Prosiding the 4rd Seminar Nasional ADPI Mengabdi Untuk Negeri
Vol. 2 No. 2
Tahun 2022
Hal : 45-50
eISSN : 2746-1246

SOSIALISASI *MARKETING MIX* PRODUK PEMPEK UNTUK MENINGKATKAN PENDAPATAN IBU-IBU PKK DI KELURAHAN LOWU-LOWU

Hasni[1], Dwi Agustyawati[2], Muhammad Rais[3], Nining Asniar Ridzal[4], Karmila[5]
[1,2,3,4]Dosen, Fakultas Ekonomi, Universitas Muhammadiyah Buton
[5]Mahasiswa, Fakultas Ekonomi, Universitas Muhammadiyah Buton
Email: *hasni76hasni@gmail.com*

ABSTRACT

The role of PKK women in helping the family economy is very important. The activities carried out by the PKK women are related to the establishment of a business with the aim of helping the family life. One example of PKK women in the Lowu-Lowu sub-district who makes a pempek product business. The pempek business was chosen because there are many marine products in the form of fish in the area. The business of making pempek is not only about how the pempek product is made but also related to how this pempek product will be marketed. For this reason, it is necessary to have an understanding of the marketing strategy of pempek products. The purpose of this socialization is to provide counseling to related PKK mothers about marketing strategies for Pempek products, especially regarding the marketing mix. The 4P marketing mix method, namely product, price, promotion and distribution channel is used as a reference to provide understanding to PKK mothers regarding the development of the pempek product business. The results obtained from this socialization activitywere an increase in the level of understanding of PKK mothers about the marketing mix. The marketing mix that was socialized related to products included the basic ingredients for making pempek, size of pempek products, types of pempek, flavor variants of pempek vinegar and the packaging to be used. Socialization related to price includes the calculation and determination of the selling price of pempek products. For promotion, it is taught how to introduce and market products to the public either directly or indirectly through social media. Regarding place, it is taught about how to choose the right location to sell pempek products. Other than that, this socialization expected to encourage PKK mothers in entrepreneurship in order to increase family income.

Keyword: *Marketing Mix, Strategic, Income*

ABSTRAK

Peran ibu-ibu PKK dalam membantu perekonomian keluarga sangatlah penting. Kegiatan yang dilakukan ibu-ibu PKK berkaitan dengan pembuatan usaha tujuannya untuk membantu kehidupan

Published by
Asosiasi Dosen PkM Indonesia (ADPI)
Jl. Komp Unand Padang Besi, Kec Lubuk Kilangan Kota Padang Sumatera Barat
Kode Pos 25166|Email: info@adpi-indonesia.id
Phone: +6282386622140

Prosiding the 4rd Seminar Nasional ADPI Mengabdi Untuk Negeri
Vol. 2 No. 2
Tahun 2022
Hal : 45-50
eISSN : 2746-1246

keluarga. Salah satu contoh ibu-ibu PKK di kelurahan Lowu-Lowu yang membuat usaha produk pempek. Usaha pempek dipilih karena banyak hasil laut berupa ikan di daerah tersebut. Usaha pembuatan pempek tidak hanya tentang cara bagaimana produk pempek dibuat tapi terkait pula dengan bagaimana produk pempek ini akan dipasarkan. Untuk itu diperlukan adanya pemahaman tentang strategi pemasaran produk pempek. Tujuan sosialisasi ini untuk memberikan pengetahuan dan pemahaman kepada ibu-ibu PKK tentang strategi pemasaran produk pempek terutama menyangkut *marketing mix*. Metode yang digunakan dalam pkm ini adalah penyuluhan secara tatap muka tentang *marketing mix* 4P yaitu produk, harga,promosi dan saluran distribusi . Hasil yang diperoleh dari kegiatan sosialisasi ini adalah bertambahnya tingkat pengetahuan dan pemahaman ibu-ibu PKK tentang *marketing mix*. *Marketing mix* yang disosialisasikan terkait produk mencakup bahan dasar pembuatan pempek,ukuran produk pempek, jenis-jenis pempek ,varian rasa dari cuka pempek dan kemasan yang akan digunakan.Sosialisasi terkait harga mencakup perhitungan dan penetapan harga jual produk pempek. Untuk promosi diajarkan cara untuk mengenalkan dan memasarkan produk kepada masyarakat baik secara langsung maupun secara tidak langsung melalui media sosial.Terkait lokasi diajarkan tentang cara pemilihan lokasi yang tepat untuk menjual produk pempek .Selain itu kegiatan sosialisasi ini diharapkan mampu untuk mendorong ibu-ibu PKK dalam berwirausaha agar dapat meningkatkan pendapatan keluarga.

