



e-ISSN: 2745-6072

p-ISSN: 2745-6064

Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat MAJU UDA
Universitas Darma Agung MEDAN

PEMASARAN PRODUK PERTANIAN YANG MEMBERIKAN KEUNTUNGAN DI DESA PURBA DOLOK, KECAMATAN DOLOK SANGGUL, KABUPATEN HUMBANG HASUNDUTAN

Oleh:

Ronal Donra Sihaloho ¹⁾

Ester Siagian ²⁾

Hotlan Purba ³⁾

Universitas Sisingamangaraja XII Tapanuli ^{1,2,3)}

E-mail :

ronalsihaloho10@gmail.com ¹⁾

estermawarsiagian@gmail.com ²⁾

hotlanpurba1@gmail.com ³⁾

ABSTRACT

Agriculture is a very strategic part of a country's food security, especially Indonesia. But sometimes agricultural conditions are underestimated, so that many farmers do not receive attention from the state so that the welfare of farmers is far from expectations. The low selling value at the farm level makes it one of the factors for the low welfare of farmers, besides that there is also a lack of socialization that farmers get in processing agricultural products so that they are not sold raw. With good marketing and management of advanced agricultural products into products with added value, the welfare of farmers will be even better. This community service was attended by fifteen farmer groups, where one farmer group was represented by two people. The problem experienced by farmers in Purba Dolok Village is the lack of socialization in processing coffee beans into value-added products. Likewise with the lack of socialization in managing chilies to provide added value where so far farmers have only sold them in raw form. Then, in determining the price, the farmers are helpless so they rely on the prices offered by the wholesalers. The purpose of this Abdimas is to provide socialization of the added value of superior agricultural products in order to increase farmers' profits and provide awareness to farmers, especially farmer groups, of weaknesses in marketing their agricultural products in order to increase profits. Then the method used in this Abdimas is to socialize directly whether there are problems in marketing agricultural products and provide assistance on how to increase the selling value of agricultural products, especially coffee and chilies.

Keyword : Marketing, Agricultural Products, Farmer Profits

ABSTRAK

Pertanian merupakan bagian yang sangat strategis dalam ketahanan pangan suatu negara, khususnya Indonesia. Tapi kadang kondisi pertanian dipandang sebelah mata, sehingga banyak petani kurang dapat perhatian dari negara sehingga kesejahteraan petani jauh dari harapan. Rendahnya nilai jual ditingkat petani menjadikan salah satu faktor rendahnya kesejahteraan petani, disamping itu juga kurangnya sosialisasi yang didapatkan petani dalam mengolah hasil pertanian agar tidak dijual secara mentah. Dengan adanya pemasaran yang baik dan pengelolaan hasil pertanian lanjutan menjadi produk dengan nilai tambah maka



e-ISSN: 2745-6072

p-ISSN: 2745-6064

Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat MAJU UDA
Universitas Darma Agung MEDAN

kesejahteraan petani akan semakin baik. Pengabdian masyarakat ini dihadiri sebanyak 15 kelompok tani, dimana 1 kelompok tani diwakilkan dengan sebanyak 2 orang. Adapun masalah yang dialami petani Desa Purba Dolok adalah kurangnya sosialisasi dalam mengolah biji kopi menjadi produk nilai tambah. Begitu juga dengan kurangnya sosialisasi dalam mengelola Cabe agar memberikan nilai tambah dimana selama ini petani hanya menjual dalam bentuk mentah. Kemudian dalam penentuan harga petani tidak berdaya sehingga berpatokan kepada harga yang ditawarkan oleh pedagang pengepul. Adapun tujuan Abdimas ini adalah memberikan sosialisasi nilai tambah produk pertanian unggulan agar dapat meningkatkan keuntungan petani dan memberikan kesadaran kepada petani khususnya kelompok tani akan kelemahan dalam memasarkan hasil pertaniannya untuk dapat meningkatkan keuntungan. Kemudian metode yang dilakukan dalam Abdimas ini adalah melakukan sosialisasi secara langsung apakah terdapat permasalahan dalam memasarkan hasil pertanian dan melakukan pendampingan bagaimana cara dalam meningkatkan nilai jual hasil pertanian, khususnya kopi dan cabe.

