

PELATIHAN BUDIDAYA MAGOT DAN POTENSI PASAR DI INDONESIA DENGAN PEMASARAN ONLINE DI DESA JATIREJA – CIKARANG

Prasetyo Harisandi¹, Rina Nurjanah²

Prodi Kewirausahaan, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Pelita Bangsa
Prasetyoharisandi@pelitabangsa.ac.id; Rinanurjanah16@pelitabangsa.ac.id

Diterima: 02 April 2022

Direvisi: 16 April 2022

Dipublikasikan: 20 April 2022

Abstrak

Dalam masa pandemi Covid-19, banyak masyarakat mengalami kesulitan di sektor ekonomi. Mereka membutuhkan penghasilan tambahan agar dapat menunjang kebutuhan sehari-hari mereka. Dalam rangka melakukan pengabdian kepada masyarakat, penulis memberikan bantuan para masyarakat yang merupakan para pemuda dan para pekerja yang berada didaerah Jatireja-Cikarang Bekasi, Pemasalahan yang dihadapi adalah bagaimana cara untuk menaggulangi sampah organic non B3 agar tidak mencemari lingkungan dan dapat dimanfaatkan dengan baik serta dapat memberikan penghasilan kepada masyarat dan bagaimana cara memasarkannya. Kemudian penulis mengajarkan bagaimana cara melakukan budidaya maggot dengan memanfaatkan sampah non B3 dan mempromosikan produk mereka melalui pemasaran produk secara online, mengajarkan bagaimana cara membuat toko online, cara mengambil foto untuk promosi dan bagaimana membuat desain logo para toko online . Tujuan dari kegiatan pengabdian ini adalah agar masyarakat mendapatkan pengetahuan terkait budidaya maggot dan pemasaran produk agar produk yang dipasarkan dapat lebih dikenal oleh masyarakat sehingga produk yang diproduksi dapat dipasarkan dengan baik dan dapat membantu meningkatkan perekonomian dimasa pandemic covid 19. Hasil dari pengabdian ini adalah mitra dapat membudidayakan Magot dan memiliki akun usaha sendiri di Toko Online

Kata Kunci: Ekonomi, Pemasaran online, Produksi

Abstract

During the Covid-19 pandemic, many people are experiencing difficulties in the economic sector. They need additional income in order to support their daily needs. In order to serve the community, the author provides assistance to the community, which are youths and workers in the Jatireja-Cikarang Bekasi area. The problem faced is how to manage non-B3 organic waste so that it is not environmentally friendly and can be used properly and can be utilized well to provide income to the community and how to market it. Then the author teaches how to cultivate maggots by utilizing non-B3 waste and promoting their products through online product marketing, teaching how to create an online store, how to take photos for promotion and how to design logos for online shops. The purpose of this service activity is for the community to be related to the economy, maggot cultivation and product marketing so that the products marketed can be better known by the public so that products can be marketed properly and can help improve the COVID-19 pandemic. The result of this service is that partners can cultivate Magot and have their own business account at the Online Store.

Keywords: Economy, Online marketing, Production

PENDAHULUAN

Pada era pandemi ini, Covid-19 telah membawa dampak terhadap masyarakat, seperti pada bidang pendidikan, pekerjaan, politik, dan juga ekonomi (Maryanti, 2021). Dalam hal ini, dampak terbesarnya yang dihadapi masyarakat ialah dalam sektor ekonomi. Pada Maret 2021, Badan Pusat

Statistik (BPS) mengungkapkan bahwa persentase penduduk miskin pada Maret 2022 sebesar 9,54 persen. Selain itu sampah juga merupakan masalah besar yang dihadapi oleh masyarakat Indonesia. Kementerian Lingkungan Hidup dan Kehutanan (KLHK) mencatat, Indonesia menghasilkan sampah sebanyak 21,88 juta ton pada 2021.(dataindonesia.id)

