

Promosi Online Bibit Dan Lebah Madu pada UD Mutiara

^{1*}Evi Triandini, ² Edwar
STMIK STIKOM Bali^{1,2}
*Email: evi@stikom-bali.ac.id

RINGKASAN

Madu dikenal sebagai obat sejak ribuan tahun yang lalu. Fungsi madu adalah salah satunya sebagai antibiotic. Madu dapat disimpan dalam waktu lama karena madu memiliki tekanan *osmotic* sehingga dapat meningkatkan ketahanannya terhadap kerusakan strukturnya dari mikroorganisme. UD Mutiara merupakan mitra dalam kegiatan pengabdian ini. Usaha yang dimiliki oleh mitra telah berdiri sejak tahun 2012. Mitra menjual madu murni dan bibit lebah. Saat ini jumlah produk madu yang yang dijual di kalayak masih banyak yang belum menjamin keasliannya. Peluang untuk memasarkan produk madu murni milik UD Mutiara sangat tinggi mengingat jumlah produksi yang cukup banyak. Mitra telah memasarkan produknya dengan cara tradisional maupun menggunakan media social yaitu facebook. Namun keberadaan media tersebut masih belum bisa memasarkan produknya dengan cepat sehingga diperlukan media lain untuk memperluas jangkauan pemasaran produknya. Berkenaan dengan permasalahan yang dialami oleh mitra, maka solusi yang diberikan untuk mitra yaitu dengan membangun media promosi secara online yaitu laman. Tujuan kegiatan pengabdian ini yaitu membangun media pemasaran online untuk memperluas jangkauan promosi produk sehingga memberikan manfaat bagi usaha mitra.

Kata kunci : bibit lebah, madu, pemasaran online

SUMMARY

Honey is known as a drug thousands of years ago. The one function of honey is as antibiotics. Honey can be stored for a long time because honey has osmotic pressure so it can increase its resistance to damage to its structure from microorganisms. UD Mutiara is a partner in this service activity. The business owned by partner has been established since 2012. Partner sells pure honey and bee seeds. At present, there are many honey products sold that have not guaranteed authenticity. The opportunity to market pure pearl products owned by UD Mutiara is very high considering the large amount of production. Partner has marketed their products in the traditional way as well as using social media, namely Facebook. However, the existence of the media still cannot market their products quickly so other media are needed to expand the marketing range of their products. Regarding the problems experience by partner, the solution given to partner is to build a website. The purpose of this activity is to expand the range of product promotions so the website in this service activity is expected to benefit the partner's business.

Key words: honey, online promotion

PENDAHULUAN

Madu sangat dianjurkan untuk menjaga kesehatan dan menyembuhkan manusia dari penyakit. Hal ini berdasarkan Al-Quran dan Hadist. Madu digambarkan

di dalam Al-quran sebagai sumber penyembuhan :

“Dan Tuhanmu mewahyukan kepada lebah: ‘Buatlah sarang-sarang di bukit-bukit, di pohon-pohon kayu, dan di

tempat-tempat yang dibikin manusia,' kemudian makanlah dari tiap-tiap (macam) buah-buahan dan tempuhlah jalan Tuhanmu yang telah dimudahkan (bagimu). Dari perut lebah itu keluar minuman (madu) yang bermacam-macam warnanya, di dalamnya terdapat obat yang menyembuhkan bagi manusia. Sesungguhnya pada yang demikian itu benar-benar terdapat tanda (kebesaran Tuhan) bagi orang-orang yang memikirkannya." (Quran Surat An-Nahl Ayat 68-69) (Islamika, 2018).

Madu dikenal sebagai obat sejak ribuan tahun yang lalu. Menurut (Islamika, 2018), fungsi madu adalah salah satunya sebagai antibiotik. Madu dapat disimpan dalam waktu lama karena madu memiliki tekanan osmotik sehingga dapat meningkatkan ketahanannya terhadap kerusakan strukturnya dari mikroorganisme.

Beberapa penelitian telah dilakukan berkenaan efektivitas madu untuk pengobatan.. Menurut (Jull, A., N, 2008; Yaghoobi, 2008), madu sangat efektif untuk pengobatan luka, perawatan penyakit saluran pencernaan pada manusia, penyembuhan luka bakar dan antibakteria. Madu juga dapat menurunkan kadar Low-Density Lipoprotein (LDL) dan dapat meningkatkan kadar High-Density Lipoprotein (HDL) dalam darah. Madu juga dapat menurunkan konsentrasi kolesterol dan trigliserida plasma darah (Ricardo, 2001).