Kata Kunci: *Marketing Mix,* Strategi, Pendapatan

PENDAHULUAN

Peran ibu rumah tangga dalam membantu perekonomian keluarga sangatlah penting. Pemberdayaan Kesejahteraan Keluarga (PKK) sebagai wadah kegiatan wanita mempunyai peranan dalam membantu program pemerintah melalui gerakannya yang bertujuan mewujudkan keluarga sehat, sejahtera, maju dan mandiri.(Mawarny Endah, Nurmasari Ifa, Anjani Septi Rostika & Neneng Tita, 2021). *Kegiatan-kegiatan yang dilakukan ibu-ibu PKK berkaitan dengan pembuatan usaha tujuannya untuk membantu kehidupan keluarga. Banyaknya kebutuhan keluarga yang harus dipenuhi mendorong para ibu untuk dapat berpartisipasi membantu suami dalam memenuhi kebutuhan keluarga mereka.*

Pemerintah telah membentuk berbagai program dan sarana yang dapat membantu menambah penghasilan dalam keluarga salah satunya adalah organisasi pemberdayaan dan kesejahteraan keluarga (PKK) sebagai gerakan yang tumbuh dari bawah dengan perempuan sebagai penggerak dalam membangun, membina dan membentuk keluarga guna mewujudkan kesejahteraan keluarga (Tamengge & Manado, 2021). Salah satu contoh ibu-ibu PKK di kelurahan Lowu-Lowu yang membuat usaha produk pempek. Usaha pempek dipilih karena banyak hasil laut berupa ikan di daerah tersebut.Ikan yang dipakai adalah ikan tuna.Usaha pembuatan pempek tidak

Published by
Asosiasi Dosen PkM Indonesia (ADPI)
Jl. Komp Unand Padang Besi, Kec Lubuk Kilangan Kota Padang Sumatera Barat
Kode Pos 25166|Email: info@adpi-indonesia.id
Phone: +6282386622140

hanya tentang cara bagaimana produk pempek dibuat tapi terkait pula dengan bagaimana produk pempek ini akan dipasarkan. Untuk itu diperlukan adanya pemahaman tentang pemasaran produk pempek. Menurut Kotler dan keller (2009) dalam Hindratmo et al., (2020) menjelaskan bahwa pemasaran merupakan suatu fungsi organisasi dan juga merangkai proses dalam menghasilkan, mengkomunikasikan, hingga memberi nilai terhadap pelanggan untuk tujuan menguntungkan suatu organisasi serta *stakeholder*.

Kegiatan pengabdian ini bertujuan memberikan pengetahuan dan pemahaman ibu-ibu PKK tentang strategi pemasaran produk pempek yang menyangkut *marketing mix*. Menurut Kotler & Keller (2009) dalam Sekarjati & Prasetiyo, (2021) *marketing mix* adalah seperangkat alat pemasaran khusus yang digunakan perusahaan dan wirausaha, yang terdiri dari produk, harga, promosi, dan tempat atau distribusi.

