

Inovasi Produk Sosis Solo dan Strategi Marketing melalui Media

Solo Sausage Product Innovation and Marketing Strategy through Media

Yunio Dwi Arizki^{1*}, Basuki², Casban², Umi Marfuah¹, Athifah Silmi¹ Hapsari¹

¹Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Jember, Indonesia

²Fakultas Pertanian, Universitas Jember, Indonesia

*Corresponding author: yunioarizki123@gmail.com

Abstract

Since the government implemented the PSBB and work from home, many business owners have been affected by this policy, one of which is in the economic sector. The owner of a business such as Solo Sausage Food is one example of the many business sectors. Because the basis of selling solo sausage food is that it is marketed by traveling from house to house or selling to markets, many markets are still closed due to market traders being infected with the COVID-19 virus, and the government has announced that the market is one of the clusters. new spread of COVID-19 in Indonesia currently. This is one of the problems of traders, one of whom is the owner of a solo sausage food business, who has lost one of his market victims or whose place where he sells his product is not selling optimally. By looking at these problems, the author is interested in assisting the solo sausage food business, which is affected by the COVID-19 virus pandemic, by carrying out product innovation and marketing strategies through online media, starting with the Instagram, Facebook, and WhatsApp platforms. Where one of these programs is able to increase income and the product can be maximally absorbed by the community.

Keywords: Solo Sausage Processing, Online Marketing Strategy, Solo Sausage Product Innovation, Pandemic

Abstrak

Sejak pemerintah memberlakukan PSBB maupun work from home banyak pemilik usaha yang terdampak dari kebijakan ini salah satunya di sektor ekonomi, pemilik usaha seperti makanan sosis solo ini merupakan salah satu contoh dari sekian banyaknya sektor usaha. Karena basic dari penjualan makanan sosis solo ini dipasarkan dengan cara keliling dari rumah ke rumah atau di jual ke pasar dan untuk saat ini masih banyak pasar yang ditutup karena adanya pedagang pasar yang terinfeksi virus covid-19 dan pemerintah sudah mengumumkan kalau pasar merupakan salah satu kluster baru penyebaran covid 19 di Indonesia saat ini. Hal ini merupakan salah satu masalah dari para pedagang salah satunya pemilik usaha makanan sosis solo ini, yang kehilangan salah satu mangsa pasar atau tempat dimana dia menjual produknya tidak terjual dengan maksimal. Dengan melihat permasalahan tersebut penulis tertarik melakukan pendampingan usaha makanan sosis solo yang terdampak dari pandemi virus covid-19 ini dengan cara melakukan inovasi produk dan strategi Marketing melalui Media online mulai dari Platform Instagram, Facebook dan WhatsApp. Dimana salah satu program ini mampu meningkatkan penghasilan dan Produknya mampu terserap oleh masyarakat secara maksimal.

Kata Kunci: Pengolahan Sosis Solo, Strategi Pemasaran Online, Inovasi Produk Sosis Solo, Pandemi

1. PENDAHULUAN

Pandemi (dari bahasa Yunani *pan* yang artinya semua dan *demos* yang artinya orang) adalah epidemi penyakit yang menyebar di wilayah yang luas, misalnya beberapa benua, atau di seluruh dunia. Penyakit endemik yang meluas dengan jumlah orang yang terinfeksi yang stabil bukan merupakan pandemi. Kejadian pandemi flu pada umumnya mengecualikan kasus flu musiman. COVID-19 adalah penyakit yang disebabkan oleh virus severe acute respiratory syndrome coronavirus 2 (SARS-CoV-2) (Arora and Srinivasan, 2020; Fitriyani, et al, 2020). COVID-19 dapat menyebabkan gangguan sistem pernapasan, mulai dari gejala yang ringan seperti flu, hingga infeksi paru paru, seperti pneumonia. COVID-19 (coronavirus disease 2019) adalah jenis penyakit baru yang disebabkan oleh virus dari golongan coronavirus, yaitu SARS-CoV-2 yang juga sering disebut virus Corona. Kasus pertama penyakit ini terjadi di kota Wuhan, Cina, pada akhir Desember 2019. Setelah itu, COVID-19 menular antar manusia dengan sangat cepat dan menyebar ke puluhan negara, termasuk Indonesia, hanya dalam beberapa bulan.

