

## Upaya Peningkatan Produktivitas Dan Pemasaran Produk *Stick* Buah Naga Melalui Pemasaran Online

Ahmad Izzuddin dan Maghfirotul Hasanah  
Universitas Muhammadiyah Jember

E-mail: [Izzuddin@unmuhjember.ac.id](mailto:Izzuddin@unmuhjember.ac.id)

Diterima : Desember 2019; Dipublikasikan Februari 2020

### ABSTRAK

Buah naga merupakan buah dari jenis kaktus dengan marga *Hylocereus* dan *Selenicereus*. Buah ini berasal dari Negara-negara Asia seperti Taiwan, Vietnam, Filipina, Indonesia dan Malaysia. Buah naga dianggap sebagai buah super tropis dan obat-obatan karena memiliki banyak manfaat. melimpahnya buah naga saat panen, membuat harga buah naga menjadi murah, bahkan ada petani buah naga yang membuang hasil panennya di sungai akibat jatuhnya harga buah naga. permasalahan ini kemudian dimanfaatkan oleh mahasiswa UNMUH Jember yang pernah KKN di desa Tembokrejo untuk membuat UMKM *Stick* Buah Naga yang nantinya dijalankan oleh ibu-ibu PKK yang dipimpin oleh ibu lina. UMKM *Stick* Buah Naga ini ternyata masih belum bisa berjalan optimal dikarenakan beberapa masalah, sehingga pengabdian ini bertujuan untuk 1. Memberikan pengetahuan tentang manajemen operasional, sehingga bisa bekerja secara efektif dan efisien, serta memberi beberapa peralatan yang menunjang sehingga UMKM bisa lebih produktif. 2. Memberikan pengetahuan tentang manajemen pemasaran yang baik, serta pemanfaatan media social untuk menunjang pemasaran digital (*digital marketing*). 3. Memberikan pengetahuan tentang pembuatan laporan laba rugi dan penghitungan HPP, sehingga bisa menggunakan modal lebih efisien.

**Kata Kunci** : UMKM, *Stick* Buah Naga, Pemasaran *Online*,

### ABSTRACT

Dragon fruit is a fruit of the type of cactus with the genera *Hylocereus* and *Selenicereus*. This fruit comes from Asian countries such as Taiwan, Vietnam, the Philippines, Indonesia and Malaysia. Dragon fruit is considered a super tropical fruit and medicine because it has many benefits. the abundance of dragon fruit when harvesting, making the price of dragon fruit becomes cheap, there are even dragon fruit farmers who throw their crops in the river due to falling prices of dragon fruit. This problem was then exploited by UNMUH Jember students who had KKN in Tembokrejo village to make MSME *Stick* Buah Naga which would be run by PKK ladies led by Ibu Lina. The Dragon Fruit *Stick* UMKM apparently still cannot run optimally due to several problems, so that this service aims to 1. Provide knowledge about operational management, so that it can work effectively and efficiently, as well as provide some supporting equipment so that MSMEs can be more productive. 2. Provide knowledge about good marketing management, as well as the use of social media to support digital marketing. 3. Providing knowledge about making income statements and calculating COGS, so that they can use capital more efficiently.

**Keywords**: UMKM, Dragon Fruit Sticks, Online Marketing.

## PENDAHULUAN

Masyarakat yang mulai sadar akan bahayanya makanan ringan yang mengandung bahan-bahan kimia, mulai mencari alternatif penyedap rasa, pemanis dan pewarna buatan yang berasal dari buah-buahan dan sayur-sayuran sehingga lebih aman untuk dikonsumsi. Buah-buahan yang sering dipakai sebagai bahan baku untuk pembuatan makanan ringan seperti apel, nangka, nanas, jeruk, buah naga, stroberi dan lain-lain, sedangkan sayuran yang juga sering dipakai sebagai bahan baku makanan ringan, seperti daun jeruk, daun bayam, daun kelor dan lain-lain. Bahan baku yang berupa buah-buahan dan sayur-sayuran kadang menjadi bahan utama dalam makanan ringan, seperti pada buah apel yang langsung dibuat kripik apel, buah nangka, yang dibuat kripik nangka, begitupun kripik salak yang berasal dari buah salak, selain itu ada pula kripik bayam yang berasal dari daun bayam.

