

## PENGEMBANGAN POLA PENJUALAN USAHA PANGSIT & MIE ALEX MELALUI *ONLINE* DAN *OFFLINE* SERTA ANALISIS PENGUNAAN SUMBER DAYA MANUSIA

**Henny Utarsih**

henny.utarsih@gmail.com

**Heppy Vidyastuti**

heppy.gofar@gmail.com

**Wiendy Puspita Sari**

wiendy.ps@gmail.com

SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI EKUITAS

### ABSTRAK

*Usaha Pangsit dan Mie Alex merupakan industri rumahan yang memproduksi pangsit & mie. Dalam menjalankan usahanya, mereka menghadapi beberapa hambatan seperti terbatasnya kapasitas produksi karena mesin yang rusak, terbatasnya pangsa pasar membuat penjualan stuck, dan permasalahan lain yaitu tidak efektifnya penggunaan Sumber Daya Manusia (SDM). Pengabdian kepada Masyarakat ini mempunyai tujuan untuk mengatasi permasalahannya ini dengan pemberian spare part, pelatihan e-marketing, dan analisis penggunaan SDM yang efektif. Dengan diberikan spare part mesin yang rusak, mesin produksi yang digunakan dapat bekerja dengan optimal dan meningkatkan kapasitas produksi, sehingga dapat mendukung perluasan pangsa pasar. Dengan diberikan pelatihan e-marketing, mereka dapat memperluas pangsa pasar dengan media social seperti facebook & instagram, sehingga penjualan meningkat. Dengan diberikannya analisis penggunaan SDM yang efektif, SDM dapat bekerja dengan efektif, sesuai dengan Jobdesk-nya, sehingga kapasitas produksi meningkat dan tepat waktu.*

**Kata kunci:** Penjualan, Perluasan Pasar, Penggunaan SDM.

### 1. PENDAHULUAN

#### 1.1 Analisis Situasi

UMKM kulit pangsit dan mie alex berada. berada di Kelurahan Cisaranten Endah Kecamatan Arcamanik, Parakan Saat RT 004 RW 006. Pemilik Keripik Bawang Sakinah memulai usahanya pada tahun 2016, berawal dari keinginan pemilik untuk membantu menambah penghasilan keluarga karena bertambahnya pengeluaran

seiring dengan bertambahnya tanggung jawab. Pada saat itu dengan bekal pengalaman 9 tahun bekerja pada pembuatan usaha mie dan pangsit di restoran You, Jl. Hasanudin, maka mulailah usaha pembuatan kulit pangsit dan mie. Produk pertama dibuat dan dipasarkan ketiga tempat yakni di pasar Cikutra, pasar Kordon dan pasar Kiaracandong namun produksi mie tidak dapat diproduksi lagi karena alat

penggilingannya yang rusak sehingga saat ini hanya memproduksi kulit pangsit saja, akhirnya pemilik memproduksi pangsit ukuran 9x9 dan 10x10 dan dipasarkan di tiga pasar tersebut dan empat pedagang batagor yang membeli ke tempat produksi. Respon yang didapat cukup positif. Terkadang ada juga yang pesan *cheese stick* dan mie merah saat mesin pencetak mie nya sebelum rusak.

Konsinyasi yang saat ini sudah dilakukan dengan pedagang di pasar yang mengambil pangsitnya dahulu untuk disimpan diwarung sayur. Ada juga yang dikembalikan dengan keadaan berjamur karena tidak disimpan di kulkas sementara kalau disimpan di kulkas kadaluarsanya lebih kurang satu minggu. Kegagalan produk dipicu oleh kondisi adonan tidak terstandarisasi, berbeda orang yang menguleni adonan, berbeda pula ketebalan adonan akhir. Selain itu kegagalan produk juga dipicu oleh mesin penggilingan dari *stainless* bukan dari besi bawaan saat mesin tersebut dibeli.

Kondisi bauran pemasaran Keripik Bawang Sakinah saat ini adalah sebagai berikut :

- a. **Produk** memiliki beberapa kelebihan diantaranya, lebih kenyal dan tidak patah patah karena bantuan mesin pengulennannya yang stabil. Ukuran kulit pangsit Alex disesuaikan dengan kebutuhan dan daya beli konsumen yang bervariasi. Kulit Pangsit Alex dikemas dalam berbagai ukuran, yaitu kemasan 9x9cm dan 10x10cm.
- b. **Harga** kulit pangsit Alex ini cukup terjangkau, sehingga dapat dinikmati berbagai kalangan dimana harga Rp 2.200/pak ukuran 9x9 cm dan ukuran 10x10 cm. Harga jual untuk *reseller* adalah Rp. 2.500 sampai Rp.3.000,- per pak nya.
- c. **Tempat** Pemasaran Kulit Pangsit Alex ini baru di tiga tempat :

pasar Cikutra, Pasar Kiaracondong dan Pasar Gordon. Ada juga 4 pedagang yang berlangganan membeli ke tempat produksinya.

