

Strategi Pemasaran Produk Hasil Olahan Desa Ngloro, Kecamatan Saptosari, Kabupaten Gunungkidul, D. I. Yogyakarta

Maria Incharisma¹, Angelita Rogabe T. S.², Skolastika Gadis T.³, Christine⁴, Ardhiel Junico A. K.⁵, Fransiska Millenia A. L. B. B.⁶, Nicolas Raditya A.⁷, Juninho Yudistira H.⁸, Patricia Aurelia U. P.⁹, Nur Aini¹⁰, Nindry Sulistya W¹¹.
Universitas Atma Jaya Yogyakarta

KKN 78 Unit H Kelompok 37
Email: 170116728@students.uajy.ac.id

Abstract — Kuliah Kerja Nyata (KKN) started from October to November 2020. The distribution of locations KKN 78 are Kulon Progo and Gunungkidul, Yogyakarta Special Region Province. In its implementation, Units H Group 37 are located in Ngloro Village, Saptosari District, Gunungkidul. At the macro level, villages have two main potentials in the cultural and economic fields. Based on the results of observations, this village has had various training programs for the manufacture of products in the village such as food processing, in the form of cassava chips and banana chips. However, this activity has constraints on the marketing of the resulting product so it requires a marketing strategy. The purpose of KKN according to this group is to provide information on how to market processed products so that they are able to compete with other products. The compilation of KKN outcomes is carried out by collecting (secondary) data, and presenting qualitative reports that are descriptive-analysis in nature. The resulting output is a mapping of village potential which is later revealed to be e-books, pocket books and videos related to villages, village potentials and product marketing strategies.

Keywords — KKN UAJY, Ngloro Village, village potential, marketing strategies.

Abstrak— Kegiatan Kuliah Kerja Nyata (KKN) dimulai dari bulan Oktober sampai bulan November 2020. Persebaran lokasi pelaksanaan KKN 78 antara lain adalah Kabupaten Kulon Progo dan Kabupaten Gunungkidul, Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta. Dalam pelaksanaannya, KKN 78 unit H kelompok 37 berlokasi di Desa Ngloro, Kecamatan Saptosari, Kabupaten Gunungkidul. Secara makro, desa memiliki dua potensi utama di bidang kebudayaan dan ekonomi. Berdasarkan hasil observasi, desa ini telah memiliki berbagai program pelatihan pembuatan produk di desa seperti, pengolahan makanan, berupa keripik singkong dan keripik pisang. Namun kegiatan ini memiliki kendala pada pemasaran produk hasil sehingga membutuhkan strategi pemasaran. Tujuan pelaksanaan KKN Kelompok 37 adalah memberikan informasi mengenai cara pemasaran produk olahan sehingga mampu bersaing dengan produk lain. Penyusunan luaran KKN dilakukan dengan pengumpulan data (sekunder), dan penyajian laporan kualitatif yang bersifat analisis-deskriptif. Luaran yang dihasilkan adalah pemetaan potensi desa yang kemudian diturunkan menjadi e-book, buku saku dan video terkait desa, potensi desa dan strategi pemasaran produk.

Kata Kunci—KKN UAJY, Desa Ngloro, potensi desa, strategi pemasaran.

I. PENDAHULUAN

Desa Ngloro adalah sebuah Desa yang terletak di Kecamatan Saptosari, Kabupaten Gunungkidul, Daerah Istimewa Yogyakarta. Secara administratif terletak di sisi selatan provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta dengan jarak tempuh dari pusat Kota Yogyakarta adalah 50 km. Desa ini memiliki luasan sebesar kurang lebih 746,9 hektar dengan enam pembagian wilayah padukuhan. Enam padukuhan tersebut adalah Padukuhan Gebang, Padukuhan Ngloro, Padukuhan Karangnongko, Padukuhan Pringsurat, Padukuhan Pule, dan Padukuhan Tekik [1].

Secara garis besar, Desa Ngloro memiliki dua potensi desa berupa kebudayaan dan ekonomi. Potensi kebudayaan kemudian akan dibagi menjadi fisik atau *tangible* dan non fisik atau non *tangible*. Potensi kebudayaan tersebut berupa kesenian dan bangunan rumah tinggal khas yaitu joglo. Terdapat dua komoditas utama pada pengembangan ekonomi desa yaitu perikanan dan pertanian berupa (jagung, ubi kayu, pada ladang dan kacang tanah). Berdasarkan potensi tersebut desa memiliki program yang dilakukan secara rutin berupa pelatihan pembuatan produk, salah satunya adalah produk hasil olahan pertanian, seperti keripik singkong dan keripik pisang. Namun, terdapat kendala yang dialami oleh warga Desa Ngloro, yaitu strategi pemasaran produk hasil sehingga pendapatan tidak maksimal.

Kegiatan KKN Kelompok 37 bertujuan untuk melatih jiwa pelayanan dan kepekaan mahasiswa terhadap masyarakat terlebih Desa Ngloro. Berdasarkan tujuan tersebut luaran yang dihasilkan akan memberi gambaran umum serta permasalahan di Desa Ngloro. Hal ini dilakukan dengan pemetaan serta analisis terkait potensi desa yang selanjutnya ditentukan program dengan tepat dan sesuai.

