

## Pelatihan Pemasaran *Online* Pakan Unggas Berbahan Dasar Jerami Bawang Merah di Desa Campur Kecamatan Gondang Kabupaten Nganjuk

Riska Nurtantyo Sarbini<sup>1\*</sup>, Dyah Nurul Afyah<sup>2</sup>, Supriyono<sup>3</sup>

riskanurtantyo-sarbini@gmail.com<sup>1\*</sup>, dyahnurula@gmail.com<sup>2</sup>,

supriyono@uniska-kediri.ac.id<sup>3</sup>

<sup>1</sup>Program Studi Teknik Elektro

<sup>2</sup>Program Studi Peternakan

<sup>3</sup>Program Studi Agroteknologi

<sup>1,2,3</sup>Universitas Islam Kediri

Received: 21 06 2020. Revised: 20 07 2020. Accepted: 27 07 2020

**Abstract:** Onion are horticulture commodities that having many benefits, high value and strong market outlook. Onion productivity in Nganjuk has shown high, the dust nor reached 32 tons / hectares. Along with increasing onion production in Nganjuk, the hay onion as a result side also abundant. One solution is to use it to feed alternative to poultry. It is expected that supplementation of hay onion will repair and loosening digestion poultry and nutrient feed can be used more optimal life, the growth and the production. Making poultry feed of onion hay carried out in the farmers group in the Campur village, Gondang, Nganjuk. In doing business, the farmers to compete with other companies, it took an activity was the marketing planning ranging from production to distribution. In the event itself requires a marketing strategies especially with online to face another company market products kind in the consumer market.

**Keywords:** Feed, Hay, Onion, Online, Poultry

**Abstrak:** Bawang merah merupakan komoditas hortikultura yang memiliki banyak manfaat dan bernilai ekonomis tinggi serta mempunyai prospek pasar yang kuat. Produktifitas bawang merah di Kabupaten Nganjuk telah menunjukkan angka yang cukup tinggi, yaitu dapat mencapai 32 ton/Hektar. Seiring meningkatnya produksi bawang merah di Kabupaten Nganjuk, ketersediaan jerami bawang merah sebagai hasil sampingan juga melimpah. Salah satu pemanfaatannya adalah menjadikannya pakan alternatif untuk unggas. Diharapkan suplementasi jerami bawang merah akan memperbaiki dan mempermudah pencernaan unggas yang kemudian nutrien pakan dapat dimanfaatkan lebih optimal untuk kebutuhan hidup, pertumbuhan dan produksi. Pembuatan pakan unggas dari jerami bawang merah dilaksanakan di kelompok tani bawang merah di Desa Campur Kecamatan Gondang Kabupaten Nganjuk. Dalam menjalankan usaha, kelompok tani ini bersaing dengan beberapa perusahaan pakan ternak yang ada sehingga perlu implementasi pemasaran dalam mencapai tujuan. Untuk itu diperlukan suatu kegiatan pemasaran yang merupakan kegiatan mulai dari perencanaan produksi hingga penyalurannya. Dalam kegiatan ini tentunya membutuhkan suatu strategi pemasaran terutama dengan *online* guna menghadapi perusahaan lain yang memasarkan produk yang sejenis di pasar konsumen.

**Kata Kunci:** Bawang merah, Jerami, *Online*, Pakan, Unggas

## ANALISIS SITUASI

Tanaman bawang merah mempunyai peranan penting dalam kehidupan masyarakat Indonesia. Bawang merah (*Allium ascalonicum*) merupakan salah satu komoditas hortikultura yang berfungsi meningkatkan dan mempertahankan kesehatan tubuh serta memiliki aroma khas yang digunakan untuk penyedap masakan. Selain itu bawang merah juga merupakan komoditas hortikultura yang memiliki banyak manfaat dan bernilai ekonomis tinggi serta mempunyai prospek pasar yang kuat (Arbi, 2011). Data BPS (2003) menunjukkan konsumsi perkapita bawang merah sebesar 2,22 kilogram/kapita/tahun, namun data lebih baru menunjukkan peningkatan konsumsi bawang merah perkapita sebesar 4,56 kilogram/kapita/tahun atau 0,83 kilogram/kapita/tahun (Anjak 2009).