Pemasalahan kemiskinan dan sampah merupakan dua hal yang tidak terpisahkan. Jika permasalahan ini tidak ditanggapi, angka ini akan semakin meningkat. Oleh karena itu, diperlukan adanya pemberdayaan masyarakat miskin untuk berwirausaha (Adriyanto et al., 2020). Kewirausahaan merupakan perilaku dan kemampuan seseorang dalam menangani kegiatan yang menciptakan cara kerja dan teknologi untuk mengatasi kemiskinan (Sukidjo, 2012). Selain itu juga diperlukan edukasi untuk melakukan pengolahan sampah agar tidak semakin mencemari lingkungan. Oleh karena itu, penulis memutuskan untuk memberikan penyuluhan dengan tujuan untuk membantu para masyarakat yang terdampak karena pandemi ini. Lokasi yang diambil penulis sebagai obyek observasi adalah para masyarakat/ pemuda di Kampung Jatireja Cikarang Timur Bekasi yang bekerja sama dengan DLH Kab, Bekasi. Pemuda sangat berantusias dalam kegiatan ini, karena mereka merasa bahwa adanya kegiatan ini, akan sangat membantu dalam pengolahan sampah dan perekonomian mereka serta dapat mempelajari pengetahuan baru dalam bidang memasarkan produk di pemasaran online. Pada masa pandemi Covid-19 ini, masyarakat menjadi takut untuk beraktivitas di luar rumah dan juga adanya kebijakan pemerintah yang membatasi adanya interaksi antar masyarakat menyebabkan berkurangnya pendapatan pada bisnis offline. Oleh karena itu, penting bagi masyarakat di era modern ini untuk memiliki pengetahuan mengenai penggunaan media online seperti promosi pemasaran online sebagai sarana penjualan mereka. Promosi adalah suatu cara yang digunakan untuk menginformasikan, membujuk, dan mengingatkan masyarakat terkait produk yang dipasarkan (Arianto & Kurniawan, 2021). Upaya promosi yang dilakukan dapat berupa brosur ataupun melalui media sosial (Hidayati et al., 2021).

Kemajuan yang pesat dalam teknologi informasi maupun komunikasi saat ini menjadikan semua usaha yang berbasis internet mulai bermunculan. Dengan adanya pengaruh perubahan teknologi tersebut menjadikan semua bidang usaha mengupayakan untuk menyajikan pembaruan pemasaran melalui jaringan internet dengan istilah pemasaran online. Konsep pemasaran baru secara online ini membuat para pelaku usaha dapat menjangkau daerah pemasaran keseluruhan dunia dengan lebih cepat dan akurat. Transaksi bisnis pada saat ini yang merupakan fenomena bisnis baru dilakukan melalui media internet. Salah satu manfaat internet adalah sebagai sarana menawarkan maupun mempromosikan produk berupa barang maupun jasa. Dari segi keuangan tingkat keuntungan pelaku usaha, pemasaran online sangat membantu dalam menawarkan produk sehingga penjualan menjadi meningkat. Pemerintah dalam mengatasi masalah kemiskinan dan pengangguran memberdayakan para pelaku usaha dengan pengembangan sector UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah)

Untuk dapat memenuhi hal tersebut dan didukung dengan potensi sumber daya dan kapasitas masyarakat Jatireja menginspirasi penulis untuk melakukan pelatihan dalam pemasaran online sehingga dapat meningkatkan pendapatan masyarakat umumnya dan para ibu rumah tangga khususnya yang disela kesibukannya dapat memaksimalkan waktu dalam penggunaan gadget/ teknologi yang sudah dimiliki.

Masalah yang dihadapi mitra adalah mitra adalah bagaimana cara pengolahan dan pemanfaatan limbah non B3 dan memahami cara untuk mempromosikan dan mendistribusikan produk mereka. Mitra juga gagap teknologi (gaptek) sehingga sulit untuk mengikuti dan memahami perkembangan teknologi yang dapat dijadikan sebagai media untuk mempromosikan produk mereka seperti, Facebook, Instagram, Gojek, dan lainnya. Selain itu, mitra juga belum memiliki logo untuk produknya. Logo merupakan sebuah gambar atau lambang yang digunakan sebagai ciri khas untuk membedakan produk dengan produk yang lain (Bella, 2021). Logo memiliki beberapa manfaat dan salah satunya adalah sebagai saran promosi dan presentasi dimana logo dapat digunakan untuk menarik perhatian publik secara visual sehingga mudah diingat (DeFar, 2019). Bisnis yang dijalankan tanpa adanya logo akan sulit untuk bersaing dengan bisnis lain yang serupa dan akan sulit untuk diingat masyarakat karena tidak memiliki ciri khas pada produk tersebut.

