

MENGOPTIMALKAN PENGEMBANGAN KUALITAS SDM DAN MEMANFAATKAN MEDIA DIGITAL UNTUK MENINGKATKAN PEMASUKAN DAN PENGALAMAN KONSUMEN PADA UMKM BAKSO ROBIN

I Komang Suryadnya Diputra^{1,*}, Erik Oktamius Krisdiantara²

^{1,2}Universitas Mahasaraswati Denpasar, Bali, 80233, Indonesia

*Email: suryadnyadiputra@unmas.ac.id

ABSTRAK

Pengabdian masyarakat ini bertujuan untuk meningkatkan efisiensi operasional dan Penjualan Bakso robin melalui Implementasi pendaftaran Produk di Marketplace serta Peningkatan pemasukan pada usaha. Saat ini Bakso robin Masih menggunakan system transaksi secara langsung dengan konsumen yang masih belum bisa menambahkan income di platfrom digital seperti gojek Dll. Untuk mengatasi Permasalahan ini, Solusi yang diterapkan meliputi Pemanfaatan Media sosial dan Platfrom Digital agar lebih banyak dalam pemasukan dan mudahnya diketahui oleh kalayak Umum. Kegiatan ini melibatkan Mahasiswa dan Owner yang memberikan pendampingan kepada pemilik usaha agar solusi dapat diterapkan dengan Optimal. Hasil yang diharapkan dari kegiatan ini adalah Peningkatan Penjualan, penambahan laba maupun income pada resto, Serta adaptasi Bakso robin Terhadap Perkembangan teknologi digital. Selain itu, program ini juga memberikan pengalaman langsung Bagi mahasiswa dalam menerapkan Ilmu yang telah dipelajari di lingkungan usaha kecil dan menengah (UMKM).

Kata Kunci : UMKM, pengembangan, *market place*, penambahan pemasukan

ANALISIS SITUASI

Usaha Bakso Robin menghadapi permasalahan Kurangnya memasarkan Produk kedalam platfrom Digital yang sudah ada.

RUMUSAN MASALAH

Beberapa Permasalahan yang dihadapi adalah sebagai berikut;

1. Pemilik Usaha Bakso Robin kurang Memahami dalam pemasaran melalui media Digital berupa market place belum terlaksana dengan baik.
2. Pemilik Usaha Bakso Robin Kurang Memanfaatkan Perkembangan transaksi Online, seperti transaksi Transfer ataupun Qr.

SOLUSI YANG DIBERIKAN

1. Memberikan Pelatihan dan pendampingan Kepada mitra dalam pembuatan atau pendaftaran serta pengelolaan akun Market Place sebagai media promosi untuk pengembangan usaha Bakso Robin.
2. Memberikan pelatihan Dan mendampingi Kepada Mitra Dalam Membuat dan mendaftarkan Banknya untuk bisa Memudahkan transaksi Online seperti Transfer Dan QR.

METODE PELAKSANAAN

Metode Pelaksanaan Yang digunakan dalam kegiatan Meningkatkan penjualan serta memanfaatkan transaksi atau pembayaran Online pada Bakso Robin. Antara lain: Pertama pada tahap persiapan, Tim pelaksana Bahan dan Juga media yang akan digunakan. Kedua, pada tahap pelaksanaan, tim pelaksana melakukan yakni; wawancara dengan pihak terkait, melakukan Observasi dan Menyusun program kerja, merancang proposal untuk program kerja yang akan dilaksanakan, melakukan pertemuan dan meminta ijin untuk melakukan program kerja tersebut pada owner, Serta pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat, memberikan informasi dan juga memberikan solusi mengenai permasalahan yang terjadi. Ketiga, pada tahap evaluasi; tim melakukan evaluasi yang bertujuan untuk mengetahui Efektivitas dari pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat ini; Penyusunan laporan pengabdian masyarakat; serta pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat selesai.

Metode pendekatan yang digunakan untuk menyelesaikan persoalan masyarakat dalam pengomtimalkan kualitas dan pendaftaran Produk toko ke market place sebagai upaya meningkatkan penjualan pada Bakso robin antara lain; Memberikan pelatihan dan pendampingan kepada mitra dalam pembuatan serta pengelolaan akun market place (Gofood,shoopeefood,grabfood) sebagai media promosi untuk pengembangan usaha Bakso robin; Memberikan pelatihan dan pengembangan dan pendampingan dalam pembuatan Tabungan transaksi online penjualan melalui media Bank digital.

HASIL PENGABDIAN DAN PEMBAHASAN

Setelah dilaksanakannya kegiatan sosialisasi mengenai Pelatihan dan Pengembangan pemahaman terhadap aspek-aspek yang dijelaskan, beberapa hasil yang di peroleh sebagai berikut:

1. Pemilik usaha Bakso Robin dapat memahami tata cara dalam pembuatan akun Market place (Gofood, Shopeeefood, Grabfood), Mampu dalam melakukan pendaftaran produk serta memiliki kemampuan untuk mengelola akun market place Sehingga dapat mempermudah dalam menarik konsumen/ pembeli untuk mengetahui produk usaha Bakso Robin.
2. Peningkatan Sumber pemasukan yang bertambah, Berkat didaftarkannya usaha Bakso Robin kedalam platfrom Digital Sehingga dapat pemasukan tambahan melalui media online.
3. Peningkatan transaksi, Yang dimana Mitra usaha hanya dapat melakukan transaksi Cash saja, Kini bisa melalui via transfer ataupun Qr. Hal ini mempermudah dan mempercepat transaksi pembeli ataupun konsumen yang tidak membawa cash ataupun uang Tunai.



