

**PELATIHAN WHATSAPP BUSINESS BAGI PENGRAJIN GROWOL DI DESA
NOMPOREJO KECAMATAN GALUR KULON PROGO*****Whatsapp Business Training for Growol Craftsman in Nomporejo Village
Galur District Kulon Progo***

**Andre Kussuma
Adiputra^{1*}
Desty Ervira
Puspaningtyas¹
Puspita Mahardika Sari¹
Silvia Dewi
Setyaningrum¹**

¹Universitas Respati
Yogyakarta I, Sleman, D.I.
Yogyakarta

*email:
andre_adiputra@respati.ac.id

Abstrak

Permasalahan utama yang dihadapi oleh pengrajin growol di desa Nomporejo adalah rendahnya daya tarik dan nilai jual produk growol, serta terbatasnya jangkauan pemasaran. Untuk mengatasi masalah ini, dilakukan kegiatan pengabdian kepada masyarakat (abdimas) dengan fokus pada pelatihan pengemasan, pelabelan, dan penggunaan WhatsApp Business untuk pemasaran. Pelaksanaan kegiatan ini melibatkan beberapa langkah strategis. Pertama, diberikan pelatihan mengenai teknik pengemasan dan pelabelan yang menarik, dengan tujuan untuk meningkatkan daya tarik visual dan persepsi nilai produk growol. Kedua, dilakukan pelatihan penggunaan WhatsApp Business, yang dirancang untuk memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan penjualan growol melalui platform digital yang mudah diakses dan digunakan oleh para pengrajin. Hasil dari kegiatan abdimas menunjukkan peningkatan signifikan dalam berbagai aspek. Pengemasan dan pelabelan yang lebih baik berhasil meningkatkan daya tarik dan nilai jual produk growol, membuatnya lebih kompetitif di pasar. Selain itu, penggunaan WhatsApp Business terbukti efektif dalam memperluas jangkauan pemasaran, meningkatkan visibilitas produk, dan akhirnya meningkatkan penjualan. Respon positif dari pengrajin growol di desa Nomporejo menunjukkan bahwa pelatihan ini tidak hanya relevan tetapi juga diapresiasi oleh komunitas lokal. Kesimpulannya, kegiatan abdimas ini berhasil mencapai tujuannya. Peningkatan daya tarik dan nilai jual growol melalui pengemasan dan pelabelan yang lebih baik, serta perluasan jangkauan pemasaran dengan WhatsApp Business, telah memberikan dampak positif terhadap penjualan dan penerimaan produk di pasar. Pelatihan ini mendapat respon yang baik dari para pengrajin, menunjukkan keberhasilan program dalam memberdayakan komunitas lokal dan meningkatkan kesejahteraan mereka melalui peningkatan keterampilan pemasaran dan pengemasan produk.

Kata Kunci:

Pelatihan
Whatsapp Business
Pengrajin Growol

Keywords:

Training
Whatsapp Business
Growol Craftsman

Abstract

The primary problem faced by growol artisans in Nomporejo village is the low attractiveness and market value of growol products, coupled with limited marketing reach. To address this issue, a community service activity (abdimas) was conducted, focusing on training in packaging, labeling, and using WhatsApp Business for marketing. The implementation of this activity involved several strategic steps. First, training was provided on attractive packaging and labeling techniques to enhance the visual appeal and perceived value of growol products. Second, training on using WhatsApp Business was conducted, designed to expand market reach and increase growol sales through a digital platform that is accessible and easy for the artisans to use. The results of the abdimas activity showed significant improvements in various aspects. Improved packaging and labeling successfully increased the attractiveness and market value of growol products, making them more competitive in the market. Additionally, using WhatsApp Business proved effective in expanding marketing reach, enhancing product visibility, and ultimately boosting sales. Positive feedback from growol artisans in Nomporejo village indicates that this training was not only relevant but also appreciated by the local community. In conclusion, this abdimas activity successfully achieved its objectives. The enhancement of growol's attractiveness and market value through better packaging and labeling, along with the expanded marketing reach via WhatsApp Business, has positively impacted sales and market acceptance. The training received positive feedback from the artisans, demonstrating the program's success in empowering the local community and improving their welfare through enhanced marketing and product packaging skills.



