

PEMANFAATAN TEKNOLOGI INFORMASI UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN DAN PEMASARAN PRODUK OLAHAN SAYUR KELOMPOK TANI DESA SAMIRAN, KECAMATAN SELO, KABUPATEN BOYOLALI

Desy Amalia Candrakusuma¹, Doni Mardiyanto², Ambyah Atas Aji³

Fakultas Ekonomi, Universitas Surakarta^{1,2,3}

Email: desyamalia321@gmail.com¹, hlc.donsmart@gmail.com², ambyahatasaji22@gmail.com³

Abstrak

Adanya inovasi yang dihasilkan oleh masyarakat Desa Samiran, Selo Kabupaten Boyolali dengan mengolah sayur menjadi keripik sayur memberikan peluang ekonomi yang tinggi bagi masyarakat. Keripik sayur yang dihasilkan kelompok tani saat ini hanya dijual didaerah Boyolali saja. Supaya keripik sayur dapat dikenal lebih luas dan menghasilkan pendapatan yang lebih tinggi maka penulis termotivasi untuk melakukan kegiatan pengabdian kepada masyarakat. Kegiatan ini dilakukan dengan tujuan untuk memberikan motivasi kepada kelompok tani supaya dapat melakukan penjualan dan pemasaran menggunakan sosial media. Selain itu, kegiatan ini memberikan pengetahuan kepada kelompok tani mengenai cara menggunakan sosial media supaya dapat meningkatkan penjualan dan melakukan pemasaran dengan baik. Metode pelaksanaan yang digunakan dalam kegiatan ini berupa *workshop* mengenai pentingnya menggunakan sosial media dan cara penggunaan sosial media untuk menunjang pemasaran serta penjualan produk. Kegiatan telah dilaksanakan dengan lancar. Seluruh peserta mengikuti kegiatan *workshop* dengan aktif bertanya dan mengikuti segala arahan serta prosedur pembuatan sosial media dengan baik. Saran untuk kegiatan pengabdian kepada masyarakat selanjutnya adalah melakukan peninjauan secara periodik supaya dapat memantau proses promosi dan penjualan keripik sayur serta memberikan materi tambahan terkait cara pembuatan konten yang dapat menarik minat konsumen untuk membeli keripik sayur tersebut.

Kata kunci: Teknologi, Penjualan, Pemasaran, Olahan Sayur, Desa Samiran

Abstract

The innovation produced by the community of Samiran Village, Selo, Boyolali Regency by processing vegetables into vegetable chips provides high economic opportunities for the community. Vegetable chips produced by farmer groups are currently only sold in the Boyolali area. So that vegetable chips can be known more widely and generate higher income, the author is motivated to carry out community service activities. This activity was carried out with the aim of motivating farmer groups to be able to sell and market using social media. In addition, this activity provides knowledge to farmer groups on how to use social media so that they can increase sales and do marketing properly. The implementation method used in this activity is a

workshop on the importance of using social media and how to use social media to support marketing and product sales. The activity was carried out smoothly. All participants participated in the workshop activities by actively asking questions and following all directions and procedures for making social media well. Suggestions for further community service activities are to conduct periodic reviews in order to monitor the promotion and sales process of vegetable chips and provide additional material related to how to create content that can attract consumers to buy vegetable chips.

Keywords: *Information Technology, Sales, Marketing, Processed Vegetable, Samiran Village*