Kabupaten Nganjuk terdiri dari 20 kecamatan, 5 diantaranya merupakan daerah potensi penghasil bawang merah, yaitu: Sukomoro, Gondang, Rejoso, Bagor, dan Wilangan dengan potensial area keseluruhan seluas  $\pm 10.280$  Ha. Kabupaten Nganjuk merupakan daerah utama penghasil bawang merah disertai dengan adanya varietas bawang merah nasional yang berasal dari daerah ini. Produktifitas bawang merah di Kabupaten Nganjuk telah menunjukkan angka yang cukup tinggi, yaitu dapat mencapai 32 ton/Hektar. Kabupaten Nganjuk merupakan pemasok bawang merah tertinggi se-Jawa Timur juga memenuhi pasokan permintaan di sejumlah wilayah.

Seiring dengan meningkatnya produksi bawang merah di Kabupaten Nganjuk, ketersediaan jerami bawang merah sebagai hasil sampingan juga melimpah. Bawang yang dihasilkan di Kabupaten Nganjuk merupakan bahan pangan utama yang digunakan oleh manusia, sementara jerami daun bawang dapat dimanfaatkan sebagai pakan ternak. Menurut Tandi dkk (2015) perlu adanya pemanfaatan pakan yang berasal dari limbah pertanian yang dapat mengurangi biaya produksi dalam pemeliharaan ternak. Jerami bawang merah dalam setiap 100 gram mengandung bahan kering sebesar 74,06%, serat kasar 39,78%, protein kasar 8,17%, lemak 3,61% (Syamsiah dan Tajudin, 2003).

Berdasarkan uraian di atas dapat diketahui bahwa jerami bawang merah merupakan salah satu bahan yang dapat dimanfaatkan kembali karena jumlahnya yang melimpah dan kandungan nutrisinya yang tinggi. Salah satu pemanfaatannya adalah dengan menjadikannya menjadi pakan alternatif untuk unggas. Pembuatan pakan unggas dari jerami bawang merah dilaksanakan di kelompok tani bawang merah di Desa Campur, Kecamatan Gondang Kabupaten Nganjuk.

Pasar masih terbuka luas dan bahan baku tersedia melimpah, sehingga sangat perlu dilakukan sosialisasi, pelatihan, pembinaan dan bantuan fasilitas produksi agar pakan alternatif jerami bawang merah yang dihasilkan lebih berkualitas, tahan lama, mempunyai jaminan keamanan produk dan menjangkau pasar yang lebih luas. Usaha pemasaran yang dilakukan oleh dua usaha ini dilakukan secara *mouth to mouth*, sehingga pasar yang dijangkau terbatas. Perkembangan teknologi informasi sangat mendukung untuk membantu mengatasi kesulitan usaha minuman sehat Elegi dan La Tahzan dalam hal pemasaran. Promosi dapat dibantu dengan menggunakan *online marketing*, sehingga dapat menjangkau pasar yang luas. Apalagi, saat ini semakin banyak masyarakat Indonesia yang sudah menggunakan internet. *With the emergence of the Internet came new economic opportunities for business* (Madsen, 1996) dalam Brown (2003). Internet bisa digunakan dalam bidang bisnis untuk memasarkan produk dan jasa.

Menurut Strauss, et al, (2006) dalam Gunawan (2013), *online marketing is replacing traditional marketing in essential ways, for example, the movement of power from sellers to buyers, because buyers can get the information about sellers easily through internet network which trigger the buyers to be more demanding than before*. Dalam pemasaran *online*, pembeli bisa mendapatkan informasi tentang penjual dengan mudah melalui jaringan internet yang memicu pembeli menjadi lebih menuntut daripada sebelumnya. Sehingga penjual harus benar-benar mampu memenuhi keinginan pasar. Pemasaran *online* juga memudahkan orang untuk berbelanja. *In online marketing, transactions happen in electronic marketplace, which are more convenience* (Harris & Cohen, 2003) dalam Gunawan (2013).

