at-tamkin
Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat
http://ejournal.uniramalang.ac.id/attamkin/

Volume 3 No. 1 Mei 2020

OPTIMALISASI PRODUK DAN PENINGKATAN NILAI TAMBAH HASIL PENJUALAN DALAM MENGHADAPI PERSAINGAN DI ERA DIGITAL DENGAN MELIBATKAN IPTEK PADA USAHA ARUNIA BAKERY DI SURABAYA

Heri Kusairi[1], Febrianto Pratama[2]
[1,2]Universitas Bhayangkara Surabaya
e-mail:[1]heri.kusairi@gmail.com , [2]febryan266@gmail.com

Info Artikel
Diterima: Maret 2020
Disetujui: Mei 2020
Dipublikasikan: Juni 2020

Kata Kunci:
Kualitas produksi, Pemasaran, Arunia Bakery, Kampung Gemol

Abstrak

Dalam dunia usaha sekarang ini tingkat persaingan antara industri-industri bisnis semakin ketat, tak terkecuali dengan perusahaan-perusahaan yang berada di Indonesia. Dengan semakin majunya teknologi pada era globalisasi ini, setiap perusahaan berusaha untuk selalu meningkatkan kualitas produksi maupun pemasaran dengan tujuan memaksimalkan keuntungan agar sesuai target yang hendak dicapai oleh setiap perusahaan. Persaingan yang semakin ketat dalam dunia bisnis menuntut perusahaan agar lebih memiliki inovasi agar dapat bersaing dengan perusahaan lainnya. Dan kami pun membuat program pelaksanaan peningkatan hasil penjualan Arunia Bakery pada Era digital ini. Kampung Gemol adalah nama salah satu kampung yang berada di wilayah Surabaya. Secara geografis kampung ini merupakan sebuah kampung yang sangat asri. Menyangkut masalah persoalan peningkatan hasil penjualan di era digital. optimalisasi produk ini dilakukan di kampung Dukuh Gemol RT 02, RW 03, Kelurahan Jajar Tunggal, Kec. Wiyung, Kota Surabaya yang bertujuan untuk meningkatkan hasil penjualan dan sebagai sarana pembelajaran dan sebagai salah satu wilayah yang akan dikembangkan mutu penjualan dengan baik.

© 2020 LPPM Unira Malang

Alamat korespondensi:
Universitas Bhayangkara Surabaya
e-mail:heri.kusairi@gmail.com

p-ISSN: 2621-2765
e-ISSN: 2621-3532

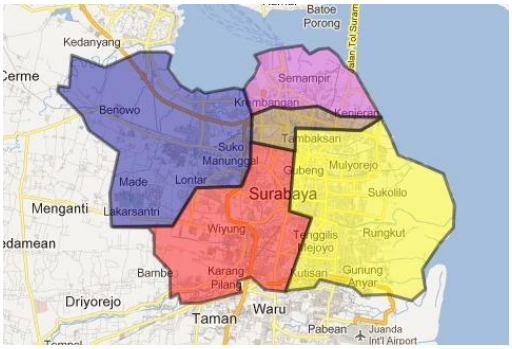
Pendahuluan

Penjualan (sales) adalah aktivitas atau bisnis menjual produk atau jasa. Dalam proses penjualan, penjual atau penyedia barang dan jasa memberikan kepemilikan suatu komoditas kepada pembeli untuk suatu harga tertentu. Penjualan dapat dilakukan melalui berbagai metode, seperti penjualan langsung, dan melalui agen penjualan.

Sedangkan Era Digital (media baru) adalah media baru sering digunakan untuk menggambarkan teknologi digital. Media baru memiliki karakteristik dapat dimanipulasi, bersifat jaringan atau internet selain internet media cetak, televisi, majalah, koran dan lain- lain. Pergeseran menuju dunia digital telah mempengaruhi segala aspek kehidupan masyarakat. Termasuk, tren pemasaran saat ini yang mulai lebih banyak dilakukan melalui media digital. Konsep yang diusung digital marketing, ternyata banyak dirasa memudahkan interaksi antara produsen, perantara pasar, dan konsumen. Sehingga berujung pada terbantunya pemasaran produk dari perusahaan digital marketing merupakan strategi pemasaran yang prospektif karena para calon pelanggan potensial kini mulai banyak membeli produk melalui internet. Setiap perusahaan, baik besar maupun kecil, akan bisa merasakan langsung manfaat dari strategi digital marketing ini

