

**PENGEMASAN, LABELING DAN PEMASARAN MELALUI MEDIA *ONLINE MARKET*
PRODUK OLAHAN “POTENG AMBON KEDATU”**

(Lokasi Pengabdian: Dusun Kedatuk Desa Kembang Kerang Daya Kecamatan Aikmel)

¹Muhamad Karyadi, ²Sahrul Ihsan; ³Murah; ⁴Rizal Ahmadi
^{1,2}Fakultas Ekonomi Universitas Gunung Rinjani
³FKIP- Universitas Gunung Rinjani
⁴Fakultas Pertanian Universitas Gunung Rinjani

Email; ¹muhamadkaryadi01@gmail.com
²yusufmurah@gmail.com

Abstrak

Kuliah Kerja Nyata merupakan kegiatan pengabdian kepada masyarakat bagi mahasiswa dan dosen yang merupakan salah satu pelaksanaan Tridharma Perguruan Tinggi Sehingga diharapkan nantinya akan muncul suatu kondisi yang sama-sama saling menguntungkan (*mutual symbiosis*) antara mahasiswa KKN, Dosen Pembimbing Lapangan dan Masyarakat tempatan. Permasalahan yang dihadapi mitra/masyarakat di Desa Kembang Kerang Daya masih stagnannya usaha produk rumahan poteng ambon dikelola secara tradisional. Harga yang bersedia dibayarkan oleh pembeli ini sangatlah murah jika dibandingkan dengan biaya produksi, sehingga mengajak mahasiswa untuk memberdayakan potensi lokal itu agar bisa memiliki nilai ekonomi yang tinggi dan juga bisa memberikan manfaat (*beneficiary*) bagi warga masyarakat. Untuk menjawab permasalahan tersebut, DPL bersama mahasiswa melakukan inovasi baik didalam hal pengemasan maupun pemberian brand/ merek. yang dilengkapi dengan nomer *Contact Person* . Perhitungan hasil produksi dan penjualan secara Konvensional diperoleh penerimaan sebesar Rp.600.000,- sementara total biaya yang dikeluarkan sebanyak Rp.435.000, keuntungan sebesar Rp. 165.000,- . Analisis R/C Ratio 1,38 dan analisis B/C Ratio sebesar 0,38, Sementara penjualan secara online dengan kemasan dan merek, diperoleh penerimaan sebesar Rp. 2.700.000,- total biaya yang dikeluarkan sebanyak Rp.1.596.000,- sehingga diperoleh keuntungan sebesar Rp. 1.104.000,- Analisis R/C Ratio menunjukkan hasil sebesar 1,69 dan analisis B/C Ratio menunjukkan hasil 0,69 atau 69% Berdasarkan perhitungan dan Analisa tersebut di atas dapat disimpulkan bahwa usaha pembuatan poteng ambon yang dilakukan oleh masyarakat Desa Kembang Kerang Daya layak untuk dilaksanakan dan dikembangkan.

Kata Kunci: Labeling, Kemasan, Pemasaran Online, Poteng Ambon.

Abstract

Real Work Lecture is a community service activity for students and lecturers which is one of the implementations of the Tridharma of Higher Education. Problems faced by partners/community in Kembang Kerang Daya Village are still stagnant business of traditional Ambon poteng home products managed. The price that buyers are willing to pay is very cheap when compared to the cost of production, so it invites students to empower the local potential so that it can have high economic value and can also provide benefits (beneficiary) for the community. To answer these problems, DPL together with students innovated both in terms of packaging and branding. which is equipped with a Contact Person number. Calculation of the results of production and sales conventionally obtained revenue of Rp.600,000, - while the total costs incurred were Rp.435,000, profit of Rp. 165.000,- . Analysis of R/C Ratio of 1.38 and analysis of B/C Ratio of 0.38. Meanwhile, online sales with packaging and branding, obtained revenues of Rp. 2,700,000, - the total costs incurred were Rp. 1,596,

000, - so that a profit of Rp. 1.104.000,- The R/C Ratio analysis shows a result of 1.69 and the B/C Ratio analysis shows a result of 0.69 or 69%. Shell Power is feasible to be implemented and developed.

Keywords: Labeling, Packaging, Online Marketing, Poteng Ambon.

Pendahuluan.

Analisis Situasi.

