

Analisis Keekonomian Dalam Membangun Bisnis Pemasaran Bio Briket Tongkol Jagung Di Tuban

*Yunanik¹, Andian Ari Istiningrum², Oksil Venriza³, Kushariyadi⁴, Rendy Bagus Pratama⁵, Efraim Dandy Pandawa Setiaji⁶, Aulia Rahmah⁷, Muhammad Daffa Al Fayyadh⁸

Politeknik Energi dan Mineral Akamigas

E-mail: yunanikyuna3@gmail.com

Article History:

Received: Januari 2023

Revised: Januari 2023

Accepted: Januari 2023

Abstract: Tujuan kegiatan pengabdian ini adalah untuk memberikan pelatihan kepada masyarakat agar dapat melakukan promosi atau pemasaran Biobriket dari tongkol jagung dengan menggunakan digital marketing, dan mengetahui strategi pemasaran Tongkol Jagung menjadi briket dalam memenuhi kebutuhan pasar. Metode yang digunakan dalam kegiatan ini adalah metode partisipatif yang disertai pendampingan di mana pelaksanaannya dievaluasi dengan menggunakan kuesioner dan diukur berdasarkan kriteria dan indikator yang telah dibuat oleh tim pengabdian masyarakat. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat melalui Analisis Keekonomian dalam Membangun Bisnis Pemasaran Bio Briket Tongkol Jagung di Tuban ini telah berhasil dilaksanakan sesuai rencana.

Keywords:

Bio Briket, Digital Marketing, Pemasaran

Pendahuluan

Pemanfaatan teknologi digital dapat menjadi sarana kekinian yang mendapat tempat tersendiri di pasar global. Apa pun jenis produknya, sepanjang barang tersebut memiliki *value* yang tinggi, memiliki peluang yang tinggi untuk dipasarkan melalui *digital marketing*. Termasuk pula produk *bio briket* dari tongkol jagung ini. Briket adalah sumber energi yang berasal dari biomassa yang bisa digunakan sebagai energi alternatif pengganti , minyak bumi dan energi lain yang berasal dari fosil. Briket dapat dibuat dari bahan baku yang banyak kita temukan dalam kehidupan sehari-hari, seperti batok kelapa, sekam padi, arang sekam, serbuk kayu (serbuk gergaji), bongkol jagung, daun, dan lain sebagainya (Asril, 2019). Pembuatan briket dilakukan dengan proses penekanan atau pemadatan yang bertujuan untuk meningkatkan nilai kalor per satuan luas dari suatu biomassa yang akan digunakan sebagai energi alternatif, sehingga dengan ukuran biomassa yang relatif kecil akan dihasilkan energi yang besar. Selain itu bentuk biomassa menjadi lebih seragam,

sehingga akan lebih mudah dalam proses penyimpanan dan pendistribusian (Yusuf, 2019).

Program pengabdian masyarakat Prodi Logistik Migas ini diselenggarakan di Pendopo Balai Desa Pakel, Kecamatan Montong. Sasaran kegiatan ini adalah para binaan atau pelaku usaha yang mendapat pelatihan pemanfaatan dan pengolahan *biobriket* dari limbah tongkol jagung. Dalam kegiatan tersebut puluhan peserta diberikan pembekalan tentang pemasaran melalui digital *marketing* atau *E-commerce*. Kegiatan pembekalan pemasaran melalui *digital marketing* ini mendapatkan sambutan baik dari Kepala Desa Pakel sebagai tuan rumah.

