

# Pendampingan Strategi Pemasaran Produk Maggot demi Peningkatan Pendapatan Rumah Tangga di Kampung Wisata Kali Gajah Wong Yogyakarta

Rubiyatno <sup>1\*</sup>, Venantius Mardi Widyadmono <sup>2</sup>,  
Maria Angela Diva Vilaningrum Wadyatenti <sup>3</sup>, Theodorus Sutadi <sup>4</sup>,  
Christina Heti Tri Rahmawati <sup>5</sup>, Josephine Wuri <sup>6</sup>, Trisnawati Rahayu <sup>7</sup>

<sup>1-7</sup>Fakultas Ekonomi, Universitas Sanata Dharma

\* rubi@usd.ac.id

## Abstrak

Industri pariwisata di Indonesia terus berkembang pesat, terutama di Yogyakarta yang terkenal dengan beragam destinasi wisata menarik. Salah satunya adalah Kampung Wisata Kali Gajah Wong, yang saat ini sedang berusaha meningkatkan pendapatan masyarakat lokal melalui pengembangan produk maggot. Tujuan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah memberikan solusi permasalahan mitra melalui strategi pemasaran produk terkait pengemasan sehingga dapat meningkatkan pendapatan ekonomi rumah tangga dengan menjual produk yang sudah siap jual dengan kemasan menarik. Pendampingan pengembangan strategi pemasaran produk maggot dilakukan oleh dosen dan mahasiswa dari Fakultas Ekonomi Universitas Sanata Dharma pada pelaku usaha maggot di Kampung Wisata Kali Gajah Wong. Dari pendampingan yang dilakukan, terlihat peningkatan yang signifikan dalam penjualan produk maggot. Strategi pemasaran yang dirancang mampu menarik minat wisatawan untuk membeli produk maggot dan meningkatkan pendapatan rumah tangga di Kampung Wisata Kali Gajah Wong. Pengembangan produk maggot juga memberikan dampak positif terhadap lingkungan, karena memanfaatkan sumber daya alam yang ada dengan meminimalisir limbah organik. Dengan adanya pendampingan dan bimbingan dalam pengembangan strategi pemasaran dan penggunaan kemasan produk yang efektif, diharapkan rumah tangga dapat merasakan peningkatan pendapatan yang berkelanjutan.

**Kata Kunci:** *pendampingan, strategi pemasaran, produk maggot, pendapatan rumah tangga*

## Pendahuluan

Pengembangan ekonomi lokal merupakan salah satu upaya yang dilakukan untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Salah satu caranya adalah melalui pengembangan produk lokal yang potensial untuk dipasarkan. Di Kampung Wisata Gajah Wong, maggot adalah salah satu produk yang memiliki potensi untuk dikembangkan dan dijual kepada wisatawan. Maggot adalah larva lalat yang kaya akan protein dan serat. Salah satu pelaku usaha maggot di Kampung Wisata Kali Gajah Wong ini bernama Pak Warto. Beliau adalah penggiat wisata sekaligus pemberdaya masyarakat khususnya pada

kampung wisata ini. Pemberdayaan masyarakat sangat berperan penting untuk kemajuan sebuah desa (Mangowal, 2013). Pak Wardo aktif dalam mencari solusi untuk memberdayakan masyarakat kampung agar lebih bernilai sehingga harapannya akan mampu meningkatkan pendapatan rumah tangga walau kadang tidak signifikan.

Awal mulanya kampung ini penuh keprihatinan karena lingkungannya yang sangat kotor. Kondisi mitra terkenal sangat kumuh oleh berbagai pihak karena limbah medis dan bahkan menjadi tempat peternakan babi sehingga bau menyengat tidak bisa dihindari. Reputasi negatif ini menjadikan kampung semakin sulit untuk meningkatkan pendapatan rumah tangga mereka, padahal lokasi kampung ini sangat strategis. Isu inilah yang memotivasi Pak Wardo untuk meningkatkan ekonomi warga kampungnya. Hal yang dilakukan Pak Wardo ini selaras dengan Kurniawati (2013) mengenai pentingnya melakukan pemberdayaan masyarakat di bidang usaha ekonomi.



