

Strategi Pemasaran Usaha Jagung Marning Dalam Meningkatkan Pendapatan Masyarakat Desa Pallantikang

Muhammad Umar Data, Nur Syamsu, Herman Sjahrudin, Hardiani, Meldi, Renaldi

Program Studi Manajemen, Ekonomi, Stiem Bongaya Makassar

Email:umardata@stiem-bongaya.ac.id

(Diterima: 26 Mei ; direvisi:28 Mei 2021; dipublikasikan: 31 Mei 2021)

©2021 –Jurnal AbdiMas Bongaya STIEM Bongaya.

Abstrak : Pembuatan Jagung Marning merupakan pemamfaatan salah satu sumber daya alam (SDA) yang melimpah di masyarakat yang diharapkan mampu meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan masyarakat. Selain menghasilkan produk jagung marning yang berkualitas maka diperlukan strategi pemasaran yang tepat agar produk jagung marning tersebut bisa diterima dan terjual di masyarakat. Selama ini produksi jagung sangat melimpah namun pemamfaatannya kurang maksimal, oleh karena itu dengan pembuatan jagung marning ini merupakan alternative pemamfaatan jagung yang ada di masyarakat khususnya di Desa Palantikang Kabupaten Gowa. Dalam pengabdian ini terlebih dahulu kami melakukan observasi dan wawancara untuk mendapatkan data yang akurat, kemudian melakukan serangkaian kegiatan untuk melakukan proses produksi jangung marning dan setelah itu menentukan strategi pemasaran yang tepat. Hasil dari pengabdian ini kami mampu menghasilkan produk jagung marning yang berkualitas dengan kemasan yang menarik serta didukung oleh pemasaran secara online sehingga mampu meningkatkan pendapatan masarakat di Desa Palantikang.

Kata kunci : *Pemanfaatan SDA, Produksi Jagung Marning, Startegi pemasaran jagung marning*

I. PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perkembangan bisnis yang sangat pesat, menimbulkan persaingan pasar yang cukup ketat. Setiap harinya muncul pelaku bisnis yang mengenakan produk bdengan kreativitas dan inovasi baru sehingga persaingan pasar pun tidak bisa dihindari.

Di dalam dunia bisnis Strategi pemasaran memiliki peran yang sangat penting dalam tahap pembentukan kesadaran dan pemahaman konsumen. Dengan demikian sebuah pengusaha membutuhkan rencana strategi yang tepat agar dapat diterima dengan mudah oleh masyarakat. Strategi yang dilakukan oleh pengusaha beraneka ragam, seperti menawarkan suatu produk dengan kemasan yang menarik, harga terjangkau dan lokasi penjualan strategis. Selai itu, ada pula strategi pemasaran yang berbentuk pemasangan iklan. Berbagai strategi pemasaran tersebut tidak hanya digunakan untuk mengenalkan keberadaan suatu produk, melainkan juga

memberikan pengetahuan mengenai manfaat suatu produk sehingga tercipta keinginan untuk membelinya.

Dalam dunia bisnis berbagai macam bidang usaha, diantaranya bidang kuliner, jasa, komunikasi, dan lain sebagainya. Untuk bisnis usaha kuliner terdiri atas beberapa jenis, tergantung dari minat pendiri usaha itu sendiri. Ada yang menawarkan kuliner dalam bentuk makanan siap saji ataupun mentah, adapula dalam bentuk usaha kuliner makanan ringan, yakni dalam bidang kuliner penjualan jagung marning.

Dalam kehidupan sehari-hari kita sering menyaksikan berbagai aktivitas sebagai berikut. Seorang atau sekelompok orang mengeluarkan sejumlah uang untuk membeli sejumlah barang, kemudian barang tersebut dipajang di suatu lokasi tertentu untuk dijual kembali kepada konsumennya. Atau seseorang membeli sejumlah barang, kemudian diolah atau diproses lalu disajikan dalam bentuk makanan di suatu lokasi untuk dinikmati konsumennya. Atau seseorang membeli berbagai bahan baku, diolah dan diproses menjadi barang tertentu kemudian diperjual belikan ke berbagai daerah yang membutuhkan. Atau seseorang membuka suatu usaha jasa, dan menunggu kedatangan konsumen yang

membutuhkan pelayanan dengan balas jasa tertentu. Kemudian, pada sore hari atau suatu waktu atau periode tertentu mereka mulai menghitung jumlah uang yang telah dikeluarkan dan jumlah uang yang masuk. Dari perhitungan ini, ada kelebihan dan kekurangan. Jika uang yang masuk lebih besar daripada yang keluar, mereka menyebutnya sebagai keuntungan. Namun jika yang terjadi sebaliknya, mereka menyebutnya sebagai kerugian.

