

Pemanfaatan Media Sosial Sebagai Media Promosi Kuliner Sate Lilit dan Ikan Kusamba Bali

¹Shofwan Hanief, ²I Wayan Jepriana

Program Studi Sistem Informasi ITB STIKOM Bali^{1,2}

Email: hanief@stikom-bali.ac.id¹, jepriana@stikom-bali.ac.id²

RINGKASAN

Pariwisata di Bali yang merupakan destinasi wisata bagi para pelancong, baik wisatawan domestik atau mancanegara yang sangat terkenal di dunia. Selain wisata alam, terdapat juga wisata-wisata kuliner sebagai tujuan bagi para wisatawan domestik dan mancanegara. Sate lilit dan sate ikan adalah kuliner khas Bali yang sangat digemari oleh masyarakat dan wisatawan yang melancong ke Pulau Dewata Bali, namun sulit untuk dicari oleh para wisatawan karena keberadaannya yang kurang dipromosikan, sehingga para wisatawan tidak dapat menjangkau di mana mendapatkan kuliner sate lilit dan ikan tersebut. Pada pengabdian masyarakat yang dilakukan kali ini adalah memberikan pelatihan memasarkan kuliner sate lilit dan sate ikan yang dijual oleh Bapak Abdul Haris di kampung Kusamba, Klungkung ini melalui media sosial. Hasil dari kegiatan masyarakat ini adalah pengusaha sate lilit dan ikan mempunyai akun sosial media pada *facebook*, *whatsapp*, dan *instagram* sehingga pemasaran dapat dilakukan lebih luas dan para pelanggan mengetahui mengenai sate lilit dan ikan kusamba khususnya wisatawan domestik dan mancanegara.

Kata kunci : wisata kuliner, pemasaran, media sosial

SUMMARY

Tourism in Bali is a tourist destination for travelers, both domestic and foreign tourists who are overwhelming in the world. In addition to nature tourism, there are also culinary tours as a destination for domestic and foreign tourists. Sate lilit and fish satay are typical Balinese cuisine that is very popular with people and tourists who travel to the Island of the Gods of Bali, but it is difficult to find by tourists because of their lack of exposure, so that tourists cannot reach where to get the culinary satay and fish. At the community service this time it was held to provide training to market culinary satay wrapped in san satay fish sold by Mr. Abdul Haris in Kusamba village, Klungkung through social media. The result of this community activity is that satay and fish entrepreneurs have social media accounts on Facebook, WhatsApp, and Instagram so that marketing can be done more broadly and customers know about Satay wrap and Kusamba fish especially domestic and foreign tourists.

Keywords: *Culinary Tourism, Marketing, Social Media*

PENDAHULUAN

Salah satu tempat di pesisir pantai di kabupaten klungkung yang dikenal sebagai tempat penjual sate lilit dan ikan adalah desa Kusamba. Karena letaknya yang dekat dengan pesisir pantai, mata pencaharian di desa tersebut didominasi oleh para nelayan dan pedagang ikan. Namun dari beberapa

mata pencaharian yang terdapat disana, terdapat juga sebuah kuliner khas bali yang dikenal masyarakat Bali dan para wisatawan, yaitu kuliner sate lilit dan ikan.

Sate lilit terbuat dari kelapa yang diparut dan dijadikan sate. Selain itu ikan yang diolah menjadi sate dengan bumbu sambal pedas dan sayur plecting kangkung

merupakan salah satu kuliner favorit yang menjadi andalan desa karena rasanya yang khas dan bahan-bahannya yang alami sehingga baik untuk kesehatan.

Selain sate lilit dengan jenis kelapa, terdapat berbagai macam jenis sate yang dijual oleh mitra, seperti sate ikan yang diolah dari daging ikan dan digiling halus yang dipanggang atau dibakar dengan bumbu racikan khas Bali, dan biasanya disajikan bersamaan dengan sate lilit ditambah sup ikan dan kerupuk ikan sebagai pelengkap.

Mitra kegiatan Pengabdian Masyarakat, Bapak Abdul Haris adalah pemilik dari usaha sate lilit dan ikan ini. Usahanya telah dikenal kalangan masyarakat di sekitar kabupaten Klungkung dan sekitarnya seperti kota Denpasar, kabupaten Karangasem, dan kabupaten Gianyar, merupakan salah satu UKM yang sejak tahun 1990 telah menjalankan usaha sate lilit dan ikan di desa Kusamba. Mitra adalah generasi kedua dalam manajemen usaha, karena usaha ini sudah dijalankan sebelumnya oleh orang tua dari Bapak Abdul Haris. UKM sate lilit Bapak Abdul Haris ini adalah salah satu dari 3 UKM yang menjalankan usaha yang sama di desa Kusamba ini. Usaha yang dijalankan oleh mitra saat ini hanya memasarkan satenya dengan cara memberikan informasi kepada pelanggan yang selanjutnya diharapkan diteruskan ke orang lain, sehingga belum terlalu banyak dikenal oleh masyarakat luas dan para wisatawan. Dengan dibantu oleh 2 orang karyawan beserta istri dan anaknya. Pendapatan dari usaha ini rata-rata berkisar antara 200 ribu sampai 300 ribu rupiah per hari.

