



"Tema: 8 (Pengabdian Kepada Masyarakat)"

**OPTIMALISASI PEMASARAN MELALUI E-COMMERCE DAN
DESAIN KEMASAN PADA UMKM "RUMAH BUMBUKU"
SEBAGAI UPAYA PERLUASAN PASAR DAN PENINGKATAN
PENJUALAN**

Rasyid Mei Mustafa¹, Jaryono², dan Tohir³

¹Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Jenderal Soedirman, Indonesia

²Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Jenderal Soedirman, Indonesia

³Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Jenderal Soedirman, Indonesia

Email: rasyid.mustafa@unsoed.ac.id

ABSTRAK

Program pengabdian masyarakat ini ditujukan pada UMKM "Rumah Bumbuku" yang beralamat di Jl. Kom. BB. Suprpto gang 3 no 21 RT 3 RW 4, Purwokerto Lor, Kecamatan Purwokerto Timur. Produk dari UMKM "Rumah Bumbuku" meliputi aneka bumbu kemasan siap saji seperti bumbu nasi kebuli, bumbu nasi kebuli, nasi kuning, tongseng, sop, rendang, semur, opor ayam dan bumbu lainnya. Permasalahan usaha yang dihadapi diantaranya yaitu dalam bidang pemasaran yang belum optimal, kemasan produk yang masih sederhana, terbatasnya alat produksi, serta pengelolaan keuangan yang belum terstandar. Berdasarkan permasalahan tersebut, tim pengabdian masyarakat bermaksud memberikan pelatihan optimalisasi pemanfaatan e-commerce sebagai media pemasaran dengan pengenalan facebook Ads, online sebagai media promosi, pelatihan foto produk, branding, packacging yang menarik dan pengelolaan keuangan usaha yang terstandar sebagai upaya mendukung peningkatan penjualan serta dara bersaing produk. Luaran dari program pengabdian masyarakat ini adalah artikel pada seminar nasional/internasional LPPM Unsoed dan video profil hasil pengabdian.

Kata Kunci: Pemasaran, e-commerce, optimalisasi

ABSTRACT

This community service program is aimed at helping micro, small, and medium enterprises (MSMEs) under "Rumah Bumbuku". The business is located at Jl. Kom. BB. Suprpto alley 3 no 21 RT 3 RW 4, Purwokerto Lor, East Purwokerto District. The products offered by UMKM "Rumah Bumbu" are various packaged seasonings, including kebuli rice seasoning, yellow rice, tongseng, soup, rendang, stew, opor ayam, and other seasonings. The business faces several challenges, including suboptimal marketing, simple product packaging, limited production equipment, and non-standardized financial management. To tackle these problems, the community service team will provide training sessions to optimize e-commerce, introduce Facebook Ads, promote online, train on product photography, branding, attractive packaging, and standardized financial management.



Prosiding Seminar Nasional dan Call for Papers

"Pengembangan Sumber Daya Perdesaan dan Kearifan Lokal Berkelanjutan XIII"

17-18 Oktober 2023

Purwokerto

The program aims to support increased sales and create competitive products. The output of this service program will be an article at the national/international seminar of LPPM Unseod and a video profile of the results

Keywords: Marketing

PENDAHULUAN

Usaha "Rumah Bumbuku" yang beralamat di jl. Kom. BB. Suprpto gang 3 no 21 RT 3 RW 4 dan diketuai oleh Ibu Nurchayati adalah salah satu UMKM yang memproduksi aneka bumbu kering instan dan beras basmati. Aneka bumbu yang diproduksi diantaranya bumbu instan nasi biryani, nasi kuning, bumbu opor, bumbu semur, kare, kuah, bakso, ayam ungkep, beras basmati serta aneka bumbu lainnya. Berdiri mulai tahun 2020, ini memiliki omset 1.200.000 per bulan. Saat ini usaha Rumah Bumbuku dikelola oleh 6 orang, 2 orang bertugas memproduksi sampai proses pengemasan, dan 6 orang memasarkan dan menjual produk (termasuk 2 orang di bagian produksi).

