

Optimalisasi Pemasaran Melalui Brand Packaging dan *E-commerce* Sebagai Media Promosi Online Usaha Roti Nakku

Sukriyah Buwarda*¹

¹Politeknik ATI Makassar

(Jurusan Otomasi Sistem Permesinan)

*e-mail: sukriyah.buwarda@atim.ac.id¹

Abstrak

E-commerce merupakan salah satu media bisnis yang menggunakan aplikasi atau situs untuk melakukan kegiatan jual beli secara *online*. Roti Nakku sebagai salah satu industri kecil menengah di bidang usaha produksi roti yang masih tergolong baru saat ini masih dalam proses perbaikan terus menerus termasuk dalam metode pemasaran produknya. Beberapa aplikasi media social telah dimanfaatkan untuk melakukan pemasran antara lain melalui facebook. Roti Nakku telah memiliki akun facebook namun belum dimanfaatkan secara maksimal untuk meningkatkan penjualan karena masih kurangnya pemahaman dari pelaku usaha Roti Nakku. Selain itu Roti Nakku juga belum memiliki akun penjualan online pada aplikasi Gojek Food (Go-Food), selain itu juga belum memiliki kemasan yang cukup menarik untuk bersaing dengan *brand-brand* terkenal. Pada kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini, diinisiasi sebuah desain *packaging* kemasan roti yang lebih menarik dan saat ini telah digunakan. Selain itu, untuk agenda *E-commerce* telah dibuat akun penjualan pada salah satu aplikasi penjualan online yaitu aplikasi *GoFood* yang juga saat ini telah digunakan.

Kata kunci: *E-commerce, bakery, roti, roti nakku*

Abstract

E-commerce is one of the business media that uses applications or sites to carry out buying and selling activities online. Roti Nakku as one of the small and medium industries in the field of bread production business which is still relatively new is currently still in the process of continuous improvement, including in the marketing method of its products. Several social media applications have been used to make transactions, including through Facebook. Roti Nakku already has a Facebook account but has not been utilized optimally to increase sales due to the lack of understanding from the Roti Nakku business actors. In addition, Roti Nakku also does not have an online sales account on the Gojek Food (Go-Food) application, besides that it also does not have attractive enough packaging to compete with well-known brands. In this community service activity, a more attractive bread packaging packaging design was initiated and has now been used. In addition, for the E-commerce agenda, a sales account has been created on one of the online sales applications, namely the GoFood application which is also currently used.

Keywords: *E-commerce, bakery, roti, roti nakku*

1. PENDAHULUAN

E-commerce merupakan salah satu media bisnis yang menggunakan aplikasi atau situs untuk melakukan kegiatan jual beli secara online. Indonesia memiliki berbagai jenis *E-commerce* dengan berbagai fasilitas dengan kelebihanannya masing-masing. Untuk menarik pelanggan dan pengguna tentunya bukan hal mudah untuk dilakukan, pemilik usaha dituntut untuk melakukan banyak hal dan tidak hanya melakukan proses penjualan. Salah satu bentuk *E-commerce* yang ini masih menjadi media yang paling cepat pertumbuhannya yaitu media sosial, salah satunya adalah facebook. Setiap hari, setiap jam bahkan setiap detik jutaan orang

di segala penjuru dunia mengaksesnya. Informasi apapun bisa diperoleh dan dicari dengan menggunakan media sosial ini. *E-commerce* lain yang juga sangat membantu pelaku usaha baik usaha kecil maupun menengah yaitu melalui aplikasi gojek dan grab. Selain platform atau aplikasi *E-commerce* yang dapat membantu meningkatkan penjualan, salah satu factor lain yang dapat dilakukan untuk meningkatkan penjualan yaitu dengan memperbaiki kemasan produk.