## **SOLUSI DAN TARGET**

Berdasarkan uraian di atas dapat diketahui bahwa jerami bawang merah merupakan salah satu bahan yang dapat dimanfaatkan kembali karena jumlahnya yang melimpah dan kandungan nutrisinya yang tinggi. Salah satu pemanfaatannya adalah dengan menjadikannya menjadi pakan alternatif untuk unggas. Diharapkan bahwa suplementasi jerami bawang merah akan memperbaiki dan mempermudah pencernaan unggas yang kemudian nutrisi pakan dapat dimanfaatkan lebih optimal untuk kebutuhan hidup, pertumbuhan dan produksi.

Pasar masih terbuka luas dan bahan baku tersedia melimpah, sehingga sangat perlu dilakukan sosialisasi, pelatihan, pembinaan dan bantuan fasilitas produksi agar pakan alternatif jerami bawang merah yang dihasilkan lebih berkualitas, tahan lama, mempunyai jaminan keamanan produk dan menjangkau pasar yang lebih luas. Diharapkan melalui

kegiatan Program Kemitraan Masyarakat (PKM), dapat meningkatkan volume penjualan pakan alternatif jerami bawang merah melalui pemngemasan dan logo yang menarik serta media online (website) sehingga dapat meningkatkan pendapatan masyarakat.

## **METODE PELAKSANAAN**

Metode yang dilakukan dalam kegiatan pengabdian masyarakat ini dibagi dalam beberapa tahap. Tahap I, dilakukan survey ke lokasi mitra sekaligus pengumpulan data mitra yaitu kelompok Tani Desa Campur Kecamatan Gondang Kabupaten Nganjuk. Tahap II, dilakukan pelatihan pembuatan kemasan dan label agar produk dapat dikenal dan dipasarkan secara *online*. Tahap III, diberikan pelatihan keterampilan cara pemasaran *online* menggunakan *website* yang telah dibuat.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Pada tahap I, survei lokasi perlu dilakukan untuk mengetahui perkembangan usaha dan menginventarisir permasalahan yang dihadapi mitra. Berdasarkan hasil survei diperoleh informasi bahwa usaha mitra belum memanfaatkan limbah berupa jerami bawang merah sama sekali. Jerami bawang merah merupakan salah satu bahan yang dapat dimanfaatkan kembali karena jumlahnya yang melimpah dan kandungan nutrisinya yang tinggi. Salah satu pemanfaatannya adalah dengan menjadikannya menjadi pakan alternatif untuk unggas. Diharapkan bahwa suplementasi jerami bawang merah akan memperbaiki dan mempermudah pencernaan unggas yang kemudian nutrien pakan dapat dimanfaatkan lebih optimal untuk kebutuhan hidup, pertumbuhan dan produksi.

Jerami bawang merah biasa diolah sebagai pakan ternak ruminansia dengan pengolahan yang sangat minimal, yaitu dijemur hingga kering. Jerami bawang merah yang telah kering langsung diberika kepada ternak kambing maupun sapi. Jerami bawang merah ini tidak bernilai ekonomis karena masyarakat sekitar tidak dapat menjual maupun memanfaatkan limbah tersebut secara ekonomi.

Usaha yang diandalkan sebagai sumber utama pendapatan masyarakat adalah usahatani bawang merah sedangkan usahaternak yang digeluti merupakan usaha sampingan yakni sebagai tabungan masyarakat sehingga jumlah kepemilikan ternak relatif sedikit dengan metode pemeliharaan intensif agar mempermudah pengawasan. Integrasi antara usahatani dengan usahaternak telah lama dipraktekkan oleh masyarakat setempat. Beberapa tahun lalu ada petani yang mengusahakan ternak ruminansia besar namun lingkungan tidak memberi

dukungan penuh terhadap usaha ternak tersebut karena pengelolaan limbah ternak yang tidak memenuhi syarat sehingga tidak ada peternak ruminansia besar yang bertahan.

