



USAHA MENINGKATKAN PENJUALAN PADA USAHA KULINER SEBLAK

BUSINESS INCREASING SALES IN SEBLAK CULINARY BUSINESS

¹⁾ Dani Rohpandi, ²⁾ Sarmidi, ³⁾ Evi Dewi Sri Mulyani, ⁴⁾ Teuku Mufizar, ⁵⁾ Cepi Rahmat Hidayat, ⁶⁾ Dede Syahrul Anwar

Teknik Informatika, STMIK Tasikmalaya

e-mail: ¹⁾ danirtms@gmail.com

com, ²⁾ sarmidi@umtas.ac.id, ³⁾ eviajadech@gmail.com, ⁴⁾ fizargama@gmail.com, ⁵⁾ ranvix14@gmail.com,

⁶⁾ derul.anwar@gmail.com

ABSTRAK

Kondisi pasca pandemi COVID-19 dengan telah dilepasnya status PPKM saat ini telah meningkatkan gairah usaha bagi para pengusaha UMKM dibidang kuliner. Di Kota Tasikmalaya kembali berjamur berbagai macam usaha kuliner dengan berbagai pengembangan jenis dan variannya, salah satu diantaranya adalah usaha kuliner makanan seblak. Pangsa pasar terbesar dari usaha kuliner makanan seblak ini adalah para wanita mulai dari usia remaja hingga orang tua. Seblak merupakan makanan hasil olahan dari bahan mentah berbagai macam kerupuk, yang dilengkapi dengan berbagai bahan mentah potongan daging ayam, sosis dan bakso dengan berbagai jenis dan ukuran, serta bahan mentah makanan olahan lainnya termasuk beberapa jenis frozen food yang tentunya dapat ditawarkan dengan harga yang terjangkau. Pada awalnya, penjualan seblak ini disajikan mengandalkan racikan bumbu unik yang diolah sedemikian rupa dengan beberapa variasi menu dan harga yang telah ditetapkan. Penjualan yang dihasilkan dalam sehari dapat mencapai 50 sampai 100 porsi. Dengan adanya program Pengabdian Kepada Masyarakat ini dapat membantu mitra pengusaha kecil dan menengah dalam usaha kuliner seblak dengan memberikan bantuan berupa alat dan bahan yang diperlukan agar dapat meningkatkan penjualan dengan merubah cara penyajian menunya serta memanfaatkan teknologi masa kini seperti media sosial sebagai alat promosi serta aplikasi dalam mengelola pendapatannya. Dan saat ini tentunya sudah ada peningkatan penjualan hingga mendekati 250 porsi per hari.

Kata Kunci : penjualan, seblak, media sosial, aplikasi.

PENDAHULUAN

Seblak merupakan makanan olahan yang digandrungi oleh berbagai kalangan terutama remaja putri dan ibu-ibu yang gemar makanan dengan rasa pedas berbagai level. Awalnya para penjual seblak ini menjual dengan berbagai macam menu yang telah ditetapkan dengan mengandalkan perbedaan racikan bumbu dan rasa. Hal ini tentunya menghasilkan tingkat penjualan yang kurang diharapkan. Dalam sehari penjualan rata-rata hanya

mencapai 50 sampai 100 porsi. Setelah meniru pada beberapa usaha kuliner yang menyajikan menu dengan bahan olahan yang dapat dipilih sendiri oleh konsumen secara swalayan dan ditambahkannya beberapa bahan olahan yang populer dikonsumsi oleh masyarakat, terjadi peningkatan penjualan rata-rata hingga mencapai 250 porsi per hari.

Pengusaha kecil umumnya memiliki masalah yang mirip. Salah satunya yaitu rendahnya jumlah

penjualan. Hal ini akan sangat menghambat perkembangan pengusaha kecil[1].

Tim Pengmas STMIK Tasikmalaya yang terdiri dari Dosen dan Mahasiswa memiliki kewajiban Tri Dharma Perguruan Tinggi melaksanakan Pengabdian Kepada Masyarakat melakukan program kemitraan kepada masyarakat yang bersifat memecahkan masalah, komprehensif, bermakna, tuntas dan berkelanjutan (sustainable).[2] Berdasarkan patokan tersebut, maka Tim Pengmas STMIK Tasikmalaya melaksanakan pendampingan usaha meningkatkan penjualan pada usaha kuliner makanan seblak.