Kata Kunci : Pemasaran, Produk Pertanian, Keuntungan Petani

1. PENDAHULUAN

Latar Belakang

Dalam meningkatkan hasil pertanian dari segi ekonomi sangat berkaitan dengan tingkat penghasilan dan keseriusan usaha pada petani produsen. Dengan ditopang sistem pemasaran yang baik dan lancar akan sangat mendorong petani untuk lebih giat berusaha ke arah yang lebih baik lagi. Dengan adanya keinginan untuk memperbaiki sistem di bidang pemasaran sangat memiliki peranan yang penting karena tidak cukup hanya dengan usaha untuk meningkatkan produksi agar dapat meningkatkan penghasilan petani, sehingga perlu untuk saling menghubungkan dengan keadaan pasar.

Pemasaran merupakan suatu hubungan yang berkaitan secara menyeluruh dari aktivitas-aktivitas mulai dari merencanakan, menentukan harga, mempromosikan dan mendistribusikan barang dan jasa kepada kelompok pembeli. Menurut Usman (2013), Pemasaran hasil pertanian merupakan semua kegiatan yang dilaksanakan terhadap hasil-hasil pertanian, mulai dari tingkat petani sampai konsumen. Didalam negara kita ini sering dikatakan bahwa pemasaran hasil pertanian merupakan bagian yang sangat lemah dalam siklus perekonomian atau aliran barang-barang.

Desa Purba Dolok berada di Kecamatan Dolok Sanggul, Kabupaten Humbang Hasundutan, dimana didiami



e-ISSN: 2745-6072

p-ISSN: 2745-6064

Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat MAJU UDA
Universitas Darma Agung MEDAN

sebanyak 550 KK dan 2.319 orang. Desa Purba Dolok adalah satu dari 27 desa yang ada di Kecamatan Dolok Sanggul, dimana didiami oleh sebagian besar Marga Purba yang berasal dari keturunan Raja Tahi Raja Purba yaitu Op. Raja Ihutan, Op. Raja Unggul dan Op. Habiaran. Untuk memberikan gambaran tentang tingkat pendidikan Desa Purba Dolok, berikut akan ditampilkan Tabel 1.1 tentang Tingkat Pendidikan di Desa Purba Dolok.

Tabel 1.1 Tingkat Pendidikan Desa Purba Dolok

No	Tingkat Pendidikan	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1	S1	121	7,1
2	D3	26	1,5
3	SMA	706	41,6
4	SMP	376	22,1
5	SD	255	15,0
6	Tidak Berpendidikan	215	12,7
Total		1699	100

Sumber: Data

Umum Desa Purba Dolok

Berdasarkan tabel diatas dapat dilihat bahwa tingkat pendidikan terbesar

adalah tingkat pendidikan SMA, yaitu sebanyak 706 Orang atau 41,6% dan tingkat pendidikan yang terendah adalah tingkat pendidikan D3, yaitu sebanyak 26 Orang atau 1,5%. Tetapi disamping itu masih ada penduduk yang Tidak Berpendidikan yaitu sebanyak 215 orang atau 12,7%.

Adapaun mata pencaharian masyarakat Desa Purba Dolok adalah sebagian besar di bidang Pertanian. Berdasarkan hasil pengamatan terdapat beberapa hasil pertanian yang menjadi potensi unggulan. Berikut akan ditampilkan Tabel 1.2 tentang Potensi Unggulan Pertanian Desa Purba Dolok, yaitu:

Tabel 1.2 Potensi Unggulan Pertanian Purba Dolok

No	Hasil Pertanian	Jumlah Hasil (Kg/Tahun)
1	Kopi	29.257
2	Cabe	1.396
3	Alpukat	28.125
4	Kemenyan	200

Sumber: Analisis Potensi Desa di Kab. Humbang Hasundutan



e-ISSN: 2745-6072

p-ISSN: 2745-6064

Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat MAJU UDA
Universitas Darma Agung MEDAN

Dari data diatas, yang menjadi keluhan atau permasalahan masyarakat Desa Purba Dolok mengenai Potensi Unggulan Pertanian yaitu Kopi dan Cabe, dimana Kopi dipasarkan masyarakat dalam bentuk biji kering sehingga perlu pengolahan lanjutan agar mendapatkan nilai yang lebih tinggi ditingkat petani. Sedangkan Cabe perlu diupayakan memberi nilai tambah dimana selama ini petani hanya menjual dalam bentuk mentah sehingga dapat diolah berbagai macam jenis sambal (kering atau basah) berbagai varian yang dikemas dengan baik, mendapat sertifikat BPOM dan terdaftar sebagai industri rumah tangga.

