

---

**Inovasi Produk Dan Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Penjualan Pada Home Industry  
Kroso, Desa Jeruksawit, Kec Gondangrejo Karanganyar**

Edi Wibowo<sup>1</sup>, Setyaningsih Sri Utami<sup>2</sup>  
Universitas Slamet Riyadi Surakarta  
E-mail : [ediwibowo58@gmail.com](mailto:ediwibowo58@gmail.com)

*Abstract*

*Jeruk Sawit is a village located in Gondang Rejo District, Karanganyar Regency. Jeruk Sawit village has 12 hamlets, one of which is Kedunggong hamlet. Which is the selected hamlet in this service activity. The environment in this area carries out many kinds of home industry business activities, including making woven kroso from leftover pieces of unused bamboo, which can be used to wrap fruit for sale in the market, but this home industry business is not optimized. , besides the lack of ability in developing the business, they have not developed effective marketing methods so that sales increase. The perpetrators also have not thought about product innovation so they don't just rely on one product, because the pieces of bamboo can be used to make other product variations. The service team from Slamet Riyadi University carried out this service activity by carrying out mentoring activities to be able to improve marketing strategies in order to increase sales and the need for product innovation. The results of this service activity are increased sales from a more effective marketing strategy and product innovation, the output of this service is an article that will be published in an accredited community service journal.*

*Keywords : product innovation, marketing strategy, increase sales*

Abstrak

Jeruk sawit adalah desa yang terletak di Kecamatan Gondang Rejo, Kabupaten Karanganyar. Desa Jeruk sawit tersebut memiliki 12 dusun, salah satunya adalah dusun Kedunggong. Yang merupakan dusun yang dipilih dalam kegiatan pengabdian ini. Lingkungan di wilayah tersebut banyak yang melakukan berbagai macam kegiatan usaha home industry, diantaranya pembuatan anyaman kroso dari sisa-sisa potongan bambu yang tidak terpakai, yang dapat digunakan untuk membungkus buah-buahan yang di jual di pasar, akan tetapi usaha home industry tersebut kurang dioptimalkan, disamping kurang adanya kemampuan dalam mengembangkan usaha, mereka belum mengembangkan cara pemasaran yang efektif agar penjualan meningkat. Pelaku juga belum memikirkan adanya inovasi produk agar tidak hanya mengandalkan satu produk saja, karena dari potongan bambu tersebut dapat digunakan untuk membuat variasi produk yang lain. Tim pengabdian dari Universitas Slamet Riyadi melaksanakan kegiatan pengabdian ini dengan cara melakukan kegiatan pendampingan untuk dapat meningkatkan strategi pemasaran agar dapat meningkatkan penjualan serta perlunya inovasi produk. Hasil kegiatan pengabdian ini adalah meningkatnya penjualan dari adanya strategi pemasaran yang lebih efektif dan adanya inovasi produk, luaran pengabdian ini adalah artikel yang akan dipublikan dalam jurnal pengabdian masyarakat yang terakreditasi.

Kata Kunci : Inovasi Produk, Strategi pemasaran, peningkatan penjualan

## PENDAHULUAN

Jeruk sawit adalah desa yang terletak di Kecamatan Gondang Rejo, Karanganyar. Desa Jeruk sawit tersebut memiliki 12 dusun, salah satunya adalah dusun Kedunggong. Wilayah ini terletak diantara kalijambe, kebakramat dan Kecamatan Banjarsari Surakarta. Posisi yang berdekatan dengan wilayah yang padat penduduk tersebut membuat warga di Desa Jeruk Sawit tidak kesulitan dalam melakukan akses di

---

berbagai wilayah, dengan demikian banyak warga di daerah tersebut melakukan berbagai usaha home industry, yaitu dan pembuatan keranjang tempat buah yang dijual di pasar yang disebut kroso.