Pengembangan pemasaran juga dilakukan melalui upaya pembenahan kemasan, dengan desain yang menarik dan informatif. Pengelolaan usaha yang masih menggunakan metode kekeluargaan, tanpa adanya manajemen yang baku. Pengelolaan keuangan dilaksanakan atas dasar saling percaya di antara anggota keluarga. Hal ini tentu memiliki potensi bagi munculnya banyak penyimpangan, yang dikhawatirkan akan “menggerogoti” usaha dari dalam (internal). Oleh karena itu, melalui kegiatan PKM ini, juga akan dilakukan upaya peningkatan kualitas manajemen usaha.[3]

Peluang untuk meningkatkan usaha dari sisi penjualan, dan pemasaran diantaranya adalah dengan memberikan sentuhan teknologi terhadap proses yang telah dirintis oleh suatu keluarga atau kelompok masyarakat.

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan mulai bulan Agustus 2022 dengan target penyelesaian program selama 5 bulan. Dan pendampingan ini dilakukan kepada mitra pengusaha usaha kuliner makanan seblak “Zipay” yang berlokasi di Kelurahan Nagarasari, Kecamatan Cipedes, Kota Tasikmalaya.

TINJAUAN TEORI

Permasalahan yang ada di pihak mitra pengusaha saat ini diantaranya :

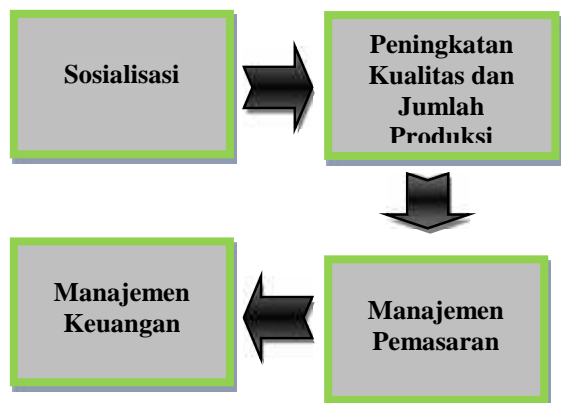
- 1) Pendapatan yang tidak menentu karena banyaknya penjual makanan olahan seblak dengan berbagai variasi.
- 2) Kapasitas pengadaan bahan olahan yang masih sedikit dikarenakan berbagai keterbatasan yang ada.
- 3) Proses pemasaran produk dengan sasaran yang masih terbatas.
- 4) Administrasi keuangan yang belum tertata dengan baik.

Dari permasalahan tersebut diatas, tim Pengmas STMIK Tasikmalaya bermaksud untuk memberikan pendampingan dengan tujuan diantaranya sebagai berikut :

- 1) Melihat tata letak penempatan bahan olahan yang sangat seadanya dengan wadah yang seserhana, maka dirubah supaya tataletaknya terkelompok sesuai jenis bahan olahan dengan wadah yang menarik atau eye catching.
- 2) Dengan konsep penjualan yang masih konvensional, maka tim memberikan pelatihan penggunaan media promosi online berupa media sosial serta aplikasi penjualan online guna menjangkau pasar yang lebih luas.
- 3) Dengan pencatatan administrasi keuangan yang seadanya, tim memberikan pelatihan penggunaan aplikasi pengelolaan keuangan agar memudahkan pencatatan pengeluaran dan pemasukan, sehingga dapat mengetahui keuntungan, kerugian, dan atau omset usaha.

METODE PELAKSANAAN

Tahapan yang dipergunakan untuk meningkatkan efektifitas hasil program Pengabdian kepada Masyarakat (Pengmas) ini dapat dilihat pada gambar 1 berikut ini :



Gambar 1. Tahapan Kegiatan PKM.

Berdasarkan permasalahan mitra yang menjadi prioritas maka terdapat beberapa kegiatan untuk menangani permasalahan tersebut, diantaranya adalah :

- 1) Sosialisasi dilakukan secara klasik dalam sebuah ruang diskusi.
- 2) Peningkatan kualitas dan jumlah bahan olahan dilakukan dengan cara memberikan bantuan bahan olahan, wadah cara penempatan bahan olahan supaya konsumen mudah dalam memilih bahan olahan.
- 3) Pelatihan dan bantuan sistem manajemen keuangan yang sederhana, yang dapat membantu mencatat bentuk dan jumlah pengeluaran serta pemasukan yang diperoleh.
- 4) Pelatihan dan bantuan sistem pemasaran yang lebih baik yang tidak hanya berfokus dalam menunggu pemesanan oleh pelanggan, namun juga secara proaktif melakukan pemasaran melalui media *online*.