Luaran kelompok didasarkan pada potensi Desa Ngloro di bidang ekonomi. Hal tersebut didukung dengan program yang telah terlaksana sebelumnya di desa yaitu pelatihan pembuatan produk di desa yang dilakukan UMKM setempat seperti pengolahan makanan, berupa keripik singkong dan keripik pisang. Kendala dari program ini adalah pemasaran produk yang masih kurang sehingga tidak bisa bersaing dengan kompetitor.

Berdasarkan Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM), usaha mikro adalah usaha yang bersifat produktif dan dimiliki secara perorangan maupun sekelompok orang (badan usaha) yang memenuhi kriteria tertentu. Usaha kecil adalah usaha yang bersifat ekonomi produktif yang berdiri secara independen dan tidak terikat dengan usaha lain yang memenuhi kriteria tertentu. Usaha menengah adalah usaha yang bersifat ekonomi produktif yang berdiri secara independen dan tidak terikat dengan usaha lain yang memiliki jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan tertentu [2].

Inovasi yang ditawarkan Kelompok 37 adalah penyusunan strategi pemasaran produk-produk olahan Desa Ngloro. Strategi ini kemudian akan diwujudkan berupa *e-book* dan berguna sebagai panduan yang dapat diterapkan secara konkret. Kelompok 37 berharap luaran yang dihasilkan baik kelompok maupun individu dapat berguna dan meningkatkan potensi-potensi yang ada di Desa.

Strategi pemasaran merupakan suatu logika yang digunakan oleh perusahaan untuk menciptakan nilai dengan pelanggan dan mencapai hubungan yang menguntungkan [3]. Strategi pemasaran pada usaha kecil disarankan untuk fokus di pasar tertentu terlebih dahulu. Produk hasil usaha kecil harus memiliki potensi yang lebih dibanding produk lain (keunggulan).

Pemasaran suatu produk memiliki keterkaitan dengan perilaku konsumen yang dituju sehingga perlu adanya peninjauan terkait bauran pemasaran. Menurut pendapat Kotler, bauran pemasaran adalah komponen-komponen yang digunakan sebagai acuan sehingga dapat mencapai tujuan dalam konteks pasar. Terdapat empat variabel terkait bauran pemasaran antara lain [4]:

- a. Produk
Produk merupakan wujud dari benda atau jasa yang berasal dari suatu usaha tertentu yang memiliki target pasar dalam pemenuhan suatu kebutuhan atau keinginan tertentu. Secara garis besar hal-hal yang terkait produk adalah merek, desain, hak paten, pengembangan produk baru serta *positioning*.
- b. Harga
Harga merupakan nilai terhadap barang atau jasa yang harus dibayarkan oleh calon konsumen.
- c. Distribusi
Distribusi merupakan aktivitas penyaluran barang atau jasa sehingga dapat dikenal lebih banyak orang (target pasar).
- d. Promosi
Promosi merupakan sarana untuk pengenalan produk dan jasa sehingga dapat mempengaruhi target pasar untuk membelinya. Sarana promosi yang dapat dilakukan adalah iklan, *public relation* dan *personal selling*.

II. METODE PENGABDIAN

A. Waktu dan Tempat Kuliah Kerja Nyata: Secara keseluruhan metode pengabdian dilakukan secara dalam jaringan atau online. Rincian waktu dan tempat adalah sebagai berikut:

1. Pelaksanaan KKN secara daring dilaksanakan pada bulan Oktober 2020 hingga bulan November 2020
 - a. Pembekalan KKN dilaksanakan dari tanggal 14 sampai dengan 30 September 2020 oleh LPPM UAJY melalui tayangan langsung Microsoft Teams.
 - b. Pelaksanaan kegiatan KKN dilaksanakan dari tanggal 1 Oktober sampai dengan 30 November 2020.
2. Lokasi KKN secara daring terletak di Desa Ngloro, Kecamatan Saptosari, Kabupaten Gunungkidul, Daerah Istimewa Yogyakarta.
3. Proses pelaksanaan dilakukan secara dalam jaringan dan bimbingan bersama Dosen Pendamping Lapangan dilakukan setiap minggu melalui Microsoft Teams pada hari Kamis pukul 18.00 WIB.

B. *Jenis Kuliah Kerja Nyata*: Kuliah Kerja Nyata (KKN) dilaksanakan secara daring. Luaran Kuliah Kerja Nyata berupa laporan yang berkaitan dengan potensi desa dengan jenis laporan kualitatif yang bersifat analisis dan deskriptif. Sehingga data data yang didapatkan untuk KKN daring lebih memiliki pandangan subjektif karena data data tersebut dimanfaatkan sebagai landasan agar sesuai dengan kondisi yang ada di lapangan atau Desa Ngloro.

1. Kualitatif
Kualitatif atau secara konteks laporan kualitatif berarti memiliki batasan-batasan berdasarkan data yang ada [5].
2. Analisis
Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, analisis memiliki definisi penguraian pokok tertentu dan menelaah tiap bagian sehingga memperoleh maksud dan pemahaman secara menyeluruh.
3. Deskriptif
Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, deskriptif adalah kata sifat yang menggambarkan keadaan apa adanya.

