

PEMBERDAYAAN USAHA "KREASI COKLAT" MELALUI PELATIHAN PEMASARAN ONLINE DAN APLIKASI PENCATATAN PESANAN

^{1*}Bambang Widagdo; ²Sri Budi Cantika Yuli; ³Zainal Arifin
^{1,2,3}Universitas Muhammadiyah Malang

email: zainalarifin@umm.ac.id

Abstract

Partner of Community Science and Technology Application Program (PIM) activities is the group of housewives who own the chocolate creation business located at Jalan Simpang Akordion No. 173 Tunggulwulung Lowokwaru Malang. Head of Business Group is Ibu Elvi Kunaeni. There are two problems, namely not having online marketing media using social media and when receiving chocolate orders still using manual recording. The solution offered to overcome marketing problems is training and mentoring on creating social media-based marketing that is in accordance with the characteristics of the Kreasi Coklat business and the training carried out must be used on an ongoing basis. The training includes improving knowledge and skills on product marketing and information technology-based online marketing through social media. The problem of recording orders that still use manual methods, the solution offered is training and mentoring on the utilization of the Order Recording Application, namely the Record Order Application. The method of activities to be carried out by the PIM Team is training and mentoring to partners. Training and mentoring include: online marketing strategies through social media, assistance in drafting marketing strategies for the Chocolate Creations Business Owners Group, and training on the utilization of the Order Recording Application "Catat Order".

Keywords: Online Marketing; Social Media; Order Recording; Chocolate Creations; Online Application

Abstrak

Mitra dari kegiatan Program Penerapan Iptek Masyarakat (PIM) ini adalah Ibu-ibu Kelompok Usaha Kreasi Coklat di Jalan Simpang Akordion 173 Tunggulwulung Lowokwaru, Kota Malang. Ketua Kelompok Usaha adalah ibu Elvi Kunaeni. Berdasar hasil survey yang dilakukan oleh Tim PIM terdapat dua permasalahan, yaitu belum mempunyai media pemasaran online dengan menggunakan media sosial dan saat menerima pesanan coklat masih menggunakan pencatatan manual. Solusi yang ditawarkan untuk mengatasi permasalahan pemasaran, adalah pelatihan dan pendampingan tentang pembuatan pemasaran berbasis media sosial yang sesuai dengan karakteristik usaha Kreasi Coklat dan pelatihan yang dilakukan harus dapat digunakan secara berkelanjutan. Pelatihan meliputi peningkatan pengetahuan dan keterampilan tentang pemasaran produk dan pemasaran online berbasis teknologi informasi melalui media sosial. Permasalahan pencatatan pesanan/orderan yang masih menggunakan cara manual, solusi yang ditawarkan adalah pelatihan dan pendampingan tentang pemanfaatan Aplikasi Pencatatan Pesanan, yaitu Aplikasi Catat Order. Metode kegiatan yang akan dilakukan oleh Tim PIM adalah pelatihan dan pendampingan pada mitra. Pelatihan dan pendampingan meliputi : strategi pemasaran online melalui media sosial, pendampingan pembuatan rancangan strategi pemasaran untuk Kelompok Ibu Rumah Tangga Pemilik Usaha Kreasi Coklat, dan pelatihan pemanfaatan Aplikasi Pencatatan Pesanan "Catat Order".

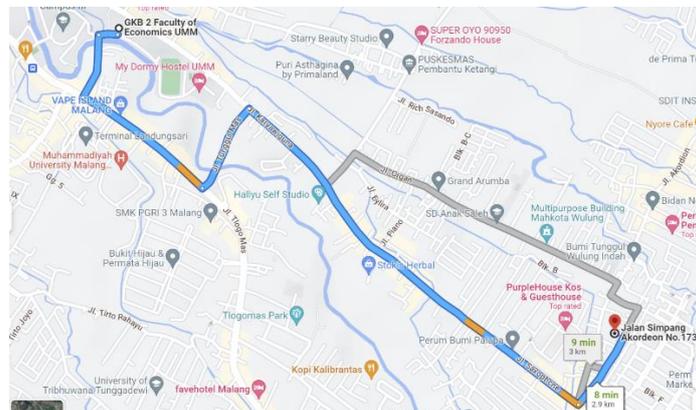
Kata Kunci: Pemasaran Online; Media Sosial; Pencatatan Pesanan; Kreasi Coklat; Aplikasi Online.