- d. **Promosi** yang dilakukan selama ini, yaitu menawarkan kepada setiap pedagang tentang produk ini, teman dekat dan lingkungan sekitar dengan kata lain promosi mulut ke mulut. Peluang pasar untuk produk keripik bawang ini sangat besar melihat pertumbuhan kota Cimahi dan peluang pasar yang menjanjikan dengan dekatnya jarak Cimahi dan kota Bandung yang terkenal dengan salah satu pusat wisata kuliner.

Analisis terkait kondisi dan potensi wilayah dari segi fisik, ekonomi, dan sosial maupun lingkungan yang relevan dengan kegiatan yang akan dilakukan adalah sebagai berikut :

#### 1. Segi Fisik

Usaha Kulit Pangsit Alex terletak di Kelurahan Cisaranten Endah Kecamatan Arcamanik. Akses menuju lokasi ini dapat dijangkau baik dengan kendaraan roda dua juga dengan kendaraan roda empat. Namun untuk kendaraan roda empat, tidak dapat langsung masuk ke lokasi, karena tempat usaha berlokasi kurang lebih 50 meter dari jalan parkir roda empat. Usaha ini merupakan usaha rumahan, sehingga tempat produksi masih bergabung dengan rumah tinggal.

Sarana dan prasarana yang dimiliki oleh usaha Kulit pangsit Alex antara lain sebagai berikut:

- a. Mesin Penggilingan Pangsit dan Mie
- b. Timbangan kecil (5kg)
- c. Sealer

#### 1. Segi Sosial

Masyarakat sekitar wilayah Cisaranten Endah pada umumnya relatif sudah mengenal usaha Kulit Pangsit Alex ini, sehingga tidak perlu lagi mencari atau bertanya untuk sampai di lokasi

produksi atau usaha. Masyarakat Bandung merasa kesulitan untuk membeli Kulit Pangsit Alex dan *cheese stick* nya karena belum adanya pemasaran secara *online* dan sulitnya pembelian Kulit Pangsit Alex dengan Go-Jek. Tidak adanya identitas plang nama dan lokasi produksi yang kurang strategis menjadi penyebab utama belum terkenalnya usaha Kulit Pangsit Alex secara luas.

## 2. Segi Ekonomi

Secara ekonomi sisi permodalan terutama ekonomi, masih tergantung pada dan bersumber dari pendapatan rumah tangga, sehingga belum terpisahkan secara profesional.

### 1.2 Identifikasi Masalah

Masalah utama yang dialami oleh usaha kulit pangsit Alex sebagai berikut:

1. Peralatan yang digunakan untuk produksi ada bagian yang berkarat karena bahannya bukan *stainless*. Untuk pembuatan pangsit bantalan besinya harus dibuat dari *stainless* agar tahan lama dan tidak cepat panas ketika digunakan untuk produksi. Rusaknya *spare part* mesin ini membuat produksi terhambat, dan kapasitas produksi menurun. Sedangkan untuk mendukung peningkatan perluasan pasar, perlu peningkatan kapasitas produksi. Mereka membutuhkan 2 *spare part* mesin dari *stainless*, yaitu untuk mesin pencetak mie dan pencetak pangsit.
2. Pemasaran masih berupa menitipkan kulit pangsit pada pasar-pasar dengan cara konsinyasi serta ada beberapa pedagang mie ayam yang langganannya membeli pangsit dan mie Alex. Untuk Pangsit yang dititipkan di pasar sering tidak terjual sampai habis, kemudian berjamur dan menjadi barang yang tidak dapat dijual maupun dimakan. Mereka belum melakukan ekspansi pasar secara online. Penjualan

Pangsit dan Mie Alex *stuck*, sehingga perlu perluasan pangsa pasar secara online. Usaha Pangsit dan Mie Alex memerlukan pelatihan penggunaan Media Sosial (*facebook & instagram*) yang efektif, sehingga dapat memperluas pasar.

1. Penggunaan tenaga kerja masih mengandalkan anggota keluarga sehingga dalam memproduksi pangsit dan mie tidak ada pembagian kerja yang jelas. Produksi pun tergantung pada luang tidaknya waktu anggota keluarga, karena anggota keluarga memiliki urusan lain. Hal ini membuat kapasitas produksi tidak stabil. Pengupahan pun tidak jelas, sehingga mempengaruhi perhitungan laba bersih. Usaha ini memerlukan analisis penggunaan SDM yang efektif, sehingga perlu pelatihan bagaimana melakukan pembagian kerja dan pembuatan *job desk* serta struktur sebagai landasan pengupahan.

