

## Pemanfaatan Teknologi Informasi Untuk Media Pemasaran Pada IRT Rujak Tibah

<sup>1</sup>Ida Bagus Ketut Surya Arnawa, <sup>2</sup>I Made Budi Adnyana, <sup>3</sup>Ida Ayu Gede Wiwik  
Purnamayanti

Institut Teknologi dan Bisnis STIKOM Bali<sup>1,2,3</sup>

\*Email: arnawa@stikom-bali.ac.id, adnyana@stikom-bali.ac.id, pywiwik@yahoo.com

---

### ABSTRAK

Salah satu kuliner yang banyak tersedia di Kabupaten Tabanan yaitu kuliner Rujak Tibah. Adapun komposisi dari Rujak Tibah terdiri dari buah mengkudu, air, gula pasir dan cabai. Buah mengkudu memiliki berbagai manfaat bagi kesehatan di antaranya menurunkan demam, meningkatkan kekebalan tubuh, menurunkan kolesterol, menurunkan gula darah, mengurangi stres dan masih banyak lagi manfaat yang terdapat dalam buah mengkudu. IRT Ni Wayan Sumartini sudah memulai usaha pembuatan Rujak Tibah sejak 3 tahun yang lalu. Beberapa bulan terakhir omset usaha mitra mengalami penurunan yang disebabkan banyaknya muncul pesaing yang memiliki usaha yang sejenis. Hasil olahan buah mengkudu yang berupa Rujak Tibah dipasarkan dipinggir jalan Raya Tanah Lot. Omset perbulan dari mitra ini sekitar 5.500.000/bulan. Untuk mengatasi permasalahan yang dihadapi mitra, perlu dilaksanakan pelatihan ICT untuk memasarkan produk mitra secara online untuk memperluas pangsa pasar. Hasil dari kegiatan pengabdian ini peserta mampu memanfaatkan ICT khususnya internet sebagai media pemasaran hasil produk IRT Rujak Tibah. Hal ini dapat dilihat dari kemampuan peserta pelatihan yang sudah bisa menggunakan dan memasang iklan produk IRT Rujak Tibah.

**Kata kunci :** Rujak tibah, kuliner bali, mengkudu

### ABSTRACT

*One of the culinaries available in Tabanan Regency is Rujak Tibah. The composition of Rujak Tibah consists of noni, water, granulated sugar and chili. Noni has various health benefits including reducing fever, increasing immunity, lowering cholesterol, lowering blood sugar, reducing stress and many more benefits found in noni fruit. IRT Ni Wayan Sumartini has started the business of making Rujak Tibah since 3 years ago. In the last few months, the turnover of business partners has decreased due to the emergence of many competitors who have similar businesses. The processed noni fruit in the form of Rujak Tibah is marketed alongside the Tanah Lot highway. Monthly turnover from these partners is around 5,500,000 /month. To overcome the problems faced by partners, ICT training is needed to market partner products online to expand market share. As a result of these community service activities, participants were able to utilize ICT, especially the internet, as a marketing medium for the results of Rujak Tibah IRT products. This can be seen from the ability of the trainees who can already use and advertise Rujak Tibah IRT products.*

