

## STRATEGI PEMASARAN DIGITAL PADA USAHA BAWANG GORENG DALAM MENJALANKAN BISNIS DI ERA NEW NORMAL

Syarifah Maihani<sup>1</sup>, Maryam Jamilah<sup>2</sup>, Abdul Malik<sup>3</sup>, Cut Khairani<sup>4</sup>, Kumita<sup>5</sup>,  
Said Ahmad Zaki Yamani<sup>6</sup>

<sup>1</sup>Dosen Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Almuslim

<sup>2</sup><sup>6</sup>Dosen Program Studi Kehutanan Fakultas Pertanian Universitas Almuslim

<sup>3</sup>Dosen Program Studi Pengelolaan Sumberdaya Alam dan Lingkungan Program  
Pascasarjana Universitas Almuslim

<sup>4</sup>Dosen Program Studi Pendidikan Ilmu Pengetahuan Sosial Program Pascasarjana  
Universitas Almuslim

<sup>5</sup>Dosen Program Studi Teknik Sipil Fakultas Teknik Universitas Almuslim

Email: syarifahlangsa78@gmail.com, maryamjamilah@gmail.com,  
abdulmalikphd@gmail.com, cut.fisip13@gmail.com, kumitaumuslim@gmail.com,  
sayedazy@gmail.com

### ABSTRAK

Pelaksanaan PKM ini merupakan upaya pengembangan usaha kecil rumahan “bawang goreng” dalam mengembangkan usahanya melalui pemasaran digital agar produk yang dihasilkan bisa diakses dari rumah. Tim pelaksana mengusulkan kepada mitra keterampilan cara membuat bawang goreng yang berkualitas ditinjau dari sisi kesehatan dan layak jual dan memiliki pengetahuan dan dapat menerapkan sistem manajemen dan pemasaran digital pada kegiatan usahanya, memiliki *packaging* yang baik serta memiliki legalitas izin usaha. Masalah yang tidak kalah pentingnya, yang kurang menjadi perhatian mitra adalah polusi kebersihan lingkungan di sekitar area kerja. Area kerja masih berlantain tanah, asap hasil pembakaran kayu bakar dibuang secara alami ke udara (tanpa diberikan perlakuan terhadap reduksi emisi yang membahayakan kesehatan dan tingkat kecerdasan), dan area abu sisa memasak yang masih alami, sehingga menyulitkan untuk proses pembersihan. Serta mengoptimalkan *platform* multimedia untuk memberikan informasi dan menjawab keluhan masyarakat. Solusi yang ditawarkan oleh tim pengusul dalam menyelesaikan permasalahan mitra yaitu mengoptimalkan penggunaan internet dalam melakukan pemasaran digital dan bekerja sama dengan penyedia aplikasi pemasaran online melibatkan banyak orang dengan interaksi secara digital. Diperlukan juga komitmen dan kolaborasi yang baik antara pemerintah, akademisi, lembaga keuangan, dan perusahaan teknologi informasi untuk meningkatkan daya saing.

***Kata Kunci:*** *New normal, strategi pemasaran digital*

### ABSTRACT

*The implementation of this community service (PKM) is an effort to develop "fried onion" home business in developing its business through digital marketing so that the products can be accessed easily from home. The PKM team proposes to partners the skills to make good quality fried onions in terms of health and marketability and to equip them with knowledge to apply management systems of digital marketing to their business activities, good packaging and legal business permits. An issue that is no less important, which has received less attention from partners is the pollution of environmental cleanliness around the work area. The work area still has a dirt floor,*

*the smoke from burning firewood is naturally discharged into the air (without being treated for emission reductions that endanger health and intelligence), and the ash area of cooking residue is still left untreated, making it difficult for the cleaning process. As well as optimizing the multimedia platform to provide information and answer public complaints. The solution offered by the proposing team in solving partner problems is optimizing the use of the internet in conducting digital marketing and collaborating with online marketing application providers involving many people with digital interactions. It also requires good commitment and collaboration between the government, academia, financial institutions, and information technology companies to increase competitiveness.*

**Key Words:** *Digital marketing strategy, new normal*

## PENDAHULUAN

Usaha bawang goreng merupakan usaha mandiri Ibu Maryam di Desa Menasah Dayah Kecamatan Kota Juang Kabupaten Bireuen, yang memiliki satu orang pekerja lepas. Setiap hari mitra memproduksi bawang goreng sekitar 10-20 kg, yang bahan bakunya langsung diambil melalui tengkulak sebelum di proses menjadi bawang goreng. Jika produk bawang merah kualitasnya kurang bagus, maka tengkulak akan memotong harga bawang merah. Kendalanya sesekali susah mendapatkan bawang merah yang bagus. Sehingga, mitra susah untuk memproduksi bawang goreng dan mengendalikan harganya. Prinsip mitra selama ini adalah adanya pendapatan rutin, tetapi jika hal ini berlangsung terus menerus maka tidak tertutup kemungkinan mitra akan gulung tikar.

