

Upaya Memanfaatkan Media Sosial Facebook Dan Tiktok Sebagai Strategi Pemasaran Produk Tahu Industri Sumber Mulya Bengkulu

Ermy Wijaya ¹⁾; Antoni ²⁾; Erix Stiawan ³⁾

^{1,2,3)}Universitas Dehasen Bengkulu

Email: ¹ ermy.wijaya04@unived.ac.id ;² antoni290503@gmail.com ;³ erixstiawan24@gmail.com

ARTICLE HISTORY

Received [31 Oktober 2024]
Revised [12 Desember 2024]
Accepted [11 Januari 2025]

KEYWORDS

Social Media Utilisation, And Marketing.

This is an open access article under the [CC-BY-SA](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/) license



ABSTRAK

Pemasaran adalah proses memasarkan produk yang sudah jadi kepada pihak konsumen. Sistem pemasaran saat ini yang menjadi tren baru adalah sistem pemasaran online. Dengan menggunakan pemasaran secara online akan semakin mudah dan bisa dilakukan dimana saja dalam memasarkan suatu produk dengan menggunakan media sosial. Media sosial yang sering digunakan saat ini adalah facebook dan tiktok, kita sebagai pelaku usaha harus juga memanfaatkan berbagai media sosial tersebut guna untuk penentuan perencanaan yang strategis pada perusahaan. Media sosial juga bisa sebagai media promosi untuk memperkenalkan produk kepada masyarakat luas. Pemasaran melalui media sosial ini memiliki keuntungan besar yang salah satunya adalah biaya yang relative lebih murah dibanding media lain didalam melakukan kegiatan promosi pada pabrik tahu di Jalan merapi 13 RT 03 RW 01 Bengkulu. Seperti yang kita ketahui bahwa tahu putih adalah salah satu pendamping makanan pokok masyarakat.

ABSTRACT

Marketing is the process of marketing a finished product to the consumer. The current marketing system that is becoming a new trend is the online marketing system. By using online marketing, it will be easier and can be done anywhere in marketing a product using social media. Social media that is often used today is facebook and tiktok, we as business people must also take advantage of these various social media in order to determine strategic planning for the company. Social media can also be used as a promotional medium to introduce products to the wider community. Marketing through social media has great advantages, one of which is the relatively cheaper cost compared to other media in carrying out promotional activities at the tofu factory in on the road merapi 13 RT 03 RW 01 Bengkulu. As we know that white tofu is one of the staple food companions of the community.

PENDAHULUAN

Pemanfaatan sosial media untuk salah satu strategi pemasaran secara online bagi UMKM pabrik tahu dapat meningkatkan visibilitas produk mereka secara global, menghubungkan mereka dengan pelanggan potensial di berbagai lokasi, dan meningkatkan penjualan. Strategi seperti memanfaatkan media sosial seperti facebook dan tiktok karena media sosial dapat membantu mereka mencapai target pasar dengan lebih efektif. Bagaimana pabrik tahu dapat mengintegrasikan strategi pemasaran online ini ke dalam model bisnis mereka untuk meningkatkan penjualan dan pertumbuhan.

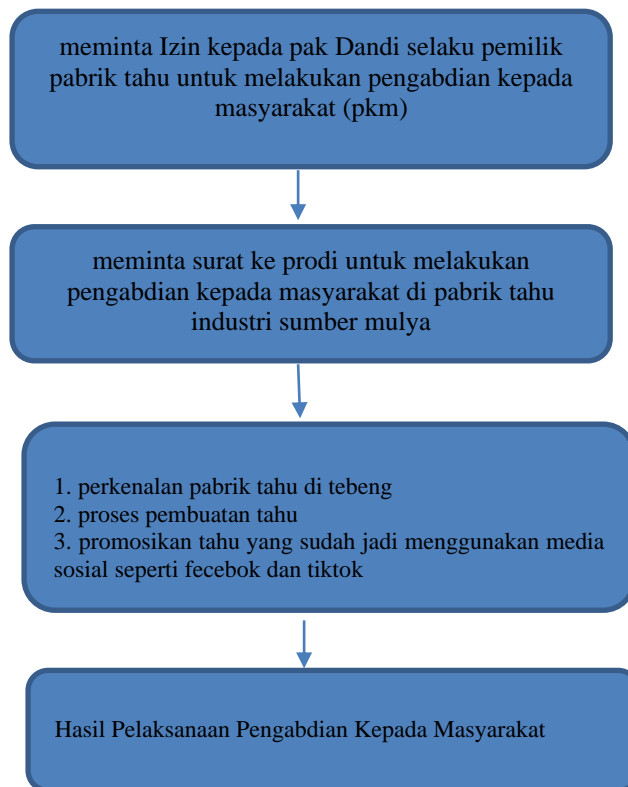
Selain sebagai media promosi media sosial kerap dijadikan sebagai ajang pendekatan kepada calon customer suatu produk karena lebih praktis dan tidak memakan banyak biaya untuk promosinya. Selain masalah biaya, kelebihan lainnya dari menggunakan media sosial adalah cakupannya yang luas, penggunanya banyak, tidak mengenal batas ruang dan waktu, bisa dibuka kapan saja dan dimana saja. Tahu merupakan makanan yang dibuat dari endapan perasan biji kedelai, seperti kita ketahui bahwa tahu ini adalah olahan yang banyak sekali diminati, karena bisa dijadikan bermacam-macam olahan tahu seperti tahu goreng, tahu isi, dan tahu ini juga bisa dijadikan masakan kuliner lainnya.

