

**JM-PKM**

**Jurnal Media Pengabdian Kepada Masyarakat**

**Vol. 1 • No. 2 • November 2022. Hal 112-117**

**DOI: 10.37090/jmpkm.v1i2.827**

**Homepage: <https://jurnal.utb.ac.id/index.php/jm-pkm/index>**

---

## **PENINGKATAN PRODUKSI DAN PEMASARAN PADA USAHA RISOL MELALUI DIGITAL MARKETING**

Suhartina\*<sup>1</sup>, Yuli Wahyu Tri Mulyani<sup>2</sup> dan Eka ubaya taruna Rauf

<sup>1</sup>Program Studi Administrasi Bisnis Universitas Tulang Bawang. Email\*: [Suhartina@utb.ac.id](mailto:Suhartina@utb.ac.id)  
No. HP/Whatsapp: 085896922641

<sup>2</sup> Program Studi Farmasi Universitas Tulang Bawang. Email: [yuli.timulyani@utb.ac.id](mailto:yuli.timulyani@utb.ac.id)

<sup>3</sup>Universitas Sang Bumi Rujai Email: [ekaubaya77@gmail.com](mailto:ekaubaya77@gmail.com)

### **ABSTRACT**

Risol is a snack that has been known for so long. As a market snack, risol sold in the form of ready-to-eat already has a relatively stable market demand. Because risol is very popular from various circles, both ordinary people and office workers, for this reason, Nasi Goreng and Gorengan SMEs are also trying to develop their talents by opening a type of business "VEGETABLE RISOL" because many of these risols imitate being partners and continue to innovate. The main problems for partners are in terms of production, management and digital marketing. The purpose of the service activity is to increase the production and income of partners through sales promotions and implement science and technology to inspire market snack consumers to always innovate so that their products are liked by consumers. Solutions and targets by providing production support equipment needs, increasing skills, counseling on marketing strategies and simple bookkeeping as well as simulating trademark labeling and developing social media for sales promotion. The results and discussion of activities that have an important impact on the community and benefit all parties directly involved in service activities.

**Keywords:** Digital Marketing, Production, Vegetable Risol

### **ABSTRAK**

Risol merupakan jajanan yang sebenarnya sudah begitu lama dikenal. Sebagai jajanan pasar, risol dijual dalam bentuk siap saji sudah memiliki permintaan pasar yang relatif stabil. Karena risol banyak digemari dari berbagai kalangan baik itu masyarakat biasa maupun para pekerja kantoran, Untuk itu UMKM Nasi Goreng dan Gorengan ini pun berusaha mengembangkan bakat yang dimilikinya dengan membuka jenis usaha "RISOL SAYURAN" karena risol ini banyak yang meniru jadi mitra pun terus berinovasi. Permasalahan utama mitra adalah segi produksi, manajemen dan digital marketing. Tujuan kegiatan pengabdian adalah untuk meningkatkan produksi dan pendapatan mitra melalui promosi penjualan serta mengimplementasikan IPTEK guna menginspirasi pengrajin jajan pasar untuk selalu berinovasi agar produknya disukai konsumen. Solusi dan target dengan memberi kebutuhan peralatan penunjang produksi, peningkatan keterampilan, penyuluhan mengenai strategi pemasaran dan pembukuan sederhana berikut simulasi pelabelan merek dagang dan membuat media sosial untuk promosi penjualan. Hasil dan pembahasan dari kegiatan yang berdampak penting bagi masyarakat dan bermanfaat bagi semua pihak yang terlibat langsung dalam kegiatan pengabdian.