C. *Identifikasi Permasalahan*

Desa Ngloro memiliki beragam potensi yang dapat dikembangkan. Pertama Desa Ngloro memiliki perkebunan dengan hasil jagung, ubi kayu, dan kacang tanah yang menjadi komoditas unggulan. Selain itu, Desa Ngloro juga memiliki perikanan yang juga menjadi salah satu komoditas unggulannya. Warga Desa Ngloro mayoritas adalah petani. Kondisi tersebut menjadikan warga desa ngloro sebagai kawasan desa berkembang. Untuk potensi budaya desa ngloro memiliki acara seperti gelar budaya, malam tirakatan, dan gema takbir selain itu desa ngloro memiliki potensi budaya pada bidang seni seperti jathilan dan reog. Oleh karena itu potensi desa ekonomi Desa Ngloro yang dipilih kelompok

37 adalah potensi desa yang meliputi aspek ekonomi dan budaya.

D. Sumber Data

Sumber data yang digunakan merupakan data sekunder. Sumber data sekunder merupakan sumber data yang tidak langsung yang diperoleh melalui dokumentasi dan studi kepustakaan dengan bantuan media cetak dan media internet serta catatan lapangan. Data yang diambil adalah data yang berkaitan dengan objek penelitian yaitu data mengenai Desa Ngloro, Kecamatan Saptosari, Kabupaten Gunungkidul. Sumber berasal dari publikasi Badan Pusat Statistik Kabupaten Gunungkidul dalam Angka Tahun 2020 dan Kecamatan Saptosari dalam angka 2020.

E. Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data pada penyusunan laporan ini adalah pengumpulan data sekunder. Hal ini berarti pengumpulan data dilakukan secara tidak langsung. Teknik yang dilakukan adalah studi literatur dan observasi. Pengumpulan informasi mengenai data-data yang diperlukan melalui jurnal-jurnal ilmiah, buku-buku teori, dan sumber-sumber lain yang terkait dengan topik materi.

F. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data adalah suatu prosedur untuk menganalisis data, teknik untuk menafsirkan hasil dari prosedur tersebut, cara merencanakan teknik pengumpulan data untuk membuat analisisnya lebih mudah, lebih akurat, dan semua mesin dan hasil statistik (matematika) yang berlaku untuk menganalisis data. Data kualitatif merupakan kajian dalam menggunakan teks, persepsi, dan bahan-bahan tertulis lain untuk mengetahui hal-hal yang tidak terukur dengan pasti (intangibile). Analisis data kualitatif diawali dengan pengumpulan data dari berbagai sumber dengan cara memilih data yang dianggap penting dengan biasanya dengan menggunakan jurnal kemudian website resmi desa. Data kuantitatif jenis data dalam penelitian yang dapat diukur, dihitung, serta dapat dideskripsikan dengan menggunakan angka. biasanya analisis data kuantitatif menggunakan data statistik atau hasil survei. Dan untuk laporan ini menggunakan dua teknik analisis data kualitatif maupun kuantitatif.

III. HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Hasil

Potensi Kebudayaan Desa Ngloro

Desa Ngloro merupakan desa yang kaya akan sumber daya baik sumber daya manusia, maupun sumber daya alam. Terdapat banyak potensi yang ada pada Desa Ngloro, yaitu potensi budaya dan ekonomi. Dalam rangka melestarikan budaya dan adat istiadat lokal, pemerintah Desa Ngloro bersama dengan masyarakat desa menggelar berbagai acara budaya dan adat yang ada di desa, antara lain:

1. Sedekah Bumi

Salah satu potensi dalam hal kebudayaan di Desa Ngloro yaitu Sedekah Bumi. Sedekah bumi

merupakan sebuah acara yang diselenggarakan dalam rangka melestarikan budaya dan tradisi. Acara tersebut diadakan dengan cara menggelar budaya adat dan tradisi Jawa yang ada diantaranya yaitu kenduri, seni tradisional dan berbagai kegiatan keagamaan Islam. Puncak dari acara Sedekah Bumi ini yaitu dimeriahkan dengan grup Kesenian Sholawat/hadroh dari sekitar Desa Ngloro. Acara Sedekah Bumi biasanya dihadiri oleh masyarakat Desa Ngloro maupun dari luar Desa Ngloro, serta dihadiri oleh beberapa aparat pemerintahan Desa, Muspika dan MWC NU Saptosari.

2. Gelar Budaya

Gelar Budaya merupakan acara yang dilakukan oleh Pemerintah Desa Ngloro dan penduduk desa yang bekerja sama dengan Dinas Kebudayaan dan Pariwisata setempat untuk menggelar festival adat dan budaya. Acara ini digelar di bulan Agustus di Taman Desa Ngloro "KAYU APAK" dengan menampilkan berbagai kesenian, seperti, reog, campursari, wayang kulit, dan grup kesenian dari wilayah masing-masing.

3. Malam Traktatan

Malam Traktat merupakan acara yang diselenggarakan dalam rangka untuk renungan sekaligus menggali sejarah yang berkaitan dengan Desa Ngloro. Acara dibawa oleh tim kecil yang akan menceritakan sejarah Desa Ngloro dari awal mula berdiri hingga saat sekarang. Malam Tirakatan biasanya diadakan setiap tanggal 17 Agustus.

4. Gema Takbir

Gema Takbir merupakan kegiatan yang diadakan dalam rangka menyambut Idul Fitri. Setiap peserta gema takbir akan berlomba-lomba menjadi yang terbaik untuk merebutkan hadiah. Acara dimeriahkan dengan takbir yang dilantunkan tanpa henti hingga tengah malam dengan diakhiri pesta kembang api.