Pada tahun 2021 Program Studi Logistik Migas telah melakukan pengabdian masyarakat di Desa Pakel, Kecamatan Montong, Kabupaten Tuban, dalam membantu peningkatan ekonomi dalam bidang Energi baru terbarukan yang diketuai oleh Dr. Oksil Venriza. Melalui survei yang telah dilakukan sebelumnya, diketahui bahwa 90% warga Desa Pakel ini adalah petani jagung (Ratna Gumilang, 2019). Permasalahan yang sering dihadapi pada saat panen adalah dijadikan pakan disebabkan oleh rendahnya tingkat produktivitas tanaman, pemanfaatan sumber daya lahan usaha tani belum efisien, harga produk jagung yang fluktuatif dan adopsi teknologi budidaya anjuran masih rendah. Implikasi permasalahan tersebut menyebabkan pendapatan usaha tani tanaman jagung secara keseluruhan belum mampu mendukung kualitas hidup yang layak bagi kesejahteraan keluarga petani. Kegiatan tersebut mengenalkan tentang pemanfaatan tongkol jagung sebagai bahan dasar pembuatan biobriket dengan cara mudah dengan biaya relatif kecil. Berawal dari pengabdian tersebut, tercetus sebuah pemikiran untuk dapat memasuki industri briket tongkol jagung melalui bisnis sesuai permintaan pasar. Masyarakat diberikan pelatihan mengenai promosi atau pemasaran Biobriket dari tongkol jagung dengan menggunakan *digital marketing*, dan mengoptimalkan produktivitas bisnis Tongkol Jagung menjadi briket agar dapat terus berkembang seiring dengan meningkatnya kebutuhan para konsumen (Yusuf, 2019).

Pemasaran sendiri adalah fungsi organisasi dan serangkaian proses untuk menciptakan, mengkomunikasikan dan memberikan nilai kepada pelanggan untuk mengolah hubungan pelanggan dengan cara menguntungkan organisasi dan pihak-pihak yang berkepentingan terhadap organisasi (Imtihany, 2021). *Digital Marketing* adalah salah satu media pemasaran yang saat ini sedang banyak diminati oleh masyarakat untuk mendukung berbagai kegiatan yang dilakukan. Mereka sedikit demi sedikit mulai meninggalkan model pemasaran konvensional/tradisional beralih ke pemasaran modern yaitu *digital marketing*. Dengan *digital marketing* komunikasi

dan transaksi dapat dilakukan setiap waktu/*real time* dan bisa mengglobal atau mendunia. Dengan jumlah pengguna *social media* berbasis *chat* ini yang banyak dan semakin hari semakin bertambah membuka peluang bagi UKM untuk mengembangkan pasarnya dalam genggam *smartphone*. Survei yang dilakukan sepanjang 2016 itu menemukan bahwa 132,7 juta orang Indonesia telah terhubung ke internet. Adapun total penduduk Indonesia sendiri sebanyak 256,2 juta orang. Hal ini mengindikasikan kenaikan 51,8 persen dibandingkan jumlah pengguna internet pada 2014 lalu (Ratna Gumilang, 2019).

Upaya Pemerintah Kabupaten Tuban untuk meningkatkan kesejahteraan petani patut untuk diapresiasi. Salah satunya melalui program pengembangan kawasan pembenihan berbasis korporasi petani. Kegiatan ini sangat luar biasa dan sangat membantu perekonomian petani, misalkan panen kering gelondong (tongkol kering) dibeli kisaran harga Rp 2.500 per Kg, jagung benih ini dibeli kisaran harga Rp 5.000 per Kg. Dengan begini kesejahteraan ekonomi petani juga akan meningkat (Mita, 2021).

Supaya target dan luaran yang ingin dicapai dalam kegiatan pengabdian melalui Analisis Keekonomian dalam Membangun Bisnis Pemasaran Bio Briket Tongkol Jagung di Tuban ini dapat terukur, maka dijelaskan target kegiatan pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat, khususnya bagi para pengusaha kecil dan menengah tentang pemasaran Bio briket. Pemasaran di sini adalah bagaimana meningkatkan terobosan, inovasi dari tongkol jagung sebagai komoditi ekonomi non migas yang potensial. Pada dasarnya teknologi tidak harus rumit apalagi mahal, teknologi yang murah dan bermanfaat bagi masyarakat akan membawa berkah bagi kemajuan kehidupan bangsa. Gagasan inilah yang tercipta oleh Tim Prodi Logistik Migas, supaya masyarakat mengetahui perhitungan usaha bisnis pembuatan bio briket tongkol jagung dari nilai keekonomian. Strategi pemasaran briket tongkol jagung dan kajian keekonomian menjadi sangat penting karena terkait dengan untung dan rugi dari suatu usaha produksi. Pengabdian ini merupakan lanjutan dari pengabdian masyarakat yang telah dilakukan sebelumnya.