**Key words:** Rujak tibah, Balinese culinary, noni

## PENDAHULUAN

Kabupaten Tabanan merupakan salah satu Kabupaten yang ada di Provinsi Bali. Kabupaten Tabanan memiliki keindahan alam dan budaya yang sampai saat ini masih dijaga dengan baik. Selain menyimpan keindahan alam dan budaya kabupaten Tabanan juga memiliki berbagai macam kuliner yang perlu untuk dilestarikan dengan cara menjaga keberlanjutan dari kuliner khas daerah Tabanan (Abubakar, H., & Palisuri, P. 2018). . Salah satu kuliner yang banyak tersedia di Kabupaten Tabanan yaitu kuliner Rujak Tibah. Adapun komposisi dari Rujak Tibah terdiri dari buah mengkudu, air, gula pasir dan cabai. Buah mengkudu memiliki berbagai manfaat bagi kesehatan di antaranya menurunkan demam, meningkatkan kekebalan tubuh, menurunkan kolesterol, menurunkan gula darah, mengurangi stres dan masih banyak lagi manfaat yang terdapat dalam buah mengkudu. Manfaat kesehatan yang terkandung dalam buah mengkudu membuat Rujak Tibah banyak diburu oleh masyarakat. Rujak Tibah dapat ditemukan dipinggir jalan raya tanah lot atau juga dapat dibeli secara langsung ke industri rumahan yang memproduksi Rujak Tibah di IRT Ni Wayan Sumartini yang berlokasi di Tabanan. Semakin menjamurnya keberadaan makanan siap saji serta mudahnya konsumen mendapatkannya tanpa keluar rumah, hal ini membuat peminat Rujak Tibah semakin hari semakin berkurang. Rujak Tibah memiliki harga yang relatif murah serta aman untuk dikonsumsi karena komposisi dari Rujak Tibah ini menggunakan bahan alami. Produk Rujak Tibah dapat dilihat pada Gambar 1.



Gambar 1 Produk Rujak Tibah

IRT Ni Wayan Sumartini sudah memulai usaha pembuatan Rujak Tibah sejak 3 tahun yang lalu. Dalam menjalankan usaha hanya dibantu oleh suami dan anaknya. Biasanya pada saat ada upacara adat banyak permintaan akan Rujak Tibah. Buah mengkudu yang digunakan sebagai bahan dasar Rujak Tibah didapat dari hasil memetik dari pohon mengkudu yang terdapat di kebun Ni Wayan Sumartini. Beberapa bulan terakhir omset usaha mitra mengalami penurunan yang disebabkan banyaknya muncul pesaing yang memiliki usaha yang sejenis. Hasil olahan buah mengkudu yang berupa Rujak Tibah dipasarkan dipinggir jalan Raya Tanah Lot. Seperti terlihat pada Gambar 2.



Gambar 2 Peta Lokasi Mitra

Omset perbulan dari mitra ini sekitar 5.500.000/bulan. Sambil menunggu pelanggan datang membeli produk mitra biasanya mitra bersosial media menggunakan smartphone yang dimiliki. Mitra sudah terbiasa menggunakan smartphone terutama dalam bersosial media seperti facebook.

Untuk memeras buah mengkudu mitra menggunakan tangan supaya biji dari mengkudu tidak rusak. Kemasan yang digunakan untuk mengemas Rujak Tibah menggunakan botol air mineral yang sudah digunakan yang labelnya dihilangkan. Pada kemasan Rujak Tibah belum ada label yang mencerminkan hasil produksi dari mitra. Mitra pengabdian memiliki beberapa hambatan dan harapan yaitu hasil produksi mitra semakin dikenal dan diminati oleh masyarakat yang lebih luas

dengan memanfaatkan ICT sebagai perantaranya. Dari hasil analisis situasi yang dilakukan ditemukan bahwa mitra masih terkendala pada pemasaran, pengemasan hasil produksi dan tidak adanya manajemen keuangan sehingga mitra sulit mengetahui pasti keuntungan yang didapat (Budi Sutedjo Dharma Oetomo, S.Kom.MM dkk. 2003).

### **RUMUSAN MASALAH**

Berdasarkan hasil analisis yang telah dilakukan kepada mitra pengabdian, ditemukan beberapa permasalahan yang ada pada mitra pengabdian yaitu IRT Rujak Tibah serta disesuaikan dengan keahlian/kepakaran tim pengabdian dalam bidang Teknologi Informasi. Selanjutnya permasalahan yang dicarikan solusi oleh tim pengabdian pada kegiatan pengabdian ini yaitu sebagai berikut:

1. Saat ini Usaha Kecil dan menengah sudah memanfaatkan perkembangan teknologi informasi sebagai media promosi untuk memperkenalkan hasil produk mereka, namun mitra pengabdian belum memanfaatkan teknologi informasi dalam memperkenalkan produk hasil usaha mitra (Marceline Livia Hedynata, dkk. 2016).
2. Kemampuan yang dimiliki Mitra pengabdian IRT Rujak Tibah masih minim dalam hal pemanfaatan teknologi informasi sebagai media pemasaran hasil produk usahanya.
3. Selama ini mitra menjual langsung produknya di pinggir jalan serta promosi produk mitra dilakukan seadanya yaitu dari mulut ke mulut sehingga kurang maksimal.