PENDAHULUAN

Desa Nomporejo merupakan salah satu desa di Kecamatan Galur yang banyak memproduksi growol, salah satu makanan olahan yang berasal dari singkong. Di Desa Nomporejo banyak pengrajin singkong yang kemudian mengolah hasil panen singkongnya menjadi growol. Growol merupakan makanan tradisional yang dibuat dengan bahan baku singkong melalui proses fermentasi secara spontan dengan cara perendaman dalam air, selanjutnya dicetak dan di kukus menjadi growol (Mardika Sari dkk., 2019).

Saat ini growol yang produksi oleh pengrajin di desa Nomporejo, hasilnya di konsumsi sendiri dan juga dijual di pasar dan hasilnya untuk menambah pendapatan bagi keluarga. Saat ini pemasaran growol masih terbatas di Pasar Desa yang ada di Desa Nomporejo pada setiap pasaran Pahing dan Kliwon (Nama hari dalam penanggalan Jawa), ini berarti produksi growol jumlahnya masih tidak menentu. Hanya pada hari-hari di mana pasar buka (Pahing dan Kliwon), maka pengrajin growol di desa Nomporejo memproduksi growol dalam jumlah banyak. Keadaan ini menyebabkan potensi peningkatan pendapatan pengrajin Growol tidak secara optimal diperoleh.



Gambar 1. Makan Growol

Hasil dari wawancara dengan para pengrajin Growol di Desa Nomporejo diperoleh keterangan bahwa keterbatasan pemasaran merupakan penyebab utama masih belum konsistennya produksi Gowol di Desa Nomporejo. Keterbatasan pemasaran ini disebabkan

teknik pemasaran yang dilakukan masih sederhana, yaitu hanya menjual growol di pasar desa yang buka tidak setiap hari. Di sisi lain upaya untuk meningkatkan produksi growol di Desa Nomporejo sudah pernah dilakukan yaitu dengan mengolah growol menjadi tepung growol kemudian diolah lebih lanjut menjadi mie growol, *cake growol* maupun *cookies growol* (Styaningrum dkk., t.t.). Hasil penelitian kandungan gizi growol juga menemukan bahwa proses fermentasi singkong menjadi growol mampu meningkatkan kadar serat pangan, baik serat pangan total, serat pangan tidak larut air, dan serat pangan larut air sebesar 25-35% lebih tinggi dibandingkan kandungan yang ada dalam singkong (Mardika Sari dkk., t.t.). Selain itu, kadar gula sederhana pada growol juga lebih rendah dibandingkan gula sederhana pada singkong (Adna Ridhani dkk., 2021). Merujuk pada kandungan gizinya, growol potensial digunakan sebagai bahan pangan fungsional dalam pencegahan berbagai penyakit. Tentunya hal ini akan meningkatkan peluang growol sebagai salah satu potensi pangan lokal dan meningkatkan ekonomi serta kesejahteraan keluarga.

Berdasarkan apa yang telah diuraikan di atas maka dapat disimpulkan bahwa growol yang diproduksi oleh masyarakat desa Nomporejo memiliki potensi yang besar untuk meningkatkan pendapatan keluarga. Growol sebagai makan maupun diolah menjadi berbagai macam variasi olahan makan dari growol memiliki potensi ekonomi yang tinggi. Namun proses produksi growol masih belum dapat dilakukan secara konsisten dikarenakan adanya kendala pemasaran dari produksi growol yang ada. Teknik pemasaran yang sudah dilakukan saat ini masih sederhana yang dengan menjual langsung ke pasar desa.

Melihat permasalahan yang dihadapi oleh pengrajin gorowol di desa Nomporejo maka kegiatan pengabdian kepada masyarakat (abdimas) dilaksanakan untuk memberikan solusi dengan memberikan pelatihan *whatsapp business* untuk meningkatkan pemasaran

produksi growol (Wati dkk., 2020). Pemilihan *whatsapp business* adalah didasarkan pada keberadaan aplikasi *whatsapp* yang sudah banyak digunakan oleh masyarakat. Namun penggunaan *whatsapp* masih terbatas untuk melakukan komunikasi dan menyampaikan pesan dan belum digunakan untuk pemasaran. Harapannya dengan sudah banyak pengguna *whatsapp*, penambahan ketrampilan *whatsapp business* akan mudah diterima benar-benar dan dapat dimanfaatkan untuk meningkatkan penjualan growol di desa Nomporejo

METODE PELAKSANAAN

Tahapan pelaksanaan kegiatan abdimas pelatihan *whatsapp marketing* bagi pengrajin growol di desa Nomporejo terbagi dalam beberapa tahapan:

1. Tahap Persiapan

- a. Survei lokasi pengabdian untuk memetakan kebutuhan pelatihan di desa Nomporejo
- b. Pertemuan penentuan lokasi dan kegiatan yang akan dilaksanakan
- c. Pengurusan ijin kegiatan di Desa Nomporejo
- d. Penyusunan materi pelatihan yang meliputi : penyusunan materi pelatihan *whatsapp marketing*, penyusunan materi praktik *whatsapp marketing*
- e. Pengadaan kebutuhan pelaksanaan pelatihan.