PENDAHULUAN

Saat ini kegiatan ekonomi kreatif yang berbasis budaya lokal, dengan memaksimalkan kemampuan berkreasi masyarakat, terutama mendayagunakan potensi ibu-ibu rumah tangga, berkembang dengan pesat. Salah satunya adalah sektor industri kreatif kuliner yang cukup menjanjikan dan dapat dijadikan sebagai peluang bisnis adalah Usaha Kuliner Kreasi Coklat. Coklat menjadi salah satu camilan favorit yang digemari banyak orang dan memiliki nilai prestise tersendiri. Bukan hanya anak-anak yang doyan makan coklat, bahkan remaja dan usia dewasa tidak ingin ketinggalan mencicipi gurihnya rasa coklat. Agar usaha dalam bisnis coklat ini sukses, ada beberapa hal yang perlu diperhatikan yaitu : 1) pemilik usaha harus mempelajari dengan

mendetail serba-serbi coklat yang menyangkut tentang jenis coklat (white, milk, dark), merek coklat (tulip, collata, elmer ghana, dsb) sifat bahan coklat, teknik tempering, pembuatan coklat praline, pembuatan ganahche, topping hingga karamel untuk filling coklat; 2) Pemilik usaha harus mampu berkreasi dalam bentuk-bentuk coklat yang unik dengan kemasan yang menarik; 3) Pemilik usaha harus mampu menciptakan rasa coklat yang nikmat serta perpaduan isi coklat yang pas; 4) Harga jual yang kompetitif dengan produk kemasan yang lain; 5) Pemilik usaha harus memiliki berbagai strategi dalam pemasaran, misalnya mempunyai toko coklat sendiri, memasarkan ke toko-toko lain, berjualan lewat internet, dan sebagainya; 6) Pemilik usaha harus mampu memanfaatkan berbagai moment, seperti hari Valentine dan hari raya agama.

Mitra dari kegiatan Program Penerapan Iptek Masyarakat (PIM) ini adalah Ibu-ibu Kelompok Usaha Kreasi Coklat di Kota Malang, dengan Ketua yaitu ibu Elvi Kunaeni. Ibu-ibu Kelompok Usaha Kreasi Coklat ini beralamatkan di Jalan Simpang Akordion No. 173 Tunggulwulung Lowokwaru Malang. Lokasi kegiatan pengabdian ini berjarak sekitar 3 (Tiga) km dari Kampus 3 Universitas Muhammadiyah Malang Jalan Raya Tlogomas 246. Pemilihan lokasi ini dengan pertimbangan sejalan dengan misi Universitas Muhammadiyah Malang untuk pemberdayaan masyarakat, meningkatkan perekonomian masyarakat dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat, terutama masyarakat sekitar Kampus. Gambar 1 berikut menunjukkan jarak antara Kampus Universitas Muhammadiyah Malang ke Lokasi Mitra Pengabdian



Gambar 1. Lokasi Mitra Pengabdian

Dari hasil survey awal yang dilakukan oleh Tim PIM, pelanggan/konsumen Kreasi Coklat ini mengatakan bahwa produk yang dibuat oleh Kelompok Ibu rumah tangga ini rasanya sangat enak, tidak serik di tenggorokan dan kreasi coklatnya bermacam-macam bentuk yang unik dan menarik. Saat ini usaha Kreasi Coklat dibuat berdasarkan pesanan saja. Untuk lokasi pemesanan Kreasi Coklat ini masih terbilang kurang strategis karena tempatnya masuk gang dan agak jauh dari keramaian seperti daerah perkantoran maupun tempat wisata.

Kekuatan dari Kelompok Ibu-ibu Pemilik Usaha Kreasi Coklat adalah memiliki skill atau keterampilan yang baik dan harus mau terus belajar dan mengikuti perkembangan desain produk-produk coklat yang baru. Kelemahannya sering kekurangan informasi bisnis, dan lemah dalam promosi. Peluangnya adalah dapat menambah pelanggan, karena didaerah tersebut sedang proses pembangunan perumahan-perumahan baru yang di prediksi setiap tahunnya jumlah orang di daerah tersebut akan bertambah. Ancamannya adalah keterbatasan kemampuan SDM, karena belum memiliki keterampilan bidang pemasaran online melalui media sosial.