Pandemi Corona atau coronavirus disease 2019 (covid 19) memberikan banyak pelajaran berharga dalam setiap sendi kehidupan. Penyebarannya yang cepat membuat beberapa negara menerapkan kebijakan untuk memberlakukan lockdown untuk mencegah penyebaran virus Corona. Di Indonesia, pemerintah menerapkan kebijakan Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) untuk menekan penyebaran virus ini. Akibat dari pandemi virus ini banyak sector yang terganggu bahkan di lumpuhkan salah satunya yaitu di sector ekonomi (Suyamto *et al.*, 2016). Setelah keputusan pemerintah mengeluarkan peraturan untuk tetap di rumah dan bekerja dari rumah banyak pemilik usaha mengalami penurunan penghasilan mereka bahkan tidak bisa beroperasi usahanya.

Dampak dari pandemic virus Covid-19 juga di rasakan oleh salah satu pemilik usaha makanan sosis solo yang saya damping sekarang. Tepatnya di Dusun Mojorejo, Desa Ngerong, Kecamatan Gempol, Kabupaten Pasuruan. Letak produksi makanan sosis solo ini tidak jauh dari pemukiman warga dan beberapa perusahaan karena memang pasuruan dikenang dengan kota industri. Tempat produksi sosis solo ini juga tidak jauh dari pasar yang berada di Kecamatan Gempol namun untuk saat ini pasar masih di tutup dikarenakan ada beberapa pedagang yang reaktif dan positif terkena paparan virus Covid-19 ini. Juga pada masyarakat sekitar usaha banyak yang reaktif karena tertular dari rekan rekannya pada salah satu perusahaan di pasuruan. Terlebih Kecamatan Gempol merupakan penyumbang terbanyak pasien positif covid-19. Maka dari itu masih banyak wirausaha atau UMKM yang butuh pendampingan untuk melanjutkan usahanya dengan mematuhi protokol kesehatan sesuai anjuran dari pemerintah pusat.

2. METODE

Progam KKN (Kuliah Kerja Nyata) UNEJ Back To Village dilakukan di Dusun Mojorejo, Kelurahan Ngerong, Kecamatan Gempol, Kabupaten Pasuruan. Kabupaten Pasuruan merupakan sebuah kabupaten di Provinsi Jawa Timur, Indonesia. Kabupaten ini berbatasan dengan Kabupaten Sidoarjo di utara, Kabupaten Probolinggo di timur, Kabupaten Malang di selatan, Kota Batu di barat daya serta Kabupaten Mojokerto di barat. Kabupaten ini dikenal sebagai daerah perindustrian, pertanian dan tujuan wisata. Wilayah timur Kabupaten pasuruan termasuk ke dalam wilayah Tapal Kuda, Jawa Timur. Kabupaten Pasuruan terdiri dari 24 Kecamatan, 24 Kelurahan, dan 341 desa (dari total 666 Kecamatan, 777 Kelurahan, dan 7.724 Desa di Jawa Timur) dengan luas wilayah 1.474,02 km².

