

PENDAMPINGAN PENGEMASAN DAN PEMASARAN PASCA PANEN PADA KELOMPOK TANI “TANI MAJU 01” DI BUMIAJI KOTA BATU

Kenny Roz^{1*}, Luqman Dzul Hilmi², Chalimatuz Sa’diyah³

^{1,2,3}Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Muhammadiyah Malang - Malang

*Email Korespondensi: firdauskenny@umm.ac.id

ABSTRAK

Pelaksanaan pengabdian ini bertujuan untuk memberikan pendampingan kepada kelompok tani di Desa Tulungrejo, Bumiaji, Kota Batu akan pentingnya pengetahuan mengenai merk dan kemasan. Hasil identifikasi lapang ditemukan kurangnya pemahaman tentang pentingnya kemasan dan merk dalam proses produksi sebuah produk. Metode pendampingan yang digunakan adalah metode klasikal dengan pendekatan diskusi/tanya jawab dan simulasi dengan maksud agar pendampingan dapat diterima oleh peserta dengan baik serta. Luaran dari pengabdian ini adalah mitra mampu melakukan proses pengemasan dengan bantuan alat wrapping serta memberikan merek/pelabelan untuk meningkatkan nilai jual hasil panen menjadi lebih baik.

Kata kunci: Pendampingan, Merek, Kemasan, Pemasaran, Kelompok Tani

ABSTRACT

The Implementation this program to assist farmers' groups in the Tulungrejo Village, Bumiaji, Batu City would call for brand and packaging awareness. The findings of the field approval were noticed about the perception of labeling and labels in a product's development process. The help approach used is the traditional method that uses conversation/ question and answer and simulation with the aim that the participants will receive the assistance well. Both these companies are partners in a position to carry out the packaging process with the aid of wrapping equipment and also to provide brand / labeling to increase the market value of the harvest.

Keywords: Assistance, Brand, Packaging, Marketing, Farmer Group

PENDAHULUAN

Desa Tulungrejo adalah desa yang terletak di kecamatan Bumiaji, Kota Batu yang mempunyai luas wilayah 807,019 = 80,701 Km² dengan jumlah penduduk sekitar 9500 jiwa. Dari jumlah penduduk tersebut, 40% merupakan penduduk asli Malang dan sisanya merupakan pendatang yang berasal dari berbagai daerah seperti Blitar, Pasuruan, Madura, dll. Menilik pada mata pencaharian penduduk Desa Tulungrejo dapat diketahui bahwa Desa Tulungrejo yang dikelilingi gunung-gunung mayoritas penduduknya adalah petani. Dengan presentase 90% petani dan 10% lain-lain, dari 90% tersebut terbagi menjadi 60% petani apel dan 30% petani sayur. Petani sayur di desa Tulungrejo ini masih menjual hasil panennya dalam bentuk sayur siap panen dan dijual ke tengkulak. Namun, tidak semua sayur hasil panen bisa diterima oleh tengkulak. Tengkulak hanya akan membeli sayur yang baik dari segi kesegaran maupun kelayakan jual, sehingga petani sayur mengalami kesulitan ketika hasil panen tidak sepenuhnya baik. Seringkali petani sayur harus membuang hasil panen yang tidak bisa diterima oleh tengkulak. Hal tersebut mengakibatkan petani sayur mengalami kerugian karena penjualan hasil panen sayur tidak cukup untuk menutupi biaya penanaman maupun pengelolaan sayur. Tim pengabdian mencoba untuk membantu dan memberikan solusi permasalahan yang dikeluhkan dari petani sayur / mitra tersebut dengan pendampingan mengenai pengemasan sayur dengan baik agar sayur dapat langsung dijual ke konsumen tanpa harus melalui tengkulak. Selain dapat meningkatkan nilai jual, cara tersebut mampu mengurangi kerugian yang akan ditanggung petani sayur karena tidak terjualnya sayur yang rusak. Sayur yang rusak tidak harus selalu dibuang, kita dapat mesortir terlebih dahulu atau

hanya menghilangkan bagian yang rusak, sehingga sayur yang masih baik dapat dijual kembali dan memiliki nilai ekonomis. (Mukhtar & Nurif, 2015) Kemasan (*packaging*) dapat diartikan sebagai kegiatan umum yang dilakukan oleh pelaku bisnis dalam perencanaan barang yang melibatkan penentuan tampilan dan pembautan bungkus bagi suatu barang. Kemasan atau *packaging* merupakan suatu wadah yang menempati suatu barang agar aman, menarik, mempunyai daya pikat dari seorang yang ingin membeli suatu produk (Wirya, 1999).