Dari latar belakang permasalahan di atas tersebut maka kami melakukan Pengabdian Kepada Masyarakat Di Desa Purba Dolok dengan memberikan sosialisasi dan pendampingan dengan judul : **“Pemasaran Produk Pertanian Yang Memberikan Keuntungan”**.

Tujuan Pengabdian Masyarakat

Adapun tujuan dilaksanakannya pengabdian masyarakat ini adalah:

1. Memberikan sosialisasi nilai tambah

produk pertanian unggulan agar dapat meningkatkan keuntungan petani.

2. Memberikan kesadaran kepada petani khususnya kelompok tani akan kelemahan dalam memasarkan hasil pertaniannya untuk dapat meningkatkan keuntungan.

2. METODE PELAKSANAAN

Tempat dan Waktu

Kegiatan ini dilaksanakan di Desa Purba Dolok, Kecamatan Doloksanggul, Kabupaten Humbang Hasundutan pada tanggal 01 November 2022. Kegiatan ini dimulai dengan melakukan tahap persiapan sampai dengan tahap pelaksanaan, seperti peninjauan kebutuhan penyuluhan dan identifikasi kondisi kelompok tani.

Khalayak Sasaran

Untuk memberikan hasil yang maksimal dalam melaksanakan Pengabdian Masyarakat ini, maka khalayak sasaran dalam kegiatan ini adalah kelompok tani yang ada di Desa Purba Dolok. Berikut adalah Tabel 2.1 Kelompok Tani Desa Purba Dolok:



e-ISSN: 2745-6072

p-ISSN: 2745-6064

Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat MAJU UDA
Universitas Darma Agung MEDAN

Tabel 2.1 Kelompok Tani Desa Purba

Dolok

No	Nama Kelompok Tani	Ketua
1	Roha Tani	Husin Sinaga
2	KWT Angrek	Naeci Siregar
3	KWT Cempaka	Juita Sinaga
4	Dalihan Natolu	Delman Purba
5	Maju Bersama	Rimson Purba
6	Royal Tani	Osmar Martua Purba
7	Rejeki Tani	Hitman Purba
8	Bersama	Anton Purba
9	KWT Tangguh	Sorta Napitupulu
10	Satahi	Lort Minto Simatupang
11	Horas Tani	Jawalan Silalahi
12	KWT Tugabena	Rayani Silaban
13	Maduma	Darwin Purba
14	Siporngis	Selamat Simanullang
15	Keluarga Saroha	Hermanto Purba

Sumber: Data Umum

Desa Purba Dolok

Berdasarkan tabel diatas dapat dilihat jumlah kelompok tani di Desa Purba Dolok adalah sebanyak 15 kelompok. Dalam menghadiri sosialisai pengabdian masyarakat ini setiap

kelompok diwakili sebanyak 2 orang sehingga total yang hadir sebagai peseta adalah 30 orang.

Metode Pengabdian Masyarakat

Adapun metode yang akan digunakan dalam pengabdian masyarakat ini adalah:

1. Melakukan sosialisasi secara langsung apakah terdapat permasalahan dalam memasarkan hasil pertanian.
2. Melakukan pendampingan bagaimana cara dalam meningkatkan nilai jual hasil pertanian, khususnya kopi dan cabe.

Selain Dosen, pengabdian masyarakat ini juga melibatkan mahasiswa sehingga mahasiswa dapat menambah pengalaman tentang pemasaran khususnya berkaitan dengan matakuliah pemasaran sehingga mahasiswa dapat membandingkan matakuliah pemasaran dengan keadaan pemasaran dilapangan. Apabila didapat permasalahan yang ada diatas maka akan diberikan saran tentang bagaimana sebaiknya yang akan dilaksanakan oleh petani secara ilmiah.



e-ISSN: 2745-6072

p-ISSN: 2745-6064

Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat MAJU UDA
Universitas Darma Agung MEDAN

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Dalam melaksanakan kegiatan sosialisasi ini diadakan pada tanggal 01 November 2022, yang berada di Kantor Kepala Desa Purba Dolok, Kecamatan Doloksanggul, Kabupaten Humbang Hasundutan. Adapun kegiatan yang dilakukan, dimana dilaksanakan dilokasi tersebut berkaitan dengan sosialisasi tentang bagaimana Pemasaran Produk Pertanian Yang Memberikan Keuntungan sehingga para petani khususnya kelompok tani yang berada dilokasi Desa Purba Dolok mendapatkan keuntungan yang meningkat, dimana selama ini kelompok tani mendapatkan informasi sangat minim dalam mendapatkan sosialisasi untuk meningkatkan keuntungan hasil pertanian terutama hasil pertanian yang diunggulkan sehingga para petani khususnya kelompok tani hanya menjual hasil pertaniannya dalam bentuk mentah dan harganya disesuaikan dengan para pengepul sehingga para kelompok tani tidak berdaya dalam menambah tingkat keuntungan dalam hasil pertanian.

