

Peningkatan Manajemen Penjualan di UMKM Fruit Fiesta Berbasis OnlineShop

Edy Susena^{1*}, Markus Utomo Sukendar², Riyan Setiyanto³, Bardi Pratama⁴,
Nandita Sekar Sukma Dewi⁵

^{1,2,3,4}Politeknik Indonusa Surakarta

⁵Universitas Duta Bangsa Surakarta

e-mail: edysusena@poltekindonusa.ac.id^{1*}, markus.utomo@poltekindonusa.ac.id²,
bardi21@poltekindonusa.ac.id³, nanditasekarsukmadewi@gmail.com⁴,

Abstrak

Masyarakat butuh bantuan akademisi untuk membantu masa pemulihan ekonomi dari dampak covid-19 yang melanda pada tiga tahun terakhir ini. Masyarakat butuh bimbingan teknik maupun non teknik dalam mengembangkan usaha yang sedang dirintis. Politeknik Indonusa Surakarta telah membentuk tim Pemberdayaan Kemitraan Masyarakat (PKM) yang sudah berpengalaman membantu masyarakat dalam mengembangkan usahanya. Tim telah melakukan observasi ke berbagai daerah dan telah memutuskan memilih mitra sasaran industri rumah tangga kripik buah “KreaChips” yang beralamatkan Jl. Ngargoyoso-Kemuning, Sidomulyo RT.3/RW. 3, Ngargoyoso, Karanganyar, Jawa Tengah. Industri ini dikembangkan oleh Yayuk Pidiyanto mulai tahun 2020. Awal mulanya Bapak Yayuk Pidiyanto kena dampak pengurangan karyawan di Ibukota. Alhasil beliau pulang ke desa. Bapak Yayuk Pidiyanto membuka usaha berjualan buah keliling. Banyak dagangan yang tidak laku dan akhirnya busuk. Singkat cerita Bapak Yayuk Pidiyanto punya kenalan di Malang untuk belajar membuat kripik buah. Bapak yayuk Pidiyanto juga diberi alat vacuum frying seharga 30 juta untuk digunakan produksi. Dengan modal alat tersebut Bapak Yayuk Pidiyanto sangat bersemangat untuk berwirausaha. Awal produksi, Bapak Yayuk Pidiyanto memproduksi kripik Nangka. Sekali produksi membutuhkan 10 kg bahan baku Nangka segar, diproses kurang lebih 2,5 jam menghasilkan kripik Nangka kurang lebih 3 kg. Untuk produksinya dibantu oleh 4 tenaga yaitu Sunarti, Simiyati, Waluyo, Agung Listiyanto.

Berdasarkan pengumpulan data maka di dapat permasalahan yang dihadapi adalah: kekurangan modal, belum ada mitra/reseller sebagai agen penjualan, belum dilakukan penjualan secara online, kekurangan modal, desain kemasan dan label, kesulitan mencari bahan baku, belum memiliki izin P-IRT.

Solusi yang ditangani tim dan mitra adalah: mencari reseller, mitra mahasiswa yang pernah mengikuti Program Wirausaha Merdeka (WMK) untuk mengembangkan wirausahanya, memperbaiki desain kemasan dan label produk, melakukan penjualan secara OnlineShop di Tokopedia.

Kata kunci: Fruit, Fiesta, nangka, pisang

Abstract

The community needs academic assistance to help with the economic recovery period from the impact of Covid-19 which has hit in the last three years. The community needs technical and non-technical guidance in developing the businesses they are starting. Indonusa Surakarta Polytechnic has formed a Community Partnership Empowerment (PKM) team which has experience in helping communities develop their businesses. The team has made observations in various regions and has decided to choose a target partner for the fruit chips home industry "KreaChips" which is located at Jl. Ngargoyoso-Kemuning, Sidomulyo RT.3/RW. 3, Ngargoyoso, Karanganyar, Central Java. This industry was developed by Yayuk Pidiyanto starting in 2020. Initially, Mr Yayuk Pidiyanto was affected by employee reductions in the capital. As a result he returned to the village. Mr. Yayuk Pidiyanto opened a business selling fruit around. Many merchandise does not sell and eventually rots. Long story short, Mr Yayuk Pidiyanto had a friend in Malang to learn to make fruit chips. Mr. Yayuk Pidiyanto was also given a vacuum frying tool worth 30 million for production use. With these capital tools, Mr. Yayuk Pidiyanto is very enthusiastic about becoming an entrepreneur. At the start of production, Mr. Yayuk Pidiyanto produced jackfruit chips. One production requires 10 kg of fresh jackfruit raw materials, processed in approximately 2.5 hours to produce approximately 3 kg of jackfruit chips. The production was assisted by 4 workers, namely Sunarti, Simiyati, Waluyo, Agung Listiyanto.