5. Pentas Seni Reog

Pentas Seni Reog merupakan acara yang dipentaskan dalam acara pernikahan, khitanan atau acara budaya lainnya. Satu grup reog biasanya terdiri dari seorang Warok Tua, sejumlah Warok Muda, Pembarong, penari Bujang Ganong, dan Prabu Kelono Suwandono. Jumlah kelompok reog berkisar antara 20 hingga 30 orang dengan peran utama yang berada pada tangan warok dan pembarongnya. Pertunjukannya sendiri terdiri dari beberapa rangkaian yang diawali dengan 2 sampai 3 tarian pembuka, tari inti, dan tari penutup [6].

6. Seni Jathilan

Seni jathilan merupakan kesenian tradisional berupa tarian yang identik dengan unsur magis atau kesurupan. Yang tentunya para pemain

jathilan akan melakukan tarian dengan gerakan secara terus menerus sambil berputar hingga mengalami *trace* atau kesurupan. Seni Jathilan merupakan sebuah kesenian yang menceritakan tentang perjuangan Raden Fatah yang dibantu oleh Sunan Kalijaga dalam melawan Belanda. Kesenian ini juga biasanya disebut dengan nama Kuda Lumpung [7].

7. Rumah Joglo

Desa Ngloro memiliki potensi wisata budaya berupa Rumah Adat Joglo yang masih sangat terjaga kelestariannya. Potensi wisata ini dapat mendongkrak perekonomian warga setempat sekaligus melestarikan Rumah Adat Joglo yang sangat sulit ditemukan di desa lainnya di Yogyakarta [8].

Potensi Ekonomi Desa Ngloro

1. Perikanan

Desa Ngloro memanfaatkan telaga Ngloro sebagai sumber perekonomian di bidang perikanan berbasis kearifan lokal. Masyarakat desa dilarang untuk memanen ikan sebelum masa panen agar ikan dapat berkembang biak dengan baik.

2. Pertanian

Desa Ngloro memiliki potensi pertanian yang menjanjikan dengan beberapa komoditas unggulan diantaranya adalah jagung, ubi kayu, padi, ladang dan kacang tanah.

Potensi Lain Desa Ngloro

Warga Desa Ngloro pada saat ini tengah berusaha mengembangkan ekowisata buah-buahan. Melalui kerjasama dengan Yayasan Wahana Mandiri Indonesia (YMII), warga desa Ngloro menanam berbagai pohon buah-buahan di bekas telaga Ngrandu Karangnongko. Hasil dari penanaman pohon tersebut nantinya diharapkan dapat menjadi salah satu destinasi wisata baru di desa Ngloro. Sehingga akhirnya dapat menambah penghasilan warga desa Ngloro [9].

Potensi Desa Ngloro yang Dapat Dikembangkan

Selain potensi budaya, ekonomi, dan alam, Desa Ngloro juga memiliki potensi dari sisi sumber daya manusia atau warga desa Ngloro sendiri. Selama ini warga desa Ngloro telah dapat membentuk UMKM, yang dapat memproduksi berbagai olahan makanan seperti keripik pisang dan keripik singkong. UMKM yang telah dijalankan oleh warga desa Ngloro ini dapat dikembangkan dengan dukungan strategi pemasaran yang tepat. Sehingga produk hasil olahan warga desa Ngloro tersebut dapat terjual dengan baik, yang akhirnya dapat berdampak pada perekonomian warga.

Banyak potensi dari desa Ngloro yang dapat dikembangkan, salah satunya seperti wisata buah-buahan yang sedang dijalankan warga Desa Ngloro. Warga desa dapat mempelajari mengenai cara-cara perawatan yang

perlu dilakukan bagi pohon buah-buahan tersebut baik untuk jangka waktu singkat hingga jangka waktu panjang. Selain cara perawatannya, warga desa juga dapat mempelajari cara mempromosikan tempat wisata tersebut. Dengan mengetahui hal tersebut dapat memberikan peluang yang baik untuk perkembangan ekowisata buah-buahan yang dibangun oleh warga Desa Ngloro, dan juga dapat benar-benar memberikan manfaat untuk perekonomian warga desa.

Potensi desa selanjutnya yang bisa dikembangkan oleh warga Desa Ngloro yaitu dalam swadaya masyarakat untuk kegiatan pembangunan lingkungan dan sosial. Masyarakat desa Ngloro masih memiliki semangat gotong royong yang tinggi sehingga dapat mempermudah saling membantu satu sama lain dalam membangun desa. Warga Desa Ngloro juga memiliki tingkat pendidikan yang tergolong tinggi, sehingga memiliki pola pikir yang maju dan bisa berpikir kritis dalam mengembangkan desa serta potensi yang ada di Desa Ngloro. Warga desa juga memiliki potensi atau kemampuan dalam mengurus lembaga sosial untuk melaksanakan kegiatan sesuai ketentuan. Oleh sebab itu, banyak lembaga sosial yang aktif di Desa Ngloro. Kearifan lokal dan budaya juga masih dijunjung tinggi oleh warga Desa Ngloro.

