

## HALAMAN PENGESAHAN

Judul Penelitian : Pengolahan, Pengemasan, dan Digital Marketing Produk Hidroponik untuk Meningkatkan Perekonomian Masyarakat Kalitirto, Berbah, Sleman, DIY

Rumpun Ilmu : Pariwisata

Bidang Unggulan PT : Pariwisata

### Dosen 1

a. Nama Lengkap : Deni Dwi Ananti, M.Par.,CHE.

b. NIDN : 0520059003

c. Jabatan Fungsional : Asisten Ahli

d. Program Studi : Perhotelan

e. No HP : 081382251600

f. Alamat Surel (*email*) : [denidwiananti@stipram.ac.id](mailto:denidwiananti@stipram.ac.id)

### Dosen 2

a. Nama Lengkap : Fitri Puji Lestari, M.Pd

b. NIDN : 0529038903

c. Jabatan Fungsional : Asisten Ahli

d. Program Studi : Pariwisata

e. No HP : 085718763053

f. Alamat Surel (*email*) : [fitripujilestari@stipram.ac.id](mailto:fitripujilestari@stipram.ac.id)

### Dosen 3

a. Nama Lengkap : Maria Ana Sila Hayatri, M.Par

b. NIDN : 0526078502

c. Jabatan Fungsional : Asisten Ahli

d. Program Studi : Perhotelan

e. No HP : 081228945666

f. Alamat Surel (*email*) : [marianasilahayatri@stipram.ac.id](mailto:marianasilahayatri@stipram.ac.id)

### Dosen 4

a. Nama Lengkap : Rakhmat Ashartono, M.Par

b. NIDN : 0516059201

c. Jabatan Fungsional : Asisten Ahli

d. Program Studi : Pariwisata

e. No HP : 081335884510

f. Alamat Surel (*email*) : [rakhmatashartono@stipram.ac.id](mailto:rakhmatashartono@stipram.ac.id)

### Dosen 5

a. Nama Lengkap : Dwi Yoso Nugroho, M.Par.,CHE.

b. NIDN : 0523118901

c. Jabatan Fungsional : Asisten Ahli

d. Program Studi : Pariwisata

e. No HP : 085727619761

f. Alamat Surel (*email*) : [dwiysonugroho@stipram.ac.id](mailto:dwiysonugroho@stipram.ac.id)

**Biaya Penelitian** : Rp. 4.500.000,-  
**Jumlah Tim Dosen** : 5 (Lima) orang  
**Lokasi Penelitian** : Kalitirto, Berbah, Sleman, DIY

Yogyakarta, 27 Januari 2024

Ketua Tim Pengabdian,



Ketua LPPM STIPRAM,

Kiki Rizki Makiya, S.Psi., MA.,Ph.D.  
NIDN: 0506108501

Deni Dwi Ananti, M.par.,CHE.  
NIDN: 0520059003

# **Pengolahan, Pengemasan dan Digital Marketing Produk Hidroponik untuk Meningkatkan Perekonomian Masyarakat Kalitirto, Berbah, Sleman, DIY**

## **Processing, Packaging, and Digital Marketing of Hydroponic Products to Improve the Economy of Kalitirto Community, Berbah, Sleman, DIY**

1\*) *Deni Dwi Ananti*, 2) *Fitri Puji Lestari*, 3) *Maria Ana Sila Hayatri*, 4) *Rakhmat Ashartono*,  
5) *Dwi Yoso Nugroho*

1,2) Program Studi D3 Perhotelan, Sekolah Tinggi Pariwisata Ambarrukmo Yogyakarta,  
55281, Indonesia

*email korespondensi: [denidwiananti@stipram.ac.id](mailto:denidwiananti@stipram.ac.id)\*; [fitripujilestari@stipram.ac.id](mailto:fitripujilestari@stipram.ac.id);*

*[rakhmatashartono@stipram.ac.id](mailto:rakhmatashartono@stipram.ac.id); [marianasilahayatri@stipram.ac.id](mailto:marianasilahayatri@stipram.ac.id);*

