

LAPORAN PROGRAM KREATIVITAS MAHASISWA

**UPAYA PEMASARAN PUPUK ORGANIK DAN RACUN TANAMAN BERBASIS
MEDIA SOSIAL**



BIDANG KEGIATAN:

PKM-PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

Disusun oleh :

IRVAN PRATAMA SYAIFULLAH

17.173.0046

**PROGRAM STUDI TEKNIK
FAKULTAS TEKNIK INDUSTRI
UNIVERSITAS BINA DARMA
PALEMBANG**

2020

HALAMAN PENGESAHAN LAPORAN

1. Judul Kegiatan : UPAYA PEMASARAN PUPUK ORGANIK DAN RACUN TANAMAN BERBASIS MEDIA SOSIAL
2. Bidang Kegiatan : PKM-M
3. Ketua Pelaksana Kegiatan
 - a. Nama Lengkap : Irvan Pratama Syaifullah
 - b. NIM : 171730036
 - c. Jurusan : Teknik Industri
 - d. Universitas : Bina Darma Palembang
 - e. Alamat Rumah : Jl. Kapt Abdullah Lrg.Sepakat 6
& No.Tel/Hp : Kecamatan Plaju Kab. Palembang /
089633022113
 - f. Alamat e-mail : irvanpratamasyaifullah@gmail.com
4. Dosen Pendamping
 - a. Nama Lengkap dan Gelar : M.Kumroni.M.SE,MSc
 - b. NIDN :
 - c. No.Tel/Hp : 081958331003
5. Biaya Kegiatan Total
 - a. Kemrisetdikti : -
 - b. Sumber lain : -
6. Jangka Waktu Penelitian : 1 Bulan

Menyetujui
Dosen Pembimbing



M.Kumroni.M.SE,MSc

NIDN.

Palembang, 01 Juli 2020
Pelaksana Kegiatan



Irvan pratama syaifullah

NIM. 171730046

Menyetujui,
Ka. Prodi Teknik Industri



Ch. Desi Kusmindari, S. T, M. T
NIDN.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
DAFTAR ISI.....	ii
BAB 1 PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Rumusan Masalah.....	1
1.3. Tujuan	1
1.4. Manfaat	1
BAB II GAMBARAN UMUM MASYARAKAT SASARAN.....	3
2.1. Gambaran Umum	3
2.2. Letak Geografis	3
BAB III METODE PELAKSANAAN	5
3.1. Waktu dan Tempat	5
3.2. Alat dan Bahan	5
3.3. Pembuatan	5
BAB IV HASIL YANG DICAPAI DAN POTENSI KEBERLANJUTAN....	6
4.1. Hasil yang Dicapai	6
4.2. Potensi Keberlanjutan.....	8
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....	9
DAFTAR PUSTAKA	10
LAMPIRAN-LAMPIRAN.....	11
1. Jenis Kegiatan	11
2. Biodata Peneliti	12
3. Surat Pernyataan Kesiediaan dari Mitra.....	13
4. Formulir Catatan Harian	14

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Rendahnya pengetahuan masyarakat di daerah pelosok dengan kemajuan teknologi yang sangat pesat salah satunya media sosial. Banyak toko yang ada di daerah tertentu yang jauh dari keramaian (terpencil) mengakibatkan banyak masyarakat yang berwirausaha di daerah tersebut mengeluh akibat penghasilan yang kurang sepadan dengan pengeluaran. Hal ini disebabkan karena masyarakat tidak mengetahui keberadaan toko tersebut dan produk apa yang dijual, dengan kata lain kurangnya akses informasi dari penjual tersebut ke masyarakat yang ada di kota.

Program kegiatan ini bertujuan mengembangkan kreativitas penjual untuk memasarkan dagangannya ke masyarakat melalui media online, sehingga masyarakat bisa tahu dan dengan mudah untuk melakukan pemesanan produk barang tersebut tanpa harus datang langsung ke toko. Hal ini memungkinkan agar pendapatan mereka meningkat. Menurut Rangkuti (2010), Tujuan pemasaran adalah untuk memahami keinginan dan kebutuhan pembeli agar produk atau jasa sesuai bagi pembeli sehingga produk atau jasa tersebut dapat terjual dengan sendirinya.

Untuk itu saya berkeinginan menciptakan peluang. Menurut Parining N (2016), Peluang adalah analisa peluang yang ada pada saat ini dan masa yang akan datang. Peluang-peluang yang bisa di jadikan target untuk memajukan perusahaan, menambah profit, memperluas jaringan atau menambah produk. dapat membantu meningkatkan penjualan toko dengan cara memperkenalkan serta memasarkan secara online seperti melalui facebook, instagram dan aplikasi belanja lainnya.

Menurut Suryani, I (2014), Sejumlah perusahaan yang cerdas, tidak hanya memanfaatkan media sosial sebagai media pemasaran, tetapi sudah menjadi pendukung aktivitas bisnis, mempermudah dan memperkuat fungsi komunikasi kepada publik. Cara tersebut lebih efektif di bandingkan hanya menunggu

pembeli di satu tempat saja, dengan ini akses penjualan mereka menjadi semakin luas. Selain itu juga dengan menyuplai barang ke agen-agen yang ada di kota.

Produk yang akan dibantu untuk dijual adalah pupuk organik dan juga racun tanaman. Sebagaimana kita ketahui bahwa pupuk sangat berguna untuk memaksimalkan proses pertumbuhan tanaman di kebun atau pekarangan rumah. Di sini, pupuk berfungsi untuk memberikan nutrisi pada tanah yang digunakan sebagai media tanam, Dengan begitu, tanaman dapat tumbuh subur dalam kurun waktu yang relatif singkat. Pupuk banyak diminati oleh masyarakat jika telah diolah dengan tampilan yang kering, kemasan yang menarik, tidak bau, daya tahan atau penyimpanan lama dan berkualitas. Selanjutnya racun tanaman berguna untuk membasmi rumput liar tanpa perlu alat pemotong.

Untuk itu itu prospek usaha kedua produk ini menjadi sebuah program untuk dikembangkan dengan memperkenalkan pupuk organik dan racun tanaman, melalui media online. Dengan tingginya tingkat penggunaan media online di kalangan masyarakat memungkinkan kedua produk tersebut dapat dilihat dan dikenal luas oleh masyarakat.

1.2. Rumusan Masalah

Bagaimana pengaruh media sosial untuk meningkatkan penjualan produk pupuk organik dan racun tanaman di Desa Prajen

1.3. Tujuan

1. Untuk memperkenalkan cara memasarkan produk pupuk organik dan racun tanaman melalui media sosial
2. Untuk mengetahui peningkatan hasil penjualan produk Pupuk dan Racun Tanaman dari suatu toko melalui media sosial.

1.4. Manfaat

1. Bagi Pemerintah Desa

Di harapkan penelitian ini dapat memberikan gambaran mengenai cara memasarkan produk apapun di manapun dengan mudah ke masyarakat luas.