Kecamatan Aikmel sejak sebelum pemekaran dengan Kecamatan Lenek terdiri dari 24 Desa dan sejak dimekarkan menjadi dua kecamatan yaitu Kecamatan Aikmel dan Kecamatan Lenek pada tanggal 2 Maret 2018 melalui Surat Kementerian Dalam Negeri Nomor : 124/1039/BAK. Pasca pemekaran Kecamatan, jumlah desa yang ada dikecamatan Aikmel tidak lagi menjadi 24 Desa melainkan tinggal 14 desa. Desa Kembang Kerang Daya merupakan salah satu dari empat belas desa yang ada di Kecamatan Aikmel yang memiliki 10 kekadusan/wilayah.

Desa Kembang Karang Daya rupanya masuk dalam radar Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat (LPPM) Universitas Gunung Rinjani untuk dijadikan sebagai salah satu desa penempatan Mahasiswa KKN Tematik angkatan XXIII tahun 2022 dengan Tema KKN Tematik Dusun Membangun.

Mahasiswa sebagai peserta KKN diharapkan dapat mengaplikasikan ilmu pengetahuan yang diperoleh selama belajar di kampus yakni dalam pengalaman belajar langsung ditengah-tengah masyarakat. Proses pengejawantahan nilai-nilai akademik dikampus dengan praktik KKN dalam kenyataannya juga diharapkan dapat menginternalisasi nilai-nilai kemanusiaan, keadilan social dan kedewasaan bersikap dan berfikir sehingga melahirkan rasa optimis dan percaya diri yang positif dan bermanfaat bagi mahasiswa.

Pasca pelaksanaan KKN, para peserta akan memperoleh pencerahan dan bekal tentang social kemasyarakatan dan berbagai cara mengatasi persoalan keseharian yang melingkupinya. Sehingga kelak setelah lulus dari kuliah mahasiswa telah cukup matang dan meningkat potensi kreatifnya, menumbuhkan

kepekaan social ayng sangat berguna bagi kehidupan berbangsa dan bernegara.

Kuliah Kerja Nyata bukan saja merupakan bagian dari pengabdian kepada masyarakat bagi mahasiswa yang merupakan salah satu bagian dari Tridharma Perguruan Tinggi bagi mahasiswa yang ber KKN, akan tetapi juga merupakan bagian yang integral dari Dosen Pembimbing Lapangan (DPL) dalam hal Pengabdian Kepada Masyarakat dan juga merupakan internalisasi dari Tridharma Perguruan Tinggi bagi dosen pembimbing lapangan. Sehingga diharapkan nantinya akan muncul suatu kondisi yang sama-sama saling menguntungkan (*mutual symbiosis*) antara mahasiswa KKN, Dosen Pembimbing Lapangan dan Masyarakat tempatan.

Melalui kegiatan KKN, mahasiswa sebagai calon pengabdian kepada masyarakat dapat mengamalkan ilmu yang diperolehnya untuk kepentingan masyarakat dengan berkolaborasi dalam sumbangan tenaga dan pikiran dalam bentuk merencanakan bersama, membiayai bersama dan juga menghasilkan manfaat secara bersama-sama juga.

Permasalahan Mitra.

Karena tema dari KKN ini adalah KKN Tematik Dusun Membangun yang skopnya adalah kekadusan /wilayah yang dipimpin oleh seorang Kadus/Kawil tentunya dalam melakukan identifikasi masalah, perumusan masalah bisa dengan cepat dilakukan karena area tempat melakukan penelitian tidak terlalu luas.

Demikian juga halnya di desa Kembang Kerang Daya, khususnya di dusun Kedatuk, potensi yang dimiliki oleh Desa maupun dusun cukup bagus baik dari sisi bahan baku, proses produksi maupun hasil produk barang jadi. Ada tiga produk local yang dijadikan produk andalan oleh Desa Kembang Kerang Daya adalah Produksi Kain Tenun Ikat, Produk Gula Gending dan Produk "Poteng

Ambon” (Tape ubi kayu) dan ampas sabut kelapa.

Dari keempat produk unggulan ini, ada dua produk yang sudah bisa mereka pasarkan dengan baik bahkan ke luar produk ini bisa dikatakan sudah go nasional misalnya seperti Gula Gending. Produk ini sudah menyebar keseluruh pelosok Indonesia. Demikian juga dengan produk Kain Tenun Gedogan khas Kembang Karang Daya, sangat diminati oleh turis nasional maupun turis manca negara.