Tangan yang diatas lebih baik daripada tangan yang dibawah. Dan mulailah dari orang yang menjadi tanggunganmu. Dan sebaik-baik sedekah adalah yang dikeluarkan dari orang yang tidak membutuhkannya. Barang siapa menjaga kehormatan dirinya maka Allah akan menjaganya dan barang siapa yang merasa cukup maka Allah akan memberikan kecukupan kepadanya. Hadis riwayat Imam Al-Bukhari.

Seiring perkembangan zaman dan teknologi tidak selalu hal-hal yang bersifat tradisional dilupakan atau di tinggalkan. Misalnya saja dalam hal makanan, akhir-akhir ini berbagai makanan tradisional kembali menjadi barang yang dicari. Aneka ragam cemilan ini diminati tidak hanya untuk sekedar snack ataupun makanan selingan saat santai dirumah, ada kalanya makanan tradisional ini menghiasi meja saat menjamu kerabat ataupun saudara. Salah satu jenis makanan tradisional dengan rasa gurih dan renyah adalah jagung goreng atau jagung marning yang dibuat melalui proses perebusan, pengeringan dan penggorengan.

Pengusaha rumah tangga merupakan suatu peluang usaha yang mulai bermunculan dalam era sekarang karena semakin sempitnya lapangan kerja yang tersedia. Usaha semacam ini dapat dikelola di dalam rumah sehingga dapat dipantau setiap saat. Usaha kecil semacam ini

dikelola oleh orang-orang yang memiliki hubungan kekrabatan. Modal yang dibutuhkan usaha ini lumayan sedikit dan alat-alat yang digunakan bersifat manual. Usaha rumahan di Desa Pallantikang mengalami perkembangan yang besar. Usaha ini memberi peluang dan pemasukan ekonomi bagi keluarga. Usaha dalam bidang makanan menjadi salah satu pilihan usaha yang menarik bagi masyarakat khususnya wirausahawan di Desa Pallantikang.

Tak hanya dijadikan sebagai tanaman pangan pengganti nasi, jagung ternyata juga bisa diolah menjadi beragam jenis makanan ringan. Potensinya yang cukup melimpah di berbagai pelosok daerah khususnya di Kabupaten Gowa, turut mendorong para pelaku bisnis cemilan untuk mulai memanfaatkan biji jagung sebagai bahan baku produksinya. Contohnya saja seperti di Kabupaten Gowa, berhasil mencetak lembaran-lembaran rupiah dengan menekuni peluang bisnis cemilan jagung marning.

Jagung atau yang sering dikenal orang Jawa dengan sebutan Warning tersebut merupakan salah satu produk cemilan tradisional, namun tekstur jagungnya yang sangat renyah serta cita rasanya yang semakin beragam menjadikan cemilan marning jagung sebagai salah satu produk oleh-oleh khas

yang harus dibawa pulang para wisatawan bila berkunjung ke Daerah Pallantikang. Di Kabupaten tersebut, pusat penjualan jagung marning sendiri bisa kita temu di Dusun Teamate di DesaPallantikang,GowaSulawesi Selatan. Jumlah penjual jagung marning di DesaPallantikangyaitu 3, diantaranya Jagung marning Origial, Jagung Marning Barberq, Jagung Marning Pedasmanis.

Usaha Az-zahra. Bahkan untuk menjawab kebutuhan para konsumen, sekarang ini jagung marning mulai dikreasikan para pelaku usaha cemilan dalam berbagai varian rasa, seperti jagung marning original, jagung marning rasa pedas, rasa manis, serta rasa manis pedas. namun, kekurangan jagung marning khas Pallantikang ini, belum memiliki *expired*.

Langkah dan strategi pun kerap disusun dalam pencapaian penjualan yang sesuai dengan harapan dan impian pelaku usaha yang ingin menjadi pengusaha sukses. Hambatan-hambatan dalam menjalankan usaha menjadi hal yang krusial, karena jika tidak segera ditanggulangi dan mendapatkan solusi dalam menghadapi permasalahan yang ada bisa saja mematikan usaha yang ditekuninya. Kesiapan mental untuk menghadapi berbagai tantangan dalam sebuah usaha merupakan modal utama bagi seseorang yang ingin terjun ke dunia bisnis. Selain itu dalam sebuah pemasaran pengusaha harus bisa mengkoordinasi antara pimpinan dan anggota-anggotanya agar bisa bekerjasama dengan baik, serta bersungguh-sungguh dan bekerja keras dalam menjalankan sebuah usaha.