2. Tahap Pelaksanaan

Pada tahap ini diberikan pelatihan tentang teknis pengemasan dan pemasaran dengan menggunakan *whatsapp business*. Peserta diberikan materi tentang arti penting pengemasan dan pelabelan suatu produk. Pengemasan dan pelabel yang baik akan berdampak pada naiknya nilai jual suatu produk. Peserta kemudian diajak untuk mempraktikkan pengemasan growol dengan teknik vakum dan pembelian label pada produk tersebut.

Tahap selanjutnya adalah pemberian materi tentang *whatsapp business*. Peserta diberikan materi tentang perkembangan internet dan sosial media yang memiliki potensi yang besar dalam membantu

penjualan suatu produk. Kemudian peserta diberikan materi bagaimana menggunakan aplikasi *whatsapp* yang sudah ada di hpnya untuk digunakan sebagai saran penjualan. Kemudian pada tahap selanjutnya peserta diajak untuk mempraktikkan bagaimana melakukan pemasaran dengan aplikasi *whatsapp business*.

Metode pelatihan *whatsapp business* bagi pengrajin growol di desa Nomporejo dapat dijelaskan sebagai berikut:

a. Metode Ceramah

Metode ceramah digunakan untuk memberikan penjelasan tentang teknik pengemasan, pelabelan dan pemasaran dengan menggunakan *whatsapp business*.

b. Metode Tanya Jawab

Setelah memperoleh materi, peserta diberikan untuk melakukan jawab atas penjelasan yang sudah diberikan. Pada metode ini, peserta diberikan kesempatan untuk memperoleh penjelasan atau menanyakan terkait materi yang sudah diberikan namun belum dapat dipahami dengan baik. Dengan metode ini peserta akan memperoleh pemahaman yang lebih lengkap terhadap materi yang sudah diberikan.

c. Metode Simulasi

Metode simulasi menjadi sangat penting bagi peserta untuk mencoba secara langsung, dari materi yang sudah diperoleh. Pada tahap ini peserta diharapkan akan mempunyai ketrampilan bagaimana melakukan pengemasan yang baik untuk produk growol yang dihasilkan, memberikan label yang menarik dan bernilai jual tinggi dan melakukan pemasaran dari produk tersebut menggunakan aplikasi *whatsapp business* yang ada di *hand phonenya*.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan Abdimas dilaksanakan oleh Tim Abdimas dengan mendapatkan dukungan dari Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat Universitas Respati Yogyakarta. Kegiatan Abdimas dilaksanakan pada hari Minggu tanggal 16 Juli 2023 bertempat di rumah pak Dukuh Pandowan, Desa Nomporejo, Kecamatan Galur, Kulon Progo. Sebanyak 30 pengrajin growol yang berasal dari Desa Nomporejo hadir dengan penuh antusias mengikuti seluruh kegiatan Abdimas.



Gambar 2. Pelatihan Pengemasan dan Labeling

Kegiatan Abdimas dapat berjalan dengan baik sesuai dengan yang telah direncanakan. Persiapan pelaksanaan kegiatan abdimas sudah dilaksanakan sejak Februari 2023. Pelatihan dengan tema pemanfaatan *whatsapp business* bagi pengrajin growol ini diawali dengan pemberian materi tentang pengemasan dan pelabelan produk untuk meningkat nilai jual produk. Peserta menanggapi dengan antusias materi yang disampaikan. Hasil tanya jawab yang dilakukan, peserta menyampaikan bahwa selama ini pengemasan yang dilakukan sebatas di dibungkus dengan plastik polos. Setelah mendapatkan materi pengemasan dan pelabelan produk, maka peserta menjadi lebih paham teknik pengemasan yang baik dan pelabelan yang informatif untuk meningkatkan daya jual suatu produk. Label memiliki arti penting bagi sebuah produk. Pelabelan menjadi syarat penting, agar suatu produk dapat dipasarkan secara lebih luas (Irrubai, 2021), Sebagai

jaminan keamanan suatu makan dan informasi penting bagi konsumen(Rini dkk., t.t.). Materi tentang pelabelan ini diharapkan akan memperbaiki kualitas produk growol dan olahannya, sehingga akan membawa peningkatan pendapatan bagi pengrajinnya.



