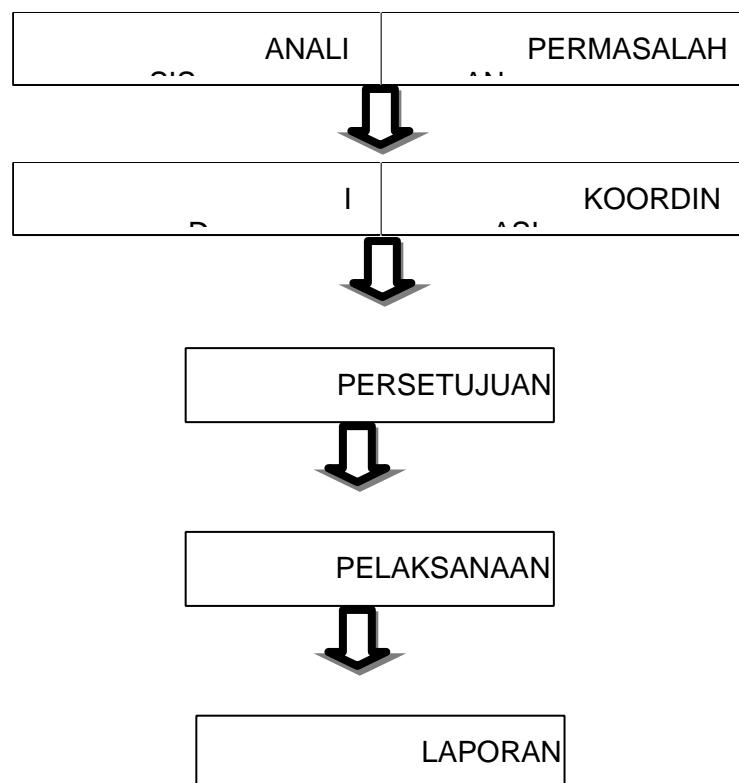
Menurut kementerian pertanian (kementan) kabupaten Nganjuk menjadi salah satu daerah fokus pemerintah untuk menyerap bawang merah dan menjadi stok pemerintah tiap tahunnya. Daerah-daerah di Indonesia yang menjadi fokus penyerapan bawang merah adalah Nganjuk, Brebes, Bima dan Solok.

Wilayah Nganjuk yang menjadi penyuplai stok bawang merah adalah kecamatan sukomoro, kecamatan rejoso, kecamatan gondang, dan kecamatan bagor. Menurut data dari Badan Pusat Statistik Kabupaten Nganjuk Kecamatan Rejoso di tahun 2020 memproduksi bawang merah sebanyak 720. 423 kuintal, dan salah satu kelurahan yang menyumbang produksi terbesar adalah kelurahan ngadiboyo. Sabagai sentral produk bawang merah Kelurahan Ngadiboyo memiliki peranan penting dalam pengembangan produk bawang merah. Karena Pandemi covid-19 memberikan dampak besar bagi perekonomian. Petani bawang merah juga merasakan dampak dari pandemi covid-19. Adanya pelaksanaan PPKM untuk pencegahan penyebaran Covid-19 membuat harga bawang merah menurun.



Oleh karena itu melalui kegiatan pengabdian Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya yang akan berlangsung pada tanggal 07-18 Desember 2021 yaitu selama 12 hari di Kelurahan Ngadiboyo RT.03 RW.11 Kecamatan Rejoso Kabupaten Nganjuk ini saya harap dapat Membantu Mengembangkan dan Menjualkan Produk Bawang Merah di Lingkungan RT.03 RW.11 Dusun Turi Desa Ngadiboyo Kecamatan Rejoso Kabupaten Nganjuk.

METODE PELAKSANAAN



Analisis situasi merupakan Analisa dan pengenalan terhadap lokasi tempat kegiatan pengabdian kepada masyarakat. Permasalahan merupakan hasil yang didapatkan dari analisis situasi. Permasalahan ini merupakan masalah yang kini dialami oleh masyarakat RT 03 RW 11 Desa Ngadiboyo Kabupaten Nganjuk. Ide merupakan gagasan dan ide dari mahasiswa dalam mengatasi atau memberikan solusi bagi masyarakat tentang masalah yang dihadapi. Setelah menemukan ide, mahasiswa melakukan koordinasi dengan mitra dan perangkat desa tentang program kegiatan pengabdian di masyarakat yang akan dilakukan. Setelah melakukan koordinasi dengan perangkat desa, mahasiswa melakukan persetujuan kegiatan pengabdian di masyarakat yang dilengkapi dengan dokumentasi. Pelaksanaan merupakan proses kegiatan pengabdian di masyarakat oleh mahasiswa yang dilakukan dilapangan. Laporan merupakan hasil data yang diperoleh mahasiswa dari proses kegiatan pengabdian di masyarakat yang kemudian disusun untuk laporan hasil akhir.