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan pada 1 Juli 2020 sampai 14 Agustus 2020. Metode pelaksanaan yang digunakan untuk mencapai tujuan yang di harapkan KKN Back To Village Desa Ngerong Program Pemberdayaan Wirausaha Terdampak Covid-19 yaitu dengan melakukan inovasi produk usaha sosis solo dan strategi marketing melalui media sosial. Adapun pada minggu pertama pendampingannya melalui sharing permasalahan dan bagaimana cara mengatasi agar bisa relevan menjadi solusi kedepan. pada minggu ke dua dirasa kurang mendapatkan sebuah permasalahan secara mendetail. Maka saya melakukan penggalan informasi usaha secara praktek dan menindah lanjuti dengan beberapa kali survey bahan-bahan yang di butuhkan. Minggu ke tiga mulai mengefektifkan operasional usaha dengan sistem yang runtut dalam produksi, pengaplikasian pegemasan minim plastik dan pelatihan penggunaan media sosial sebagai metode branding yang efektif. Pada minggu ke empat hasil dari pelatihan di terapkan dan mendapatkan hasil nya cukup memuaskan sehingga pada minggu ke lima sudah mulai penerapan sistem pre-order karena melimpahnya pesanan dari konsumen. Dan pada minggu ke enam mulai melakukan pembuata logo usaha dan penerapan penggunaan box dan paper bag, pada masa itu juga mulai menaikkan harga dan semakin banyak pelanggan yang tertarik. Pada hari-hari selanjutnya melakukan evaluasi keseluruhan program.

Kegiatan ini merupakan kegiatan yang menambah pengalaman bagi mahasiswa KKN (Kuliah Kerja Nyata) pada tahun 2020 yang biasanya dikerjakan secara bersama-sama setiap tahunnya dan sementara sekarang harus dilakukan mandiri atau sendiri. Kegiatan ini dilakukan setelah acara penerjunan mahasiswa/i untuk melakukan KKN (Kuliah Kerja Nyata) setelah itu menemui Kepala Desa setempat atau datang ke kantor Kelurahan/Desa untuk menjelaskan tentang program dan tema yang telah diambil. Tahapan pertama yang dilakukan ialah pada Jumat, 03 Juli 2020 yang kegiatannya melakukan observasi serta memberikan informasi mengenai program KKN UNEJ 2020 dengan tema yang diambil yaitu “ Program Pemberdayaan Wirausaha Masyarakat Terdampak Covid 19”. Tahap kedua pada Selasa, 07 Juli 2020 yaitu kegiatan memberikan informasi atau penyuluhan tentang teknis pendampingan dan proses KKN Back To Village. Tahap selanjutnya pada tanggal 08 Juli 2020 mulai penggalian informasi pengelolaan operasional usaha, pengemasan produk, strategi branding yang sudah dilakukan dan penggalian nilai produk berdasarkan penjelasan pemilik. Pada hari selanjutnya tgl 13 Juli 2020 melakukan penawaran konsep dan strategi dalam pengelolaan usaha sosis solo yang sudah di siapkan beberapa hal dengan data survey. Kegiatan berikutnya yaitu melakukan pelaporan kepada perangkat desa perihan program pendampingannya.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil Kegiatan

Penerapan program KKN (Kuliah Kerja Nyata) UNEJ Back To Village dilakukan setiap hari dengan waktu perhari seperlunya. Setiap hari akan ada pembahasan dan pendampingan kepada pemilik usaha sosis solo. Kegiatan setiap hari bertujuan untuk memantau progress-progres yang telah di dapatkan oleh usaha sosis solo tersebut. Pada minggu pertama hasil yang ada ialah mendapatkan izin oleh perangkat desa dan dapat melakukan percakapan sharing usaha dengan tujuan pendekatan awal. mengunjungi rumah sasaran untuk melakukan percakapan ringan mengenai program ini dengan tema “Program Pemberdayaan Wirausaha Masyarakat Terdampak Covid 19”. Pada minggu kedua hasil yang telah ada ialah mendapatkan informasi pengelolaan operasional usaha, pengemasan, branding, dan value dari produk sehingga dapat menentukan supplier yang relevan sebagai mitra dan bisa membuat konsep pendampingan kedepan. Pada minggu ketiga mulai dengan penindak lanjutan hasil survey pada minggu kedua dan mulai pengaplikasian strategi yang sudah terkonsep secara matang sehingga juga dilakukannya pelatihan penggunaan media sosial sebagai metode branding usaha yang efektif. Pada minggu keempat merupakan Controlling konsep dan program sehingga bisa mendapatkan hasil yang maksimal.