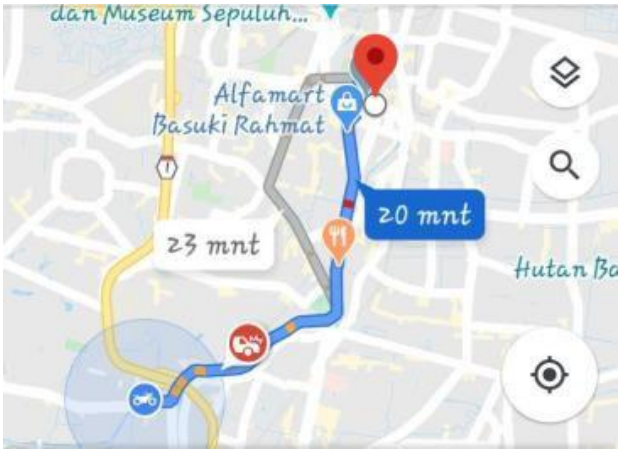
Analisis Situasional

Letak Geografis



Gambar 1: Peta geografis kampung dukuh gemol

Secara geografis Dukuh Gemol berada di kelurahan Jajar Tunggal, Kecamatan Wiyung, Kota Surabaya. Kampung Gemol merupakan wilayah yang lumayan besar di Keluruhan Wiyung. untuk menuju kawasan kampung gemol kurang lebih jarak yang dilalui sekitar 10 km. dari pusat kota Surabaya dan sekitar 20 menit waktu yang ditempuh menuju kawasan tersebut.



Gambar 2: Jarak dan waktu tempuh kampung dukuh gemol.

Sosial

Kampung Gemol terbagi menjadi 6 RT. RT 02 merupakan kawasan yang paling luas dibandingkan dengan RT lainnya. Penduduk Kampung RT 02 juga banyak yang pendatang diantaranya Solo,

Kebumen, Blitar, Mojokerto, Jombang, Tulungagung dan sebagainya mulai tahun 2000 sampai sekarang. Penduduk Kampung mayoritas berprofesi sebagai wirausaha makanan ringan. Namun tidak semua warga memiliki produk sendiri yang dikenal banyak orang, sehingga untuk memperkenalkan usaha- usaha warga, maka dilakukan upaya Optimalisasi produk dan peningkatan nilai tambah hasil penjualan dalam menghadapi persaingan di era digital dengan melibatkan iptek.

Ekonomi

Kampung Gemol sebenarnya mempunya potensi yang luar biasa, baik potensi alam dan potensi sumber daya manusia, untuk meningkatkan potensi yang ada, Kampung Gemol perlu bekerjasama dengan berbagai pihak salah satunya dengan Universitas Bhayangkara Surabaya untuk mengetahui hal apa saja yang perlu dikembangkan agar ekonomi Kampung Gemol, Kecamatan Wiyung, Kelurahan Jajar Tunggal, Kota Surabaya dapat meningkat, mengingat sumber daya manusia yang memadai diadakan kegiatan yang mampu meningkatkan SDM yang ada misalnya kegiatan sharing kepada wirausaha mikro tentang kekurangan dan kelibahan produk yang diperjualkan.

Maka perlu diadakannya kegiatan Sharing UMKM guna meningkatkan kewirausahaan bagi masyarakat Kampung Gemol, masyarakat diharapkan mampu :

1. Optimalisasi Produk
2. Peningkatan Nilai Tambah Hasil Penjualan
3. Mampu Menghadapi Persaingan di Era Digital
4. Meningkatkan Pengetahuan Tentang IPTEK

Pendidikan

Pendidikan masyarakat di Kampung Gemol terbilang cukup maju . Hal tersebut dapat dilihat dari mayoritas masyarakatnya yang sebagian besar berprofesi sebagai wirausaha. Dan lebihnya Pendidikan di Kota juga sudah maju sehingga anak-anak sudah di didik.