Setiap tahapan proses tersebut didampingi oleh masing-masing dosen dan mahasiswa yang berkompeten dalam masing-masing bidangnya. Mahasiswa dilibatkan dalam pemilihan

wadah dan desain tata letak bahan olahan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Dalam proses penjualan, saat itu tim tidak dapat mengembangkan atau merubah proses yang sudah berjalan, dikarenakan peralatan yang ada sudah cukup memadai. Peralatan yang digunakan untuk proses pengolahan yang berupa kompor gas, dan katel atau panci kecil.

Sehingga tim hanya dapat memberikan bantuan alakadarnya berupa bahan olahan, bumbu, minyak goreng, dan penyedap rasa, serta plastik untuk pengemasan berikut label mereknya. Untuk membantu permodalan bahan olahan dalam meningkatkan jumlah penjualan yang dapat dilakukan. Saat itu kemampuan penjualan perhari rata-rata mencapai 50 sampai 100 porsi.



Gambar 2.
Penempatan bahan olahan.

Pengembangan yang dilakukan yaitu untuk penjualan yang akan dipasarkan langsung ke konsumen perorangan melalui media penjualan online seperti Go Food, Grab Food, ataupun Shopee Food.



Gambar 3.
Seblak hasil olahan siap konsumsi.

Setelah pendampingan dalam pengolahan dan pengemasan produk yang akan dijual secara online, dilanjutkan pada pendampingan bidang promosi dan penjualan dengan menggunakan media penjualan online.



Gambar 4
Sarana penjualan melalui media online.

Pada bidang manajerial dan pemasaran, Tim Pengmas STMIK Tasikmalaya memberikan fasilitas

aplikasi keuangan yang sederhana sehingga pihak mitra pengusaha dapat melakukan pencatatan keuangan dengan lebih baik dan cermat serta mudah menghasilkan laporan yang diharapkan.



Gambar 5.
Pelatihan Aplikasi Keuangan dan Online Shop

Setelah seluruh kegiatan tersebut lengkap dilaksanakan, maka pada tahap akhir Tim Pengmas STMIK Tasikmalaya melakukan proses Monitoring dan Evaluasi kepada mitra pengusaha, untuk melihat gambaran kemajuan dari kegiatan dan proses pendampingan yang telah dilaksanakan.

Gambaran dari hasil kegiatan yang dilaksanakan oleh Tim Pengmas STMIK Tasikmalaya diantaranya adalah :

- 1) Sebelum PKM dilaksanakan, kapasitas penjualan rata-rata sekitar 50 sampai 100 porsi per hari. Setelah pendampingan, kapasitas produksi naik menjadi rata-rata hingga 250 porsi per hari.

Secara tidak langsung terjadi dampak penambahan tenaga kerja terkait dengan meningkatnya pesanan penjualan yang terjadi.

SIMPULAN

Pada pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini, terjadi peningkatan produksi dan penjualan sebesar 50% hingga 100%. Kemudian adanya penambahan dalam bentuk bahan olahan dan perubahan cara penjualan semi swalayan. Dan yang terakhir berupa pendampingan dalam manajemen administrasi keuangan serta penjualan produk.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] D. Rohpandi, E. Dewi, S. Mulyani, D. S. Anwar, and A. T. Hidayatulloh, "Iptek Bagi Masyarakat Usaha Produk Rengginang," *Sindimas*, pp. 154–158, 2019.
- [2] R. dan T. Kementrian Pendidikan Tinggi, Kebudayaan, "Panduan Penelitian dan Pengabdian Kepada MAsyarakat Ed. XII Revisi," pp. 1–15, 2021.
- [3] Y. Yanti, A. F. Tamrin, and B. Basri, "Program Kemitraan Masyarakat (PKM) Kelompok Usaha Keripik Buah Desa Bulucenrana Kecamatan Pituriawa Kabupaten Sidrap," *Sewagati*, vol. 4, no. 2, p. 127, 2020, doi: 10.12962/j26139960.v4i2.7015.