METODE

Pelaksanaan kegiatan ini yang berkerja sama dengan DLH Kab Bekasi yang di Fasilitas Oleh PT. Siklus Mutiara Nusantara menjadi tempat pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat dengan melakukan pelatihan dan pendampingan secara langsung kepada para pemuda desa untuk melakukan pelatihan. Pelatihan dan pendampingan pembuatan token online ini ini melalui beberapa tahapan, digambarkan pada bagan berikut:



Gambar 1. Bagan Pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat

1. Survey Tempat
Pada tahap ini tim pelaksana melakukan survey, untuk mengetahui tempat yang dituju dalam pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat.
2. Analisis kondisi dan potensi desa
Tim pelaksana melakukan kunjungan ke Desa Mekarmukti untuk menganalisis kondisi desa dan potensi yang dimiliki desa, agar dapat memberikan pelatihan yang sesuai dengan yang diharapkan warga.
3. Sosialisasi kegiatan
Setelah tim mengetahui potensi desa, kemudian tim melakukan sosialisasi kegiatan yang akan dilaksanakan sehubungan dengan kondisi pandemi. Hal ini dimaksudkan untuk mencocokkan waktu dan tempat kegiatan pengabdian yang akan dilaksanakan kedepannya.
4. Pelatihan dan Seminar Budidaya Magot dan Marketing Online
Pada tahap ini seluruh peserta kegiatan diberikan pengarahan mengenai pentingnya melakukan penanggulangan sampah yang dimanfaatkan untuk budidaya Magot dan pemasaran secara online, dan tahapan untuk tahapan budidaya magot, membuat toko online, memodifikasi toko

dan memulai penjualan.. Diharapkan melalui kegiatan ini, peserta memiliki semangat yang tinggi serta termotivasi untuk menjadi wirausaha.

5. Pelatihan dan Survey Lokasi Budidaya dan Pembuatan Toko Online
Dalam proses pelatihan dan pendampingan, peserta dikumpulkan dalam suatu ruangan tempat untuk diberi penjelasan mengenai tahapan budidaya maggot dan pembuatan toko Online
6. Pendampingan Pengemasan dan Pemasaran Produk secara Online
Proses selanjutnya, peserta diarahkan untuk dapat melakukan pengemasan produk. Dalam hal ini pengemasan produk adalah faktor penting untuk melakukan promosi dengan tujuan akhir meningkatkan penjualan. Sehingga ketika penjualan meningkat, maka pendapatan ibu rumah tangga Desa Jatibaru diharapkan dapat meningkat pula.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil dari pelatihan budidaya Magot dan Potensi Pasar di Indonesia dengan Pemasaran Online antara lain menambah pengetahuan kepada masyarakat Desa Jatireja dalam budidaya Magot dan pemasaran online. Selain itu, dari pelatihan ini masyarakat juga mendapatkan pengetahuan untuk meningkatkan nilai tambah pada Sampah yaitu dengan melakukan budidaya magot dan pemasaran secara online.. Berikut adalah pelaksanaan dari proses pelatihan Budidaya Magot dan Online

Berikut adalah pelaksanaan proses dari kegiatan Pelatihan Budidaya Magot dan Potensi Pemasaran di Indonesia Online Pelaksanaan Pengabdian Masyarakat dinas Lingkungan Hidup Kab. Bekasi.

1. Pelatihan dan Seminar Wirausaha

Salah satu program unggulan dalam melaksanakan Pengabdian Kepada Masyarakat di Desa Jatireja Kecamatan Cikarang Timur Kabupaten Bekasi terlebih dahulu melakukan penyuluhan kepada masyarakat desa dalam rangka memberikan pemahaman dan persiapan perencanaan proses budidaya maggot dengan memanfaatkan sambah organic non B3 dan membuat internet marketing melalui market place. Dengan harapan masyarakat termotivasi untuk menjadi wirausaha, bisa megolah sampah non B3 dengan lebih bermanfaat dan mempunyai manfaat terhadap lingkungan dan mampu memasarkan produknya sehingga dapat melihat prospek ke depannya.