UD Mutiara merupakan mitra dalam kegiatan pengabdian ini. Usaha yang dimiliki oleh mitra telah berdiri sejak tahun 2012. Lebah yang berada dalam peternakan bermacam-macam. Namun jenis lebah APIS CERANA yang sangat

dominan jumlahnya. Lebah Apis Cerana sangat mudah diternakan atau dibudidayakan dengan kotak lebah. Lebah apis cerana hidup dengan menghisap jenis nektar yang sama dalam satu tempat atau habitat. Jenis lebah ini sangat produktif. Lebah jenis ini menghasilkan madu 1 kg atau 1 kotak atau 1 koloni per bulan. Jenis lebah kedua yang juga sangat produktif yaitu lebah APIS MILLIFERA. Lebah apis mellifera merupakan lebah unggul dan paling disenangi dipasaran. Jenis lebah ini lebih produktif dibandingkan lebah lokal, juga lebih jinak. Produksi lebah ini yaitu 3 sampai dengan 5 kg per kota atau per koloni, per bulan. Kedua jenis lebah dan kotak lebah sebagai sarangnya serta peralatan untuk ternak lebah dapat dilihat pada Gambar 1.



Gambar 1. Lebah dan Peralatan Ternak

Madu merupakan produk yang sangat digemari oleh semua orang. Jumlah produk madu yang dijual masih banyak yang belum menjamin keasliannya. Mitra memiliki produk madu murni yang jumlah produksinya yang cukup banyak. Mitra memasarkan produknya dengan cara tradisional maupun menggunakan media sosial. Namun keberadaan media tersebut masih belum bisa memasarkan produknya dengan cepat sehingga diperlukan media lain untuk memperluas jangkauan pemasaran produknya.

Berkenaan dengan permasalahan yang dialami oleh mitra, maka solusi yang diberikan untuk mitra yaitu dengan membangun media promosi secara online.

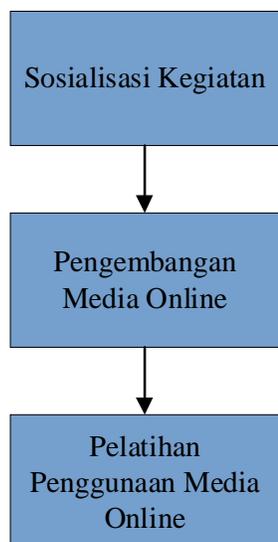
Tujuan kegiatan pengabdian ini yaitu untuk memperluas jangkauan promosi produk sehingga diharapkan laman yang dibangun dalam kegiatan pengabdian ini memberikan manfaat bagi usaha mitra.

RUMUSAN MASALAH

Promosi produk mitra telah dilakukan melalui salah satu media social yaitu *facebook*, namun promosi tersebut masih perlu ditingkatkan. Berkenaan dengan uraian pada sub bab sebelumnya, bahwa mitra masih memerlukan media promosi online untuk memperluas jangkauan pemasarannya, maka rumusan masalah dalam kegiatan ini yaitu bagaimana memperluas jangkauan pemasaran mitra menggunakan media promosi online?

METODE

Berdasarkan uraian permasalahan serta tujuan kegiatan pengabdian yang ingin tercapai, maka metode yang dilakukan dalam kegiatan ini yaitu sosialisasi kegiatan pengabdian, pengembangan media pemasaran online dan memberikan pelatihan cara menggunakan media online kepada mitra. Alur kegiatan pengabdian ditunjukkan pada Gambar 2.



Gambar 2. Alur Kegiatan Pengabdian

Adapun penjelasan tahapan metode sebagai berikut: tahap pertama yaitu sosialisasi kegiatan pengabdian yang dilakukan untuk mendapatkan informasi lebih detail mengenai keluhan dan keinginan mitra untuk meningkatkan pemasaran produknya. Karena media pemasaran online yang akan dikembangkan oleh tim, maka semua fasilitas yang nantinya akan tersedia dalam media online dijelaskan ke mitra.

