



MEMBANTU KEGIATAN PRODUKSI KERUPUK DAN TAHU, DI DESA SEKAR PUTIH, RT 2 RW 6 KECAMATAN BAGOR, KABUPATEN NGANJUK

Muhammad Ilyas
Univesitas 17 Agustus 1945
Surabaya E-mail :
ilyasalansyah@gmail.com

Jupriono
Universitas 17 Agustus 1945
Surabaya
E-mail : juprion@untag-sby.ac.id

Abstrak

Wilayah RT.02 RW.06 Desa Sekar Putih , Kec.Bagor, Kab. Nganjuk. Sebagian besar wilayah di kelurahan ini mayoritas penduduknya bekerja sebagai petani, produksi tahu, dan kerupuk pasir. Menurut data dari Badan Pusat Statistik Kabupaten Nganjuk Kecamatan Bagor di tahun 2020 memproduksi bawang merah sebanyak 10.000 butir tahu per hari, 20.000 pcs Kerupuk pasir. Sabagai sentral produk Tahu dan Kerupuk pasir Desa sekar putih memiliki peranan penting dalam pengembangan produk tersebut. Dalam kesempatan ini saya mencoba untuk membantu sekaligus mengembangkan produk para warga sehingga dapat meningkatkan kestabilitas pendapatan para warga RT.02 RW.06 Desa Sekar Putih, pasca pandemi. Disini saya melibatkan ibu-ibu rumah tangga maupun usaha tersebut untuk menjadikan sebuah wawasan khususnya agar membuat produk yang unggul dan bisa menarik pembeli dari luar daerah. Karena potensi ini masih jadi komoditas utama di daerah kelurahan Desa Sekar Putih. Jadi saya berharap dengan program pengabdian masyarakat ini saya dapat dengan efektif membagikan pengetahuan yang saya punya pada masyarakat Ngadiboyo RT.02 RW.11 dengan sebaik mungkin.

Kata Kunci : Membantu Produksi Tahu dan Kerupuk Pasir, menggunakan media online.

PENDAHULUAN

Desa sekar putih adalah sebuah kecamatan di kabupaten Nganjuk Provinsi Jawa timur Indonesia dengan banyak sekali warganya yang bekerja sebagai petani wirausaha dan produksi tahu dan kerupuk. Temui Masalah Di Lokasi Kegiatan menurunnya keuangan masyarakat akibat dampak ppkm.

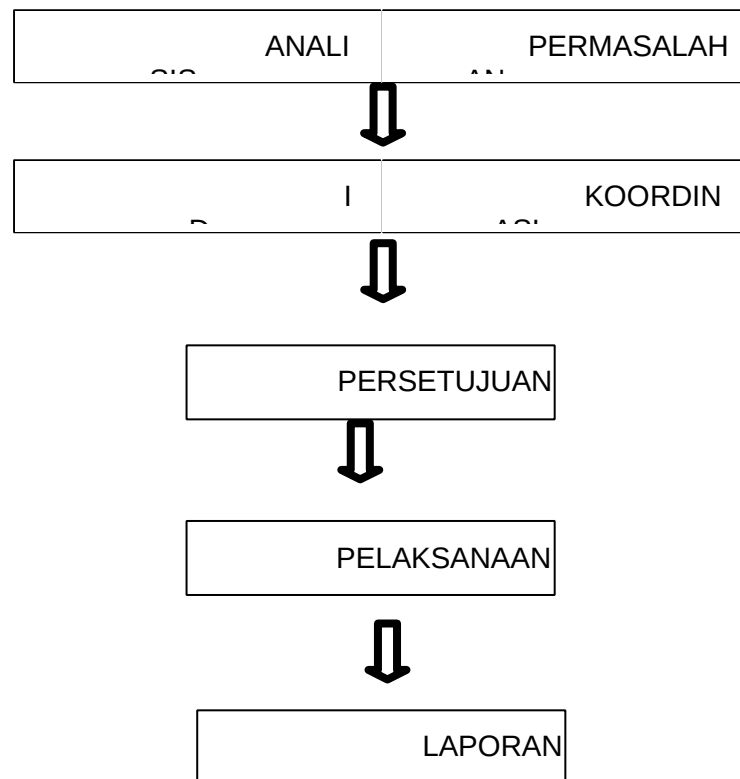
Wilayah Nganjuk yang menjadi penyuplai stok Tahu dan Kerupuk Pasir adalah Desa Sekar Putih, kecamatan bagor. Menurut data dari Badan Pusat Statistik Kabupaten Nganjuk Kecamatan bagor di tahun 2020 memproduksi tahu sebanyak 10.000 butir per hari dan kerupuk pasir sebanyak 20.000 pcs dan salah satu kelurahan yang menyumbang produksi terbesar adalah Desa Sekar putih. Sabagai sentral produk tersebut Desa Sekar Putih memiliki peranan penting dalam pengembangan Tahu dan Kerupuk Pasir. Karena Pandemi covid-19 memberikan



dampak besar bagi perekonomian. Pemilik usaha tahu dan kerupuk Pasir juga merasakan dampak dari pandemi covid-19. Adanya pelaksanaan PPKM untuk pencegahan penyebaran Covid-19 membuat Pesanan Tahu dan Kerupuk Pasir 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 Bagor Kabupaten Nganjuk ini saya harap dapat Membantu Mengembangkan dan Menjualkan Produk Bawang Merah di Lingkungan RT.02 RW.16 Desa Sekar Putih, kecamatan Bagor, 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 02 RW 06 Desa Sekar putih 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 koodinasi 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 Tahu dan Kerupuk Pasir 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 Tahu dan Kerupuk Pasir 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 pengenalan 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 Facebook, Shope, dan Media online lainnya.

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 seta menawarkan produk yang akan kita jual. Dengan adanya promosi maka penjualan akan meningkat dan membangkitkan perkonomian 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 bersaingin 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: Prenhallin.

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>