Pemasaran yang kita ketahui selama ini adalah adanya penyediaan, pertukaran, pendistribusian, penentuan harga, promosi

dan pemberian barang atau jasa. Pemasaran juga sangat erat kaitannya dengan memberikan kepuasan kepada konsumen sehingga dengan harapan terjalannya hubungan pedagang dan pembeli berjalan dengan lama. Menurut William J. Stanton (2012), pemasaran adalah seluruh dari kegiatan usaha yang ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan dan mendistribusikan barang dan jasa yang dapat memuaskan kebutuhan konsumen.

Sedangkan menurut Tjahjaningsih & Soliha (2015), menyatakan bahwa manajemen pemasaran adalah proses analisis, perencanaan, implementasi, dari perwujudan produk, harga, distribusi, dan promosi untuk menciptakan pertukaran dengan kelompok sasaran sehingga dapat memenuhi tujuan pelanggan dari perusahaan.

Analisis Situasi

Dari hasil pengamatan langsung dilapangan terdapat beberapa permasalahan-permasalahan yang ditemukan berkaitan dengan pemasaran hasil pertanian di Desa Purba Dolok, yaitu tentang Kopi dipasarkan masyarakat dalam



e-ISSN: 2745-6072

p-ISSN: 2745-6064

Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat MAJU UDA
Universitas Darma Agung MEDAN

bentuk biji kering sehingga perlu pengolahan lanjutan agar mendapatkan nilai yang lebih tinggi ditingkat petani. Sedangkan Cabe perlu diupayakan memberi nilai tambah dimana selama ini petani hanya menjual dalam bentuk mentah. Kemudian dalam penentuan harga petani tidak berdaya sehingga berpatokan kepada harga yang ditawarkan oleh tengkulak.

Hasil Pertanian Unggulan Kopi Dan Cabe

Berikut akan ditampilkan Tabel 3.1 tentang hasil pertanian Kopi dan Cabe di Desa Purba Dolok, yaitu:

Tabel 3.1 Potensi Unggulan Pertanian Kopi dan Cabe

No	Hasil Pertanian	Jumlah Hasil (Kg/Tahun)
1	Kopi	29.257
2	Cabe	1.396

Sumber: Analisis Potensi Desa di Kab. Humbang Hasundutan

Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa hasil pertanian Kopi sebanyak 29.257 kg/tahun, dimana hasil pertanian kopi tersebut masih dijual dalam bentuk biji kopi kering sehingga petani mengeluhkan

agar ada masukan atau sosialisasi kepada mereka bagaimana meningkatkan nilai jual kopi tersebut sehingga dalam memasarkan produk konsumen tertarik.

Kemudian dari hasil Cabe terlihat bahwa hasil petani sebanyak 1.396 kg/tahun, dimana hasil pertanian cabe dijual secara mentah sehingga pada saat hasil Cabe banyak harga jualnya rendah sehingga petani meminta agar diberikan masukan atau sosialisasi bagaimana mengantisipasi Cabe pada saat hasil cabe meningkat sehingga menambah nilai jual.

Penentuan Harga

Dalam melakukan penjualan terhadap hasil pertanian kepada pedagang, yang berperan sangat aktif dalam pemasaran adalah pedagang pengepul atau tengkulak. Pedagang pengepul atau tengkulak datang ke petani untuk membeli hasil pertaniannya, baik mendatangi ladang atau rumah petani. Biasanya dalam menjual hasil pertaniannya, petani pertama-tama mengecek hasil pertaniannya apakah sudah bisa di panen atau tidak, kemudian petani menghubungi pedagang pengepul atau tengkulak agar datang mengambil hasil pertaniannya.



e-ISSN: 2745-6072

p-ISSN: 2745-6064

**Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat MAJU UDA
Universitas Darma Agung MEDAN**

Pada saat melakukan transaksi jual beli, petani tidak mengetahui berapa harga jual yang berlaku dipasaran sehingga harga baru diketahui oleh petani pada saat pedagang pengepul datang untuk membeli dilokasi petani, disitulah terjadi transaksi. Biasanya petani mempercayai dan menerima saja berapa yang ditawarkan oleh pedagang pengepul atau tengkulak.