**Gambar 1.** Kampung Wisata Gajah Wong tepat berada di Tepi Sungai Gajah Wong yang Penuh Sampah

Umumnya, masalah pengelolaan sampah adalah masalah utama perkampungan yang berlokasi di wilayah perkotaan. Ditambah lagi, lokasi ini tepat berada di tepi sungai pusat kota Daerah Istimewa Yogyakarta. KLHK (2017) dalam Ismail (2019) menyatakan bahwa jumlah timbulan sampah per jiwa adalah 0,8 kg per hari, baik sampah yang dapat diurai maupun sampah yang tidak dapat diurai. Maka upaya pengelolaan sampah berbasis masyarakat menjadi hal yang penting disamping untuk menjaga lingkungan juga terdapat peluang ekonomi dalam aktivitas pengelolaan sampah berbasis masyarakat tersebut. Peluang inilah yang ditangkap Pak Wardo untuk membuat suatu aktivitas pengolahan limbah organik dengan membudidayakan maggot yang diarahkan untuk dijual secara langsung dan juga digunakan sebagai pakan ternak.

Hal ini menjadi menguntungkan karena maggot sendiri adalah pengurai sampah organik yang terbukti secara ilmiah dapat mendegradasi sampah organik dengan cepat, tidak berbau dan menghasilkan kompos organik yang memiliki nilai ekonomis serta larva maggot sendiri juga memiliki nilai ekonomis karena dapat digunakan sebagai pakan ikan karena kandungan proteinnya yang tinggi. Penjualan maggot ini dapat mendatangkan pendapatan bagi masyarakat kampung yang diprakarsai oleh Pak Wardo, hanya saja

penjualannya masih manual tanpa adanya strategi pemasaran produk sehingga sulit bersaing di pasar. Produk maggot ini dapat dikatakan sebagai salah satu produk hijau yang dapat mendukung ketercapaian ekonomi hijau. Keberlanjutan merupakan salah satu isu yang terus dikembangkan agar kelompok masyarakat itu berkembang secara komprehensif tidak hanya dari sisi ekonomi namun juga lingkungan.



**Gambar 2.** Maggot yang langsung dijual dan digunakan tanpa dikemas secara khusus

Hanya saja, sangat disayangkan bahwa produk hijau berupa maggot ini masih berupa barang saja tanpa packing yang menjelaskan mengenai kandungan pada produk tersebut. Tanpa informasi yang tercantum pada labeling, maka sebuah kemasan tidak cukup terpercaya. Maka dapat dikatakan bahwa permasalahan utama mitra yaitu sudah ada solusi pengelolaan sampah namun produk yang dihasilkan dari pengelolaan ini belum bernilai jual sehingga membutuhkan solusi yaitu strategi pemasaran produk terkait pengemasan.

Tujuan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah mendapatkan solusi melalui strategi pemasaran produk terkait pengemasan ini menjadi urgensi agar mitra dapat semakin mengembangkan penjualan produk mereka. Dengan begitu mitra dapat pelan-pelan meningkatkan pendapatan ekonomi rumah tangganya dengan menjual produk yang sudah siap jual dengan kemasan menarik.

Topik yang diusulkan ini sesuai dengan topik unggulan di Renstra Pengabdian USD yaitu memperkuat ketahanan ekonomi untuk pertumbuhan yang berkualitas. Isu prioritas yang menjadi fokus tim pengabdian adalah produktivitas dan daya saing manusia Indonesia masih perlu ditingkatkan. Topik Unggulan Kegiatan PkM-USD yang dimaksud adalah Penguatan upaya pemasaran produk yang memperkuat hubungan langsung dengan *ultimate customer*. Oleh karena itu, pendampingan strategi pemasaran produk maggot demi peningkatan pendapatan rumah tangga ini dirasa mampu menjadi solusi bagi pelaku usaha maggot di Kampung Wisata Kali Gajah Wong.

Berdasarkan latar belakang yang telah dijelaskan sebelumnya, bahwa dengan mempertimbangkan kebutuhan mitra terkait belum tersedianya pengemasan yang baik sebagai strategi pemasaran produk guna menunjang penjualan produk maggot, maka tim

pengabdian perlu melakukan pendampingan bagi pelaku usaha ini. Kemasan menurut Cenadi (2000) merupakan salah satu pemicu langsung berhadapan dengan konsumen.

