

# Diversitas Produk Anti Polutan dan Marketing E-Bisnis Pada Desa Maesan Kec. Mojo Kediri

*by Sri Herianingrum*

---

**Submission date:** 01-Nov-2022 03:28AM (UTC+0800)

**Submission ID:** 1940701108

**File name:** Sri\_Herianingrum\_Artikel423.pdf (570.4K)

**Word count:** 2766

**Character count:** 17443

## Diversitas Produk Anti Polutan dan Marketing E-Bisnis Pada Desa Maesan Kec. Mojo Kediri

Sri Herianingrum<sup>1</sup>, Sylva Alif Rusmita<sup>\*2</sup>, Lina Nugraha Rani<sup>3</sup>

<sup>1,2,3</sup>Islamic Economics Department, Faculty of Economic and Business, Universitas Airlangga

\*e-mail : sri.herianingrum@feb.unair.ac.id<sup>1</sup>, sylvalifr@feb.unair.ac.id<sup>2</sup>, linanugraha@feb.unair.ac.id<sup>3</sup>

### Abstract

*Maesan Village is located in Mojo District, Kediri Regency, East Java Province. In this village, there are farmer groups who have major problems, including in this case pollution due to the use of tin waste, secondly it is still dependent on middlemen who provide low interest prices so they need a way to release dependence on middlemen, third is about financial records. With the case study method of the Kembang Karomah farmer group, in this community service, the solution that will be discussed in this paper is product diversity to increase selling prices, then e-marketing to cut middlemen, when providing insights for recording financial reports. The results of this research and community service are that the Kembang Karomah farmer group is able to increase their knowledge of human resources and is ready to diversify products to anti-pollutant plants, and be able to use e-marketing applications.*

**Keywords:** Product diversity, anti-pollutant, e-Marketing, Maesan Village

### Abstrak

*Desa Maesan terletak di Kecamatan Mojo Kabupaten Kediri provinsi Jawa Timur. Di desa ini terdapat kelompok tani yang memiliki permasalahan pokok, diantaranya dalam kasus ini adalah adanya polusi akibat penggunaan sisa limbah timah, kedua masih tergantungnya pada tengkulak yang memberikan harga bunga yang dijual rendah rendah sehingga memerlukan cara untuk memotong ketergantungan pada tengkulak, ketiga tentang pencatatan keuangan. Dengan metode studi kasus pada kelompok tani Kembang Karomah, dalam pengabdian masyarakat ini, solusi yang akan dibahas dalam paper adalah diversitas produk untuk meningkatkan harga jual, kemudian e-marketing untuk memotong tengkulak, ketika pemberian wawasan untuk pencatatan laporan keuangan. Adapun hasil dalam penelitian dan pengmas ini adalah Kelompok petani Kembang Karomah mampu meningkatkan wawasan sumber daya manusianya dan siap untuk melakukan diversitas produk kepada tanaman anti polutan, serta mampu menggunakan aplikasi e-marketing.*

**Kata kunci:** Diversitas produk, anti polutan, e-Marketing, Desa Maesan

## 1. PENDAHULUAN

Di desa Maesan Kec Mojo Kediri pada tahun 2019 memiliki permasalahan dengan bau limbah timah di Desa tersebut. Limbah timah tersebut sengaja digunakan untuk tanggul penahan sungai karena beberapa tanah warga semakin terkikis akibat aliran sungai yang deras. Pencemaran udara ini tentunya sangat mengganggu bagi warga. Permasalahan polusi udara bisa tentu mengganggu penduduk sekitar.

