

Peningkatan Kualitas Pemasaran Kelompok Usaha Kripik dan Kue Sejahtera Bersama di Desa Padanglampe Kecamatan Ma'rang Kabupaten Pangkep

Harlinda¹, Purnawansyah², Lilis Nurhayati³, Irawati⁴, Muh Alim Abdi⁵

^{1,2,3,4,5}Fakultas Ilmu Komputer, Universitas Muslim Indonesia

¹harlinda@gmail.com

Received: 19 Februari 2020; Revised: 7 Agustus 2020; Accepted: 8 Februari 2022

Abstract

Community development has a focus on helping members of the community who have a common interest in working together, identifying joint needs and then undertaking joint activities to meet those needs. Problems faced in Padanglampe Village such as, are still not active and understand the marketing of its products extensively, partners in the village of Padanglampe are less creative in marketing their products, there is no online-based Information System for product marketing information services created. Proposed solutions, providing counseling, and simulations on product marketing, provide training for partners in the village of Padanglampe on entrepreneurship marketing products based online by creating a prosperous and smart society in marketing products with online-based information system services. The output is that partners get an online-based Marketing Quality Improvement training module in product marketing. Partners are able to be independent in implementing and skilled in product marketing. Web Application Software Information Systems marketing products and in the form of articles through the media or journals.

Keywords: *community development; marketing; information systems*

Abstrak

Pengembangan masyarakat memiliki fokus terhadap upaya menolong anggota masyarakat yang memiliki kesamaan minat untuk bekerja sama, mengidentifikasi kebutuhan bersama dan kemudian melakukan kegiatan bersama untuk memenuhi kebutuhan tersebut. Masalah yang dihadapi di di Desa Padanglampe seperti, masih belum aktif dan paham akan pemasaran produknya secara meluas, para mitra di Desa Padanglampe kurang kreatif dalam pemasaran produknya, belum adanya Sistem Informasi Berbasis online untuk layanan informasi pemasaran produk yang dibuat. Solusi yang diusulkan, memberikan penyuluhan, dan simulasi tentang pemasaran produk, memberikan pelatihan bagi mitra di Desa Padanglampe tentang kewirausahaan memasarkan produk berbasis online dengan mewujudkan masyarakat sejahtera dan pandai dalam memasarkan produk dengan layanan sistem informasi berbasis online. Luarannya yaitu mitra mendapatkan modul pelatihan Peningkatan Kualitas Pemasaran berbasis online dalam pemasaran produk. Mitra mampu mandiri dalam mengimplementasikan dan terampil dalam pemasaran produk. *Software* Aplikasi Web Sistem Informasi pemasaran produk dan berupa artikel melalui media atau jurnal.

Kata Kunci: pengembangan masyarakat; pemasaran; sistem informasi.

A. PENDAHULUAN

Peningkatan produktivitas pada UMKM, akan berdampak luas pada perbaikan

kesejahteraan rakyat karena UMKM adalah tempat dimana banyak orang menggantungkan sumber kehidupannya. Salah satu alternatif

dalam meningkatkan produktivitas UMKM adalah dengan melakukan modernisasi sistem usaha dan perangkat kebijakannya yang sistemik sehingga akan memberikan dampak yang lebih luas lagi dalam meningkatkan daya saing daerah.

Berdasarkan hasil pengamatan yang dilakukan Tim (PkM) Fakultas Ilmu Komputer UMI bahwa sampai saat ini Agustus 2019 kurangnya ilmu pengetahuan atau informasi bagi para UKM Kelompok Usaha Kripik Dan Kue Sejahtera Bersama (BUMDES) Badan Usaha Milik Desa dalam mengemas produk, pemasarannya dan mendistribusikan secara meluas di luar Di Desa Padanglampe Kecamatan Ma'rang Kabupaten Pangkep seperti antara lain:

1. Masih kurangnya fasilitas atau media untuk memasarkan produk yang dibuat.
2. Para mitra Desa Padanglampe kurang kreatif dalam pemasaran produknya.
3. Belum adanya Sistem Informasi Berbasis online untuk layanan informasi pemasaran produk yang dibuat.