Metode

Penelitian dilaksanakan di Desa Pakel, Kec Montong, Kab Tuban yang merupakan salah satu kabupaten penyangga lumbung pangan nasional di Jawa Timur. Salah satu komoditas yang dihasilkan adalah jagung. Untuk produksi jagung, luasan area yang digunakan untuk menanam komoditas jagung di Kabupaten Tuban mencapai 90.019 Ha dengan rata-rata produksi sebesar 43,75 kw/ha. Ini merupakan

hasil tongkol jagung tertinggi di Jawa Timur. Metode pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat ini adalah metode partisipatif yang digunakan dalam pelatihan serta pendampingan. Pelaksanaannya dievaluasi dengan menggunakan kuesioner dan diukur berdasarkan kriteria dan indikator yang telah dibuat, disertai pemberian modul oleh tim pengabdian untuk bimbingan lebih mendalam. Kegiatan diawali dengan persiapan yang dimulai dari survei tempat pelaksanaan kegiatan, administrasi perizinan tempat atau lokasi pengabdian masyarakat, dan persiapan peralatan yang digunakan. Kemudian dilanjutkan dengan kegiatan pelaksanaan, serta *monitoring* dan evaluasi. Hasil dan luaran yang diharapkan dari pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah sebagai berikut:

1. Pelatihan kepada masyarakat tentang promosi atau pemasaran biobriket dari tongkol jagung dengan menggunakan *digital marketing* dengan nilai ke ekonomi dari tongkol jagung.
2. Terciptanya sumber energi yang ramah lingkungan dan murah bagi masyarakat dalam memanfaatkan Tongkol Jagung.
3. Terpenuhinya rumah sebagai tempat untuk melakukan pengolahan produksi briket sehingga biaya operasional pembuatan briket lebih efektif dan efisien
4. Aktivitas sosial ekonomi masyarakat di Desa Montong, Kabupaten Tuban menjadi lebih berkualitas melalui kelompok usaha kecil pembuatan briket Tongkol Jagung.

Hasil

Berdasarkan hasil diskusi awal dengan Kepala Desa Pakel, disepakati bahwa pelaksanaan kegiatan pelatihan dilakukan pada tanggal 7 September 2022. Selanjutnya pada hari Selasa 30 Agustus 2022, tim melakukan diskusi/ koordinasi lanjutan dalam rangka pelaksanaan kegiatan yang akan dilaksanakan. Terkait administrasi, Ibu Kades juga memperkenalkan tim untuk menggunakan ruang aula pertemuan desa beserta fasilitasnya. Sasaran kegiatan ini adalah pengusaha muda tingkat kecil dan menengah agar dapat bergabung pada kegiatan pengabdian briket tongkol jagung melalui bisnis sesuai kebutuhan pasar dan mengenai Promosi atau pemasaran Biobriket dari tongkol jagung dengan menggunakan *digital marketing*.



Gambar 1. Diskusi Tim dengan kepala Desa Pelaksanaan Abdimas

Pada H-1 sebelum pelaksanaan kegiatan, dilakukan diskusi dan persiapan dalam pelaksanaan, termasuk tutorial internal tim yang nantinya akan memberikan pelatihan dengan sasaran pengusaha kecil dan menengah. Rencana Aplikasi yang digunakan sebagai perantara untuk aplikasi *e-commerce* "shopback" ini kemudian memilih *e-commerce* yang dituju yaitu Shopee terkait produk bisnis biobriket yang ada di Desa Pakel, Tuban. Kemudian disiapkan dua buah modul untuk: 1). pembelajaran *website*, 2). produk *e-commerce*, dengan tujuan agar pelaksanaan pada Hari-H dapat berjalan efektif dan efisien.



Gambar 2. Tutorial Tim untuk (untuk) persiapan di Hari H

Selanjutnya dilakukan kegiatan pelaksanaan pelatihan (*workshop*) dalam mengolah limbah bongkol jagung menjadi bahan bakar briket pada kelompok tani, dengan rincian sebagai berikut:

1. Melakukan sosialisasi program.

Tahap ini berupa acara seminar atau diskusi bagi pengusaha kecil dan pengusaha menengah untuk menyamakan persepsi dan kegiatan program. Kegiatan pengabdian ini diikuti oleh pelaku Usaha Kecil Menengah atau UKM yang tergabung di Desa Pakel, Kec. Montong, Tuban.