Kotler & Amstrong, (2008) pengemasan merupakan kegiatan merancang dan membuat wadah atau bungkus sebagai suatu produk. Hal serupa juga dikemukakan (Riyanto, Lestari, & Roz, 2019) Kemasan adalah proses perencanaan dengan melibatkan kegiatan mendesain dan memproduksi, fungsi utamanya adalah untuk melindungi produk agar tetap terjaga kualitasnya. Kemasan memiliki tujuan dan fungsi dalam pembuatan produk, antara lain : (a) Memperindah produk dengan kemasan yang sesuai jenis produk, (b) Memberikan jaminan produk agar tidak rusak saat dipanjang di toko, (c) Memberikan jaminan produk saat pendistribusian ke lokasi yang dituju, (d) Memberikan informasi tentang produk kepada konsumen, dan, (e) Merupakan wujud hasil desain produk yang menunjukkan produk tersebut (Mujirin, Abidin, & Sulaeman, 2018). *Wrapping Packaging* merupakan salah satu metode atau alat yang digunakan untuk proses melindungi produk makanan agar tidak terkontaminasi dari kotoran, bakteri yang dapat menurunkan kualitas dari produk tersebut.

METODE

Tempat dan Waktu. Tempat pengabdian dilaksanakan pada Poktan Tani Maju 01 Bumiaji, Kecamatan Bumiaji, Kota Batu, Provinsi Jawa Timur seperti pada Gambar 1. Adapun waktu pelaksanaan kegiatan pengabdian ini dilakukan pada bulan Juli 2020.



Gambar 1. Lokasi Pengabdian

Khalayak Sasaran. Khalayak sasaran dari program pengabdian ini adalah Gapoktan Kelompok Tani Maju 01, Bumiaji, Kota Batu dengan hasil bumi berupa sayur mayur.

Metode pengabdian. Metode yang digunakan dalam pengabdian ini adalah melakukan proses pengemasan hasil produk mitra berupa sayur-mayur dengan bantuan alat *wrapping* serta memberikan pelabelan sebagai identitas hasil produk dari mitra meliputi :

1. Penyuluhan Klasikal, Tim pengabdian memberikan penjelasan singkat kepada mitra pengabdian dengan topik pembahasan seputar : a). Prospek penjualan pasca panen b). teknologi pengemasan wrapping, c). Pentingnya menggunakan merek/ labeling produk
2. Demonstrasi Praktek
Teknologi pengemasan dilakukan dengan cara mempersiapkan produk yang ingin dikemas dengan cara terlebih dahulu melakukan pemilihan produk yang sesuai dengan standar. Proses pengemasan membutuhkan beberapa bahan dan peralatan yaitu : mesin wrapping, plastik khusus wrapping dan stereo foam

Indikator Keberhasilan. Indikator keberhasilan dalam pengabdian ini adalah mitra mampu melakukan proses pengemasan wrapping dan memberikan label sebagai identitas yang bertujuan untuk menambah nilai jual produk dipasaran.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil panen pertanian dan perkebunan dari Poktan Tani Maju 01 yang melimpah terutama kentang, bawang merah, bawang putih, wortel, dan apel menjadi komoditi perdagangan skala besar. Disebut komoditas skala besar dikarenakan melalui proses standar seleksi permintaan dengan jumlah besar dari pasar. Standar seleksi hasil panen mencakup ukuran sedang, dan bentuk yang utuh. Adapun dalam pendistribusiannya dilakukan dengan kendaraan pickup dan truk menuju lokasi yang dituju. Perdagangan ini hanya memiliki satu pangsa pasar, yaitu agen besar atau pedagang besar seperti pada Gambar 2. Kemudian untuk mata rantai distribusi menuju ke pengecer hingga konsumen akhir dilanjutkan oleh mereka seperti Gambar 3.

Produsen (Poktan Tani Maju 01) → Agen Besar atau Pedagang Besar (Bandar)

Gambar 2. Alur Pendistribusian Komoditi Mitra Pengabdian
Sumber: Data diolah (2020)