Based on data collection, the problems faced are: lack of capital, no partners/resellers as sales agents, no online sales, lack of capital, packaging and label design, difficulty finding raw materials, not having a P-IRT permit.

The solutions handled by the team and partners are: looking for resellers, student partners who have participated in the Independent Entrepreneurship Program (WMK) to develop their entrepreneurship, improving packaging design and product labels, selling online at Tokopedia.

Key words: Fruit, Fiesta, jackfruit, banana

1. PENDAHULUAN

Pasca pandemi covid-19 ini semua harus bangkit, sesuai edaran pemerintah tahun 2022 adalah "Pulih Lebih Cepat dan Bangkit Lebih Kuat". Berdasarkan Surat Edaran Menteri Sekretaris Negara Nomor B-620/M/S/TU.00.04/07/2022 yang dikeluarkan pada tanggal 12 Juli 2022 lalu, tema ini diusung melihat kecemasan sosial hingga tekanan ekonomi berat yang dirasakan oleh rakyat Indonesia.[1]

Teknologi Informasi dan Komunikasi (TIK) dalam pembangunan di Indonesia memiliki peran yang sangat penting. Oleh karena itu pemerintah Indonesia telah melakukan investasi di bidang TIK yang cukup besar. Pemerintah menyadari Indonesia merupakan salah satu negara yang memiliki penduduk terbanyak di dunia dengan luas wilayah yang sangat besar sehingga memerlukan TIK sebagai sarana mempersatukan sekaligus mengurangi jarak tersebut. Peran TIK terhadap pembangunan sangat bervariasi tergantung perspektif atau paradigma dari pembangunan itu sendiri. Secara umum, pemahaman mengenai konsep pembangunan dapat dilihat dari 3 perspektif, yaitu modernisasi, dependency atau ketergantungan dan pembangunan manusia. Pada perspektif yang pertama yaitu perspektif modernisasi, pada perspektif modernisasi menganggap bahwa pembangunan pada dasarnya merupakan proses modernisasi. Pembangunan yang dilakukan di negara-negara berkembang adalah dengan mencontoh negara-negara maju

seperti memanfaatkan kemajuan teknologi, memanfaatkan ketersediaan modal dan tenaga kerja terampil untuk mencapai pertumbuhan ekonomi.[2]

Dengan adanya dukungan dan dorongan dari pemerintah ini memberikan motivasi kepada masyarakat untuk membangkitkan ekonomi masyarakat. Sebagai inovasi dalam pemanfaatan buah segar maka ada inovasi yang membuat kualitas buah menjadi lebih baik dan tahan lama yaitu dengan dijadikan kripik buah.

Politeknik Indonusa Surakarta telah membentuk tim Pemberdayaan Kemitraan Masyarakat (PKM) yang sudah berpengalaman membantu masyarakat dalam mengembangkan usahanya. Tim telah melakukan observasi ke berbagai daerah dan telah memutuskan memilih mitra sasaran industri rumah tangga kripik buah “KreaChips” yang beralamatkan Jl. Ngargoyoso-Kemuning, Sidomulyo RT.3/RW. 3, Ngargoyoso, Karanganyar, Jawa Tengah dengan jarak dari kampus sekitar 53 km arah timur. Karena lokasi usaha di pinggir jalan wilayah pariwisata Kemuning, Candi Cetho, Candi Suku, Telaga Mardiga, Tahura (Taman Hutan Raya), Lembah Sumulir Kemuning, Agrowisata Kampung Karet, Sumber Mulyo Waterpark, Wisata Kali Pucung, Air Terjun Parang Ijo, Air Terjun Jumog, Kebun The Kemuning dll, sehingga peluang untuk oleh – oleh khas Karanganyar