**Kata Kunci:** Digital Marketing, Produksi, Risol Sayuran

## **PENDAHULUAN**

### **A. Analisis Situasi**

Risol merupakan jajanan yang sebenarnya sudah begitu lama dikenal. Sebagai

jajanan pasar, risol dijual dalam bentuk siap saji sudah memiliki permintaan pasar yang relatif stabil. Karena risol banyak digemari dari berbagai kalangan baik itu masyarakat biasa maupun para pekerja kantoran, Untuk itu UMKM Nasi Goreng dan Gorengan ini pun berusaha mengembangkan bakat yang dimilikinya dengan membuka jenis usaha "RISOL SAYURAN" karena risol ini banyak yang meniru jadi mitra pun terus berinovasi.

Usaha ini merupakan kegiatan rumahan yang bergerak di bidang makanan ringan khususnya "RISOL SAYURAN" usaha ini dibuat untuk mengembangkan bisnis rumahan dengan tujuan memenuhi keinginan konsumen. Disamping untuk mengenal betapa pentingnya tuuh manusia dalam mengkomsumsi sayur-sayuran terutama sejenis kentang yang mana banyak mmengandung Folat, Vitamin B, Vitamin K, Selenium, Fosfor, Zat besi, Magnesium dan tinggi kalsium yang berguna untuk tubuh manusia (Cecilia Saren : 2012). Begitupun dengan manfaat wortel yang sangat berguna bagi kesehatan kita yakni wortel mengandung Vitamin A, Vitamin K1, Kalium dan Vitamin B6 dan juga diperkaya dengan betakaroten yang sangat bermanfaat dalam meningkatkan imun tubuh (Cahyono, B : 2002)

## B. Profil Mitra

**Tabel 1.1 Profil Mitra**

Data	Mitra
Nama	"Nasi Goreng dan Gorengan"
Nama Pemilik	Sumini
Lokasi	Jl. Perintis Kemerdekaan Gang Madlias IV No. 47
Usaha yang dikelola	Gorengan Risol Sayuran
Skala usaha	1. 7 Kg Terigu 2. 5 Kg Minyak Bimoli 3. Wortel 4. Ayam 5. Telur Ayam 6. Daun Bawang 7. Bumbu Komplit
Harga jual Risol	Rp2.000
Keuntungan per bulan	Rp. 1.000.000 -2.000.000
Lama usaha	7 Tahun
Metode Pembuatan Risol Sayuran	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Metode Pembuatan Kulit Lapis Luar;</li> <li>2. Wortel, ayam, daun bawang dan bumbu komplit serta telur setelah dipotong dadu dijadikan satu dan ditumis/diungkep;</li> <li>3. Kulit diisi dengan bahan yang sudah ditumis diatas;</li> <li>4. Setelah itu dilakukan proses penggorengan dengan minyak bimoli atau filma (pilihan)</li> </ol>
Merk Dagang Risol	"Nasi Goreng dan Gorengan"
Jaminan Produk	Belum ada PIRT
Kemasan Produk	Belum ada pengemasan produk
Lama simpan	1 hari
Pemasaran	Pasar lokal
Aset yang dimiliki	Ruang tempat produksi Risol seluas 3x3 m2 <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Kompor gas sebanyak 2 buah</li> <li>2. Tabung Gas 2 Kg sebanyak 8 Buah</li> <li>3. Tampah 15 buah</li> <li>4. Wajan Penggoreng/seabnyak 5 buah</li> <li>5. Tempat Isian Risol/Baskom 10 buah</li> <li>6. Blender 1 buah</li> <li>7. Mixer 1 buah</li> </ol>

### C. Permasalahan Mitra

Secara lebih konkrit permasalahan mitra yang dihadapi adalah:

#### 1. Permasalahan dari aspek Produksi

- a. Usaha yang dijalankan masih menggunakan peralatan yang sederhana, Tidak dapat memenuhipesanan konsumen.
- b. Keterbatasan dana yang dimiliki sehingga tidak dapat menghasilkan produksi.
- c. Kelangkaan bahan baku yang dibutuhkan membuat kuantitas menurun.