Permintaan bawang goreng semakin hari semakin meningkat. Peningkatan produksi bawang goreng tersebut tidak hanya berkaitan dengan kuantitas tetapi juga dalam hal kualitas. Secara khusus masalah mitra adalah belum paham bagaimana supaya usahanya bisa bertahan di masa new normal ini dan ketika harga bawang merah melonjak serta cara mengembangkan usaha kecil ini supaya menjadi besar sehingga dapat digunakan sebagai alternatif sumber penghasilan ibu rumah tangga. Mitra tidak paham tentang cara membuat bawang goreng yang berkualitas bagus, tidak memahami bagaimana manajemen usaha, pemasaran, *packaging* dan mengurus *merk* serta perijinan.

Dari sekian banyak inovasi yang sudah ada, terlihat bahwa proses pembuatan bawang goreng kering ini masih tertinggal dalam hal teknologi. apalagi jika usaha ini dapat menopang perekonomian masyarakat sekitar. Minimnya pengetahuan tentang manajemen usaha membuat usaha ini belum terorganisir dengan baik, sehingga banyak

usaha sejenis yang dijalankan secara perorangan. Hal ini membuat pengusaha bumbu *maguen* instan kering tersebut tidak dapat mengembangkan usahanya. Padahal, harga jual bawang goreng dipasaran cukup tinggi, namun terhambat dengan produksi yang minim. Strategi pemasaran yang dilakukan oleh mitra juga belum maksimal. Bahkan, mitra belum menggunakan kemasan dengan desain yang menarik dan informatif terkait usaha bawang goreng ini dan konsumen tidak mendapatkan informasi terkait dengan usaha mitra. Usaha promosi juga belum dilakukan oleh mitra, sehingga omset penjualan yang seharusnya tinggi menjadi tidak optimal.

Permasalahan lain yang dihadapi mitra yaitu kondisi pandemi Covid-19 menjelang new normal, dimana wilayah mitra merupakan wilayah terdampak Covid-19 di Provinsi Aceh. Sebelumnya proses distribusi hasil produksi mitra dilakukan melalui interaksi langsung antara mitra dengan pembeli dan penjual/pengecer, sekarang terbatas dengan kondisi wabah Covid-19 yang melanda hampir seluruh wilayah yang ada di dunia. Kondisi ini sedikit banyaknya menyebabkan penjualan hasil produksi mitra menjadi menurun. Namun, permintaan masyarakat akan bawang goreng produksi mitra tetap tinggi seperti dulu, tetapi mitra kesulitan dalam menjalankan distribusinya.

### **METODE PELAKSANAAN**

Tahapan pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan melalui beberapa tahapan, yaitu: 1) tahap *desk study*, dimana tim pelaksana melakukan diskusi secara intensif dengan mitra untuk mengetahui urgensi kebutuhan mitra serta mengambil kesimpulan terkait prioritas permasalahan yang akan diselesaikan. Selain itu, dilakukan perencanaan serta perancangan terkait kegiatan yang akan dilaksanakan dengan melibatkan mitra; 2) tahap pengadaan alat dan bahan, dimana tim pelaksana kegiatan melakukan pengadaan alat dan bahan yang dibutuhkan untuk menyelesaikan masalah mitra; 3) tahap pendampingan aplikasi penjualan berbasis teknologi digital, dimana tim pelaksana kegiatan akan mengembangkan aplikasi pemasaran dan penjualan yang sesuai dengan kebutuhan mitra; 4) pelatihan, dimana tim pelaksana kegiatan melakukan pendampingan dan pelatihan terkait teknologi yang diterapkan dalam menyelesaikan permasalahan mitra; dan 5) evaluasi, dimana tim pelaksana akan melakukan evaluasi terkait capaian target yang telah ditentukan.