Buku Saku

Penyusunan strategi pemasaran diwujudkan berupa buku saku. Isi buku saku diharapkan dapat memberikan pengetahuan kepada penduduk Desa Ngloro terkait topik yang diangkat. Substansi buku saku yang dapat diterapkan oleh warga Desa Ngloro dalam pemasaran hasil olahan produk makanan, antara lain:

1. *Research Market/ Riset Pasar*

Riset pasar dilakukan untuk memahami calon konsumen seta target pasar yang dituju. Langkah pertama pada riset pasar adalah mengamati daya tarik calon konsumen. Contoh pada konteks olahan hasil Desa Ngloro adalah produk olahan makanan dari singkong. Rasa *original* di kalangan paruh baya lebih digemari sedangkan untuk kalangan anak muda, rasa yang lebih bervariasi. Hal tersebut juga dapat membuka peluang yang lebih besar sehingga dapat berkembang serta menguasai pasar tertentu.

2. Promosi

Warga Desa Ngloro dapat melakukan produk untuk produk-produk yang telah diproduksi melalui menyebarkan brosur-brosur atau membagikan sampel dari produk untuk dicoba oleh calon konsumen. Contoh tersebut adalah salah satu upaya pada pengenalan produk serta distribusi informasi terkait [10].

3. Pemilihan Lokasi yang Strategis

Dalam menjalani usahanya, UMKM Desa Ngloro harus menentukan lokasi yang tepat untuk memasarkan produk hasil. Contoh pada konteks olahan hasil Desa Ngloro adalah pemilihan lokasi ke pasar, di toko-toko sekitar desa, ataupun di kompleks perkantoran untuk kalangan paruh baya.

Pemilihan lokasi yang memiliki target pasar kalangan anak muda dapat dilakukan dengan penjualan di sekitar kompleks sekolah atau tempat-tempat bermain.

4. Media Sosial

Media sosial dapat digunakan sebagai sarana untuk memasarkan produk dengan jangkauan yang lebih luas. Upaya yang dapat dilakukan adalah publikasi produk dengan keterangan produk, komposisi, varian rasa dan harga di media sosial. Dampak positif dari langkah ini adalah biaya yang dikeluarkan menjadi lebih kecil [11].

5. Relasi dengan Konsumen

Relasi dengan konsumen dapat memberi definisi akan kepercayaan terhadap produk. Upaya yang dapat dilakukan adalah menerima kritik dan saran terkait produk yang ditawarkan. Hal ini akan membuat konsumen merasa lebih dihargai, dan dapat mendorong mereka untuk kembali melakukan pembelian terhadap produk (berulang). Upaya lainnya adalah dengan memberikan potongan harga untuk konsumen yang telah berlangganan.

6. Pemasaran melalui Toko

Salah satu langkah sederhana dalam strategi pemasaran produk adalah pemasaran di toko-toko konvensional. Upaya ini juga dilakukan dengan memperhatikan karakter calon konsumen (nomor 1).

7. Penggunaan Marketplace

Marketplace adalah wadah digital untuk menjual-belian produk tertentu. Keberadaan marketplace telah memudahkan proses jual-beli serta pemasaran di lingkup yang lebih luas. Langkah yang harus dilakukan oleh UMKM Desa Ngloro adalah pendaftaran dengan membuat akun dalam marketplace tertentu. Penggunaan marketplace dapat meminimalisir kesulitan-kesulitan yang dialami toko konvensional seperti, gudang, lokasi penjualan, biaya promosi, tenaga kerja, dll [11].

Strategi lain yang dapat diterapkan sebagai strategi penjualan adalah proses pengemasan dan pelabelan. Proses pengemasan adalah salah satu proses yang penting. Selain berfungsi untuk melindungi produk, kemasan produk juga meningkatkan harga jual dan daya tarik bagi konsumen. Hal ini disesuaikan dengan tingkah laku konsumen yang cenderung melihat kemasan produk terlebih dahulu. Oleh karena itu, semakin baik dan menarik kemasan yang digunakan, maka semakin besar kemungkinan dapat menarik perhatian yang lebih dari konsumen.

Langkah yang perlu diperhatikan sebelum proses pengemasan dan pelabelan antara lain [12]:

1. Kualitas Produk yang Baik dan Spesifik

Produk - produk industry rumahan, termasuk produk yang dihasilkan oleh warga Desa Ngloro harus memiliki kualitas yang baik dan spesifik.

2. Keunggulan Produk

UMKM Desa Ngloro sebaiknya dapat membuat produk yang memiliki keunikan tersendiri sebagai keunggulannya. Hal ini bertujuan agar produk tersebut mudah dikenali dan menarik perhatian calon konsumen. Keunikan dari produk tersebut juga dapat ditonjolkan pada branding, termasuk dalam artikel atau sosial media produk.

3. Higinitas Produk

Produk olahan Desa Ngloro harus memperhatikan higinitasnya. Hal ini ditunjukkan dengan pemenuhan standar kesehatan yang telah ditetapkan oleh Dinas Kesehatan. Sebuah produk dapat dikatakan higienis atau memenuhi standar ketika telah dibuktikan dengan PIRT (Pangan Industri Rumah Tangga) yang dikeluarkan oleh Dinas Kesehatan setempat untuk produk tersebut.