2. Bagi Peneliti Selanjutnya

Di harapkan peneliti selanjutnya dapat memberikan lebih banyak upaya dan cara agar membatu masyarakat lebih maju dalam teknologi.

3. Bagi Masyarakat Desa

Di harapkan penelitian ini dapat memberikan pengetahuan bagi masyarakat dalam memperluas dan memperkenalkan produk nya ke berbagai daerah di luar kota.

BAB II

GAMBARAN UMUM MASYARAKAT SASARAN

2.1. Gambaran Umum Desa Perajen

Perajen adalah sebuah Desa di kecamatan Banyuasin 1 di Kabupaten Banyuasin 1, Sumatera Selatan, Indonesia. Yang mempunyai masyarakat dan wilayah berpenduduk ± 57.236 jiwa dengan jumlah KK 15.223 (Kepala keluarga), dengan mata pencarian, Peternak, Buruh, Pedagang, dan swasta. Perajen merupakan wilayah paling pingir di kota Mariana Palembang yang masuk dalam kecamatan Banyuasin dan pemukiman padat penduduk

Pupuk kotoran hewan ternak yang telah diproduksi akan dipasarkan dengan di Packing. Pengemasan di sini dilakukan karena memiliki fungsi yang sangat penting, karena pengemasan tidak sekedar memberi wadah dari produk yang dihasilkan tapi lebih pada pengembangan persaingan pasar dan juga peningkatan penjualan. Di mana konsumen akan cenderung tertarik dengan produk yang dikemas dengan menarik dan rapi serta terlihat aman. Fungsi kemasan tidak sebatas digunakan sebagai pelindung produk melainkan juga sangat mendukung terjaganya kualitas produk serta adanya peningkatan kelas (penampilan) image yang baik. Jenis bahan kemasan yang digunakan adalah karung yang berbahan plastik.

Racun tanaman yang digunakan untuk membunuh hama, baik serangga, maupun jamur. Racun bertujuan untuk membasmi hama dan penyakit tanaman. Racun tanaman juga digunakan dirumah tangga untuk membunuh kecoa, nyamuk dan berbagai serangga lainnya.

Gambar 1. Pupuk organik dan racun tanaman



Sumber: Toko dua putri tani

Selain itu, pada kemasan juga akan diberi merek. Pemberian merek di sini hanya sekedar tulisan. Dengan harapan produknya dapat dikenal oleh konsumen dan masyarakat luas, sehingga mudah dicari ketika dibutuhkan. Selain itu merek juga berfungsi sebagai jaminan atas kualitas produk.. Hal ini dilihat sebagai peluang pasar pengembangan usaha dalam jajaran teknis pemenuhan kebutuhan hidup. Program ini diharapkan mampu menjamin kebutuhan hidup bagi masyarakat di daerah tersebut.

Lokasi toko ini berada sangat jauh dari pusat kota, memerlukan jarak tempuh kira- kira 11 KM untuk sampai ke toko tersebut. Di sekitar toko memang terdapat banyak toko- toko lainnya seperti toko sembako. Untuk jalur akses menuju toko tersebut hanya menggunakan satu jalur yang biasanya dilewati orang- orang. Tetapi kebanyakan orang belum tahu akan keberadaan toko tersebut, dikarenakan kurangnya informasi akan keberadaan toko tersebut. Dengan melalui media online bisa membantu akses penjualan yang mungkin bisa diketahui banyak orang.

Gambar 2. Jalur akses menuju toko



Sumber: Toko dua putri tani

2.2. Letak Geografis

Secara geografis Desa Prajen berbatasan wilayah dengan :

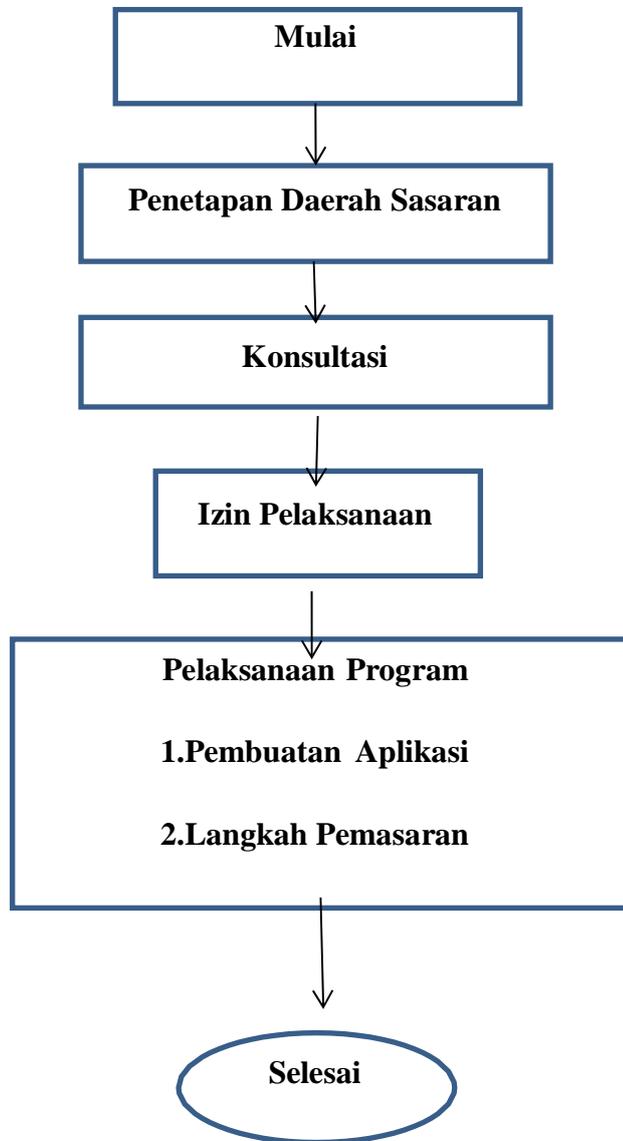
Batas	Desa
Sebelah Utara	Tanjung Jabung
Sebelah Selatan	Muara Enim
Sebelah Timur	Pampangan dan Air Sugihan
Sebelah Barat	Pemulutan

Luas wilayah Desa Prajen menurut penggunaannya adalah $\pm 186.69 \text{ Km}^2$ yang terdiri dari :

Luas tanah pemukiman perkarangan rakyat	1.58 Ha
Luas tanah persawahan rakyat	-
Luas tanah perkebunan rakyat	5.082 Ha
Luas tanah TPU	5 Ha
Luas tanah perkantoran	2 Ha
Luas tanah Desa	-
Luas tanah lainnya	-

BAB III

METODE PELAKSANAAN



Gambar 3.1 Metode Pelaksanaan

3.1. Waktu dan Tempat Pelaksanaan

Program ini akan di laksanakan di Desa Perajen, Kecamatan Banyuasin 1 selama satu hari.