Gambar 1. Diskusi dan Survei ke Mitra

Usaha ini dikembangkan oleh Yayuk Pidiyanto mulai tahun 2020. Yayuk Pidiyanto memiliki latar belakang Pendidikan SMA. Yayuk Pidiyanto kena dampak pengurangan karyawan di Ibukota.. Beliau pulang ke kampung dan membuka usaha berjualan buah keliling akan tetapi ada resiko dagangan yang tidak laku dan akhirnya busuk. Singkat cerita Yayuk Pidiyanto punya kenalan di Malang untuk belajar membuat kripik buah. Beliau membeli alat vacuum frying seharga 30 juta untuk digunakan produksi. Dengan modal alat tersebut beliau sangat bersemangat untuk berwirausaha memproduksi kripik Nangka.



Gambar 2. Alat Vacuum Frying Yang Digunakan Untuk Produksi

Buah Nangka (*Artocarpus heterophyllus*) kaya dengan kandungan energi yang tinggi, yaitu sebanyak 95 kalori untuk setiap 100 gr. Begitu juga kandungan karbohidratnya yang mencapai 23,25 gr dan protein sebanyak 1,72 gr, menjadikan buah ini layak sebagai bahan pangan alternatif. Produktivitas buah nangka yang tinggi berdampak pada melimpahnya buah tersebut dan banyak yang rusak karena memiliki memiliki daya simpan yang relatif tidak lama. Hal ini menjadi permasalahan tersendiri dan memerlukan solusi pemanfaatan kelimpahan buah tersebut, misalnya diolah menjadi bahan pangan yang baru. Hal ini didasarkan kandungannya akan karbohidrat, sehingga memiliki potensi untuk diolah menjadi produk kripik Nangka.[3]

Saat ini Yayuk Pidiyanto dalam mengelola usahanya ini dibantu oleh 4 orang tenaga yaitu: Kasini, Zainal, Yahya, Dewi. Sekali produksi membutuhkan 100 kg bahan baku Nangka segar, kemudian di proses dengan vacuum frying kurang lebih 2,5 jam menghasilkan kripik Nangka kurang lebih 10 kg. Untuk kemasannya hanya di bungkus dengan plastik. Penjualan masih dilakukan secara tradisional dengan dijual ke pasar. Analisis ekonomi sekali produksi kripik Nangka sebagai berikut:

Harga bahan baku 100kg Nangka segar = $5.000 \times 100 = 500.000$

Harga 2 gas tabung 3 kg = $20.000 \times 2 = 40.000$

Kebutuhan listrik 100.000

Plastik 10.000

Total sekali produksi = 650.000

Sementara hasil kripik Nangka sekali produksi dengan bahan baku 100 kg adalah 10 kg dengan harga per kg = 120.000 adalah 1.200.000 maka keuntungan yang didapat adalah = $1.200.000 - 650.000 = 550.000$. Jika bahan baku tersedia maka 1 bulan dapat produksi 2 kali. Hal ini jika dilihat keuntungannya sangat menjanjikan.



Gambar 3. Produk Kripik Nangka dan Rambak Pisang

Hasil diskusi dengan mitra dapat ditemukan akar permasalahan sebagai berikut:

1. Untuk memproduksi banyak kesulitan bahan baku
2. Kadang bahan baku tersedia kesulitan modal
3. Pemasaran produk belum menggunakan teknologi
4. Penjualan hanya dibawa ke pasar
5. Pelanggan yang datang ke rumah masih sedikit
6. Belum memiliki reseller
7. Kemasan produk kurang menarik
8. Hanya satu produk yang dimiliki
9. Belum memiliki izin edar (P-IRT)

Berdasarkan skala prioritas tujuan kegiatan PKM ini adalah:

1. Mencari mitra reseller
2. Membuat varian produk baru yaitu Rambak Pisang
3. Memperbaiki desain kemasan dan label produk
4. Mendaftarkan produk ke OnlineShop

2. METODE

2.1. Pembentukan Tim

Metode pelaksanaan dengan diawali pembentukan tim. Tim terdiri 3 dosen dan 3 mahasiswa sebagai anggota, berikut susunan tim PIM sebagai berikut:

