

Pelatihan Manajemen Pemasaran Roti Ketawa Untuk Peningkatan Pendapatan UD Natan

Benni Purba, S.E., M.Si.¹, Esra Tarigan, S.T., M.M., Neil Falister Tarigan, Liberlius Zebua, Rafly Erikzon Barus²

¹⁾²⁾ Universitas Quality Berastagi Peceren- Lau Gumba
Kec. Berastagi, Kab.Karo, Sumatera Utara 22152 Indonesia

Abstract

The obligations of each tertiary institution as explained in the Tridharma of Higher Education are education, research and community service. The National Education System states that Higher Education is obligated to provide education, research and community service based on Article 20 paragraph 2 of Law no. 20 of 2003. Then Article 47 paragraph 1 of Law Number 12 of 2012 concerning Higher Education that "community service is defined as the activities of the Academic Community in practicing and cultivating Science and Technology to promote general welfare and educate the nation's life". For this reason, this dedication comes in the form of the concern of a Lecturer at the University of Quality Berastagi. Business "Roti Ketawa" at UD. NATAN, Kabanjahe District, is a home industry that produces bread from flour as a raw material, which was initiated in 2015. The form of this business is still very simple, not yet organized according to ideal needs. Likewise, the packaging equipment is not standard. The marketing system is still simple, the market reach is still limited. In the service activity by the team of lecturers from the Management Study Program at the University of Quality Berastagi which was funded by the Institute for Research and Community Service at the University of Quality Berastagi, it aims to help develop partners in the UD roti ketawa business group. Natan Kabanjahe District to be more economically independent, improve thinking skills and innovation skills. Service activities carried out are assisting in handling top priority issues, namely marketing management issues. The results of this service activity have an impact on increasing partner empowerment, in this case an increase in marketing outreach, and ultimately an increase in turnover from the sale of roti ketawa products and can increase the workforce and reduce unemployment in the local community.

Keywords: *marketing, management, increase, income*

I. PENDAHULUAN

UD. NATAN terletak di Jl. Veteran No.99 Kabanjahe Kecamatan Kabanjahe, Kabupaten Karo Provinsi Sumatera Utara. Kegiatan yang dilakukan oleh dosen manajemen UQB dan LPPM UQB yang terdapat di Jl. Veteran No. 99 Kabanjahe, Kecamatan kabanjahe yaitu memproduksi makanan tradisional berjenis roti ketawa. Meskipun hanya makanan tradisional namun makanan tersebut tidak kalah bersaing ditengah makanan yang populer di tengah-tengah masyarakat. Namun terdapat salah satu masalah yaitu terkait pemasaran yang dilakukan oleh pelaku usaha roti ketawa UD. Natan, masih menggunakan cara manual dan hanya dilakukan dari mulut ke mulut saja. Metode yang digunakan dalam pengabdian ini yaitu melakukan observasi, interview, pendekatan dan pelatihan manajemen pemasaran. Tujuan dari pengabdian ini untuk

memudahkan dalam proses pelaksanaan pengabdian masyarakat dalam pelatihan manajemen pemasaran. Tahapan pelaksanaan kegiatan dimulai dari tahap persiapan pelaksanaan, dan evaluasi yang berfokus pada keterampilan dalam membuat sebuah promosi penjualan.

Kewajiban kepada setiap Perguruan Tinggi sebagaimana dijelaskan dalam Tridharma Perguruan Tinggi adalah Pendidikan, Penelitian, dan Pengabdian Masyarakat. Salah satu kewajiban tersebut yaitu melaksanakan Pengabdian Masyarakat, hal ini dilaksanakan berkaitan dengan kepedulian setiap lembaga atau institusi yang bergerak di bidang Pendidikan khususnya Pendidikan Tinggi dengan mengikuti perkembangan dan kemajuan teknologi khususnya Indonesia sebagai satu negara yang memiliki potensi sumber daya

alam dan manusia yang banyak belum dapat disetarakan dengan negara-negara maju.

Sistem Pendidikan Nasional menyatakan bahwa Perguruan Tinggi berkewajiban menyelenggarakan pendidikan, penelitian dan pengabdian kepada masyarakat berdasarkan Pasal 20 ayat 2 Undang-Undang No. 20 Tahun 2003. Kemudian Pasal 47 ayat 1 Undang-Undang Nomor 12 Tahun 2012 Tentang Pendidikan Tinggi bahwa “pengabdian kepada Masyarakat didefinisikan sebagai kegiatan Sivitas Akademika dalam mengamalkan dan membudayakan Ilmu Pengetahuan dan Teknologi untuk memajukan kesejahteraan umum dan mencerdaskan kehidupan bangsa. Lembaga Penelitian dan Pengabdian pada Masyarakat Universitas Quality Berastagi (LPPM UQB), merespon akan kepedulian tersebut dengan menyelenggarakan kegiatan Pengabdian Masyarakat.