Sejauh ini belum ada perkumpulan kelompok tani tanaman khusus untuk menanam tanaman yang dapat mengurangi pencemaran udara tersebut. Kelompok petani sebetulnya bisa memanfaatkan budidaya tanaman pembersih udara agar bau menyengat limbah timah ini bisa dikurangi. Terlebih lagi saat ini penjualan tanaman pembersih udara saat ini mulai digemari konsumen. Tanaman hias selain untuk memperindah lingkungan rumah sekitar, juga bermanfaat untuk menyaring udara, terutama daerah perkotaan yang sangat lekat dengan polusi. Peminat yang terus meningkat membuat harga tanaman penyaring udara terus meningkat, disisi lain merupakan peluang ekonomi bagi masyarakat desa yang mampu melakukan budidaya tanaman ini. Menurut Setyawati & Setyowinahyu (2018) tanaman hias memiliki nilai agronomis dan nilai ekonomis yang jauh lebih tinggi dibandingkan dengan pengembangan tanaman bukan tanaman hias.

Industri florikultura yang sulit diprediksi mewajibkan kelompok tani tersebut mempunyai inovasi serta menciptakan kapabilitas yang dinamis (Raharjo, et al 2014). Daerah Maesan Kediri masih perlu untuk diberi arahan dalam diversitas produk tanaman. Dalam peningkatan perekonomian desa yang masih rendah, potensi kelompok tani cukup menjanjikan, khususnya mengenai peningkatan perekonomian desa tersebut terutama dari segi komoditas penjualan tanaman pengurang polusi udara. Namun sayangnya kemampuan inovasi produk, wawasan produk, market/pasar, masih rendah padahal tanaman hias di daerah Kediri lainnya seperti daerah Ngadiluh, sangat maju pesat. Desa Maesan tentunya punya potensi untuk membudidayakan tanaman hias karena adanya motivasi kebutuhan secara ekonomi, lahan yang cukup luas dan, selain itu tanaman ini bisa dibudidayakan oleh petani lokal secara mandiri.

Beberapa contoh tanaman anti polusi diantaranya lidah mertua, spider, lili, sirih gading dan lidah buaya. Semua tanaman itu bisa dibudidayakan dengan mudah serta dapat diolah untuk dijadikan produk seperti penyemprot ruangan. Aroma penyemprot ruangan bisa berasal dari jeruk dan mangga. Jeruk dan mangga merupakan hasil pertanian dari petani di Desa Maesan, sehingga dengan menggabungkan kedua tanaman tersebut bisa menghasilkan produk baru dan apabila dikelola serta dijaga pemasarannya maka dapat memiliki nilai jual ekonomis.

Permasalahan kedua adalah tergantungnya pada tengkulak. Sebagai contoh gambar di atas adalah pucuk merah, berdasarkan survey tanaman ini dibeli hanya dengan seharga Rp2000/bag oleh tengkulak, padahal perbandingannya jika dijual online untuk sesama pucuk merah sekitar daerah Kediri seharga Rp 12.000 hingga Rp15.000.

Ketergantungan pada tengkulak ini tidaknya berlaku pada tanaman saja, hasil tani dan perkebunanpun juga demikian. Selama ini kelompok petani di desa Maesan ini juga sangat bergantung kepada tengkulak. Tengkulak merupakan pengepul yang membeli hasil panen dari petani dan menyalurkannya ke agen-agen besar. Menurut Ramli (2017) peran tengkulak dalam perdagangan tradisional di Indonesia sebagai pengepul, pembeli, pilang, pedagang, pemasaran, terkadang tengkulak pun menjadi pemodal bagi petani-petani tersebut. Dalam penelitian Megasari (2019) Rantai distribusi terbagi menjadi dua jenis. *Pertama*, dari petani ke pedagang tengkulak, pedagang tengkulak kepada pengepul, pedagang pengepul ke pedagang pengecer, pedagang pengecer baru ke konsumen. *Kedua*, petani ke tengkulak, dari tengkulak ke pengecer, pengecer barulah ke konsumen, dari rantai perdagangan ini mengindikasikan jika barang sampai ke konsumen melalui distribusi yang sangat panjang. Sehingga sangatlah wajar apabila harga yang diterima petani sangatlah rendah dibandingkan harga yang diterima oleh konsumen.