Permasalahan usaha yang dialami saat ini adalah belum banyak orang yang mengenal produk Rumah Bumbuku. Hal ini dikarenakan terbatasnya media pemasaran yang digunakan. Pemasaran dalam ilmu manajemen yang mencakup proses pengambilan keputusan yang didasarkan asas konsep pemasaran dan proses manajemen yang mencakup analisis, perencanaan, pelaksanaan kebijakan, strategi dan taktik, dan pengendalian (Assauri, 2013). Pemasaran menurut Kotler dan Armstrong (2013) didefinisikan sebagai suatu proses sosial dan manajerial dimana individu dan kelompok memperoleh apa yang mereka butuhkan dan ingin melalui penciptaan dan pertukaran timbal balik produk dan nilai dengan orang lain. Saat ini penjualan dilakukan melalui media sosial seperti Whats App, Facebook dan Instagram. Penggunaan media sosial dipilih karena dapat digunakan dengan mudah dan berbiaya rendah (Effendi et al., 2021). Media sosial yang telah dimiliki saat ini belum dapat dimaksimalkan sebagai media promosi. Selain itu promosi produk belum dilakukan melalui platform penjualan seperti Shopee, Tokopedia, Lazada, dan platform penjualan yang ada. Hal ini dikarenakan pengelola usaha masih memiliki keterbatasan pengetahuan dalam mengelola media sosial dalam memaksimalkan penjualan.

Selain dalam bidang pemasaran, permasalahan lain yang dihadapi usaha ini adalah kemasan produk yang masih sederhana serta kurang menarik. Kemasan produk saat ini menggunakan kemasan plastik klip biasa dan menggunakan sticker yang kurang menarik. Kemasan yang menarik dan memiliki citra usaha akan menarik perhatian dan minat konsumen untuk membeli. Selain kemasan berfungsi untuk menarik perhatian calon pembeli kemasan juga menjamin produk lebih tahan lama untuk dikonsumsi.

Permasalahan lain yang dimiliki oleh UMKM "Rumah Bumbuku" adalah proses produksi yang dilakukan secara manual tanpa bantuan alat yang mempermudah dan mempercepat proses produksi. Alat yang dimiliki saat ini masih sangat sederhana meliputi kompor, oven, wajan dan baskom. Selain permasalahan di atas, usaha belum memiliki foto produk yang menarik. Foto produk yang menarik dapat memikat perhatian calon pembeli. Usaha juga memiliki kemampuan terbatas dalam membuat administrasi usaha dan pencatatan keuangan sehingga belum terukurnya keuntungan atau kerugian yang diterima, dan usaha rumah bumbuku belum mampu menentukan Harga Pokok Penjualan (HPP) dan Break Even Point (BEP).

METODE PENGABDIAN



Prosiding Seminar Nasional dan Call for Papers

"Pengembangan Sumber Daya Perdesaan dan Kearifan Lokal Berkelanjutan XIII"

17-18 Oktober 2023

Purwokerto

Waktu dan Tempat Kegiatan

Kegiatan pengabdian dilakukan melalui beberapa tahapan. Kegiatan dilaksanakan pada bulan Juni-September 2023. Kegiatan pengabdian dilakukan di kota Purwokerto yang berlokasi di tempat usaha UMKM Rumah Bumbuku Kabupaten Banyumas.

Metode Pengabdian

Metode yang diterapkan untuk mengatasi permasalahan yang dihadapi mitra adalah dengan melakukan pengadaan atau pembelian alat produksi dan melaksanakan kegiatan penyuluhan, pelatihan dan pendampingan tentang pemasaran menggunakan media sosial, foto produk, pentingnya kemasan dan *branding* yang baik, serta manajemen keuangan dasar bagi umkm. Kegiatan dan penanggungjawab dalam kegiatan pengabdian ini tampak pada Tabel 1.

Tabel 1. Kegiatan dan Penanggungjawab Pengabdian

No	Kegiatan	Penanggungjawab
1	Penyuluhan tentang memaksimalkan pemasaran melalui e-commerce, sosial media, pengenalan facebook Ads.	Drs. Tohir, MM.
2	Penyuluhan mengenai pentingnya branding dan packaging dalam memasarkan produk	Drs. Jaryono, MSIE
3	Pelatihan Foto produk	Drs. Jaryono, MSIE
4	Penyuluhan tentang manajemen keuangan, administrasi usaha yang baik, HPP, serta cara-cara penyusunan laporan keuangan yang sistematis	Drs. Rasyid Mei Mustafa, MM., Ak.
5	Penyerahan peralatan produksi untuk mitra pengabdian UMKM Rumah Bumbuku	Drs. Rasyid Mei Mustafa, MM., Ak.

