

**IBM KELOMPOK PEMBUAT JAJANAN TRADISIONAL BUGIS MAKASSAR**Yuniarti<sup>1)</sup>, Umar Katu<sup>1)</sup>, Usman Bauna<sup>1)</sup><sup>1)</sup>Dosen Jurusan Teknik Elektro, Politeknik Negeri Ujung Pandang**ABSTRACT**

In the area of South Sulawesi, the position of traditional snacks in traditional events such as marriage is not only a complement but a mandatory requirement. Almost every series of traditional events such as marriage requires traditional snacks as a complement. But not everyone has the ability and knowledge to make these snacks. So that most people prefer to order or buy traditional snacks instead of making them themselves. Seeing this opportunity, many traditional snacks manufacturing businesses have sprung up. One of them is a group of traditional snack makers who are our partners. The problems faced by partners in running their business are: 1. Limited knowledge of partners regarding the promotion / sale on line using social media so that the marketing area is limited only to acquaintances and promotion only by word of mouth; 2. Display of partner products that are less attractive because they are packaged without using labels; The output that will be generated in this community service activities are: 1. Promotion / marketing media using WhatsApp, Instagram and Facebook. By using media promotion using social media it is expected that partners can increase their turnover; 2. The product label will be attached to the packaging. With the label on the packaging makes the appearance of the product more attractive and can also be used as a promotional medium; 3. Besides that other outcomes that will be produced are scientific publications in journals / proceedings. The methods offered to solve the problems faced by partners in implementing this program are: Counseling on the importance of on-line sales / promotions in order to increase turnover, demonstration / demonstration on-line promotion / sales, packaging label making, training and mentoring .

**Keywords:** *Promotion, Online, Label.*

**1. PENDAHULUAN**

Indonesia memiliki beragam budaya dan suku yang menyebabkan Indonesia kaya akan kulinernya, mulai dari makanan berat yang mengenyangkan sampai beragam jenis jajanan dari berbagai daerah termasuk Sulawesi selatan. Jajanan tradisional memiliki fungsi sebagai pelengkap makanan dalam ritual adat/keagamaan dan sebagai makanan selingan, disamping fungsi ekonomi sebagai produk yang dapat dijual.

Di daerah Sulawesi Selatan, kedudukan jajanan tradisional dalam acara adat seperti pernikahan bukan saja sebagai pelengkap tetapi menjadi syarat yang wajib ada. Hampir di setiap rangkaian acara adat seperti pernikahan membutuhkan jajanan tradisional sebagai pelengkap. Namun tidak semua orang memiliki kemampuan dan pengetahuan untuk membuat jajanan tersebut. Sehingga sebagian besar orang lebih memilih untuk memesan atau membeli jajanan tradisional dari pada membuatnya sendiri.

Melihat peluang ini, banyak usaha pembuatan jajanan tradisional bermunculan. Salah satu usaha pembuatan jajanan tradisional adalah usaha yang digeluti oleh ibu Ani yang beralamat di perumahan BTN. Asal Mula Blok E2 no. 10, RT 004 RW 005, Tamalanrea Makassar. Dalam menjalankan usahanya, ibu Ani dibantu oleh anaknya dan menantunya. Usaha ini telah dijalankan kurang lebih selama 1,5 tahun. Hanya saja, pangsa pasar dari usaha ini masih terbatas pada kenalan saja. Hal ini disebabkan karena pemasaran hanya mengandalkan promosi dari mulut ke mulut sehingga kegiatan produksi tidak dilakukan setiap saat, tergantung dari pesanan konsumen. Hal ini tentunya berpengaruh terhadap jumlah penghasilan yang diterima oleh mitra. Pendapatan rata-rata mitra setiap bulan kurang lebih antara Rp 500.000 - Rp 750.000.