3.2. Alat dan Bahan

Untuk kegiatan praktek maka mahasiswa akan menyediakan peralatan pendukung seperti :

No	Bahan	Alat
1	Pupuk Organik	Laptop
2	Racun Tanaman	Handphone
3		CardBox packing
4		BubbleWarp Packing

3.3. Pemasaran Melalui Media Sosial

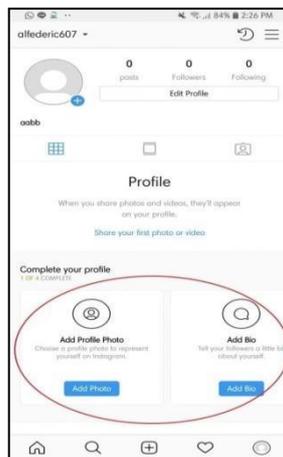
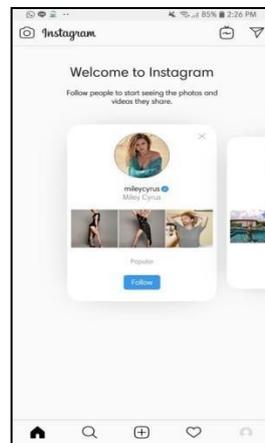
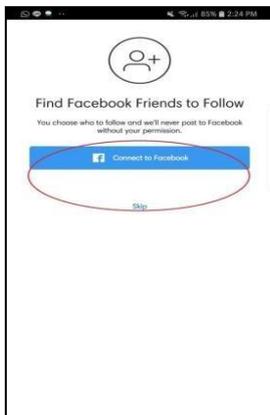
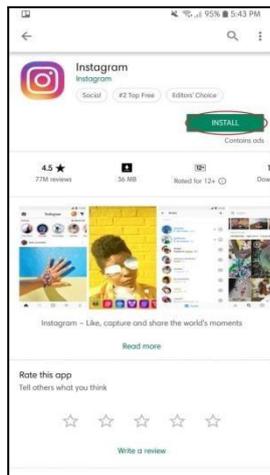
Kegiatan ini di lakukan di salah satu rumah warga. Para Produsen akan di beritahu bagaimana cara membuat aplikasi dan mediasi untuk memasarkan produk racun tanaman dan pupuk organik ke berbagai daerah dengan jangkauan yang lebih luas, Kegiatan ini akan di lakukan dengan memasarkan aplikasi di aplikasi Facebook, Shoppe, Instagram agar Konsumen dapat memilih produk yang di inginkan dan memesan nya secara online, Di sela kegiatan ini akan di ajarkan juga cara mengepack barang pesanan dengan aman.

Menurut Yanuar Nugroho (2010), bahwa penggunaan strategis dari internet dan media sosial oleh masyarakat umum harus melampaui dimensi teknologi, dan lebih kepada bagaimana kedua sarana tersebut digunakan untuk memperluas jaringan interaksi antara kelompok dan komunitas sipil dengan pihak yang menjadi sasaran atau mitra kerja mereka

Cara Membuat Akun Instagram :

Cara Mendaftar Instagram Melalui HP

1. Install Aplikasi
2. Daftar Akun
3. Isikan Informasi
4. Aplikasi siap di gunakan
5. Memilih foto yang akan di posting



Cara Membuat Akun Facebook :

1. Buka facebook.com, lalu klik Buat Akun Baru.
2. Masukkan nama, email atau nomor ponsel, kata sandi, tanggal lahir, dan jenis kelamin Anda.
3. Klik Daftar.
4. Untuk menyelesaikan pembuatan akun, Anda harus mengonfirmasi email atau nomor ponsel Anda.

The image illustrates the process of creating a Facebook account through several steps:

- Step 1:** The Facebook sign-up page with the heading "Daftar" (Sign Up) and the text "Ini cepat dan mudah." (It's quick and easy). The form includes fields for "Nama depan" (First name) and "Nama belakang" (Last name), "Nomor seluler atau email" (Mobile number or email), "Kata sandi baru" (New password), "Tanggal Lahir" (Date of birth) with a date picker (21 Apr 1995), and "Jenis Kelamin" (Gender) with radio buttons for "Perempuan" (Female), "Laki-laki" (Male), and "Khusus" (Other).
- Step 2:** A confirmation screen titled "Masukkan kode dari email Anda" (Enter code from your email) with a text input field for the code and a "Perbarui kode" (Refresh code) button.
- Step 3:** A screenshot of a Gmail inbox showing an email from Facebook with the subject "72550 adalah kode konfirmasi Facebook Anda" (72550 is your Facebook confirmation code).
- Step 4:** The Facebook "Selamat datang di Facebook, Lita" (Welcome to Facebook, Lita) page, showing the user's profile picture and a "Selamat datang" (Welcome) message.
- Step 5:** The profile setup screen with a "Tambahkan Foto" (Add Photo) button and "Ambil Foto Dengan kamera web Anda" (Take Photo with your webcam) option. Below this, there are sections for "Temukan orang yang Anda kenal" (Find people you know) and "Mengetahui pengaturan privasi" (Learn about privacy settings). The privacy settings section shows a dropdown menu with "Publik" (Public) selected, and a "Siapa yang dapat melihat postingan Anda" (Who can see your posts) section with "Publik" and "Teman" (Friends) options.

Cara Membuat Akun Shoppe :

1. Buka shopee.co.id
2. Klik daftar atau sign up
3. Masukkan nomor hp kamu yang aktif (wajib aktif, karena akan menerima kode verifikasi)
4. Centang kode captcha yang muncul
5. Kirim kode verifikasi, kamu akan mendapatkan sms berisi kode OTP dari shopee (rahasiakan kode ini)
6. Masukkan kode tersebut ke dalam form yang tersedia
7. Klik daftar
8. Isi username dan password, ulangi pasword sekali lagi untuk konfirmasi password
9. Lalu klik daftar

Strategi pemasaran produk yang efektif harus diketahui oleh semua pebisnis baik di bidang barang atau jasa. Terutama Anda yang bekerja di bidang marketing atau pemasaran. Karena teknik inilah yang sejatinya membuat pekerjaan Anda lebih mudah dan sukses. Sayang tidak semua pebisnis dan marketer mengetahui strategi ini. Berikut adalah strategi pemasaran yang efektif yaitu:

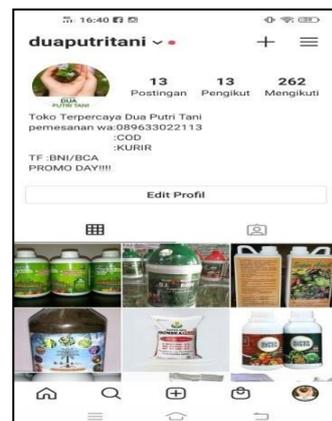
Atribut Produk

1. Promosikan Melalui Blog Atau Website Sendiri

Upload foto di website agar pembeli dapat melihat

Varian Barang yang di jual seperti contoh di

Samping, sertakan juga no hp, jasa pengantar, DLL



2. Buat Website Semenarik Mungkin

Sertakan Detail Harga, Promo agar pembeli Pahami dan tidak pusing saat memilih barang Yang akan di beli.