Maka Tim (PkM) Fakultas Ilmu Komputer UMI di Di Desa Padanglampe Kecamatan Ma'rang Kabupaten Pangkep Di Desa Padanglampe Kecamatan Ma'rang Kabupaten Pangkep mengidentifikasi dan merumuskan masalah sebagai berikut:

1. Mitra kurang pengetahuan tentang ilmu, bekal atau trik dalam pemasaran produknya secara meluas.
2. Mitra tidak tahu tentang media pemasaran yang bisa meningkatkan hasil pemasaran secara meluas.
3. Mitra belum mengerti bagaimana memasarkan produk secara meluas dengan bantuan media

Berdasarkan hasil mengidentifikasi dan merumuskan masalah diatas, maka metode pendekatan yang ditawarkan untuk mendukung realisasi program (PkM) Fakultas Ilmu Komputer UMI Pada Kelompok Usaha Kripik Dan Kue Sejahtera Bersama (BUMDES) Badan Usaha Milik Desa Di Desa Padanglampe Kecamatan Ma'rang Kabupaten Pangkep adalah sebagai berikut:

1. Metode Tanya jawab (diskusi)
2. Metode Ceramah (presentasi)
3. Metode Latihan

Program (PkM) Fakultas Ilmu Komputer UMI di daerah pelosok bertujuan mendorong perkembangan mutu kualitas UKM sehingga mampu menjalankan program pengembangan UKM pada Kelompok Usaha Kripik Dan Kue Sejahtera Bersama (BUMDES) Badan Usaha Milik Desa secara efisien dan efektif serta menjadikan masyarakat lebih sejahtera dan lebih baik. Kegiatan pokoknya mencakup:

1. Memberikan penyuluhan, dan simulasi tentang pemasaran produk.
2. Memberikan pelatihan bagi mitra di Desa Padanglampe Kecamatan Ma'rang Kabupaten Pangkep.
3. Memberikan fasilitas layanan sistem informasi berbasis online.

Target dalam pelaksanaan (PkM) Fakultas Ilmu Komputer UMI sehubungan dengan bagaimana pengembangan UKM pada Peningkatan Kualitas Pemasaran pada Kelompok Usaha Kripik Dan Kue Sejahtera Bersama (BUMDES) Badan Usaha Milik Desa dengan memfasilitasi dengan penyuluhan, simulasi dan pelatihan bagi para UKM dengan mewujudkan masyarakat sejahtera dan pandai dalam memasarkan produk dengan layanan sistem informasi berbasis online di Desa Padanglampe Kecamatan Ma'rang Kabupaten Pangkep.

Luaran atau Output dalam pelaksanaan (PkM) Fakultas Ilmu Komputer UMI adalah sebagai berikut:

1. Mitra mendapatkan modul pelatihan kewirausahaan berbasis online dalam pemasaran produk.
2. Mitra mampu mandiri dalam mengimplementasikan atau mengoperasikan dan terampil dalam pemasaran produk.
3. Mitra mendapatkan desain kemasan produk dan alat kemasan produk.
4. *Software* Aplikasi Web Sistem Informasi pemasaran produk.
5. Artikel di media atau jurnal.