No	Nama Tim Pelaksana	Keahlian	Jabatan
1	Edy Susena, S.Kom, M.Kom (NIDN. 0623097702)	Sistem Informasi Politeknik Indonusa Surakarta	Ketua
2	Markus Utomo Sukendar, S.I.Kom, M.I.Kom (NIDN. 06629017801)	Komunikasi Politeknik Indonusa Surakarta	Anggota 1
3	Apt. Riyan Setiyanto, S.Farm, M.Farm (NIDN. 0617088202)	Farmasi Politeknik Indonusa Surakarta	Anggota 2
4	Bardi Pratama NIM: B21030	Sistem Informasi Politeknik Indonusa Surakarta	Mahasiswa
5	Nandita Sekar Sukma Dewi NIM. 220103030	Teknik Informatika Universitas Duta Bangsa Surakarta	Mahasiswa



Gambar 4. Tim Pelaksana

2.2. Metode Pelaksanaan

Kegiatan yang dilakukan adalah Forum Group Discussion (FGD) dengan mitra membahas waktu dan kegiatan yang akan dilakukan. Kegiatan yang telah disepakati adalah:

1. Mencari Mitra Reseller
 - a. Menginformasikan kepada mahasiswa yang mengikuti Wirausaha Merdeka (WMK)
 - b. Melakukan Seleksi
 - c. Penetapan
2. Membuat Produk Rambak Pisang

Proses membuat rambak pisang dengan menggunakan teknik Vacuum Frying (penggorengan vakum). Teknik ini dilakukan dalam tekanan vakum yang rendah dan dengan suhu yang lebih rendah dibandingkan dengan penggorengan konvensional, sehingga dapat mempertahankan lebih banyak nutrisi dan rasa alami. Berikut adalah langkah-langkahnya: Langkah-langkah sebagai berikut:

 - a. **Pemilihan dan Persiapan Pisang:**

Pilih pisang yang masih segar dan belum terlalu matang. Kupas kulit pisang dan potong pisang secara tipis menggunakan alat pengiris atau pisau yang tajam.
 - b. **Pendiaman Pisang:**

Letakkan potongan pisang dalam satu wadah, pastikan pisang tersebar merata. Tutup wadah dan diamkan dalam freezer selama beberapa jam atau semalam. Pembekuan ini membantu menjaga struktur sel pisang selama proses penggorengan vakum.
 - c. **Pengeringan dan Pembebasan Air:**

Keluarkan pisang dari freezer dan biarkan mengalami proses pengeringan selama beberapa jam pada suhu ruang. Proses ini membantu mengurangi kadar air dalam pisang.
 - d. **Penggorengan Vakum:**

- Gunakan mesin Vacuum Fryer untuk menggoreng pisang. Pastikan mesin diatur pada suhu dan tekanan vakum yang tepat. Proses ini biasanya lebih lama dan dilakukan pada suhu yang lebih rendah dibandingkan dengan penggorengan konvensional.
- e. **Penambahan Garam (Opsional):**
Setelah proses penggorengan selesai, tambahkan sedikit garam ke permukaan rambak pisang yang masih panas untuk memberikan rasa gurih (opsional).
 - f. **Pendinginan:**
Biarkan rambak pisang yang telah digoreng vakum dingin sebelum disajikan.
 - g. **Penyimpanan:**
Simpan rambak pisang dalam wadah kedap udara untuk menjaga kegaringannya.
3. Mendesain Kemasan dan Label
 - a. Diskusi dengan Mitra
 - b. Tim melakukan desain kemasan dan label produk
 - c. Validasi mitra
 - d. Produksi masal kemasan dan label produk
 4. Mendaftarkan produk ke Tokopedia
 - a. Menyiapkan persyaratan
 - b. Melakukan pendaftaran ke akun Tokopedia
 - c. Mendaftarkan produk ke tokopedia

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Mencari Mitra Reseller

Tim membantu mitra untuk mencarikan reseller dengan cara menyampaikan informasi ke alumni Program Wirausaha Merdeka Kampus (WMK) di Politeknik Indonusa Surakarta. Alhasil ada 1 mahasiswa yang siap untuk menjadi Reseller Kripik Nangka dan Rambak Pisang.