Minggu kelima adalah minggu yang cukup menguras waktu dalam proses pengefektifan karena sudah mulai terbrandingnya usaha sosis solo ini. Evaluasi kegiatan dan program mulai saya lakukan pada minggu ini dengan tujuan pemaksimalan pendampingan. sehingga pada minggu ini juga dilakukannya pelatihan manajemen produksi dan operasional usaha pada sosis solo di Dusun Mojorejo Desa Ngerong Kecamatan Gempol Kabupaten Pasuruan. Pasca pelatihan juga selalu di adakan controlling program dan evaluasi. Minggu keenam memberikan penambahan pelatihan tentang pentingnya pembuatan logo dan pembuatan kemasan produk yang di tindak lanjuti dengan penerapan penggunaan box, dan perbaikan program dengan mengganti kemasan yang berbau plastik menjadi daun. Hal ini dilakukan untuk mendongkrak masyarakat agar lebih mengurangi penggunaan plastik ketika bejualan. Pada Desa Ngerong juga belum ada yang menerapkan konsep seperti ini.

Minggu ketujuh ialah minggu akhir yang digunakan untuk membuat video akhir bersama sasaran dan sekaligus evaluasi, ketika evaluasi kegiatan dilaksanakan dengan tujuan mengetahui keberhasilan kegiatan yang dilakukan selama kurang lebih 6 minggu pendampingan. Hasil pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat ini secara garis besar sudah memahami bagaimana cara pengelolaan usaha sosis solo dan strategi marketing melalui media social dengan menggunakan handphone. Hal ini dilakukan ketika penulis melakukan pengecekan dan bertanya kepada mitra mengenai pendampingan selama kurang lebih 6 minggu sudah memahami namun masih banyak belajar lagi mengenai pemasaran melalui media sosial.

Pembahasan

Setelah 45 hari menjalankan program KKN UNEJ Back To Village beberapa hal memberikan ilmu baru, pengalaman baru serta pembelajaran di kala pandemi seperti ini. Merubah konsep usaha dengan pemasaran traditional ke arah modern tidaklah mudah dengan SDM yang kurang bisa di sesuaikan, namun ini menjadi hal yang penting bagi saya selaku mahasiswa untuk menerapkan tri dharma perguruan tinggi dalam pengabdian saya. Program pengabdian tersebut diterapkan dengan sesuai aturan

pihak setempat, seperti memberikan bukti surat sehat, surat tugas dari pihak kampus dan surat izin ke kelurahan untuk menjalankannya.

Konsep yang digunakan dalam pendampingan adalah dengan memberikan tawaran konsep dasar hingga pelatihan sampai bisa kepada pemilik usaha. Karena sebagai mahasiswa yang mendampingi harus bertanggung jawab sampai tuntas. Tidak hanya datang untuk formalitas pendampingan pengguguran tugas Kuliah Kerja Nyata 2020 ini.

Pendampingan pengolahan usaha sosis solo dengan melakukan inovasi produk dan strategi marketing agar masyarakat tidak gulung tikar terutama pemilik usaha atau UMKM akibat pandemic virus Covid-19. Dan selama pandemic ini banyak masyarakat yang kehilangan pekerjaan dan penurunan penghasilan karena harus di rumahkan oleh pemillik usaha, dan salah satunya pengolahan usaha sosis solo ini sangat susah untuk memasarkan atau menjual produk yang dibuat di karenakan banyak pasar yang tutup karena sebagian pedagang terinfeksi virus Covid-19 dan ditolak untuk masuk rumah-rumah juga bahan baku pembuatan sosis solo ini harganya melonjak tinggi. Tujuan diadakan program ini adalah untuk mempertahankan pemilik usaha atau UMKM supaya tidak tutup atau gulung tikar dan lebih cerdas melakukan pemasaran melalui media social yang relevan digunakan pada masa seperti saat ini.