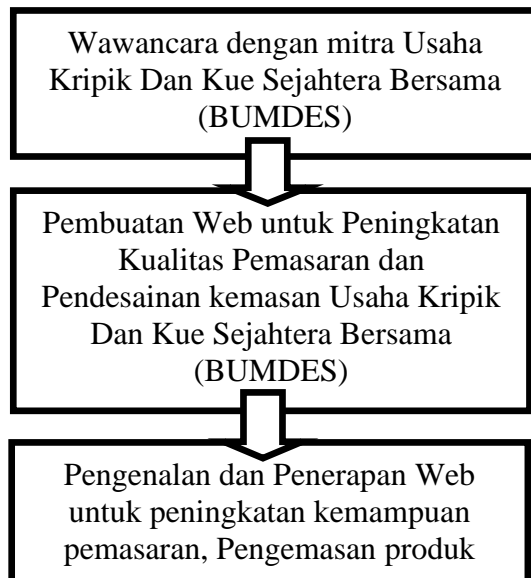
Peningkatan Kualitas Pemasaran Kelompok Usaha Kripik dan Kue Sejahtera Bersama di Desa Padanglampe Kecamatan Ma'rang Kabupaten Pangkep

Harlinda, Purnawansyah, Lilis Nurhayati, Irawati, Muh Alim Abdi

B. PELAKSANAAN DAN METODE

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) kegiatan ini dilakukan pada UKM Kelompok Usaha Kripik Dan Kue Sejahtera Bersama (BUMDES) Badan Usaha Milik Desa Di Desa Padanglampe Kecamatan Ma'rang Kabupaten Pangkep. Adapun jumlah karyawan dari UKM ini yaitu 8 Orang

Tahapan Penerapan Solusi



Gambar 1. Skema Diagram Alur Penerapan Pengabdian

Partisipasi Mitra dalam Pelaksanaan

Dalam pelaksanaan Program Lembaga Pengabdian Kepada Masyarakat (LPkM) di Desa Padanglampe Kecamatan Ma'rang Kabupaten Pangkep. maka bentuk partisipasi mitra dalam program sebagai berikut:

1. Mitra membantu mendistribusikan fasilitas dalam pengembangan masyarakat dalam pemasaran produk yang akan dipasarkan dengan menggunakan media .
2. Mengajak mitra UKM lainnya untuk dapat aktif mengikuti pelatihan.
3. Mitra membantu meningkatkan kapasitas UKM dalam penyuluhan.
4. Ikut serta dalam memberikan masukan atau solusi terhadap pengembangan masyarakat dalam pemasaran produk yang akan dipasarkan dengan menggunakan media .
5. Ikut membantu menyediakan tempat pelatihan yang layak dan nyaman buat UKM dan kelompok tani.

Evaluasi Pelaksanaan Program dan Keberlanjutan Program

Untuk kesinambungan pemanfaatan Teknologi dan Komputerisasi dan mendorong kemandirian mitra dalam Pengembangan masyarakat dalam pemasaran produk yang akan dipasarkan dengan menggunakan media, maka tim akan mengusahakan para UKM secara aktif dan kontinyu dengan cara:

1. Menanamkan pemahaman pentingnya akan pemasaran secara meluas dapat meningkatkan produktifitas.
2. Memberikan arahan ke UKM sistem pemasaran dengan teknologi media dapat meningkatkan kesejahteraan.
3. Meningkatkan kapasitas UKM untuk lebih berkembang.
4. Menanamkan pemahaman bahwa sistem pemasaran dengan media dapat memperluas jaringan pemasaran secara meluas dan dapat banyak pelanggan.
5. Memberikan pandangan sistem informasi pemasaran dengan media berbasis online pemasarannya lebih cepat, tepat, akurat sesuai keinginan pembeli.
6. Menanamkan paradigma bahwasanya penggunaan internet merupakan media yang mudah digunakan dengan manfaat yang besar.
7. Menanamkan pemahaman pentingnya teknologi dan komputerisasi yang dapat memudahkan dalam pelayanan sistem informasi pemasaran produk.

C. HASIL DAN PEMBAHASAN

Untuk pemanfaatan Teknologi dan Komputerisasi dan mendorong kemandirian mitra dalam Pengembangan masyarakat dalam pemasaran produk yang akan dipasarkan dengan menggunakan media maka hasil yang dicapai yaitu:

1. Mitra UKM terampil dalam pemasaran produk secara meluas.
2. Mitra UKM terampil menggunakan media pemasaran teknologi berbasis online.
3. Mitra UKM terampil dan fasih mengakses teknologi sistem informasi pemasaran produk.