Tindakan

Diharapkan kepada kelompok tani, bersama-sama atau bersatu untuk memikirkan bagaimana hasil pertanian kopi tidak hanya dijual dengan bentuk biji kopi kering saja. Maka dengan itu dalam pengabdian masyarakat ini, kami memberikan solusi dimana biji kopi kering diolah dengan menjadikan bubuk kopi dan dikemas dengan baik, mendapat sertifikat BPOM dan terdaftar sebagai industri rumah tangga.

Begitu juga dengan hasil pertanian cabe tidak hanya dijual secara mentah saja.

Maka dengan ini juga kami memberikan solusi dimana cabe dapat diolah dengan berbagai macam jenis sambal (kering atau basah) dengan berbagai varian yang dikemas dengan baik dan mendapatkan sertifikat BPOM. Kami bersedia menjembatani dalam pencetakan merek dan pengurusan sertifikat BPOM. Sehingga nantinya produk hasil pertanian masyarakat dapat dipasarkan bukan saja di daerah lokal, melainkan bisa dipasarkan diluar daerah.

Kemudian perlunya mengaktifkan kelompok tani bagian pemasaran sehingga menjadikan informasi pasar yang akan diterima oleh petani. Perlu juga petani melakukan pertemuan dalam menentukan harga yang cocok dan berapa harga yang ada dipasaran sehingga pihak tengkulak tidak sesuka hatinya dalam menentukan harga. Dengan demikian akan membuka pola pikir petani sehingga tidak hanya berpatok kepada pelanggan lama dan akan mencari pedagang pengepul yang baru.





e-ISSN: 2745-6072

p-ISSN: 2745-6064

Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat MAJU UDA
Universitas Darma Agung MEDAN



Fakultas Ekonomi UNITA Gelar Pengabdian Masyarakat di Desa Purba Dolok Humbahas



FOTO BERSAMA: Dekan FE UNITA Joan Berlin Damanik SSI MM bersama PR II Herta Manurung SE MM, PR III Hotlin Siregar SE MM, para dosen dan mahasiswa foto bersama Kepala Desa Purba Dolok, Frits Desmond Purba, unsur perangkat desa serta perwakilan masyarakat usai acara PKM di Desa Purba Dolok, Kecamatan Doloksanggul, Kabupaten Humbahas, Rabu (30/11). (Foto: Salsabul Salsabul)

Humbahas (SIB)
Seluruh dosen dan mahasiswa Fakultas Ekonomi (FE) Program Studi (Prodi) Manajemen Universitas Singamangaraja XII Tapanuli (UNITA) menggelar kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) untuk mendukung Usaha Mikro Kecil dan Menengah tertang Keripik dan Lilos di Desa Purba Dolok, Kecamatan Doloksanggul, Kabupaten Humbang Hasundutan (Humbahas), Rabu (30/11).
Hadir dalam kegiatan itu, Dekan FE Joan Berlin SSI MM, Pembantu Dekan I Hotlin Purba SE MM, Pembantu Dekan II Delviana RW Sihombing SE MSt, Pembantu Dekan III Leonard Sinaga SE MM, Ketua Program Studi Rosalinda Sitompul SE MM, Sekretaris Program Studi Nurliawati Simanjuntak SE MM, Pembantu Rektor II Herta Manurung SE MM, Pembantu Rektor III Hotlin Siregar SE MM, Ronal S Sihaloho SE MM, Niarta Bukit SE MM dan beberapa mahasiswa FE UNITA.
Ketua Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Singamangaraja XII, Rosalinda Sitompul mengatakan, tujuan kegiatan PKM itu adalah untuk memberikan pemahaman, edukasi serta pendampingan kepada masyarakat mengembangkan produk UMKM yang ada di daerah itu.
Lebih lanjut dijelaskan, dalam sebuah usaha industri rumah tangga, sangat dibutuhkan sebuah manajemen yang baik agar menghasilkan hasil yang maksimal, yaitu mulai dari perencanaan, pengorganisasian, pengarahan hingga pengendalian.
"Untuk menjalankan sebuah usaha, kita harus mengetahui dan memiliki manajemen yang baik agar semua kegiatan yang dijalankan bisa berjalan dengan semestinya," ucapnya.
Selain manajemen, dalam kesempatan itu juga dijelaskan bagaimana mendapatkan modal usaha. Materi itu disampaikan oleh Pembantu Rektor II UNITA Herta Manurung yang mengatakan bahwa modalitas usaha bukan hanya berupa uang melainkan tujuan utama dari didirikannya usaha tersebut. "Yang pertama dalam membuka usaha adalah apa tujuan dari usaha tersebut. Setelah itu baru langkah-langkah apa yang harus kita tempuh untuk mencapai tujuan tersebut, antara lain modal, pengembangan usaha, dan ketika ada kesulitan keuangan," imbuhnya.
Sementara itu, Dekan FE UNITA Joan Berlin Damanik dalam kesempatan itu menyampaikan bahwa mutu mahasiswa dan alumni UNITA tidak kalah saing dengan universitas-universitas yang ada di Indonesia. Kata dia, sudah banyak alumni UNITA yang sudah bekerja di pemerintahan-perusahaan ternama di Indonesia. "Maniah kita kerja itu, baik muda maupun tua, karena pendidikan tidak mengenal usia," pungkasnya.
Sementara itu, Kepala Desa Purba Dolok, Frits Desmond Purba menyampaikan apresiasi dan terimakasih kasih kepada para dosen mahasiswa Fakultas Ekonomi UNITA yang telah mau mengabdikan dirinya kepada masyarakatnya. "Kami merasa bersyukur dan berterima kasih karena membawa informasi dan pembinaan untuk membantu masyarakat Desa Purba Dolok. Sekali lagi, atas nama masyarakat Desa Purba Dolok, kami menyampaikan terimakasih. Dan semoga Universitas Singamangaraja XII Tapanuli semakin maju dan jaya," pungkasnya. (salsabul/salsabul)