Roti Nakku sebagai usaha produksi roti yang masih tergolong baru saat ini masih dalam proses perbaikan terus menerus pada setiap sisi produksinya. Salah satunya dalam upaya untuk meningkatkan penjualan. Roti Nakku telah memiliki akun facebook namun belum dimanfaatkan secara maksimal untuk meningkatkan penjualan karena masih kurangnya pemahaman dari pemilih usaha Roti Nakku. Selain itu Roti Nakku juga belum memiliki akun penjual pada aplikasi Gojek Food (Go-Food) maupun Grab Food. Selain itu Roti Nakku juga belum memiliki kemasan yang cukup menarik untuk bersaing dengan brand-brand yang telah ada.

Oleh karena itu, melalui kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini akan dilakukan upaya optimalisasi penjualan melalui perbaikan brand packaging dan pembuatan akun penjual pada aplikasi Gojek Food (Go-Food) dan Grab Food, dan selanjutnya dilakukan pelatihan kepada karyawan Roti Nakku untuk penggunaannya. Begitupula untuk akun sosial media facebook yang telah dimiliki akan dilakukan pelatihan untuk memaksimalkan fungsinya demi meningkatkan penjualan.

2. METODE PENGABDIAN

Dalam rangka mencapai tujuan yang tercantum diatas, maka bentuk metode pengabdian adalah dengan cara sosialisasi tatap muka secara langsung pada para karyawan industri rumahan Roti Nakku. Sebelum melaksanakan kunjungan, terlebih dahulu tim pelaksana pengabdian kepada masyarakat berkoordinasi dengan pihak Roti Nakku mengenai waktu, tempat dan mekanisme pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat. Setelah disepakati, tim mengirimkan surat secara resmi kepada home industry Roti Nakku untuk membantu mengumpulkan beberapa UKM dan/atau home industry yang bergerak di bidang yang sama.

Rancangan Kegiatan

Pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat ini dilaksanakan dengan beberapa tahap, diawali dengan sosialisasi dalam bentuk pemberian materi mengenai pentingnya *brand packaging* dan manfaat penjualan dengan memanfaatkan platform *e-commerce*. Selanjutnya pemilik IKM diberikan pendampingan untuk membuat akun untuk penjualan, diantaranya pada platform marketplace gofood. Selain itu pemilik IKM juga diberikan pendampingan dalam pembuatan logo dan desain kemasan yang representative sesuai dengan identitas atau ciri khas dari hasil produksi IKM tersebut.

Alat dan Bahan

Untuk melaksanakan kegiatan ini digunakan alat dan bahan antara lain laptop, LCD proyektor, mikrofon dan alat pengeras suara, spanduk kegiatan, koneksi wifi, dan peralatan pelengkap lainnya.

Metode Pelaksanaan Kegiatan

Sejalan dengan rancangan kegiatan yang dibuat, kegiatan pengabdian masyarakat ini dilaksanakan dengan metode sosialisasi dan pendampingan secara langsung kepada produsen dan pemilik usaha IKM Roti Nakku dalam pembuatan desain packaging yang menarik dan pembuatan akun penjualan pada marketplace gofood.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Brand Packaging

Desain kemasan produk merupakan salah satu faktor penting yang dapat menguatkan branding usaha UMKM dalam persaingan bisnis yang semakin ketat. Desain kemasan yang menarik dan berkualitas menjadi pembeda dari kompetitor. Melalui desain kemasan produk, dapat menyampaikan informasi mengenai brand, logo, kualitas, dan lain-lain. Hal ini juga yang akan menarik perhatian pelanggan untuk jatuh cinta pada produk produk UMKM. Sebenarnya, kemasan menarik tidak harus mahal atau banyak hiasan, tetapi hanya perlu menjadi kreatif dan membuat keseimbangan antara efektivitas dan kreativitas. Ini akan membuat barang dagangan yang dihasilkan UMKM lebih *stand out* serta menarik perhatian orang yang melihat. Artinya, konsumen akan terikat untuk selalu mengingat produk tersebut. Desain kemasan menarik dan unik pasti punya semacam karakter yang bisa membedakan dengan produk lainnya.