Berdasarkan uraian di atas maka pengembangan skill wirausaha tidak hanya sebatas pada bagaimana membudidayakan tanaman dan membuat produk anti polutan, melainkan juga bagaimana cara memasarkan produk tersebut (marketing). Hal ini dirasa perlu untuk mempersiapkan petani dan masyarakat dalam jangka panjang agar bisa memiliki pasar lebih luas dan tidak tergantung pada tengkulak yang mengambil terlalu murah. Mengingat potensi kelompok petani Desa Maesan dalam perekonomian masyarakat cukup menjanjikan, dan adanya permasalahan polusi tersebut maka tentunya potensi ini sangat disayangkan untuk tidak dikembangkan lebih jauh.

Media pemasaran yang ada saat ini tentu sudah tidak asing lagi bagi warga kota dan desa, misalkan aplikasi ataupun platform toko online yang mudah dikelola dengan tampilan yang menarik. Dengan demikian petani bisa menjual tanaman tanpa harus ketergantungan dengan tengkulak. Disisi lain, menurut Rivanthio (2019) petani bunga sangat membutuhkan wawasan mengenai teknologi, system informasi untuk digunakan sebagai media pemasaran agar konsumennya lebih meluas serta petani tanaman hias dapat mendapatkan harga yang lebih tinggi dibandingkan dijual pada tengkulak. Masyarakat juga bisa mengolah tanaman tersebut menjadi produk lain seperti spray anti polutan. Permasalahan ketiga tentunya tentang pencatatan, apabila dikaitkan dengan bisnis maka pengetahuan mengenai pencatatan akuntansi sangat diperlukan.

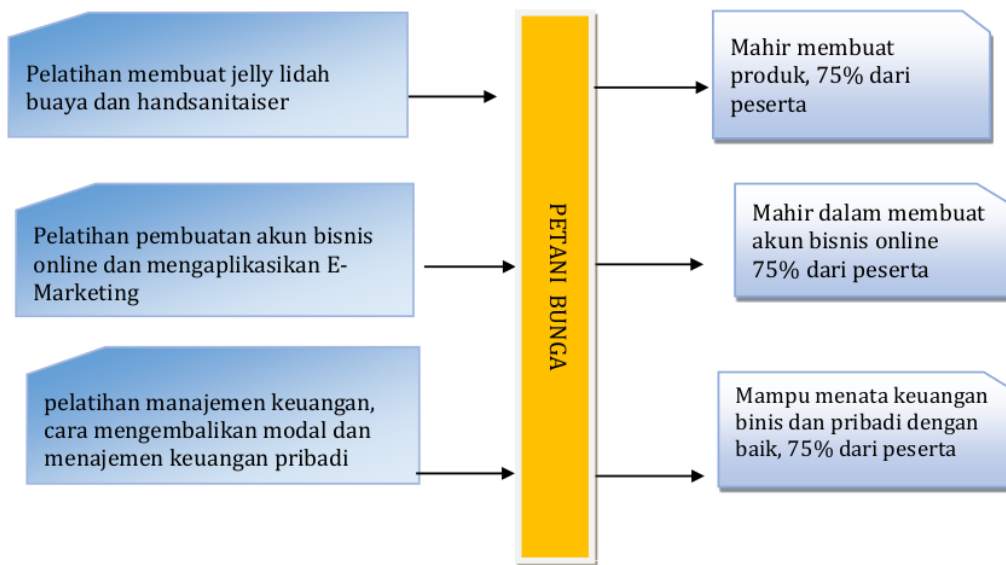
Sehubungan dengan penjelasan analisis situasi tersebut, maka pada program pengabdian masyarakat kali ini dilakukan dikelompok petani Di Desa Maesan, Mojo Kediri.