Prosedur kerja dan partisipasi mitra dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah: 1) setelah tim pelaksana kegiatan melakukan sosialisasi dengan mitra dan menyepakati prioritas permasalahan yang akan diselesaikan, selanjutnya tim PKM dan mitra berkoordinasi dalam melakukan persiapan awal serta membuat perencanaan, seperti penjadwalan kegiatan dengan tujuan agar tidak mengganggu proses produksi mitra; 2) tim pelaksana kegiatan melakukan persiapan alat dan bahan yang diperlukan dalam kegiatan penerapan teknologi kepada mitra; 3) tim PKM berkoordinasi dengan mitra dalam membuat pengadaan alat produksi bawang goreng yang sesuai dengan kebutuhan; 4) tim PKM memberikan pelatihan dasar penggunaan alat *sealer* kemasan *pouch* aluminium dan mesin cetak logo yang dibutuhkan mitra; 5) tim PKM bersama mitra melakukan pengembangan aplikasi penjualan berbasis teknologi digital dan disesuaikan dengan kebutuhan mitra saat ini; 6) tim PKM melakukan uji coba kelayakan aplikasi penjualan dengan melibatkan mitra sebagai pengguna aplikasi; 7) tim PKM memberikan pelatihan kepada mitra tentang penggunaan aplikasi penjualan serta teknik pemeliharannya, dan juga memberikan pelatihan tentang teknik promosi produk bawang goreng melalui aplikasi penjualan serta promosi melalui sosial media; dan 8) tim PKM bersama mitra melakukan evaluasi atas kegiatan yang telah dilaksanakan.

Evaluasi yang akan dilakukan oleh tim PKM dalam kegiatan ini dibagi dua, yaitu: 1) evaluasi terhadap aplikasi berbasis teknologi dalam mendukung konsep profit yang bagus atau omset penjualan yang baik, berupa pengujian terkait kelayakan aplikasi yang dikembangkan oleh tim PKM. Selain itu, tim PKM bersama mitra melakukan pengujian mengenai fitur, fungsi efisiensi serta kekurangan dari aplikasi penjualan yang dikembangkan agar dapat diperbaiki dan disesuaikan dengan kebutuhan mitra; dan 2) evaluasi terhadap keseluruhan kegiatan, yang bertujuan untuk: (a) mengetahui tingkat penguasaan mitra terkait pelatihan yang disampaikan, baik penggunaan alat maupun penggunaan aplikasi penjualan; (b) mengidentifikasi kendala yang dihadapi tim PKM dan mitra dalam melaksanakan kegiatan; (c) menilai tingkat keberhasilan kegiatan yang dilaksanakan; dan (d) melakukan perbaikan jika ada hal yang dianggap perlu diperbaiki.

Adapun keberlanjutan program yang direncanakan oleh tim pelaksana kegiatan adalah kerjasama dengan pihak bank dalam penggunaan teknologi digital untuk kebutuhan

pembayaran aplikasi penjualan secara otomatis, seperti konsep yang diterapkan oleh banyak situs *marketplace* yang ada di Indonesia. Kegiatan ini perlu dilanjutkan, karena waktu pelaksanaan kegiatan sangat singkat (3 bulan), sehingga tidak memungkinkan melakukan kerjasama dengan pihak bank yang membutuhkan waktu untuk proses verifikasi dan validasi rekening giro serta pembukaan rekening akun virtual.

### HASIL DAN PEMBAHASAN

Mekanisme sosialisasi kepada mitra dilaksanakan pada tanggal 15 Januari 2022. Selanjutnya, pelatihan pembuatan manajemen permodalan dan strategi pemasaran dilaksanakan pada tanggal 30 Januari 2022 yang dipandu oleh ketua dan anggota tim pelaksana kegiatan pengabdian kepada masyarakat. Mitra dilatih menggunakan e marketing, mulai dari mempromosikan jenis produk bawang goreng, merespon pesanan konsumen dan meng-*update* informasi (informasi pelayanan, menambahkan foto-foto di galeri, informasi ketersediaan *stock* bawang goreng dan lainnya).

Selanjutnya, mitra diberikan penjelasan terkait manajemen permodalan, berupa pengetahuan mengenai pencatatan transaksi keuangan dengan menempatkan mana akun yang ada di debet dan kredit. Mitra juga diberikan pengetahuan dan keterampilan dalam menyajikan laporan keuangan laba/rugi usaha. Dari hasil pelatihan ini telah memberikan perubahan kepada pemilik usaha dengan mulainya mitra menggunakan buku khusus untuk mencatat seluruh transaksi keuangan usaha. Pendampingan dilakukan untuk memonitoring keterampilan dalam mempromosikan produk pada media sosial, mengoperasikan komputer, mengaplikasikan penjualan *online* berbasis teknologi informasi digital dan mampu menjalankan usaha dengan konsep profit yang bagus atau omset penjualan yang baik, sehingga usaha berjalan aman pada masa new normal ini. Kegiatan ini dilakukan dalam rangka perbaikan manajemen mitra pada usaha bawang goreng di Desa Menasah Dayah Kecamatan Kota Juang Kabupaten Bireuen. Adapun kegiatan lainnya berupa pengaplikasian penjualan online berbasis strategi pemasaran digital dengan perangkat pendukung yaitu server *online* dan laptop untuk kebutuhan menjalankan serta mengelola aplikasi.