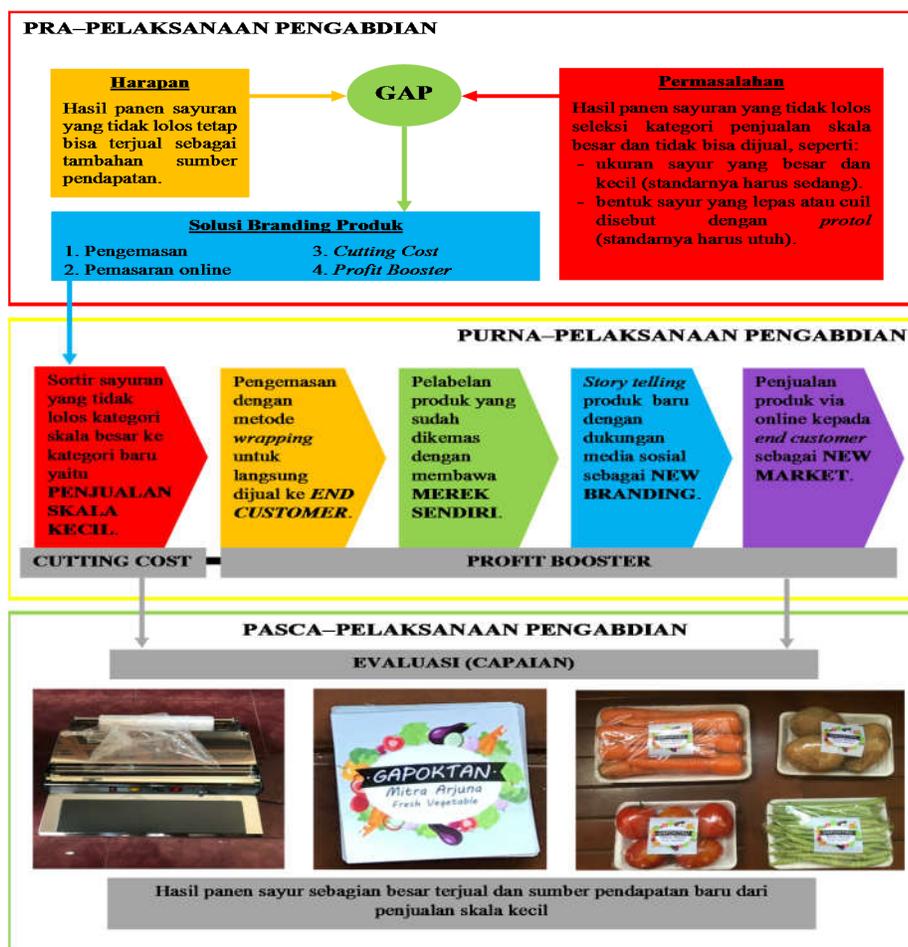
Operasional perdagangan Poktan Tani Maju 01 yang selama ini dijalankan tersebut telah menimbulkan permasalahan yang menjadi perhatian bagi mereka. Permasalahannya yaitu selalu ada hasil panen yang tidak lolos dalam proses seleksi skala besar terkadang dalam jumlah yang sangat banyak dan terbuang begitu saja. Disamping itu terdapat kegagalan hasil panen akibat perubahan iklim yang tidak menentu, sehingga tidak sesuai dengan standar komoditi skala besar. Kegagalan hasil panen ini seperti kentang yang tidak utuh simetris, bawang yang protol (terlepas dari gerombolannya), hingga wortel yang hanya sedikit lebih kecil dari ukuran standar. Dengan demikian, mereka berharap ada cara untuk dapat menjual hasil panen yang tidak lolos seleksi skala besar ke dalam penjualan langsung ke pelanggan akhir secara skala kecil dengan pangsa pasar yang luas, sehingga menjadi sumber pendapatan baru.

Produsen (Poktan Tani Maju 01) → Pelanggan Akhir

Gambar 3. Alur Pendistribusian Komoditi Mitra Pengabdian
Sumber: Data diolah (2020)

Pemecahan masalah terhadap persoalan yang dihadapi oleh mereka terkait hasil panen yang belum bisa diperdagangkan tersebut dibagi kedalam 2 solusi dengan 2 tujuan seperti pada Gambar 4, antara lain:

1. Pengemasan sisa sortir hasil panen, serta pelabelan merek untuk menjadi produk yang siap jual skala kecil untuk pelanggan akhir dengan penggunaan kemasan *wrapping*. Tujuannya adalah pengoptimalan terhadap sisa hasil panen yang terbuang percuma (*cutting cost*).
2. Pemasaran online melalui media sosial yang paling banyak digunakan, yaitu Instagram dengan menyasar pangsa pasar massal dengan membangun *branding* produk dan pasar baru. Tujuannya adalah menambah sumber pendapatan baru dari penjualan langsung ke pelanggan akhir (*profit booster*) tanpa mengeluarkan banyak biaya pemasaran.



Gambar 4. Alur Pelaksanaan Pengabdian
 Sumber: Data diolah (2020)

Pembaharuan terjadi setelah melaksanakan pengembangan terhadap bisnis Poktan Tani Maju 01 yang tidak hanya berujung pada arus pendapatan baru di penjualan skala kecil baik terhadap pelanggan akhir, namun hingga juga membuka *reseller* bermodal kecil. Adapun aspek pembaharuan yang lain dapat dilihat pada Gambar 5.