## 2. METODE

Pendekatan yang akan digunakan dalam program ini adalah dengan melibatkan kelompok petani tanaman hias dan pusat inkubator bisnis Universitas Airlangga sebagai pendamping sekaligus membantu memberikan materi kepada para petani tanaman hias. Metode ini merujuk pada penelitian dari Haris (2020) yang menggunakan pendekatan pelatihan untuk meningkatkan wawasan petani dan juga menggunakan metode dari Yuliana et al (2020), berupa ceramah diskusi dan evaluasi.

Setelah mengetahui kondisi kelompok tani dan sekitarnya barulah masuk ke tahap 1, yaitu mengenalkan cara-cara budidaya tanaman anti polutan mulai dari pembibitan dan perawatan. Tidak hanya itu, setelah mampu membudidayakan bisa berlanjut ke pengolahan tanaman anti polutan menjadi handsanitizer yang sangat diperlukan dimasa covid ini. Kelanjutan dari tahap pertama (tahap ke 2) yaitu mengenalkan media-media online yang ada saat ini dan mudah untuk digunakan, untuk menarik para konsumen di era milenial, tentunya ini dilakukan dengan praktik. Salah satu media online yang digunakan adalah website, Facebook, dan Instagram.

Tahap ke 3, adalah kelanjutan dari tahap kedua mengenai menjalankan manajemen keuangan dalam menjalankan bisnis serta cara mengklasifikasikan dengan keuangan pribadi ataupun keluarga. Bagian tahap 3 akhir adalah menambah wawasan dengan melakukan praktik pembukuan sederhana. Selanjutnya adalah evaluasi dari seluruh kegiatan yang ada.



Gambar 1. Metode Pendekatan

Gambar 1 menjelaskan tentang metode pendekatan solusi yang akan dilaksanakan untuk mengatasi permasalahan pada petani bunga daerah Kediri Desa Maesan. Untuk mengukur keberhasilan pengmas kali ini peneliti mengukur dengan metode pengamatan dan pengisian kuesioner mengenai wawasan peserta dan beberapa pertanyaan mengenai tahapan -tahapan membuat produk dana kun online, serta cara pencatatan keuangan.

### 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pada pengabdian masyarakat kali ini, tanaman yang digunakan untuk praktik ada beberapa jenis, namun yang paling ditekankan adalah lidah buaya. Penyaji mengambil sample lidah buaya dikarenakan lidah buaya mudah diolah dan dikonsumsi, selain itu mampu menangkal radikal bebas serta terdapat kandungan antioksidan (Aji, 2014). Ada beberapa tanaman hias lainnya yang bisa digunakan sebagai bahan anti polutan, diantaranya tanaman lidah mertua (*Sansevieria sp*), lili paris (*Spider plant*), dan sirih gading (*Scindapsus aureus*) yang merupakan tanaman hias tanaman hias penyerap karbon monoksida (Nanik & Ratni, 2013), (Putraningsih & Dewi, 2019).

Adapun cara pengolahan lidah buaya tersebut, pertama Lidah buaya yang tebal dagingnya dipilih agar bahan bisa menjadi banyak. Kemudian sebelum di olah menjadi makanan, lidah buaya dicuci dengan garam atau direndam menggunakan kapur sirih. Selanjutnya apabila sudah tidak ada lendirnya, direbus hingga lunak dan tiriskan. Jeli lidah buaya bisa diberi teh hijau atau sirup. Hasil olahan ini bisa dijual ketika musim Ramadhan.

Selanjutnya untuk handsanitizer, lidah buaya cukup dicuci kemudian diolah dengan cara diperas, diambil sarinya dan dicampurkan dengan alcohol 90%. Alcohol 90% ini juga sebagai bahan pengawet, sehingga handsanitizer ini bisa memiliki waktu kadaluarsa yang lama. Pada tahapan ini peserta mulai banyak bertanya, bahkan bagaimana jika kosmetik, lalu ibu Neny menjelaskan bahwa jika kosmetik membutuhkan alcohol yang lebih rendah supaya tidak terjadi iritasi.