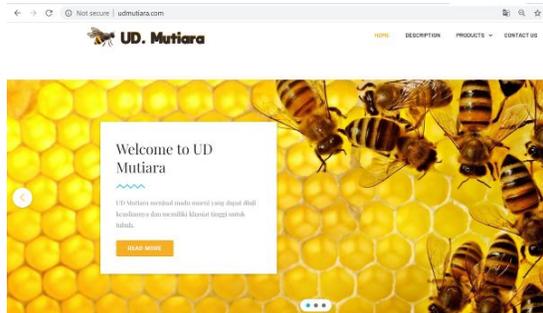
Tahap kedua yaitu pengembangan media pemasaran online yang dilakukan oleh tim pengusul. Kegiatan yang dilakukan oleh tim pengusul yaitu merancang dan membuat aplikasi media pemasaran online berbasis web. Laman (web) yang dibuat untuk mitra merupakan laman yang bersifat statik. Laman akan menampilkan informasi mitra, produk-produk serta cara melakukan pemesanan produk mitra.

Tahap ketiga yaitu pelatihan penggunaan media pemasaran online bagi mitra. Pelatihan diberikan secara langsung ke mitra. Buku panduan penggunaan laman juga diberikan ke mitra.

PEMBAHASAN

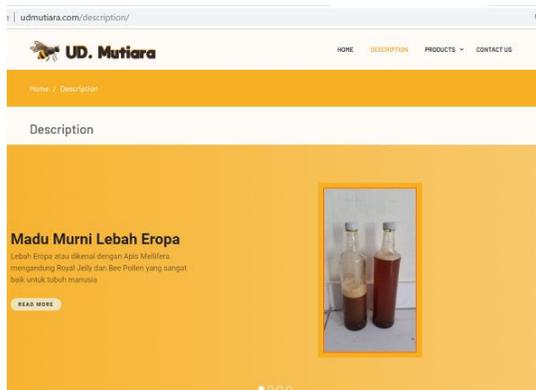
Pemasaran melalui media online merupakan salah satu strategi pemasaran yang dapat memperluas jangkauan pemasaran produk perusahaan. Penelitian yang telah dilakukan oleh Triandini, Djunaidy and Siahaan (2013, 2014, 2017a, 2017b) menunjukkan beberapa manfaat penggunaan media online, dalam hal ini e-commerce, yang dapat mendukung kegiatan bisnis suatu perusahaan.

Media online berupa laman yang telah dikembangkan dalam kegiatan pengabdian ini dapat dilihat pada laman www.udmutiara.com, seperti yang terlihat pada gambar 3.



Gambar 3. Halaman Utama

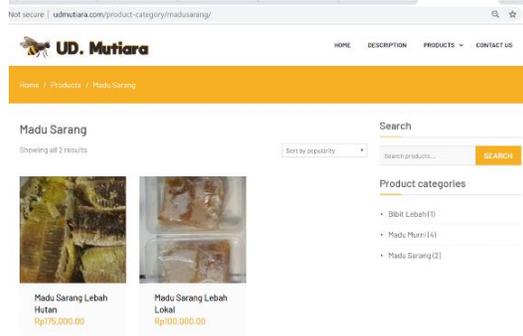
Laman tersebut memiliki beberapa fasilitas yaitu deskripsi, produk dan kontak. Deskripsi menjelaskan manfaat atau kasiat dari produk-produk yang dimiliki oleh mitra, baik manfaat untuk menjaga kesehatan maupun menyembuhkan beberapa penyakit. Deskripsi produk ditampilkan seperti yang terlihat pada Gambar 4.



Gambar 4. Halaman Deskripsi

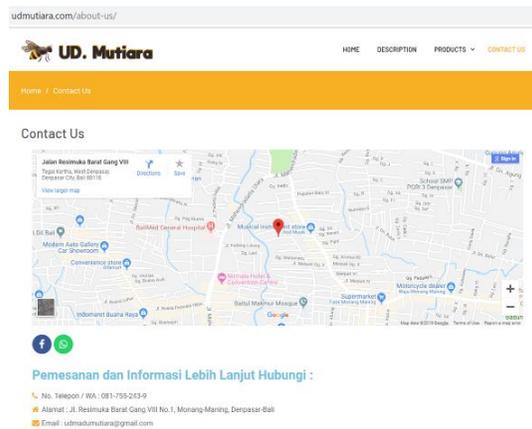
Menu produk menampilkan produk-produk yang dimiliki oleh mitra. Saat ini mitra memiliki 3 macam produk yang dipasarkan yaitu madu, bibit madu dan sarang madu. Informasi berkenaan dengan produk yang ditampilkan yaitu nama produk, harga berdasarkan ukuran (ml) dari produk serta deskripsi produk. Produk

yang dimiliki oleh mitra ditampilkan seperti dalam Gambar 5.