Akan tetapi terhadap dua produk local yang lainnya dan ini sumber terbesarnya ada di Dusun Kedatuk yaitu dusun tempatan mahasiswa berKKN yaitu ampas sabut kelapa dan produk rumahan poteng ambon, dimana kedua produk masih belum tersentuh dengan baik, bahkan kedua produk ini dianggap sebagai produk yang tidak bermanfaat dan juga tidak memiliki nilai ekonomi yang tinggi. Buktinya ampas sabut kelapa oleh warga masyarakat sebelum mahasiswa berKKN di desa mereka dibuang secara percuma dan dibakar karena dianggap sampah yang tidak berharga padahal ampas sabut kelapa di dusun

Kedatuk khususnya dan di desa Kembang Kerang daya umumnya sangat melimpah.

Demikian juga dengan produk local Poteng Amon (tape ubi kayu) yang merupakan produk rumahan dari warga Kembang Kerang Daya dan terbanyak produk rumahan poteng ambon ini berada di dusun Kedatuk juga masih dikelola secara sederhana dimana poteng ambon yang sudah matang dibawa kepasar untuk dijual dengan harga per bakulnya hanya Rp 10.000,- Harga yang bersedia dibayarkan oleh pembeli ini sangatlah murah jika dibandingkan dengan biaya produksi, harga bahan baku dan juga ongkos transport untuk menjualnya kepasar, sehingga bila dihitung secara ekonomi, pedagang poteng ambon ini sebenarnya tidak mengalami keuntungan sama sekali. Sebagai Dosen Pembimbing Lapangan yang kompetensi keilmuan saya adalah Manajemen Pemasaran (**Marketing Management**). Saya mengajak mahasiswa KKN untuk memberdayakan kedua potensi lokal itu agar bisa memiliki nilai ekonomi yang tinggi dan juga bisa memberikan manfaat (**beneficiary**) bagi warga masyarakat.



Permasalahan Mitra

Terhadap dua produk unggulan Desa Kembang Kerang Daya dan sudah bisa dikatakan sebagai produk local unggulan yang sudah go nasional saya bersama mahasiswa berusaha untuk tidak mengintervensi karena kami menilai bahwa kedua produk tersebut sudah bisa dikelola dan dikembangkan oleh warga masyarakat sendiri secara mandiri, sehingga konsen kami kepada kedua produk yang potensi bahan bakunya sangat melimpah tetapi tidak dimanfaatkan secara maksimal oleh warga masyarakat seperti :

Ampas sabut kelapa.

Ampas sabut kelapa ini dulunya dibakar karena dianggap sebagai sampah oleh

warga masyarakat dan oleh Dosen Pembimbing Lapangan (DPL) beserta mahasiswa KKN mencoba mencari solusi agar produk local tersebut bisa menjadi bernilai ekonomi dengan mencari pembeli yaitu pemilik produsen batu bata, produsen genteng, usaha rumahan pembuat sapu dari serat sabut kelapa dan juga kepada perusahaan tanaman bunga hias untuk media tanam bunga anggrek dan bunga-bunga lainnya. Alhamdulillah berkat kerja keras mahasiswa dan juga bantuan moral dari tokoh masyarakat sekitar, maka ampas sabut kelapa yang dulunya dibuang dan dibakar karena dianggap sampah, kini sudah berubah menjadi barang yang bernilai ekonomi dan sangat bermanfaat sebagai tambahan pendapatan keluarga.



Produk rumahan “Poteng Ambon”

Produk poteng ambon ini oleh warga masyarakat dibuat secara rumahan dengan mengambil sumber bahan baku dari kebun sekitar. Sehingga bahan baku dari poteng ambon ini sangat melimpah dan tidak kenal musim, sehingga kapan saja poteng ambon ini bisa diproduksi setiap saat. Melimpahnya sumber bahan baku tidak berbanding lurus dengan

harga yang ditawarkan, dimana satu bakul poteng ambon yang sudah matang dijual hanya dengan harga Rp 10.000,- suatu harga yang sangat tidak seimbang bila dibandingkan dengan proses biaya produksinya. Lebih-lebih poteng ambon dusun Kedatuk memiliki nilai lebih (*added value*) yang tidak dimiliki oleh produk poteng dari daerah lain. Jika produk poteng dari daerah lain, dua hari setelah matang maka akan menjadi benyek dan aroma

alkoholnya menjadi sangat menyengat, tetapi poteng ambon di dusun Kedatuk sampai lima hari dari produk matang masih tetap kenyal dan tidak benyek dan tidak berair dan kami melihat ini adalah suatu peluang yang cukup bagus untuk mengembangkan produk rumahan poteng ambon ini merupakan produk yang beda dengan produk lainnya (*difference*) sehingga memiliki peluang usaha yang cukup prospektif dan cukup layak untuk dipasarkan di pasar-pasar modern dan juga cukup bagus untuk dijadikan sebagai oleh-oleh khas Desa Kembang Kerang Daya secara umum selain produk Kain Tenun Gedogan dan Gula Gending yang sudah go nasional terlebih dulu.