Dengan demikian, kemasan harus dapat memberikan impresi spontan yang mempengaruhi tindakan positif konsumen di tempat penjualan. Kemasan yang tidak baik selama ini yang disediakan oleh mitra dapat membuat impresi negatif sehingga calon konsumen potensial kurang percaya produk mitra. Ditambah lagi adanya persaingan antar produk maggot yang serupa sehingga kepercayaan ini perlu untuk diraih pada tahap awal pengenalannya.

## Metode Pelaksanaan

Pengabdian ini dilakukan pada pelaku usaha maggot di Kampung Wisata Kali Gajah Wong. Langkah-langkah berikut ini kami lakukan dalam rangka mendukung pengembangan usaha ini. Sebagai langkah pertama, kami melakukan koordinasi dengan mitra. Hal ini dilakukan untuk sungguh mengerti kebutuhan mitra. Identifikasi masalah mampu dilakukan pada tahap ini sehingga kegiatan yang dilakukan setelahnya sungguh menjawab permasalahan mitra. Kegiatan pertama ini kami lakukan pada Januari hingga Februari 2023. Langkah berikutnya pada Maret-Juli 2023 ini kami melakukan supervisi dan perancangan desain kemasan. Hal ini melibatkan mahasiswa secara langsung dan juga dilengkapi verifikasi proses pengujian uji kandungan maggot. Berikutnya pada Agustus-Oktober 2023 penyampaian rancangan pemasaran kemasan, mencetak, dan memperbanyak. Tahap-tahap kegiatan pengabdian untuk pendampingan strategi pemasaran produk maggot demi peningkatan pendapatan rumah tangga di Kampung Wisata Kali Gajah Wong, dapat meliputi beberapa langkah berikut:

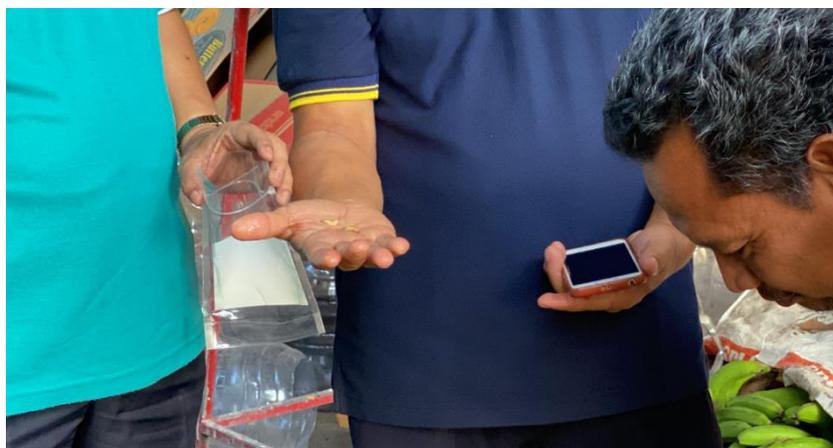
1. Identifikasi kebutuhan dan potensi, observasi terlebih dahulu untuk mengidentifikasi kebutuhan dan potensi pasar dari produk maggot di Kampung Wisata Kali Gajah Wong. Identifikasi juga potensi rumah tangga yang dapat terlibat dalam produksi dan pemasaran produk tersebut.
2. Pelatihan dan Pendidikan, lakukan kegiatan pelatihan dan pendidikan kepada rumah tangga yang terlibat dalam produksi maggot. Dalam tahap ini diberikan pengetahuan dan keterampilan seputar strategi pemasaran, termasuk pembuatan kemasan yang menarik dan sesuai dengan kebutuhan pasar.
3. Pendampingan produksi, berikan pendampingan intensif kepada rumah tangga untuk meningkatkan kualitas dan kuantitas produksi maggot. Tahap ini membantu mereka mengoptimalkan teknik budidaya dan manajemen limbah untuk meningkatkan produktivitas.
4. Pengembangan kemasan, bekerjasama dengan rumah tangga, lakukan pengembangan kemasan yang menarik dan fungsional untuk produk maggot. Pertimbangkan faktor keamanan, daya tarik visual, serta informative yang diperlukan untuk menarik minat konsumen.
5. Pemasaran dan promosi, membantu rumah tangga memasarkan produk maggot dengan memanfaatkan strategi pemasaran yang sesuai dengan pasar. Dalam hal ini, penggunaan teknologi seperti media sosial, sehingga dapat membantu memperluas jangkauan pemasaran.