Kegiatan Pengabdian diawali dengan melakukan koordinasi dengan pihakpihak terkait, selanjutnya persiapan bahan, persiapan waktu pelaksanaan dan tenaga ahli/ narasumber untuk pelatihan. Koordinasi internal tim pengabdian dilakukan pada tanggal 28 April 2023 untuk membicarakan mengenai persiapan kegiatan yang akan dilakukan dan pembagian tugas untuk masing-masing anggota. Selanjutnya, setelah disepakati kegiatan dan jadwal kegiatan, sebagai berikut:

1. Koordinasi Tim pengabdian IPTEKS dengan Mitra

Koordinasi ini dilakukan pada 10 Mei 2023. Tim pengabdian IPTEKS menyampaikan rencana kegiatan yang akan dilakukan kepada mitra dan mengkoordinasikan waktu serta tempat pelaksanaan kegiatan.

2. Persiapan bahan

Persiapan bahan terdiri atas materi yang akan disampaikan setiap anggota tim Pengabdian. Bahan tersebut berupa slide dan fotokopi materi yang digandakan untuk diberikan kepada peserta pelatihan. Selain materi bahan lain yang disiapkan seminar kit yang diperlukan untuk mencatat uraian dari anggota tim pelatihan.

3. Persiapan alat

Alat yang dipersiapkan meliputi alat yang digunakan dalam kegiatan penyuluhan dan pelatihan. Alat yang digunakan meliputi laptop dan LCD. Mitra dalam hal kegiatan ini berpartisipasi dengan membawa produk yang dihasilkan sebagai bahan untuk foto produk mitra.

4. Persiapan administrasi

Persiapan administrasi meliputi pembuatan surat ijin pelaksanaan kegiatan, surat tugas, dan lain-lain.



HASIL DAN PEMBAHASAN

HASIL

Pelaksanaan Kegiatan Pengabdian

a. Penyuluhan tentang memaksimalkan pemasaran melalui e-commerce, sosial media, pengenalan facebook Ads.

Penyuluhan pertama yang diberikan yaitu pelatihan bagaimana memasarkan produk secara online. Selama ini produk masih dipasarkan secara konvensional. Mitra diajarkan cara membuat akun Instagram sebagai media pemasaran produk. Mitra juga diajarkan cara memaksimalkan pemasaran melalui media WhatsApp yang merupakan media yang paling dekat dengan mitra maupun konsumen. Pelatihan ini dipandu oleh Drs. Tohir, MM yang memiliki pengalaman dalam hal membina UMKM di bidang SDM dan pemasaran. Mitra sangat antusias dengan menanyakan kiat-kiat melakukan pemasaran yang baik untuk produk olahan makanan. Diharapkan dengan dimilikinya media pemasaran online dan pengetahuan mengenai pemasaran, hasil penjualan produk mitra meningkat.

b. Penyuluhan mengenai pentingnya branding dan packaging dalam memasarkan produk

Untuk meningkatkan daya tarik produk mitra sehingga diminati konsumen, maka mitra akan diberikan pelatihan tentang kemasan serta membuat brand yang menarik sehingga mudah dikenal konsumen. Setelah diberi pelatihan mitra akan diberikan pendampingan sampai tercipta desain kemasan yang menarik. Kemasan merupakan suatu bentuk jalinan komunikasi antara produsen dengan konsumennya (Panda et al., 2021).



Gambar 1. Kemasan Rumah Bumbuku

c. Pelatihan Foto produk

Pemasaran online melalui media sosial melalui Whats App, Facebook maupun Instagram membutuhkan foto yang dapat menggambarkan produk yang dijual. Mitra akan diajarkan membuat foto produk. Pelatihan foto produk dilakukan dengan melibatkan asisten mahasiswa untuk membantu membuat foto produk yang menarik. Tampilan produk yang menarik akan menarik minat konsumen untuk membeli produk dari mitra. Mitra diajarkan membuat foto

produk dengan memanfaatkan handphone yang dimiliki mitra dan menggunakan hiasan berupa daun, tanaman, taplak meja, maupun hiasan yang ada di sekitar maupun di rumah untuk mempercantik tampilan produk. Mitra juga diajarkan menambah tulisan dalam foto yang dihasilkan untuk menambah daya tarik produk. Kata-kata yang menarik sangat penting dalam proses pemasaran produk. Pelatihan ini dipandu oleh Drs. Tohir, MM., dan mahasiswa untuk mendampingi mitra dalam praktik foto produk.