Pemasaran kuliner sate lilit dan ikan Kusamba yang telah dijalankan oleh mitra dengan menggunakan media sosial seperti *Facebook*, *Whatsapp* dan *Instagram* merupakan salah satu solusi dari kegiatan pengabdian masyarakat agar usaha sate lilit dan ikan Kusamba yang dijalankan oleh Bapak Haris dapat dikenal lebih luas dan dikenal oleh para masyarakat di Bali

dan juga wisatawan domestik dan mancanegara yang ingin mencari dan menikmati kuliner khas Bali ini

Dengan terlaksananya kegiatan pengabdian masyarakat ini UKM Sate lilit dan ikan Kusamba, Pak Haris mengharapkan dapat meningkatkan hasil usahanya, serta lebih dikenal luas oleh masyarakat Bali dan para wisatawan yang melancong ke pulau Bali. Dalam kegiatan pengabdian ini sudah dilaksanakan pelatihan untuk membuat akun pada sosial media *Facebook*, *Whatsapp*, dan *Instagram*. Sebelum membuat akun media sosial, pelatihan diawali dengan pelatihan pembuatan akun gmail dan sinkronisasi akun pada *smartphone* sehingga mitra dapat menggunakan sosial media pada laptop, komputer ataupun *smartphone* guna mendukung kegiatan pemasaran usaha sate lilit dan ikan tersebut.

RUMUSAN MASALAH

Berdasarkan uraian pada latar belakang, rumusan masalah dalam kegiatan ini adalah sebagai berikut:

- a) Belum adanya media pemasaran efektif untuk memperkenalkan sate lilit dan ikan yang telah dijalkannya
- b) Belum adanya kesadaran manfaat dari teknologi khususnya sosial media untuk mendukung pemasaran pada usaha kuliner sate lilit dan ikan yang dijalankan oleh mitra.

METODE

Metode kegiatan untuk menjawab rumusan masalah di atas adalah sebagai berikut:

1. Sosialisasi.

Pada sesi ini dibuka dengan penyampaian tujuan dari kegiatan pengabdian masyarakat yang akan dilaksanakan pada mitra. berikutnya dilanjutkan dengan ramah tamah, di mana pada saat ramah tamah dilakukan analisis terhadap kendala pemasaran yang terjadi pada mitra. Tim menjelaskan mengenai pemasaran dengan memanfaatkan media sosial yang saat ini

sedang digandrungi oleh masyarakat di seluruh belahan dunia, serta merekomendasikan pemanfaatan media sosial ini dalam memasarkan usahanya.

2. Pelatihan Pembuatan dan Penggunaan Media Sosial Untuk Pemasaran

Pada Sesi 2 dilakukan pelatihan membuat akun pada media sosial *facebook*, *whatsapp*, dan *intagram*. Pelatihan pembuatan akun media sosial didahului dengan membuat akun email untuk usaha sate lilit dan ikan Kusamba menggunakan akun mail yahoo. Akun *email* tersebut digunakan sebagai pembuatan akun pada media sosial *facebook*. Setelah akun email dibuat, langkah selanjutnya adalah pembuatan akun *facebook* untuk usaha sate lilit dan ikan Kusamba.

Setelah akun media sosial *facebook* dapat digunakan, langkah selanjutnya adalah membuat akun pada media sosial *instagram* dengan menggunakan *email* atau akun *facebook* yang sudah ada.

3. Evaluasi Kegiatan

Evaluasi akhir kegiatan dilakukan untuk mengetahui hasil dari keseluruhan kegiatan pengabdian secara keseluruhan. Evaluasi ini dilakukan dengan metode wawancara. Evaluasi akhir dilakukan guna menggali kemungkinan pelatihan yang masih perlu dilaksanakan serta kemungkinan perbaikan yang perlu dilakukan dari pelatihan yang sudah dilaksanakan.