Namun seiring perkembangan zaman yang di alami oleh Desa Pallantikang, yaitu zaman sekarang munculnya berbagai macam produk olahan rumahan yang perdagangkan di pelataran

Desa Pallantikang, dan seakan-akan produk lokal satu ini tidak lagi dikenali oleh berbagai masyarakat.

Dari penjelasan singkat diatas tergambar bahwa jagung marning adalah sebuah produk lokal dari Desa Pallantikang yang menarik untuk diteliti.

Peningkatan penjualan yang terjadi di era zaman yang semakin modern ini, maka usaha jagung marning membuat peneliti ingin mengetahui apakah ada strategi yang digunakan dalam memasarkan produk. Oleh sebab itu, peneliti mengangkatnya dengan judul skripsi “**Strategi Pemasaran Pengusaha Jagung Marning Dalam Meningkatkan Konsumen Di Kabupaten Gowa**”

II. METODE

Metode pelaksanaan

Tempat pelaksanaan pembuatan jagung marning yaitu berada di dusun Teamate desa Pallantikang, Kecamatan patallasang , Kabupaten Gowa

- **Analisis situasi**

Metode ini bertujuan untuk memahami jenis permasalahan yang ingin di tangani dalam program peningkatan ekonomi di bidang pertanian desa.

- **Persiapan**

Hal-hal yang persiapan meliputi alat dan bahan yang digunakan dalam pembuatan jagung marning.

- **Pelaksanaan**

Pelaksanaan didahului dengan mengumpulkan semua alat dan bahan kemudian dilakukan pembuatan secara bertahap dari awal sampai ak

III. HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Pembuatan Jagung Marning

Motivasi utama dari kelompok 2 untuk membuat produk dari bahan Jagung ketan adalah sebagai berikut :

- a. Jagung merupakan hasil bumi di Desa Pallantikang
- b. Bahan baku yang mudah didapat
- c. Hasil dari penjualan Jagung dari produsen langsung kepada customer belum memuaskan

Setelah kami membaca artikel-artikel tentang pemanfaatan Jagung, maka kami

memutuskan untuk membuat olahan dari buah tersebut. Selain karena motivasi di atas, bahan-bahan yang nantinya akan digunakan untuk mengolah Jagung harganya sangat murah dan mudah didapat.

Kami berprinsip akan memperbaiki rantai penjualan yang selama ini langsung kekonsumer. Jagung akan diolah terlebih dahulu, sehingga akan meningkatkan nilai ekonomis sebelum dijual kepada konsumen. Produk olahan yang akan kami buat (Jagung Marning) kami atur sedemikian rupa sehingga nantinya akan bernilai ekonomis, dan terjangkau oleh semua kalangan.

Dengan demikian, harapan kami ibu-ibu di Desa Pallantikang akan mampu untuk memberdayakan potensi yang ada di sekitarnya sehingga mampu menggerakkan roda perekonomian, khususnya dalam pengolahan jagung.

Adapun bahan-bahandar Jagung Marning adalah sebagai berikut (estimasi dalam satu kali pembuatan) :

- Jagung ketan
- Garam
- Kapur sirih
- Air
- Minyak goreng
- Bawang merah
- Bawang putih
- Jahe
- Merica

Cara pembuatan Jagung Marning:

1. Cuci bersih jagung, tiriskan sebentar
2. Rebus jagung bersama 3 liter air, tambahkan kapur sirih dan garam, aduk rata, rebus hingga mendidih
3. Kecilkan api, rebus selama 3-4 jam hingga jagung lunak, mekar, dan kulitnya terlepas. angkat dan tiriskan
4. Jemur hingga agak mengering
5. Campur jagung yang sudah di jemur, dengan bumbu yang sudah di haluskan. aduk hingga benar-benar tercampur rata
6. Jemur kembali hingga kering
7. Panaskan minyak , goreng jagung hingga mekar dan berwarna kuning. Angkat, tiriskan





Proses produksi

B. Perhitungan HPP Produk

Adapun rincian perhitungan harga pokok penjualan (HPP) dari Jagung marning adalah sebagai berikut :

