

## Pendampingan Pemasaran Produk Pada Usaha Roti *Home Made*

### *Product Marketing Assistance In Home Made Bread Businesses*

Paulina Rosna Dewi Redjo<sup>1\*</sup>, Marce Sherly Kase<sup>2</sup>, Anggelina Delfiana Klau<sup>3</sup>,  
Desmon Redikson Manane<sup>4</sup>

<sup>1-4</sup> Universitas Timor, Kefamenanu

\*Korespondensi penulis : [dewiredjo@unimor.ac.id](mailto:dewiredjo@unimor.ac.id)

#### Article History:

Received: Desember 30, 2023;

Accepted: Januari 23, 2023;

Published: Januari 31, 2023;

**Keywords:** *Community Service, Product Marketing Assistance, Home Made Bread Business*

**Abstract:** *The community service activities carried out are in the form of assistance for MSMEs "Home Made Bread Business" in terms of promotion and marketing of "Home Made Bread" products through social media such as WhatsApp, Instagram and Facebook. This assistance is intended to further introduce the product to consumers and expand the marketing area through the role of social media.*

#### Abstrak

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilakukan adalah berupa pendampingan bagi UMKM "Usaha roti home made" dalam hal promosi dan pemasaran produk "roti *home made*" melalui media sosial seperti *whats up*, *instagram* dan *facebook*. Pendampingan ini dimaksudkan untuk semakin memperkenalkan produk kepada para konsumen dan memperluas wilayah pemasaran melalui peran media sosial.

**Kata Kunci:** Pengabdian Kepada Masyarakat, Pendampingan Pemasaran Produk, Usaha Roti Home Made

## PENDAHULUAN

Salah satu penggerak perekonomian rakyat yang sangat tangguh dan memberikan kontribusi signifikan dalam memacu perekonomian di Indonesia adalah Usaha Kecil dan Menengah (UMKM). Hal ini sebagai dampak dari banyaknya para pengusaha kecil dan menengah yang dating dari industri keluarga atau rumahan serta daya serap UMKM atas tenaga kerja yang cukup banyak dan dekat dengan rakyat kecil (Redjo *et.al*:2023)<sup>1</sup>. Kegiatan manajemen keuangan usaha kecil dan menengah didasarkan pada pertumbuhan sektor UMKM yang sangat penting bagi perekonomian nasional (Redjo *et.al*:2022)<sup>2</sup>. Pada sisi lain timbul masalah yang dihadapi usaha kecil dan menengah dalam menghadapi tantangan di era digital seperti saat ini. Hal itu juga menjadi kendala pada sektor UMKM khususnya pada usaha rumahan yang dijalankan oleh ibu-ibu rumah tangga sebagai wirausahawan yang mandiri. Wirausaha mandiri adalah seorang yang berani berusaha secara mandiri dengan mengerahkan segala sumber daya dan upaya meliputi kemampuan mengenali produk baru, menentukan cara produksi baru, menyusun operasi untuk pengadaan produk baru, memasarkannya, serta mengatur permodalan operasinya untuk menghasilkan sesuatu yang bernilai lebih tinggi.<sup>3</sup>

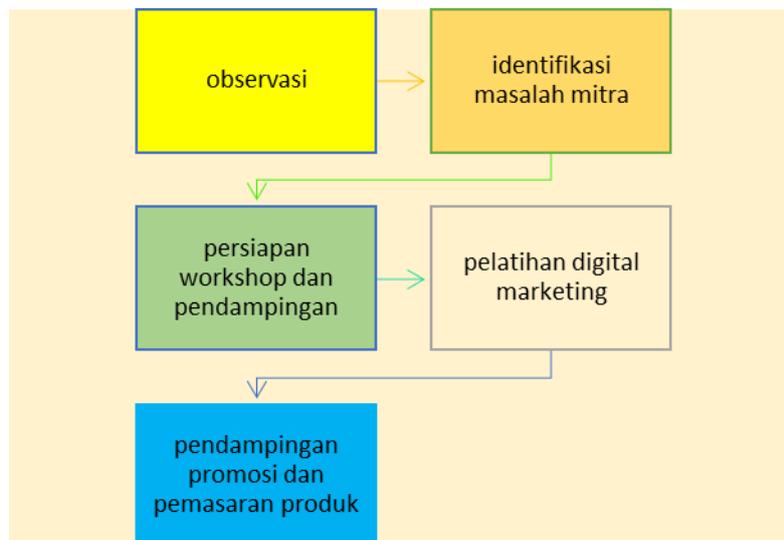
\* Paulina Rosna Dewi Redjo, [dewiredjo@unimor.ac.id](mailto:dewiredjo@unimor.ac.id)