Gambar 3 dan 4. Sosialisasi oleh Tim mahasiswa dan Dosen

2. Melakukan pelatihan (*workshop*).

Pelatihan (*workshop*) dilakukan secara intensif terkait proses pembuatan briket, dengan tahapan sebagai berikut:

- Pemberian materi atau informasi mengenai briket berdasarkan hasil dari lembar *pretest*.
- Pemberian kegiatan pelatihan (*workshop*) cara membuat briket melalui pemanfaatan limbah bongkol jagung, serta teknik pengemasan produk.
- Pembentukan kelompok pelatihan usaha briket dan membantu menganalisis untuk keuntungan usaha (analisis ekonomi) berupa biaya produksi, penerimaan usaha/ pendapatan usaha, serta keuntungan usaha.



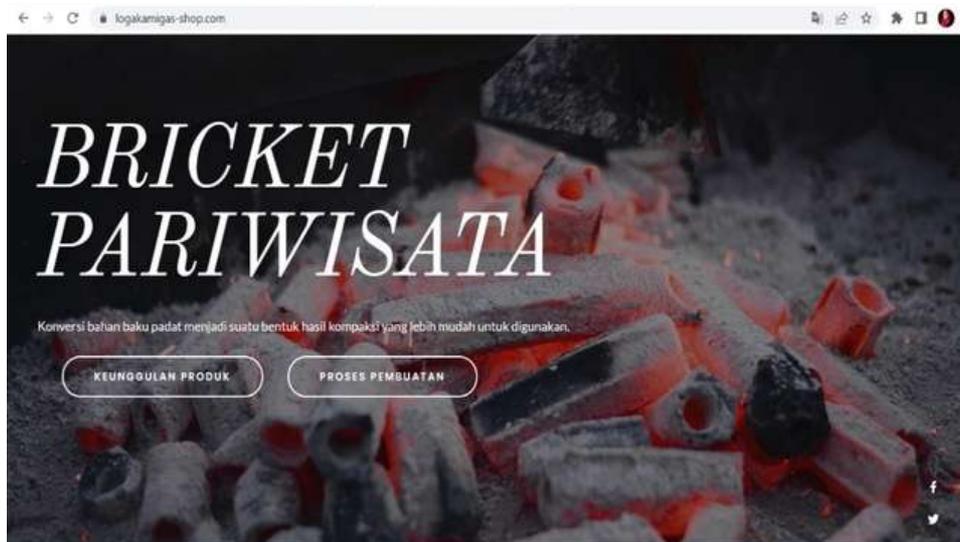
Gambar 4. Kegiatan Pelatihan E-Marketing Pelaku UMKM di Desa Pakel, Kec. Montong Tuban

3. Monitoring dan evaluasi

Monitoring dan evaluasi pelaksanaan pengabdian dilakukan secara kelompok diskusi dan wawancara secara langsung, dengan tujuan mendampingi peserta pelatihan dalam menerapkan apa yang telah diajarkan dan diharapkan dapat menjalankan kegiatan kewirausahaannya. Sementara evaluasi bertujuan untuk mengukur tingkat keberhasilan kegiatan pengabdian masyarakat yang akan dilaksanakan pada tahun 2022, melalui:

- a) Metode ceramah, yaitu digunakan untuk memaparkan materi yang telah disusun oleh Tim Pelaksana.
- b) Metode tanya jawab, yaitu digunakan untuk merespon sejauh mana tingkat pemahaman peserta sosialisasi terhadap yang telah disampaikan oleh Tim Pelaksana Pengabdian Kepada para pengusaha kecil dan menengah.
- c) Metode diskusi, yaitu pemateri dan peserta melakukan dialog yang membahas masalah seputar nilai keekonomian dari tongkol jagung.
- d) Metode Simulasi dan Praktek, yaitu digunakan untuk melakukan simulasi promosi pemasaran melalui media seperti *e-commerce* seperti *Shopee*.

