



**PENYULUHAN DAN PELATIHAN PEMASARAN PRODUK KILANG SAGU HARAPAN DI DESA TANJUNG DARUL TAKZIM KECAMATAN TEBING TINGGI BARAT KABUPATEN KEPULAUAN MERANTI**

**Hamdi Agustin<sup>1\*</sup>, Zulkifli Rusby<sup>2</sup>, Eka Nuraini Rachmawati<sup>3</sup>, Whendy Edyatama<sup>4</sup>,  
Nora Safitri<sup>5</sup>, Zulkifli<sup>6</sup>**

<sup>1,2,3,4,5,6</sup>Program Studi Magister Manajemen Universitas Islam Riau Pekanbaru  
hamdiagustin@eco.uir.ac.id\*

**Article History:**

Received: 28-02-2023

Revised: 25-03-2023

Accepted: 01-04-2023

**Keywords:** Sagu,  
Pemasaran, Strategi,  
Produk

**Abstract:** Penyuluhan dan pelatihan ini bertujuan untuk memperbaiki penguasaan berbagai keterampilan dan teknik pelaksanaan kerja untuk kebutuhan sekarang. Pelatihan yang dilakukan adalah pelatihan menambah keterampilan memproduksi barang dan strategi dalam pemasaran produk. Strategi pemasaran merupakan salah satu upaya untuk memperkenalkan produk kepada konsumen. Dalam usaha menengah ini tidak lepas dari segmentasi pasar, karena bisnis UMKM ini sudah banyak para pesaingnya. Untuk itu perlu dilakukan Penyuluhan dan Pelatihan Pemasaran Produk Kilang Sagu Harapan untuk Meningkatkan Penjualan dan Daya Saing di Desa Tanjung Darul Takzim Kecamatan Tebing Tinggi Barat Kabupaten Kepulauan Meranti. Dalam penyampaian materi penyuluhan dan pelatihan ini, digunakan beberapa metode antara lain: a. Metode Ceramah, yaitu metode yang digunakan untuk memaparkan materi yang telah disusun oleh penulis b. Metode Tanya Jawab, yaitu metode yang digunakan untuk merespons sejauh mana tingkat pemahaman peserta penyuluhan tentang bahan/materi yang telah disampaikan oleh penulis c. Metode Diskusi, yaitu metode yang digunakan untuk memecahkan setiap permasalahan yang dikemukakan peserta. Penyuluhan dan Pelatihan Pemasaran Produk Kilang Sagu Harapan di Desa Tanjung Darul Takzim Kecamatan Tebing Tinggi Barat Kabupaten Kepulauan Meranti memberikan saran untuk meningkatkan jalur pemasaran agar penjualan dapat berjalan dengan lancar. Selain itu, dengan semakin luasnya jalur pemasaran diharapkan dapat memberikan harga yang lebih tinggi sehingga akan meningkatkan pendapatan para petani. Acara pengabdian ini dapat berjalan dengan lancar dan para peserta mampu mengikutinya dengan baik. Para peserta mampu mengikuti kegiatan secara baik, hal ini dapat dilihat dari keseriusan peserta dalam memahami materi. Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang telah dilakukan dapat berjalan dengan baik, dan tujuan dan harapan dari kegiatan ini telah sesuai target yang telah ditetapkan.

© 2022 SWARNA: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat

**PENDAHULUAN**

Sektor pertanian mempunyai peranan yang cukup penting dalam kegiatan perekonomian di Indonesia, hal ini dapat dilihat dari kontribusinya terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) yang cukup besar yaitu 10,26 % pada tahun 2014. Salah satu sub

sektor yang cukup besar potensinya adalah sub sektor perkebunan, meskipun potensinya terhadap pembentukan Produk Domestik Bruto belum terlalu besar yaitu sekitar 5,83 % pada tahun 2014, akan tetapi sub sektor ini merupakan penyedia bahan baku untuk sektor industri, penyerapan tenaga kerja dan penghasil devisa. Produk pertanian yang memiliki potensi yang cukup besar dalam upaya membangun perekonomian Indonesia diantaranya adalah Sagu, Kelapa, karet.