e-ISSN: 2745-6072

p-ISSN: 2745-6064

Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat MAJU UDA
Universitas Darma Agung MEDAN

4. SIMPULAN

Dari hasil pengamatan dan sosialisasi yang telah dilakukan, maka dapat disimpulkan beberapa masalah-masalah dalam Pemasaran Produk Pertanian Yang Memberikan Keuntungan pada Desa Purba Dolok, Kecamatan Doloksanggul, Kabupaten Humbang Hasundutan, antara lain:

1. Kopi dipasarkan petani dalam bentuk biji kering sehingga tidak ada nilai tambah yang yang dapat menguntungkan petani.
2. Cabe perlu diupayakan agar diolah dengan memberikan nilai tambah dimana selama ini petani hanya menjual dalam bentuk mentah.
3. Kemudian dalam penentuan harga petani tidak berdaya sehingga berpatokan kepada harga yang ditawarkan oleh pedagang pengepul atau tengkulak.

Saran

Adapun saran yang diberikan terkait masalah-masalah dalam Pemasaran Produk Pertanian Yang Memberikan Keuntungan pada Desa Purba Dolok, Kecamatan Doloksanggul, Kabupaten Humbang Hasundutan, antara lain:

1. Perlu pengolahan biji kopi menjadikan bubuk kopi dan dikemas dengan baik, mendapat sertifikat BPOM dan terdaftar sebagai industri rumah tangga.
2. Cabe dapat diolah dengan berbagai macam jenis sambal (kering atau basah) dengan berbagai varian yang dikemas dengan baik dan mendapatkan sertifikat BPOM. Kami juga bersedia menjembatani dalam pencetakan merek dan pengurusan sertifikat BPOM. Sehingga nantinya produk hasil pertanian masyarakat dapat dipasarkan bukan saja di daerah lokal, melainkan bisa dipasarkan diluar daerah.
3. Perlu mengaktifkan kelompok tani bagian pemasaran sehingga menjadikan informasi pasar yang akan diterima oleh petani, sehingga pihak pedagang pengepul atau tengkulak tidak sesuka hatinya dalam menentukan harga.

5 DAFTAR PUSTAKA

- Stanton, William J. 2012. Prinsip Pemasaran. Ahli Bahasa: Yohanes Lamarto. Jakarta: Penerbit Erlangga
- Tjahjaningsih E & Soleha E. 2015. Manajemen Pemasaran: Tinjauan Teoritis Serta Riset Pemasaran Edisi



e-ISSN: 2745-6072

p-ISSN: 2745-6064

**Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat MAJU UDA
Universitas Darma Agung MEDAN**

Pertama. Semarang: Universitas
Stikubank Semarang

Usman, Yusri. 2013. Pemasaran Hasil
Pertanian. Program Studi Agribisnis.
Fakultas Pertanian Unand

Pembangunan Desa Berbasis Data.
Analisis Isu dan Potensi Desa di
Kabupaten Humbang Hasundutan