3. Buat Poster dan Video

Fungsinya agar pembeli bisa melihat kualitas Barang lebih jelas dengan video yang menarik Serta kan juga merek dan Promo



4. Memakai Jasa Pengiriman

Jasa Pengiriman berguna untuk mempermudah Pembeli dalam bertransaksi seperti jasa kurir, Paket, CardBox packing, BubbleWarp Packing Untuk menjaga barang tidak cacat saat diantar.



JENIS PUPUK ORGANIK DAN RACUN TANAMAN YANG DI JUAL



PUPUK ORGANIK NON CAIR



PUPUK ORGANIK CAIR



RACUN TANAMAN

Detail harga dan merek sudah tertera di bawah foto untuk mempermudah pembeli memilih barang yang akan di beli.di toko ini menjual 2 jenis pupuk organik,2 jenis pupuk organik cair,3 jenis racun tanaman.

BAB IV

HASIL YANG DI CAPAI DAN POTENSI KEBERLANJUTAN

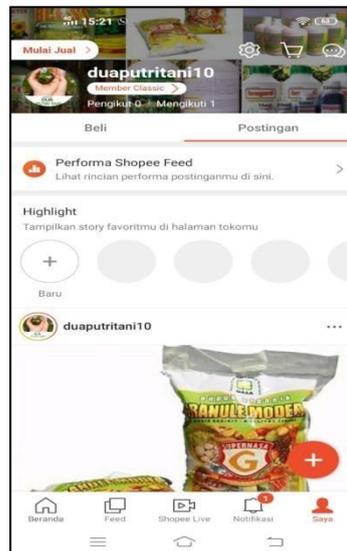
4.1. Hasil yang di capai

Aplikasi yang di pakai untuk memasarkan pupuk organik dan racun tanaman adalah facebook,Instagram Dan Shopee.Di era ini media sosial sangat populer di masyarakat apalagi di tahun ini muncul sebuah virus yang memaksa orang untuk tidak keluar rumah dan bertemu langsung.Yang Membuat banyak usaha yang tutup cara yang saya sarankan ke masyarakat ini di harapkan membantu mereka untuk menjual produk mereka keberbagai daerah serta menaikan angka pemasukan.

Berikut upaya pemasaran



Instagram



Shopee



Facebook



Gambar 1. Pemasaran Produk dan pengemasan pesanan

Bahan Packing :

- 1.Kardus
- 2.isolasi
3. CardBox packing
- 4.BubbleWarp Packing

Ketiga aplikasi di atas adalah website yang paling sering di gunakan masyarakat untuk mencari barang makanan dan lain nya.Jadi saya menyarankan ke mereka agar mencoba memasarkan nya ke 3 aplikasi tersebut selama 1 minggu lebih dahulu untuk melihat angka pemesanan yang datang pada toko.

Cara Mendaftar di Aplikasi :

- Mendaftar melalui email atau no telpn yang ada
- Ikuti langkah demi langkah yang ada di website
- Pakai nama Toko agar mudah di cari
- Posting Foto,Harga serta promo
- Pupuk Organik dan Racun tanaman siap di Pasarkan.

Program pkm pengabdian kepada masyarakat upaya pemasaran melalui media sosial merupakan kegiatan transfer teknologi yang langsung dapat di ketahui dan dipraktekan oleh masyarakat, sehingga masyarakat di Desa Prajen meningkat pengetahuannya, keterampilannya, dan mempunyai kemandirian supaya kegiatan terus menerus dilakukan secara baik, dan selama pengamatan kegiatan ini cukup berhasil karena ada pemesanan barang yang datang walaupun tidak banyak tapi setidaknya bisa memperluas daerah pemasarannya karna di daerah prajen memang di kelilingi perkebunan dan persawahan jadi tidak jarang banyak toko yang menjual alat alat untuk kebutuhan berkebun.

4.2. Potensi Keberlanjutan

Program pkm-m pengabdian masyarakat melalui upaya pemasaran pupuk organik dan racun tanaman berbasis media sosial adalah upaya pemecah toko toko yang mulai sepi pembeli yang ada di Desa Prajen Kecamatan Banyu Asin.

1. Program pkm pengabdian masyarakat di tunjukan kepada masyarakat agar masyarakat tahu, dan melaksanakan upaya pemasaran ini yang di harapkan terus berlanjut karna saat ini penggunaan media sosial sangat tinggi dan ini adalah peluang mereka untuk berlomba-lomba mempromosikan produk pupuk organik dan racun tanaman ke masyarakat baik daerah sendiri maupun luar daerah.
2. Pada saat melaksanakan kegiatan masyarakat cukup antusias mengikuti agar bisa membuat website pemasarannya secara mandiri, yang dianggap teknik pembuatannya sederhana, dan bahannya cukup mudah untuk di lakukan

3. Kegiatan yang dilakukan ini mampu mendorong masyarakat untuk tetap dan terus menerus melakukan kegiatan tersebut agar daerah prajen lebih di kenal sebagai pemasok pupuk organik dan racun tanaman terbaik .

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

1. Kemampuan beberapa orang di Desa Prajen memang agak sedikit kurang dalam teknologi akan tetapi dengan sedikit penjelasan tentang media sosial, mereka dapat memasarkan produk mereka secara mandiri.
2. Upaya kegiatan pemasaran produk pupuk organik dan racun tanaman berbasis media sosial, diharapkan penjual lebih kreatif dalam mempromosikan produknya agar banyak diminati masyarakat.
3. Melalui media sosial masyarakat dapat membeli produk pupuk organik dan racun tanaman secara online (media sosial) maupun secara offline (Langsung berbelanja ke toko) sehingga pendapatan penjual dapat meningkat.
4. Mempermudah masyarakat yang berada di luar daerah untuk membeli produk pupuk organik dan racun tanaman secara online dengan menggunakan jasa pengiriman yang ada.

Saran

Dapat di sarankan kepada penjual agar serius dalam memantau perkembangan pemasaran yang ia kelola agar usahanya dapat berjalan dengan baik dan dapat di percaya oleh masyarakat.

DAFTAR PUSAKA

- Parining N.2016. Strategi Pemasaran untuk Meningkatkan Penjualan Pupuk Organik (Studi Kasus pada Simantri 174 Gapoktan Dharma Pertiwi Kelurahan Lukluk, Kecamatan Mengwi, Kabupaten Badung).*E-Jurnal Agribisnis dan Agrowisata*. 5(1) 1-10.
- Rangkuti, Freddy. 2010. Strategi Promosi Yang Kreatif dan Analisis Integrated Marketing Communication. PT gramedia pustaka utama. 2010. Jakarta.
- Suryani, I .2014. Pemanfaatan Media Sosial sebagai Media Pemasaran Produk dan Potensi Indonesia dalam Upaya Mendukung ASEAN Community 2015. (Studi Social Media Marketing Pada Twitter Kemenparekraf RI dan Facebook Disparbud Provinsi Jawa Barat). *Jurnal komunikasi*. 8(2) 123-138.
- Nugroho, Y. (2010). *Citizens in @ction: Collaboration, participatory democracy and freedom of information Mapping contemporary civic activism and the use of new social media in Indonesia*. Inggris: University of Manchester's Institute of Innovation Research & HIVOS Regional Office Southeast Asia.