Gambar 1. Dokumentasi Tata cara pembuatan Platfrom digital (Gofood, Shopeefood, Grabfood)



Gambar 2. Dokumentasi Pendampingan Pembuatan Media Transaksi online (NonTunai)

Dalam pelaksanaan di lapangan terdapat beberapa faktor pendukung maupun faktor penghambat yang kami alami. Hal tersebut sangat wajar dialami dalam kondisi apapun ketika memasuki dunia pekerjaan. Adapun faktor pendukung keberhasilan kegiatan pengabdian masyarakat tersebut, sebagai berikut: adanya dukungan penuh terhadap kegiatan pengabdian masyarakat dari pemilik pada UMKM Bakso Robin; antusias, kerjasama, dan komunikasi serta semangat yang ditunjukkan oleh pemilik pada Umkm Bakso Robin dalam mengikuti setiap program kerja yang dibuat; tersedianya fasilitas pendukung yang memadai dalam melaksanakan kegiatan. Sedangkan faktor penghambat yang dihadapi selama pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat pada kegiatan Teknik Pengembangan Pada Umkm Bakso Robin Ini adalah usaha yang dijalankan tergolong usaha yang sudah lama berdiri, namun masih perlu banyak informasi maupun inovasi mengenai usaha tersebut. Selain itu keterbatasan dari pemilik kurang memahami dengan sosial media, sehingga hal tersebut menghambat untuk memperkenalkan berbagai program kerja dengan mitra.

Partisipasi dan dukungan dari pemilik usaha Resto Bakso Robin dalam pelaksanaan kegiatan implementasi pendampingan Pembuatan Media Transaksi Online dan pendaftaran produk toko ke market place sebagai upaya meningkatkan penjualan dan Pemasukan pada usaha Makanan Bakso Robin sangat baik. Hal ini terbukti pada saat kegiatan berlangsung hingga penyusunan laporan, pemilik dan karyawan senantiasa membantu peneliti dalam memberikan segala informasi mengenai apa saja yang peneliti butuhkan dan terlihat dari kemampuan dan kemauan pemilik dan karyawan setelah menerima sosialisasi untuk mempraktikan dan merealisasikan mengenai hal-hal yang diberikan dengan baik dan antusias. Dalam pelaksanaannya pemilik dan karyawan yang mengikuti sosialisai mampu bekerja sama sehingga program kerja dapat terealisasikan. Dengan adanya kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini, diharapkan mampu memberikan dampak yang positif terkait dengan permasalahan komunikasi yang ada pada Usaha Bisnis makanan Bakso Robin.

SIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan kegiatan sosialisasi dan pelatihan Dalam pendampingan Mitra, dapat disimpulkan bahwa:

1. Peningkatan Pemahaman: Peningkatan pemahaman terhadap Platfrom Digital dan Cara kerja dalam pemasaran produk untuk dijual ataupun dikenalkan kepada konsumen Luas, Baik dalam media Gfood, Shopeefood dan Grabfood.
2. Peningkatan Penjualan: Kini mitra Usaha Bakso robin memiliki peningkatan Penjualan, Bukan hanya satu yaitu melalui transaksi Langsung saja, Tapi kini bisa melakukan transaksi ataupun pembelian secara online Dan Hal ini berbuah plus untuk peningkatan Penjualan pada Bakso robin.
3. Mempermudah Kegiatan transaksi: Terlihat adanya sebuah peningkatan efektifitas pada Transaksi yang sangat signifikan, dimana Konsumen ataupun pembeli langsung di resto, Bisa melakukan transaksi dengan Mudah saat tidak

memegang uang cash dan Hal ini sangatlah mempermudah pengalaman konsumen untuk Bertransaksi.

Berdasarkan hasil dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilakukan, maka penulis memberikan saran yang diharapkan dapat menjadi masukan, yaitu; melakukan promosi melalui media sosial dan pemberitahuan bahwasanya bisa melakukan transaksi Non tunai. Kemudian bagi mahasiswa harus bisa menjaga nama baik diri sendiri maupun Universitas Mahasaraswati di tempat pelaksanaan pengabdian masyarakat dengan cara mengikuti seluruh peraturan yang diterapkan di perusahaan tempat pengabdian masyarakat masing-masing.

DAFTAR PUSTAKA

- Mangkunegara, Anwar prabu. (2017). *Manajemen Sumber Daya Manusia perusahaan*. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Hasibuan, Malayu S.P. (2019). *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta: Bumi Aksara
- Kotler, Philip&Keller, Kevin Lane. (2016). *Marketing Management*. New Jersey: Pearson Education
- Tjiptono, Fandy. (2015). *Strategi Pemasaran*. Yogyakarta: Andi Offset.
- Alma, Buchari. (2018). *Kewirausahaan Dan Umum*. Bandung: Alfabeta.
- Suryana. (2014). *Kewirausahaan: Pedoman Praktis, Kiat dan Proses Menuju Sukses*. Jakarta: Salambe Empat.