Salah satu usaha rumah tangga yang mengalami masalah serupa ialah usaha “roti *home made*” yang berada di kelurahan Kefa Selatan kabupaten Timor Tengah Utara (TTU). Pelaku entitas UMKM perlu diberikan dorongan dan pemahaman mengenai manfaat promosi dan pemasaran melalui media social. Hasil wawancara dengan pemilik usaha diketahui rata-rata pembeli adalah warga setempat atau pembeli yang kebetulan lewat. Pemilik usaha tidak pernah mencoba menjual produk lewat media online atau sekedar melakukan promosi produk yang siap jual. Hal ini berpengaruh terhadap angka penjualan karena keputusan konsumen dalam menentukan produk yang akan dibeli sangat dipengaruhi oleh kegiatan promosi (Silaya *et al.* : 2021)<sup>4</sup>.

Berdasarkan permasalahan ini, maka perlu diadakan kegiatan pendampingan bagi UMKM “Usaha roti home made” dalam hal promosi dan pemasaran dengan digital marketing melalui media social yang menjadi trend pada era milenial seperti saat ini.

## METODE

Kegiatan yang akan dilakukan untuk menyelesaikan masalah pemilik EMKM usaha roti *home made* disajikan pada Gambar 1 berikut ini.



**Gambar 1. Urutan Kegiatan PKM**

## 1. FGD

Metode kegiatan yang digunakan untuk permasalahan kurangnya pemahaman dan kemampuan dalam membuat laporan keuangan yang sesuai dengan standar akuntansi ialah dengan pendekatan *Focus Group Discussion* (FGD).<sup>5</sup> Pendekatan yang dimaksud ialah dengan melakukan diskusi bersama dengan pemilik usaha. FGD ini juga bertujuan untuk mengidentifikasi masalah mitra secara keseluruhan dan mendetil kemudian menentukan prioritas masalah dan memberikan solusi yang tepat bagi pemilik usaha rumahan pabrik roti bintang.

Selain itu, pendekatan FGD digunakan juga metode *Participatory Rural Appraisal* (PRA). Pendekatan yang dimaksud dilakukan dengan melibatkan pemilik usaha rumahan Pabrik roti bintang untuk ikut aktif dalam pelaksanaan kegiatan penyuluhan, workshop dan pendampingan serta evaluasi untuk melihat efektivitas program pengabdian masyarakat ini dilapangan.

## 2. Persiapan Worksop dan Pendampingan

Setelah pelaksanaan kegiatan FGD yang memberikan hasil identifikasi permasalahan usaha rumah tangga “roti home made”, maka langkah selanjutnya adalah persiapan acara workshop dan pendampingan dalam pembuatan pembukuan keuangan dengan tahapan-tahapan sebagai berikut : (a) Mengumpulkan dan menganalisa semua bukti transaksi; (b) Pembuatan jurnal transaksi; (c) Memindahkan transaksi ke buku besar; (d) Membuat neraca percobaan (*trial balance*); dan (4) Laporan keuangan (kesimpulan). Setelah memiliki pencatatan keuangan sederhana usaha rumah tangga tersebut dikenalkan dengan digital marketing yang dalam hal ini menggunakan media social sebagai wadah promosi dan pemasaran produk.

## 3. Pelatihan

Tim pengabdian memberikan materi yang berkaitan dengan digital marketing serta testimony dari pedagang-pedangan yang memanfaatkan media sosial sebagai wadah promosi dan penjualan. Misalnya penggunaan whats up, Instagram maupun facebook untuk memperkenalkan produk melalui fitur *story* ataupun psotingan yang ada pada media sosial tersebut.

