

Strategi Peningkatan Penjualan Produk Berkualitas Bagi UMKM di Kawasan Wisata Sekipan

Arya Candra Pamungkas¹, Nabila Nur'aini², Galih Febrianto³, Susanti⁴, Tri Wuryanto⁵

^{1,2,3,4,5} Politeknik Akbara Surakarta

Koresponding email: aryacandrapamungkas@gmail.com, nabilanuraini2437@gmail.com,
satelitbatu114@gmail.com, santi.vivooy16@gmail.com, triwpmi8@gmail.com

No Hp: 081329448850

ABSTRAK

Program pengabdian masyarakat dari Prodi D4 Bisnis Digital Politeknik Akbara ini dilaksanakan dengan tujuan mendukung promosi UMKM Kios Buah Bu Jumilah. Keberadaan kios tersebut turut dimanfaatkan oleh masyarakat sekitar untuk mensuplai produk produk yg dijual bu jumilah. Meskipun Bernama kios buah, produk yang dijual tidak terbatas pada buah saja, melainkan juga berbagai produk lain seperti madu murni, gula aren murni, dan bawang tunggal Selain itu, penataan kiosnya masih terlihat kurang rapi dan Bu Jumilah juga belum memiliki pencatatan keuangan yang terstruktur. Di balik kekurangan tersebut, Bu Jumilah memiliki keunggulan yang menjadi ciri khas usahanya, yaitu kualitas produk yang selalu dijaga. Banyak barang yang dijual merupakan produk murni dan berkualitas baik, sehingga membuat kiosnya memiliki pelanggan setia, bahkan beberapa di antaranya rela datang dari jauh hanya untuk membeli dagangan beliau. Kegiatan pengabdian masyarakat ini bertujuan memberikan edukasi mengenai pentingnya promosi dalam bisnis, pemahaman dasar tentang pencatatan keuangan, serta arahan terkait penataan kios agar tampil lebih bersih, rapi, dan menarik bagi pengunjung.

Keywords: UMKM, Strategi Penjualan, Label harga

ABSTRACT

This community service program from the Diploma 4 Digital Business Study Program at Akbara Polytechnic aims to support the promotion of the Bu Jumilah Fruit Kiosk MSME. The kiosk is also utilized by the surrounding community to supply Bu Jumilah's products. Although called a fruit kiosk, the products sold are not limited to fruit, but also include various other products such as pure honey, pure palm sugar, and single onions. Furthermore, the kiosk's layout appears untidy, and Bu Jumilah also lacks structured financial records. Despite these shortcomings, Bu Jumilah possesses a distinctive advantage: the consistent quality of her products. Many of the items sold are pure and high-quality, earning her kiosk a loyal customer base, some of whom travel from far and wide just to purchase her wares. This community service activity aims to provide education on the importance of promotion in business, a basic understanding of financial record keeping, and guidance on how to organize the kiosk to make it cleaner, tidier, and more attractive to visitors.

Keywords: MSME, Sales Strategy, Price Label

1. PENDAHULUAN

Program pengabdian masyarakat dari Prodi D4 Bisnis Digital Politeknik Akbara ini diselenggarakan untuk membantu meningkatkan penjualan produk di UMKM Kios Buah Bu Jumilah. Kios tersebut berada di area wisata foto 3D Sekipan, Tawangmangu, yang dikenal sebagai salah satu tempat rekreasi dengan jumlah pengunjung yang cukup tinggi. Di lokasi ini, Bu Jumilah menawarkan berbagai produk untuk wisatawan maupun warga sekitar. Meskipun memiliki peluang pasar yang cukup besar, usaha ini masih dihadapkan pada sejumlah kendala yang memerlukan bimbingan lebih lanjut.

Salah satu permasalahan yang menonjol dalam usaha Kios Bu Jumilah adalah ketidaksesuaian antara nama kios dengan ragam produk yang dijual. Meskipun usahanya dikenal dengan sebutan kios buah, produk yang ditawarkan tidak terbatas pada buah - buahan saja. Beliau juga menyediakan beragam produk lain, seperti madu murni, gula aren, bunga edelweiss, dan bawang