Adapun fungsi desain kemasan yang menarik adalah merefleksikan produk itu sendiri dan karakter bisnis yang dijalani. Bagi pelaku bisnis yang sudah berpengalaman, tentu hal ini sangat diperhatikan karena dapat membantu proses pemasaran. Beberapa fungsi desain kemasan produk yang menarik antara lain membantu pemasaran karena dalam desain kemasan tersebut tercantum informasi penting seperti merek bisnis, jenis produk, penjelasan produk, expire date, kandungan gizi, serta alamat dan keterangan produsen, meningkatkan kualitas serta *brand awereness* produk tersebut karena makin dikenal sekaligus dipercaya konsumen dan calon konsumen baru.

Pada industri rumahan Roti Nakku sebelumnya menggunakan kemasan plastik roti yang bening dengan logo Roti Nakku menggunakan kertas yang diprint seperti ditunjukkan pada Gambar 1.



Gambar 1. Logo Roti Nakku masih menggunakan kertas

Pada Gambar 1 dapat dilihat bahwa penggunaan label logo tersebut cenderung kurang efektif, karena berdasarkan hasil pengamatan bahwa proses membuat label logo tersebut memakan waktu untuk mencetak, menggunting dan memasang label tersebut saat melakukan proses *packaging*, ditambah lagi logo tersebut rawan menempel pada roti karena menyerap kandungan minyak yang terkandung pada roti tersebut. Oleh karena itu dibuat desain *packaging* yang lebih efisien seperti ditunjukkan pada Gambar 2.



Gambar 2. Logo telah tercetak pada packaging

Pada Gambar 2 dapat dilihat bahwa label logo Roti Nakku dan varian rasa telah dicetak langsung pada kemasan, sehingga bisa memangkas waktu mencetak label, menggunting dan memasang saat proses *packaging*. Selain itu kekhawatiran bahwa kertas label akan menempel pada roti tidak ada lagi. Dan hal yang terpenting adalah menambah kesan estetik pada kemasan roti tersebut.

E-commerce

Saat ini pemasaran dan penjualan hasil produk UMKM masih dilakukan dengan mengikuti berbagai macam pameran produk UMKM yang diadakan oleh pemerintah maupun perusahaan yang memberikan fasilitas pameran, melalui broadcast pesan dan menunggu pengunjung datang ke toko.

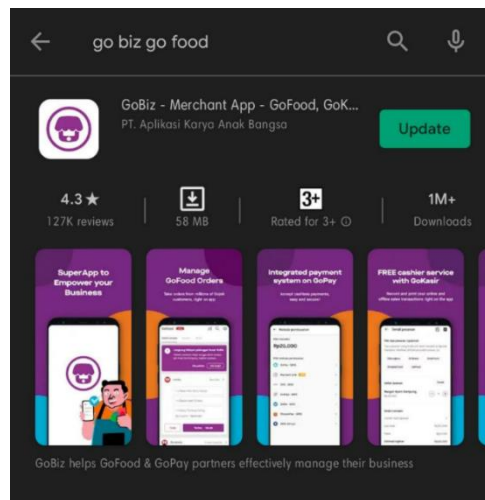
Metode ini belum optimal dalam penyampaian informasi karena promosi yang dilakukan tidak menjangkau masyarakat yang berada jauh dari lokasi galeri pameran/toko. Banyaknya pengepul dalam rantai distribusi juga menyebabkan UMKM kurang berkembang, selain belum optimalnya penggunaan teknologi untuk mendukung produksi, pemasaran, penjualan maupun pengelolaan keuangannya.

Salah satu yang belum dilakukan secara serius adalah pemasaran online/e-commerce, media sosial dan smartphone, marketplace berupa aplikasi berbasis android seperti aplikasi M-Market, membuat aplikasi scraping dari marketplace untuk kemudian diunggah ke

marketplace yang lain atau *e-commerce* maupun berbagai macam startup marketplace seperti Shoope, Tokopedia serta berbagai content management system (CMS) yang tinggal diinstalasi gratis, belum dimanfaatkan dengan baik untuk mendukung perkembangan UMKM.