4. Produk Halal

Kehalalan suatu produk menjadi suatu hal yang penting di Indonesia sebagai negara dengan mayoritas agama Islam. Oleh karena itu, produk-produk yang dijual atau dipasarkan merupakan produk yang halal. Standar halal dapat dilihat dari ketentuan yang telah dibuat oleh Majelis Ulama Indonesia (MUI) setempat. Standar halal produk diperkuat dengan sertifikat yang dikeluarkan lembaga terkait.

5. Pelabelan

Kemasan yang digunakan untuk produk tersebut harus dapat memenuhi standar yang telah ditetapkan oleh Dinas Kesehatan. Dalam kemasan produk tersebut tidak boleh terdapat benda-benda asing yang dapat membuat produk menjadi tidak higienis, seperti rambut, terutama untuk produk-produk makanan.

Penggunaan kemasan dari material plastik harus memperhatikan standar yang telah ditetapkan oleh Dinas Kesehatan. Hal tersebut didasarkan pada Undang-Undang No. 18 Tahun 2012 tentang Pangan, pada pasal 82 ayat (1) bahwa bahan kemasan pangan yang dipilih tidak membahayakan kesehatan manusia. Pada Pasal 83 ayat (1) juga dikatakan bahwa produksi pangan yang akan diedarkan tidak boleh menggunakan bahan apapun sebagai kemasan pangan yang menimbulkan pencemaran [13]. Pelanggaran pada dua pasal terkait tertera pada Pasal 85 Undang-Undang No 18 Tahun 2012 berupa sanksi administratif (denda, penghentian kegiatan dengan periode waktu tertentu, produksi, dan/atau distribusi, penarikan produk pangan dari peredaran oleh produsen, ganti rugi, dan yang terberat adalah pencabutan izin usaha).

Substansi pada kemasan dapat berupa: merek dagang, logo produk, nama produk, nomor PIRT dan logo halal, komposisi produk, berat bersih, tanggal produksi dan kadaluarsa, serta alamat jelas dan kontak produsen yang membuat produk [14].

		pola pemberian pakan, pencegahan hama dan penyakit, pengelolaan kualitas air, pengontrolan pertumbuhan hingga panen dan pasca panen.
--	--	--

Program Kerja Individu

Program Kuliah Kerja Nyata Periode 78 dibagi

menjadi 2 yaitu, KKN kelompok yang dilaksanakan dalam kelompok yang berisi 9-10 orang serta KKN individual yang dilaksanakan secara individu. Setiap mahasiswa diwajibkan memikirkan program kerja yang dapat dilakukan berdasarkan pada relevansi potensi atau permasalahan di Desa Ngloro. Luaran yang dihasilkan berupa laporan KKN individu serta *e-book* atau video. Program kerja individu yang dilakukan Kelompok 37 didasarkan pada KKN bidang ilmu atau KKN penyuluhan. Berdasarkan analisis lain mengenai potensi Desa Ngloro maka masing-masing anggota individu pada kelompok mengajukan program kerja sebagai berikut:

Tabel 1 Daftar Program Kerja Individu Kelompok 37

Nama	Program	Penjelasan
Angelita Rogabe T. S.	Penyuluhan	Memberikan penyuluhan kepada warga desa Ngloro mengenai pengelolaan sapi ternak mulai dari proses manajemen pembibitan, penggemukan dan pengelolaan pakan
Maria Incharisma	Penyuluhan	Memberikan penyuluhan kepada warga mengenai pengelolaan budidaya buah-buahan mulai dari pemilihan bibit, cara menanam dan cara memanen yg benar
Skolastika Gadis T.	Bidang Ilmu	Memberikan desain alternatif untuk perubahan tata ruang dalam Joglo sehingga dapat dimanfaatkan sebagai <i>homestay</i> .
Christine	Penyuluhan	Memberikan penyuluhan kepada warga desa Ngloro mengenai pentingnya melestarikan budaya (khusus nya rumah joglo), dan pemanfaatannya sebagai wisata budaya.
Ardhiel Junico A. K.	Penyuluhan	Memberikan penyuluhan terkait pembuatan brand dan konten melalui berbagai media online mengenai produk yang dimiliki oleh Desa Ngloro agar produk lebih dikenal lebih luas.
Fransiska Millenia A. L. B. B.	Penyuluhan	Memberikan penyuluhan mengenai pentingnya langkah inovasi produk kacang tanah..
Nicolas Raditya A.	Penyuluhan	Memberikan penyuluhan mengenai pentingnya membuat perjanjian plasma antar peternak ayam kepada peternak ayam di desa Ngloro.
Juninho Yudistira H.	Penyuluhan	Pembuatan mesin <i>sealer</i> sederhana untuk home industri warga Desa Ngloro.
Patricia Aurelia U. P.	Bidang Ilmu	Membuat cairan EM4 (Effective microorganism) dari bahan utama sayuran dan buah-buahan, kemudian akan diaplikasikan pada pakan ternak berupa limbah tanaman jagung.
Nur Aini	Penyuluhan	Memberikan penyuluhan kepada warga desa Ngloro mengenai pengolaan budidaya ikan mulai dari pemilihan benih, penebaran benih,

B. Pembahasan

Berdasarkan sumber-sumber yang telah dikumpulkan oleh kelompok dari *website* desa,

publikasi Badan Pusat Statistik, artikel, serta buku maka didapatkan permasalahan dan potensi desa. Data-data tersebut kemudian dianalisis untuk menemukan solusi yang tepat atas permasalahan tersebut. Hasil diskusi kelompok menyimpulkan bahwa Desa Ngloro memiliki banyak potensi yang masih dapat dikembangkan. Kami memutuskan untuk menggali lebih dalam serta menonjolkan potensi yang ada di Desa Ngloro, yaitu potensi budaya dan potensi ekonomi. Hal ini didukung oleh kondisi desa secara demografi, ekonomi dan tingkat pendidikan sehingga memiliki kecenderungan akan pandangan yang terbuka, berpikir kritis dalam pengembangannya.