Buah-buahan dan sayur-sayuran selain sebagai bahan baku utama juga bisa menjadi bahan tambahan yakni sebagai pewarna alami atau pemanis buatan, seperti buah naga, yang digunakan untuk campuran stick buah naga. Buah naga merupakan buah dari jenis kaktus dengan marga *Hylocereus* dan *Selenicereus*. Buah ini berasal dari Negara-negara Asia seperti Taiwan, Vietnam, Filipina, Indonesia dan Malaysia. Buah naga dianggap sebagai buah super tropis dan obat-obatan karena memiliki banyak manfaat, seperti mencegah kanker, meningkatkan sistem kekebalan tubuh, kaya serat, mengontrol diabetes, kaya zat besi, mencegah anemia, bantu detoksifikasi, kaya akan magnesium, mengandung vitamin B. Cara menanam buah naga yang sangat sederhana, yakni dengan memotong sebagian batang induknya kemudian menancapkannya di lokasi lain dan diberi kayu untuk menahannya, dan tidak memerlukan banyak perawatan. Cara yang sederhana ini membuat banyak orang menanamnya di kebun. Banyaknya orang yang menanam buah naga, membuat harga buah naga dipasaran semakin murah, yakni sekitar 2500/Kg sd 2000/Kg. Rendahnya harga buah naga ini membuat sebagian petani buah naga frustrasi, sehingga ada yang membuang hasil panen buah naga ini ke sungai, bahkan ada yang dikasihkan ke kambing, seperti yang terjadi di kabupaten Banyuwangi.

Melimpahnya buah naga ini, ternyata dimanfaatkan oleh sebagian masyarakat untuk mengolahnya menjadi makanan ringan yang sehat yakni sebagai *stick* buah naga, seperti yang dilakukan oleh bu lina dan ibu-ibu lain yang merupakan warga desa Tembok rejo kecamatan Gumukmas Jember.

## METODE PELAKSANAAN

Lokasi pengabdian ini dilaksanakan di Dusun Banjarrejo RT 002 RW 027 Desa Tembokrejo Kec Gumukmas Berdasarkan solusi dan target luaran yang diusulkan dalam pengabdian kepada masyarakat Program Kemitraan Masyarakat (PKM) ini maka diuraikan tahapan dalam melaksanakan solusi pada bidang manajemen meliputi bidang produksi, pemasaran dan keuangan. \

Tahapan Kegiatan Program Kemitraan Masyarakat (PKM).

Solusi	Luaran	Tahapan
Pelatihan dan pendampingan manajemen operasional	Meningkatnya produktivitas UMKM dalam pembuatan stick buah naga.	Memberikan pengarahan tentang bagaimana menggunakan waktu yang efisien. memberikan peralatan penunjang untuk membuat stick buah naga.
Pelatihan dan Pendampingan Pemasaran online	Meningkatnya pengetahuan tentang cara memasarkan produk secara online	Memberikan pengetahuan tentang manajemen pemasaran. Memberikan pengarahan tentang <i>packaging</i> yang menarik. 3. Membangun pondasi social media bisa lewat: faacebook, instagram, BBM.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil dari pelaksanaan program pengabdian masyarakat dapat dilihat dari dua indikator yaitu ketercapaian target luaran dan peningkatan wawasan mengenai pemasaran. Indikator pencapaian tujuan:

Memberikan pengetahuan tentang manajemen operasional, sehingga bisa bekerja secara efektif dan efisien, serta memberi beberapa peralatan yang menunjang sehingga UMKM bisa lebih produktif. Materi manajemen operasional saat pendampingan cukup simple, yaitu

pembagian tugas saat proses produksi, mulai proses pengupasan buah, pencampuran bahan-bahan, pencetakan stick dan penggorengan, kemudian diteruskan dengan pengepakan produk, semuanya dikerjakan oleh bu lina dan tim. Proses produksi cukup efisien dan efektif hal ini karena ditunjang peralatan yang memadai.