Lampiran 1. Jenis Kegiatan

No	Jenis Kegiatan	Harian		
		1	2	3
1	Izin ke Ketua Rt	✓		
2	Konsultasi ke Penjual pupuk organik dan racun tanaman setempat		✓	
3	Konsultasi ke Ketua kelompok dan para penjual di Desa Prajen			✓

Gambar 1. Sosialisasi kepada mitra penjual pupuk organik



Lampiran 2. Biodata Peneliti

Lampiran 1. Biodata Peneliti

A. Identitas Diri

1	Nama Lengkap	Irvan Pratama Syaifullah
2	Jenis Kelamin	Laki-Laki
3	Program Studi	Teknik Industri
4	NIM	171730046
5	Tempat dan Tanggal Lahir	Palembang, 1 Mei 2000
6	Alamat E-mail	irvanpratamasyaifullah@gmail.com
7	Nomor Telepon/HP	089633022113

B. Kegiatan Kemahasiswaan Yang Sedang/Pernah Diikuti

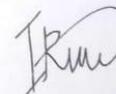
No	Jenis Kegiatan	Status dalam Kegiatan	Waktu dan Tempat
1			
2			
3			

C. Penghargaan Yang Pernah Diterima

No	Jenis Penghargaan	Pihak Pemberi Penghargaan	Tahun
1			
2			

Semua data yang saya isikan dan tercantum dalam biodata ini adalah benar dan dapat dipertanggungjawabkan secara hukum. Apabila di kemudian hari ternyata dijumpai ketidaksesuaian dengan kenyataan, saya sanggup menerima sanksi.
Demikian biodata ini saya buat dengan sebenarnya untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam pengajuan **PKM-M**.

Palembang, 3 November 2020



(Irvan Pratama Syaifullah)

Lampiran 3. Surat Pernyataan Kesediaan dari Mitra

SURAT PERNYATAAN KESEDIAAN KERJA SAMA DARI MITRA

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : RUDI
Pimpinan Mitra : IRVAN PRATAMA SYAIFULLAH
Bidang Kegiatan : Program Kreativitas Kemahasiswaan (PKM-M)
: Toko Dua Putri Tani jln.inpres ,Kec.Banyu Asin

Dengan ini menyatakan Bersedia untuk Bekerjasama dengan Pelaksana Kegiatan PKM-M
dengan judul:

UPAYA PEMASARAN PUPUK ORGANIK DAN RACUN TANAMAN BERBASIS MEDIA SOSIAL

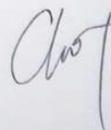
Nama Pengusul : IRVAN PRATAMA SYAIFULLAH
Nomor Induk Mahasiswa : 171730046
Program Studi : Teknik Industri
Nama Dosen pendamping : M.KUMRONI MAKMURI, S.E, M.Sc
Perguruan Tinggi : UNIVERSITAS BINA DARMA PALEMBANG

Guna menerapkan dan/atau mengembangkan iptek pada tempat kami.

Bersama ini pula kami nyatakan dengan sebenarnya bahwa diantara pihak Mitra dan Pelaksana Program tidak terdapat ikatan kekeluargaan dan/atau ikatan usaha dalam wujud apapun juga.

Demikian Surat Pernyataan ini dibuat dengan penuh kesadaran dan tanggung jawab tanpa ada unsur pemaksaan di dalam pembuatannya untuk dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Palembang, 25 oktober 2020



(RUDI)

Lampiran 4. Formulir Catatan Harian

DAFTAR KEGIATAN PKM-M DI KECAMATAN TALANG KELAPA

NO	HARI/TANGGAL	KEGIATAN	CAPAIAN	PARAF
1	Minggu, 25-10-2020	Sosialisasi PKM-M ke penjual pupuk organik dan racun tanaman		X
2	Senin, 26-10-2020	Mempersiapkan alat dan bahan pendukung		X
3	Selasa, 27-10-2020	Pembuatan website penjualan di FACEBOOK, SHOPPE, INSTAGRAM		X
4	Rabu, 28-10-2020	Pemantauan Pemesanan		X
5	Kamis, 29-10-2020	Pemantauan Pemesanan		X
6	Jumat, 30-10-2020	Packing barang pesanan, serta pengiriman barang melalui kurir		X
7	Sabtu, 31-10-2020	Pemantauan Pemesanan		X
8	Minggu, 1-10-2020	Packing barang pesanan, serta pengiriman barang melalui kurir		X

NASKAH PUBLIKASI
UPAYA PEMASARAN PUPUK ORGANIK DAN RACUN TANAMAN BERBASIS
MEDIA SOSIAL
(DI KECAMATAN TALANG KELAPA)

Telah Disetujui Pada Tanggal

24 Januari 2021

Dosen pembimbing



(M.Kumroni.M.SE,MSc)

Mengetahui Ketua Program Studi



(CH. Desi Kusmindari, ST, MT)

UPAYA PEMASARAN PUPUK ORGANIK DAN RACUN TANAMAN BERBASIS MEDIA SOSIAL

Irvan Pratama Syaifullah¹, Kumroni Makmuri²

Jurusan Teknik Industri Universitas Bina Darma

Jalan Jenderal Ahmad Yani No.12, Palembang

e-mail : irvanpratamasyaifullah@gmail.com , kumroni@binadarma.ac.id

Abstrak : Rendahnya pengetahuan masyarakat di daerah pelosok dengan kemajuan teknologi yang sangat pesat salah satunya media sosial. Banyak toko yang ada di daerah tertentu yang jauh dari keramaian (terpencil) mengakibatkan banyak masyarakat yang berwirausaha di daerah tersebut mengeluh akibat penghasilan yang kurang sepadan dengan pengeluaran. Hal ini disebabkan karena masyarakat tidak mengetahui keberadaan toko tersebut dan produk apa yang dijual, dengan kata lain kurangnya akses informasi dari penjual tersebut ke masyarakat yang ada di kota. Program kegiatan ini bertujuan mengembangkan kreativitas penjual untuk memasarkan dagangannya ke masyarakat melalui media online, sehingga masyarakat bisa tahu dan dengan mudah untuk melakukan pemesanan produk barang tersebut tanpa harus datang langsung ke toko. Hal ini memungkinkan agar pendapatan mereka meningkat. Menurut Rangkuti (2010), Tujuan pemasaran adalah untuk memahami keinginan dan kebutuhan pembeli agar produk atau jasa sesuai bagi pembeli sehingga produk atau jasa tersebut dapat terjual dengan sendirinya.