MATERI DAN METODE PELAKSANAAN

Metode pelaksanaan yang akan dilakukan oleh Tim PIM adalah pelatihan dan pendampingan. Pelatihan dan pendampingan meliputi: strategi pemasaran berbasis media online, pendampingan pembuatan rancangan strategi pemasaran, dan pendampingan pelatihan Aplikasi Pencatatan Pesanan. Secara garis besar, metode kegiatan ditunjukkan pada gambar 1 berikut ini



Gambar 2. Metode Kegiatan

Pada setiap metode kegiatan di atas, Tim PIM akan melibatkan mitra secara aktif dengan harapan bahwa mitra menyadari efektifitas penguatan usaha akan sangat ditentukan oleh semangat, motivasi, kemauan dan kreatifitas yang ada di diri mitra pengabdian. Tingkat partisipasi kelompok ibu rumah tangga pemilik usaha kreasi coklat dalam mengikuti kegiatan pelatihan yang direncanakan akan dilakukan sebanyak 6 kali pertemuan. Setelah mengikuti pelatihan dan pendampingan, diharapkan Mitra memiliki kemampuan untuk melakukan percobaan secara mandiri dengan rutin melakukan update profil media sosial dan praktek pencatatan orderan melalui aplikasi.

Pelatihan dan pendampingan sifatnya hanya sementara, karena kedepan, ibu Elvi Kunaeni sebagai Ketua dan Kelompok Ibu-ibu harus sudah mampu menyelesaikan permasalahan pemasaran online dan pencatatan orderan secara mandiri. Secara rinci, keterlibatan mitra di setiap strategi dan metode kegiatan adalah sebagai berikut:

Tabel 1. Keterlibatan mitra di setiap strategi dan metode kegiatan

| Strategi | Metode Kegiatan | Keterlibatan Mitra |
|--|---|--|
| Penguatan manajemen usaha, terutama aspek pemasaran | Identifikasi konsumen, target pasar, pangsa pasar dan kapasitas pemilik usaha | Keterlibatan aktif dalam diskusi dan penyediaan data kelompok usaha terkait aspek pemasaran |
| | Pendampingan perancangan strategi pemasaran berbasis sosial media (instagram) | Penyediaan tempat, keterlibatan aktif dalam diskusi dan penyusunan strategi pemasaran |
| | Pendampingan pembuatan profil pemasaran berbasis sosial media | Berdiskusi untuk menentukan profil yang akan ditampilkan, terlibat aktif dalam diskusi |
| | Pelatihan update profil pemasaran berbasis sosial media | Penyediaan tempat, merencanakan kegiatan (jadwal dan undangan), mitra terlibat aktif untuk membuat dan melakukan update profil |
| Peningkatan kompetensi pemanfaatan Aplikasi Pencatatan Pesanan | Pelatihan Aplikasi Pencatatan Pesanan | Penyediaan tempat, merencanakan kegiatan (jadwal dan undangan), mitra terlibat aktif dengan mencoba memanfaatkan Aplikasi Pencatatan Pesanan "Catat-Order" |
| | Pendampingan Pencatatan Orderan melalui Aplikasi Pencatatan Pesanan | Mitra dapat menggunakan dan memanfaatkan Aplikasi Pencatatan Pesanan "Catat-Order" |

Kegiatan ini membutuhkan waktu 10 (Sepuluh) bulan, tidak termasuk survei lapang dan pelaporan. Demikian pula pendampingan dalam fasilitasi akses pasar akan terus dilakukan sampai mitra betul-betul mandiri, tidak terikat dengan jadwal kegiatan. Target tim PIM, dengan adanya

implementasi kegiatan diharapkan dalam 1 (satu) tahun pembinaan, mitra sudah mampu mandiri. Adapun rincian rancangan kegiatan adalah sebagai berikut :

- 1) Survei Lapang, Perijinan dan persiapan Kegiatan PIM
- 2) Penguatan Manajemen Usaha dibidang Pemasaran
 - Identifikasi konsumen, target pasar, pangsa pasar serta kapasitas Kelompok Ibu-ibu sebagai pemilik usaha
 - Pendampingan perancangan strategi pemasaran berbasis sosial media
 - Pendampingan pembuatan profil pemasaran berbasis sosial media
 - Pelatihan update profil pemasaran berbasis sosial media
- 3) Peningkatan Kompetensi pencatatan orderan melalui Aplikasi Pencatatan Pesanan
 - Pelatihan menggunakan aplikasi pencatatan pesanan
 - Pendampingan penggunaan dan pemanfaatan aplikasi pencatatan pesanan
- 4) Monitoring& Evaluasi