Berdasarkan hasil penelitian setelah melakukan pelatihan kepada para santri, wawasan para santri meningkat, naik dalam aspek pemasaran, aspek IT atau SEO dan aspek pembukuan. Adapun hasil dari penelitian ini dapat dilihat dalam table 1, tabel 2 dan tabel 3.

Tabel 1. Hasil Pemberian Pelatihan Pada Tani Bunga

Pemahaman santri	Wawasan Setelah Pelatihan Diversitas Produk			
	Sangat Mengetahui	Mengetahui	Sedikit Mengetahui	Belum Mengetahui
Potensi produk tanaman anti polutas	3	12		
Cara membuat jelly	4	11		
Cara membuat Handsanitizer		5	10	

Proses pembuatan jelly tergolong mudah sehingga banyak peserta secara tepat mengetahui yaitu sejumlah 11 dan 4 orang peserta sangat memahamidikarenakan membantu dalam proses prakteknya. Sementara mengenai wawasan potensi tanaman anti polutan, peserta sangat didorong oleh wawasan masing-masing sebagai petani bunga. Tambahan materi mengenai wawasan tanaman anti polutan membuat keahlian mengenai tanaman meningkat, oleh karena itu jumlah peserta yang dikatakan mengetahui sejumlah 12 dan sangat mengetahui sejumlah 3 orang.

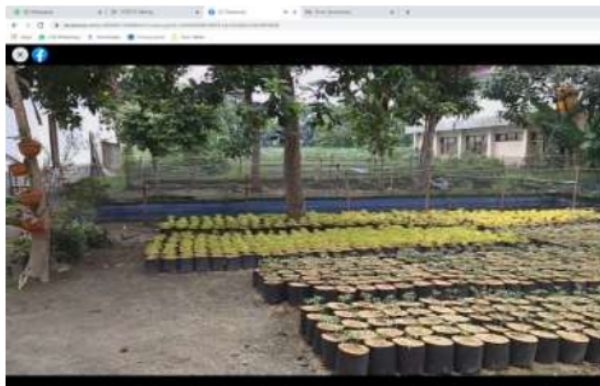
Sementara itu wawasan handsanitizer, peserta kurang bisa memahami dikarenakan wawasan mengenai produk kimia sangat terbatas, khusus nya mengenai jenis-jenis alcohol.

Tabel 2. Hasil Pemberian Pelatihan E-Marketing pada Santri

Pemahaman santri	Wawasan Setelah Pelatihan E-Marketing			
	Sangat Mengetahui	Mengetahui	Sedikit Mengetahui	Belum Mengetahui
Mengetahui cara membuat Facebook dan Instagram	5	6	4	
Memiliki foto untuk produk	1	8	5	

Facebook perlu disetting agar pembeli tetap respek terhadap penjual. Salah satunya mengunci akun agar tidak ada komentar negative dari pengguna Facebook lainnya. Harga pun tidak dicantumkan dalam Facebook, yang sangat perlu dicantumkan adalah kontak pembeli, baik dengan WhatsApp atau pricelist bisa dibagi melalui inbox, agar tetap terjaga dari competitor produk lainnya. Selanjutnya, tehnik memilih foto produk yang baik agar pembeli tertarik untuk mengikuti akun IG penjual.

Setelah tahap penjelasan selesai, kemudian peserta tentunya mempraktekan dengan memilih produk tanaman yang sekiranya akan mereka jual. Pada tahapan ini peserta sangat memiliki waktu yang terbatas, sehingga hanya beberapa orang saja yang mempraktekan secara langsung. Untuk selanjutnya diharapkan kondisi pengmas bisa lebih baik dengan tersedianya waktu lebih panjang.