Menurut artikel yang didapat dari *harianmerapi.com*, tanggal 10 Oktober 2019, Heri Yulianto selaku Kepala Desa Ngloro memberikan keterangan mengenai minimnya Pendapatan Asli Desa (PADes). Hal tersebut diharapkan dapat mendorong masyarakat untuk menggali serta mencari alternatif lain yang dapat dijadikan lapangan pekerjaan baru bagi penduduk Desa Ngloro. Terdapat kegiatan seperti pelatihan yang diadakan oleh UMKM setempat dalam pembuatan produk olahan makanan seperti, kripik pisang, kripik singkong dan lainnya. Kendala yang dialami apada pelaksanaan program tersebut adalah pemasaran produk [15].

Penting bagi suatu industri rumah tangga untuk mengetahui strategi pemasaran yang tepat sehingga produk yang dijual dapat bersaing di pasaran dan diterima dengan calon konsumen. Permasalahan yang sering terjadi pada UMKM yaitu pemasaran produk. Banyak produk hasil industri rumah tangga yang masih belum mampu menembus pasar yang baik padahal produk yang dihasilkan merupakan produk yang berkualitas tinggi. Kami berpikir untuk mencari solusi untuk mengatasinya yaitu dengan membuat *e-book* dan video yang berisi bagaimana strategi pemasaran produk olahan makanan, pengemasan serta pelabelan produk sehingga dapat berguna di kalangan masyarakat.

IV. KESIMPULAN

Program kerja KKN di Desa Ngloro, Kecamatan Saptosari Kabupaten Gunungkidul, Daerah Istimewa Yogyakarta yang diangkat oleh kelompok 37 dibagi menjadi dua yaitu program kerja potensi desa dan buku saku. Berdasarkan hasil analisis potensi ditemukan adanya dua aspek makro yaitu, aspek ekonomi dan budaya. Program buku saku membahas strategi pemasaran produk terutama pada olahan makanan. Program kerja KKN Kelompok 37 baik secara berkelompok maupun

individu diangkat berdasarkan permasalahan konkret yang sedang terjadi di desa Ngloro.

Desa Ngloro adalah desa yang memiliki potensi besar dalam bidang adat, budaya, hingga sumber daya manusia. Selain itu, untuk menggerakkan perekonomian warga desa sekitar, penduduk Desa Ngloro dapat memanfaatkan potensi perikanan dan pertanian. Perkembangan potensi yang ada di Desa Ngloro nantinya dapat membantu meningkatkan pendapatan dan perekonomian setempat. Hal ini dapat terwujud secara maksimal apabila ada partisipasi yang aktif (secara bersama-sama) sehingga warga setempat ikut andil dalam pengembangan UMKM dan ekonomi.

Penyusunan program kerja ini diharapkan berguna bagi setiap warga di Desa Ngloro. Hal ini juga diharapkan menjadi masukan kepada seluruh elemen masyarakat yang ada di Desa Ngloro. Pemerintah desa setempat bisa menggunakan kajian yang telah dibuat untuk pengembangan potensi desa.

Kami berharap KKN dengan penerjunan akan segera terlaksana sehingga kegiatan dapat berjalan dengan lancar bebas dari pandemi COVID-19. Hal ini disesuaikan dengan kesulitan yang dialami selama proses pelaksanaan. Kesulitan-kesulitan tersebut berupa pengumpulan data, survey langsung sebagai bentuk pendekatan dalam pemecahan masalah. Saran untuk pengadaan KKN adalah persiapan dalam hal pembekalan KKN, *template* dari laporan KKN dan jurnal artikel lebih matang sehingga mahasiswa dapat memahami dengan jelas.

UCAPAN TERIMAKASIH

Kelompok KKN 37 berterima kasih kepada Universitas Atma Jaya Yogyakarta yang telah menyelenggarakan program KKN 78 dan telah memberikan pengarahan mengenai program kerja serta mendukung, mempersiapkan, menjalankan dan menyukseskan program kerja yang telah disusun.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Admin, "Data Desa," 6 November 2014. [Online]. Available: <https://www.ngloro-saptosari.desa.id/first/artikel/82>. [Diakses 20 Oktober 2020].
- [2] M. Kristiyanti, "Website sebagai Media Pemasaran Produk-Produk Unggulan UMKM di Kota Semarang," *Jurnal Aplikasi Manajemen (JAM)*, vol. 13, no. 2, pp. 186-196, 2015.
- [3] P. Kotler and G. Armstrong, *Principles of Marketing*, New York: Pearson, 2018.
- [4] M. Veranita, "Strategi Pemasaran Produk Makanan Olahan melalui Pengemasan dan Pelabelan (Packing and Labelling) (Studi Kasus: Produk Kerupuk di Desa Pakutandang Kecamatan Ciparay Kabupaten Bandung)," *JURNAL EKBIS (Ekonomi Bisnis)*, vol. 1, no. 1, 2013.
- [5] M. Mulyadi, "PENELITIAN KUANTITATIF DAN KUALITATIF SERTA PEMIKIRAN DASAR MENGGABUNGKANNYA," *JURNAL STUDI KOMUNIKASI DAN MEDIA*, vol. 15, no. 1, pp. 127-138, 2011.