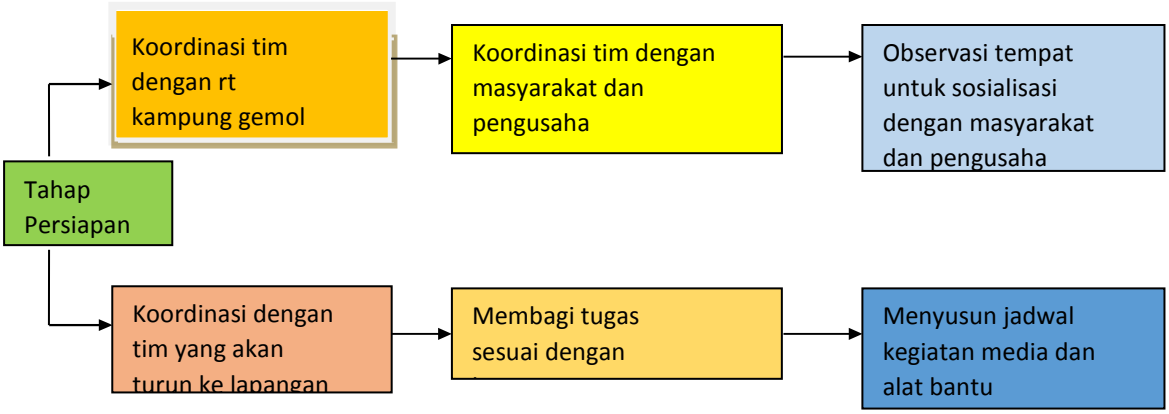
Metode Pelaksanaan

Kegiatan KKN Universitas Bhayangkara Surabaya pengabdian masyarakat bertujuan mahasiswa diterjunkan untuk melakukan sosialisasi dan penyuluhan kepada masyarakat khususnya para karang taruna dan para pengusaha di Kampung Dukuh Gemol sebagai Upaya pemberdayaan masyarakat untuk meningkatkan produksi dan peningkatan penjualan dengan menggunakan metode online.

Metode yang dilaksanan program yang akan dilakukan adalah

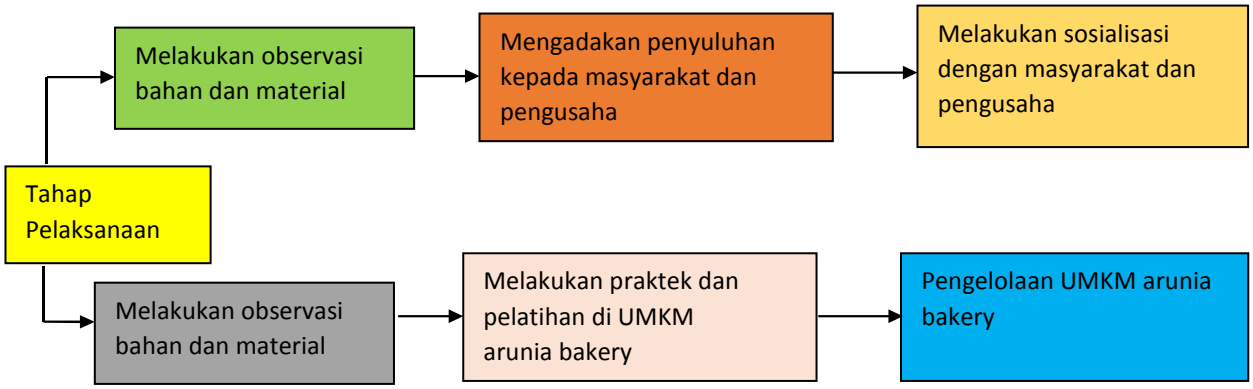
1. Sosialisasi tentang penjualan di era digital
2. Melakukan praktek dan pelatihan
3. Pengelolaan

Tahap Persiapan



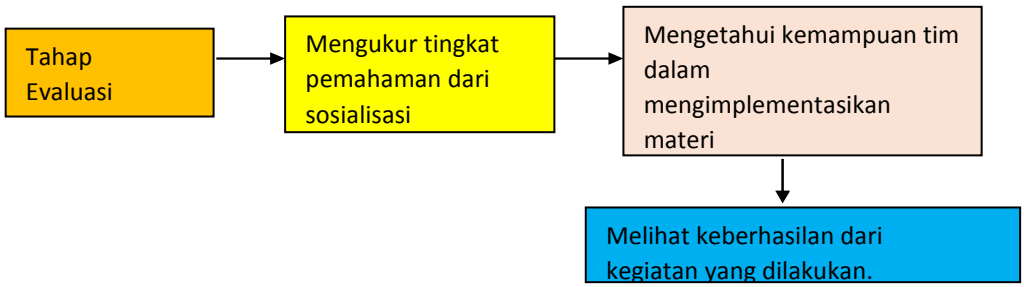
Gambar 3: Bagan Metode Pelaksanaan

Tahap Pelaksanaaan



Gambar 4: Bagan Tahap Pelaksanaan

Tahap Evaluasi



Gambar 5: Bagan Tahap Evaluasi

Sumber gambar (2020) jurnal KKN Kel. 044

p-ISSN: 2621-2765
e-ISSN: 2621-3532

Hasil dan Pembahasan

Kegiatan pengabdian masyarakat di Kampung Gemol, kelurahan Jajar Tunggal, Kecamatan Wiyung, Surabaya. Mencakup berbagai kegiatan sebagai berikut ini:

Sosialisasi meningkatan usaha di era digital

(a)

(b)

(c)

Gambar 1: (a) Sosialisasi / Pembukaan, (b) presentasi dari koordinator mahasiswa (c) foto bersama pengusaha RT 02 RW 03

Sosialisasi tersebut disampaikan materi untuk mengubah pola pikir warga kampung Gemol terutama ibu-ibu dan bapak-bapak. Peserta yang datang dalam acara sosialisasi ini sangat antusias, mereka menyimak dengan seksama dan ada tanggapan yang cukup bervariasi. Dalam sosialisasi meningkatkan usaha di era digital ini kami menampilkan video bagaimana cara mengembangkan usaha, cara membuat logo/desain, cara pemasaran melalui online kepada mereka.

Contoh Brosur, Pembagian Brosur dan Kemasan usaha ARUNIA BAKERY

(a)

(b)

(c)

Gambar 2: (a) Contoh Brosur, (b) Pembagian Brosur, (c) Kemasan usaha ARUNIA BAKERY.

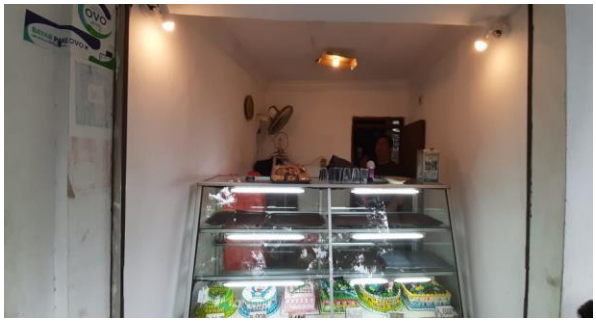
Brosur dan kemasan untuk produk kerja kami. Kami semua berusaha untuk membantu membuat serta memasarkan usaha ini agar dikenal

masyarakat dan usaha ini dapat berkembang kedepannya.

Pembuatan Neon Box untuk keperluan TOKO

(a)

(b)



(c)

(d)

Gambar 3: (a) Pembuatan Neon Box, (b) Hasil neon box yang sudah terpasang, (c) Toko Arunia Bakery, (d) Foto bersama didepan toko Arunia Bakery.

Neon Box adalah alat media sejenis billboard yang memiliki space kosong ditengahnya yang diisi dengan lampu neon untuk memberi penerangan. Alat ini sangat berguna sebagai alat promosi baik pada waktu siang maupun malam hari. Bahan yang digunakan dalam pembuatannya adalah backlit, vinny outdoor, acrylic, colibrite dan ultralon. Kelebihan penggunaan neon box bagi toko usaha adalah selain dapat meningkatkan kualitas branding, juga dapat mempercantik penampilan perusahaan atau toko yang anda miliki.

Sedangkan manfaat yang akan kita dapatkan dengan pemasangan neon box adalah pada malam hari nama toko atau usaha yang kita miliki akan menyala terang dan tentu saja hal ini dapat menarik perhatian konsumen dimalam hari dengan demikian maka akan banyak konsumen yang hafal dengan nama toko tersebut.

p-ISSN: 2621-2765
e-ISSN: 2621-3532

Kesimpulan dan Saran

Kesimpulan

Masyarakat kampung Gemol memiliki banyak usaha ataupun produk olahan mereka sendiri, salah satunya yaitu produk usaha Arunia Bakery, usaha ini menjual berbagai macam roti manis, optimalisasi produk pada usaha Arunia Bakery masih terkendala dengan minimnya pengetahuan tentang packaging yang belum tepat, dekorasi toko yang kurang menarik konsumen, serta macam-macam rasa produk yang diperjualkan masih kurang banyak, sehingga kami seluruh anggota KKN 044 Membantu usaha produk tersebut agar lebih berkembang. Selama kegiatan kami mengalami kendala seperti dekorasi toko yang masih belum menarik serta kurangnya olahan produk terbaru, peningkatan nilai tambah hasil penjualan dalam menghadapi persaimgan di era digital juga sudah dijalankan dengan membagikan brosur mempromosikan penjualan online melalui aplikasi online seperti grab, gojek, Instragram, dan lain-lain. Agar peningkatan penjualan dapat meningkat.