Usaha Roti Ketawa merupakan salah satu home industry atau Industri Rumah Tangga (IRT) di Indonesia yang memproduksi roti dari bahan baku tepung yang dirintis sejak tahun 2015. Usaha roti ketawa ini beralamat di Jl. Veteran No.99 Kabanjahe, Kabupaten karo, Sumatera utara. Usaha roti ketawa ini termasuk kategori masyarakat yang sudah mulai produktif secara ekonomi, walau masih sangat sederhana.

Bentuk organisasi dan manajemen usaha roti ketawa masih sederhana, terdiri atas, administrasi 1 orang, produksi 1 orang dengan anggota 1 orang, bagian pengemasan produk 1 orang, serta pemasaran/pengantaran produk kepada pemesan dan pelanggan terdiri 1 orang, jadi total karyawan 5 orang.

Usaha roti ketawa masih relatif baru (berdiri 2015) dan karenanya bentuk usaha dan bangunan masih sangat sederhana, promosi dan jangkauan pasar masih sangat terbatas. Sarana iklan dan promosi juga masih sederhana, belum memiliki website untuk media informasi dan iklan pemasaran secara online dengan jangkauan suluruh nusantara.

Produk roti ketawa yang dipegang atau disentuh langsung dengan tangan tanpa kaos tangan dan tanpa masker akan memudahkan kontaminasi bakteri yang berdampak pada mudahnya produk roti tersebut basah dan busuk. Berbagai kekurangan dalam sistem pengemasan juga dapat menyebabkan daya simpan produk tahu menjadi singkat, daya awet menjadi rendah

yaitu hanya bisa bertahan sekitar 5 hari dalam freezer, sehingga akan merugikan baik usaha tahu itu sendiri maupun para konsumen (Sarjono dkk., 2006; Yudhistira dkk., 2017).

Dari berbagai permasalahan yang dihadapi oleh UD. Natan Kabanjahe dalam hal memasarkan roti ketawa seperti diuraikan di atas, maka tim pelaksana Pengabdian Kepada Masyarakat bersepakat dengan Mitra merumuskan permasalahan prioritas yang memungkinkan diselesaikan sesuai dengan keahlian anggota Tim pengusul Pengabdian Kepada Masyarakat. Prioritas masalah yaitu Permasalahan Manajemen, yaitu permasalahan yang berhubungan dengan manajemen pemasaran.

Jika permasalahan pemasaran yang dialami oleh Mitra tersebut dapat diatasi, maka pabrik usaha roti ketawa /UD. Natan tersebut akan lebih berpeluang bersaing dan meningkatkan produksi dan penjualannya dan pada akhirnya dapat meningkatkan omzet penjualan (Kartikasari dkk., 2016). Program Pengabdian Kepada Masyarakat ini bertujuan mengembangkan kelompok usaha membuat serta menjual roti ketawa untuk dapat lebih mandiri secara ekonomi, meningkatkan skill keterampilan berfikir dan berinovasi sebagaimana menjadi tujuan utama Pengabdian Kepada Masyarakat dari skema pengabdian. Salah satu luaran utama dari Pengabdian Kepada Masyarakat ini adalah adanya peningkatan keberdayaan mitra yang terukur, dalam hal ini adanya peningkatan jangkauan pemasaran dan peningkatan omzet dari hasil penjualan produk roti ketawa. Dengan kehadiran usaha ini merupakan bagian dari mengatasi problem sosial khususnya persoalan pengangguran

II. METODE PELAKSANAAN

2.1 WAKTU DAN TEMPAT

Hari/Tanggal Jumat, 20 Januari 2022. Tempat UD. Natan, Jl. Veteran Kabanjahe Kabupaten Karo.

2.2. Mekanisme Persiapan Kegiatan PKM

Kegiatan pengabdian masyarakat yang dilakukan oleh Dosen PRODI. Manajemen Universitas Quality Berastagi di UD. Natan Kabanjahe Kabupaten Karo. Di awali Tim pelaksana PKM melakukan kunjungan ke lokasi Mitra Industri Rumah Tangga produksi Roti

Ketawa untuk melakukan analisis kasus, mengamati secara langsung kondisi Industri Rumah Tangga (IRT) sekaligus melakukan diskusi terhadap mitra.