#### 4. Pendampingan

Pada tahap ini tim secara intensif melihat perkembangan promosi dan penjualan setelah menggunakan media social untuk promosi dan pemasaran. Selain itu usaha rumah tangga tersebut juga diberikan bekal promosi lain berupa *paper bag* produk yang sudah ada logo dan alamat usaha rumah tangga serta nomor whats up pemilik usaha. Tim pengabdian juga secara langsung terlibat dalam promosi produk melai media sosial yang dimiliki masing-masing.

#### HASIL

Secara ringkas hasil dari kegiatan PKM ini ialah ditampilkan pada tabel di bawah ini :

**Tabel. 1 Hasil Pelaksanaan PKM**

Pengemasan produk yang kurang menarik dan belum bias bersaing dengan competitor pabrik roti yang lain	Pemilik diberi saran untuk melakukan pengemasan dengan metode dan desain yang lebih baik dan menarik.
Pemasaran produk dilakukan secara langsung pada tempat usaha tanpa adanya promosi melalui media social, seperti WA, Instagram dll	Pengabdi membantu dalam melaksanakan promosi produk melalui : 1. media social dan 2. plastik yang didesain logo dan alamat usaha “roti home made”

Berikut ini juga disajikan foto-foto penggunaan media sosial dalam promosi dan pemasaran produk untuk menarik perhatian dan minat konsumen untuk membeli produk yang ditawarkan.



## KESIMPULAN

Program pengabdian masyarakat berupa pendampingan promosi dan pemasaran produk pada usaha rumah tangga *roti home made* yang dilaksanakan oleh tim telah berjalan dengan baik dan lancar serta mendapatkan respon yang baik dari pemilik usaha selaku mitra dalam PKM ini. Kegiatan ini juga memberikan manfaat bagi pemilik usaha mengingat pembukuan merupakan hal yang sangat penting untuk dilakukan dalam pengambilan keputusan dan peningkatan usaha agar kedepannya menjadi lebih baik.

## PENGAKUAN/ACKNOWLEDGEMENTS

Tim PKM mengucapkan terima kasih yang sebesar – besarnya kepada :

1. LPPM Universtitas Timor yang memberikan kesempatan dan dukungan kepada penulis dalam bentuk materi dan non materi untuk melaksanakan pengabdian pada masyarakat.
2. Pemilik usaha roti home made yang bersedia menjadi mitra dalam pelaksanaan kegiatan PKM ini.
3. Semua pihak yang telah memberikan dukungan dalam pelaksanaan PKM ini yang tidak dapat disebutkan satu per satu.

## DAFTAR REFERENSI

1. Rosna, P., Redjo, D., Kase, M. S. & Klau, A. D. Pendampingan Pembuatan Laporan Keuangan Sederhana Pada Usaha Roti Home Made Assistance In Making Simple Financial Reports For Home Made Bread Businesses. **2**, (2023).
2. Redjo, P. R. D., ; Manane, D. R. & Klau, A. D. PELATIHAN PENERAPAN TATA KELOLA KEUANGAN. **2**, (2022).
3. Garaika. Pendampingan Wirausaha Mandiri Bagi Ibu Rumah Tangga Di Desa Pujorahayu Kecamatan Belitang. *J. PkM Pemberdaya. Masy.* **1**, 33–40 (2020).
4. Silaya, M.A, Ririmase, O. Balik, D, Silooy, M, Natalia, J, L. D. Penguatan Usaha Melalui Pelatihan Pembukuan dan Pemasaran Produk Ikan Asar Desa Hative Kecil Kota Ambon. *Bakti. (Jurnal Pengabd. Masyarakat) Vol.1 No.1. Lemabaga Layanan Pendidik. Tinggi Wil. XII* (2021).
5. Emilia Khristina Kiha, Paulina Rosna Dewi Redjo, iIsmi A. PELATIHAN TATA KELOLA KEUANGAN PADA UMKM DENDENG “VIVI” SEBAGAI UPAYA PENGUATAN KAPASITAS KEUNGAN SERTA PENGEMBANGAN UMKM. **5**, (2020).