PENDAHULUAN

Pariwisata merupakan sektor ekonomi yang sangat penting bagi sebuah negara, provinsi, kabupaten atau kota, bahkan desa. Kemajuan dan kesejahteraan perekonomian yang semakin tinggi, menjadikan pariwisata sebagai bagian dari kebutuhan atau gaya hidup masyarakat. Pada saat ini pariwisata telah membentuk pola pikir manusia untuk mengenal alam dan budaya dengan lebih dekat dan berusaha mengenalkannya ke dunia yang lebih luas. Meningkatnya kesadaran dan kepedulian masyarakat terhadap lingkungan alam, membuat lembaga pemerintah maupun lembaga swasta membentuk sistem pengelolaan wisata berbasis alam, yaitu desa wisata. Desa wisata merupakan suatu kegiatan perjalanan kepariwisataan yang memberikan dan menawarkan suasana asri dengan menonjolkan keaslian dan keasrian desa, seperti pemandangan alam desa yang indah, kuliner, cenderamata, *homestay* dan sebagainya (Aryadjihs, 2017). Hal ini sejalan dengan pendapat Zakaria *et al.* (2014) bahwa desa wisata merupakan suatu wilayah pedesaan yang menawarkan keaslian baik dari segi alam, sosial budaya, adat-istiadat, keseharian, arsitektur tradisional, struktur tata ruang desa yang disajikan dalam bentuk integrasi komponen pariwisata, seperti atraksi, akomodasi dan fasilitas pendukung lainnya. Salah satu bentuk dari desa wisata adalah dasar dalam pengembangan desa wisatanya, yaitu pemahaman mengenai karakter dan kemampuan yang ada dalam desa. Kemampuan dan karakter yang ada dalam desa biasanya ditawarkan dalam bentuk kegiatan perjalanan wisata atau paket wisata yang identik dan kegiatan yang mengajak wisatawan untuk menggunakan produk dari desa wisata tersebut.

Desa Wisata Samiran Boyolali (Dewi Sambi) yang terletak di Desa Samiran, Kecamatan Selo, Kabupaten Boyolali, merupakan salah satu desa wisata yang ada di Indonesia. Desa Wisata

Samiran merupakan sebuah wilayah yang berada di dataran tinggi, terletak di jalur transportasi nasional dan regional yang menghubungkan antara kota-kota besar di Jawa Tengah diantaranya adalah Solo, Magelang, dan Semarang, sehingga wilayah tersebut menjadi daerah yang sangat strategis dalam perputaran roda perekonomian. Desa Wisata Samiran merupakan salah satu destinasi desa wisata yang mempunyai banyak potensi pariwisata mulai dari alam, budaya, maupun ciptaan manusia. Segala macam potensi yang ada di Desa Samiran merupakan suatu potensi yang dapat menjadi daya tarik wisatawan untuk melakukan perjalanan. Adanya potensi alam yang melimpah, salah satunya menghasilkan kegiatan kelompok tani di Desa Wisata Samiran yang telah dirintis sejak 2006, yaitu:

- a. Kelompok Tani agrowisata (Salaka, Argo-Mulyo, Ngudi-Rejeki, Ngudi Rahayu, dan Manunggal)
- b. Kelompok Taruna Tani (Subur dan Bina-Usaha)
- c. Kelompok Wanita Tani (Tentrem-Rahayu, Samiran-Asri, Subur-Makmur, Loncang, dan Berdaya)
- d. Kelompok Tani perkebunan kopi yang tergabung di Gapoktan Tsamarun Jabalaini.

Secara umum komoditas pertanian yang telah dikembangkan oleh petani dan kelompok tani, yaitu tanaman sayur, tanaman buah, tanaman hias. Adapun jenis usaha yang telah ada dan dikelola oleh petani dan kelompok tani, yaitu pembibitan dan pesemaian beberapa jenis tanaman sayur, buah, dan bunga hias, penjualan beberapa jenis tanaman sayur, buah, dan bunga, penyediaan lahan pertanian sebagai tujuan wisata khusus (praktek atau penelitian ilmiah), dan pemasaran hasil (produk olahan) dari sayuran dan buah. Sayur yang telah dipanen oleh petani dan kelompok tani hanya distribusikan ke pedagang-pedagang sekitar, ke pasar lokal, dan pengepul, sedangkan olahan sayur kini sudah mulai dipasarkan ke pusat oleh-oleh daerah boyolali dan sekitarnya. Rata-rata penduduk luar boyolali hanya mengetahui bahwa boyolali merupakan kota susu atau kota penghasil susu sapi terbaik. Namun, bagi warga sekitar dan kota-kota lain yang belum pernah ke Boyolali banyak yang belum tahu bahwa di Boyolali ada sayur yang dapat diolah menjadi makanan sehat, yaitu keripik sayur. Adanya kekayaan alam yang dimiliki Kabupaten Boyolali dapat meningkatkan perekonomian dengan menghasilkan inovasi. Inovasi yang dihasilkan kelompok tani saat ini harus didukung oleh perkembangan teknologi

supaya masyarakat luas yang belum pernah ke Boyolali mengetahui kekayaan alam yang dimiliki Kabupaten Boyolali. Oleh karena itu, penting untuk menggunakan teknologi sebagai media pemasaran dan penjualan olahan produk yang dihasilkan Desa Samiran, seperti olahan sayur.