Prosedur metode pelaksanaan PKM dalam menangani permasalahan prioritas adalah sebagai berikut: Prosedur Penanganan Masalah Manajemen Pemasaran. Mendesain dan mencetak spanduk yang menarik dan efektif untuk para agen. Mendesain dan mencetak brosur yang menarik dan efektif untuk para agen dan public, melihat peluang lainnya seperti ikut serta dalam pameran yang ada di kabupaten karo (ikut serta saat pesta budaya karo, pesta bunga dan buah, HUT Kabupaten Karo)

2.3. Mekanisme Pelaksanaan Kegiatan PKM

Pengabdian Masyarakat dilaksanakan pada 20 Januari 2022 mengenai “Pelatihan Manajemen Pemasaran Roti Ketawa (Industri Rumah Tangga) Sebagai Makanan Camilan Untuk Peningkatan Pendapatan Ud Natan Kecamatan Kabanjahe Kabupaten Karo”

III. HASIL PENGABDIAN

Pengabdian yang dilakukan oleh tim Dosen dan Mahasiswa Program studi Manajemen Universitas Quality Berastagi adalah tentang Pelatihan Manajemen Pemasaran Roti Ketawa (Industri Rumah Tangga) Sebagai Makanan Camilan Untuk Peningkatan Pendapatan UD Natan Kecamatan Kabanjahe Kabupaten Karo. Manajemen merupakan salah satu Program Studi yang ada di Universitas Quality Berastagi dan termasuk salah satu Program Studi yang diminati mahasiswa, Program Studi ini selain mengajarkan matakuliah Pemasaran dan Kewirausahaan, dosen-dosennya juga mengarahkan agar mereka mampu menjadi wirausaha ditengah-tengah masyarakat. Pengabdian Kepada Masyarakat atau yang biasa di sebut dengan PKM ini merupakan salah satu Tri Dharma Perguruan Tinggi selain pendidikan dan penelitian.

Program Pengabdian Kepada Masyarakat ini merupakan salah satu program yang wajib dilaksanakan baik oleh dosen maupun oleh mahasiswa, dengan berlandaskan pada prinsip-prinsip: motivasi pemenuhan kompetensi akademik, jiwa kewirausahaan, dan profesional, sehingga dapat menghasilkan program

pengabdian kepada masyarakat yang bermutu, relevan, dan sinergis dalam meningkatkan pemberdayaan masyarakat. Pengabdian Kepada Masyarakat kali ini tentang Pelatihan Manajemen Pemasaran Roti Ketawa (Industri Rumah Tangga) Sebagai Makanan Camilan Untuk Peningkatan Pendapatan UD Natan Kecamatan Kabanjahe Kabupaten Karo. Pengabdian Kepada Masyarakat ini dilaksanakan oleh 2 (dua) orang Dosen dan 3 (tiga) orang Mahasiswa diketuai oleh Benni Purba, S.E., M.Si., Anggota Dosen Esra Tarigan, S.T., M.M. serta anggota dari mahasiswa yaitu Neil Falister Tarigan, Rafly Erikson Barus, Liberlius Zebua. Pengabdian Kepada Masyarakat yang dilakukan oleh tim dari Program Studi Manajemen Universitas Quality Berastagi disambut baik oleh pihak UD. Natan yang diwakili oleh ibu Susi L. Br Ginting.

Semua bidang/usaha berkaitan dengan Manajemen, karena manajemen itulah yang mengelola setiap organisasi/perusahaan/bisnis.

Menurut Abd. Rohman (2017:10) Manajemen, yakni suatu upaya pemberian bimbingan dan pengarahan melalui perencanaan, koordinasi, pengintegrasian, pembagian tugas secara profesional dan proporsional, pengorganisasian, pengendalian, dan pemanfaatan sumber daya yang ada untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan bersama. Dalam pengertian tersebut, manajemen dapat dipandang sebagai suatu *seni*, dimana terdapat cara sebagai upaya membimbing dan mengarahkan sumber daya yang ada untuk mencapai tujuan.

Dalam kegiatannya UD. Natan tidak terlepas dari Manajemen Pemasaran untuk menjalankan aktivitasnya.

Menurut Philip Kotler dan Gary Armstrong (dalam Napitupulu, 2021:02), pengertian manajemen pemasaran (*marketing management*) adalah kegiatan-kegiatan menganalisa, merencanakan, mengimplementasikan, dan mengawasi segala kegiatan (program), guna memperoleh tingkat pertukaran yang menguntungkan dengan pembeli sasaran dalam rangka mencapai tujuan sebuah organisasi.