HASIL DAN PEMBAHASAAN

Kegiatan pendampingan dan peningkatan usaha ini merupakan salah satu kegiatan untuk meningkatkan penjualan bagi usaha bawang merah yang terkena dampak dari COVID 19. Dengan adanya kegiatan ini semoga bisa membangkitkan umkm yang terdampak



COVID19 bisa segera bangkit dan menjalankan roda perokonomian. Dengan memberikan inovasi serta strategi pemasaran sangat berpengaruh dalam meningkatkan penjualan. Apalagi di era new normal ini kita semua berharap umkm dapat berjalan dengan semestinya. Dan dengan inovasi yang menarik serta menggunakan strategi pemasaran yang tepat dapat membuat usaha bawang merah ini mampu bersaing di pasaran. Inovasi produk dengan menaikkan kualitasnya sangat berpengaruh dan sangat menarik perhatian banyak orang serta dapat meningkatkan nilai jual lebih, Pembuatan toko online dilakukan oleh mahasiswa kepada UMKM setempat melalui pendampingan. Masyarakat diberikan edukasi tentang pentingnya pemasaran yang menarik dalam strategi pemasaran online. Desain toko yang menarik akan menumbuhkan pembeli tertarik.

Pembuatan label dan merk. Label adalah salah satu faktor penting yang bisa menguatkan branding dalam persaingan bisnis yang semakin ketat, adanya label menjadi sebuah pengenal dan juga identitas untuk sebuah produk. Melalui label kita bisa menyampaikan informasi mengenai brand, petunjuk, kualitas dan lain sebagainya. Selain itu label juga berfungsi sebagai iklan dan branding sebuah produk.

Pemasaran Online, dilakukan sebagai solusi akibat penurunan omset penjualan. Platfrom pemasaran produk UMKM dan petani secara online menggunakan aplikasi Instagram. Konsumen yang akan berbelanja dengan sistem pemesanan secara pre-order. Serta Promosi, promosi sangat penting guna mengenalkan produk ke calon konsumen dengan promosi kita dapat menarik perhatian serta menawarkan produk yang akan kita jual. Dengan adanya promosi maka penjualan akan meningkat dan membangkitkan perokonomian yang terdampak akibat COVID 19.

SIMPULAN

Menjaga kualitas produk sangat perlu dilakukan supaya dapat memuaskan konsumen. Selain menjaga kualitas produk memanfaatkan media sosial sebagai media promosi juga dapat meningkatkan penjualan sehingga usaha dapat terus berjalan. Dengan adanya kegiatan – kegiatan pengabdian masyarakat ini diharapkan usaha jual bawang merah ini dapat terus berkembang dan membuat kualitas produk semakin baik sehingga mampu bersaing dengan produk lain.

UCAPAN TERIMA KASIH

Tim penulis mengucapkan terima kasih kepada Tuhan YME yang telah memberikan kelancaran kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dari awal hingga akhir, serta mengucapkan terima kasih kepada LPPM Universitas 17 Agustus 1945 yang telah mendanai kegiatan pengabdian kepada masyarakat tahun 2021 ini. Dan tak lupa penulis juga mengucapkan terima kasih kepada ibu Susanti karena telah bersedia menjadi mitra pada kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini. Serta perangkat desa bapak RT yang telah mengizinkan kegiatan pengabdian dilingkungannya.

DAFTAR PUSTAKA

- Marinus, Angipora. 2002. Dasar-Dasar Pemasaran. Jakarta: Raja Grafindo Persada.Tjiptono,
- Fandy. 1997. Strategi Pemasaran. Yogyakarta: Andi.
- Kotler, Philip. 2000. Manajemen Pemasaran. Jakarta: Prenhallind
- Maduwinarti, A., Andayani, S., Erni, D., & Putri, P. (n.d.). JHP 17 (Jurnal Hasil Penelitian)
- STRATEGI PEMASARAN PRODUK UMK DAN PENDAMPINGAN PROSES PRODUKSI DI DESA MINGGIRSARI KECAMATAN KANIGORO KABUPATEN BLITAR. *Januari*, 2022(1), 2579–7980. <http://jurnal.untag-sby.ac.id/index.php/jhp17>