

Penguatan Program Reseller Guna Meningkatkan Penjualan Pada Usaha Rumahan Produk Olahan Ikan Bandeng

Rini Indah Sulistyowati¹,Johanis Souisa², Ganda Januarta³

¹Universitas Semarang;Jl Jl. Soekarno Hatta, RT.7/RW.7, Tlogosari Kulon, Kec. Pedurungan
Kota Semarang, Jawa Tengah 50196

Email :riniindah.sulistyowati@gmail.com¹

Kilas Artikel

Volume 5 Nomor 1

Februari 2025

DOI:<https://doi.org/10.58466/literasi>

Article History

Submission: 01-01-2025

Revised: 01-01-2025

Accepted: 01-01-2025

Published: 01-01-2025

Kata Kunci:

Olahan,bandeng,UMKM,Reseller

Keywords:

MSMEs,Milkfish

processing,,Resellers,Community

Service

Korespondensi:

(Rini Indah Sulistyowati)

riniindah.sulistrowati@gmail.com

Abstrak

Di Indonesia usaha-usaha kecil dari tahun ke tahun makin beragam produk barang diantaranya pakaian, kerajinan tangan, produk-produk ciri khas daerah, yang paling terlihat signifikan adalah produk makanan dan minuman. Makanan dan minuman diolah dari bahan dasar bermacam-macam salah satunya adalah berbahan dasar ikan.Salah satu pelaku usaha rumahan di Semarang yang bergerak di bidang pengolahan ikan bandeng. Pemiliknya adalah Ibu Kurniawati memiliki usaha pengolahan bandeng sudah memilili beberapa reseller namun belum secara optimal atau maximal memberikan kontribusi penjualan secara berkelanjutan Pengabdian pada saat ini akan memberikan penguatan pengetahuan berkaitan dengan reseller sehingga diharapkan dapan meningkatkan penjualan secara rutin dan semakin menjangkau banyak area

Abstract

In Indonesia, small businesses from year to year are increasingly diverse in product goods including clothing, handicrafts, regional specialty products, the most significant of which are food and beverage products. Food and beverages are processed from various basic ingredients, one of which is fish. One of the home business actors in Semarang engaged in the field of milkfish processing. The owner is Mrs. Kurniawati who has a milkfish processing business and already has several resellers but has not optimally or maximally provided a sustainable sales contribution. The current service will involve counseling related to strengthening resellers so that it is hoped that it can increase sales routinely and reach more areas.

1. PENDAHULUAN

Analisis Situasi

Di Indonesia usaha-usaha kecil dari tahun ke tahun makin beragam produk barang diantaranya pakaian, kerajinan tangan, produk-produk ciri khas daerah, yang paling terlihat signifikan adalah produk makanan dan minuman. Makanan dan minuman diolah dari bahan dasar bermacam-macam salah satunya adalah berbahan dasar ikan. (Zatifa et al., 2024)Di era ekonomi kreatif pada pemilik usaha tentu juga harus bisa berlaku kreatif Di kota Semarang terkenal salah satunya dengan oleh-oleh Bandeng Presto atau bandeng duri lunak dan sekarang bandeng diolah dengan berbagai macam seperti cabut duri, pepes, dan beberapa ragam produk olahan dalam hal ini salah upaya bagian dari menciptakan ekonomi kreatif dalam (Moeljono et al., 2024).



Salah satu pelaku usaha rumahan di Semarang yang bergerak di bidang pengolahan ikan bandeng. Pemiliknya adalah Ibu Kurniawati memiliki usaha pengolahan bandeng dengan merk "EnaXmen Boga Rasa" usaha industri rumahan berlokasi Jl. Tanggungrejo 1No,5 Kelurahan Tambakrejo Gayamsari Semarang ,usaha ini yang dimulai sejak 5 tahun yang lalu. Tertarik membuat usaha rumahan dikarenakan beberapa kali mengikuti kegiatan UMKM yang mengadakan pelatihan usaha dan bisnis dimana salah satunya adalah olahan berbahan dasar ikan bandeng .Ibu Kurniati tertarik untuk memulai usaha pengolahan bandeng seperti bandeng presto,bandeng tanpa duri crispy,otak-otak bandeng,bandeng asap.Usaha ini diawali setahap demi setahap dari dasar baik dari produksi , cita rasa ,kemudian pembuatan merk serta penjualan.Sampai saat ini penjualan sudah cukup bagus meskipun ada kadang-kadang terjadi penurunan.Dengan mudahnya bahan baku dan ditunjang peralatan sarana dan prasarana yang cukup lengkap dapat menunjang kebutuhan produksi dapat memenuhi kebutuhan pada saat ada orderan.