Suprpti (2005), tahu dibuat dari kacang kedelai dan dilakukan proses pengumpulan (pengendapan). Kualitas tahu sangat bervariasi karena perbedaan bahan pengumpulan dan perbedaan proses pembuatannya. Harmayani (2009), tahu merupakan makanan tradisional bagi masyarakat Indonesia sebagai makanan sumber protein yang bermutu tinggi karena banyak terdapat asam esensial. Menurut Laksana (2019: 129), "promosi adalah suatu komunikasi dari penjual dan pembeli yang berasal dari informasi yang tepat yang bertujuan untuk merubah sikap dan tingkah laku pembeli, yang tadinya tidak mengenal menjadi mengenal sehingga pembeli tetap mengingat produk tersebut". Adapun menurut Kotler dan Armstrong dalam Ridwansyah (2017:52) mengemukakan bahwa "Promosi adalah alat atau aktivitas yang digunakan oleh perusahaan untuk mengomunikasikan nilai pelanggan".

METODE

Pada tanggal 05 juni 2024 telah dilaksanakan pengabdian kepada masyarakat (pkm) dari pukul 10-15 wib, yang dilakukan oleh Antoni dan Erix Stiawan yang berlokasi di Jalan Merapi 13 RT 03 RW 01 di pabrik tahu industri sumber mulya untuk memperkenalkan media sosial sebagai media promosi tahu

tersebut. Pada pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat (pkm) ini, berikut serangkaian proses atau langkah-langkah kegiatan selama melakukan pengabdian kepada masyarakat, ditunjukkan pada gambar



Gambar 1. Langkah-langkah Melakukan Pengabdian Kepada Masyarakat (pkm)

Berikut Penjelasan dari gambar 1 diatas : Sebelum melakukan pengabdian kepada masyarakat, pada tanggal 05 juni 2024 meminta izin dari pemilik pabrik untuk melakukan pengabdian. Setiba di tempat pabrik tersebut mulai memperkenalkan pabrik tahu industri sumber mulya yang saat itu lagi melakukan proses pembuatan tahu. Setelah itu, pemilik pabrik memberikan izin untuk melakukan pengabdian di tempat usahanya tersebut. Pada tanggal 31 mei menghadap ke prodi untuk meminta surat izin untuk melakukan pengabdian ke pada masyarakat di Jalan Merapi 13 RT 03 RW 01 Bengkulu tepat tanggal 5 Juni 2024 pada hari Rabu. Setiba di tempat usaha Pabrik Tahu Industri Sumber Mulya yaitu pabrik tahu putih, langkah pertama itu melihat proses pembuatan tahu sambil bertanya-tanya soal usahanya.