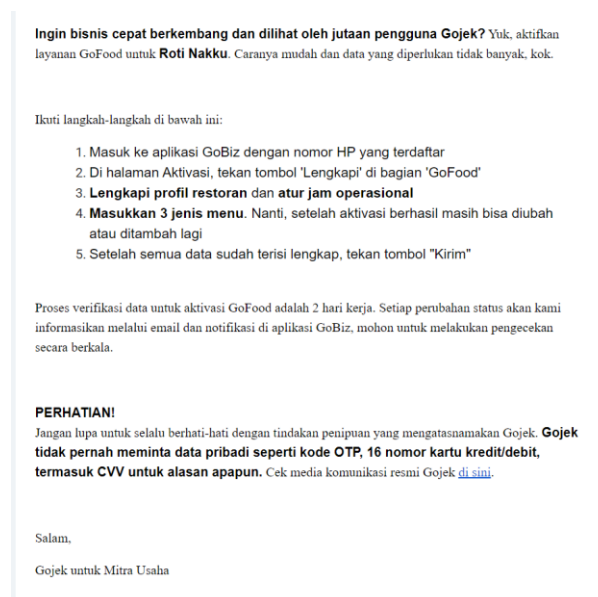
Salah satu aplikasi e-commerce yang diimplementasikan untuk home industry Roti Nakku pada kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah aplikasi Go-food. Home industry Roti Nakku telah dibuatkan akun pada aplikasi Go-food lengkap dengan daftar harga dan menu yang tersedia. Untuk memiliki akun pada Go-food dilakukan beberapa tahapan yaitu :

1. Install aplikasi Go-Bizz



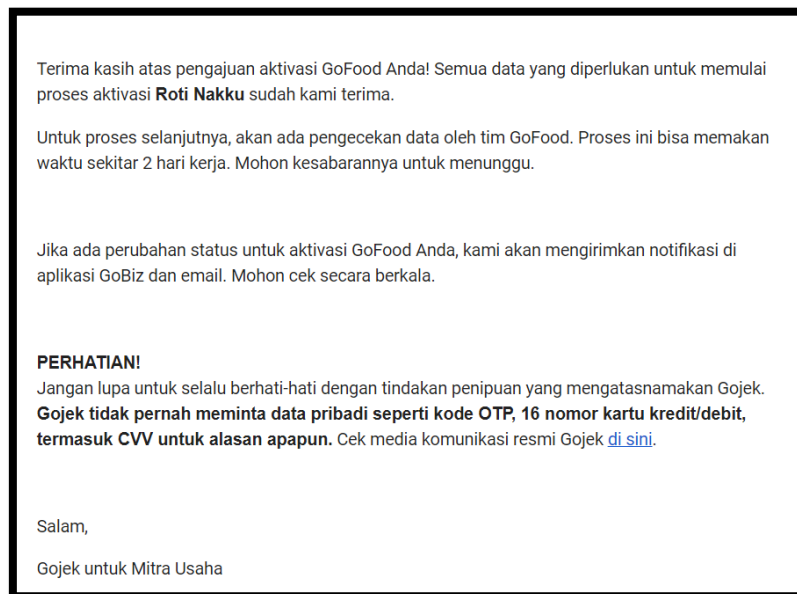
Gambar 3. Install aplikasi Go Bizz

2. Setelah melakukan install dan registrasi, maka akan memperoleh e-mail seperti berikut :



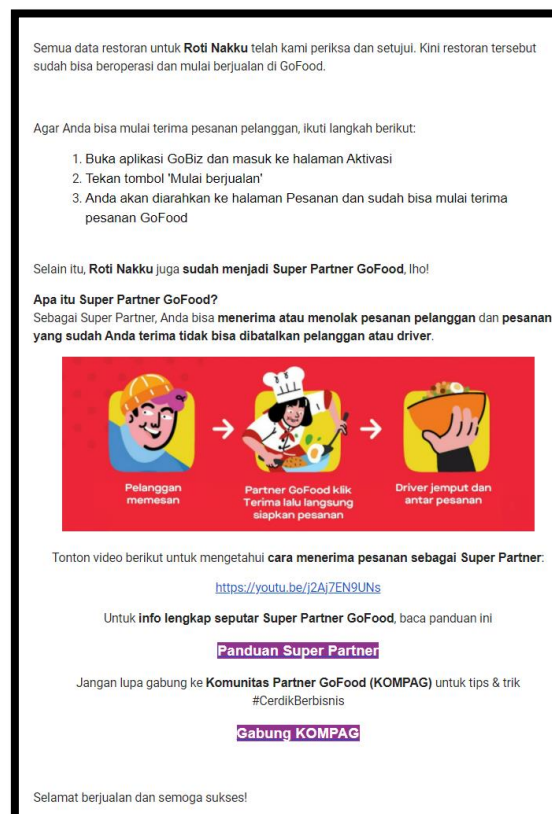
Gambar 4. Notifikasi untuk melengkapi data aktivasi