PERUMUSAN MASALAH

Kelompok tani Desa Wisata Samiran selama ini sudah mampu menjual sayur ke pedagang–pedagang kecil di pasar lokal dan pengepul dengan penghasilan awal sebesar Rp 200.000 sekali panen. Kemudian, kelompok tani Desa Wisata Samiran mampu mengubah bahan mentah sayur menjadi olahan keripik sayur. Keripik sayur ini terdiri dari keripik wortel, bayam merah, brokoli, dan talas. Pada saat ini, kelompok tani hanya menjual keripik tersebut di beberapa pusat oleh-oleh Boyolali dan wisatawan yang datang ke pusat pembuatan keripik sayur dengan penghasilan sekitar Rp 1.000.000 per hari. Di era digitalisasi, seluruh kelompok tani harus mampu memanfaatkan teknologi untuk membantu proses pemasaran dan penjualan. Sosial media dapat membantu proses pemasaran dengan melakukan promosi diberbagai sosial media dan melakukan penjualan di berbagai situs online atau sosial media yang ada. Hal ini dilakukan supaya produk yang dihasilkan kelompok tani dapat dikenal lebih luas oleh konsumen, sehingga menghasilkan pendapatan yang maksimal. Permasalahan yang dihadapi kelompok tani Desa Wisata Samiran di era digitalisasi ini adalah minimnya pengetahuan dan keahlian kelompok tani dalam menggunakan teknologi, sehingga kelompok tani mengalami kesulitan dalam melakukan pemasaran dan menjual produk-produk olahan sayur secara lebih luas.

TUJUAN KEGIATAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

Kegiatan pengabdian masyarakat yang dilakukan di Desa Wisata Samiran, Kecamatan Selo Boyolali, khususnya bagi kelompok tani ini bertujuan:

1. Memberikan motivasi kepada kelompok tani untuk melakukan pemasaran dan penjualan melalui sosial media
2. Memberikan pengetahuan kepada kelompok tani mengenai cara menggunakan sosial media dalam meningkatkan penjualan dan melakukan pemasaran dengan baik.

METODE PELAKSANAAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilakukan di Desa Wisata Samiran, Kecamatan Selo Boyolali ini dilakukan dengan metode pelaksanaan yang berupa workshop. Peserta *Workshop* ini merupakan kelompok tani di Desa Samiran. *Workshop* dilakukan dengan tema penggunaan sosial media sebagai media kelompok tani dalam melakukan penjualan dan pemasaran. Tahapan dalam pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat, yaitu:

a. Tahap Persiapan

Tahap yang dilakukan dalam persiapan ini, antara lain:

1. Melakukan *survey* dengan menemui ketua kelompok Sadar Wisata (Pokdarwis) Rukun Joglo Pengilon, yaitu Ibu Dayang Nevia Afriansari, S.E., M.Sc., M.Par untuk mengidentifikasi terkait dengan Desa Wisata Samiran.
2. Melakukan survei ke petani sayur dan olahan sayur
3. Mempersiapkan materi *workshop* terkait dengan pemanfaatan sosial media sebagai media pemasaran dan penjualan produk olahan.

b. Tahap pelaksanaan

Pelaksanaan dilakukan di pengolahan sayur, Selo Boyolali. *Workshop* yang diberikan berkaitan dengan wawasan dan pengetahuan mengenai penggunaan sosial media untuk melakukan pemasaran dan penjualan keripik sayur supaya produk dapat dikenal lebih luas dan produk dapat terjual lebih banyak lagi.