Dari mulai perendaman kedelai sebagai bahan utama dari pembuatan tahu, penggilingan, sampai tahap akhir yaitu menjadi tahu putih. Setelah melakukan proses tersebut, biasanya tahu putih di pasarkan secara langsung ke konsumen untuk itu, tujuan dari pengabdian ini yaitu memanfaatkan media sosial sebagai media promosi supaya usaha pabrik tahu itu tersebar luas untuk menambah konsumen, tidak hanya tahu putih, karena tahu putih bisa di olah menjadi makanan-makanan lainnya yang perlu media sosialisasikan untuk memperkenalkannya kepada konsumen di sebut promosi. Disini media sosial yang dimaksud yaitu menggunakan facebook dan tiktok. Mengapa facebook dan tiktok? Karena facebook dan tiktok adalah jenis media sosial yang sangat mudah digunakan dan juga banyak penggunaannya baik itu remaja, bapak-bapak, bahkan yang paling banyak menggunakan facebook ini yaitu ibu-ibu.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil aktivitas dari pengabdian kepada masyarakat yang dilaksanakan pada tanggal 05 Juni 2024, dengan judul "Pemanfaatan Media Sosial Sebagai Media Pemasaran Produk Tahu Industri Sumber Mulya Bengkulu di Jalan Merapi 13 RT 03 RW 01 Bengkulu yaitu penyampaian tentang pemanfaatan media sosial sebagai media promosi supaya pabrik tahu industri sumber mulya tersebar luas agar menambah konsumen yang lebih banyak lagi.

Penyelesaian Masalah

Setelah melakukan proses pembuatan tahu dari awal sampai akhir dijelaskan bahwa perendaman kedelai itu memerlukan waktu yang lama atau pun tidak, itu tergantung dari pemiliknya. sebelum menjelaskan bagaimana cara pemanfaatan penggunaan media sosial (facebook dan tiktok) sebagai media promosi, saya melihat proses pembuatan tahu tersebut. dan setelah itu akan dijelasn solusi untuk memanfaatkan media sosial (facebook dan tiktok) sebagai media promosi dalam pemasaran produk tahu industri sumber mulya.

Pemanfaatan Media Sosial

1. Facebook

Facebook (FB) dapat digunakan sebagai media penjualan melalui Facebook Marketing, yaitu praktik mempromosikan atau menjual produk dan layanan melalui platform media sosial Facebook. Berikut beberapa cara menggunakan Facebook untuk pemasaran: Membuat halaman bisnis Facebook, Memasang iklan berbayar (Facebook Ads), Memposting konten untuk melibatkan pengikut, Menggunakan Messenger for Business untuk berkomunikasi dengan pelanggan, Menggunakan Insight Halaman untuk mempelajari tentang pelanggan. Facebook Marketing dapat dilakukan secara organik atau berbayar. Facebook Ads merupakan layanan iklan berbayar yang ditujukan untuk pelaku usaha, public figure, brand, dan siapapun yang menghendaknya. Beberapa manfaat menggunakan Facebook untuk pemasaran adalah: Meningkatkan branding atau kesadaran merek, Memperoleh penghasilan lebih, Berperan sebagai media komunikasi antara pelaku bisnis dengan para konsumennya, Berperan sebagai wadah untuk mencari pelanggan.

Ada beberapa kelebihan berjualan di Facebook, di antaranya:

- Menjangkau audiens luas: Facebook memiliki basis pengguna yang besar, sehingga iklan Anda bisa menjangkau target yang luas.
- Biaya terjangkau: Anda bisa menyesuaikan biaya iklan sesuai dengan kebutuhan dan budget Anda.
- Mengukur konversi: Facebook Ads menyediakan dashboard yang memungkinkan Anda melihat siapa yang membeli produk atau layanan Anda.
- Meningkatkan branding: Anda bisa mempromosikan produk, brand, layanan bisnis, dan jasa ke berbagai wilayah.
- Mengelola akun bisnis: Anda bisa menjangkau dan terhubung dengan pelanggan lama maupun potensial.
- Mempromosikan postingan: Anda bisa mendapatkan lebih banyak pesan, tayangan video, prospek, atau panggilan telepon.
- Kemudahan menggunakan gambar: Iklan yang mengandung gambar lebih menarik dibandingkan dengan iklan yang terdiri dari teks saja.

Langkah langkah membuat akun marketplace di Facebook:

- Buka business.facebook.com di browser desktop
- Klik Buat akun
- Login ke akun Facebook pribadi
- Klik Buat akun lagi
- Masukkan detail bisnis
- Klik Kirim atau Buat untuk membuat portofolio



Gambar 2. Marketplace di Facebook

2. Tiktok

TikTok Shop adalah fitur perdagangan sosial yang memungkinkan pengguna dan pencipta untuk mengiklankan dan menjual produk mereka melalui TikTok. Fitur ini tersedia untuk pengguna TikTok dengan akun bisnis dan mulai tersedia di akun pengguna pada medio pertengahan tahun 2021. Yaps, tepat di mana seluruh dunia sedang berjuang melawan Pandemi COVID-19 dan TikTok hadir untuk mengakomodir pemenuhan kebutuhan masyarakat lewat fitur online shop ini.