Gambar 3 Pelatihan Whatsapp Marketing

Pada materi pemasaran dengan menggunakan *Whatsapp Business* peserta mengikuti setiap tahap kegiatan pelatihan dengan baik. Peserta selama ini sudah terbiasa menggunakan aplikasi *Whatsapp* namun masih sebatas untuk melakukan komunikasi. Pada kegiatan pelatihan kali ini peserta diajarkan untuk mengunduh dan menggunakan *Whatsapp Bussines*. Aplikasi dari *whatsapp* yang mempunyai fitur tambahan untuk melakukan kegiatan bisnis(Astria dkk., t.t.). Kemudian peserta diajak untuk secara mempraktikkan membuat toko di *Whatsapp Bussinessnya* dan mengisi katalog produk yang akan dipasarkan. Peserta juga diajarkan bagaimana strategi bergabung ke banyak *Whatsapp Gruop* dan melakukan penjualan melalui *Whatsapp Gruop*.



Gambar 4 Peserta Kegiatan Abdimas

Pemasaran merupakan kegiatan penting untuk meningkatkan eksistensi suatu produk (Musyawarah & Idayanti, 2022a). Pemasaran diperlukan agar produk dapat dikenal secara luas dan meningkatkan penjualan (Musyawarah & Idayanti, 2022b). Edukasi pemasaran dengan menggunakan *whatsapp* ini diharapkan mampu meningkatkan penjualan produk growol dan variasi olahannya, sehingga pada akhirnya akan meningkatkan pendapatan pengrajin growol di desa Nomporejo.

Kegiatan abdimas yang dilaksanakan telah memberikan manfaat bagi mitra. Peningkatan yang diperoleh mitra adalah peningkatan pengetahuan dan ketrampilan mengenai teknik pengemasan dan pelabelan serta pemasaran dengan menggunakan *Whatsapp*. Peningkatan pengetahuan dan ketrampilan ini dapat dilihat pada tabel di bawah ini:

Tabel 1. Skor Pengetahuan Sebelum dan Sesudah Pengabdian

Mean \pm SD		Minimum Maksimum		p
Pretest	Post test	Pretest	Post test	
68.79 \pm 11.15	76.97 \pm 9.81	53.33-86.67	53.33-93.33	0.013

Sumber : data diolah

Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa nilai rata-rata pengetahuan peserta tentang pengemasan, pelabelan dan pemasaran sebelum 68.79. Sedangkan nilai rata-rata setelah dilaksanakannya kegiatan abdimas mengalami kenaikan menjadi 76.97. Hasil menunjukkan bahwa telah terjadi peningkatan pengetahuan dan ketrampilan peserta kegiatan abdimas.

RENCANA TINDAK LANJUT

Setelah pengrajin growol di desa Nomporejo memperoleh materi tentang pengemasan, pelabelan dan pemasaran diharapkan mereka dapat menerapkan pengetahuan dan ketrampilan yang diperoleh. Diharapkan produk growol yang dihasilkan akan dikemas dan diberi label yang menarik dan berdaya jual

tinggi. Lebih dari itu, pemasaran dengan *whatsapp* yang dilakukan akan memperluas pasar produk dan meningkatkan permintaan dan produksi growol.

Untuk memastikan pengetahuan dan ketrampilan yang diperoleh diterapkan dengan baik, tim abdimas akan melakukan pemantauan dan pendampingan kepada pengrajin growol, untuk memberikan solusi jika ditemukan permasalahan dalam praktiknya.

KESIMPULAN

Berdasarkan kegiatan abdimas yang sudah dilakukan dapat ditarik beberapa kesimpulan sebagai berikut: (a) Pengemasan dan pelabelan yang dilakukan pada produk makanan growol mampu meningkatkan daya tarik dan nilai jual growol. (b) *Whatsapp business* dapat digunakan dengan untuk meningkatkan penjualan growol dengan meningkatkan jangkauan pemasaran growol. (c) Kegiatan abdimas dengan tema pelatihan *whatsapp business* untuk meningkatkan penjualan growol mendapat respons yang baik dari pengrajin growol di desa Nomporejo.