Hasil yang dicapai dari kegiatan pengabdian masyarakat ini yaitu:

1. Tim pengabdian memberikan informasi tentang besarnya peluang bisnis pada jaringan internet.
2. Penjelasan terhadap strategi pemasaran menggunakan jaringan internet sehingga mitra akan mendapatkan banyak wawasan tentang cara untuk meningkatkan pangsa pasar mitra dan
3. Memberikan wawasan tentang strategi yang sesuai dengan produk yang dihasilkan mitra.

Hal ini menjadi acuan mitra untuk melakukan peningkatan pemasaran terhadap produk yang dihasilkan. Untuk itu Tim pengabdian merancang sebuah aplikasi Website Pemasaran Produk yang digunakan oleh Mitra (Home Industry Sejahtera Bersama).

LAPORAN PENJUALAN TOKO KRIPIK KAREPPE SEJAHTERA BERSAMA

PERIODE 2019-11-01 s/d 2019-11-24

No	Faktur	Tanggal	Nama Produk	Qty	Harga	Sub Total
1	12	01-11-2019	Kripik Stik	10	5.000,-	50.000,-
2	12	01-11-2019	Kacang Sembunyi	10	5.000,-	50.000,-
3	12	01-11-2019	Kripik Singkong	10	5.000,-	50.000,-
4	13	01-11-2019	Kripik Pisang	20	5.000,-	100.000,-
5	13	01-11-2019	Kripik Singkong	20	5.000,-	100.000,-
6	14	04-11-2019	Kripik Pisang	30	5.000,-	150.000,-
7	15	05-11-2019	Kripik Pisang	15	5.000,-	75.000,-
8	15	05-11-2019	Kacang Sembunyi	10	5.000,-	50.000,-
9	16	06-11-2019	Kripik Stik	10	5.000,-	50.000,-
10	16	06-11-2019	Kripik Pisang	20	5.000,-	100.000,-
11	16	06-11-2019	Kripik Singkong	20	5.000,-	100.000,-
12	16	06-11-2019	Kacang Sembunyi	15	5.000,-	75.000,-
13	17	10-11-2019	Kripik Singkong	50	5.000,-	250.000,-
14	18	10-11-2019	Kacang Sembunyi	10	5.000,-	50.000,-
15	18	10-11-2019	Kripik Pisang	10	5.000,-	50.000,-
16	19	14-11-2019	Kripik Stik	10	5.000,-	50.000,-
17	19	14-11-2019	Kripik Pisang	15	5.000,-	75.000,-
18	20	14-11-2019	Kripik Pisang	10	5.000,-	50.000,-
19	20	14-11-2019	Kripik Singkong	10	5.000,-	50.000,-
20	20	14-11-2019	Kripik Stik	10	5.000,-	50.000,-
21	20	14-11-2019	Kacang Sembunyi	10	5.000,-	50.000,-
22	21	15-11-2019	Kripik Singkong	20	5.000,-	100.000,-
23	21	15-11-2019	Kripik Pisang	15	5.000,-	75.000,-
24	22	18-11-2019	Kripik Stik	15	5.000,-	75.000,-
25	22	18-11-2019	Kripik Singkong	15	5.000,-	75.000,-
26	22	18-11-2019	Kripik Pisang	10	5.000,-	50.000,-
27	23	18-11-2019	Kacang Sembunyi	15	5.000,-	75.000,-
28	24	20-11-2019	Kripik Pisang	20	5.000,-	100.000,-
29	24	20-11-2019	Kacang Sembunyi	20	5.000,-	100.000,-
30	25	20-11-2019	Kripik Pisang	50	5.000,-	250.000,-
31	26	22-11-2019	Kripik Stik	20	5.000,-	100.000,-
32	26	22-11-2019	Kacang Sembunyi	25	5.000,-	125.000,-
33	27	22-11-2019	Kripik Singkong	50	5.000,-	250.000,-
34	27	22-11-2019	Kripik Pisang	50	5.000,-	250.000,-
35	28	23-11-2019	Kripik Singkong	10	5.000,-	50.000,-
36	28	23-11-2019	Kripik Stik	10	5.000,-	50.000,-
37	28	23-11-2019	Kripik Pisang	10	5.000,-	50.000,-