Limbah bawang merah diambil secara cuma-cuma untuk dijadikan pakan ternak. Penjualan limbah tani yang sederhana memudahkan petani dalam membersihkan lahan tani untuk digemburkan dan ditanam ulang namun petani kehilangan kesempatan terbaik dalam memperoleh keuntungan dari hal tersebut. Nilai dari limbah bawang merah akan bertambah bila limbah tersebut diolah sekaligus diawetkan untuk dijadikan pakan ternak. *Opportunity cost of capital* akan berubah bila petani melakukan pengolahan tersebut. Pada satu sisi petani harus mengorbankan tenaga, waktu dan pikiran serta biaya dalam pengolahannya, pada sisi lain petani akan memperoleh penerimaan yang jauh lebih tinggi daripada pengorbanan yang telah diberikannya.

Meskipun jumlah ternak kambing yang ada di desa ini relatif sedikit dan pemanfaatannya juga relatif rendah, pakan hasil pengolahan dan pengawetan dapat dijual kepada pedagang pengumpul yang sama dengan harga yang lebih tinggi karena nutrisi yang terkandung dalam pakan telah meningkat. Selain nutrisi, aroma dan tekstur pakan olahan akan mendorong dan meningkatkan preferensi ternak dalam mengkonsumsi pakan tersebut karena pakan olahan memiliki palatabilitas yang berbeda dengan hijauan segar.



Gambar 1. Survei di Lokasi Mitra



Gambar 2. Pengambilan Data di Kelompok Tani

Untuk Tahap II, telah diketahui bahwa berdasarkan survei awal di lokasi mitra maka diketahui bahwa produk yang dihasilkan belum dikemas secara khusus. Oleh karena itu, solusi yang diberikan yaitu dengan membuat design pengemas yang menarik berbahan plastik mika. Produk pakan unggas dengan jerami bawang merah yang telah diproduksi perlu dikemas dengan baik untuk meningkatkan ketertarikan konsumen akan produk yang dihasilkan serta melindungi produk dari ancaman fisik, kimia dan mikrobiologi. Produk dikemas dalam plastik mika untuk mendapatkan produk yang aman, awet dan memiliki daya tarik tinggi di mata konsumen.



Gambar 3. Tampilan Kemasan pakan Unggas



Gambar 4. Tampilan Label pakan Unggas

Produk kemudian diberi label yang berisi informasi sebagai berikut: *merk*, produsen, alamat produsen, *netto*, tanggal produksi, tanggal kadaluarsa dan komposisi produk. Informasi tersebut dibutuhkan untuk meningkatkan kepercayaan konsumen sebelum membeli produk pakan unggas dengan penambahan jerami bawang merah dari kelompok Tani Desa campur,

Kecamatan Gondang, Kabupaten Nganjuk. Label ini harus tahan lama dan tidak mudah rusak oleh gesekan mekanis maupun perubahan cuaca dan kelembaban. Faktor penampakan menjadi semakin penting terutama bagi produk yang dipasarkan.

Kemasan pakan bersifat tertutup secara sempurna tidak dapat dilalui oleh gas, udara maupun uap air. Selama masih tertutup, maka pakan tersebut juga tidak dapat dilalui oleh bakteri, ragi, kapang dan debu. Daya proteksi kemasan merupakan faktor penting bagi semua jenis wadah, namun dalam beberapa hal ada faktor yang harus diutamakan, yaitu besarnya proteksi yang diperlukan suatu produk sangat tergantung pada sifat produk, tempat tujuan, cara distribusi dan daya simpan yang diinginkan. Daya proteksi wadah terutama ditujukan untuk melindungi produk dari kerugian fisik, kimiawi, dan mikrobiologi.