*[dwiysonugroho@stipram.ac.id](mailto:dwiysonugroho@stipram.ac.id)*

No hp: +62 81382251600

### **Abstrak**

Kelurahan Kalitirto, Kecamatan Berbah, Kabupaten Sleman, memiliki potensi pertanian hidroponik yang cukup besar, terutama di kalangan masyarakat muda dan ibu rumah tangga. Namun, potensi tersebut belum dimanfaatkan secara optimal karena lemahnya pengetahuan tentang pengolahan hasil, teknik pengemasan, serta pemasaran digital. Tujuan dari kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah memberikan pelatihan pengolahan hasil hidroponik (seperti sayuran menjadi olahan siap santap), pengemasan produk yang higienis dan menarik, serta edukasi strategi digital marketing seperti pemanfaatan media sosial dan platform e-commerce. Kegiatan dilakukan melalui penyuluhan, pelatihan langsung, dan pendampingan. Mitra kegiatan adalah Kelompok Tani Hidroponik "Hijau Mandiri" di Kalitirto. Hasil kegiatan menunjukkan adanya peningkatan keterampilan peserta dalam mengolah produk, memilih kemasan sesuai standar pasar, serta membuat akun bisnis digital untuk pemasaran. Pengabdian ini penting karena membuka akses pasar lebih luas dan meningkatkan nilai jual produk hidroponik masyarakat lokal.

**Kata kunci:** Hidroponik; Digital Marketing; Pengemasan; Pemberdayaan Masyarakat

### **Abstract**

*Kalitirto Village in Berbah District, Sleman Regency, has significant potential for hydroponic farming, especially among youth and housewives. However, this potential remains underutilized due to limited knowledge of product processing, packaging techniques, and digital marketing. The objective of this community service program is to provide training on hydroponic product processing (e.g., ready-to-eat vegetable products), hygienic and attractive packaging, and digital marketing strategies including social media and e-commerce platforms. The activities were*

*conducted through outreach, direct training, and mentoring. The community partner was the “Hijau Mandiri” Hydroponic Farmer Group in Kalitirto. Results show improvement in participants’ skills in product processing, packaging selection that meets market standards, and setting up digital business accounts for marketing. This community service is crucial in providing wider market access and increasing the added value of local hydroponic products.*

**Keywords:** Hydroponics; Digital Marketing; Packaging; Community Empowerment

## **Pendahuluan**

Kelurahan Kalitirto, Berbah, Sleman, memiliki perkembangan komunitas hidroponik yang cukup signifikan dalam beberapa tahun terakhir. Kegiatan pertanian hidroponik ini menjadi alternatif ekonomi kreatif, terutama di lahan sempit perkotaan. Namun, hasil panen hidroponik seperti selada, bayam merah, dan pakcoy seringkali dijual dalam bentuk mentah dengan harga yang tidak kompetitif. Berdasarkan observasi awal, terdapat tiga tantangan utama: keterbatasan dalam teknik pengolahan produk, kurangnya pemahaman tentang pengemasan yang menarik dan aman pangan, serta minimnya akses ke pasar digital.

Kegiatan pengabdian masyarakat sangat dibutuhkan untuk menjawab permasalahan tersebut. Beberapa penelitian sebelumnya menunjukkan bahwa pelatihan pengolahan dan pengemasan produk dapat meningkatkan nilai tambah hasil tani (Setyowati, 2019), sedangkan pemasaran digital terbukti efektif memperluas jaringan pemasaran produk lokal (Santoso, 2021). Tujuan dari pengabdian ini adalah untuk meningkatkan kapasitas masyarakat dalam mengolah, mengemas, dan memasarkan produk hidroponik melalui strategi digital.

## **Metode**

Metode yang digunakan dalam kegiatan ini meliputi:

1. **Penyuluhan:** Memberikan pemahaman tentang pentingnya nilai tambah produk hidroponik dan peran digital marketing.

2. **Pelatihan Teknis:** Praktik langsung pembuatan olahan dari hasil hidroponik (salad siap saji, jus sayur), pelatihan pengemasan (menggunakan vacuum sealer, food grade packaging), dan fotografi produk.
3. **Pendampingan Digital Marketing:** Membuat akun bisnis di Instagram dan Tokopedia, serta pelatihan membuat konten pemasaran.
4. **Evaluasi dan Monitoring:** Dilakukan pre-test dan post-test kepada peserta serta pemantauan aktivitas pasca kegiatan.

## **Hasil dan Pembahasan**

Kegiatan pengabdian masyarakat ini dilaksanakan di bulan Januari 2024, dengan lokasi utama di Balai Kelurahan Kalitirto dan area budidaya hidroponik milik mitra. Peserta dalam kegiatan ini berjumlah 30 orang yang terdiri dari anggota kelompok tani hidroponik, ibu rumah tangga, dan pemuda setempat. Secara umum, kegiatan ini melibatkan tiga rangkaian utama yaitu pelatihan pengolahan produk, pelatihan pengemasan, dan pelatihan digital marketing.