Kata kunci : UPAYA PEMASARAN PUPUK ORGANIK DAN RACUN TANAMAN BERBASIS MEDIA SOSIAL

ABSTRACT : *The low knowledge of people in remote areas with very rapid technological advances, one of which is social media. Many shops in certain areas are far from the crowd (remote) resulting in many people who are entrepreneurs in these areas complaining about their income that is not worth their expenses. This is because the community does not know the whereabouts of the shop and what products are being sold, in other words, there is a lack of access to information from the seller to the people in the city. This activity program aims to develop the seller's creativity to market their wares to the public through online media, so that people can know and easily order these products without having to come directly to the store. This allows them to increase their income. According to Rangkuti (2010), the purpose of marketing is to understand the wants and needs of buyers so that the product or service is suitable for the buyer so that the product or service can be sold by itself.*

Keywords : MARKETING EFFORTS OF ORGANIC FERTILIZER AND POISON PLANT BASED ON SOCIAL MEDIA

1. PENDAHULUAN

Rendahnya pengetahuan masyarakat di daerah pelosok dengan kemajuan teknologi yang sangat pesat salah satunya media sosial. Banyak toko yang ada di daerah tertentu yang jauh dari keramaian (terpencil) mengakibatkan banyak masyarakat yang berwirausaha di daerah tersebut mengeluh akibat penghasilan yang kurang sepadan dengan pengeluaran. Hal ini disebabkan karena masyarakat tidak mengetahui keberadaan toko tersebut dan produk apa

yang dijual, dengan kata lain kurangnya akses informasi dari penjual tersebut ke masyarakat yang ada di kota.

Program kegiatan ini bertujuan mengembangkan kreativitas penjual untuk memasarkan dagangannya ke masyarakat melalui media online, sehingga masyarakat bisa tahu dan dengan mudah untuk melakukan pemesanan produk barang tersebut tanpa harus datang langsung ke toko. Hal ini memungkinkan agar pendapatan mereka meningkat. Menurut Rangkuti (2010), Tujuan pemasaran adalah untuk memahami keinginan dan kebutuhan pembeli agar produk atau jasa sesuai bagi pembeli sehingga produk atau jasa tersebut dapat terjual dengan sendirinya.

Untuk itu saya berkeinginan menciptakan peluang yang dapat membantu meningkatkan penjualan toko dengan cara memperkenalkan serta memasarkan secara online seperti melalui facebook ,instagram dan aplikasi belanja lainnya. Produk yang akan dibantu untuk dijual adalah pupuk organik dan juga racun tanaman. Sebagaimana kita ketahui bahwa pupuk sangat berguna untuk memaksimalkan proses pertumbuhan tanaman di kebun atau pekarangan rumah. Di sini, pupuk berfungsi untuk memberikan nutrisi pada tanah yang digunakan sebagai media tanam, Dengan begitu, tanaman dapat tumbuh subur dalam kurun waktu yang relatif singkat. Pupuk banyak diminati oleh masyarakat jika telah diolah dengan tampilan yang kering, kemasan yang menarik, tidak bau, daya tahan atau penyimpanan lama dan berkualitas. Selanjutnya racun tanaman berguna untuk membasmi rumput liar tanpa perlu alat pemotong.

Untuk itu itu prospek usaha kedua produk ini menjadi sebuah program untuk dikembangkan dengan memperkenalkan pupuk organik dan racun tanaman, melalui media online. Dengan tingginya tingkat penggunaan media online di kalangan masyarakat memungkinkan kedua produk tersebut dapat dilihat dan dikenal luas oleh masyarakat.

2. METODE

a. Waktu dan Tempat Pelaksanaan

Program ini akan di laksanakan di Desa Perajen Kecamatan Banyuasin 1 selama 7 hari.

b. Alat dan Bahan

Untuk kegiatan praktek maka mahasiswa akan menyediakan peralatan pendukung seperti :

No	Bahan	Alat
1	Pupuk Organik	Laptop
2	Racun Tanaman	Handphone
3		CardBox packing
4		BubbleWarp Packing

Cara Pemasaran Melalui Media Sosial

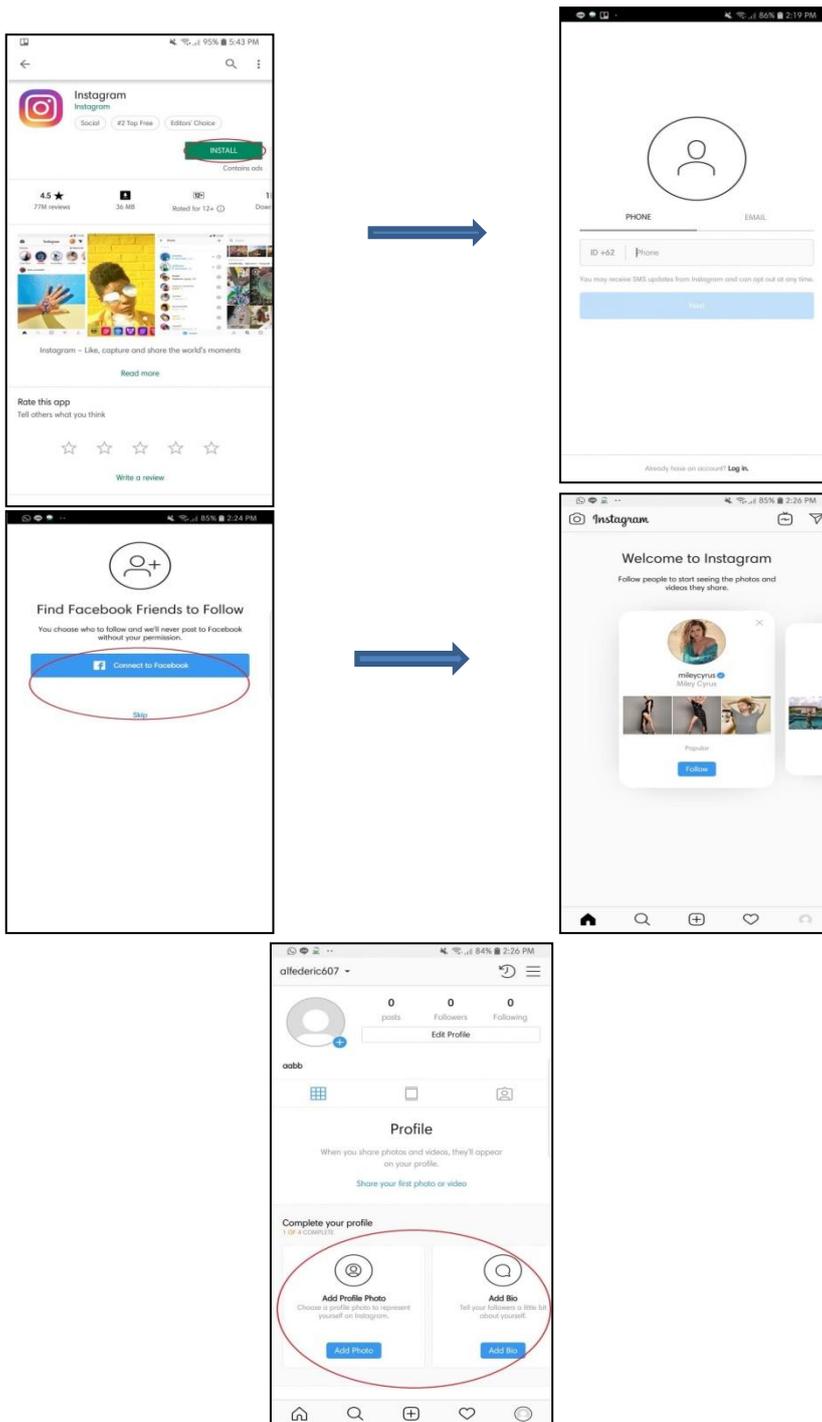
Kegiatan ini di lakukan di salah satu rumah warga. Para Produsen akan di beritahu bagaimana cara membuat aplikasi dan mediasi untuk memasarkan produk racun tanaman dan pupuk organik ke berbagai daerah dengan jangkauan yang lebih luas, Kegiatan ini akan di lakukan dengan memasarkan aplikasi di aplikasi Facebook, Shoppe, Instagram agar Konsumen dapat memilih produk yang di inginkan dan memesan nya secara online, Di sela kegiatan ini akan di ajarkan juga cara mengepack barang pesanan dengan aman.