Hasil Dan Pembahasan.

Terhadap usaha sabut kelapa DPL bersama mahasiswa KKN membantu masyarakat untuk mencari pembeli agar sabut kelapa tersebut bisa menjadi lebih bernilai dan bermanfaat secara ekonomi. Sabut kelapa yang dulunya dibuang dan dibakar oleh masyarakat sekarang memiliki nilai ekonomis yang cukup tinggi karena mahasiswa bisa menghubungkan antara pemilik ampas sabut kelapa dengan pembeli seperti di Desa Benyer Kecamatan Pringgabaya ampas sabut kelapa ini dijadikan sebagai alat sapu rumah dan keset untuk lap kaki. Sedangkan di Desa Kalitemu Kecamatan Terara, ampas sabut kelapa ini dijadikan sebagai bahan untuk membakar genteng dan batu bata, sehingga sekarang ampas sabut kelapa ini tidak saja memberikan manfaat bagi warga masyarakat pemilik sabut kelapa tetapi

juga memberikan manfaat bagi pengguna akhir yaitu perusahaan sapu dan keset juga perusahaan genteng dan batu bata.

Sementara untuk usaha rumahan poteng ambon DPL bersama mahasiswa melakukan inovasi baik didalam hal pengemasan maupun pemberian brand/ merek. DPL menyarankan kepada mahasiswa untuk membeli besek dari anyaman bambo di Desa Loyok dengan ukuran 10 x 10 Cm dengan logo dibuat semenarik mungkin dengan merek Poteng Ambon Datu yang juga dilengkapi dengan nomer **Contact Person** sehingga kapan saja produk Poteng Ambon merek Datu tersebut bisa dipesan/ di.order oleh pembeli.

Analisa Ekonomi Poteng Ambon Datu.

Pada saat penjualan dilakukan secara konvensional yaitu dimana barang dibawa langsung oleh pedagang kepasar maka harga yang bersedia dibayarkan oleh konsumen adalah sebesar Rp.10.000,- per-bakul. Sedangkan melalui metode pengemasan dengan kemasan besek bambo, maka per setiap bakul poteng ambon, bisa dikemas menjadi 3 besek kemasan poteng ambon, dengan harga per besek adalah sebesar Rp 15.000,- dengan metode penjualan secara online melalui medsos. Dan rata-rata jumlah produksi poteng ambon yang dijual secara konvensional kepasar tradisional adalah sejumlah 20 bakul setiap harinya dan apabila dikemas menjadi kemasan besek akan menjadi 60 besek per-hari, sehingga bisa dilihat analisa ekonominya seperti berikut:

Tabel.1. Data Produksi dan Penjualan Poteng Ambon Secara Konvensional (dalam rupiah) tanpa kemasan dan merek setiap bulan

No	Uraian	Rata2 Produksi (Bakul)	Rata2 Harga Satuan (Rp)	Jumlah Harga (Rp)
1	2	3	4	5
1	Biaya Tetap	2	15.000	30.000
2	Biaya Variabel	60	6.750	405.000
	Total Biaya			435.000
3	Penerimaan	60	10.000	600.000
4	Keuntungan			165.000
	R/C Ratio			1,38
	B/C Ratio			0,38

Sumber: data diolah

Tabel.2. Data Produksi dan Penjualan Poteng Ambon dengan Kemasan dan Merek Melalui Media Online (dalam rupiah) setiap bulan

No	Uraian	Rata2 Produksi (Besek)	Rata2 Harga Satuan (Rp)	Jumlah Harga (Rp)
1	2	3	4	5
1	Biaya Tetap	2	15.000	30.000
2	Biaya Variabel	180	8.700	1.566.000
	Total Biaya			1.596.000
3	Penerimaan	180	15.000	2.700.000
4	Keuntungan			1.104.000
	R/C Ratio			1,69
	B/C Ratio			0,69