c. Tahap Pembuatan Laporan

Tahap ini merupakan proses pembuatan laporan pengabdian masyarakat yang berjudul “Pemanfaatan Teknologi Informasi untuk Meningkatkan Penjualan dan Pemasaran Produk Olahan Sayur Kelompok Tani Desa Samiran, Kecamatan Selo, Kabupaten Boyolali”.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat diikuti oleh 15 peserta dari kelompok tani olahan sayur. Kegiatan *workshop* diawali dengan pembukaan yang dilakukan oleh MC, kemudian sambutan dari perwakilan panitia Universitas Surakarta, yaitu Bapak Doni

Mardiyanto, S.Pd., M.M., M.Si. Setelah sambutan panitia dilanjutkan ketua POKDARWIS Ibu Dayang Nevia Afriansari, S.E., M.Sc., M.Par. Acara pertama dipimpin oleh Ibu Desy Amalia Candrakusuma, S.E., M.Sc dengan memberikan materi yang berjudul “Pentingnya Bersosial Media untuk menunjang Perekonomian Masyarakat Desa Samiran Boyolali”. Seluruh peserta mendengarkan paparan materi dan aktif bertanya kepada pemateri pertama terkait materi tersebut.



Gambar 1: Sambutan dari Ketua POKDARWIS

Acara kedua dipimpin oleh Bapak Doni Mardiyanto, S.Pd., M.M., M.Si. dan Bapak Ambyah Atas Aji, S.E., M.Si dengan memberikan pelatihan terkait penggunaan sosial media sebagai media pemasaran dan penjualan produk olahan sayur. Sosial media yang digunakan dalam pelatihan adalah Shopee dan Instagram. Selama pelatihan, Bapak Doni Mardiyanto, S.Pd., M.M., M.Si mengarahkan cara membuat akun sosial media instagram dan membantu bagaimana cara bergabung menjadi seller di sosial media Shopee. Sedangkan, Bapak Ambyah Atas Aji, S.E., M.Si memberi penjelasan mengenai cara menggunakan sosial media tersebut. Pelaksanaan kegiatan ini berjalan dengan lancar. Diharapkan bahwa seluruh peserta dapat mengenalkan produk keripik sayur lebih luas lagi dan meningkatkan penjualan yang lebih maksimal setelah mendapatkan wawasan, pengetahuan, dan pengalaman dalam menggunakan sosial media.



KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang diselenggarakan di Desa Samiran, Kecamatan Selo, Boyolali mampu memberikan manfaat bagi petani-petani olahan sayur yang memiliki wawasan, pengetahuan, dan pengalaman dalam menggunakan sosial media yang minim. Kegiatan pengabdian masyarakat telah berhasil dilakukan dan berjalan dengan lancar. Seluruh peserta sangat terlihat antusias dalam mengikuti *workshop* dengan aktif bertanya dan mengikuti segala kegiatan sampai dengan selesai. Diharapkan setelah mengikuti *workshop* ini para peserta menjadi memiliki keahlian dalam menggunakan sosial media, sehingga dapat meningkatkan perekonomian mereka.

Saran

Berikut ini merupakan beberapa saran yang telah dirumuskan berdasarkan evaluasi yang telah dilakukan:

1. Adanya peninjauan secara periodik setelah kegiatan pengabdian masyarakat berlangsung supaya dapat memantau proses promosi dan penjualan olahan sayur apakah sudah berjalan sesuai dengan rencana dan harapan.
2. Adanya penambahan materi terkait cara pembuatan konten yang menarik minat konsumen untuk membeli produk olahan sayur tersebut.

DAFTAR PUSTAKA

- Aryadjih. (2017). Ini Dia Lima Bumdes Terbaik Di Pulau Jawa. <https://www.berdesa.com/Ini-Dia-Lima-Bumdes-Terbaik-Di-Pulau-Jawa/> (diakses pada tanggal 20 Juni 2023)
- Zakaria, F., & Suprihardjo, D. (2014). Konsep pengembangan kawasan desa wisata di desa bandungan kecamatan pakong kabupaten pamekasan. *Jurnal Teknik Pomits*, Vol 03 No. 02 Hal 2301-9271