| | | | | |
|--|---|---|--|--|
| <p>Mitra Kunci</p> <ul style="list-style-type: none"> - Pedagang besar - Penjual sayur besar - Pedagang kecil - Penjual sayur kecil - Mini market - Kantin instansi - Reseller online via aplikasi | <p>Aktifitas Kunci</p> <ul style="list-style-type: none"> - Pengelolaan pasca panen - Penyortiran hasil panen standar skala besar - Pemasaran via telepon - Pendistribusian skala besar - Penyortiran skala kecil - Pengemasan sayuran - Pemasaran dan pendistribusian via aplikasi <p>Sumberdaya Kunci</p> <ul style="list-style-type: none"> - Sayuran - TK petani dan warga - Aset operasional - Modal kerja - Peralatan tradisional - Mesin sederhana - Mesin pengemasan wrapping - Aplikasi pemasaran | <p>Proposisi Nilai</p> <ul style="list-style-type: none"> - Penjualan skala besar - Baru panen - Penjualan skala kecil - Memiliki kemasan yang aman dan segar lebih lama | <p>Hubungan Pelanggan</p> <ul style="list-style-type: none"> - Komunikasi langsung - Komunikasi via handphone - Member aplikasi - Komunikasi via aplikasi - Aplikasi media sosial <p>Saluran</p> <ul style="list-style-type: none"> - Pengiriman langsung - Pengiriman via aplikasi melalui jasa pengiriman one day (seperti Go-Food) | <p>Segmen Pelanggan</p> <ul style="list-style-type: none"> - Pedagang besar - Penjual sayur besar - Wanita (ibu rumah tangga, kontrakan, kos-kosan, dan sebagainya) - Penjual sayur kecil - Mini market - Kantin Instansi - Reseller online via aplikasi |
| <p>Struktur Biaya</p> <ul style="list-style-type: none"> - Biaya produksi - Biaya TK - Biaya pengemasan - Biaya pemasaran dan distribusi via aplikasi | | <p>Arus Pendapatan</p> <ul style="list-style-type: none"> - Penjualan skala besar - Penjualan skala kecil - Penjualan reseller | | |

Gambar 5. Kanvas Model Bisnis Poktan Tani Maju 01
 Kondisi Sekarang (Hitam) dan Sesudah (Merah)
 Sumber: Analisis Kanvas Model Bisnis oleh Pelaksana Pengabdian

KESIMPULAN

Pelaksanaan program pengembangan bisnis mitra terhadap Poktan Tani Maju 01 bertujuan untuk menyelesaikan gap diantara permasalahan dan harapan mereka dengan cara pengemasan produk jadi serta memasarkannya secara online yang mampu mencakup pasar yang lebih luas. Dengan demikian, hasil panen yang dikomoditikan dapat terjual secara keseluruhan karena diproses melalui pengemasan wrapping. Tidak ada lagi hasil panen yang terbuang percuma dan sumber pendapatan bertambah dari penjualan produk baru untuk skala kecil. Adapun kedepannya, kegiatan pengembangan bisnis ini bisa menjadi model pengabdian percontohan tentang solusi bagi Poktan atau Gapoktan lainnya yang mengalami permasalahan yang sama.

UCAPAN TERIMA KASIH

Terselesainya kegiatan ini, maka kami sampaikan terimakasih kepada Rektor Universitas Muhammadiyah Malang, Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis UMM beserta jajaranya yang telah memberikan dukungan dan motivasi hingga terselesainya pengabdian ini dengan lancar. Tak lupa terkhusus kami ucapkan kepada mita pengabdian Kelompok Tani Maju 01, Bumiaji, Kota Batu, semoga apa yang telah kami berikan dapat memberikan sisi positif dan dapat bersaing dengan bidang usaha yang lain.

REFERENSI

- Kotler, G., dan Armstrong, P. (2008) *'Prinsip-Prinsip Pemasaran (Jilid 1)'* Jakarta: Erlangga.
- Mujirin, M. Y., Abidin, A. E., dan Sulaeman. (2018) *'Sosialisasi Pengemasan Kue Tradisional di Desa Sepabatu, Kec. Tinabung, Kab. Polewali Mandar'* *RESONA Jurnal Ilmiah Pengabdian Masyarakat*, 2(1), 31-41.
- Mukhtar, S., dan Nurif, M. (2015) *'Peranan Packaging Dalam Meningkatkan Hasil*

Produksi Terhadap Konsumen' *Jurnal Sosial Humaniora*, 8(2), 181.
<https://doi.org/10.12962/j24433527.v8i2.1251>.

Riyanto, D. W. U., Lestari, N. P., dan Roz, K. (2019) 'Pengembangan Aspek Pemasaran Industri Tahu Sutra Desa Beji Kota Batu' *Jurnal SOLMA*, 8(1), 139.
<https://doi.org/10.29405/solma.v8i1.3071>.

Wirya, I. (1999) '*Kemasan Yang Menjual. Menang Bersaing Melalui Kemasan*' (Cetakan I), Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.