Kegiatan monitoring dan evaluasi terhadap keberhasilan akan dilakukan oleh Tim PIM sesuai dengan masing-masing sistematika yang telah dilatihkan sebelumnya

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan Pengabdian dengan mitra dari kegiatan Program Penerapan Iptek Masyarakat (PIM) ini adalah Kelompok Ibu Rumah Tangga Pemilik Usaha Kreasi Coklat yang beralamatkan di Jalan Simpang Akordion No. 173 Tunggulwulung Lowokwaru Malang. Pelaksanaan pengabdian ada dua kegiatan yaitu:

1. Penguatan manajemen usaha, terutama aspek pemasaran online
Ibu-ibu mitra pengabdian terlibat aktif dalam diskusi dan penyediaan data; Usia, Tingkat Pendidikan dan keahlian seperti dalam Tabel 2 berikut

Tabel 2. Karakteristik Ibu-Ibu Kelompok Usaha Kreasi Coklat

| No | Nama | Pendidikan | Keahlian |
|-----|---------------------------|------------|----------------|
| 1. | Elvi Kunaeni | SMA | Coklat Custom |
| 2. | Erika Erawati | SMA | Coklat Custom |
| 3. | Kholin Prasetyoningsih | SMA | Coklat Custom |
| 4. | Sunayah | STM | Coklat Custom |
| 5. | Rika Ervantiana | S1 | Coklat Custom |
| 6. | Wahyu Utami | S1 | Coklat Lolipop |
| 7. | Lilis Purwatiningsih | S1 | Coklat Lolipop |
| 8. | Ninik Natini | S1 | Coklat Lolipop |
| 9. | Tri Wulandari | SMK | Coklat Lolipop |
| 10. | Nur Chasanah | S1 | Coklat Lolipop |

Selanjutnya, setelah memperoleh pendampingan pemasaran online, terbentuk sistem promosi online melalui media sosial/instagram

2. Peningkatan kompetensi pemanfaatan Aplikasi Pencatatan Pesanan "Catat Order"
Ibu-ibu mitra pengabdian terlibat aktif dan dapat menggunakan serta memanfaatkan Aplikasi Pencatatan Pesanan "Catat-Order". Semula Pencatatan orderan/pesanan masih secara manual, dengan ditulis tangan di selembar kertas, banyak terdapat kelemahan yaitu; 1) Kurangnya Efisiensi Dalam Pencatatan; 2) Penyimpanan Dokumen yang Tidak Rapi; 3) Terjadinya Kesalahan Pesanan; 4) Tidak Memiliki Sistem yang Terintegrasi; 5) Terjadinya Double Pencatatan Pesanan. Setelah memperoleh pelatihan dan pendampingan menggunakan Aplikasi "Catat Order", mitra pengabdian dalam menerima pesanan menjadi lebih praktis, efisien, rapi terdokumentasi dengan baik di sistem, dapat mengurangi kesalahan pencatatan pesanan, dan tidak sampai terjadi *double entry*.

1. Materi Pendampingan Pemasaran Online

Digital marketing adalah suatu strategi pemasaran menggunakan media digital dan internet. Tujuan *digital marketing* adalah untuk menarik konsumen dan calon konsumen secara cepat. Seperti yang kita tahu, penerimaan teknologi dan internet di masyarakat sangat luas sehingga tidak heran kegiatan pemasaran secara digital dijadikan pilihan utama oleh perusahaan-perusahaan.

Beberapa contoh teknik pemasaran yang termasuk dalam digital marketing adalah SEO (Search Engine Optimization), periklanan online seperti FB ads dan Google Ads, promosi media cetak, iklan televisi dan radio, billboard elektronik, email marketing, mobile marketing, dan lainnya.

Beberapa kelebihan dari pemasaran digital dibandingkan dengan pemasaran konvensional;

a. Kecepatan Penyebaran

Strategi pemasaran dengan menggunakan media digital dapat dilakukan dengan sangat cepat, bahkan dalam hitungan detik. Selain itu, Digital Marketing juga dapat diukur secara *realtime* dan tepat.

b. Kemudahan Evaluasi

Dengan menggunakan media *online*, hasil dari kegiatan pemasaran dapat langsung diketahui. Informasi seperti berapa lama produk Anda ditonton, berapa banyak orang yang melihat produk Anda, berapa persen konversi penjualan dari setiap iklan dan sebagainya.