Total Keseluruhan : Rp. 3.400.000,-
 Jumlah Transaksi Penjualan : 37 Transaksi
 Jumlah Unit Terjual : 680 Unit

Gambar 2. Hasil Penjualan pada Sistem

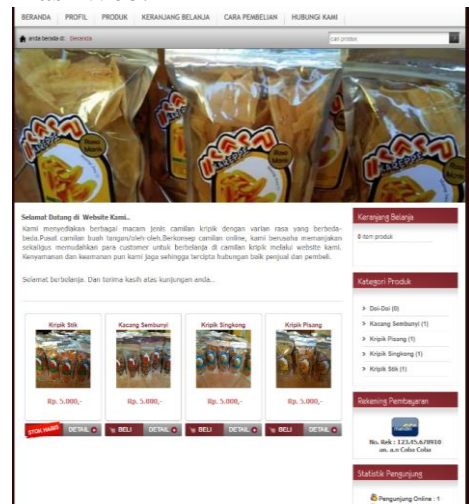
Kegiatan ini merupakan salah satu strategi peningkatan pemasaran dan penjualan melalui pembuatan website E-Commerce pada Home Industry Sejahtera Bersama yang dapat membantu meningkatkan jumlah penjualan kareppe dan proses transaksi agar lebih transparan dan terstruktur dibandingkan dengan melakukan penjualan secara tradisional. Hasil Penjualan secara Tradisional

yang dilakukan oleh Mitra dalam setiap bulannya hanya mencapai ± Rp. 500.000/bulan karena Mitra akan melakukan proses produksi jika ada pelanggan yang melakukan pemesanan.

Hal ini bisa dilihat dari hasil penjualan Kareppe dan Kue tradisional pada Home Industry Bersama menggunakan Website.

Bentuk kegiatan yang dilakukan yaitu:

1. Implementasi System Launching Produk di Aplikasi Web.



Gambar 3. Pengenalan Aplikasi UKM Kelompok Usaha Kripik dan Kue Sejahtera banyak membuat usaha ini menjadi oleh oleh khas pangkep namun kemudian terkendala di pemasaran.

2. Mitra mendapat desain kemasan produk dan label yang menarik dan dapat memikat konsumen untuk membeli produk Kelompok Usaha Kripik Dan Kue Sejahtera.



Gambar 4. Hasil Kemasan dan Stiker

Peningkatan Kualitas Pemasaran Kelompok Usaha Kripik dan Kue Sejahtera Bersama di Desa Padanglampe Kecamatan Ma'rang Kabupaten Pangkep

Harlinda, Purnawansyah, Lilis Nurhayati, Irawati, Muh Alim Abdi

3. Hasil Produk yang telah dibuat oleh mitra



Gambar 5. Produk Kripik

4. Tim pengabdian memberikan pelatihan tentang penggunaan aplikasi pemasaran produk kripik. Adapun tampilan aplikasi penjualan kripik yaitu:



Gambar 6. Pelatihan Penggunaan Aplikasi

Kelompok Usaha Kripik Dan Kue Sejahtera yang berskala lokal menjadi berskala nasional yaitu membuat web pemasarannya. Produksi yang dihasilkan melimpah dan meningkat 30% dengan adanya media pemasaran berbasis online atau Web.

Kesinambungan pemanfaatan Teknologi dan Komputerisasi dan mendorong kemandirian mitra dalam pengembangan masyarakat dalam pemasaran produk yang akan dipasarkan dengan menggunakan media, maka PkM akan mengusahakan para UKM Mitra secara aktif, kontinyu. Mitra mendapatkan metode pemasaran strategis dalam lingkup luas, sehingga hasil penjualan kripik secara online meningkat.