Pembangunan sektor pertanian tidak harus terfokus hanya pada pengembangan budidaya (*on farm*) saja, tetapi ditunjang *mainstream* pembangunan yang senantiasa diindikasikan perbaikan ekonomi (Harisudin, 2013)). Oleh karena itu diperlukan strategi yang dapat mengoptimalkan nilai tambah pada setiap komoditas pertanian yang ada. Dalam perspektif optimalisasi tersebut, peran agroindustri sebagai ekstraksi nilai tambah dan inovasi menjadi sangat penting keberadaannya (Kusnandar et al., 2010).

Menurut Austin (1992), agroindustri dapat memberikan kontribusi secara signifikan terhadap perkembangan dan pembangunan ekonomi pada suatu negara karena alasan berikut, 1) Agroindustri (secara individu) akan memberikan dampak positif terhadap perkembangan sektor pertanian secara nasional. Hal ini disebabkan agroindustri merupakan suatu metode dasar untuk mengubah atau mentransformasikan bahan baku pertanian menjadi produk jadi untuk dikonsumsi, 2) Agroindustri akan memberikan kontribusi positif terhadap perkembangan sektor manufaktur, 3) Sektor industri yang mengolah komoditas pertanian menjadi bahan makanan merupakan sumber nutrisi bagi negara untuk kesejahteraan dalam rangka perkembangan penduduk. Agroindustri di Kabupaten Kepulauan Meranti sebagian besar merupakan skala kecil dan menengah.

Berbagai agroindustri yang diusahakan oleh masyarakat dan berkembang di daerah ini diantaranya agroindustri sagu yang menghasilkan tepung sagu dan sagu basah berikut dengan olahannya (mie sagu, kerupuk, sagu rendang, sagu lemak, kue-kue kering), kelapa yang menghasilkan kopra, karet dengan produk ojol, perikanan dengan olahannya (bakso, nugget, kerupuk, terasi, ikan asin). Agroindustri ini memberikan kontribusi dalam perekonomian daerah, namun informasi prioritas untuk pengembangan agroindustri di daerah ini masih minim, untuk itu perlu dilakukan pengabdian, sehingga potensi yang dimiliki oleh daerah ini dapat dikelola dengan optimal, meningkatkan kesejahteraan masyarakat dan selanjutnya meningkatkan perekonomian daerah.

Kemampuan berwirausaha yang selalu kreatif dan inovatif dapat dijadikan dasar, kiat, dan sumber daya untuk mencari peluang menuju sukses (Suryana, 2016). Peluang sukses di masa depan dapat diraih apabila seorang wirausaha benar-benar memanfaatkan peluang dengan baik dan mempunyai disiplin diri. Kewirausahaan merupakan penerapan kreativitas dan inovasi untuk memecahkan masalah dan memanfaatkan peluang yang dihadapi. Dengan berwirausaha selain berpeluang menghasilkan pendapatan yang besar bagi wirausaha, juga mampu mengurangi jumlah pengangguran. Para wirausaha juga berkontribusi kepada perekonomian negara melalui pajak yang dihasilkan (Budy, 2017).

Untuk itu perlu dilakukan Penyuluhan dan Pelatihan Pemasaran Produk Kilang Sagu Harapan untuk Meningkatkan Penjualan dan Daya Saing di Desa Tanjung Darul Takzim Kecamatan Tebing Tinggi Barat Kabupaten Kepulauan Meranti. Potensi Produk sagu yang sangat bagus prospek ke depan menimbulkan tim pengabdian pada masyarakat Magister Manajemen Universitas Islam Riau melakukan kegiatan pengabdian dengan topik "Penyuluhan dan Pelatihan Pemasaran Produk Kilang Sagu Harapan di Desa Tanjung Darul Takzim Kecamatan Tebing Tinggi Barat Kabupaten Kepulauan Meranti".

Program ini bertujuan untuk memperbaiki penguasaan berbagai keterampilan dan teknik pelaksanaan kerja untuk kebutuhan sekarang (Surani et al., 2020). Pelatihan yang

dilakukan adalah pelatihan menambah keterampilan memproduksi barang dan strategi dalam pemasaran produk. Strategi pemasaran merupakan salah satu upaya untuk memperkenalkan produk kepada konsumen. Dalam usaha menengah ini tidak lepas dari segmentasi pasar, karena bisnis UMKM ini sudah banyak pesaingnya. Pemasaran *online* menjadikan mudah bagi UMKM untuk memperkenalkan produk mereka dengan cepat dan sangat terperinci tentang produknya secara jelas dan tidak memerlukan tempat dan waktu akan mempermudah promosi produknya. Dikarenakan usaha ini mendorong perekonomian keluarga, serta dapat dilakukan dimanapun dan kapanpun (Dewi & Rahmat, 2022).