Gambar 5. Halaman Produk

Tampilan kontak seperti terlihat pada Gambar 6. Pelatihan penggunaan laman diberikan ke mitra oleh pengusul. Kegiatan pelatihan dilakukan ke lokasi mitra, seperti yang ditunjukkan pada Gambar 7.



Gambar 6. Halaman Lokasi Mitra



Gambar 7. Pelatihan Penggunaan Media

Materi penggunaan media online yang diberikan ke mitra antara lain cara mengubah, menambah atau menghapus produk yang ada dalam laman. Mitra juga dapat mengecek adanya pertanyaan dari pengunjung lamannya. Panduan penggunaan media online disediakan oleh tim pengusul bagi mitra. Panduan tersebut dapat mempermudah mitra untuk menggunakan website sebagai media promosi produknya secara berkelanjutan.

SIMPULAN

Pelaksanaan pengabdian pada UD Mutiara telah dilaksanakan sesuai rencana. Kegiatan yang telah dilaksanakan meliputi sosialisasi, pengembangan media pemasaran online (laman) dan pelatihan penggunaan laman kepada mitra. Laman mitra dengan url: www.udmutiara.com telah bisa diakses. Keberadaan laman bagi mitra diharapkan dapat memperluas jangkauan pemasaran dan mengenalkan informasi mitra dan produknya ke masyarakat luas. Buku panduan diberikan ke mitra untuk melengkapi dan mempermudah mitra dalam penggunaan laman yang telah dikembangkan.

UCAPAN TERIMA KASIH

Terima kasih STIKOM Bali yang telah mendukung pelaksanaan pengabdian masyarakat pada UD Mutiara. Semoga hasil kegiatan ini memberikan manfaat bagi mitra.

DAFTAR PUSTAKA

- Islamika, G. (2018) *Madu (1): Manfaat Madu di Dalam Al-Quran*. Available at: <https://ganaislamika.com/madu-1-manfaat-madu-di-dalam-al-quran/>.
- Jull, A., N, D. (2008) 'Randomized clinical trial of honey-impregnated dressings for venous leg ulcers.', *British Journal of Surgery*.
- Ricardo, D. (2001) *Effect of flavonoids*

Morin, Quercetin, and Nicotinic acid on lipid metabolism of rats experimentally fed with triton.

Triandini, E., Djunaidy, A. and Siahaan, D. (2013) 'Development of a conceptual model of E-commerce adoption for SMEs in Indonesia', in *2013 International Conference on Information Technology and Electrical Engineering (ICITEE)*. Departement of Electrical Engineering and Information Technology, Faculty of Engineering, Universitas Gadjah Mada, Yogyakarta: IEEE, pp. 93–96. doi: 10.1109/ICITEED.2013.6676218.

Triandini, E., Djunaidy, A. and Siahaan, D. (2014) 'Determining E-commerce Adoption Level by SMEs in Indonesia Based on Customer-Oriented Benefits', in *International Conference on Information Technology, Computer and Electrical Engineering (ICITACEE2014)*. Diponegoro University, Semarang, Indonesia: IEEE, pp. 281–285. doi: 10.1109/ICITACEE.2014.7065757.

Triandini, E., Djunaidy, A. and Siahaan, D. (2017a) 'A Maturity Model for E-Commerce Adoption By Small And Medium Enterprises In Indonesia', *Journal of Electronic Commerce in Organization*, 15(1), pp. 44–58. doi: 10.4018/JECO.2017010103.

Triandini, E., Djunaidy, A. and Siahaan, D. (2017b) 'Mapping Requirements into E-commerce Adoption Level: A Case Study Indonesia SMEs', in *The 5th International Confrencen on Information Technology for Cyber and IT Service Management*. Denpasar, Bali, Indonesia, pp. 282–286. doi: 10.1109/CITSM.2017.8089273.

Yaghoobi, D. (2008) 'Natural Honey and Cardiovascular Risk Factors; Effects on Blood Glucose, Cholesterol, Triacylglycerole, CRP, and Body Weight Compared with Sucrose.', *The Scientific World Journal*.