PEMBAHASAN

Dalam kegiatan pengabdian masyarakat ini tim yang terdiri dari dosen dan mahasiswa (1 ketua dan 2 anggota), juga dihadiri oleh para pengelola dari UKM sate lilit dan ikan Kusamba yang terdiri dari pemilik, karyawan dan keluarga, yang sehari-hari berkecimpung dan menjalankan usaha ini dari produksi, penjualan, hingga memasarkannya. Salah seorang anak dari Bapak Haris adalah lulusan salah satu perguruan tinggi swasta di Bali, yang telah membantu kegiatan pengabdian ini karena *familiar* tentang

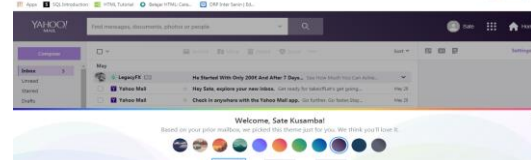
teknologi informasi dan komunikasi khususnya media sosial.

Pengabdian Masyarakat dilaksanakan dalam bentuk *workshop* oleh tim pada tanggal 10 Mei 2019 pada pukul 09:00 s/d 16:00 WITA. Kegiatan ini bertempat di kedai atau tempat Bapak Abdul Haris sehari-hari melakukan usaha. Susunan acara yang dilakukan pada kegiatan Pengabdian Masyarakat yang dilaksanakan ini dapat dilihat pada Tabel 1 dibawah ini.

Tabel 1. Susunan Kegiatan Pengabdian

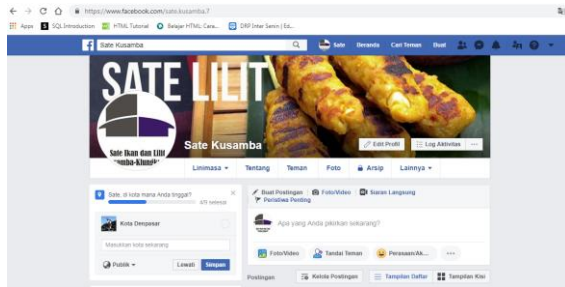
No	Susunan Acara	Durasi
1	Pembukaan dan ramah tamah	30 Menit
2	Workshop Sesi 1 : Pengenalan Sosial Media	60 Menit
3	Tanya Jawab Sesi 1	30 Menit
4	Workshop Sesi 2 : Pembuatan Akun Sosial media	120 Menit
5	ISHOMA	60 Menit
6	Workshop sesi 3 : Pemasaran dengan Sosial Media	120 Menit
7	Diskusi & Evahasi	60 Menit
8	Penutupan	15 Menit

Pada kegiatan pengabdian ini dilakukan dalam bentuk workshop atau pelatihan. Dimana pada saat pelatihan langsung kepada teknis pemakan dapat langsung digunakan oleh mitra untuk membantu mempromosikan dan memasarkan produk yang dijual. Berikut adalah hasil pelatihan yang dilakukan pada mitra.



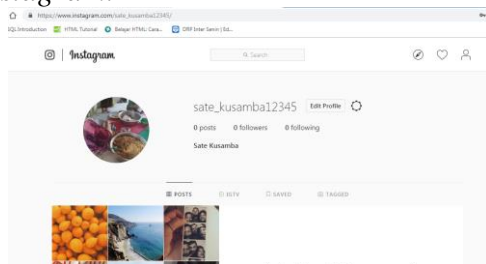
Gambar 1 Akun E-mail Sate Lilit dan Ikan Kusamba

Akun *email* tersebut digunakan sebagai pembuatan akun pada media sosial *facebook*. Setelah akun email dibuat maka langkah selanjutnya adalah pembuatan akun *facebook* untuk usaha sate lilit dan ikan Kusamba. Berikut adalah hasil dari pembuatan akun pada media sosial *facebook*.



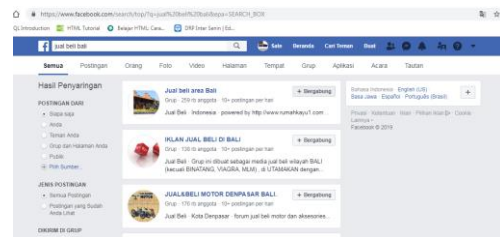
Gambar 2 Akun Facebook Sate Lilit dan Ikan Kusamba

Setelah berhasil membuat akun pada media sosial *facebook*, mitra pun diajarkan bagaimana caranya memanfaatkan *faceebok* untuk media promosi pada UKM Sate Lilit dan Ikan Kusamba. Pelatihan tidak hanya sampai pada pembuatan akun *facebook* saja, namun juga mitra diajarkan membuat akun pada *instagram*. Berikut adalah hasil dari pembuatan akun pada media sosial *instagram*.