Pelatihan pemasaran dilakukan diharapkan dapat meningkatkan Volume penjualan. Volume penjualan adalah jumlah total yang dihasilkan dari kegiatan penjualan barang. Semakin besar jumlah penjualan, maka semakin besar kemungkinan laba yang akan dihasilkan. Oleh karena itu volume penjualan merupakan salah satu hal penting yang harus dievaluasi agar tidak rugi. Jadi volume penjualan yang menguntungkan harus menjadi tujuan utama para pelaku bisnis (Beu et al., 2021).

## **METODE PELAKSANAAN**

Peserta yang mengikuti kegiatan ini adalah masyarakat yang mempunyai usaha Kilang Sagu Harapan untuk Meningkatkan Penjualan dan Daya Saing di Desa Tanjung Darul Takzim Kecamatan Tebing Tinggi Barat Kabupaten Kepulauan Meranti.

### **A. Metode Kegiatan**

Pelaksanaan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) ini dilakukan dengan menggunakan metode ceramah, tutorial, dan diskusi. Adapun tahapan pelaksanaan kegiatan pengabdian ini adalah sebagai berikut:

#### 1. Metode Ceramah

Peserta diberikan wawasan mengenai pentingnya manajemen keuangan dalam memulai maupun menjalankan usaha. Langkah pertama diselenggarakan melalui metode ceramah selama 1,5 jam.

#### 2. Metode Tutorial

Peserta pelatihan diberikan materi tentang manajemen pemasaran meliputi produk, harga, promosi dan jalur distribusi. Materi ini disampaikan dalam bentuk tutorial disertai dengan latihan/studi kasus. Langkah kedua diselenggarakan selama 5 jam.

#### 3. Metode Diskusi

Peserta pelatihan diberikan kesempatan untuk mendiskusikan permasalahan yang berkaitan dengan usaha yang sudah mereka jalani ataupun hal-hal yang ingin mereka tanyakan untuk memulai usaha. Langkah ketiga diselenggarakan selama 1,5 jam.

Dalam penyampaian materi penyuluhan ini, digunakan beberapa metode antara lain:

1. Metode Ceramah, yaitu metode yang digunakan untuk memaparkan materi yang telah disusun oleh penulis.

2. Metode Tanya Jawab, yaitu metode yang digunakan untuk merespon sejauh mana tingkat pemahaman peserta penyuluhan tentang bahan/materi yang telah disampaikan oleh penulis.

3. Metode Diskusi, yaitu metode yang digunakan untuk memecahkan setiap permasalahan yang dikemukakan peserta.

### **B. Materi Penyuluhan/Kegiatan**

Materi penyuluhan kewirausahaan yang telah disusun meliputi: Dasar-Dasar manajemen pemasaran.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Strategi pemasaran produk Sagu merupakan kegiatan yang ditaja oleh dosen dan dibantu oleh mahasiswa Magister manajemen UIR tahun 2023 di Kilang Sagu Harapan di Desa Tanjung Darul Takzim Kecamatan Tebing Tinggi Barat Kabupaten Kepulauan Meranti, untuk itu kami sebagai panitia melaksanakan diskusi untuk mencari kesamaan tentang tujuan dan capaian yang diharapkan dalam pelaksanaan kegiatan ini. Hasil dari pengabdian tersebut adalah memberikan saran untuk meningkatkan jalur pemasaran agar penjualan dapat berjalan dengan lancar. Selain itu, dengan semakin luasnya jalur pemasaran diharapkan dapat memberikan harga yang lebih tinggi sehingga akan meningkatkan pendapatan para petani. Pada saat diskusi terjadi, kami sebagai panitia juga meminta kepada mahasiswa sebagai panitia pelaksana untuk dapat menyediakan sarana dan prasarana pendukung kegiatan serta mewajibkan kepada peserta untuk tetap mematuhi protokol kesehatan.