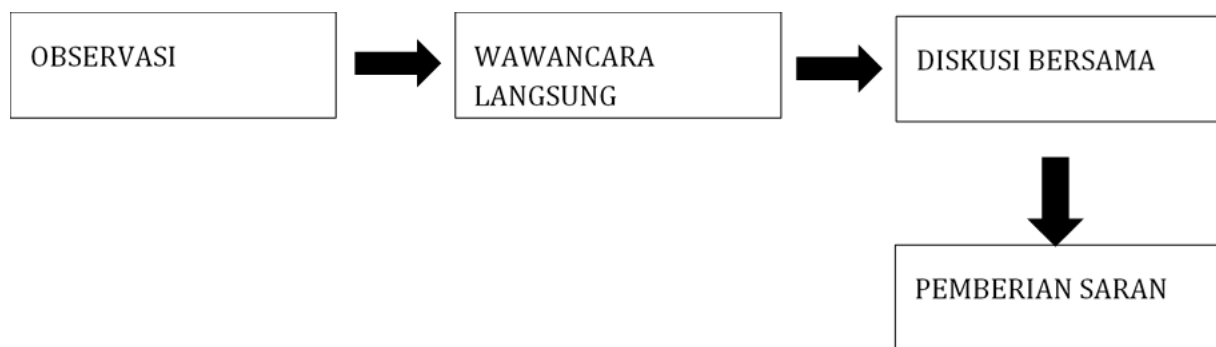
tunggal. Keragaman produk ini justru menjadi ciri khas yang membedakan usahanya dari pedagang lain di kawasan wisata Sekipan.

Selain itu, Bu Jumilah memiliki beberapa kendala lain seperti, tidak memiliki catatan keuangan yang pasti sehingga membuat keuntungannya hanya cukup untuk kebutuhan sehari-harinya. Harga produk yang masih beragam serta strategi penjualan yang tidak konsisten juga menciptakan kondisi usaha yang kurang kondusif.

Melalui kegiatan pengabdian masyarakat ini, perubahan sosial yang kami harapkan meliputi peningkatan pemahaman pemilik usaha terhadap pentingnya manajemen sederhana, keteraturan penataan kios, serta kesadaran akan identitas usaha melalui branding. Dengan adanya perbaikan di beberapa aspek tersebut, usaha Bu Jumilah diharapkan mampu bersaing lebih baik di tengah padatnya aktivitas wisata di kawasan Sekipan.

2. METODE PELAKSANAAN

Kami melakukan pengabdian masyarakat ini dengan metode pelaksanaan yang digunakan yaitu kualitatif. Data yang kami butuhkan didapatkan dari observasi dan wawancara langsung dengan Bu Jumilah. Setelah data awal terkumpul, kami melakukan diskusi Bersama untuk memperbaiki kondisi Kios Buah Bu Jumilah. Pada tahap ini, Kami memberikan saran untuk memiliki target penjualan, catatan keuangan, membuat label harga produk dan MMT. Selain itu kami juga menyarankan perubahan penempatan tata letak produk sesuai kategorinya misalnya buah dengan buah dan bumbu dengan bumbu.



Gambar 1 : Diagram alur pengabdian

3. HASIL

Berdasarkan rangkaian kegiatan pengabdian masyarakat yang kami lakukan di Kios Buah Bu Jumilah, beberapa hasil dapat terlihat baik secara langsung maupun bertahap. Melalui proses observasi, wawancara, hingga pendampingan sederhana, muncul sejumlah perubahan positif yang mulai membantu Bu Jumilah dalam menjalankan usahanya.

Hasil pertama yang kami peroleh adalah meningkatnya pemahaman Bu Jumilah mengenai pentingnya pengelolaan keuangan yang lebih terarah. Sebagian besar pelaku usaha UMKM tidak terlalu mementingkan laporan keuangan mereka, mereka lebih berfokus pada laku atau tidaknya dagangan yang mereka jajakan. Maka dari itu, Kami memberikan gambaran lebih jelas mengenai perputaran uang di kiosnya untuk membantu beliau memahami manfaat pencatatan keuangan sederhana.



Gambar 2 : Foto wawancara dengan Bu Jumilah

Selain itu, penerapan label harga dan penataan ulang produk juga memberikan dampak positif. Label harga memudahkan pengunjung mengetahui harga tanpa harus bertanya, sehingga proses jual beli menjadi lebih efisien. Penataan produk berdasarkan kategori seperti memisahkan jenis buah dan memisahkan produk non-buah membuat tampilan kios lebih rapi dan mudah terlihat oleh pembeli. Untuk itu, UMKM perlu meningkatkan daya saing untuk bisa menghadapi perubahan tersebut.