Gambar 2. Facebook salah satu petani yang sudah mulai jualan via facebook

Wawasan facebook sudah tidak asing bagi peserta, namun hanya satu dari beberapa peserta yang sudah mempraktekan berjualan dengan facebook. Oleh karena itu diperlukan adanya pengawasan berkelanjutan agar seluruh peserta erdorng untuk memanfaatkan facebook.

Tabel 3. Hasil Pemberian Pelatihan Pembukuan UMKM pada Tani Kembang Karomah Wawasan Setelah Pelatihan Akuntansi Sederhana/ Pembukuan UMKM

Pemahaman santri	Sangat Mengetahui	Mengetahui	Sedikit Mengetahui	Belum Mengetahui
Mengetahui pembukuan UMKM			4	11
Keuangan Pribadi dan Bisnis		7	8	

Para tani rata-rata hanya mengerti masalah produksi, namun sangat minim yang mengetahui masalah keuangan dan masih belum terlalu mampu melakukan perencanaan anggaran dan pencatatan mengenai trasaksi untuk menunjang laporan keuangan, dimana rata-rata dari petani tersebut tidak pernah belajar pembukuan sebelumnya.

Mengenai ankuntansi dan keuangan masih perlu ditingkatkan lagi. Pada pemberian wawasan pengmas menganai keuangan dan akuntansi ini, peserta diberikan beberapa soal mengenai pembukuan, namun jawaban peserta masih jauh dari standard keberhasilan. Sementara itu wawasan keuangan pribadi dan keuangan bisnis, peserta sudah cukup bisa membedakan. Evaluasi terhadap pelatihan keuangan ini terdapat beberapa permasalahan diantaranya; minimnya wawasan dasar peserta dan waktu pelatihan yang sangat terbatas. Oleh

karena itu kedepannya materi mengenai keuangan ini harus dilaksanakan secara terpisah dengan pelatihan pengembangan produk, agar peserta lebih memahami.

#### 4. KESIMPULAN

Diversifikasi produk tanaman anti polutan ini memberikan solusi, produk yang sekiranya bisa dijual oleh petani bunga agar tidak hanya menjual raw material, berupa bunga saja, namun bisnis bisa meluas pada produk lainnya. Dengan adanya produk yang lebih bernilai ekonomi, diharapkan pendapatan masyarakat juga akan meningkat. Kelebihan dari pengabdian masyarakat ini adalah peserta sangat antusias dalam menyimak materi mengenai olahan tanaman anti polutan. Disamping itu produk handsaintaiser juga bisa sangat laris dipasaran karena saat ini banyak yang membutuhkan. Kelemahan dari pengabdian masyarakat ini adalah pada tahap menganalkan e-marketing sangat sedikit peserta yang mampu dan mau merubhan pola pikir berjualan dari cara konvensional ke cara modern (online). Selain itu wawasan pemasaran dan keuangan juga perlu dilakukan secara berkala agar bisnis berjalan secara utuh segala aspek, mulai dari produksi, pemasaran dan keuangan.