3. Setelah mengikuti langkah-langkah tersebut, maka pihak admin akan mengirimkan email informasi pengecekan data aktivasi



Gambar 5. Notifikasi pengecekan data

4. Setelah beberapa hari, akan diterima notifikasi yang menyatakan aplikasi telah siap digunakan untuk berjualan



Gambar 6. Notifikasi aplikasi gofood telah siap digunakan berjualan

Saat ini telah dilakukan penjualan menggunakan aplikasi tersebut.

Halo Mitra Usaha Gojek,

Berikut adalah laporan harian dari outlet Roti Nakku tanggal 5 September 2021.

Hari ini, outlet Anda telah berhasil menyelesaikan **13 pesanan**, dengan rincian sebagai berikut:

Harga

Total Harga	IDR 390.000
-------------	-------------

Biaya

Total Komisi	IDR 91.000
Diskon	IDR 0
Komisi Diskon	IDR 0
Total Biaya	IDR 91.000

Pendapatan

Total Harga	IDR 390.000
Total Biaya	IDR 91.000
Total Pendapatan	IDR 299.000

Klik [di sini](#) untuk download rincian pesanan secara lengkap.

Catatan: Link ini akan berlaku selama 7 hari. Jika Anda membutuhkan rincian pesanan setelah 7 hari, Anda dapat masuk ke [GoBiz Dashboard](#) dan melihat rincian pesanan outlet Anda disana.

Salam sukses,
Gojek untuk Mitra Usaha

Gambar 7. Laporan transaksi go-food

4. KESIMPULAN

Dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang telah dilakukan disimpulkan bahwa kegiatan seperti ini sangat bermanfaat untuk dilakukan secara periodik, karena para penggiat UKM seringkali kesulitan mengembangkan usahanya karena kurangnya pengetahuan dan kurangnya akses informasi tentang metode pengembangan usaha, terlebih di era digital seperti saat ini dimana usaha dapat berkembang karena memanfaatkan media social atau aplikasi penjualan online.

UCAPAN TERIMA KASIH (Calibri, Bold, 12 pt)

Terima kasih kepada IKM Roti Nakku yang telah bersedia menerima tim pengabdian masyarakat Politeknik ATI Makassar untuk berbagi manfaat.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Bobby. (2019, Agustus 2). *Jualan di Facebook Bisa Makin Laris Dengan Terapkan Hal-Hal Berikut ini*. Retrieved from <https://www.moneysmart.id/https://www.moneysmart.id/jualan-di-facebook/>.
- [2] Cahyo Prianto, d. (2018). Pemanfaatan foto Produk dan Facebook Marketing Untuk Meningkatkan Omset Penjualan UMKM Parongpong. *Seminar Nasional PKM Unpas*, 128.
- [3] dkk, A. S. (Januari 2020). Implementasi Facebook Marketplace untuk Produk UMKM sebagai Upaya Peningkatan Pemasaran dan Penjualan Online. *Abdimasku*, 42-51.
- [4] Wearesocial.com. (2019). *Digital in 2019*. Retrieved from Wearesocial.com New York: Wearesocial.com
- [5] Yani Hendrayani, H. M. (Mei 2020). Redesain Kemasan Dalam Meningkatkan Brand Awareness Produk Unggulan UKM Cilodong Berkarya. *Jurnal Bakti Masyarakat Indonesia*, Hal.212-220.