**Gambar 1.** Memberikan Materi Manajemen Pemasaran

Penyuluhan dan Pelatihan Pemasaran Produk Kilang Sagu Harapan di Desa Tanjung Darul Takzim Kecamatan Tebing Tinggi Barat Kabupaten Kepulauan Meranti dapat berjalan dengan lancar dan para peserta mampu mengikutinya dengan baik. Para peserta mampu mengikuti kegiatan secara baik, hal ini dapat dilihat dari keseriusan peserta dalam memahami materi. Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang telah dilakukan dapat berjalan dengan baik, dan tujuan dan harapan dari kegiatan ini telah sesuai target yang telah ditetapkan oleh panitia yaitu dosen dan mahasiswa Magister Manajemen. Capaian ini dapat direalisasikan karena adanya koordinasi dan komunikasi yang baik antara panitia, narasumber dan peserta kegiatan.



**Gambar 2.** Foto Bersama Acara Pengabdian oleh Tim Dosen dan Mahasiswa



**Gambar 3.** Tinjauan ke Pabrik Sagu Setelah Memberikan Materi Manajemen Pemasaran

## KESIMPULAN DAN SARAN

### A. Kesimpulan

Dengan telah dilaksanakannya pengabdian pada masyarakat berkaitan dengan pelatihan dan penyuluhan Pemasaran Produk, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Peserta kegiatan memerlukan tambahan ilmu pengetahuan tentang Strategi Pemasaran Produk.
2. Peserta kegiatan memerlukan tambahan ilmu pengetahuan tentang Strategi pemasaran Produk.

### B. Saran

Dengan telah terselenggaranya kegiatan ini, maka dapat disaran bahwa perlu pembimbingan lebih lanjut untuk peserta agar pemahaman tentang strategi pemasaran agar semakin baik.

## UCAPAN TERIMA KASIH

Kami ucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada Bapak Amirudin pemilik Kilang Sagu Harapan di Desa Tanjung Darul Takzim Kecamatan Tebing Tinggi Barat Kabupaten Kepulauan Meranti, yang telah memberikan waktu dan tempat untuk dilaksanakan kegiatan pengabdian ini.

## DAFTAR PUSTAKA

- [1] Austin, JE. 1992. *Agroindustrial Project Analysis Critical Design Factors*. EDI Series in Economic Development. The John Hopkins University Press. Baltimore and London.
- [2] Beu, N. S., Moniharapon, S., & Samadi, R. L. (2021). Analisis Strategi Bauran Pemasaran Terhadap Penjualan Ikan Kering Pada UMKM Toko 48 Pasar Bersehati Manado. 9(3), 1530–1538. <https://doi.org/https://doi.org/10.35794/emba.v9i3.35821>
- [3] Budy, D. A. (2017). Pengaruh Pendidikan Kewirausahaan Dan Motivasi Kewirausahaan Terhadap Keterampilan Berwirausaha Mahasiswa Universitas 17 Agustus 1945 Jakarta. 1(1), 7–22. [oai:ojs.jurnal.uta45jakarta.ac.id:article/717](http://oai:ojs.jurnal.uta45jakarta.ac.id:article/717)
- [4] Dewi, D. P. S., & Rahmat, M. (2022). Strategi Pemasaran Online Dalam Meningkatkan Omzet Industri Keripik Di Bandar Labuhan Tanjung Morawa. 1(11), 3037–3042. <https://bajangjournal.com/index.php/J-ABDI/article/view/1877>

- [5] Harisudin, M. 2013. Pemetaan dan Strategi Pengembangan Agroindustri Tempe Di Kabupaten Bojonegoro Jawa Timur. *Jurnal Teknologi Industri Pertanian*. 23 (2):120-128.
- [6] Surani, D., Listiawati, Andini, M., & Mahdy, N. (2020). Pelatihan Macrame Untuk Meningkatkan Keterampilan Ibu-Ibu Rumah Tangga Produktif Di Lingkungan Kelurahan Dalung. 01(02), 143– 152. <https://doi.org/http://10.46306/jabb.v1i2.12>
- [7] Suryana. (2016). *Kewirausahaan : Kiat dan Proses Menuju Sukses* (4th ed.). <http://www.penerbitsalemba.com>