Kekuangan dalam pelaksanaan pengmas kali ini peserta memiliki keterbatasan dalam kelelaksanaan waktu pelaksanaan karena adanya batasan waktu yang diberikan masyarakat desa. Selanjutnya keterbatasan praktek karena ada batasan jarak saat pandemic. Selain itu, untuk kedepannya bisa menganggarkan bahan habis pakai lebih banyak agar bahan praktikum bisa lebih banyak untuk warga desa.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Aji, R. M. (2014). Uji aktivitas antioksidan pada ekstrak daging daun lidah buaya (aloe vera) menggunakan metode DPPH (1, 1-diphenyl-2-picrylhydrazyl).
- Haris, A. (2020). Sosialisasi Dan Pelatihan Proses Pembuatan Serat Abaca Dari Pohon Pisang Abaca Di Kabupaten Kepulauan Talaud Propinsi Sulawesi Utara. *Dinamisia: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 4(3), 440-446.
- Megasari, L. A. (2019). *Ketergantungan Petani terhadap Tengkulak sebagai Patron dalam Kegiatan Proses Produksi Pertanian (Studi di Desa Baye Kecamatan Kayen Kidul Kabupaten Kediri)* (Doctoral dissertation, UNIVERSITAS AIRLANGGA).
- Naniek, B. R. A. C. D., & Ratni, J. A. R. (2013). Tingkat Kemampuan Penyerapan Tanaman Hias dalam Menurunkan Polutan Karbon Monoksida. *Jurnal Ilmiah Teknik Lingkungan* Vol. 4 No. 1 pp 54-60.
- Putrianingsih, Y., & Dewi, Y. S. (2019). Pengaruh Tanaman Sirih Gading (*Epipremnum aureum*) Terhadap Polutan Udara Dalam Ruangan. *Jurnal TechLINK* Vol, 3(1).
- Raharjo, G., Baroleh, J., Lolowang, T. F., & Kapantow, G. (2014, October). Bauran Pemasaran Bunga Krisan Pada Kelompok Tani Sahabat Tani Di Kelurahan Kakaskasen Dua Kecamatan Tomohon Utara Kota Tomohon. In *Cocos* (Vol. 5, No. 2).
- Ramli, R. (2017). Analisis Jual Beli Ijon Di Kecamatan Kediri Dalam Perspektif Islam. *El-Hikam*, 10(1), 219-247.
- Rivanthio, T. R. (2019, Desember 2). Perancangan Sistem Informasi Umkm Dan Kelompok Tani Bunga Di Kecamatan Sukaresmi Kabupaten Cianjur. *Jurnal Teknologi Informasi Dan Komunikasi*, 6(2).
- Setyawati, Y., & Setyowinahyu, C. (2018). Kajian Sosial Ekonomi dalam Upaya Peningkatan Kesejahteraan Petani Bunga pada Gapoktan Sekar Mulya dan Gelora Bunga Desa Sidomulyo, Kec. Batu, Kota Batu. *Referensi: Jurnal Ilmu Manajemen dan Akuntansi*.(6), 2, 9-16.
- [www.bps.go.id](http://www.bps.go.id)
- Yuliana, N., Sartika, D., Nudin, S. U., Herdiana, N., & Anungputri, P. S. (2020). Introduksi Produk Olahan Ubi Jalar Pada Anggota Ika Tanjung Sakti, Bandar Lampung. *Dinamisia: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 4(2), 263-267.

# Diversitas Produk Anti Polutan dan Marketing E-Bisnis Pada Desa Maesan Kec. Mojo Kediri

## ORIGINALITY REPORT

9%

SIMILARITY INDEX

9%

INTERNET SOURCES

3%

PUBLICATIONS

0%

STUDENT PAPERS

## PRIMARY SOURCES

1	<a href="http://repo.isi-dps.ac.id">repo.isi-dps.ac.id</a> Internet Source	6%
2	<a href="http://gagasan.sariagri.id">gagasan.sariagri.id</a> Internet Source	1%
3	<a href="http://jurnal.unitri.ac.id">jurnal.unitri.ac.id</a> Internet Source	1%
4	<a href="http://repository.unair.ac.id">repository.unair.ac.id</a> Internet Source	1%
5	<a href="http://www.coursehero.com">www.coursehero.com</a> Internet Source	1%
6	<a href="http://syakal.iainkediri.ac.id">syakal.iainkediri.ac.id</a> Internet Source	1%

Exclude quotes  On

Exclude bibliography  On

Exclude matches  < 1%



# Diversitas Produk Anti Polutan dan Marketing E-Bisnis Pada Desa Maesan Kec. Mojo Kediri

---

GRADEMARK REPORT

---

FINAL GRADE

**/0**

GENERAL COMMENTS

**Instructor**

---

PAGE 1

---

PAGE 2

---

PAGE 3

---

PAGE 4

---

PAGE 5

---

PAGE 6

---