Gambar 2. Produk Rumah Bumbuku hasil praktik

d. Penyuluhan tentang manajemen keuangan, administrasi usaha yang baik, HPP, serta cara-cara penyusunan laporan keuangan yang sistematis.

Laporan keuangan yang terstandar sangat diperlukan oleh kelompok untuk berbagai hal, diantaranya sebagai persyaratan pengajuan NPWP kelompok, sarana untuk pengajuan kredit ke bank, dan memudahkan kelompok untuk mengetahui berapa harga pokok penjualan dari setiap produk dan sebagai alat untuk mengetahui berapa laba usaha yang dihasilkan kelompok. Terstandar disini berarti laporan keuangan disusun mengikuti standar tertentu. Standar baru yang sesuai dengan kebutuhan UMKM laporan keuangan Berbasis SAK EMKM (Standar Akuntansi Keuangan Entitas Mikro Kecil dan Menengah) yang disusun secara sederhana sehingga mudah dimengerti oleh kelompok UMKM.

Dalam kegiatan ini tim pengabdian berperan sebagai pemberi materi dalam penyuluhan dan mitra berperan sebagai penerima materi penyuluhan. Pelatihan administrasi kelompok, manajemen keuangan, penentuan HPP, serta cara penyusunan laporan keuangan disampaikan oleh Drs. Rasyid Mei Mustafa, MM., Ak. kepada mitra UMKM Rumah Bumbuku. Tim pengabdian berperan sebagai pemberi materi penyuluhan, mengajarkan praktik pembuatan laporan keuangan dan melakukan pendampingan, sedangkan mitra berperan sebagai pihak yang menerima materi.

e. Penyerahan peralatan produksi untuk mitra pengabdian UMKM Rumah Bumbuku

Salah satu program dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat IPTEKS ini adalah pemberian alat produksi kepada mitra dengan tujuan mitra dapat meningkatkan produktifitas dan efisiensi dalam produksi. Perencanaan produksi yang matang dengan membuat rencana pengadaan peralatan produksi yang tepat akan dapat mendorong usaha lebih baik (Korpela et al., 2014). Sebelumnya mitra diajak berkoordinasi mengenai alat apa yang dapat membantu

mitra dalam menyelesaikan kendala saat produksi, kemudian setelah menentukan alat yang akan diberikan, mitra diajak bersama sama membeli peralatan. Mitra melakukan pemesanan mesin penggilingan bumbu basah dan mesin aduk bumbu beserta wajan di Toko Rido Teknik Kauman Lama Purwokerto. Mesin sangat bermanfaat untuk mempercepat proses produksi, serta tenaga yang dikeluarkan juga lebih sedikit dibandingkan dikerjakan dengan cara manual.



Gambar 3. Mesin Penggilingan Bumbu Basah dan Mesin Pengaduk beserta Wajan



Gambar 4. Serah terima Peralatan kepada mitra

Kendala yang dihadapi

Pelaksanaan pengabdian yang telah dilakukan oleh Tim pengabdian IPTEKS menemui beberapa kendala saat dilaksanakan. Kendala tersebut antara lain:

1. Sulitnya menentukan waktu penyuluhan karena sebagian peserta penyuluhan adalah anggota didominasi oleh pekerja tangga yang memiliki keterbatasan waktu luang.



Prosiding Seminar Nasional dan Call for Papers

"Pengembangan Sumber Daya Perdesaan dan Kearifan Lokal Berkelanjutan XIII"

17-18 Oktober 2023

Purwokerto

2. Adanya perbedaan atau kenaikan harga pada alat atau mesin yang direncanakan sehingga membutuhkan skala prioritas dalam memberikan bantuan.