Gambar 5. Mahasiswa Siap Menjadi Reseller

2. Membuat Produk Rambak Pisang

Tim telah berhasil membantu mitra dalam memproduksi rambak pisang. Bahan telah disiapkan oleh mitra, tim melatih bagaimana cara memproduksinya. Berikut hasil produksi rambak pisang:



Gambar 6. Produk Rambak Pisang

3. Mendesain Kemasan dan Label

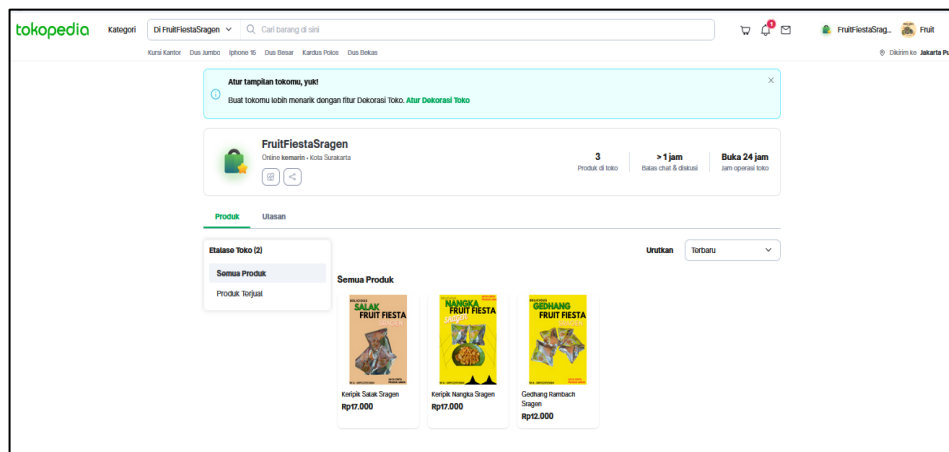
Tim telah membuatkan desain kemasan dengan bahan alumunium foil. Dengan kemasan tersebut produk lebih elegan dan tahan lama. Kemasan yang di desain dalam ukuran 100 gram. Kemudian agar kemasan menarik diberi label sesuai dengan jenis produknya. Berikut desainnya:



Gambar 7. Desain Kemasan Alumunium Foil 100 gram dan Label produk

4. Mendaftarkan produk ke Tokopedia

Tim telah mendaftarkan reseller ke OnlineShop. Saat ini OnlineShop yang dituju adalah Tokopedia. Berikut hasil pendaftaran ke Tokopedia:



Link: <https://www.tokopedia.com/fruitfiestasragen?source=universe&st=product>

Gambar 8. Akun Tokopedia

4. KESIMPULAN

1. Pelaksanaan kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat tahun 2023 bekerjasama antara Politeknik Indonusa Surakarta dan CreaChips serta Fruit Fiesta telah berjalan dengan baik
2. Produk telah memiliki kemasan dan lebl yang menarik
3. CreaChips memiliki reseller dengan nama Fruit Fiesta
4. CreaChips memiliki 2 produk yaitu Kripik Nangka dan Rambak Pisang
5. Reseller (Fruit Fiesta) telah memiliki akun penjualan onlineShop di Tokopedia
6. CreaChips masih membuka peluang untuk mencari reseller