Menurut Yanuar Nugroho (2010), bahwa penggunaan strategis dari internet dan media sosial oleh masyarakat umum harus melampaui dimensi teknologi, dan lebih kepada bagaimana kedua sarana tersebut digunakan untuk memperluas jaringan interaksi antara kelompok dan komunitas sipil dengan pihak yang menjadi sasaran atau mitra kerja mereka

Cara Membuat Akun Instagram :

Cara Mendaftar Instagram Melalui HP

1. Install Aplikasi
2. Daftar Akun
3. Isikan Informasi
4. Aplikasi siap di gunakan
5. Memilih foto yang akan di posting



Cara Membuat Akun Facebook :

1. Buka facebook.com, lalu klik Buat Akun Baru.
2. Masukkan nama, email atau nomor ponsel, kata sandi, tanggal lahir, dan jenis kelamin Anda.
3. Klik Daftar.
4. Untuk menyelesaikan pembuatan akun, Anda harus mengonfirmasi email atau nomor ponsel Anda.

The image shows a sequence of five screenshots illustrating the steps to create a Facebook account:

- Facebook Sign-up Page:** The top left screenshot shows the Facebook homepage with the "Daftar" (Sign Up) button highlighted in green.
- Registration Form:** The top right screenshot shows the "Daftar" (Sign Up) form. It includes fields for "Nama depan" (First Name) and "Nama belakang" (Last Name), "Nomor seluler atau email" (Mobile or Email), "Kata sandi baru" (New Password), "Tanggal Lahir" (Date of Birth) (set to 21 Apr 1995), and "Jenis Kelamin" (Gender) (set to Perempuan - Female).
- Confirmation Code:** The middle left screenshot shows a confirmation screen titled "Masukkan kode dari email Anda" (Enter code from your email).
- Email Confirmation:** The middle right screenshot shows an email inbox with a confirmation email from Facebook. The email contains the code "72550" and a link to confirm the account.
- Profile Setup:** The bottom screenshot shows the Facebook profile setup page. The "Publik" (Public) privacy setting is highlighted with a red circle.

Cara Membuat Akun Shoppe :

1. Buka shopee.co.id
2. Klik daftar atau sign up
3. Masukkan nomor hp kamu yang aktif (wajib aktif, karena akan menerima kode verifikasi)
4. Centang kode captcha yang muncul
5. Kirim kode verifikasi, kamu akan mendapatkan sms berisi kode OTP dari shopee (rahasiakan kode ini)
6. Masukkan kode tersebut ke dalam form yang tersedia
7. Klik daftar
8. Isi username dan password, ulangi password sekali lagi untuk konfirmasi password
9. Lalu klik daftar

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Aplikasi yang di pakai untuk memasarkan pupuk organik dan racun tanaman adalah facebook, Instagram Dan Shoppe. Di era ini media sosial sangat populer di masyarakat apalagi di tahun ini muncul sebuah virus yang memaksa orang untuk tidak keluar rumah dan bertemu langsung. Yang Membuat banyak usaha yang tutup cara yang saya sarankan ke masyarakat ini di harapkan membantu mereka untuk menjual produk mereka ke berbagai daerah serta menaikkan angka pemasukan.

Cara Mendaftar di Aplikasi :

- Mendaftar melalui email atau no telpon yang ada
- Ikuti langkah demi langkah yang ada di website
- Pakai nama Toko agar mudah di cari
- Posting Foto, Harga serta promo
- Pupuk Organik dan Racun tanaman siap di Pasarkan.

Program pkm pengabdian kepada masyarakat upaya pemasaran melalui media sosial merupakan kegiatan transfer teknologi yang langsung dapat di ketahui dan dipraktikkan oleh masyarakat, sehingga masyarakat di Desa Prajen meningkat pengetahuannya, keterampilannya, dan mempunyai kemandirian supaya kegiatan terus menerus dilakukan secara baik, dan selama pengamatan kegiatan ini cukup berhasil karena ada pemesanan barang yang datang walaupun tidak banyak tapi setidaknya bisa memperluas daerah pemasarannya karena di daerah prajen memang di kelilingi perkebunan dan persawahan jadi tidak jarang banyak toko yang menjual alat alat untuk kebutuhan berkebun.

Program pkm-m pengabdian masyarakat melalui upaya pemasaran pupuk organik dan racun tanaman berbasis media sosial adalah upaya pemecah toko toko yang mulai sepi pembeli yang ada di Desa Prajen Kecamatan Banyu Asin.

1. Program pkm pengabdian masyarakat di tunjukan kepada masyarakat agar masyarakat tahu, dan melaksanakan upaya pemasaran ini yang di harapkan terus berlanjut karna saat ini penggunaan media sosial sangat tinggi dan ini adalah peluang mereka untuk berlomba-lomba mempromosikan produk pupuk organik dan racun tanaman ke masyarakat baik daerah sendiri maupun luar daerah.
2. Pada saat melaksanakan kegiatan masyarakat cukup antusias mengikuti agar bisa membuat website pemasarannya secara mandiri, yang dianggap teknik pembuatannya sederhana, dan bahannya cukup mudah untuk di lakukan
3. .Kegiatan yang dilakukan ini mampu mendorong masyarakat untuk tetap dan terus menerus melakukan kegiatan tersebut agar daerah prajen lebih di kenal sebagai pemasok pupuk organik dan racun tanaman terbaik.

4. KESIMPULAN

- 1.Kemampuan beberapa orang di Desa Prajen memang agak sedikit kurang dalam teknologi akan tetapi dengan sedikit penjelasan tentang media sosial, mereka dapat memasarkan produk mereka secara mandiri.
- 2.Upaya kegiatan pemasaran produk pupuk organik dan racun tanaman berbasis media sosial, diharapkan penjual lebih kreatif dalam mempromosikan produknya agar banyak diminati masyarakat.