METODE

Kegiatan pengabdian ini dilakukan dengan menggunakan metode penyuluhan melalui pemaparan materi secara tatap muka terkait *marketing mix 4P (Product, Price,Promotion,Place)* (Sekarjati & Prasetiyo, 2021). Penyuluhan yaitu bagaimana mentransfer inovasi pada anggota kelompok mitra (kelompok tani) untukmenambah pengetahuan sehingga terjadiperubahan kognitif (Sukmawati & Dahlia, 2020). Metode penyuluhan ini bertujuan untuk memberikan penjelasan tentang *marketing mix* 4P yaitu product (produk), price (harga), promotion (promosi) dan place (saluran distribusi) yangberkaitan dengan usaha pembuatan produk pempek.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian ini ditujukan kepada ibu-ibu PKK kelurahan Lowu-Lowu untuk mendapatkan tambahan penghasilan guna membantu perekonomian keluarga. Jumlah pengurus PKK kelurahan Lowu-Lowu sebanyak 7 orang dan anggota PKK 25 orang. Berdasarkan kegiatan pengabdian ini diperoleh hasil yaitu bertambahnya pengetahuan dan pemahaman ibu-ibu PKK tentang *marketing mix* 4P (*Product,Price, Promotion, Place*) . Hal ini sangat membantu mereka baik dalam kegiatan yang berhubungan dengan pembuatan produk pempek maupun kegiatan pemasaran produk pempek.

Pada gambar 1, memberikan penyuluhan kepada ibu-ibu PKK tentang produk pempek terkait bahan dasar pembuatan pempek . Usaha produk pempek diharapkan dapat menambah penghasilan ibu-ibu PKK.

Published by
Asosiasi Dosen PkM Indonesia (ADPI)
Jl. Komp Unand Padang Besi, Kec Lubuk Kilangan Kota Padang Sumatera Barat
Kode Pos 25166|Email: info@adpi-indonesia.id
Phone: +6282386622140

Prosiding the 4rd Seminar Nasional ADPI Mengabdi Untuk Negeri
Vol. 2 No. 2
Tahun 2022
Hal : 45-50
eISSN : 2746-1246

Gambar 1.Kegiatan Penyuluhan

Kegiatan pengabdian dilakukan dengan penyuluhan tentang *marketing mix* 4P yaitu

1. *Product* (Produk), materi yang diberikan tentang bahan dasar pembuatan pempek yaitu dari ikan. Ikan yang digunakan adalah ikan tuna. Ukuran produk pempek bisa dibuat dalam ukuran kecil,sedang atau besar,. Jenis pempek yang bisa dibuat yaitu kapal selam dan lenjer. Varian rasa cuko/kuah pempek bisa dibuat yang manis atau yang pedas.
2. Price (Harga), materi yang diberikan tentang cara perhitungan biaya pembuatan pempek dan penetapan harga jual pempek, Hal ini berkaitan dengan profit yang akan didapatkan oleh ibu-ibu PKK.
3. Promotion (Promosi), materi yang diberikan tentang cara mengenalkan dan memasarkan produk pempek baik secara langsung kepada masyarakat sekitar yaitu menggunakan promosi *word of mouth,* dan promosi secara tidak langsung menggunakan media sosial *(facebook, WhatsApp, Instagram)*.
4. *Place (Saluran distribusi)*, materi yang diajarkan tentang penyaluran produk pempek yaitu lokasi penjualan produk pempek.

Sementara itu, penyuluhan *marketing mix* pada ibu-ibu PKK sangat membantu ibu-ibu PKK dalam menjalankan usaha pembuatan produk pempek.

Published by
Asosiasi Dosen PkM Indonesia (ADPI)
Jl. Komp Unand Padang Besi, Kec Lubuk Kilangan Kota Padang Sumatera Barat
Kode Pos 25166|Email: info@adpi-indonesia.id
Phone: +6282386622140

Prosiding the 4rd Seminar Nasional ADPI Mengabdi Untuk Negeri
Vol. 2 No. 2
Tahun 2022
Hal : 45-50
eISSN : 2746-1246

Gambar 2. Kegiatan Penyuluhan tentang Varian Rasa Cuko

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil dari kegiatan pengabdian ini maka dapat ditarik kesimpulan bahwa kegiatan penyuluhan dapat mehningkatkan pengetahuan dan pemahaman ibu-ibu PKK kelurahan Lowu-Lowu terkait penerapan *marketing mix* untuk produk pempek yang mereka buat. *Marketing mix* terkait produk ,ibu-ibu PKK dapat memanfaatkan ikan tuna sebagai bahan dasar pembuatan pempek ,jenis pempek yang dibuat itu bisa kapal selam dan lenjer, untuk rasa cuko atau kuah pempek dapat dibuat dalam rasa yang manis atau pedas.