#### 2. Permasalahan dari aspek Manajemen dan Pemasaran

- a. Terbatasnya pengetahuan dan keterampilan di bidang pemasaran dengan memanfaatkan kemajuan teknologi informasi, sehingga target pasar kurang luas
- b. Belum ada usaha dijual secara online melalui penguatan *e-commerce* dalam rangka meningkatkan kesehatan dan mengembangkan usaha mikro pembuat Risol Sayuran untuk meningkatkan pendapatan mitra.
- c. Belum ada proses pengemasan khusus dalam upaya meningkatkan daya jual produk.
- d. Belum mempunyai pencatatan keuangan usaha secara tertib.

### D. Tujuan Kegiatan

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk :

1. Memproduksi Risol sayuran yang diminati konsumen dengan rasa yang berbeda dan bergizi tinggi, sehingga risol yang diproduksi lebih enak dan sehat.
2. Mengimplementasikan IPTEKS dan memanfaatkan sayur-sayuran yang memiliki nilai gizi tinggi untuk kesehatan.
3. Menginspirasi para pengrajin jajan pasar/gorengan untuk berinovasi agar produk yang dihasilkan dapat disenangi konsumen.

### METODE PELAKSANAAN

Kunjungan Ke Mitra, wawancara dengan Mitra, bersama Mitra Saat Penyerahan simbolis dari Tim Pengabdian dan kolaborasi Mitra dengan Tim saat praktek Pembuatan Risol. Dengan melakukan Sosialisasi Peningkatan keterampilan, penyuluhan mengenai strategi pemasaran simulasi tentang pembukuan sederhana dan teknik pelabelan merek dagang agar Nampak menarik di mata konsumen.

**Capaian luaran Wajib** dari Program pengabdian kepada masyarakat ini adalah: Publikasi ilmiah di Jurnal pengabdian: Jurnal Pengabdian Masyarakat Universitas Tulang Bawang Lampung; Seminar Hasil Pengabdian Masyarakat; Dokumentasi video profil mitra.

**Luaran tambahan** antara lain pengetahuan mitra meningkat, kualitas produk meningkat, kapasitas produksi meningkat, jumlah aset meningkat, jumlah omset mitra

meningkat, kemampuan manajemen meningkat dan keuntungan mitra meningkat. Tahap awal untuk membuat risol sayuran adalah membuat untuk bakal kulit luar dan isi untuk risol tersebut yaitu berupa sayur-sayuran seperti kentang, wortel, ayam cincang, daun bawang dan daun seledri (Ahira Anne : 2011). Kulit luar terbuat dari tepung terigu, telur dan air secukupnya. Setelah itu bakal isi sudah dimasak terlebih dahulu dan di dinginkan.

### **Proses Pengisian Risol Sayuran :**

#### **1. Pengisian Kulit Luar**

Dengan menggunakan nampan yang sudah dibersihkan kulit luar dilebarkan diatas nampan dan di isi dengan sayuran dan ayam cincang yang sudah ditumis dengan bumbu-bumbu rempah agar rasanya menjadi enak, setelah diisi kulit luar dilipat dengan menggunakan lem tepung terigu yang sudah dikasih secukupnya air agar dapat merekat dengan baik.

#### **2. Penggorengan Risol Sayuran**

Penggorengan Risol sayuran dilakukan dengan jenis minyak khusus yaitu dengan minyak bimoli atau filma begitupun untuk penggunaan tepung terigu menggunakan tepung terigu cap kunci biru hal ini menurut mitra akan mempengaruhi rasa dan ketahanan untuk hasil dan rasanya. Disamping dalam menjaga rasa tetap harus memiliki strategi dalam memasarkan produk mitra agar tetap menjadi pilihan terbaik konsumen (Keller, Kevin L. ; 2013).