Setelah mengetahui informasi-informasi macam itu, selanjutnya Anda dapat melakukan evaluasi mana iklan yang baik dan buruk. Sehingga Anda dapat memperbaiki untuk periode berikutnya.

c. Jangkauan Lebih Luas

Kelebihan berikutnya yaitu jangkauan geografis dari DM yang luas. Anda dapat menyebarkan *brand* atau produk ke seluruh dunia hanya dengan beberapa langkah mudah dengan memanfaatkan internet.

d. Murah dan Efektif

Dibandingkan dengan pemasaran tradisional, tentu saja *digital marketing* jauh lebih murah dan efektif. Biaya anggaran yang dihemat dapat sampai 40%, hal tersebut menurut Gartner's Digital Marketing Spend Report.

e. Membangun Nama *Brand*

Digital marketing membantu Anda membangun nama *brand* dengan baik. Eksistensi dunia maya dengan keberadaan *brand* Anda sangat penting karena orang akan melakukan pencarian *online* sebelum membeli produk Anda.

Jenis *Digital Marketing*

a. *Website*

Website sangat berperan dalam menunjukkan profesionalisme perusahaan, membantu konsumen mengetahui bisnis Anda, promosi yang hemat dan media bisnis yang mudah.

b. *Search Engine Marketing*

Upaya untuk membuat *website* perusahaan mudah ditemukan dalam sistem mesin pencari. *Search Engine Marketing* terbagi atas *Search Engine Optimization (SEO)* dan *Search Engine Marketing (SEM)*.

SEO dilakukan sendiri dengan waktu yang lebih lama dan murah sedangkan SEM berbayar tetapi lebih cepat.

c. *Social Media Marketing*

Edarkan *platform* di media sosial seperti Facebook dan Twitter karena dapat dilakukan dengan biaya yang minim bahkan gratis. Ini tentu saja dapat meningkatkan *brand* perusahaan

4. *Online Advertising*

Media promosi melalui internet dengan berbayar. Ini dapat mendapatkan konsumen lebih cepat dan memuaskan namun terbilang lebih mahal dibandingkan jenis yang sebelumnya.

5. *Email Marketing*

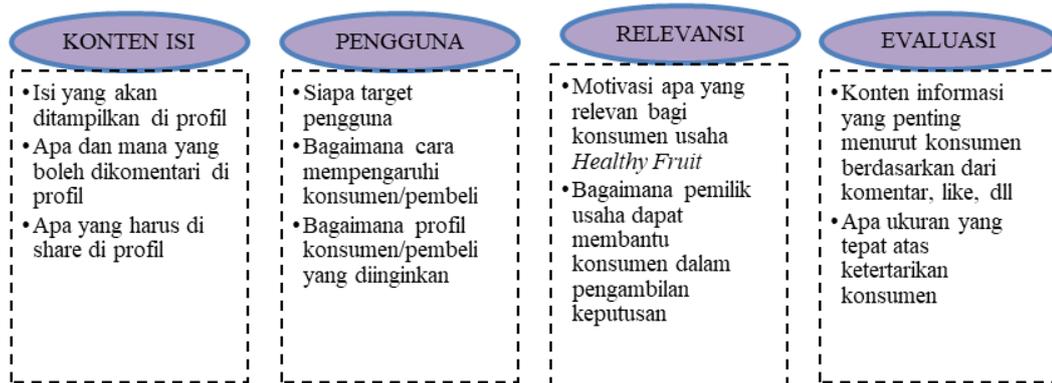
Anda dapat memberitahu informasi terbaru mengenai promosi yang sedang berlangsung maupun produk atau jasa terbaru.

6. *Video Marketing*

Dengan cara ini, Anda dapat langsung menjelaskan tentang bisnis Anda, menjelaskan produk dan cara menggunakannya serta menampilkan testimonial pelanggan.



Gambar 3. Strategi Pemasaran digital (Pemasaran Media Sosial/ Social Media Marketing)



Gambar 4. Strategi Update Profil Pemasaran Berbasis Sosial Media



Gambar 5. Pemberian materi oleh Narasumber dari Kapal Garden Hotel

2. Materi Pendampingan Aplikasi Pencatatan Pesanan "Catat Order"

Materi untuk Pendampingan Aplikasi Pencatatan Pesanan "Catat Order" dengan memberikan pemahaman dan pengoperasian aplikasi Catat Order serta hasil pelatihan aplikasi sebagai berikut:

Catat Order

idranreb.id
Bersih Klean · Pembelian dlm aplikasi

10 rb+
Download Semua Umur

Instal pada perangkat lain

Aplikasi ini tersedia untuk semua perangkat Anda



The screenshot shows the 'Catat Order' application interface with two panels. The left panel shows a form for recording an order with fields for 'From' and 'To' dates (both 2022-09-04) and a 'DOWNLOAD' button. The right panel shows two order entries with details like name, address, phone number, type, and size, along with a 'Done' checkbox and a timestamp.