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Gusti S, Palayukan K, Saragih B. Hubungan Ketahanan Pangan Keluarga Dengan Kemampuan Ibu Dalam Memenuhi Kebutuhan Vitamin Dari Buah Dan Sayur Pada Masa Pandemi Covid-19. *J Trop AgriFood*. 2021;3(1):31–40.
- [2] Hardaningtyas RT, Rohmaniya AN, Ihsani D, Putra M, Fauziah EN, Dwi F, et al. Pengadaan Sari Lemon Untuk Peningkatan Kualitas Kesehatan Masyarakat Di Masa Pandemi Covid-19. *JP2M (Jurnal Pembelajaran Pemberdaya Masyarakat)*. 2021;2(4):2021.
- [3] Fakhriyyah DD, Fauzi A, Sari K, Damayanti LA. Perluasan Pangsa Pasar Produk Umkm Selama Pandemi Covid-19 Melalui Pemanfaatan Marketplace. *J Pembelajaran Pemberdaya Masy*. 2021;2(3):180–7.
- [4] Yulianinda Catur Pitaloka Fahz WA. MANFAAT SABUN WAJAH KUNYIT PUTIH DAN LEMON UNTUK KULIT WAJAH BERJERAWAT. 2021.
- [5] Safnowandi. Pemanfaatan Vitamin C Alami Sebagai Antioksidan Pada Tubuh Manusia. *Biocaster J Kaji Biol*. 2022;1(2):56–63.
- [6] Meilia M, Azis N, Alifiana MA. Seminar Nasional Kolaborasi Melalui Manajemen Usaha Dan Legalitas Usaha. *Semin Nas Kolaborasi Pengabdian Pada Masy*. 2018;1:108–13.
- [7] Susena E, Ratnawati AY, Susanto E. Analisis Dan Pengembangan Website Promosi Pada Yudhi Meubel Sragen. *J Inf Politek Indonusa Surakarta*. 2019;5(4):53–9.
- [8] Ni Wayan Dian Irmayani, Ni Wayan Purnami Rusadi PBDS. Webinar Tips & Trik Jual Online di Tokopedia. *J Abdikarya J Karya Pengabdian Dosen dan Mhs Politek Nas Denpasar Bali*. 2021;04(1):25–9.
- [9] Ni Wayan Eka Wijayanti, Ni Wayan Suardiati Putri, I Gede Putu Eka Suryana, Kadek

-
- Suryati, Ketut Sepdyana Kartini, I Wayan Gede Wardika EDK. Pelatihan Bisnis Online Menggunakan Aplikasi Shopee. *JMM (Jurnal Masy Mandiri)* e-ISSN 2614-5758, p-ISSN 2598-8158 STMIK STIKOM [Internet]. 2021;5(1):206–15. Available from: <http://journal.ummat.ac.id/index.php/jmm>
- [10] Suci R, Husin H. Analisis Sensori Dan Aktivitas Antioksidan Menggunakan Metode Dpph Pada Campuran Bawang Putih, Jahe, Lemon Dan Madu Sebagai Suplemen Herbal. *Pro Food (Jurnal Ilmu dan Teknol Pangan)*. 2021;6(1):2013–5.
- [11] Ukm P, Ne S, Putu N, Damayanthi D, Puritan I, Adh W, et al. Pelatihan Pembuatan Desain Kemasan Produk. *J Community Dev*. 2022;2(2):102–6.
- [12] Elektronika J, Informasi T, Susena E, Santoso TB. Sistem Penjualan Online Berbasis Website : Studi Kasus di Infomedia Komputer. 2019;1:38–44.
- [13] Susena E, Ratnawati AY, Susanto E. Analisis Dan Perancangan Sistem Informasi Manajemen Pendataan Industri Kecil dan Menengah (SIM-IKM). *J AKSI (Akuntansi dan Sist Informasi)* [Internet]. 2019;4(1):11–8. Available from: p-issn: 2528-6145 dan e-ISSN: 2541-3198
- [14] Susena E, Susanto E. Analysis And Design E-Marketplace For Micro , Small And Medium Enterprises. *Int J Innov Res Adv Eng*. 2019;6(09):601–9.
- [15] Susena E, Susanto E, Iskandar D, Stiawan MH. Employee Admissions Information System Web-based at CV Galerindo Nusantara. 2021;02(02):29–33.
- [16] Susena E, Iskandar D, Wahyudi MH. Webservice Learning Preparation Report Polytechnic Indonusa Surakarta. 2021;02(04):122–8.
- [17] Susena E, Ratnawati AY. Pelatihan Manajemen Marketing Era Digital Bagi Pengrajin Mebel Di Kecamatan Karangmalang , Sragen. 2020;4(1).
- [18] Widiyanto WW, Susena E. Pelatihan Sibiling (Sistem Informasi Bimbingan Konseling) bagi Guru- Guru Bimbingan Konseling SMA/K Se-Soloraya sebagai Peningkatan Pelayanan Bimbingan Konseling. 2020;11(4):537–42.
- [19] Susena E, Ratnawati AY, Susanto E. Pelatihan Sistem Informasi Manajemen Pendataan Industri Kecil Dan Menengah (SIM-IKM) di Dinas Perindustrian dan
-