

Peningkatan Omset Penjualan Melalui Diversifikasi Produk dan Toko Online pada UMKM Al Baik Food Saat Pandemi Covid-19

Finanta Okmayura^{*1}, Vitriani², Pratama Benny Herlandy³, Regiolina Hayami⁴, Risnal Diansyah⁵,

^{1,2,3}Program Studi Pendidikan Informatika, ⁴Teknik Informatika, ⁵Sistem Informasi,

Universitas Muhammadiyah Riau

*e-mail: finantaokmayura@umri.ac.id

Article history

Received : 26/3/2022

Revised : 9/4/2022

Accepted : 19/4/2022

Published: 1/5/2022

Abstrak

Tujuan dari kegiatan pengabdian ini adalah untuk membantu UMKM Al Baik Food dalam meningkatkan omset penjualan melalui diversifikasi produk dan promosi. Al Baik Food sendiri merupakan UMKM yang menjual berbagai macam cemilan asinan khas Pekanbaru. Pemilik Usaha Al Baik Food ini mengatakan dalam mengembangkan usahanya ini masih bersifat konvensional karena penjualannya hanya melalui whatsapp saja. Selain itu, kemasan produk cemilan yang dihasilkan Al Baik Food masih bersifat sederhana. Sementara itu selama pandemi covid 19 omset penjualan pun mengalami penurunan. Oleh karena itu diperlukan strategi promosi dan pemasaran produk yang menarik untuk meningkatkan strategi penjualan UMKM ini. Promosi nantinya akan dilakukan melalui media sosial dan juga toko online yang berbasis android. Kemudian UMKM Al Baik Food ini akan dilakukan pembinaan, pemberdayaan dan pendampingan melalui pemberian pelatihan pembuatan toko online berbasis android. Selain itu, di diversifikasi produk juga perlu dilakukan dengan memberikan pelatihan pembuatan kemasan yang menarik konsumen.

Kata Kunci: Diversifikasi Produk, Strategi Promosi, Covid-19, Al Baik Food, UMKM

PENDAHULUAN

Pandemi Covid 19 meluluhlantahkan semua lini kehidupan masyarakat, termasuk pada lini perekonomian. Salah satunya berdampak pada UMKM Al Baik Food di Pekanbaru. Al Baik Food adalah UMKM yang memasarkan produk aneka cemilan asinan khas Pekanbaru. Pada masa pandemi Covid 19, Al Baik Food mengalami penurunan penjualan yang diakibatkan oleh permintaan masyarakat yang menurun. Kondisi ini mengakibatkan turunnya pendapatan pelaku usaha UMKM.

Al Baik Food merupakan usaha aneka cemilan asinan khas Pekanbaru yang dimiliki oleh Fitri Farida. Dalam mengembangkan usahanya ini, Al Baik Food masih bersifat konvensional karena penjualannya hanya melalui whatsapp saja. Kemudian kemasan produk cemilan yang dihasilkan Al Baik Food masih bersifat sederhana, hanya berupa plastik bening saja. Pada pengabdian masyarakat kali ini diangkat suatu permasalahan, bagaimana meningkatkan penjualan UMKM melalui strategi pemasaran yang tepat sehingga pendapatan meningkat UMKM Al Baik Food dapat meningkat.

Pengabdian Kepada Masyarakat ini bertujuan untuk membantu Al Baik Food dalam rangka meningkatkan omset penjualan dalam masa pandemi Covid-19. Untuk meningkatkan omset penjualan ini, maka diperlukan pembinaan, pemberdayaan serta pelatihan kepada Tim Al Baik Food. Pelatihan yang diberikan berupa pelatihan strategi pemasaran online, pelatihan pengemasan produk yang menarik dan pelatihan pembuatan toko online berbasis android. Diharapkan dengan adanya pengabdian ini dapat meningkatkan omset penjualan produk Al Baik Food ditengah pandemi Covid 19 yang belum usai ini.