Gambar 1. Pelatihan Penggunaan Media



Gambar 2. Penggunaan Packaging Box

Penulis telah berusaha semaksimal mungkin, namun pendampingan ini masih terdapat beberapa kendala, antara lain, modal untuk inovasi produk pembuatan packaging dan pemilik usaha masih belum terlalu bisa mengoprasikan handphone secara maksimal atau masih kurang mengerti teknologi untuk proses pemasaran melalui media sosial dan penulis berasumsi jika di beri bantuan dana lebih dan di ada waktu untuk melakukan pendampingan mungkin hasilnya berbeda.

Melihat beberapa kendala di atas penulis mencoba mencari solusi dan pada minggu ke 3 pelaksanaa KKN back to village, penulis berdiskusi dengan mitra untuk iuran pembelian keperluan packaging usaha sosis solo supaya mitra tidak terlalu terbebani, sehingga solusi ini menjadi win win solution untuk melakukan inovasi produk dan tetap memberi pendampingan untuk mengkases media sosial guna pemasaran produk.

Keterbatasan saat melaksanakan progam hanya pada pendampingan dalam hal pemahaman media sosial. Karena dalam pemahaman sosial ini pemilik usaha belum pernah mengoperasikannya. Bahkan pemilik usaha masih gaptেক. Hal serupa juga ketika mau melakukan perubahan dalam kemasan yang lebih menarik, perihan dana yang di dibutuhkan masih tidak begitu cukup untuk memenuhi proses

pergantian kemasan. Namun dengan sedikit memaksakan kehendak untuk menaikkan harga jual. Akhirnya masih bisa teratasi dan pembeli juga semakin melonjak pesat.

4. SIMPULAN

Dari hasil diatas kegiatan berjalan dengan lancar pada setiap minggunya. Kegiatan ini dilakukan selama 45 hari yang dimulai dari tanggal 1 Juli 2020 hingga 14 Agustus 2020. Usaha yang kemarin tidak lagi bisa beroperasi karena covid-19 sudah kembali normal bahkan kembali bangkit dengan pencapaian di atas-rata-rata. Pelaksanaan Kegiatan KKN Back To Village 2020 tematik Program Pemberdayaan Wirausaha Masyarakat Terdampak Covid-19 telah berhasil memberikan pendampingan kepada salah satu pelaku UMKM yaitu usaha sosis solodi Dusun Mojorejo Desa Ngerong Kecamatan gempol Kabupaten Pasuruan, sehingga yang di harapkan kedepannya pemilik usaha sosis solo iuni mampu bertahan, dengan pendampingan Program Inovasi Usaha Sosis Solo dan Strategi Marketing melalui Media Online diharapkan mampu melanjutkan usahanya dengan lebih maksimal mampu menjadi bekal untuk kedepanya.

5. PERSANTUNAN

Kegiatan ini didukung oleh kegiatan KKN Back To Village Tahun 2020. Penulis mengucapkan terimakasih terhadap Universitas Jember melalui LP2M dalam mendukung pengabdian kami saat pandemic di desa asal.

REFERENSI

- Arora, A. K. and Srinivasan, R. (2020) 'Impact of Pandemic COVID-19 on the Teaching–Learning Process: A Study of Higher Education Teachers', *Prabandhan: Indian Journal of Management*, 13(4), pp. 43–56.
- Fitriyani, Y., Fauzi, I. and Sari, M. Z. (2020) 'Motivasi Belajar Mahasiswa Pada Pembelajaran Daring Selama Pandemi Covid-19', *Jurnal Kependidikan: Jurnal Hasil Penelitian dan Kajian Kepustakaan di Bidang Pendidikan, Pengajaran dan Pembelajaran*, 6(2), pp. 165–175.
- Suyanto *et al.* (2016) 'Daerah Pengembangan Dan Anjuran Budidaya Padi Hibrida', pp. 1–23.