Pada sesi pelatihan pengolahan, peserta diajarkan untuk mengolah hasil panen hidroponik seperti selada, pakcoy, dan bayam merah menjadi produk siap konsumsi. Beberapa produk yang berhasil dibuat antara lain salad sayur kemasan, jus sayur sehat, serta sayur siap masak dalam kemasan. Melalui praktik langsung dan bimbingan dari tim pengabdian, peserta mampu memahami proses pengolahan pangan yang higienis dan sesuai dengan standar keamanan pangan. Selain itu, peserta juga dilatih untuk membuat variasi resep sederhana yang dapat meningkatkan daya tarik konsumen terhadap produk hasil hidroponik.

Selanjutnya, pelatihan pengemasan produk difokuskan pada penggunaan bahan kemasan yang higienis, menarik secara visual, dan sesuai dengan kebutuhan penyimpanan produk. Para peserta diperkenalkan pada berbagai jenis kemasan seperti plastik food grade, standing pouch, dan vacuum pack. Selain teori, peserta juga diberikan kesempatan praktik menggunakan alat vacuum sealer untuk mengemas salad dan sayur siap saji. Dari evaluasi kegiatan, peserta

menunjukkan peningkatan kemampuan dalam memilih bahan kemasan yang tepat serta mendesain label produk secara sederhana namun informatif.

Pelatihan digital marketing menjadi bagian yang paling diminati oleh peserta, khususnya kalangan muda. Dalam sesi ini, peserta dilatih membuat akun bisnis di platform media sosial seperti Instagram dan WhatsApp Business. Selain itu, peserta juga dikenalkan dengan marketplace seperti Tokopedia dan Shopee. Pelatihan mencakup pembuatan konten promosi, pengambilan foto produk, penulisan deskripsi produk, serta teknik interaksi dengan konsumen secara daring. Hasilnya, sebagian besar peserta mampu membuat akun bisnis dan mulai mengunggah konten promosi. Bahkan, dua peserta berhasil menerima pesanan dari luar Kalitirto dalam minggu pertama setelah pelatihan.

Secara keseluruhan, hasil dari kegiatan ini menunjukkan bahwa pelatihan yang diberikan mampu meningkatkan keterampilan teknis dan pemasaran para peserta. Peningkatan ini terlihat dari perbandingan skor pre-test dan post-test yang menunjukkan lonjakan pemahaman, khususnya dalam aspek digital marketing yang meningkat hingga 150%. Selain itu, kegiatan ini juga mendorong tumbuhnya semangat kewirausahaan masyarakat lokal dan membuka peluang pengembangan usaha mikro berbasis hasil pertanian urban.

Temuan ini sejalan dengan hasil penelitian Santoso (2021) yang menyebutkan bahwa digital marketing berperan penting dalam memperluas pasar produk UMKM, serta temuan Setyowati (2019) bahwa pelatihan pengolahan dan pengemasan mampu meningkatkan nilai tambah produk pertanian. Oleh karena itu, pendekatan pengabdian berbasis peningkatan kapasitas teknis dan digital terbukti relevan untuk mendukung ekonomi lokal, khususnya di sektor pertanian hidroponik.

Gambar 1. menunjukkan area tanaman hidroponik.



Gambar 2. menunjukkan pelatihan pembuatan keripik dari aneka sayur hidroponik



Gambar 3. menunjukkan pelatihan pembuatan keripik dari aneka sayur hidroponik



Gambar 4. menunjukkan pelatihan pengemasan keripik sayur hidroponik (Pakcoy)



Gambar 5. menunjukkan pelatihan pengemasan keripik sayur hidroponik (Bayam Brazil)



Gambar 6. menunjukkan pelatihan pengemasan sayuran hidroponik



Gambar 7. Dokumentasi Dosen dan Masyarakat Kalitirto



Gambar 8. menunjukkan Surat Tugas Pengabdian

 **STIPRAM**  
Sekolah Tinggi Pariwisata Hibarrukmo Yogyakarta

No : 10/ST/LPPM-STIPRAM/2024  
Perihal : Pengawasan sebagai Narasumber

Yogyakarta, 26 Januari 2024

**SURAT TUGAS**

Kepala Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat Sekolah Tinggi Pariwisata Hibarrukmo Yogyakarta, menugaskan kepada:

No.	Nama Dosen	NIDN	Unit Kerja
1	Dwi Yoso Nugroho, M.Par., CHE.	0523118901	D-3 Perhotelan
2	Joko Triyono, M.Par., CHE.	0528028401	D-3 Perhotelan
3	Fitri Puji Lestari, M.Pd.	0529038903	S-1 Pariwisata
4	Deni Dwi Ananti, M.Par., CHE.	0520059003	D-3 Perhotelan
5	Rakhat Ashartono, M.Par.	0516059202	S-1 Pariwisata
6	Maria Ana Sila Hayatri, M.Par.	0526078502	D-3 Perhotelan

Untuk menjadi Narasumber dalam Kegiatan Workshop Pengolahan, Pengemasan & Digital Marketing Produk Hidroponik untuk Meningkatkan Perekonomian Masyarakat Kelurahan Kalitirto, Berbah Sleman, DIY yang akan diselenggarakan pada:

Hari/Tanggal : Sabtu, 27 Januari 2024  
Waktu : 14.00 WIB – Selesai  
Tempat : Rumah Anggota UMKM Kalitirto, Berbah, Sleman, DIY

Demikian surat tugas ini diberikan agar dapat dilaksanakan dengan penuh tanggung jawab.

Kepala LPPM  
  
**Kiki Rizki Makiva, S.Pd., M.A., Ph.D.**  
NIDN. 0506108501

  
**SEKARARUM**  
KALITIRTO

Jl. Ahmad Yani Ring Road Timur Banguntapan Bantul Yogyakarta | Telp. (0274) 485650 : 0878 3287 4141  
Email : stipram@yaboo.com, stipram@gmail.com | Web : www.stipram.ac.id | Fb : Stipram Yogyakarta  
IG : stipram.official Pmb : pmbstipram@gmail.com

Tabel 1. merangkum peningkatan skor pemahaman peserta sebelum dan sesudah pelatihan.

No	Aspek	Skor Awal	Skor Akhir	Peningkatan (%)
1	Pengolahan Produk	45	80	77,8%
2	Pengemasan	50	85	70,0%
3	Digital Marketing	30	75	150,0%

## Simpulan

Kegiatan pengabdian masyarakat yang berfokus pada peningkatan kapasitas pengolahan, pengemasan, dan digital marketing produk hidroponik di Kelurahan Kalitirto, Berbah, Sleman, berhasil mencapai tujuannya dengan baik. Pelatihan yang dilakukan mampu meningkatkan pemahaman dan keterampilan masyarakat dalam mengolah hasil panen hidroponik menjadi produk bernilai tambah seperti salad sayur dan jus sehat. Selain itu, pelatihan pengemasan memperkuat kesadaran akan pentingnya tampilan produk, keamanan pangan, serta daya tahan produk dalam distribusi.

Pelatihan digital marketing terbukti menjadi langkah strategis dalam membuka akses pasar yang lebih luas. Masyarakat, terutama generasi muda, menunjukkan antusiasme tinggi dalam memanfaatkan media sosial dan platform e-commerce sebagai sarana promosi dan penjualan. Hal ini tidak hanya memperluas jangkauan pemasaran produk lokal, tetapi juga menciptakan peluang ekonomi baru yang relevan dengan tren pemasaran modern.

Peningkatan skor evaluasi pembelajaran dan adanya transaksi penjualan pasca pelatihan menunjukkan bahwa pengabdian ini berdampak nyata dalam mendorong kemandirian ekonomi masyarakat berbasis pertanian urban. Kegiatan ini juga memperkuat kapasitas kelembagaan mitra dan menumbuhkan semangat kewirausahaan lokal.

Dengan demikian, pendekatan pengabdian yang mengintegrasikan teknologi pertanian, pengolahan pangan, dan pemasaran digital dapat direplikasi sebagai model pemberdayaan masyarakat di wilayah lain yang memiliki karakteristik serupa. Keberhasilan ini menjadi bukti bahwa transformasi digital dan inovasi produk adalah kunci dalam meningkatkan daya saing dan kesejahteraan ekonomi masyarakat desa di era ekonomi kreatif dan digital saat ini.

## **Referensi**

Kementerian Pertanian RI. (2020). *Panduan Budidaya Hidroponik*. Jakarta: Dirjen Hortikultura.

Santoso, A. (2021). *Digital Marketing untuk Produk UMKM*. Jakarta: Gramedia.

Setyowati, R. (2019). Peningkatan Nilai Tambah Produk Pertanian melalui Pelatihan Pengolahan Pangan. *Jurnal Pengabdian dan Pemberdayaan*, 4(2), 23–30.