Berdasarkan hasil pengamatan yang telah dilakukan, selama ini, mitra mengemas produknya secara sederhana. Jajanan hasil produksi hanya dimasukkan dalam mika plastik tanpa label. Mitra tidak memiliki pengetahuan bagaimana cara untuk meningkatkan omzet penjualan baik itu melalui peningkatan tampilan produk atau melakukan promosi diberbagai media sosial. Tampilan produk mitra dapat dilihat pada gambar berikut ini:

<sup>2</sup> Korespondensi penulis: Umar Katu, Telp 085341741899, umarkatu@yahoo.com



Gambar 1. Tampilan produk mitra

Mitra dalam menjalankan usahanya sangat menjaga kualitas produknya baik dari segi rasa maupun kebersihannya. Jajanan tradisional khas Bugis/Makassar yang diproduksi oleh mitra sebagian besar menggunakan santan kelapa sebagai bahan tambahannya. Selama ini, mitra membeli kelapa parut di pasar dan memerasnya sendiri. Hanya saja, kadang kala kualitas santan yang dihasilkan tidak bagus (cepat basi) dan mempengaruhi kualitas dari produk. Hal ini disebabkan mesin parut yang digunakan oleh pedagang dipasar yang tidak bersih dimana selama mesin parut yang dioperasikan mulai dari pagi sampai sore bahkan sampai malam hari tidak pernah dibersihkan. Mesin parut hanya dibersihkan sekali saja pada saat akan berhenti beroperasi sehingga sisa-sisa parutan kelapa masih ada tertinggal dimesin dan bercampur dengan parutan kelapa lain dan mempengaruhi kualitas santan. Untuk mengatasi hal ini, mitra akhirnya memarut kelapa sendiri secara manual. Hanya saja untuk memarut kelapa dalam jumlah yang banyak secara manual memerlukan waktu dan tenaga yang tidak sedikit. Sehingga seringkali mitra membatasi jumlah orderan yang masuk karena khawatir tidak dapat memenuhi pesanan sesuai dengan jadwal yang telah disepakati.

Berdasarkan uraian diatas, permasalahan yang dihadapi oleh mitra adalah :

1. Terbatasnya pengetahuan mitra mengenai promosi/penjualan on line menggunakan media sosial sehingga area pemasarannya terbatas hanya pada kenalan saja dan promosi hanya dari mulut ke mulut.
2. Tampilan produk mitra yang kurang menarik karena dikemas tanpa menggunakan label.

Target dalam kegiatan pengabdian pada masyarakat ini adalah pemilik usaha jajanan tradisional yang bernama ibu Ani.

Adapun solusi yang ditawarkan kepada mitra untuk mengatasi masalah yang dihadapi adalah:

1. Penggunaan media promosi/pemasaran menggunakan media sosial.
  2. Pembuatan label yang akan ditempel pada kemasan.
- Target luaran yang ingin dicapai bersama mitra adalah :
1. Media promosi/pemasaran menggunakan WhatsApp, Instagram dan Facebook. Dengan menggunakan media promosi menggunakan media sosial diharapkan mitra dapat meningkatkan omzetnya.
  2. Label produk yang akan ditempel pada kemasan. Dengan adanya label pada kemasan menjadikan tampilan produk lebih menarik dan juga dapat dijadikan media promosi.

### 3. METODE PENELITIAN

Pengabdian pada masyarakat ini akan dilaksanakan pada tahun 2018 selama 8 bulan di perumahan BTN Asal Mula, kecamatan Tamalanrea. Adapun metode yang ditawarkan untuk menyelesaikan masalah yang dihadapi oleh mitra dalam melaksanakan program ini adalah :

- Penyuluhan
- Pelatihan
- Pendampingan

Untuk mendukung terealisasinya metode yang ditawarkan diatas, maka pengabdian pada masyarakat ini dilaksanakan sesuai dengan prosedur kerja sebagai berikut:

1. Tim pengusul mempersiapkan alat dan bahan yang diperlukan guna mendukung terlaksananya program IbM ini.
2. Melakukan penyuluhan kepada mitra mengenai pentingnya melakukan promosi melalui media sosial dan perbaikan tampilan produk/pemberian label.
3. Melakukan pelatihan cara menggunakan media sosial untuk kegiatan promosi seperti penggunaan Whatsapp, Instagram dan Facebook.
4. Membuat label kemasan yang dilakukan bersama mitra.
5. Melakukan pendampingan terhadap mitra untuk memantau hasil pembuatan promosi melalui media sosial, dan hasil perancangan label.