6. Evaluasi dan pemantauan, secara berkala terhadap keberhasilan program pengabdian ini. Monitor pendapatan rumah tangga, respon pasar terhadap produk dan kemasan, serta kendala yang dihadapi untuk memastikan kesinambungan dan peningkatan program di masa depan.

## Hasil dan Pembahasan

Pengabdian ini bertujuan untuk membantu meningkatkan pendapatan rumah tangga melalui pengembangan strategi pemasaran yang melibatkan perubahan kemasan produk maggot. Kegiatan pengabdian dan pendampingan yang dilakukan dapat membantu meningkatkan pendapatan rumah tangga melalui strategi pemasaran yang efektif dan pengembangan kemasan produk Maggot. Dari pendampingan yang dilakukan, terlihat peningkatan yang signifikan dalam penjualan produk maggot. Strategi pemasaran yang dirancang mampu menarik minat wisatawan untuk membeli produk maggot dan meningkatkan pendapatan rumah tangga di Kampung Wisata Kali Gajah Wong. Pengembangan produk maggot juga memberikan dampak positif terhadap lingkungan, karena memanfaatkan sumber daya alam yang ada dengan meminimalisir limbah organik. Berikut adalah hasil dan pembahasan dari kegiatan pengabdian ini :

1. Identifikasi kebutuhan dan potensi, dimulai dengan mengidentifikasi permasalahan yang dihadapi oleh rumah tangga yang menghasilkan produk maggot. Kendala di dalam strategi pemasaran, seperti kurangnya pemahaman tentang segmentasi pasar, kurangnya pengetahuan tentang promosi produk, atau kemasan produk yang kurang menarik.
2. Pelatihan dan Pendidikan, lakukan kegiatan pelatihan dan pendidikan kepada rumah tangga yang terlibat dalam produksi maggot. Dalam tahap ini diberikan pengetahuan dan keterampilan seputar strategi pemasaran, termasuk pembuatan kemasan yang menarik dan sesuai dengan kebutuhan pasar.
3. Pendampingan produksi, melibatkan pemahaman mendalam tentang produk maggot dan manfaatnya. Analisis ini dapat mencakup keunggulan produk, dan potensi pasar yang mungkin belum tergarap dengan baik.



**Gambar 3.** Peninjauan ke Mitra Penghasil Maggot



**Gambar 4.** Peninjauan ke Mitra Penghasil Maggot

4. Pengembangan kemasan yang menarik dan fungsional untuk produk maggot, bekerjasama dengan rumah tangga. Salah satu langkah penting dari kegiatan pengabdian ini adalah melakukan pengembangan kemasan produk maggot yang menarik dan menggambarkan nilai produk dengan jelas. Kemasan yang menarik akan membantu menarik perhatian konsumen dan membedakan produk dari kompetitor. Informasi yang dituliskan di kemasan meliputi identitas Kampung Wisata Gajah Wong, manfaat, tanggal dan kontak yang dapat dihubungi.



**Gambar 5.** Desain Kemasan dan Kemasan Produk

5. Pemasaran dan promosi, merencanakan strategi pemasaran yang tepat untuk memperluas pangsa pasar dan meningkatkan pendapatan rumah tangga. Strategi yang direkomendasikan dapat melibatkan penetapan harga yang kompetitif, segmentasi pasar dengan tujuan yang jelas, penggunaan promosi yang efektif, dan pengembangan kemasan produk yang menarik.
6. Pendampingan, untuk membantu rumah tangga dalam mengimplementasikan strategi pemasaran yang baru, pendampingan diberikan kepada mereka. Pelatihan yang berkaitan dengan strategi pemasaran, manajemen penjualan, promosi, dan

penggunaan kemasan produk yang efektif akan membantu meningkatkan pemahaman dan keterampilan rumah tangga dalam memasarkan produk maggot mereka.

Dengan adanya pemahaman yang lebih baik tentang strategi pemasaran yang tepat, penggunaan kemasan produk yang menarik, serta implementasi yang baik, diharapkan dapat meningkatkan daya saing produk dan menghasilkan peningkatan pendapatan bagi rumah tangga yang terlibat. Melalui kegiatan ini, diharapkan rumah tangga akan dapat meningkatkan akses ke pasar yang lebih luas, menarik minat konsumen baru, dan memperkuat hubungan dengan pelanggan yang sudah ada. Selain itu, strategi pemasaran yang baik juga dapat membantu meningkatkan kesadaran, kepercayaan, dan citra produk maggot di mata konsumen. Dengan adanya pendampingan dan bimbingan dalam pengembangan strategi pemasaran dan penggunaan kemasan produk yang efektif, diharapkan rumah tangga di Kampung Wisata Kali Gajah Wong dapat merasakan peningkatan pendapatan yang berkelanjutan.