3. Melalui media sosial masyarakat dapat membeli produk pupuk organik dan racun tanaman secara online (media sosial) maupun secara offline (Langsung berbelanja ke toko) sehingga pendapatan penjual dapat meningkat.
4. Mempermudah masyarakat yang berada di luar daerah untuk membeli produk pupuk organik dan racun tanaman secara online dengan menggunakan jasa pengiriman yang ada

DAFTAR PUSTAKA

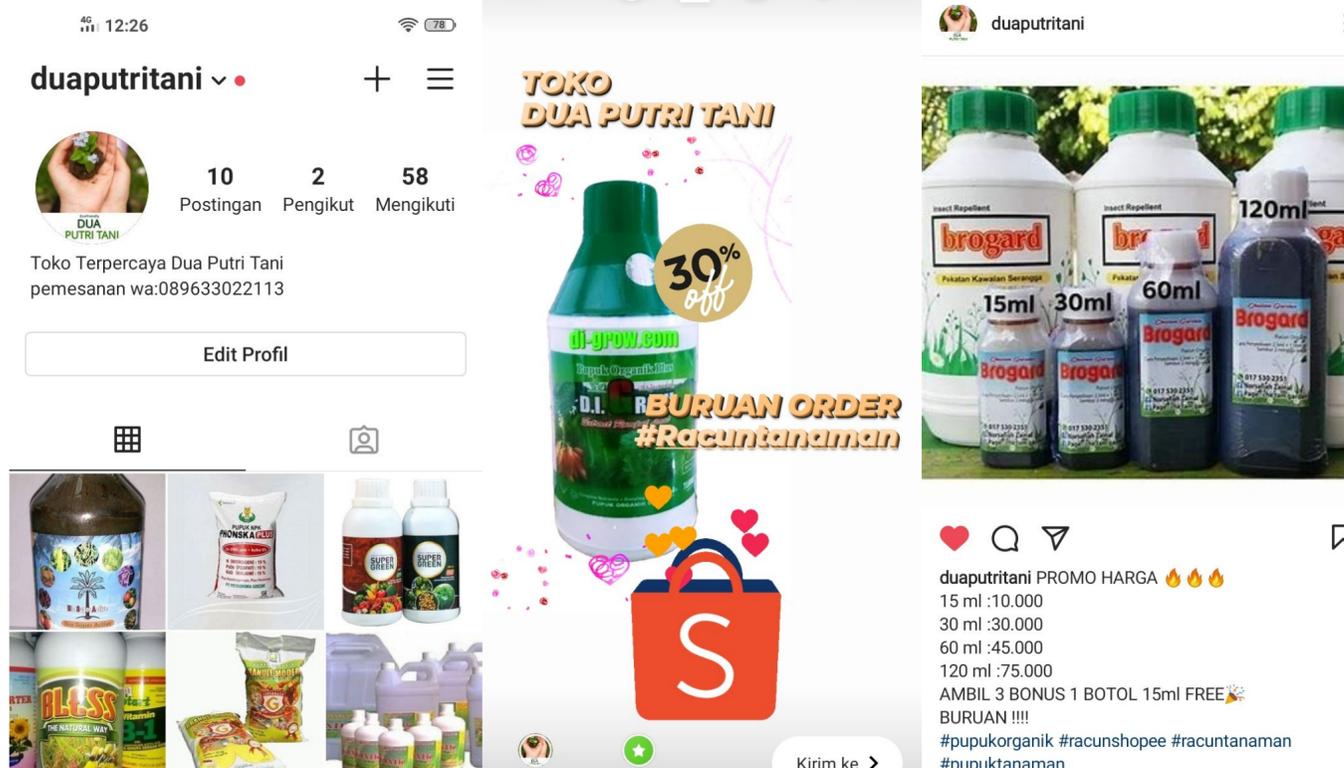
- Parining N. 2016. Strategi Pemasaran untuk Meningkatkan Penjualan Pupuk Organik (Studi Kasus pada Simantri 174 Gapoktan Dharma Pertiwi Kelurahan Lukluk, Kecamatan Mengwi, Kabupaten Badung). *E-Jurnal Agribisnis dan Agrowisata*. 5(1) 1-10.
- Rangkuti, Freddy. 2010. Strategi Promosi Yang Kreatif dan Analisis Integrated Marketing Communication. PT Gramedia pustaka utama. 2010. Jakarta.
- Suryani, I .2014. Pemanfaatan Media Sosial sebagai Media Pemasaran Produk dan Potensi Indonesia dalam Upaya Mendukung ASEAN Community 2015. (Studi Social Media Marketing Pada Twitter Kemenparekraf RI dan Facebook Disparbud Provinsi Jawa Barat). *Jurnal komunikasi*. 8(2) 123-138.
- Nugroho, Y. (2010). *Citizen in @ction: Collaboration, participatory democracy and freedom of information Mapping contemporary civic activism and the use of new social media in Indonesia*. Inggris: University of Manchester's Institute of Innovation Research & HIVOS Regional Office Southeast Asia

UPAYA PEMASARAN PUPUK ORGANIK DAN RACUN TANAMAN BERBASIS MEDIA SOSIAL

IRVAN PRATAMA SYAIFULLAH
171730046
IN7B TEKNIK INDUSTRI

LATAR BELAKANG

Rendahnya pengetahuan masyarakat di daerah pelosok dengan kemajuan teknologi yang sangat pesat salah satunya media sosial. Banyak toko yang ada di daerah tertentu jauh dari keramaian. Mengakibatkan banyak masyarakat yang berwirausaha di daerah tersebut mengeluh akibat penghasilan yang menurun apalagi di saat sekarang muncul virus covid 19 yang memaksa kita untuk menjaga jarak dengan orang. Program kegiatan ini bertujuan mengembangkan kreativitas penjual untuk memasarkan pupuk organik dan racun tanaman melalui media online atau biasa disebut media sosial seperti melalui Instagram, Facebook dan Shopee



ATRIBUT PRODUK

1. Promosikan melalui website sendiri

mengupload foto fungsinya untuk memperlihatkan varian barang yang di jual serta kan juga no hp, dan media transaksi lainnya

2. Buat website semenarik mungkin

3. Buat poster dan video

4. Memakai jasa pengiriman

TUJUAN PENELITIAN

1. Untuk memperkenalkan cara memasarkan produk pupuk organik dan racun tanaman melalui media sosial
2. Untuk mengetahui peningkatan hasil penjualan melalui media sosial

METODE PENELITIAN

Kegiatan ini dilakukan di salah satu rumah warga, para penjual akan diberitahu bagaimana cara membuat aplikasi, langkah langkah membuatnya, serta cara memasarkannya melalui media tersebut, aplikasi yang digunakan yaitu : Instagram, Facebook dan Shopee