UCAPAN TERIMA KASIH

Kami mengucapkan terima kasih kepada Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat Universitas Respati Yogyakarta yang telah memberikan dukungan pendanaan pada kegiatan abdimas ini. Ucapan terima kasih juga kami sampaikan kepada Kepala Dukuh Pandowan, Desa Nomporejo yang telah mengizinkan pelaksanaan kegiatan abdimas di rumah beliau. Ucapan terima kasih juga kami sampaikan kepada pengrajin growol di desa Nomporejo yang telah hadir dan mengikuti kegiatan abdimas dengan penuh semangat.

REFERENSI

Adna Ridhani, M., Prahastiwi Vidyningrum, I., Nazzala Akmal, N., Fatihatunisa, R., Azzahro, S., Aini, N.,

- Studi Teknologi Pangan, P., Pertanian, J., & Jenderal Soedirman Jalan Soeparno, U. (2021). POTENSI PENAMBAHAN BERBAGAI JENIS GULA TERHADAP SIFAT SENSORI DAN FISIKOKIMIA ROTI MANIS: REVIEW. Dalam *Pasundan Food Technology Journal (PFTJ)* (Vol. 8, Nomor 3).
- Astria, D., Santi, M., & Muhammadiyah Tulungagung, S. (t.t.). *Jurnal Eksyar (Jurnal Ekonomi Syariah)*. <http://ejournal.staim-tulungagung.ac.id/index.php/Eksyar>
- Irrubai, M. L. (2021). Strategi Labeling, Packaging dan Marketing Produk Hasil Industri Rumah Tangga. *Sosio-Didaktika: Social Science Education Journal*, 3(1), 17–26. <https://doi.org/10.15408/sd.v3i1.3794>
- Mardika Sari, P., Ervira Puspaningtyas, D., Dewi Styaningrum, S., Sucipto, A., Putri Ananda, D., & Deby Sintia, R. (t.t.). Pengaruh penambahan glukomanan dari umbi porang terhadap kandungan gizi cookies growol sebagai pangan fungsional untuk obesitas *Effect of glucomannan (from porang tuber) addition on the nutrition content of growol cookies as a functional food for obesity*. <https://doi.org/10.30867/gikes.v5i2.1626>
- Mardika Sari, P., Ervira Puspaningtyas Program Studi S-, D., Gizi, I., Ilmu Kesehatan, F., & Respati Yogyakarta, U. (2019). *ILMU GIZI INDONESIA Skor aktivitas prebiotik growol (makanan fermentasi tradisional dari singkong) terhadap Lactobacillus sp. dan Escherichia coli Prebiotic activity score of growol (traditional fermented cassava) on the Lactobacillus sp. and Escherichia coli*.
- Musyawah, I. Y., & Idayanti, D. (2022a). ISSN (cetak) 2621-7406 ISSN (online). *Jurnal Ilmiah Ilmu Manajemen*, 1(1), 2656–6265.
- Musyawah, I. Y., & Idayanti, D. (2022b). ISSN (cetak) 2621-7406 ISSN (online). *Jurnal Ilmiah Ilmu Manajemen*, 1(1), 2656–6265.
- Rini, T., Lestari, P., Keamanan, P., Sebagai Salah, P., Upaya, S., Penelitian, P., Keahlian, B., Ri, D., Gatot Subroto, J., & Senayan, J. (t.t.). *Penyelenggaraan Keamanan Pangan sebagai Salah Satu Upaya Perlindungan Hak Masyarakat sebagai Konsumen*. <https://doi.org/10.22212/aspirasi.v1i1.1523>
- Styaningrum, S. D., Sari, M., Desty, E., Puspaningtyas, A., Nidyarini, T., & Frelly, A. (t.t.). *ILMU GIZI INDONESIA Analisis warna, tekstur, organoleptik serta kesukaan pada kukis growol dengan variasi penambahan inulin Analysis of color, texture, organoleptic, and preference for growol cookies with variations in the addition of inulin*.
- Wati, A., Martha, J., & Indrawati, A. (2020). Peningkatan Keterampilan Pemasaran Melalui Pelatihan Whatsapp Business Pada UMKM. *Dedication : Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 4, 137–148. <https://doi.org/10.31537/dedication.v4i2.362>