

METODE PENJUALAN KERUPUK IKAN SECARA ONLINE DI DESA BAGAN PETE KECAMATAN ALAMBARAJO KOTA JAMBI UNTUK MENGHADAPI MASA PANDEMIK COVID-19

Paper ID #2815

Novarini¹⁾, Sukadi²⁾, Hilda Porawati³⁾,
^{1,2,3} Teknik Mesin, Politeknik Jambi

email: novarini@politeknikjambi.ac.id, sukadi@politeknikjambi.ac.id,
hildaporawati@politeknikjambi.ac.id

Abstract

Currently, the whole world is experiencing economic problems as a result of the convicted-19 pandemic. Small and medium enterprises were at the forefront of economic shocks. This is also felt by the cracker craftsmen Tiara Jambee, who experienced problems in marketing their cracker products during the convicted-19 pandemic. The things that affect this marketing problem start from the absence of product characteristics, attractive packaging forms, and practical marketing methods. To get the characteristic of the cracker product, one of the things that were raised was the processing of crackers without oil. The packaging form here is designed as attractive as possible and includes a PIRT permit. The marketing method chosen according to current conditions is the online marketing model through social media Instagram and the e-commerce site Shopee

Keywords: crackers, packaging, marketing

PENDAHULUAN

Pandemik Covid-19 yang melanda seluruh dunia cukup membuat pelaku usaha kuwalahan. Pasalnya, banyak biaya yang harus dikeluarkan guna memberikan pelayanan ekstra, tak ubahnya seperti keadaan normal sebelumnya. Omset menurun, karyawan yang terpaksa dikurangi jumlahnya atau upah dipotong, hingga bahan pasokan yang tidak stabil menghantui pelaku usaha dalam keadaan yang serba tak pasti ini.

Usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) merupakan salah satu pelaku ekonomi yang paling terkena guncangan ekonomi yang disebabkan oleh pandemi COVID-19. Langkah-langkah penguncian (lockdown) telah menghentikan aktivitas ekonomi secara tiba-tiba, dengan penurunan permintaan dan mengganggu rantai pasokan di seluruh dunia. Dalam

survei awal, lebih dari 50% UMKM mengindikasikan bahwa dalam beberapa bulan ke depan mereka bisa gulung tikar [1]

Menurut [2] sektor investasi, perdagangan, UMKM merupakan sektor yang terkena dampak Penyebaran virus Corona. Wisatawan yang datang ke suatu destinasi biasanya akan membeli oleh-oleh. Jika wisatawan yang berkunjung berkurang, maka omset UMKM juga akan menurun.

Melihat keadaan yang demikian, maka masih terdapat peluang untuk meningkatkan efisiensi dan efektivitas melalui Program Pengembangan Usaha Kecil yang sesuai dengan situasi dan kondisi tersebut. Perancangan manajemen, sumber daya manusia, produksi, keuangan, dan desain pada gilirannya akan meningkatkan daya saing

usaha kecil tersebut untuk tetap bisa bertahan.

Hal yang harus dipertimbangkan di saat pengrajin ingin mengembangkan usahanya meliputi sistem pemasaran dan dan perbaikan sistem produksi [3]

Loyalitas konsumen dalam membeli produk-produk olahan UMKM dipengaruhi oleh produk, promosi, harga dan lokasi/tempat [4]

IDENTIFIKASI MASALAH

Salah satu pengrajin pembuat kerupuk ikan khas Kota Jambi di Kelurahan Bagan Pete, kecamatan Alam Barajo Kota Jambi adalah mitra Kerupuk Tiara Jambee milik ibu Yesi Agus Tina. Kendala yang terdapat di mitra tersebut adalah berupa masih rendahnya penjualan kerupuk. Hal ini dikarenakan kerupuk yang dihasilkan belum memiliki ciri khas dan juga pemasaran yang belum optimal dikarenakan kemasan yang belum berlabel dan masih menggunakan metode konvensional menunggu konsumen datang ke mitra kerupuk Jambee.

Solusi dari permasalahan mitra telah dilakukan penyuluhan praktik pengemasan kerupuk dan Penyuluhan pemasaran secara online.

METODELOGI PELAKSANAAN Pengolahan kerupuk tanpa minyak

Salah satu cara membuat ciri khas produk adalah dengan membuat pengolahan kerupuk yang berbeda dengan kerupuk yang sudah ada di daerah Jambi. Setelah alat penggoreng selesai dibuat perlu diadakan penyuluhan dan praktik dalam penggunaan alat penggoreng tersebut. Hal ini dilakukan guna memastikan bahwa mitra dapat mengoperasikan alat penggoreng kerupuk sehingga bisa diaplikasikan saat proses produksi kerupuk nantinya. Selama proses aplikasi akan dilakukan pendampingan

guna memastikan bahwa alat penggoreng kerupuk digunakan dalam proses pembuatan kerupuk di mitra Kerupuk Jambee sehingga permasalahan peningkatan produksi dapat teratasi.