Kroso ini terbuat dari sisa-sisa potongan bambu yang tidak terpakai dan dimanfaatkan dengan di sisik menjadi helaian yang tipis kemudian di buat anyaman sebagai tempat untuk menjual buah-buahan , seperti pisang, atau tempat sayur-sayuran di pasar. Kegiatan ini dilakukan oleh ibu-ibu rumah tangga dengan memanfaatkan waktu luang mereka di sela-sela mengurus anak dan menyelesaikan pekerjaan rumah tangga mereka.

Tim Pengabdian kami tertarik dalam melakukan pendampingan home industry pembuatan kroso ini, dikarenakan usaha tersebut banyak diikuti oleh warga di beberapa RT di dusun kedung gong tersebut, serta dilihat dari manfaatnya produk tersebut bermanfaat untuk penjual buah dan sayur dipasar, dan yang lebih penting adalah usaha tersebut banyak memberdayakan ibu-ibu di wilayah tersebut.

Usaha home industry tersebut memiliki tempat usaha untuk pembuatannya di beberapa rumah warga kemudian dari beberapa rumah yang digunakan untuk membuat tersebut sebelum dijual dikumpulkan di suatu tempat menunggu di jual atau didatangi pembeli.

Bapak Suradi, yang rumahnya berlokasi di RT 4/2 Dusun Kedung Gong Desa Jeruk Sawit tersebut adalah salah satu yang juga menjalani usaha kroso tersebut., dengan jam kerja yang fleksibel dari pagi sampai sore, usaha tersebut memberdayakan ibu-ibu rumah tangga yang mengerjakan kroso tersebut dan untuk masing-masing ibu rumah tangga dalam sehari menghasilkan 30 kroso, sehingga total kroso yang dihasilkan dalam sehari berkisar 300 kroso. Kroso tersebut berasal dari potongan bamboo yang dipotong menjadi 6 batangan pendek, untuk di sisik tipis-tipis, agar bisa di anyam. Setelah jadi kroso diikat masing-masing 10 biji dengan harga pokok Rp. 5.000,- dan dijual Rp. 6.000,- sedang untuk kroso kecil harga pokok Rp 4.000,- dan dijual seharga Rp 5.000,-

Permasalahan dari usaha tersebut adalah strategi pemasaran yang belum dipikirkan secara matang, pemilik masih menggunakan cara tradisional dalam memasarkan produk, setelah produk dibuat hanya dikumpulkan di salah satu rumah warga dan menungguadanya pembeli yang sudah tau dari mulut ke mulut saja, atau pemilik menjajakan ke pasar-pasar. Cara pemasaran tersebut perlu diperbarui, karena pada saat ini pemasaran akan lebih dapat meningkatkan penjualan dengan cara memanfaatkan media social. Selain itu pemilik perlu memikirkan adanya inovasi produk, sehingga hasil produk tidak monoton hanya satu produk saja, perlu adanya variasi produk atau kebaruan model produk sehingga dapat lebih menarik pembeli serta dapat menghasilkan manfaat yang lebih banyak tidak hanya untuk tempat buah saja.

Dengan demikian tim pengabdian tertarik untuk melakukan pendampingan cara mengembangkan strategi pemasaran dan perlunya inovasi produk agar dapat meningkatkan penjualan.

## **METODE PELAKSANAAN**

Dari hasil survey dan diperolehnya beberapa temuan permasalahan yang dihadapi oleh pelaku produksi UKM, maka perlu beberapa metode pendekatan dalam merealisasikan program PKM serta terdapat beberapa tahapan sebagai berikut:

1. Memberikan pelatihan pembuatan produk yang beranekaragam.
2. Penataan proses produksi dan tempat yang terkonsentrasi
3. Memberikan sosialisasi pelatihan tentang kewirausahaan.
4. Memperkenalkan cara pemasaran yang efektif dengan melalui media sosial atau online dan menjalin kerjasama dengan pihak-pihak terkait dengan produk yang dihasilkan.