### **METODE**

#### **Prosedur Kerja**

Kegiatan pengabdian pada IRT Rujak Tibah dilakukan dengan mengikuti prosedur kerja yang telah ditetapkan sebelumnya. Adapun prosedur kerja yang dilakukan yaitu sebagai berikut:

1. Turun langsung ke lokasi mitra pengabdian untuk menggali informasi untuk menganalisis permasalahan yang ada pada mitra pengabdian dengan cara melakukan tanya jawab dengan mitra pengabdian.
2. Menentukan solusi dari permasalahan yang telah dianalisis pada tahap pertama.
3. Memberikan bimbingan dan penyuluhan tentang pemanfaatan ICT khususnya dalam pemasaran online. Hal ini sesuai dengan hasil analisis permasalahan dan solusi yang ditawarkan guna mengatasi permasalahan yang dialami mitra.
4. Melakukan evaluasi berkala kepada mitra terkait dengan solusi yang telah diimplementasikan guna untuk mengetahui apakah solusi yang diberikan dapat mengatasi permasalahan mitra.

#### **Rencana Kegiatan**

1. Melakukan sosialisasi mengenai beberapa kegiatan yang akan dilakukan selama kegiatan pengabdian berlangsung. Kegiatan sosialisasi menghadirkan peserta dalam hal ini adalah mitra pengabdian IRT Rujak Tibah. Informasi - informasi yang disampaikan meliputi latar belakang, permasalahan, tujuan serta target dan sasaran yang ingin dicapai dalam kegiatan pengabdian.
2. Melakukan bimbingan dan penyuluhan terhadap mitra pengabdian mengenai pemanfaatan teknologi informasi dalam hal ini khususnya pemasaran online. Kegiatan ini dilakukan dengan tujuan mitra dapat memasarkan produk secara lebih luas (Kadir, dkk. 2003).
3. Melakukan evaluasi setelah kegiatan pengabdian dilaksanakan. Evaluasi ini bertujuan untuk mengetahui apakah solusi yang diberikan dapat mengatasi permasalahan yang dihadapi oleh mitra pengabdian serta memastikan peningkatan kemampuan mitra dalam hal melakukan pemasaran online.

### Partisipasi Mitra

Partisipasi mitra pengabdian sangat dibutuhkan guna mensukseskan kegiatan pengabdian yang dilakukan. Pada kegiatan pengabdian mitra berpartisipasi serta berperan aktif dalam berbagai kegiatan pada pengabdian serta memberikan kontribusi dalam kegiatan pengabdian yaitu :

1. Selama kegiatan bimbingan dan penyuluhan mitra berpartisipasi sebagai peserta serta menyiapkan tempat untuk pelaksanaan kegiatan.
2. Peserta bimbingan dan penyuluhan berperan aktif dalam menerima materi yang disampaikan selama kegiatan bimbingan dan penyuluhan berlangsung serta peserta dapat mengimplemen-tasikan materi-materi yang sudah diperoleh untuk melakukan pemasaran online secara mandiri.

### PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian ini telah dilakukan dengan beberapa kegiatan. Adapun kegiatan-kegiatan yang telah dilakukan dalam kegiatan pengabdian ini adalah sebagai berikut:

1. Tahap pertama yang dilakukan yaitu pengenalan di mana pada tahap ini dijelaskan secara umum mengenai kegiatan-kegiatan yang akan dilakukan selama kegiatan pengabdian.
2. Bimbingan dan penyuluhan diawali dengan presentasi pengenalan teknologi informasi dan berbagai jenis perangkat pendukungnya. Pada materi pengenalan juga dibahas mengenai sosial media secara umum. Adapun tujuan dari materi ini yaitu supaya mitra mengenal teknologi informasi khususnya internet, sosial media serta pemasaran online.
3. Bimbingan dan penyuluhan dilakukan dengan memberikan materi cara melakukan registrasi di sosial media, serta memanfaatkan sosial media untuk media promosi (Siswanto, T., 2013)..