## **Kesimpulan**

Pendampingan strategi pemasaran produk maggot oleh dosen dan mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Sanata Dharma mampu memberikan kontribusi yang signifikan dalam meningkatkan pendapatan rumah tangga di Kampung Wisata Kali Gajah Wong. Pengembangan produk maggot tidak hanya berpotensi sebagai sumber pendapatan tambahan, tetapi juga mampu berdampak positif terhadap lingkungan melalui pemanfaatan limbah organik. Pendampingan ini memberikan peluang bagi pendamping lainnya untuk mengadopsi strategi serupa dalam mendukung pengembangan ekonomi lokal.

Setelah kegiatan pengabdian berikut adalah beberapa saran yang dapat dilakukan untuk keberlanjutan yakni membangun jejaring, membantu masyarakat yang terlibat dalam pengembangan produk maggot untuk membangun jejaring atau jaringan dengan pihak lain yang relevan. Kolaborasi dengan pihak-pihak seperti pengepul maggot, pengepul limbah organik, atau penyalur produk hasil olahan maggot dapat membantu dalam memperoleh akses pasar yang lebih luas. Pelatihan dan pendampingan lanjutan kepada masyarakat terkait strategi pemasaran lanjutan dan pengembangan kemasan produk. Dalam hal ini, berikan pemahaman yang lebih mendalam tentang teknik-teknik pemasaran, branding, dan desain kemasan. Ini dapat dilakukan melalui pelatihan dan workshop untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan yang dibutuhkan untuk mengelola bisnis dan menghasilkan produk berkualitas tinggi. Kolaborasi dengan pihak-pihak tersebut dapat memperluas jangkauan, akses, dan pemahaman tentang potensi ekonomi produk maggot.

## **Ucapan Terimakasih**

Terima kasih kepada Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat Universitas Sanata Dharma yang telah mendanai kegiatan pengabdian kepada masyarakat.

## Referensi

- Cenadi, C. S. (2000). Peranan desain kemasan dalam dunia pemasaran. *Nirmana*, 2(2).
- Ismail, Y. Pengelolaan sampah berbasis masyarakat. *Academics in Action Journal of Community Empowerment*, 1(1), p 50-63;2019.
- Kurniawati, D. P. (2013). Pemberdayaan masyarakat di bidang usaha ekonomi (studi pada Badan Pemberdayaan Masyarakat kota Mojokerto) (Doctoral dissertation, Brawijaya University).
- Mangowal, J. (2013). Pemberdayaan Masyarakat Petani dalam Meningkatkan Pengembangan Ekonomi Pedesaan di Desa Tumani Kecamatan Maesaan Kabupaten Minahasa Selatan. *Governance*, 5(1).
- Abd hul, Y. (2022, September 20). *Metode Observasi: Pengertian, Macam dan Contoh*. Deepublish Store. From [https://deepublishstore.com/blog/metode-observasi/#Pengertian\\_Metode\\_Observasi](https://deepublishstore.com/blog/metode-observasi/#Pengertian_Metode_Observasi)
- Desa Wisata Kali Gajah Wong Kelurahan Giwangan 500 Besar ADWI 2023*. (n.d.). JADESTA. From [https://jadesta.kemenparekraf.go.id/desa/kali\\_gajah\\_wong\\_kelurahan\\_giwangan](https://jadesta.kemenparekraf.go.id/desa/kali_gajah_wong_kelurahan_giwangan)
- Pengertian Desain, Fungsi, dan Tujuannya*. (2021, April 16). Detikcom. From <https://www.detik.com/edu/detikpedia/d-5534213/pengertian-desain-fungsi-dan-tujuannya>
- Survei Konsumen: Definisi, Jenis, dan Tips-Tips Pentingnya*. (2023, March 7). Glints. From <https://glints.com/id/lowongan/survei-konsumen-adalah/#.ZEof03ZBy5c>