## 2. METODE KEGIATAN

### 2.1 Solusi Yang Ditawarkan

Berdasarkan permasalahan yang dihadapi oleh mitra seperti tertulis dalam bab sebelumnya, beberapa alternatif solusi yang dapat ditawarkan adalah sebagai berikut :

1. Pemberian 2 *spare part* mesin untuk mencetak mie dan pangsit.
2. Pelatihan *e-marketing* dimana di dalamnya dijelaskan bagaimana pemasaran yang efektif dengan promosi via media social. Selain itu, mereka juga dipandu untuk membuat *facebook & instagram* khususnya untuk berjualan serta diberikan akses ke gojek supaya bisa bergabung dengan *go food*. Promosi adalah salah satu aspek dari Marketing Mix yang berdampak signifikan dalam penjualan (Kotler & Keller, 2016). Di era digital ini, *Electronic Word of Mouth* merupakan cara yang efektif dalam

memperluas pasar bagi Usaha Kecil dan Menengah (UKM) (Spolter dkk, 2014)

3. Analisis penggunaan SDM yang berupa pembuatan pembagian kerja, struktur, dan analisis jabatan. Pembagian kerja yang tepat dapat meningkatkan efisiensi dalam bekerja (Dessler, 2015).

## 2.2 Mekanisme Pelaksanaan

Rancangan mekanisme pelaksanaan kegiatan program ini dilakukan dengan mengadopsi langkah-langkah *action research* yang terdiri dari tiga tahapan, yaitu:

### a. Perencanaan

Melakukan pertemuan dengan Bapak Alex sebagai pemilik usaha, dan menjelaskan mengenai visi misi tim STIE Ekuitas dalam rangka Tri Dharma perguruan tinggi yang salah satunya adalah kegiatan pengabdian pada masyarakat. Tim juga menjelaskan akan adanya bantuan dari STIE Ekuitas pada UMKM binaan serta akan memberikan pemahaman mengenai manfaat menggunakan fasilitas *internet* sebagai kegiatan untuk mempromosikan dan memasarkan produk, serta pembuatan laporan analisis SDM sebagai tenaga kerja dalam Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)

### b. Pelaksanaan

Mengatasi masalah dari segi fisik seperti belum terpenuhinya beberapa alat produksi yaitu mesin pengulen adonan besar, penggorengan besar, alat timbangan dan mesin cetak kulit pangsit dan mie. Pembelian mesin pengulen adonan kulit pangsit dan mie.

Mengatasi masalah dari segi sosial seperti masyarakat Bandung secara umum belum mengetahui keberadaan usaha Kulit Pangsit Alex. Membuat identitas dengan plang nama di tempat usaha mitra dan pembuatan Instagram,

fb, WA dan *e\_commerce* lainnya (Henny, 2016)

Untuk mengatasi masalah pemasaran, khususnya peningkatan omzet penjualan, dikenalkan dengan komunitas Masyarakat Pemasaran Indonesia dan pemasaran secara online dengan pembuatan *Facebook* dan *Instagram*, juga pendaftaran member *go-food* pada aplikasi Go-jek. Memberikan modul *e-marketing* dan untuk mengatasi masalah SDM memberikan Modul Pengelolaan SDM (Heppy, 2018)

### c. Tahap Akhir

Tahap akhir merupakan monitoring dan evaluasi. Tim pengabdian melakukan pendampingan dan memantau hasil penjualan sebagai bentuk evaluasi dari pemberian bantuan yang telah dilaksanakan.

## 3. HASIL dan LUARAN

### 3.1 Hasil Kegiatan

Target pengabdian kepada masyarakat adalah Usaha Pangsit dan Mie Alex di Kelurahan Cisaranten