**Gambar Bawang goreng setelah di *Packing* dengan Plastik Biasa dan Kondisi Dapur Penggorengan bawang**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini telah memberikan keterampilan terhadap pengelola usaha bawang goreng di Desa Menasah Dayah Kecamatan Kota Juang Kabupaten Bireuen. Potensi peningkatan ekonomi yang dimiliki mitra sangat besar jika dilakukan penerapan konsep distribusi produk bawang goreng melalui pemanfaatan aplikasi pemasaran dan penjualan berbasis teknologi informasi. Mitra kegiatan merupakan kelompok masyarakat terdampak Covid-19 yang mengalami kendala dalam menjalankan kegiatan usahanya dikarenakan adanya penerapan pembatasan sosial/ *physical distancing*. Konsep profit yang bagus atau omset penjualan yang baik sangat memungkinkan untuk diterapkan pada mitra berdasarkan solusi aplikasi pemasaran dan penjualan berbasis teknologi yang ditawarkan oleh tim pelaksana dalam menghadapi tren bisnis terlebih pada masa pandemi new normal seperti sekarang ini.

Saran yang dapat disampaikan oleh tim pelaksana PKM setelah kegiatan berlangsung, adalah mitra hendaknya dapat meningkatkan produksi bawang goreng sehingga dapat meningkatkan pendapatan dan mampu memenuhi permintaan pasar. Selain itu, mitra hendaknya dapat mengajukan proposal kredit agar mendapatkan bantuan kredit bank dalam rangka meningkatkan modal guna memperluas usaha bawang goreng yang dinilai memiliki rasa rempah dan cita rasa tinggi oleh tim pelaksana kegiatan PKM, bahkan memiliki potensi menjadi produk unggulan daerah yang memiliki daya jual tinggi di tingkat nasional dengan khas Aceh nya.

## UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih penulis sampaikan kepada Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat Universitas Almuslim yang telah memberikan dukungan moril maupun materiil terhadap terselenggaranya pengabdian masyarakat ini. Lalu, ucapan terima kasih juga penulis sampaikan kepada seluruh jajaran perangkat Desa Menasah Dayah Kecamatan Kota Juang Kabupaten Bireuen yang telah memberikan kesempatan dan keuangan waktu dan tempat, sehingga kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dapat terlaksana dan berjalan dengan lancar.

## REFERENSI

- Assauri, S. 2018. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Ching, Hong, Y., Fauvel, C. 2019. *Criticisms, Variation and Experiences with Business Model Canvas*. International Journal of Small Business and Entrepreneurship Research, 1(4), 18-29.
- Divianto., Febrianty. 2017. *Pengaruh Pemahaman Pelaku UKM dalam Menyusun Laporan Keuangan terhadap Implementasi Laporan Keuangan Berdasar SAETAP dengan Persepsi Pelaku UKM sebagai Moderating Variabel*. International Journal of Social Science and Business, 1(3), 166-176.
- Hapsari, D.P., Andari., Nahdiatul, A.H. 2017. *Model Pembukuan Sederhana bagi Usaha Mikro di Kec. Kramatwatu Kab. Serang*. Jurnal Akuntansi, 4(2), 36-47.
- Leiwakabessy, P., Lahallo, F.F. 2018. *Pembiayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) sebagai Solusi dalam Meningkatkan Produktivitas Usaha pada UMKM Kabupaten Sorong*. Journal of Dedication to Papua Community, 1(1), 11-21.
- Suryana. 2001. *Kewirausahaan*. Jakarta: Salemba Empat.
- Wibowo, D.H., Arifin, Z., Sunarti. 2016. *Analisis Strategi Pemasaran untuk Meningkatkan Daya Saing UMKM (Studi pada Batik Diajeng Solo)*. Jurnal Administrasi Bisnis (JAB), 29(1). url: [administrasibisnis.studentjournal.ub.ac.i d](http://administrasibisnis.studentjournal.ub.ac.id).