Pada Tahap III ini, pemasaran yang dilakukan melalui sistem komputer *online* yang menghubungkan pembeli dan penjual secara elektronik, merupakan bagian terpenting dari *e-commerce* atau proses perdagangan secara elektronik dengan menggunakan *website*, blog atau media sosial. Strategi pemasaran *online* meliputi aktivitas – aktivitas yang berkaitan dengan penjualan, promosi serta penentuan harga. Strategi pemasaran *online* atau sering disebut dengan *Online marketing strategy* merupakan segala usaha (bisnis) yang dilakukan untuk melakukan pemasaran suatu produk atau jasa melalui atau menggunakan media *online*, yakni media internet. Walaupun mengalami perubahan, pemasaran tidak bisa melepaskan diri dari tiga komponen yang selalu menyertai, yaitu konsumen, kompetitor dan perusahaan. Ketiga komponen ini yang selalu ada dalam setiap pembahasan tentang pemasaran.

Pemasaran secara dapat didefinisikan sebagai tempat terjadinya aktivitas perdagangan atau jual beli barang yang terhubung ke dalam suatu jaringan yang dikenal dengan jaringan internet (Yusuf, 2012). Pembeli dapat mengunjungi toko *online* kapan saja (tidak terbatas waktu) dan membeli produk yang tersedia dalam media internet. Bila di toko biasa pembeli dilayani oleh manusia, maka pada toko *online* pembeli akan dilayani oleh mesin. Proses jual beli semacam ini dirasa lebih efektif dalam memperkenalkan produk.

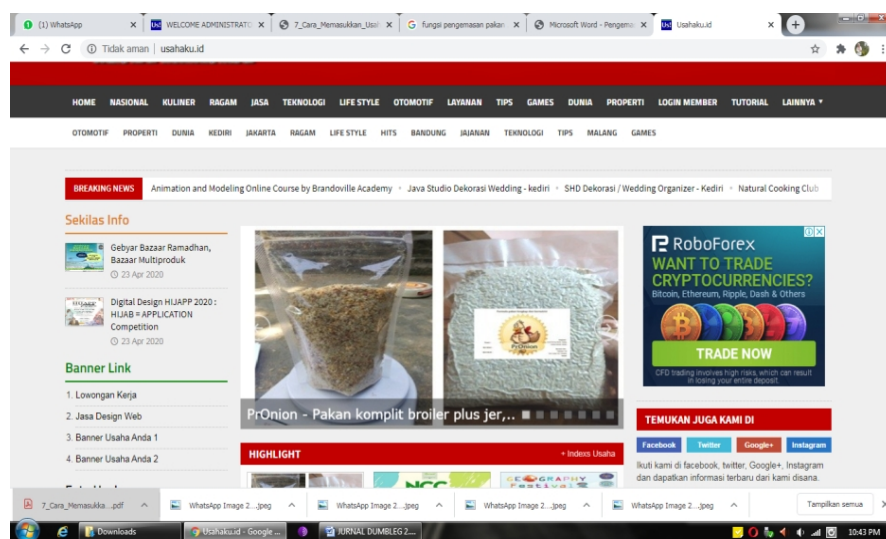
Kelompok Tani Desa Campur Kecamatan Gondang Kabupaten Nganjuk memiliki target ingin memperluas pemasaran usahanya sampai ke Jawa tengah, Jawa Barat, dan di luar pulau Jawa bahkan di pasar internasional. Namun, konsep pemasaran *online* belum dipahami secara baik sehingga lebih menekankan pada aktivitas usaha *offline* saja yang dirasa kurang efektif dan efisien. Sehubungan dengan pembukaan toko *online*, perlu dikenalkan untuk mempertajam pemasaran produk. Pada tataran ini, banyak anggota kelompok yang memiliki telepon seluler berbasis Android namun belum menguasai teknologi tepat guna dan belum



memiliki kemampuan menggunakan bahasa asing (Bahasa Inggris) sehingga menghambat pemasaran produk. sehingga pemahaman tentang *m-commerce* (mobile commerce) perlu diperkenalkan sebagai upaya untuk menstimulus para pelaku usaha untuk menggerakkan usahanya kembali.