Marketing mix terkait harga, ibu-ibu PKK sudah dapat memahami tentang perhitungan biaya produksi pembuatan pempek dan cara menetapkan harga jual pempek. *Marketing mix* terkait promosi, ibu-ibu PKK sudah dapat memahami cara untuk mengenalkan dan memasarkan produk pempek baik secara langsung menggunakan promosi *word of mouth* maupaun promosi secara tidak langsung melalui sosial media mereka yaitu Facebo*k*, WhatsApp dan Instagram. *Marketing mix* terkait saluran distribusi, ibu-ibu PKK sudah dapat menentukan lokasi untuk menjual produk pempek yang mereka buat. Pemahaman tentang *marketing mix* sangat membantu ibu-ibu PKK dalam menjalankan usaha pembuatan produk pempek. Pada kegiatan ini disarankan kepada Ibu- ibu PKK kelurahan Lowu-Lowu untuk dapat mengembangkan usaha dari hasil laut berupa ikan tuna menjadi beragam jenis produk seperti bakso ikan dan keripik ikan .

Published by
Asosiasi Dosen PkM Indonesia (ADPI)
Jl. Komp Unand Padang Besi, Kec Lubuk Kilangan Kota Padang Sumatera Barat
Kode Pos 25166|Email: info@adpi-indonesia.id
Phone: +6282386622140

REFERENSI

Hindratmo, A., Riyanto, O. A. W., & Tajuddin, U. (2020). Penerapan Teknologi Tepat Guna dan Perbaikan Manajemen Produksi UMKM Krupuk Puli Sidoarjo. *Prosiding Konferensi Nasional Pengabdian Kepada Masyarakat Dan Corporate Social Responsibility (PKM-CSR)*, *3*, 129–135. https://doi.org/10.37695/pkmcsr.v3i0.858

Mawarny Endah, Nurmasari Ifa, Anjani Septi Rostika, A., & Neneng Tita, H. S. (2021). Manajemen Meraih Sukses Sejati Dengan Berwirausaha Di Era Pandemi Pada Ibu-Ibu Pkk Rt 02Rw 04 Rangkapan Jaya Baru Depok. *Jurnal Abdimas*, *2*(1), 54–60.

Sekarjati, K. A., & Prasetiyo, A. B. (2021a). Sosialisasi *Marketing Mix* Pada Home Industry Sambal. *Jurnal Berdaya Mandiri*, *3*(1), 571–577.

Sukmawati, S., & Dahlia. (2020). Pkm Pembuatan Kripik Mata Sapi Coklat Kenari UntukMenambah Pendapatan Kelompok Ibu-Ibu Pkk Desa Kampala Kecamatan Eremerasa Kabupaten Bantaeng. *Abditani : Jurnal Pengabdian Masyarakat*, *3*(2), 92–96.

Tamengge, J., & Manado, U. N. (2021). Peran Ibu-Ibu PKK dalam Meningkatkan Pendapatan di Kampung Kalama Darat Kecamatan Tamako Kabupaten Kepulauan Sangihe. *Indonesian Journal of Social Sciene and Education*, *1*(1), 33–36.

Published by
Asosiasi Dosen PkM Indonesia (ADPI)
Jl. Komp Unand Padang Besi, Kec Lubuk Kilangan Kota Padang Sumatera Barat
Kode Pos 25166|Email: info@adpi-indonesia.id
Phone: +6282386622140