Selain itu, fitur belanja ini dihadirkan TikTok sebagai respon atas peningkatan penjualan berbagai produk setelah adanya promosi dari berbagai brand melalui platform jejaring sosial tersebut. Menurut survei Adweek-Morning Consult, 49% pengguna akan membeli produk atau layanan setelah melihat iklan, promosi, atau ulasan di TikTok.

Keunggulan berjualan menggunakan Tiktokshop

- Aplikasi Sosial Media Sekaligus Belanja
- Mempunyai Banyak Pengguna Aktif
- Langkah Bisnis untuk Memperluas Pasar

Cara Daftar TikTok Shop

- Untuk mendaftarkan bisnis ke TikTok, pertama kamu harus kunjungi website TikTok Shop Seller dan daftarkan akun
- Lalu, isi beberapa informasi mengenai bisnis dan data diri kamu berikutnya sesudah terdaftar sebagai pengguna, kamu cantumkan informasi pribadi seperti nomor telepon, alamat, e-mail, dan lainnya.
- Setelah itu, masukkan informasi terkait bisnis kamu seperti nama bisnis, jenis usaha yang dijalankan, alamat toko, informasi produk, dan sebagainya.
- Di tahap terakhir, barulah kamu mengisi informasi tentang registrasi bisnis untuk mendapatkan notifikasi verifikasi dari TikTok.
- Sesudah terkonfirmasi secara resmi, selanjutnya kamu dapat menggunakan fitur TikTok shop ini untuk berjualan.



Gambar 3. Akun Tiktok

Proses Pembuatan Tahu



Gambar 4 : Melihat Kualitas Kacang Kedelai Yang Dgunaka

Dalam proses pembuatan tahu tersebut hal pertama yang perlu di perhatikan adalah kualitas kedelai yang digunakan, jika kedelainya bagus maka akan berpengaruh juga pada tahu yang sudah jadi akan terlihat bagus pula.



Gambar. 5 . Proses Penggilingan Kacang Kedelai



Gambar. 6 . Proses Penggilingan Kacang Kedelai

Proses Penggilingan Kacang Kedelai yang menggunakan mesin penggiling, setelah itu di letakkan ke wadah yang cukup besar untuk didiamkan beberapa menit untuk di masak menggunakan uap.



Gambar 6 : Proses Memasak Kedelai Yang Sudah Digiling Menggunakan Uap

Proses selanjutnya yaitu memasak kedelai yang sudah di gilingan dan dimasukkan ke tempat untuk di masak menggunakan uap api yang terpisah. Setelah itu menunggu sampai masak, untuk

mengetahui sudah masak apa belum pak dandi menjelaskan untuk mengetahui masak apa belum itu hitung 3 kali mendidih kalau sudah mendidih 3 kali itu menandakan sudah masak dan di lakukan tahap selanjutnya yaitu di saring dan ampasnya di pisah. Lalu di cetak ke tempat yang berbentuk kotak yang terbuat dari kayu.



Gambar 7 : Menyusun tahu dan dimasukkan ke dalam wadah

Setelah itu tahu yang sudah di cetak akan dipotong-potong berbentuk kotak dengan ukuran sebagaimana tahu sebelumnya yg kita ketahui. Lalu langkah terakhir yaitu tahu tersebut di masukan ke dalam kemasan contoh kemasanya diatas untuk di promosikan melalui media sosial bapak Dandi.



Gambar 8 : Dokumentasi Untuk Di Upload Dimedia Sosial (Facebook Dan Tiktok)

Masalah:

Beberapa masalah yang dihadapi penjual tahu, antara lain:

1. Harga bahan baku
Harga kedelai yang naik dapat menjadi tantangan bagi penjual tahu untuk menstabilkan harga tahu.
2. Pengelolaan limbah
Limbah cair yang dihasilkan oleh industri tahu memiliki kadar pencemar yang tinggi sehingga harus diolah dengan baik dan benar.
3. Pemasaran
Pemasaran yang tidak lancar dapat menyebabkan penurunan penjualan dan keuntungan

Solusi:

Harga Bahan Baku (Kedelai)

1. Diversifikasi Sumber Bahan Baku: Penjual tahu dapat bekerja sama dengan berbagai pemasok atau importir kedelai untuk mendapatkan harga yang lebih kompetitif dan stabil.
2. Penggunaan Kedelai Lokal: Menggunakan kedelai lokal sebagai alternatif dapat mengurangi ketergantungan pada impor dan menekan biaya produksi.
3. Stok dan Pembelian Grosir: Membeli kedelai dalam jumlah besar ketika harga sedang rendah dapat mengurangi risiko lonjakan harga.
4. Efisiensi Produksi: Menerapkan teknologi produksi yang lebih efisien untuk mengurangi pemborosan bahan baku dan menekan biaya operasional.