Adapun untuk melaksanakan kegiatan tersebut langkah-langkah yang dilakukan adalah:

1. Melakukan observasi pada home industry pengrajin kroso yang ada di dusun kedung gong Jeruk Sawit Kecamatan Gondang Rejo Karanganyar.
2. Mengidentifikasi permasalahan yang dihadapi mitra
3. Melakukan koordinasi dengan mitra home industry pengrajin kroso yang ada di dusun kedung gong Jeruk Sawit .
4. Melakukan perencanaan dan berkoordinasi dengan tim pengabdian
5. Melakukan sosialisasi mengenai kegiatan yang akan dilakukan oleh tim pengabdian
6. Melaksanakan kegiatan sesuai metode yang direncanakan
7. Melakukan evaluasi hasil dari pelaksanaan kegiatan tersebut, untuk menilai efektif tidaknya kegiatan yang dilakukan

## **LUARAN KEGIATAN**

Dari pelaksanaan kegiatan penyuluhan serta pendampingan di atas, maka luaran dari kegiatan pengabdian ini adalah:

1. Proses produksi menjadi lebih efektif dan efisien dengan adanya penataan layout fasilitas peralatan proses produksi.
2. Produk yang dihasilkan menjadi lebih beragam jenisnya dengan melakukan inovasi produksi.
3. Pemasaran produknya menjadi lebih luas dengan pemasaran secara online
4. Home industry yang ada di Dusun Kedung gong memiliki jiwa wirausaha yang mampu mengelola manajemen usaha dan strategi pemasaran yang lebih baik.

---

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Dari kegiatan pengabdian pada masyarakat ini, maka diperoleh hasil berikut:

1. Home industry pengrajin kroso yang ada di Dusun Kedung gong setelah mengetahui dan memahami terhadap pentingnya pengaturan layout peralatan produksi maka mereka meyakini bahwa dengan kegiatan ini akan bisa meningkatkan kuantitas dan kualitas hasil produksinya, sehingga harapannya home industry kroso ini bisa lebih berkembang lagi.
2. Diterapkannya transfer ilmu pengetahuan dari Perguruan Tinggi ke Mitra usaha home industry dalam mengelola usaha menjadi semakin baik dan berkembang.
3. Dengan bertambahnya pengetahuan dan ketrampilan pemasaran produk secara online akan dapat lebih meningkatkan segmen pasarnya sehingga bisa lebih meningkatkan volume penjualan produknya.
4. Kegiatan pendampingan ini dirasakan cukup efektif dan efisien karena dampaknya dapat dirasakan langsung oleh mitra yang awalnya tidak tahu menjadi tahu dan mudah memahami pentingnya perubahan proses produksi dan strategi pemasaran produk.

## DAFTAR PUSTAKA

- Chusnul Rofiah.2020 Pelatihanan Peningkatan Inovasi Produk UKM Di Desa Jatigedong. EKOBIS ABDIMAS. Volume 1, Nomor 2, Desember, 2020
- Harni dan Nurjannah. 2022.Pendampingan Peningkatan Pemasaran melalui Strategi Labeling Produ Pada Home Industry (Beppa Laiyya) di Desa Lamatti Riaja Kecamatan Bulupoddo. Jurnal Abdimas Ekonomi dan Bisnis
- Hermansyah, dkk.2023. PENERAPAN STRATEGI PEMASARAN, INOVASI PRODUK KREATIF DAN ORIENTASI PASAR UNTUK MENINGKATKAN KINERJA PEMASARAN UMKM TEKAT TIGA DARA. J-PIS, Vol 2, No 1 Januari 2023, Hal 72-76
- Mustamim, dkk.2020. Inovasi dan Strategi Pemasaran Produk Industri Kecil di Era New Normal. JURNAL PENGABDIAN MASYARAKAT BIDANG EKONOMI Vol. 1, No. 1, Desember 2020 Hal. 20 – 22
- Putri Fitria Soleha dan Agus Supriono.2022. Capaian Hasil Inovasi Produk dan Digital Marketing Usaha Rengginang di Rowoindah – Jember. Abdi: Jurnal Pengabdian dan Pemberdayaan Masyarakat Volume 4 Nomor 1 2022, pp 53-59