Faktor pendorong

Faktor yang mendorong kegiatan pengabdian ini antara lain:

1. Semangat mitra untuk belajar hal baru sangat tinggi sehingga tim pengabdian juga dengan sepenuh hati memberikan penyuluhan dan pelatihan.
2. Tim pengabdian yang kompak dalam memberikan pelatihan dan berharap dengan semua pengetahuan yang diberikan akan memajukan mitra

Dampak kegiatan pengabdian bagi khalayak sasaran dan masyarakat sekitar

1. Mitra dapat melakukan produksi dalam skala yang lebih besar
2. Mitra dapat melakukan foto produk menggunakan *handphone* dengan baik dan dapat dijadikan konten pada media sosial maupun *whatsapp* guna memasarkan produknya
3. Mitra dapat menentukan harga pokok penjualan dan menyusun laporan keuangan sederhana

Keberlanjutan kegiatan

Kegiatan pengabdian ini dapat dilanjutkan dengan melakukan pendampingan kepada mitra secara berkala untuk melihat perkembangan mitra setelah mendapatkan mesin atau peralatan yang dibutuhkan dan mendapatkan berbagai pelatihan yang dilakukan oleh tim pengabdian.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Kesimpulan dari kegiatan yang dilakukan oleh Tim pengabdian IPTEKS adalah sebagai berikut :

1. Mitra memiliki mesin produksi bumbu sehingga produknya memiliki nilai tambah.
2. Mitra memiliki pemahaman pentingnya melakukan kegiatan pemasaran dan promosi produk serta praktek pemasaran *on-line*,
3. Peningkatan ketrampilan mitra untuk melakukan foto produk secara mandiri menggunakan *handphone* dan aplikasi *snapseed* yang dimiliki sehingga layak untuk ditampilkan pada saluran pemasaran online.

Saran

1. Mitra diharapkan selalu mengaplikasikan ilmu yang telah diperoleh sehingga ilmu yg telah dibagikan oleh tim pengabdian menjadi ilmu yang bermanfaat.
2. Mitra diharapkan dapat mengembangkan ilmu pengetahuan yang telah diperoleh dengan terus mempelajari hal-hal baru dari berbagai sumber.
3. Kepada Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat (LPPM) UNSOED agar selalu membuka program pengabdian dan dapat memperluas cakupan pengabdian masyarakat sehingga kontribusi civitas akademika universitas kepada masyarakat semakin besar.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis menyampaikan ucapan terimakasih kepada LPPM UNSOED atas Hibah Pengabdian Penerapan IPTEKS yang telah mendanai kegiatan pengabdian ini sehingga kegiatan pengabdian ini telah berjalan dengan baik dan memiliki dampak positif bagi mitra.

DAFTAR PUSTAKA

Assauri, Sofjan. (2013). Manajemen Pemasaran. Jakarta : Rajawali Pers.

Effendi, M. I., Sugandini, D., & Istanto, Y. (2021). Social Media Adoption in SMEs Impacted by COVID-19: The TOE Model*. *Journal of Asian Finance, Economics and Business*, 7(11),



Prosiding Seminar Nasional dan Call for Papers

"Pengembangan Sumber Daya Perdesaan dan Kearifan Lokal Berkelanjutan XIII"

17-18 Oktober 2023

Purwokerto

915–925. <https://doi.org/10.13106/jafeb.2020.vol7.no11.915>

- Korpela, J., Kyläheiko, K., Lehmusvaara, A., & Tuominen, M. (2002). An analytic approach to production capacity allocation and supply chain design. *International Journal of Production Economics*, 78(2), 187-195.
- Kotler, Philip., Armstrong, Garry. (2013). *Prinsip-prinsip Pemasaran*. Edisi 13. Jilid 1, Jakarta: Erlangga.
- Panda, D., Masani, S., & Dasgupta, T. (2021). Packaging-influenced-purchase decision segment the bottom of the pyramid consumer marketplace? evidence from west bengal, india. *Asia Pacific Management Review*.
- Jotopurnomo, S., Laurensia, S., Samuel, H., (2015). Pengaruh Harga, Brand Image, Dan Electronic Word Of Mouth Terhadap Minat Beli Reservasi Hotel Secara Online. *Jurnal Hospitality dan Manajemen Jasa*, Vol 3 (No.1), hal 341 – 353.