

**PENERAPAN e-MARKETING DAN PENGEMASAN PRODUK UNTUK
MENINGKATKAN NILAI JUAL PADA PENJUAL TANAMAN HIAS,
KECAMATAN SUMOWONO, KAB. SEMARANG**

Ahmad Hamim Su'udy*

Jurusan Teknik Mesin, Politeknik Negeri Semarang
Jl. Prof. H. Soedarto, S.H., Tembalang, Semarang, Jawa
Tengah, 50275 Email : ahmad.hamim@polines.ac.id

Abstrak

Tanaman hias pada mitra tidak ada pengemasan yang menarik dan penataan masih belum baik, serta penjualan dilakukan pada lapak pinggir jalan raya sumowono, Tanaman hias perlu ada sentuhan agar mendapatkan nilai tambah jual dan pemasaran E marketing merupakan kebutuhan dari mitra Penjual tanaman hias dikarenakan selama awal tahun 2021 jarang ada yang membeli langsung dikarenakan pandemi , sehingga ini menjadi problem ketika dagangan kurang laku, pemasaran menggunakan teknologi E marketing baik menggunakan facebook dan IG, serta platform e marketing lainnya. Tim Pengabdian memberikan solusi terkait sepi pengunjung lewat pemasaran menggunakan E-marketing kepada mitra penjual anggrek. Hasil yang di harapkan dari pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat ialah peningkatan jangkaun pemasaran untuk umkm penjual anggrek agar lebih bisa berkembang lebih baik.

Kata Kunci : *tanaman hias ; Marketing.*

A. PENDAHULUAN

UMKM penjual tanaman hias terletak di wilayah kabupaten semarang tepatnya di kecamatan Sumowono, dirintis oleh pemiliknya yaitu Ibu Mugianti, sejak 4 (empat) tahun yang lalu. Usaha ini dilatar belakangi oleh hobi dimana semula hanya iseng dalam merawat tanaman hias kemudian ada beberpa yang pesan sehingga ibu Mugianti membuka lapak di pinggir jalan hingga sekarang perawatan tanaman hias dilakukan sendiri tanpa ada bantuan orang lain. Omset penjualan tanaman hias cukup untuk memenuhi kebutuhan daripada bertani, rata-rata penjualan perhari dapat minimal mencapai Rp.400.000,- tiap hari, akan tetapi saat musim pandemi penjualan sepi dikarenakan tidak banyak orang yang berwisata diwilayah sumowono sehingga tim pengabdian akan mengadakan kegiatan pengabdian masyarakat sebagai berikut:

- a. Memberikan pengemasan produk untuk meningkatkan nilai jual
- b. Pelatihan e- marketing

B. SUMBER INSPIRASI

Permasalahan yang ditemukan dilapangan adalah proses penjualan belum pernah melakukan inovasi terkait pengemasan tanaman hias dan masih manual tidak lewat e marketing sehingga ketika ada pandemi pendapatan menurun drastis, dan mitra tidak

pernah menggunakan media lain dalam pemasaran produknya,



Gambar 1 lapak penjualan tanman hias

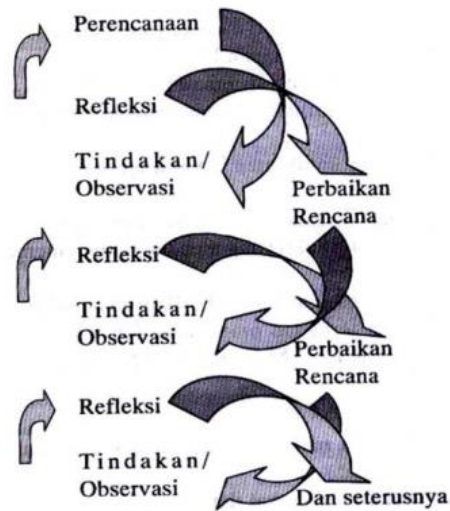
Sistem pemasaran masih menggunakan manual atau kabar dari tetangga, dan orang lewat serta wisatawan yang berkunjung di wilayah sumowono bandungan, dan belum merambah ke marketing online dalam pengenalan produk, serta untuk perbaikan kemasan agar lebih menarik dan mengangkat harga tanman hias

Berdasarkan situasi dan masalah tersebut, maka sangatlah penting dilakukan penerapan pelatihan marketing online untuk memperluas pelanggan, dan memberikan jejak digital untuk mempermudah dalam pencarian.

C. METODE PELAKSANAAN

Metode yang digunakan dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah Kaji Tindak (*Action Research*) satu siklus. Kajian ini mencakup urutan tindakan : Perencanaan, Tindakan, Refleksi/Evaluasi. Bila dilakukan pengulangan maka dapat dilakukan perbaikan perencanaan, dilanjutkan Tindakan, dan Refleksi/Evaluasi, dan seterusnya yang bersifat spiral. Keuntungan dari kaji tindak adalah:

- Praktis dan langsung relevan untuk situasi aktual
- Menyediakan kerangka kerja yang teratur untuk memecahkan masalah
- Dilakukan melalui putaran-putaran bersepiral



Gambar 2 Spiral Kaji Tindak (Hopkin, 2008)

D. KARYA UTAMA

Pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat bertempat di Dapur Bunda milik ibu Mugianti yang berlokasi di Kec. Sumowono kab. Semarang, Gambar 3 dan 4 merupakan kegiatan yg dilaksanakan



Gambar 3. Pelatihan pengemasan produk dan pelatihan digital marketing

E. KESIMPULAN

Hasil luaran yang dicapai dalam pelaksanaan program pengabdian kepada masyarakat ini:

1. Terjalannya kerjasama antara tim pengabdian dan Penjual Tanaman Hias
2. Terselenggaranya pelatihan e-Marketing dan pengemasan produk untuk meningkatkan daya jual

F. DAMPAK MANFAAT

Kegiatan PKM ini memberikan dampak positif baik dari segi ekonomi maupun sosial kepada masyarakat khususnya pada mitra antara lain:

1. Pengemasan produk lebih menarik
2. Menjangkau pemasaran tak terbatas dengan digital marketing

Daftar Pustaka

- Hurst, Kenneth S. 1999. The Engineering Design Principles. Rahmat Saptono. Jakarta
- Jewett, John Jr dan Raymond A Serway. 2010. Physic For Scientist And Engineering With Modern Physics. Jakarta : Salemba Teknika
- Khurmi, R.S. dan J K Gupta . 2005. A textbook Of Machine Design. New Delhi : Eurasia Publishing House Ltd
- Purbono, Kunto. 2013. Mesin Peniris Hasil Penggorengan Makanan Ringan Sistem Sentrifugal Penggerak Motor Listrik dan Manual. Volume 8. Nomor 3
- Shigley, Joseph dan Mitchell L.D. 1986. Perencanaan Teknik Mesin. Jakarta : Erlangga
- Sularso. 2000. Dasar Perencanaan dan Pemilihan Elemen Mesin. Jakarta : PT. Pradya Paramita
- Sularso. 2008. Dasar Perencanaan dan Pemilihan Elemen Mesin. Jakarta : PT. Pradya Paramita