Berikut adalah produk usaha cemilan asinan khas Pekanbaru oleh UMKM AL Baik Food:



Gambar 1. Keripik Tenggiri



Gambar 2. Keripik Rengginang



Gambar 3. Keripik Talas Al Baik

METODE

Kegiatan pengabdian ini diawali dengan survey tim ke lokasi pengabdian masyarakat dan berkoordinasi langsung dengan pihak Al Baik Food. Adapun tahapan-tahapan dalam pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah sebagai berikut:

1. Pada sesi pertama ini akan diberikan materi pembuatan Logo AL Baik Food
2. Pada sesi kedua ini dilakukan simulasi tentang pembuatan kemasan baru produk Al Baik Food
3. Pada sesi ketiga ini dilakukan simulasi tentang pembuatan toko online berbasis android
4. Evaluasi hasil pelatihan dilakukan selama proses dan setelah kegiatan pelatihan dilaksanakan

Rancangan evaluasi terdiri atas beberapa indikator kegiatan beserta tolak ukurnya terhadap pelatihan yang telah dilaksanakan. Secara rinci rancangan evaluasi digambarkan pada tabel di bawah ini :

Tabel 1. Rancangan Evaluasi

No.	Indikator Kegiatan	Tolak Ukur
1.	Pelaksanaan pelatihan	Sesuai dengan jadwal yang telah disepakati bersama
2.	Kehadiran para peserta pelatihan	Jumlah peserta pelatihan hadir minimal 85%
3.	Keaktifan para peserta pelatihan	Peserta terlihat antusias dan aktif dalam mengikuti pelatihan

Diharapkan ke depannya, dengan adanya pelatihan ini UMKM AL Baik Food dapat meningkatkan omset penjualannya sehingga berdampak juga pada kesejahteraan para karyawannya.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Diversifikasi Produk

Diversifikasi Produk merupakan salah satu strategi pemasaran dengan cara mengembangkan produknya agar lebih beragam. Diversifikasi produk dilakukan agar usaha tidak tergantung pada satu hal atau produk saja. Berikut adalah dokumentasi dari Kemasan Produk yang telah diversifikasi oleh TIM Pengabdian:



Gambar 4. Rancangan Kemasan depan



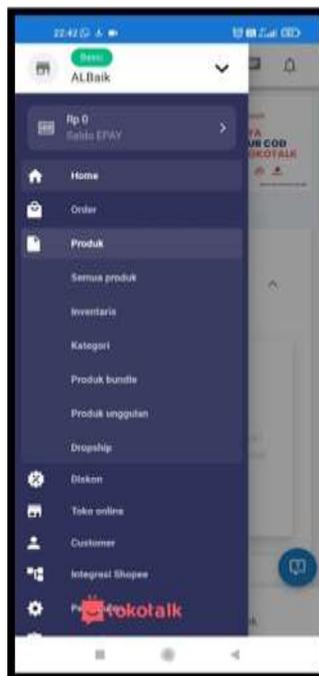
Gambar 5. Rancangan Kemasan Belakang



Gambar 6. Tampak depan dan belakang kemasan sudah siap cetak

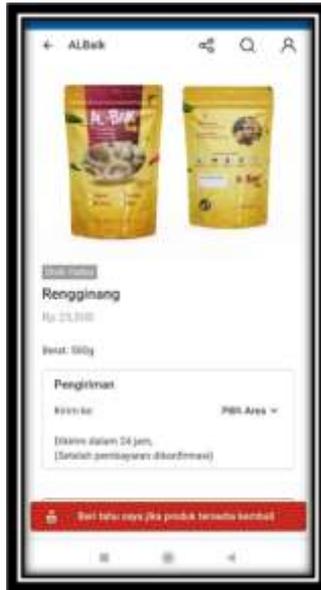
Toko Online Berbasis Android

Selain memberikan pelatihan pembuatan kemasan baru, pengabdian juga memberi pelatihan pembuatan toko online berbasis android untuk UMKM AL Baik Food. Berikut ini adalah dokumentasi dari toko online Al Baik Food yang sudah dibangun berbasis android dan dapat dilihat pada gambar 7. dan gambar 8:



Gambar 7. Tampilan Menu Utama pada toko online Al Baik

Pada menu utama, user dapat mengedit profil UMKM serta menambahkan produk yang diinginkan. Untuk membuat toko online ini tidaklah terlalu sulit. Caranya adalah web toko yang sudah ada lalu dikonversi dalam sebuah aplikasi untuk dijadikan aplikasi android dalam bentuk apk yang nantinya dapat diinstal di *smartphone* masing-masing.



Gambar 8. Tampilan Produk Al Baik pada Toko Online

Pada gambar 8. di atas terlihat produk yang sudah diversifikasi di upload ke dalam aplikasi. Nantinya pihak UMKM dapat menambahkan produk lainnya beserta deskripsinya.

KESIMPULAN

Kegiatan pelatihan peningkatan omset penjualan melalui diversifikasi produk dan pembuatan toko online berbasis android, bagi UMKM Al Baik Food di tengah pandemi covid 19 ini berjalan dengan baik dan lancar. Pelatihan ini memberikan pengetahuan dan pemahaman tentang pentingnya diversifikasi produk dan toko online untuk meningkatkan omset penjualan suatu produk globalisasi saat ini dan tentunya di tengah pandemi covid 19 yang belum usai.

Pemahaman mengenai diversifikasi produk dan toko online ini harus diketahui oleh para pelaku usaha UMKM baik itu di tingkat lokal maupun di tingkat nasional sebagai penunjang omset penjualan dan juga sekaligus upaya UMKM dalam meningkatkan performa usahanya di dunia perkulineran.

DAFTAR PUSTAKA

- Hasporo, et al. 2018. Peningkatan Omset Penjualan Melalui Diversifikasi Produk dan Strategi Promosi Pada UMKM Kerajinan Souvenir Khas Palembang. **CARADDE: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat** Vol. 1 No. 1.
- Hasporo, et al. 2019. Peran Digital Marketing sebagai Upaya Peningkatan Omset Penjualan Bagi Kluster UMKM di Kota Semarang. **Jurnal Abdimas** Vol 23, No 2.
- Utomo, et al. 2019. PENINGKATAN OMSET PENJUALAN MELALUI MEDIA SOSIAL PADA USAHA KECIL MENENGAH ALAS KAKI BERBAHAN KULIT. *Jurnal KARINOV* Vol 2, No 1.
- Nofiana, et al. 2019. Pengaruh strategi branding terhadap peningkatan omset penjualan siomay di desa karangcegak-kecamatan sumbang. Prosiding seminar nasional lppm ump 2019.
- Nikmatu, et al 2021. STRATEGI PEMASARAN DALAM UPAYA PENINGKATAN OMSET PENJUALAN UMKM DESA SUMBER KEMBAR, KECAMATAN PACET, KABUPATEN MOJOKERTO. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 7(02), 2021, 007-010.
- TITUS, ET AL. 2017. STRATEGI PENINGKATAN OMSET UKM PERCETAKAN DENGAN PENDEKATAN ANALISIS SWOT. Seminar Nasional Sistem Informasi Indonesia (SESINDO).
- Irianti, et al. 2021. Peningkatan Omset Penjualan Kelompok Pengrajin Keset melalui Online Marketing. *Abdimas: Jurnal Pengabdian Masyarakat Universitas Merdeka Malang* Vol 6, No. 1.
- Anggita, et al. 2019. PENINGKATAN OMSET PENJUALAN MELALUI PEMBUATAN LOGO DAN PROMOSI MEDIA ONLINE UMKM JAMUR KEBONTUNGGUL. Prosiding SNP2M (Seminar Nasional Penelitian dan Pengabdian Masyarakat) UNIM No 2.