Below the application interface is an Excel spreadsheet with the following data:

| | A | B | C | D | E | F | G | H | I | J | K | L |
|---|----------|------------------------------------|-------------|-----------------|--------|------------------|-----------|---|---|---|---|---|
| 1 | Nama | Alamat | No. Telepon | Tipe | Ukuran | Review Date | Done Date | | | | | |
| 2 | Khansa | Griyashanta H 317 | 81333358337 | Coklat Karakter | 1 pack | 04/09/2022 13:20 | null | | | | | |
| 3 | windarti | jl.Simpang Bandulan 1f 28 Bandulan | 82155651012 | coklat | 5 pack | 04/09/2022 13:25 | null | | | | | |



Gambar 6. Pendampingan Aplikasi Pencatatan Pesanan "Catat Order"

KESIMPULAN DAN SARAN

Secara keseluruhan kegiatan ini berjalan dengan lancar dan sesuai dengan target pengabdian yang sudah direncanakan dari awal. Rencana kegiatan selanjutnya adalah pemantauan kegiatan apakah berjalan maksimal ataukah belum. Kegiatan yang sudah berhasil dilakukan adalah Pendampingan Pemasaran Online dan Pendampingan Aplikasi Pencatatan Pesanan "Catat Order". Strategi pemasaran online melalui media sosial, pendampingan

pembuatan rancangan strategi pemasaran untuk Kelompok Ibu Rumah Tangga Pemilik Usaha Kreasi Coklat, dan pelatihan pemanfaatan Aplikasi Pencatatan Pesanan "Catat Order"

UCAPAN TERIMA KASIH

Terimakasih kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Malang atas bantuan pendanaan untuk terlaksananya kegiatan pengabdian ini dan kepada kedua Mitra Kelompok Ibu Rumah Tangga Pemilik Usaha Kreasi Coklat yang beralamatkan di Jalan Simpang Akordion No. 173 Tunggulwulung Lowokwaru Malang atas kesediaan dan kerjasama menjadi mitra pengabdian serta dukungannya selama kegiatan berlangsung.

REFERENSI

- Asfiah, N., Anshori, M., & Mawardi, I. (2018). Analysis of Women Social Entrepreneurship on Micro and Small Enterprises. *Journal of Innovation in Business and Economics*, 2(01), 1- 12. doi:<https://doi.org/10.22219/JIBE.Vol2.No01.1-12>
- Febriani, R., Lestari, N. P., & Yuliati, U. (2021). Pendampingan Pengelolaan Digital Marketing Pengusaha Muslim Korwil Dau Malang. *Studi Kasus Inovasi Ekonomi*, 05(01)
- Husnan, Suad dan Muhammad, Suwarsono (2008) *Studi Kelayakan Proyek*, Edisi ke-4, UPP STIM YKPN, Yogyakarta.
- Jumingan (2009) *Studi Kelayakan Bisnis*, Bumi Aksara, Jakarta.
- Noer, Muhammad (2009) *Menyusun Budget Keuangan Keluarga*. www.muhammadnoer.com; diakses tanggal 20 Juni 2015
- Nur Putri Hidayah, F. E. (2022). Upaya Menumbuhkan Nilai-Nilai Anti Korupsi Pada Siswa Sekolah Dasar Di Masa Pandemi Covid-19. *JPHI*, 5(1), 77–88.
- Pradiani, T. (2018). Pengaruh Sistem Pemasaran Digital Marketing Terhadap Peningkatan Volume Penjualan Hasil Industri Rumahan.
- Rofik, M., & Lestari, N. P. (2019). Keseimbangan Muatan Informasi dan Keputusan Pembelian. *Jurnal Inovasi Ekonomi*, 4(02). <https://doi.org/10.22219/jiko.v4i2.9819>
- Trisya, Jerry (2012) *Contoh Catatan Pengeluaran Rumah Tangga*. www.jerrytrisya.com; diakses tanggal 20 Juni 2015
- Umar, Husein (2009) *Studi Kelayakan Bisnis*, Edisi ke-3, PT Gramedia Pustaka Utama, Jakarta