Pada pelatihan membuat toko *online*, pertama-tama peserta dikenalkan dengan pengertian, manfaat, dan beberapa contoh nama toko *online* yang telah dikenal masyarakat luas. Kemudian, peserta diajarkan untuk membuat *email* sebagai portal untuk mengakses ke beberapa *website ecommerce* yang ada (misalnya: bukalapak, tokopedia, usahaku.id dll) serta untuk membuka toko *online* melalui media sosial seperti facebook dan instagram. Pembuatan toko *online* yang diajarkan ditujukan pada pembuatan toko *online* sehingga menekan biaya promosi.

Pemasaran produk pakan unggas secara *online* dapat dilakukan dengan mengakses *website* usahaku.id. Website ini merupakan sarana atau wadah bagi Usaha Mandiri Kecil Menengah (UMKM) yang ingin mempromosikan produknya secara gratis dan baik.



Gambar 5. Tampilan Promosi *Online* Melalui *Website*

## SIMPULAN

Nilai dari limbah bawang merah akan bertambah bila limbah tersebut diolah sekaligus diawetkan untuk dijadikan pakan ternak. Pemasaran pakan ternak dengan penambahan jerami bawang merah masih belum maksimal sehingga perlu memasarkannya secara *online*. *Website* dapat menjadi solusi mitra untuk lebih memperluas jaringan *customer* dan pelanggan dapat meningkatkan penjualan, dengan catatan bahwa mitra dapat memanfaatkan *website* secara aktif untuk kegiatan usaha.



### **UCAPAN TERIMA KASIH**

Tim penulis menyampaikan terima kasih kepada Direktorat Riset dan Pengabdian kepada Masyarakat Kemenristek Dikti yang telah memberikan dana hibah PKM tahun anggaran 2020. Terima kasih pula kepada kelompok tani Desa Campur Kecamatan Gondang Kabupaten Nganjuk yang telah bekerja sama dengan baik.

### **DAFTAR RUJUKAN**

- Arbi, Muhamad. 2011. Pengaruh Penetapan Tunda Jual Terhadap Pendapatan Petani Bawang Merah di Kecamatan Sanden Kabupaten Bantul. Universitas Gajah Mada
- Biro Pusat Statistik Kabupaten Nganjuk. 2003. Nganjuk Dalam Angka. Biro Pusat Statistik Kabupaten Nganjuk Kerjasama Dengan Bappeda Kabupaten Nganjuk.
- Brown, Matthew T. 2003. *An Analysis of Online Marketing in the Sport Industry: User Activity, Communication Objectives, and Perceived Benefits*. Sport Marketing Quarterly Vol. 12 Number 1, 2013, [http://www.measure4you.de/images/AnalysisOfOnlineMarketingInTheSports Industry.pdf](http://www.measure4you.de/images/AnalysisOfOnlineMarketingInTheSportsIndustry.pdf)
- Gunawan, Emilia Margareth. 2013. *Does Online Marketing Truly Replace Traditional Marketing?* Jurnal EMBA Vol.1 No.3 September 2013, <http://download.portalgaruda.org/article.php?article=109028&val=1025>
- Syamsiah, I. S., dan Tajudin. 2003. Khasiat dan Manfaat Bawang Putih. Agromedia Pustaka, Jakarta.
- Tandi, O. G., J. Paulus dan A. Pinaria. 2015. Pertumbuhan dan produksi bawang merah (*Allium Ascalonicum L.*) berbasis aplikasi biourine sapi. 21 (3): 142-150.
- Yusuf, Muhammad dan Yusuf, Achmad. 2012. 1 Jam Membuat Toko Online dengan JoomlaVirtuemart. Yogyakarta: Expert