Gambar 2. Pelatihan dan Seminar Kewirausahaan

2. Pelatihan Budidaya Magot

Salah satu program unggulan dalam melaksanakan Pengabdian Kepada Masyarakat di Desa Jatireja Kecamatan Cikarang Timur Kabupaten Bekasi terlebih dahulu melakukan penyuluhan

kepada masyarakat desa dalam rangka memberikan pemahaman dan persiapan perencanaan proses budidaya maggot dengan memanfaatkan sambah organic non B3 dan membuat internet marketing melalui market place. Dengan harapan masyarakat termotivasi untuk menjadi wirausaha, bisa megolah sampah non B3 dengan lebih bermanfaat dan mempunyai manfaat terhadap lingkungan dan mampu memasarkan produknya sehingga dapat melihat prospek ke depannya. Berikut adalah tahapan budidaya Magot:

A. Mempersiapkan Bahan dan Peralatan

1. Bahan Baku, bahan baku yang digunakan budidaya maggot adalah Sampah dan telur Magot/ Lalat BSF
2. Bahan dan peralatan pembantu, terdiri dari:
 - a. Lokasi budidaya
 - b. Jaring
 - c. Kayu Pallet
 - d. Batu bata/ Kotak Kayu
 - e. Alat Semprot
 - f. Gayung

B. Cara Pembudidayaan Magot

Cara Pembudidayaan Magot pada prinsipnya ada beberapa tahapan:

1. Persiapkan lokasi untuk budidaya
2. Cluster untuk Budidaya maggot
3. Media Budidaya
4. Bibit Magot
5. Pakan/ Sampah Non B3
6. Masa Pertumbuhan
7. Masa Panen
8. Pengeringan
9. Bahan siap di Pasarkan



Gambar 3. Diagram Budidaya Magot



Gambar 4. Pengolahan Sampah Untuk Budidaya Magot

3. Pelatihan Pengambilan Foto dan pemasaran produk

Pada tahap ini, peserta diberi pemahaman mengenai pentingnya Proses pengambilan gambar atau foto dengan baik dan benar. Pentingnya pengaturan posisi, cahaya dan background yang digunakan untuk mendapatkan hasil foto untuk pemasaran produk yang sesuai dan diminati oleh para pembeli. Foto produk menjadi jadi salah satu hal terpenting yang berpengaruh pada penjualan. Agar bisa menarik target pasar dalam berbelanja online, kamu harus menampilkan foto yang jelas serta menarik dari produk. Selain itu peserta juga diberikan edukasi untuk terkait pemasaran online, bagai mana cara pembuatan toko online, step pembuatan akun penjualan, step upload foto dan pemberian caption untuk toko online serta item-item yang dibutuhkan dalam proses penjualan online.



Gambar 5. Pelatihan Pengambilan Foto dan Pemasaran Online

SIMPULAN DAN SARAN

Simpulan

Sampah merupakan permasalahan besar jika tidak segera ditangani di Indonesia, terutama untuk daerah besar seperti Jabodetabek. Hal ini dikarenakan padatnya penduduk dan tingkat konsumsi yang tinggi. Sampah Logistik non B3 jika tidak dilakukan pengolahan dengan baik dan benar akan menimbulkan dampak lingkungan seperti lingkungan kotot/ kumuh, bau dan yang paling parah adalah penyebaran penyakit kepada masyarakat. Posisi desa Jatireja yang berada dekat dengan kawasan industry harus diberikan edukasi kepada masyarakat terkait pengolahan sampah ini,

dikarenakan lokasi tersebut akan sangat berpotensi untuk pembuangan sampah tidak pada tempatnya, sehingga masyarakat sekitar dapat memanfaatkan sampah tersebut untuk dapat digunakan sebagai bahan makanan untuk budidaya magot dan akan memberikan pengetahuan dan sumber penghasilan yang baru untuk masyarakat dan akan menjadi wujud ekonomi kreatif di Desa Jatireja