Gambar 1. Proses Pembuatan



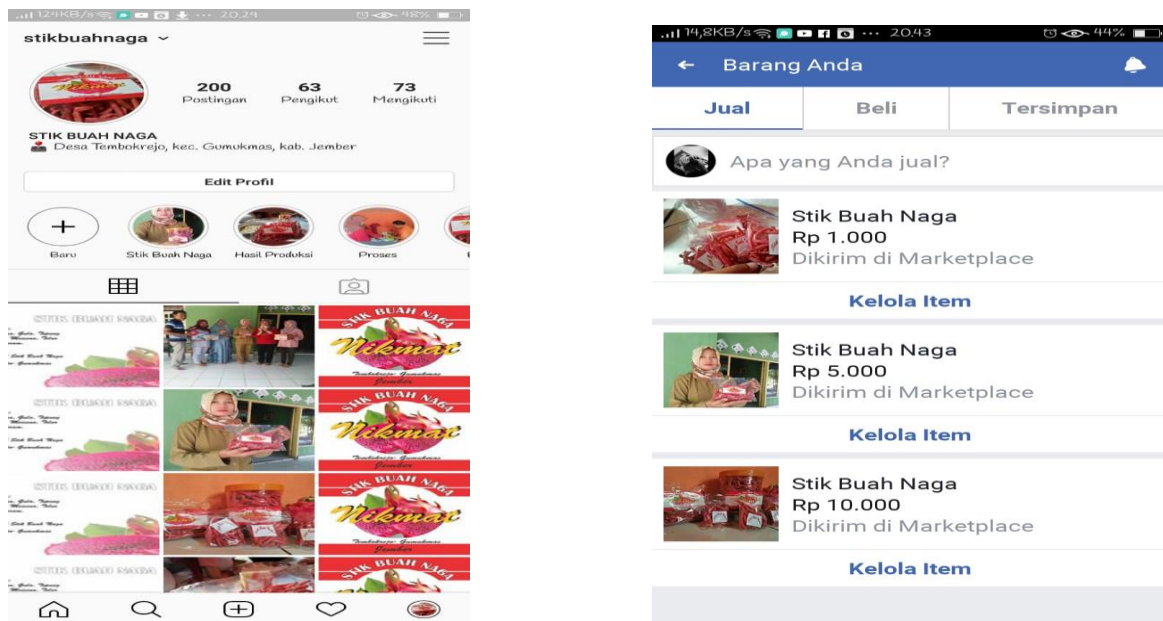
Gambar 2 Peralatan Penunjang



Gambar 3 Hasil Produksi

Memberikan pengetahuan tentang manajemen pemasaran yang baik, serta pemanfaatan media social untuk menunjang pemasaran digital (*digital marketing*). Pelatihan manajemen pemasaran dalam program pengabdian ini juga sederhana, yaitu memberikan pengetahuan tentang target konsumen serta cara memasarkan produknya ke target konsumen. Target konsumen yang cukup luas bisa didapatkan dengan memanfaatkan media social baik FB, Instagram, whatsapp dan lain-lain. selain menysasar konsumen secara luas, juga harus bisa memanfaatkan peluang yang masih terbuka lebar yaitu masyarakat sekitar, karena didaerah Tembokrejo ada banyak yayasan pendidikan mulai dari TK sampai SMA yang didalamnya banyak pelajarnya. untuk konsumen setingkat pelajar, UMKM ini menjual produknya yang harganya 1000. kemudian untuk produk yang ukurannya besar bisa dijual secara online, dan bisa dititipkan di toko-toko yang ada di desa Tembokrejo maupun diluar desa. Dalam program pengabdian ini, kami juga membuatkan sticker yang ditempelkan di

setiap bungkus produk sehingga produk stick buah naga ini, menjadi lebih baik dari pengepakan.



Gambar 4. Promosi Stick Buah Naga di FB dan Instagram

Memberikan pengetahuan tentang pembuatan laporan laba rugi dan penghitungan HPP, sehingga bisa menggunakan modal lebih efisien. pelatihan untuk membuat HPP dan laba rugi juga sederhana karena tidak memasukkan unsur-unsur seperti biaya penyusutan peralatan, biaya overhead pabrik dan lain-lain karena UMKM ini masih kecil. Dari penghitungan HPP diketahui harga jual stick buah naga ini yaitu 1000/unit dan keuntungan 183 setiap unit.

## KESIMPULAN DAN SARAN

Program pengabdian masyarakat ini merupakan program yang baik, dan harus selalu ditindaklanjuti karena dapat memberikan dampak positif bagi warga desa Tembokrejo, Kecamatan Gumukmas Jember, seperti kenaikan pendapatan, serta pengenalan bisnis *online*. Program pengabdian masyarakat ini berisikan tentang bagaimana memproduksi stick buah naga secara efisien dan efektif dengan menggunakan peralatan yang memadai, kemudian mulai memanfaatkan media social seperti FB dan Instagram untuk mempromosikan produk, serta memberikan pelatihan pembuatan laporan keuangan berupa HPP dan laba rugi. secara

umum program pengabdian masyarakat ini bisa dibilang sukses, hal ini melihat ketercapaian pelatihan.

### DAFTAR PUSTAKA

- Oktiarni, Dwita dkk. 2012."Pemanfaatan Ekstrak Kulit Buah Naga Merah (*Hylocerus polyrhizus* sp.) Sebagai Pewarna Dan Pengawet Alami Mie Basah". Jurnal Gradien, Vol.8.No.2:819-824.
- Youngson, Robert Dr. 1998. Antioksidan : Manfaat Vitamin C Dan E Bagi Kesehatan. Jakarta: Arcan
- Harahap, Sofyan Syafri, 2006. Analisis Kritis Atas Laporan Keuangan. Edisi Pertama. Jakarta :PT Raja Grafindo Persada.
- Kotler, Philip & Amstrong, Gary. 2004. Prinsip-prinsip Marketing, Edisi Ketujuh, Jakarta : Salemba Empat
- Fahmi, I. 2014. Manajemen Produksi dan Operasi. Bandung: Alfabeta.
- Tjiptono, F. & Chandra, G. 2012. Pemasaran Strategik Edisi 2. Yogyakarta: Andi.