Kegiatan tukar menukar itu yang dilakukan oleh manajer pemasaran adalah memasarkan atau sering dikenal dengan pemasaran. Menurut Philip Kotler (dalam Sunyoto, 2015:191), “Pemasaran adalah proses sosial dan manajerial dengan mana seseorang atau kelompok

memperoleh apa yang mereka butuhkan dan inginkan melalui penciptaan dan pertukaran produk dan nilai”.

Sesuatu yang kita pasarkan atau yang kita jual kepada konsumen sebagai penikmat konsumen sering kita sebut istilah Produk.

Menurut Napitupulu et al(2021:18) Produk berarti penawaran kebutuhan akan kepuasan sebuah perusahaan. Tujuan “Produk” sebagai kepuasan atau keuntungan konsumen potensial itu sangat penting. Banyak manajer memperhatikan detail teknik dalam pembuatan produk. Tapi kebanyakan konsumen berpendapat bahwa sebuah produk dalam konteks tersedianya kepuasan penuh. Produk bisa berupa barang dan jasa atau keduanya

Bentuk usaha roti ketawa ini masih sangat sederhana, proses produksi roti ketawa masih sederhana, belum tertata sesuai kebutuhan ideal. Begitu pula perlengkapan pengemasan belum standar. Sistem pemasaran masih sederhana, jangkauan pasar masih terbatas. Dalam kegiatan pengabdian oleh tim dosen Program Studi Manajemen Universitas Quality Berastagi Berastagi yang dibiayai oleh LPPM UQB bertujuan membantu mengembangkan Mitra kelompok usaha roti ketawa UD. Natan Kecamatan Kabanjahe untuk dapat lebih mandiri secara ekonomi, meningkatkan skill ketrampilan berfikir dan berinovasi.

Aktivitas pengabdian yang dilakukan adalah membantu dalam penanganan permasalahan manajemen pemasaran. Dari hasil kegiatan pengabdian ini berdampak pada adanya peningkatan keberdayaan mitra, dalam hal ini adanya peningkatan jangkauan pemasaran, dan pada akhirnya peningkatan omzet dari hasil penjualan produk roti ketawa serta dapat menambah tenaga kerja serta mengurangi pengangguran masyarakat setempat.

Tahapan pelaksanaan kegiatan dimulai dari tahap persiapan pelaksanaan, dan evaluasi yang berfokus pada keterampilan dalam membuat sebuah promosi penjualan serta menjelaskan kepada pihak UD. Natan selaku mitra dalam pengabdian ini bagaimana cara meningkatkan manajemen pemasaran melalui usaha yang sudah mereka tekuni selama ini, termasuk kualitas produk tentang bagaimana membuat produk yang berkualitas, yang salah satunya melalui tampilan kemasan yang menarik termasuk logonya jika perlu. Tujuan utama Pengabdian Kepada Masyarakat dari skema

pengabdian. Salah satu luaran utama dari Pengabdian Kepada Masyarakat ini adalah adanya peningkatan keberdayaan mitra yang terukur, dalam hal ini adanya peningkatan jangkauan pemasaran dan peningkatan omzet dari hasil penjualan produk roti ketawa. Dengan kehadiran usaha ini merupakan bagian dari mengatasi problem sosial khususnya persoalan pengangguran.

IV. KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Pengabdian yang dilakukan oleh tim Dosen dan Mahasiswa Program studi Manajemen Universitas Quality Berastagi adalah tentang Pelatihan Manajemen Pemasaran Roti Ketawa(Industri Rumah Tangga) Sebagai Makanan Camilan Untuk Peningkatan Pendapatan UD Natan Kecamatan Kabanjahe Kabupaten Karo.

Usaha “Roti Ketawa” di UD. NATAN Kecamatan Kabanjahe merupakan salah satu home industry yang memproduksi roti dari bahan baku tepung yang dirintis sejak tahun 2015.

Pengabdian Kepada Masyarakat ini dilaksanakan oleh 2(dua) orang Dosen dan 3(tiga) orang Mahasiswa diketuai oleh Benni Purba, S.E., M.Si., Anggota Dosen Esra Tarigan, S.T., M.M. serta anggota dari mahasiswa yaitu Neil Falister Tarigan, Rafly Erikson Barus, Liberlius Zebua.