- [6] A. N. Dzulfaroh, "Kompas.com," 5 Juli 2020. [Online]. Available: <https://www.kompas.com/tren/read/2020/07/05/080400265/reo-g-ponorogo-nyaris-tamat-pada-1965-hingga-diklaim-negara-lain?page%20=all>. [Diakses 28 Oktober 2020].
- [7] Kecamatan Pengasih, "Website Kapanewon Pengasih," 26 Desember 2016. [Online]. Available: [https://pengasih.kulonprogotkab.go.id/detil/304/seni-pertunjukkan-kesenian-jathilan-menyajikan-cerita-sejarah#:~:text=Pengasih\(kecpengasih.com\)%2D%2D%20Kesenian,jaran%20kepang%2C%20dan%20kuda%20kepang](https://pengasih.kulonprogotkab.go.id/detil/304/seni-pertunjukkan-kesenian-jathilan-menyajikan-cerita-sejarah#:~:text=Pengasih(kecpengasih.com)%2D%2D%20Kesenian,jaran%20kepang%2C%20dan%20kuda%20kepang). [Diakses 20 Oktober 2020].
- [8] R. Hidayat, "JawaPos.com," 25 Maret 2018. [Online]. Available: <https://www.jawapos.com/jpg-today/25/03/2018/lestarikan-rumah-joglo-gunungkidul-kembangkan-wisata-minat-khusus/>. [Diakses 28 Oktober 2020].
- [9] Dahlan, "Website Kalurahan Ngloro," 2 Januari 2020. [Online]. Available: <https://www.ngloro-saptosari.desa.id/first/artikel/327-Nanam-pohon-buah-di-tlogorandu-ngloro..> [Accessed 28 Oktober 2020].
- [10] Redaksi BisnisUKM, "https://bisnisukm.com/tips-jitu-menyusun-strategi-pemasaran-usaha-kecil.html," 9 Desember 2019. [Online]. Available: <https://bisnisukm.com/tips-jitu-menyusun-strategi-pemasaran-usaha-kecil.html>. [Diakses 16 Oktober 2020].
- [11] Redaksi BisnisUKM, "Pentingnya Strategi Pemasaran Bisnis Rumahan Bagi Pemula," 14 Desember 2019. [Online]. Available: <https://bisnisukm.com/pentingnya-strategi-pemasaran-bisnis-rumahan-bagi-pemula.html>. [Diakses 16 Oktober 2020].
- [12] Oen, "Begini Tips Memasarkan Produk Home Industry ke Supermarket," [Online]. Available: <https://www.klikmania.net/memasarkan-produk-home-industry-ke-supermarket/>. [Diakses 16 Oktober 2020].
- [13] Anonimus, "Kemasan," [Online]. Available: <https://istanaumkm.pom.go.id/regulasi/pangan/kemasan>. [Diakses 20 Oktober 2020].
- [14] D. J. Dharmawan, "smartlegal.id," 10 Juni 2020. [Online]. Available: <https://smartlegal.id/hki/2020/06/10/tata-cara-mengemas-produk-makanan-sesuai-peraturan>. [Diakses Oktober 20 2020].
- [15] admin merapi, "SDA Minim, Desa Ngloro Maksimalkan SDM," 10 Oktober 2019. [Online]. Available: <https://www.harianmerapi.com/news/gunungkidul/2019/10/10/79440/sda-minim-desa-ngloro-maksimalkan-sdm>. [Diakses 28 Oktober 2020].

PENULIS



Maria Incharisma, program studi Arsitektur, Fakultas Teknik, Universitas Atma Jaya Yogyakarta.



Angelita Rogabe Theodora Simbolon, program studi Ilmu Hukum, Fakultas Hukum, Universitas Atma Jaya Yogyakarta.



Skolastika Gadis Tabita, program studi Arsitektur, Fakultas Teknik, Universitas Atma Jaya Yogyakarta.



Christine, program studi Manajemen, Fakultas Bisnis dan Ekonomika, Universitas Atma Jaya Yogyakarta.



Ardhiel Junico Adi Kusumatriawan, program studi Manajemen, Fakultas Bisnis dan Ekonomika, Universitas Atma Jaya Yogyakarta.



Fransiska Millenia Ayu Larasati, program studi Akuntansi, Fakultas Ekonomika dan Bisnis, Universitas Atma Jaya Yogyakarta.



Nicolas Raditya Ardhiawan, program studi Ilmu Hukum, Fakultas Hukum, Universitas Atma Jaya Yogyakarta.



Juninho Yudistira Hananta, program studi Teknik Industri, Fakultas Teknologi Industri, Universitas Atma Jaya Yogyakarta.



Patricia Aurelia Utami Pangestuti, program studi Biologi, Fakultas Teknobiologi, Universitas Atma Jaya Yogyakarta.



Nur Aini, program studi Ekonomi Pembangunan, Fakultas Bisnis dan Ekonomika, Universitas Atma Jaya Yogyakarta.