Saran

Adapun saran yang dapat kami sampaikan pada usaha ARUNIA BAKERY ini adalah agar usaha Arunia Bakery lebih dikembangkan lagi dan menambah berbagai macam roti lagi agar kedepannya usaha ini terus berkembang dan pendapatan usaha mendapatkan banyak untung dan sebaiknya membuat buku keuangan, barang masuk dan keluar. Agar usaha Arunia Bakery mengetahui jumlah pengeluaran dan pemasukannya.

Ucapan Terima Kasih

Terimakasih kepada ketua RT 02 Bapak Bekti Wicaksono Yang telah mengizinkan kami untuk melakukan pengabdian masyarakat. Terimakasih kepada ketua RW 03 Bapak Akhyat yang telah memberikan informasi dan tempat untuk pengabdian kami kepada masyarakat warga kampung gemol. Terimakasih kepada Bapak Ngari selaku Pemilik usaha toko Arunia Bakery Terimakasih kepada DPL Kelompok 044 Bapak Heri Kusairi, SE.MM. Terimakasih kepada anggota Kelompok 044 :
[1]Febri(ekonomi/2017),[2]Dicky(ekonomi/2017),[3]Arima(ekonomi/2017),[4]Yuli(ekonomi/2017),[5]Septi(ekonomi/2017),
[6]Fandy(ekonomi/2017),[7]Nila(fisip/2017),
[8]Mulan(fisip/2017),[9]Eka(fisip/2017),
[10]Maya(fisip/2017),[11]Zainal(fisip/2017),
[12]Toro(fisip/2017),[13]Vallan(teknik/2016),
[14]Albryan(teknik/2016),
[15]Adryan(teknik/2016).

Daftar Pustaka

Nur, Fatin. 2017. http://seputarpengertian.blogspot.com/2017/06/pengertian-penjualan-serta-jenis- dan-tujuannya.html di akses pada tanggal 10 Juni 2017

Ridwan. 2018. https://www.kompasiana.com/ridwands5971/5b3c1860ab12ae3a3003c493/apak ah- in donesia-sudah-siap-dengan-era-digital?page=all di akses pada tanggal 04 Juli 2018

BP-KKN. 2019. Buku Panduan Kuliah Kerja Nyata (KKN). Surabaya: Universitas Bhayangkara Ni Luh Putu Hariastuti. 2017. http://jurnal.untag-sby.ac.id/index.php/jpm17/article/view/1069

Ikhsana. 2019. http://www.soloensis.com/07/01/2019/peningkatan-penjualan-di-era-digital-yang- berkembang-pesat-3119.html

https://m.republika.co.id/berita/odwjw19/pemasaran-maksimal-pada-era-digital

Muhammad Dahlan.2017. PERAN PENGABDIAN PADA MASYARAKAT DALAM PEMBERDAYAAN USAHA MIKRO, KECIL DAN MENENGAH (UMKM)

https://www.creohouse.co.id/pengertian-dan-manfaat-menggunakan-neon-box-dalam-usaha/

https://www.google.com/search?q=maps+surabaya+barat&tbm=isch&ved=2ahUKEwi6h7CEmZXoAhVNXX0KHYlYCwcQ2-cCegQIABAA&oq=maps+surabaya+barat&gs_l=img.3..0i24.1279.2633..3378.0.0..0.649.2693.3-1j0j4.....0....1..gws-wiz-img.rpXJY9qc40s&ei=uk1qXrrCIs269QOJsa04&safe=strict

https://www.google.com/maps/place/Jl.+Dukuh+Gemol+I,+Jajar+Tunggal,+Kec.+Wiyung,+Kota+SBY,+Jawa+Timur+60229/@-7.3120267,112.6972998,15z/data=!3m1!4b1!4m8!1m2!2m1!1sdukuh++gemol!3m4!1s0x2dd7fc86544b59a1:0xb0408c2dcc07a2e3!8m2!3d-7.3120268!4d112.7060546?hl=id