NO	ITEM	HARGA SATUAN	JML	TOTAL	KET	BIAYA PEMBUATAN
1	Jagung ketan	10.000	1	10.000	Jagung ketan 1 kali pemakaian baru habis	5.000
2	Garam	10.000	1	10.000	20 kali pemakaian baru habis	5.000
3	Kapur sirih	4.000	1	4.000	2 kali pemakaian baru habis	2.000
4	Air	5.000	2	10.000	1 kali Pembuatan baru habis	7.500
5	Minyak goreng	25.000	1	25.000	4 kali Pembuatan baru habis	12.500
6	Bawang merah	5.000	1	5.000	5 kali Pembuatan baru habis	2.500
7	Bawang putih	5.000	1	5.000	5 kali Pembuatan baru habis	2.500
8	Jahe	10.000	1	10.000	5 kali Pembuatan baru habis	5.000
9	Merica	10.000	1	10.000	10 kali pembuatan baru habis	5.000
10	Wadah Plastik	2.000	25	50.000	Dicetak dalam 25 cup (1 cup isi 125 gram+10 gram packing)	50.000
Jumlah						96.500
dibagi 25 bungkus setiap kali pembuatan						3.860
listrik, gas, dll						700

(dibulatkan) per 1 cup	
Biaya Modal (untuk 1 cup)	4.560
Estimasi keuntungan yang ingin dicapai (per 1 cup)	5.000
Estimasi Harga Jual (per 1 cup)	9.560
Pembulatan	10.000

Berdasarkan tabel di atas, terlihat jelas bahwa produk Jagung marning dibuat oleh kelompok sangat bernilai ekonomis. Setelah kami mem-*breakdown* biayapembuatan, Terbukti dari HPP produk yang hanya senilai Rp. 4.560,- (asumsi dalam satu kali pembuatan menghasilkan 25 cup). Jika Jagung diperoleh dari kebun sendiri atau dibeli langsung dari petani, maka HPP Jagung marning dapat dipastikan akan lebih kecil.

Jagung Marning banyak di konsumsi oleh masyarakat. Jagung Marning dapat bertahan hingga 2 Bulan (jika disimpan di tempat yang sejuk).





IV. KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dengan judul Strategi Pemasaran Pengusaha Jagung Marning dalam Meningkatkan Konsumen di Kabupaten Bulukumba, melalui observasi partisipan dan wawancara mendalam, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa :

1. Strategi Pemasaran dari usaha idaman adalah masih melakukan promosi secara langsung kepada konsumen, dan menggunakan media. Ada pun media promosi yang digunakan dengan membuat papan tanda pengenalan yang terpampang di depan toko sehingga para konsumen melihat keberadaan usaha jagung marning cap phinisi usaha idaman tersebut dan memanfaatkan sosial media facebook sebagai tempat media atau sarana menyebarkan informasi tentang Usaha Idaman. Dan juga menggunakan media word to mouth atau mulut ke mulut.
2. Jagung marning cap phinisi usaha idaman memiliki tantangan berkaitan dengan munculnya saingan-saingan baru yang menjual jagung marning di lokasi yang sama dan munculnya berbagai macam makanan yang kekinian yang diperdagangkan di Kabupaten Bulukumba.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan yang telah diuraikan sebelumnya, maka penulis dapat memberikan beberapa saran antara lain:

1. Sebaiknya Masyarakat meningkatkan upaya proker pembuatan Jagung Marning agar mampu mengubah mendset masyarakat untuk mampu mengeksplorasi potensi desa dan mengelolanya.
2. Melakukan sesuatu yang bermanfaat bagi dirinya maupun orang banyak dalam bentuk kegiatan yang sifatnya kreatif dan inovatif.

DAFTAR PUSTAKA

STIEM Bongaya.(2021). *Pedoman Penulisan Laporan Kuliah Kerja Lapangan Sekolah*. Makassar.

STIEM Bongaya.(2021). *Pedoman Penulisan Laporan Kuliah Kerja Lapangan*. Makassar.

Jumarniati Jumarniati, Muhammad Rusli Baharuddin, Wakifatul Hisani (2020). Peluang Wirausaha Mandiri melalui Diversifikasi Olahan Kelapa. *To Maega : Jurnal Pengabdian Masyarakat* , Vol.3, No.2, ISSN(P): 2622-6332; ISSN(E):2622-6340
<http://www.ojs.unanda.ac.id/index.php/tomaega>.