### **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat Universitas Tulang Bawang (UTB) Lampung yang berjudul “Peningkatan Produksi dan Pemasaran Pada Usaha Risol Melalui *Digital Marketing*”. tergabung dalam “UMKM Nasi Goreng dan Gorengan” yang ada di Gang Madlias Perintis Kemerdekaan Bandar Lampung, Selain itu, kegiatan ini juga berdampak peting kepada masyarakat khususnya pencinta jajanan pasar. Manfaat yang diperoleh masing-masing pihak yang terlibat langsung dalam kegiatan ini dapat dilihat pada

Tabel 2.1. Manfaat yang diperoleh pemangku kepentingan dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat Universitas Tulang Bawang (UTB) Lampung yang berjudul “Peningkatan Produksi dan Pemasaran Pada Usaha Risol Melalui *Digital Marketing*”. Untuk Memperkuat Perekonomian Masyarakat Kecil dan Melestarikan Budaya pencinta jajan pasar.

No	Pemangku Kepentingan	Manfaat yang Diperoleh
1	Universitas Tulang Bawang	1. Peningkatan peran LPPM-UTB Lampung dalam pelaksanaan Tri Dharma Perguruan Tinggi khususnya pengabdian kepada masyarakat
2	Mitra	1. Peningkatan pengetahuan dan keterampilan mitra dalam Manajemen administrasi keuangan. 2. Peningkatan promosi produk yang dihasilkan mitra "Risol Sayuran" ke masyarakat luas Melalui media sosial.
3	Masyarakat	1. Peningkatan edukasi kepada masyarakat terkait pentingnya pelestarian jajanan tradisional. 2. Memberikan alternatif bagi masyarakat yang ingin memanfaatkan Kue Jajan Pasar dalam kehidupan sehari-hari

## KESIMPULAN

Tingginya tingkat persaingan dalam dunia usaha saat ini menuntut agar kita tidak tertinggal dalam menggunakan kemajuan teknologi khususnya dalam dunia pemasaran produk-produk yang dihasilkan oleh masyarakat pada umumnya. Sehingga Pentingnya Digital Marketing dalam sebuah bisnis di era moder saat ini. Dan tidak lupa tugas kita sebagai dosen harus mampu mengembangkan keilmuan yang kita miliki di masyarakat dan bukan hanya sekedar dikampus tempat kita mengajar tetapi kita harus mengimplementasikan ilmu kita kepada masyarakat melalui kegiatan pengabdian. Kita harus menumbuhkan jiwa entrepreneur kepada masyarakat juga kepada anak didik kita agar mampu bersaing di masyarakat kelak setelah mereka menyelesaikan pendidikan mereka, guna meyukseskan program pemerintah dalam menanggulangi pengangguran dan mengurangi tingkat kejahatan serta dapat membantu mendampingi mitra dalam meningkatkan pendapatan guna kesejahteraan hidup mereka.

## DAFTAR RUJUKAN

[BPOM] Badan Pegawai OBat dan Makanan Berdasarkan Keputusan Presiden Nomor 103 Tahun 2001 tentang Kedudukan, Tugas, Fungsi, Kewenangan, Susunan Organisasi dan Tata Kerja Lembaga Pemerintah Non Departemen..

Ahira Anne. 2011. Daging Ayam. Diakses dari [www.anneahira.com/daging-ayam.htm](http://www.anneahira.com/daging-ayam.htm) diambil Tanggal 26 Jui 2022, 23.00 WIB

Celcilia Sharren. 2012. Mengenal Kentang Lebih Dalam dan Beragam Manfaatnya. Diakses dari

<http://www.tribunnews.com/2012/04/09/mengenal-kentang-lebihdalam-dan-beragam-manfaatnya>  
Cahyono, B. 2002 Wortel Teknik Budidaya dan Analisa Usaha Tani. Kanisius. Yogyakarta. hal: 9-19.

Keller, Kevin L. (2013). Strategic Brand Manajemen ; Building, Measuring, and Managing Brand Equity. Fourth Edition Harlow, Pearson Education Inc.