Kegiatan pelatihan pemanfaatan ICT dalam melakukan promosi atau pemasaran

online produk yang dihasilkan oleh mitra pengabdian. Kegiatan pelatihan diawali dengan memberikan penjelasan secara umum ICT terutama mengenai sosial media.



Gambar 3 Kegiatan pemaparan ICT secara umum

Pada Gambar 3 dilakukan pemaparan mengenai ICT secara umum. Tujuan dari pemberian penjelasan mengenai ICT secara umum yaitu supaya mitra pengabdian memiliki gambaran mengenai ICT dalam melakukan promosi secara online. Setelah memberikan penjelasan mengenai ICT secara umum kegiatan dilanjutkan dengan pelatihan pemanfaatan sosial media sebagai promosi produk hasil mitra.



Gambar 4 Kegiatan Pemanfaatan Sosial Media Sebagai Media Promosi

Pada Gambar 4 dilakukan kegiatan workshop mengenai pemanfaatan sosial media sebagai media promosi. Pada workshop ini sosial media yang digunakan yaitu Instagram dan facebook sebagai media untuk melakukan pemasaran secara online produk hasil mitra pengabdian.

Selama workshop berlangsung mitra antusias menyimak materi pelatihan, karena workshop yang dilakukan langsung dapat dipraktikkan oleh mitra. Berikut ini adalah account sosial media facebook mitra.



Gambar 5 Account Facebook Mitra

### SIMPULAN

Adapun kesimpulan dari hasil pelaksanaan pengabdian masyarakat pada IRT Rujak Tibah di Banjar Buwit Desa Buwit adalah sebagai berikut :

1. Adanya Bimbingan dan penyuluhan pemanfaatan Teknologi Informasi sehingga mitra pengabdian dapat memanfaatkan Teknologi Informasi sebagai media untuk memperkenalkan produk hasil usaha mitra.
2. Hasil evaluasi yang telah dilakukan menunjukkan adanya peningkatan kemampuan mitra pengabdian dalam memanfaatkan Teknologi Informasi. Hal ini dapat diketahui dari kemampuan mitra melakukan promosi secara mandiri.
3. Promosi secara online dengan memanfaatkan teknologi informasi menyebabkan produk mitra mulai dikenal lebih luas oleh masyarakat. Hal ini dapat diketahui dari adanya konsumen baru yang berasal dari luar daerah mitra yang mengetahui produk mitra, yang terhubung di sosial media mitra.

### UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis ucapan terima kasih kepada IRT Rujak Tibah selaku mitra pengabdian, kepada pihak yang mendukung terlaksananya kegiatan pengabdian dengan baik dan

lancar, serta kepada pihak yang memberikan gagasan, saran, masukan serta pandangan terhadap penyusunan artikel pengabdian ini.

### DAFTAR PUSTAKA

- Abubakar, H., & Palisuri, P. 2018. Karakteristik Wirausaha terhadap Keberlanjutan Industri Kuliner Tradisional. In *Prosiding Seminar Nasional: Manajemen, Akuntansi, dan Perbankan* Vol. 1, No. 1, pp. 403-410.
- Bali Island Map. 2020. Map Pulau Bali. Bali Citra Satelit <https://www.google.co.id/maps/> Diakses tanggal 2 Januari 2020.
- Budi Sutedjo Dharma Oetomo, S.Kom.MM dkk. 2003. I – CRM Membina Relasi dengan Pelanggan .Com,Penerbit Andi Yogyakarta
- Kadir, Abdul & Triwahyuni Terra, 2003. Pengenalan Teknologi Informasi. Yogyakarta : Andi Yogyakarta.
- Marceline Livia Hedynata, Wirawan E.D.Radianto. 2016. Strategi promosi dalam meningkatkan Penjualan luscious chocolate potato snack. *PERFORMA: Jurnal Manajemen dan Start-Up Bisnis* Vol 1, No 1, April 2016. pp. 87-96.
- Siswanto, T. (2013). Optimalisasi sosial media sebagai media pemasaran usaha kecil menengah. *Liquidity*, Vol.2 No.1, pp.80-86.