Pengelolaan Limbah

1. Pembuatan Instalasi Pengolahan Air Limbah (IPAL): Produsen tahu dapat membangun IPAL sederhana untuk mengolah limbah cair agar tidak mencemari lingkungan.
2. Pemanfaatan Limbah untuk Pakan Ternak: Ampas tahu yang merupakan limbah padat dapat diolah menjadi pakan ternak yang bernilai ekonomi.
3. Kerja Sama dengan Pemerintah atau Lembaga Lingkungan: Mengakses program bantuan atau pendampingan dari pemerintah terkait pengelolaan limbah industri.
4. Pengolahan Limbah Menjadi Biogas: Limbah cair bisa dimanfaatkan untuk memproduksi biogas sebagai sumber energi alternatif.

Pemasaran

1. Pemasaran Digital: Memanfaatkan media sosial dan platform e-commerce untuk memperluas jangkauan pasar dan menarik konsumen baru yaitu dengan memasarkannya dengan menggunakan Facebook dan Tiktok
2. Kemitraan dengan Warung atau Restoran: Menjalin kerja sama dengan warung makan, katering, dan restoran untuk memastikan penjualan produk secara berkelanjutan.
3. Penciptaan Produk Inovatif: Mengembangkan variasi produk tahu (seperti tahu crispy atau tahu isi) untuk menarik minat konsumen dan meningkatkan nilai tambah.
4. Program Diskon dan Promosi: Menawarkan promo atau diskon tertentu untuk menarik konsumen dan meningkatkan volume penjualan dalam periode tertentu.

KESIMPULAN DAN SARAN

Dalam pengabdian yang dilakukan pada hari rabu 05 Juni 2024, berdasarkan penjelasan diatas bisa di simpulkan dengan melakukan pengabdian kepada masyarakat (pkm), bisa memudahkan dan memberikan solusi dalam usaha pabrik tahu pak Dandi yang ada di Jalan Merapi 13 RT 03 RW 01 Bengkulu. Dalam hal tersebut ditemui bahwa pak dandi tidak menggunakan media sosial dalam pemasaran tahu nya, oleh karena itu dalam kegiatan pengabdian tersebut memberikan saran untuk menggunakan media sosial dalam pemasaran tahu meskipun tahu yang dibuat itu tahu yang biasa atau tahu putih. Tidak menutup kemungkinan suatu saat media sosial bermanfaat untuk kedepannya untuk mempromosikan olahan-olahan tahu yang dibuat.

UCAPAN TERIMA KASIH

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (pkm) tidak akan berjalan lancar jika tidak ada campur tangan dari berbagai pihak yang terlibat. Maka dari itu kami sebagai penulis mengucapkan banyak terimakasih kepada:

1. Bapak Dandi Selaku Pemilik Pabrik Tahu industri sumber mulya di Jalan Merapi 13 RT 03 RW 01 Bengkulu
2. Universitas Dehasen Bengkulu
3. Ibu Ermy Wijaya S.E,M.M sebagai pembimbing yang telah membimbing kami

DAFTAR PUSTAKA

Armstrong dalam Ridwansyah,(2017:52). Bab II Landasan Teori Industri Tahu. Laksana,(2019:129).
Djayanti,(2015),Al Setyaningsih,(2021). Lontoh, Jurista K., Altje L. Tumbel, and Raymond Ch Kawet. "Pemanfaatan Media Sosial Sebagai Strategi Promosi Bagi Pengembangan Pemasaran Wisata

Danau Linow Di Kota Tomohon." Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi 8.4 (2020).
<https://ejournal.unesa.ac.id/index.php/JDKV/article/download/48070/40140/> Diakses Pada 10 Agustus 2023

Promosi.https://repository.bsi.ac.id/index.php/unduh/item/243964/File_10-Bab-li-Landasan-Teori.Pdf. diakses pada 08 Agustus 2023 Promosi.Artikel User Interface Website Sebagai Media Promosi.Halaman 175.

Suprpti,(2019).
PengertianTahu.http://repository.poltekkes-kdi.ac.id/2795/3/BAB_2_.pdf. diakses pada 10Agustus 2023.