Sumber: Data diolah

Pada table 1 di atas Penjualan secara Konvensional bisa dilihat jumlah produksi 60 bakul diperoleh penerimaan sebesar Rp.600.000,- sementara total biaya yang dikeluarkan sebanyak Rp.435.000, diperoleh keuntungan sebesar Rp. 165.000,- . Analisis R/C Ratio 1,38 artinya setiap satu satuan (Rp.1,-) yang dikeluarkan untuk memproduksi poteng ambon, diperoleh penerimaan sebesar Rp.1,38. Sementara analisis B/C Ratio sebesar 0,38, artinya usaha poteng ambon mendapatkan keuntungan sebesar 38%.

Pada table 2 penjualan secara online dengan kemasan dan merek, diperoleh data produksi sebanyak 180 besek dengan total penerimaan sebesar Rp. 2.700.000,- total biaya

yang dikeluarkan sebanyak Rp.1.596.000,- sehingga diperoleh keuntungan sebesar Rp. 1.104.000,- Analisis R/C Ratio menunjukkan hasil sebesar 1,69 artinya setiap satu satuan (Rp.1,-) yang dikeluarkan untuk memproduksi poteng ambon menghasilkan Rp.1,69,- sementara analisis B/C Ratio menunjukkan hasil 0,69 atau 69% artinya usaha produksi poteng ambon memiliki potensi laba sebesar 69%. Berdasarkan perhitungan dan Analisa tersebut di atas dapat disimpulkan bahwa usaha pembuatan poteng ambon yang dilakukan oleh masyarakat Desa Kembang Kerang Daya layak untuk dilaksanakan dan dikembangkan. Hasil perhitungan ini dapat memberikan motivasi yang

sangat tinggi bagi warga masyarakat yang bergerak dibidang produksi poteng ambon dalam berkolaborasi dengan mahasiswa KKN didalam penjualan produk tersebut.

Kolaborasi ini menjadi lebih viral setelah salah satu media local mempublikasikan hasil



produk kolaborasi antara warga masyarakat dengan mahasiswa KKN pada 12 Agustus 2022. Dan kolaborasi antara warga masyarakat dengan mahasiswa KKN inilah yang menjadi salah satu hasil kerja nyata yang sangat dirasakan manfaatnya oleh warga masyarakat yang terlibat langsung dalam kolaborasi dengan mahasiswa maupun juga dengan *stakeholder* yang ada di Desa Kembang Kerang Daya.

SIMPULAN.

- Secara umum hasil kerja mahasiswa KKN di Dusun Kedatuk Desa Kembang Kerang Daya berjalan dengan baik dan mendapat dukungan dari warga masyarakat.
- Dengan kehadiran mahasiswa KKN, yang dulunya banyak barang-barang yang dibuang karena dianggap sampah oleh mereka, setelah berkolaborasi dengan mahasiswa barang tersebut berubah menjadi barang yang memiliki nilai ekonomi dan menjadi sumber pendapatan bagi warga masyarakat.

UCAPAN TERIMA KASIH.

- Kepada Bapak Kepala Desa Kembang Kerang Daya beserta seluruh jajarannya atas dukungannya baik secara moril maupun materil sehingga dapat terlaksananya KKN ini dengan baik.
- Bapak Kepala Wilayah Dusun Kedatuk yang begitu perhatian dan tanggung jawab kepada adik-adik mahasiswa KKN.
- Seluruh warga masyarakat Desa Kembang Kerang Daya khususnya warga dusun Kedatuk atas interaksi dan sosialisasi yang baik antara warga masyarakat dengan mahasiswa KKN selama ber KKN di Dusun Kedatuk.
- Direktur LPPM dan jajarannya atas kepercayaan yang diberikan kepada saya selaku Dosen Pembimbing Lapangan.

DAFTAR PUSTAKA.

- Hendro, Dasar-dasar Kewirausahaan, Panduan Bagi Mahasiswa Untuk Mengenali, Memahami Dan Memasuki Dunia bisnis, Erlangga Jakarta 2011.
- Philip Kotler & Kevin Lane Keller, Marketing Management, Edisi 12, Prentice Hall Jakarta 2013
- Surat Keputusan Menteri Dalam Negeri Nomor: 124/1039/BAK Tertanggal 2 Maret 2018