#### 4. HASIL DAN PEMBAHASAN

##### Pembuatan Label

Seperti yang telah dijelaskan pada pendahuluan bahwa tampilan produk mitra masih sangat sederhana. Dimana, produk langsung dikirim ke produsen tanpa diberi label. Oleh karena itu, kami beserta mitra mendesain label yang cocok untuk produk mitra. Adapun gambar label tersebut dapat dilihat pada gambar dibawah ini.



Gambar 1. Label Produk Mitra



Gambar 2 Kemasan Produk yang Dilengkapi Label

##### Pembuatan Flyer

Flyer atau disebut juga surat edaran merupakan bentuk iklan kertas yang ditujukan untuk distribusi yang luas dan biasanya dipasang atau didistribusikan di tempat umum. Guna meningkatkan penjualan/pemesanan produk, maka dibuatlah Flyer ini. Selain dalam bentuk hard copy, Flyer ini juga akan disebarakan melalui media social seperti Facebook dan WhatsApp. Gambar 3 menampilkan model Flyer yang telah dibuat.



Gambar 3. Flyer

### Pembuatan Akun Facebook

Akun Facebook dimaksudkan sebagai sarana promosi melalui media sosial. Diharapkan dengan memasarkan produknya melalui media social seperti Facebook. Jangkauan pemasaran produk dari mitra bias menjadi lebih luas. Adapun akun yang telah dibuat yaitu :

Gambar 4 merupakan tampilan dari produk mitra yang dipasarkan di akun facebook "kueku".



Gambar 4 Tampilan produk mitra pada akun Face Book

### Pelatihan Penggunaan Media Sosial Untuk promosi

Pelatihan dimaksudkan agar mitra dapat memasarkan sendiri produknya melalui media sosial yang telah dibuat. Mitra juga dilatih untuk menggunakan jasa transportasi online seperti "Gojek" dan "Grab". Gambar 5 merupakan gambar suasana pelatihan penggunaan media sosial dan jasa transportasi lokal untuk memasarkan dan pengantaran produk kepada para customer.



Gambar 5. Pelatihan penggunaan jasa transportasi on-line

## 5. KESIMPULAN

Kesimpulan ditulis dengan ketentuan sebagai berikut:

- 1) Pemberian label pada kemasan selain mempercantik tampilan produk juga sebagai sarana promosi, sehingga penjualan dapat meningkat.
- 2) Media sosial seperti Face Book dan WhatsApp dapat dimanfaatkan sebagai media promosi oleh mitra untuk memasarkan produknya tanpa harus mengeluarkan biaya yang mahal, kegiatan promosi dapat dilakukan setiap saat.

## **6. UCAPAN TERIMA KASIH**

Pelaksanaan pengabdian ini tak lepas dukungan dari berbagai pihak. Penulis secara khusus mengucapkan terima kasih yang sebesar besarnya kepada semua pihak yang telah membantu guna pelaksanaan kegiatan pengabdian ini. Penulis banyak menerima bimbingan, petunjuk dan bantuan serta dorongan dari berbagai pihak yang bersifat moral maupun material. Pada kesempatan ini, penulis menyampaikan rasa terima kasih yang sebesar besarnya kepada Unit Penelitian dan Pengabdian Pada Masyarakat (UPPM) Politeknik Negeri Ujung Pandang atas kesempatan yang telah diberikan.