Berdasarkan hasil kegiatan yang telah dipaparkan, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Desa Jatireja memiliki potensi untuk budidaya magot hal ini dikarenakan lokasi desa tersebut berada di sekitar kawasan Industri dan pasar bersih yang akan mensupport dalam kegiatan ini terutama supply sampah non B3 makanan
2. Pelatihan pembuatan budidaya magot secara umum sangat mudah dilakukan serta bahan baku yang digunakan tersedia di Desa Jatireja
3. Proses pengemasan produk menggunakan plastik kemasan yang mudah didapatkan, serta untuk label didesain dengan menambahkan gambar magot sebagai inti bahannya.
4. Pemasaran hasil magot dilakukan melalui pemasaran bisa online sehingga marketnya bisa nasional bahkan internasional.
5. Prospek Pakan Magot sangat menjanjikan. Hal ini dapat dilihat dari kegunaan yang dapat dipakai untuk pakan unggas, ikan serta pengganti protein kotoran magot dapat digunakan untuk pupuk yang dibutuhkan masyarakat Indonesia

Saran

Saran untuk pengabdian selanjutnya adalah dengan menambahkan variasi pakan yang dapat dimanfaatkan dalam budidaya magot untuk mengurangi pencemaran lingkungan, serta melakukan metode pemasaran menggunakan marketplace yang lebih luas, seperti website atau menggunakan instagram atau tiktok. Sehingga cakupan penjualan dapat menjangkau pasar yang lebih luas lagi

Kami haturkan ucapan terimakasih kepada semua pihak yang terlibat dalam kegiatan ini dan semoga kegiatan ini dapat bermanfaat

UCAPAN TERIMAKASIH

Kami ucapkan terima kasih kepada Desa Jatireja yang telah bekerja sama dan memfasilitasi kegiatan PKM ini. Serta kami ucapkan terima kasih kepada DPPM Universitas Pelita Bangsa, dan semua yang telah membantu pelaksanaan kegiatan PKM ini.

DAFTAR PUSTAKA

books@www.google.co.id.(бездана).

https://www.google.co.id/books/edition/Manajemen_Pemasaran/mUkQEAAAQBAJ?hl=id&gbpv=1&dq=PEMASARAN+MENURUT+PARA+AHLI+TERBARU&printsec=frontcover

book@https://purwarejaklampok.banjarnegarab.go.id/magot-black-soldier-fly/

DOKUMEN MONOGRAF.pdf. (без дана).

Hermawan, Y., & Inayah, L. (2022). Strategi Pemasaran Online Usaha Rumahan Untuk Menarik Konsumen (Study Kasus Di Usaha Rumahan Puspa Bakery Yogyakarta) Online Marketing Startegy of Home Industry to Attract Consumers (Case Study in Puspa Bakery Yogyakarta ' s Home Industry). Jurnal Pendidikan Luar Sekolah, 6(1), 39–45.

Setyowati, L. (2022). Pengaruh Pemasaran Online Dan Minat Pelanggan Terhadap Peningkatan Laba Kharisma Studio. MINISTAL: Jurnal Ekonomi dan Bisnis Digital, 1(1), 19–28. <https://doi.org/10.54259/ministal.v1i1.334>

books@www.google.co.id.(бездана).

https://www.google.co.id/books/edition/Manajemen_Pemasaran/mUkQEAAAQBAJ?hl=id&gbpv=1&dq=PEMASARAN+MENURUT+PARA+AHLI+TERBARU&printsec=frontcover

DOKUMEN MONOGRAF.pdf. (без дата).

Hermawan, Y., & Inayah, L. (2022). Strategi Pemasaran Online Usaha Rumahan Untuk Menarik Konsumen (Study Kasus Di Usaha Rumahan Puspa Bakery Yogyakarta) Online Marketing Startegy of Home Industry to Attract Consumers (Case Study in Puspa Bakery Yogyakarta ' s Home Industry). *Jurnal Pendidikan Luar Sekolah*, 6(1), 39–45.

Setyowati, L. (2022). Pengaruh Pemasaran Online Dan Minat Pelanggan Terhadap Peningkatan Laba Kharisma Studio. *MINISTAL: Jurnal Ekonomi dan Bisnis Digital*, 1(1), 19–28.
<https://doi.org/10.54259/ministal.v1i1.334>