Secara keseluruhan, kegiatan pengabdian masyarakat ini menghasilkan perubahan awal yang cukup baik dalam hal penataan kios, penerapan label harga, serta peningkatan pemahaman mengenai catatan keuangan usaha. Setelah pengabdian kami, diharapkan kios Bu Jumilah dapat semakin berkembang dan mampu menghadapi persaingan di kawasan wisata Sekipan, Tawangmangu.

4. PEMBAHASAN

Banyak pelaku UMKM cenderung kurang memperhatikan penyusunan laporan keuangan, karena fokus mereka lebih tertuju pada apakah produk yang dijual laku atau tidak. Situasi ini juga tampak pada usaha Bu Jumilah, sehingga diperlukan pendampingan untuk meningkatkan pemahaman mengenai pentingnya pencatatan keuangan. Pelaku UMKM juga perlu menyusun strategi dengan menentukan prediksi pendapatan, penjualan dan laba rugi usaha periode berikutnya. Melalui kegiatan pengabdian ini, Bu Jumilah mulai memahami bahwa pencatatan sederhana dapat membantu memonitor arus pemasukan dan pengeluaran serta memberikan gambaran yang lebih jelas mengenai kondisi usahanya.

Selain itu, penerapan label harga dan penataan ulang produk memberi dampak positif terhadap operasional kios. Label harga membantu mempercepat proses transaksi karena pelanggan dapat melihat harga secara langsung, sedangkan penataan produk membuat kios lebih rapi dan mudah diakses. Perubahan ini menunjukkan bahwa langkah-langkah perbaikan sederhana dapat meningkatkan efisiensi serta daya tarik usaha, dan menjadi dasar bagi pengembangan kios di masa mendatang.

5. KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian masyarakat yang dilakukan di Kios Buah Bu Jumilah memberikan dampak awal yang positif bagi pengembangan usaha Kios Buah Bu Jumilah di wisata Sekipan, Tawangmangu. Melalui observasi, wawancara, dan pendampingan sederhana, Bu Jumilah mendapatkan pemahaman baru mengenai pentingnya penataan kios, pemasangan label harga, serta pengelolaan keuangan yang lebih terarah. Hal tersebut dapat berpengaruh dalam pengelolaan usaha Bu Jumilah kedepannya. Meskipun Bu Jumilah tetap memilih menjalankan usahanya dengan ritme yang santai dan fokus untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari, beberapa saran yang kami berikan dapat diterapkan secara bertahap dan mulai menunjukkan hasil yang baik. Penataan produk yang sejenis serta keterangan harga juga membantu konsumen dalam membeli barang tanpa kebingungan. Dengan perubahan awal ini, diharapkan Kios Buah Bu

Jumlah dapat terus berkembang, selalu mempertahankan kualitas produknya, dan tetap mampu bersaing di tengah ramainya aktivitas wisata di kawasan Sekipan

6. UCAPAN TERIMA KASIH

Kami menyampaikan penghargaan dan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada berbagai pihak yang telah berkontribusi dalam terlaksananya kegiatan pengabdian masyarakat ini. Ucapan terima kasih ditujukan kepada :Terimakasih kepada UMKM Kios buah Ibu Jumilah memberikan waktu ikut berkontribusi dalam perencanaan dan pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat kami.

DAFTAR REFERENSI

1. Noerchoidah, I Made Dwiarta, Mutiara Rachman, Mochammad Rachma, Dicky Surya, and Putra Pradana, 'Ekobis Abdimas', Jurnal Penguabdian Masyarakat, 5 (2024), 72-79
2. Putri, Annisa Agustiani, and Arief Mulyawan Thoriq, 'Pelatihan Pencatatan Keuangan Pada UMKM Menggunakan Aplikasi Akuntansi UKM', Jumat Ekonomi: Jurnal Pengabdian Masyarakat, 3 (2022), 39-43 <https://doi.org/10.32764/abdimas_ekon.v3i1.2528>
3. Widiatami, Anna Kania, Ida Nur Aeni, Saringatun Mudrikah, and Lola Kurnia Pitaloka, 'Penguatan Pengelolaan Keuangan Usaha Bagi Komunitas Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah', Surya Abdimas, 7 (2023), 678-87 <<https://doi.org/10.37729/abdimas.v7i4.3430>>