1. Untuk mengatasi masalah kapasitas produksi, kami memberikan *spare part* mesin sebanyak 2 buah, yaitu alat penipis adonan untuk mencetak pangsit dan alat pencetak mie berbahan stainless. Setelah diberikan *spare part* baru, mesin dapat bekerja maksimal dan kapasitas produksi meningkat. Meningkatnya kapasitas produksi ini menunjang perluasan pangsa pasar, karena barang yang ditawarkan lebih banyak, sehingga bisa ditawarkan ke lebih banyak orang.
2. Membantu perluasan pasar secara online dengan memberikan pelatihan membuat dan mengelola *facebook & intagram* khusus untuk Usaha Pangsit dan Mie Alex dengan maksimal. Menyambungkan dengan pihak *Partnership* Gojek, jika kedepannya nanti Pangsit dan Mie Alex

membutuhkan. Kami juga mendaftarkan Usaha Pangsit & Mie Alex ke dalam komunitas Masyarakat *Marketing* Indonesia (MMI), dimana komunitas ini rajin mengadakan UMKM *Fair*. Dengan adanya Media Sosial khusus untuk jualan, penjualan mereka meningkat. karena lebih banyak yang tahu, sehingga lebih banyak yang beli. Dalam media sosial pun ditampilkan foto-foto produk dan testimoni pelanggan. Konsumen pun lebih nyaman dengan adanya media sosial khusus untuk jualan ini, sehingga informasi di dalamnya tidak tercampur oleh informasi pribadi penjual. Kedepannya Pangsit dan Mie Alex berencana menambah varian produk seperti *Cheese Stick* yang bisa dibeli lewat layanan *Go Food*.

3. Setelah mendapat pelatihan analisis SDM yang efektif, Usaha Pangsit & Mie Alex memiliki Struktur Organisasi sederhana, pembagian kerja, dan analisis jabatan. Ketiga hal ini digunakan oleh pemilik untuk mengatur pola produksi yang lebih efektif dan efisien serta sebagai landasan pengupahan SDM. Dengan penerapan ketiga hal tersebut, kapasitas produksi mereka meningkat dan tepat waktu. Tentunya hal ini mendukung perluasan pasar yang dilakukan oleh pemilik.

### 3.2 Luaran

Jenis luaran yang akan dihasilkan dari kegiatan pengabdian masyarakat adalah;

1. Jasa, berupa bertambahnya keterampilan baru mengenai cara menggunakan *Online Marketing* dan terdaftar anggota komunitas baru Masyarakat *Marketing* Indonesia untuk memperluas pangsa pasar keripik Sakinah. Terdaftar menjadi member *Go-food* dari aplikasi Go-jek, bertambahnya pengetahuan mengenai cara mengelola SDM melalui struktur organisasi, analisis jabatan, dan sistem penggajian. Pendampingan selama

setahun untuk memantau peningkatan omzet penjualan.

2. Produk, berupa:
  - a. *Manual book* atau modul untuk analisis pengelolaan SDM untuk membuat struktur organisasi, analisis jabatan, dan sistem penggajian.
  - b. *Manual book* atau modul untuk pembuatan *e-marketing*, untuk memasarkan dan melakukan promosi melalui *internet*, dan pendaftaran aplikasi *go-food* di Go-jek
  - c. Pembelian alat produksi seperti mesin pembuat mie.

## 4. KESIMPULAN

1. Untuk mengatasi masalah kapasitas produksi Usaha Pangsit dan Mie Alex, kami memberikan *spare part* mesin sebanyak 2 buah.
2. Membantu perluasan pasar secara online dengan memberikan pelatihan membuat dan mengelola *facebook & intagram*. Untuk yang *offline* mendaftarkan Usaha Pangsit & Mie Alex ke dalam komunitas Masyarakat *Marketing* Indonesia (MMI).
3. Memberikan pelatihan analisis SDM yang efektif sehingga Usaha Pangsit & Mie Alex memiliki Struktur Organisasi sederhana, pembagian kerja, dan analisis jabatan.

## 5. DAFTAR PUSTAKA

- Dessler, Gary., (2015). *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Edisi 14. Salemba Empat. Jakarta
- Utarsih, H., Agustiana, H, & Fitriani E. (2016). Pembuatan Berbagai Jenis Barang Fungsional Yang Cantik, Menarik, Unik dan Eksklusif Dari Bahan Dasar Sampah Plastik Di

Kelurahan Neglasari Bandung, *Jurnal Dharma Bhakti Ekuitas*, Volume 01 No.02, Maret 2017.

Vidyastuti, H., Utarsih, H. & Puspita Sari,W ,(2018), Strategi Peningkatan Penjualan Keripik Bawang Sakinah Cimahi melalui perluasan pasar baik *online* maupun *offline* dan analisis penggunaan SDM. *Jurnal Dharma Bhakti Ekuitas, STIE Ekuitas, Volume 04 No.01, Maret 2019.372-376*

Kotler, Philip and Kevin Lane Keller(2016): *Marketing Management*, 15<sup>th</sup>, Edition New Jersey: Pearson Pretice Hall, Inc.

Spolter, S.W., Sussan, F., Gould, S. 2014. An Integrative Approach to eWOM and Marketing Communications. *Corporate Communications: An International Journal* Vol. 19 No. 3, 2014 pp. 260-274.