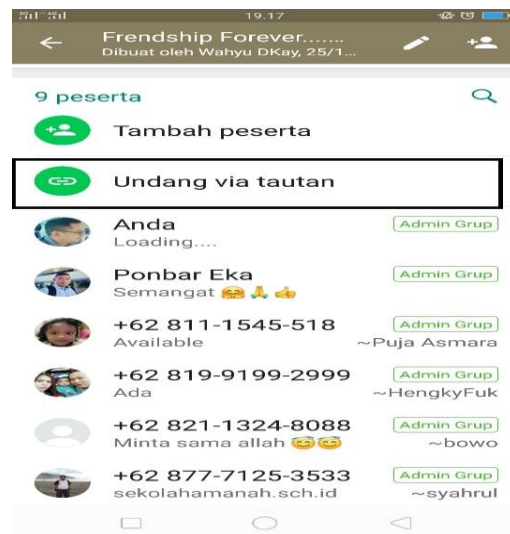
Gambar 3 Akun Instagram Sate Lilit dan Ikan Kusamba

Selanjutnya ini dilakukan pelatihan untuk melakukan pemasaran atau promosi dengan menggunakan media social yang sudah dibuat oleh mitra pada sesi sebelumnya. Untuk pemasaran yang akan dilakukan diawali dengan memasarkan melalui media sosial *facebook*. Pemasaran dan promosi dapat dilakukan dengan cara memposting pada beranda *facebook* Usaha sate lilit dan ikan kusamba, atau mengikuti group-group jual-beli yang tersedia pada akun *facebook* secara gratis agar informasi keberadaan UKM sate lilit dan ikan kusamba diketahui keberadaannya dan dapat memberikan informasi yang lebih luas secara demografi.



Gambar 4 Pemasaran dan Promosi dengan Facebook

Selain itu promosi dan pemasaran dapat dilakukan juga dengan membuat group pada *whatsapp* dan mengundang sebanyak-banyaknya kontak kedalam group untuk menyebarkan informasi dan promosi mengenai sate lilit dan ikan kusamba. Adapun salah satu trik untuk mengundang agar orang lain masuk kedalam grup dengan mengundang dengan cara membagikan tautan group agar para calon pembeli dapat bergabung ke group lebih mudah.



Gambar 5 Pemasaran dan Promosi dengan WhatsApp

SIMPULAN

Simpulan yang didapatkan dari hasil pengabdian ini di antaranya adalah sebagai berikut:

1. Telah adanya akun media sosial untuk mitra yang dapat digunakan untuk melakukan promosi dan pemasaran produk yang dijual, dalam hal ini sate lilit dan ikan oleh mitra, sehingga

promosi dan pemasaran dapat dilakukan dengan lebih efektif karena menjangkau wilayah pemasaran yang lebih luas dengan memanfaatkan media sosial *facebook*, *instagram*, dan *whatsapp*.

2. Telah terbentuknya wawasan dan kesadaran pentingnya teknologi informasi dan komunikasi khususnya media sosial dalam mempromosikan produk yang dijual oleh mitra, sehingga memberikan nilai tambah dari sisi ekonomi.

Berdasarkan pelaksanaan pengabdian masyarakat, saran yang dapat disampaikan untuk kegiatan pengabdian yang telah dilakukan adalah untuk selanjutnya pengabdian ini dapat dilakukan kepada beberapa UKM yang ada di desa Kusamba agar potensi yang ada di desa tersebut dapat dipromosikan dan dipasarkan secara lebih luas dan meningkatkan perekonomian di desa tersebut.

UCAPAN TERIMA KASIH

Terima kasih disampaikan kepada STIKOM Bali atas dukungan dana yang diberikan untuk melaksanakan kegiatan ini

melalui program Pengabdian Masyarakat Internal Semester Genap 2018/2019 STIKOM Bali. Tak lupa juga ucapan terimakasih kepada Bapak Haris selaku pemilik usaha sate lilit dan sate ikan di kampung Kusamba kabupaten Klungkung, semoga kegiatan ini dapat memberikan manfaat dan nilai tambah kepada UKM Sate lilit dan sate ikan Kusamba.

DAFTAR PUSTAKA

- Alamsyah, Yuyun. 2008. *Bisnis Kuliner Tradisional*. Jakarta. PT. Elek Media Komputindo.
- Astawan, Made. 2013. *Jangan Takut Makan Enak Sehat Dengan Makanan Tradisional*. Jakarta. 2013.
- Chandra. 2005. *Coreldraw dan Photoshop Untuk Grafis Percetakan*. Palembang. Maxikom.
- Kumiali, Sartika. 2009. *Step by step Facebook*. Jakarta. Elek Media Komputindo
- Marahimin, Hiang. 2008. *Masakan Selera Indonesia*. Jakarta. PT. Gramedia Pustaka Utama.