Penyuluhan dan praktik pengemasan kerupuk.

Dalam hal pengemasan disini akan dibuatkan desain kemasan yang menarik dan selain memiliki fungsi wadah produk, kemasan juga harus dapat melindungi produk dari kerusakan yang diakibatkan pengaruh luar. Selain itu, yang tidak kalah penting adalah kemasan produk harus dapat memberikan informasi yang berguna bagi konsumen. Adapaun informasi bagi konsumen ini dalam bentuk sertifikasi produksi Pangan Industri Rumah Tangga (P-IRT). Dengan adanya P-IRT ini membuat konsumen yakin akan keamanan dalam konsumsi produk kerupuk ikan ini. Mitra akan diberikan penyuluhan tentang bagaimana pentingnya fungsi kemasan dalam melindungi produk dan praktik pengemasan kerupuk.

Penyuluhan dan praktik pemasaran kerupuk.

Dengan sudah adanya kemasan yang menarik dan aman maka selanjutnya adalah melakukan pemasaran. Dalam program ini akan dibuatkan aplikasi penjualan dalam jaringan (Daring). Mitra akan diajarkan untuk memasarkan hasil produksi secara daring dengan memperhatikan kualitas layanan sehingga dapat mempengaruhi kepuasan pelanggan. Dengan penjualan secara daring ini diharapkan olahan Kerupuk Jambee yang menjadi jajanan khas Jambi memiliki target pasar yang luas. Tidak hanya dikonsumsi penduduk lokal tetapi juga menjadi oleh-oleh bagi wisatawan atau penduduk lokal yang ingin bepergian ke luar kota.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Dari hasil pelatihan dalam proses pengolahan kerupuk di pengrajin kerupuk di Kelurahan Bagan Pete, kecamatan Alam Barajo Kota Jambi didapatkan hasil kerupuk tanpa minyak



Gambar 1. Pelatihan Pengoperasian Alat Pengolahan Kerupuk Tanpa Minyak



Gambar 2. Pelatihan Pengemasan

Dalam pengemasan kerupuk sudah menggunakan label dengan nomor PIRT. Sehingga kerupuk ini sudah bisa dipasarkan dengan ijin dari Dinas Kesehatan, sehingga Kesehatan dalam mengkonsumsi kerupuk ini aman dan sehat. Adapun bentuk label bisa dilihat pada gambar 3



Gambar 3. Label Kemasan Kerupuk

Setelah proses kemasan sudah dilakukan maka tahap selanjutnya adalah pelatihan proses pemasaran secara online. Kegiatan penyuluhan dan pemasaran secara daring dilakukan kepada mitra dengan fokus pemasaran menggunakan media sosial Instagram dan situs e-commerce Shopee



Gambar 4. Pelatihan Penjualan Online secara Daring

KESIMPULAN

Berdasarkan pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada Masyarakat dalam hal ini ke Mitra Kerupuk Tiara Jambee dapat disimpulkan bahwa peserta sangat antusias dan menyadari dalam meningkatkan penjualan produk kerupuk diperlukan adanya bentuk kemasan yang menarik dan memiliki izin PIRT serta model pemasaran yang praktis yaitu secara online. Dengan penjualan secara online maka UMKM dapat tetap bertahan ditengah pandemik Convid-19

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada Kemenristekdikti dan Politeknik Jambi yang telah mendanai pelaksanaan kegiatan pengabdian penugasan tahun 2020.

REFERENSI

[1] A. F. Thaha, "DAMPAK COVID-

19 TERHADAP UMKM DI INDONESIA," *J. Brand*, vol. 2, no. 1, pp. 147–153, 2020.

[2] S. Hanoatubun, "DAMPAK COVID – 19 TERHADAP PEREKONOMIAN INDONESIA," *EduPsyCouns J.*, vol. 2, no. 1, pp. 146–153, 2020.

[3] I. Hajar, I. Ariyanti, and Y. Bow, "Pengembangan Desain Kain Jumputan Palembang Untuk Meningkatkan Industri Kreatif," *Aptekmas*, vol. 3, no. 2, pp. 14–19, 2020.

[4] D. Sartika, I. Saluza, and Roswaty, "PENERAPAN BAURAN PEMASARAN (MARKETING MIX) SEBAGAI STRATEGI PEMASARAN PRODUK GULO PUAN DESA BANGSAL," *Aptekmas*, vol. 3, no. 2, pp. 47–54, 2020.