Dalam kegiatan pengabdian oleh tim dosen Program Studi Manajemen Universitas Quality Berastagi yang didukung oleh LPPM UQB bertujuan membantu mengembangkan Mitra kelompok usaha roti ketawa UD. Natan Kecamatan Kabanjahe untuk dapat lebih mandiri secara ekonomi, meningkatkan skill ketrampilan berfikir dan berinovasi.

Metode yang digunakan dalam pengabdian ini yaitu melakukan observasi, interview, pendekatan dan pelatihan manajemen pemasaran. Tujuan dari pengabdian ini untuk memudahkan dalam proses pelaksanaan pengabdian masyarakat dalam pelatihan manajemen pemasaran.

Dari hasil kegiatan pengabdian ini berdampak pada adanya peningkatan keberdayaan mitra, dalam hal ini adanya peningkatan jangkauan pemasaran, dan pada akhirnya peningkatan omzet dari hasil penjualan produk roti ketawa serta dapat menambah tenaga kerja serta mengurangi

pengangguran masyarakat setempat. Kegiatan pengabdian masyarakat tersebut akan di publikasikan di Jurnal Nasional dan laporan hasil pengabdian.

Saran

1. UD. Natan disarankan agar meningkatkan kualitas kemasannya dan membuat merek, serta logo yang menarik.
2. UD. Natan disarankan supaya mempertahankan kualitas produk roti ketawanya dan meningkatkan perluasan pasarnya dengan cara meningkatkan promosinya
3. Disarankan tetap di lakukan pengarahan-pengarahan kepada pihak UD. Natan baik kepada SDM nya, produknya maupun strategi pemasarannya khususnya Bauran Pemasarannya.

DAFTAR PUSTAKA

1. LPPM UQB(2022) Format penyusunan Proposal Pengabdian Kepada Masyarakat Universitas Quality Berastagi.
2. Fathoni, A. (2006). Metodologi penelitian dan teknik penyusunan skripsi. Jakarta: Rineka Cipta.
3. Goenawan, J. C., Suwasono, A. A., & Salamoan, D. K. (2013). Perancangan Video Promosi Pulau Bawean Beserta Media Pendukungnya. Jurnal DKV Adiwarna.
4. Haryadi, R. N., Rojali, A., Fauzan, M., & others. (2021). Sosialisasi Penggunaan Online Shop berbasis Website di UMKM Cimanggung. Jurnal Pengabdian Masyarakat Madani (JPMM).
5. Herlina, N., Husin, A., & others. (2021). Produksi Dodol Di Desa Paya Perupuk, Kecamatan Tanjung Pura, Kabupaten Langkat. Talenta Conference Series: Local Wisdom, Social, and Arts (LWSA)
6. Jamaludin, A. (2015). Pengaruh Promosi Online Dan Persepsi Harga Terhadap Keputusan Pembelian (Survei pada Pelanggan Aryka Shop di Kota Malang). Jurnal Administrasi Bisnis.
7. Kurniawan, H., & Wahyurini, O. D. (2017). Perancangan Video Promosi Pasar Seni Tradisional Kumbasari Sebagai Pusat Busana Khas Bali Di Denpasar. Jurnal Sains Dan Seni ITS.
8. Sudjana, N. (2020). Penelitian dan penilaian pendidikan. Sinar Baru Algensindo.
9. Swastha, B., & others. (2005). Menejemen Pemasaran Modern.
10. Wasan, G. H., & Sariningsih, A. (2021). Pelatihan Pemasaran Produk Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Berbasis Digital di Kecamatan Citeureup. Jurnal Pengabdian
11. Philip Kotler, Kevin Lane Keller. (2019) Manajemen Pemasaran, Penerbit
12. Rohman, Abd. (2017:10). Dasar-Dasar Manajemen, cetakan I, Penerbit Inteligencia Media Malang, Indonesia.
13. Napitupulu Sabar, Tapiomas Nirwana dan Tobink Riduan,(2021:02), MANAJEMEN PEMASARAN, Pendekatan Praktis dengan Teori-Teori Para Ahli/Sabar Napitupulu, Nirwana Tapiomas dan Riduan Tobink, Jakarta: Atalya Rileni Sudeco
14. Sunyoto, Danang. (2015). *Strategi Pemasaran*. Yogyakarta. PT. BUKU SERU
15. Napitupulu Sabar, Tapiomas Nirwana dan Tobink Riduan,(2021:18), MANAJEMEN PEMASARAN, Pendekatan Praktis dengan Teori-Teori Para Ahli/Sabar Napitupulu, Nirwana Tapiomas dan Riduan Tobink, Jakarta: Atalya Rileni Sudeco