Evaluasi Kegiatan

Dalam pelaksanaan kegiatan Lembaga Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) pada UKM Kelompok Usaha Kripik Dan Kue Sejahtera hasil evaluasi kegiatan adalah :

1. Mitra telah menerima teknologi media pemasaran produk yang dibutuhkan (Gambar 6)
2. Mitra telah mengetahui bagaimana mengoperasikan Web dalam pemasaran produk sehingga menambah penghasilan mitra.
3. Mitra telah memahami teknik memasarkan produk secara efisien dan efektif.

Proses Transaksi Selesai

Data pemesan beserta ordernya adalah sebagai berikut:

Nama : Tri Reski Anugraha
 Alamat Lengkap : Jl. Bung. Makassar
 Telpun : 08234567891
 E-mail : anugrahatrireski@gmail.com

Nomor Order: 66

No	Nama Produk	Berat(Kg)	Qty	Harga	Sub Total
1	Kripik Pisang	0.10	1	Rp. 5.000,-	Rp. 5.000,-
2	Kacang Sembunyi	0.10	1	Rp. 5.000,-	Rp. 5.000,-
Total : Rp.					10.000
Ongkos Kirim untuk Tujuan Kota Anda: Rp.					2.000/Kg
Total Berat : 2 Kg					
Total Ongkos Kirim : Rp.					4.000
Grand Total : Rp.					14.000

- Data order dan nomor rekening transfer sudah terkirim ke email Anda.
 - Apabila Anda tidak melakukan pembayaran dalam 3 hari, maka data order Anda akan terhapus (transaksi batal)

Keranjang Belanja

0 Item produk

Kategori Produk

- > Dwi-Dwi (0)
- > Kacang Sembunyi (1)
- > Kripik Pisang (1)
- > Kripik Singkong (1)
- > Kripik Siki (1)

Rekening Pembayaran

an.a.n Coba Coba
 No. Rek : 123.45.678910

Gambar 6. Evaluasi Pemasaran

D. PENUTUP

Simpulan

UKM Kelompok Usaha Kripik Dan Kue Sejahtera bisa memasarkan produknya dengan mudah dan cepat dan sudah banyak dikenal dari semua kalangan baik dilingkungan lokal dan nasional.

Saran

Buat UKM Kelompok Usaha Kripik Dan Kue Sejahtera kedepannya bisa memasarkan produknya dengan basis manajemen dan bisa mendata segala transaksi dan bisa mendata anggaran harian bulanan dan tahunan.

Ucapan Terima Kasih

Terima kasih kepada BUMDES Home Industry “ Sejahtera Bersama “ selaku Mitra dalam pengabdian ini dan juga terima kasih kepada LPkM yang memberikan kami wadah untuk melakukan pengabdian kepada Masyarakat setiap tahunnya.

E. DAFTAR PUSTAKA

- Kementerian Koperasi dan UMKM (2012). *Perkembangan Data Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) dan Usaha Besar (UB)*. Didownload dari http://www.depkop.go.id/index.php?option=com_phocadownload&view=file&id=318:data-usaha-mikro-kecil-menengah-umkm-dan-usaha-besar-ub-tahun2010-2011&Itemid=93
- Mohammad Jafar Hafsa. (2004). *Upaya Pengembangan Usaha Kecil Dan*

Menengah (UMKM). Infokop Nomor 25
Tahun 2004

Tambunan, Tulus. (2012). *Usaha Mikro Kecil
dan Menengah di Indonesia*. Isu-Isu
Penting. LP3ES. Jakarta

Sopannah. (2010). *Peran dan Permasalahan
Usaha Mikro*.
[http://siapbos.blogspot.com/2009/05/per
an-dan-permasalahan-usaha-mikro.html](http://siapbos.blogspot.com/2009/05/peran-dan-permasalahan-usaha-mikro.html).