Dalam pelatihan ini tim pelaksana juga memberikan tutorial pemasaran melalui *website* dengan cara membuat *website* terlebih dahulu dan membuat ulasan mengenai briket arang yang dibuat dan mencantumkan kontak yang dapat dihubungi, dengan nama Domain: <http://logakamigas-shop.com/>



Gambar 5. Website Prodi Logistik Migas <http://logakamigas-shop.com/>

Berikut adalah pokok pikiran dari materi program pelatihan yang dilaksanakan:

1. Modul Keunggulan Briket Tongkol Jagung
2. Energi terbarukan

3. Briket dari Tongkol Jagung
4. Pemanfaatan Briket Tongkol Jagung



Gambar 6. Modul Pengabdian Masyarakat 2022

Kegiatan diakhiri dengan pemberian hadiah kepada beberapa binaan dan pelaku usaha yang aktif bertanya. Kegiatan tersebut sangat bermanfaat sehingga peserta latihan dan khususnya pihak Desa Pakel merasa terkesan dan amat berterima kasih atas terselenggaranya kegiatan pengabdian masyarakat di desa tersebut.



Gambar 7. Pemberian cinderamata

Kegiatan pengabdian masyarakat ini kemudian dimasukkan ke dalam Berita kabupaten di *Links Jatim* dengan alamat sebagai berikut:



Gambar 8. Link Berita Kegiatan Pengabdian Masyarakat

Diskusi

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilakukan sekali dalam satu tahun, dan telah dilaksanakan sesuai rencana. Hasil pengabdian ini diharapkan dapat menambah wawasan masyarakat terhadap materi yang disampaikan, yaitu tentang cara pemasaran hasil produksi melalui *marketing* secara *online*. Harapan peserta agar kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dapat dilaksanakan secara berkesinambungan oleh PEM Akamigas, karena melalui kegiatan ini dapat menambah pengetahuan mereka khususnya dalam hal *e-commerce*.

Kelanjutan kegiatan selanjutnya akan diajukan kembali dengan fokus pada *workshop* atau praktik langsung dalam pengembangan dan penggunaan aplikasi *e-commerce* seperti *Shopee* dan *website* program studi Logistik Migas untuk memanfaatkan peluang usaha dan memulai sebuah usaha.

Kesimpulan

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat melalui Analisis Keekonomian dalam Membangun Bisnis Pemasaran Bio Briket Tongkol Jagung di Tuban ini telah berhasil dilaksanakan sesuai rencana. Peserta kegiatan menyambut dengan positif dan mengikuti setiap tahapan kegiatan dengan antusias yang tinggi. Diharapkan kegiatan pengabdian masyarakat ini dapat meningkatkan wawasan dan pengetahuan masyarakat tentang cara pemasaran hasil produksi melalui *digital marketing* atau secara *online*.

Pengakuan/Acknowledgements

Penulis ucapkan terima kasih kepada PEM AKAMIGAS, yang telah memberikan

dukungan sarana dan prasarana dalam Kegiatan Pengabdian Masyarakat ini dan kepada semua aparat pemerintah di Desa Pakel, Kec. Desa Montong, Kab,. Tuban yang telah menerima kegiatan ini dengan penuh antusias.

Daftar Referensi

- Asril, R. (2019). *Harga Jual Arang briket tempurung kelapa*. Diambil Kembali Dari Toko Arang. <https://tokoarang.com/harga-jual-arang-briket>
- IMTIHANY, N. (2021). *Kembangkan Pembenihan Jagung Hibrida, Tingkatkan Nilai Jual Petani*. Diambil Kembali Dari Radar Bojonegoro. <https://radarbojonegoro.jawapos.com>
- Mita. (2021). *PEM Akamigas Kenalkan Briket Tongkol Jagung untuk Warga Desa Pakel, Tuban*. Diambil Kembali Dari PEM Akamigas. <https://akamigas.ac.id/media-info/berita/pem-akamigas-kenalkan-briket-tongkol-jagung-untuk-warga-desa-pakel-tuban/>
- Ratna Gumilang, R. (2019). Implementasi Digital Marketing Terhadap Peningkatan Penjualan Hasil Home Industri. *Coopetition : Jurnal Ilmiah Manajemen*, 10(1), 9-14. <https://doi.org/10.32670/coopetition.v10i1.25>
- Yusuf, M. (2019). *Konsep dan Strategi Pemasaran*. Diambil Kembali Dari Google Book.