Gambar 1.Kemasan Produk dan Merk

Menjalankan usaha tentunya berharap dapat berjalan terus secara stabil bahkan diusahakan untuk terus menerus meningkat, bukan sekedar musiman atau sesaat saja atau pada saat ada orderan banyak, oleh karena itu perlu menjaga terus kestabilan usaha sekalipun usaha rumahan harapan ke depan akan menjadi industri yang besar dan menyerap tenaga kerja. Seiring dengan kemajuan teknologi, kegiatan pemasaran juga.

mengalami perkembangan. Banyak tersedia media pemasaran. Pemasaran konvensional yang mengharuskan adanya proses bertemu antara penjual dan pembeli, sekarang bergeser dengan trend adanya pemasaran online atau ada yang menyebut dengan internet marketing adalah strategi pemasaran. Pemasaran selain dengan menggunakan teknologi tentu tetap masih dapat dijalankan secara konvensional ,atau perlu mencari relasi guna menciptakan hubungan kerja sama antara pelaku bisnis dengan para pemasar. Dalam hal ini pelaku usaha rumah masih perlu membutuhkan mitra kerja sama atau lebih umum disebut dengan reseller . Reseller atau lebih sering disebut perantara di dalam perdagangan, bisnis dan usaha dapat menjadi jembatan penjual dan pembeli, terkaitnya hubungan perdagangan antara pedagang kolektif dan pedagang perorangan sehingga reseller di dalam hal ini berperan sangat penting. (Utara, 2022)Seorang Reseller sebagai penghubung antara kedua belah pihak yang saling berkepentingan pada praktiknya lebih banyak pada pihak-pihak yang akan melakukan jual beli reseller

Maka pada kesempatan ini tim pengabdian masyarakat akan mengadakan kegiatan sebagai yang bertujuan meningkatkan pemahaman berkaitan dengan mitra yang disebut dengan reseller sehingga diharapkan dapat meningkatkan penjualan atau setidaknya usaha



dapat berjalan stabil. Dengan melihat permasalahan yang ada maka tim pengabdian akan memberikan pengabdian “Penguatan Program Reseller Guna Meningkatkan Penjualan Pada Usaha Rumahan Produk Olahan Bandeng”

Permasalahan Mitra

Dari beberapa penjabaran diatas terkait dengan permasalahan mitra maka dapat disimpulkan bahwa beberapa permasalahan mitra adalah sebagai berikut:

1. Pemilik usaha sudah memiliki reseler namun belum secara maksimal dapat membantu peningkatan penjualan
2. Pemilik usaha perlu mendapatkan wawasan dan pengetahuan untuk menguatkan para reseler atau menambah reseler baru
3. Beberapa program dapat dilakukan untuk memperkuat para reseler lebih serius menjual produk olahan bandeng

Tujuan dan Manfaat

Tujuan dari rencana pengabdian ini masing-masing sebagai adalah sebagai berikut:

1. Pemilik usaha dapat lebih mengembangkan lagi kerja sama dengan reseler atau mencari reseler baru
2. Pemilik usaha dapat memilih ruang lingkup reseler
3. Perlu dipertimbangkan sistem atau program apa yang dapat dikembangkan berkaitan dengan untuk mengembangkan kerja sama dengan reseler

Manfaat

1. Pemilik usaha dapat menambah pendapatan, penambahan reseler akan berdampak kepada penjualan selain daripada itu mengurangi beban biaya penjualan terutama apabila produk dijual di luar kota, pemilik usaha tidak harus mengeluarkan biaya untuk penjualan di luar kota
2. Pemilik usaha semakin memperluas jangkauan pasar atau saluran distribusi
3. Pemilik usaha semakin kreatif dan inovatif didalam penjualan

2. METODE

Kegiatan pengabdian ini akan dilaksanakan dengan beberapa tahap dari tahap awal, tahap pelaksanaan dan terakhir adalah tahap akhir. Untuk pelaksanaan dilakukan dengan cara tatap muka sehingga lebih memudahkan menyampaikan materi dengan demikian juga dapat membangun interaksi langsung dengan mitra. Dilaksanakan di Semarang di lokasi usaha mitra. Untuk alur proses pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat ini dapat dilihat pada Gambar 1 dibawah ini.:



Gambar 2. Prosedur Kegiatan PKM



1. Tahap Awal

Tahap Persiapan dan Observasi Mitra

Tahap pertama yang dilakukan pada pengabdian adalah dengan melakukan persiapan, dimana team pengabdian melakukan observasi pada mitra untuk menentukan permasalahan yang terjadi pada mitra sehingga team pengabdian bisa memberikan solusi yang akan ditawarkan kepada mitra. Observasi didapatkan dalam beberapa kali pertemuan dan perbincangan yang pada akhirnya menjadi catatan bagi tim untuk mempersiapkan kegiatan pengabdian. Hasil dari observasi dan perbincangan dengan mitra, maka tahap berikutnya tim pengabdian menyusun proposal, penentuan waktu dan perijinan untuk melaksanakan kegiatan pengabdian kepada masyarakat di tempat mitra. Tahap terakhir dalam observasi adalah memberikan penyuluhan mengenai upaya meningkatkan penjualan dengan membuat program menarik bagi para reseller

2. Tahap Pelaksanaan

Pelatihan dan Tahap Evaluasi

Pada tahap pelaksanaan pendampingan dan pelatihan kepada mitra, pertama team pengabdian akan memberikan pendampingan kepada pelaku usaha agar membuat program yang dapat diterapkan kepada masing-masing reseller

Pada tahapan evaluasi terhadap program pendampingan dan pelatihan dilaksanakan dengan membagikan pretest dan post test dimana dalam pre test maupun post test terdapat beberapa pertanyaan yang diisi oleh mitra membandingkan keadaan mitra sebelum dan sesudah program kegiatan pengabdian

3. Tahap Akhir dan Pelaporan

Tahap pelaporan merupakan tahapan terakhir dari kegiatan pengabdian dimana tim pengabdian melakukan pelaporan secara lengkap mengacu kepada kegiatan yang sudah dilaksanakan serta membahas yang didapatkan pada kesempatan pengabdian tersebut, pada tahap laporan dari tim pengabdian akan mempublikasikan di jurnal ilmiah, dengan publikasi tersebut

3. HASIL & PEMBAHASAN

Pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat sudah dilaksanakan dengan bentuk seminar dengan menyampaikan materi dimana tim pengabdian memberikan pemaparan materi kepada mitra terkait dengan materi tentang reseller. Kegiatan dilaksanakan pada tanggal 13 November 2024 dihadiri oleh pemilik usaha dan juga beberapa pelaku usaha yang bergerak di bidang pengolahan ikan bandeng. Kegiatan berjalan dengan baik dan menghasilkan diskusi yang luar biasa antara tim pengabdian dan mitra

Kegiatan ini sangat menarik untuk para pelaku usaha karena selama ini mereka memang ada beberapa kendala terkait dengan program reseller sehingga mendapat respon positif dari para peserta. Respon positif ini dapat dilihat dengan :

1. Dihadiri oleh beberapa pemilik usaha pengolahan ikan khususnya ikan bandeng, dapat terlihat dari antusiasme para peserta selama kegiatan ini berlangsung, selain memperhatikan dan menyimak dengan sungguh-sungguh, para peserta terlihat aktif dalam bertanya dengan pertanyaan yang cukup beragam dan menjawab pertanyaan yang diberikan oleh pemateri. Komunikasi yang interaktif terlihat selama berlangsungnya kegiatan pengabdian ini sehingga para mitra mendapatkan pengetahuan lebih mendalam dengan program reseller.



2. Meningkatnya pemahaman para peserta akan materi yang dibawakan oleh Tim Pengabdian terlihat mereka memahami kegiatan program reseller. Hal ini dapat dilihat dari hasil sebaran kuesioner yang dibagikan pada saat sebelum dan sesudah kegiatan, selain daripada itu mereka juga sudah pernah mencoba bekerja sama dengan reseller namun ada beberapa kendala yang dihadapi oleh mereka
3. Dari mitra antusias menyampaikan beberapa kegiatan promosi ataupun kerja sama dalam bentuk reseller yang sudah mereka lakukan serta kendala-kendala yang terjadi dengan kegiatan reseller tersebut
4. Materi penguatan reseller disampaikan dengan menekankan memahami arti dari reseller yaitu menjual kembali produk yang telah dibeli dari produsen diartikan sebagai artinya artinya menjual Reseller akan menerima harga yang lebih rendah saat mereka membeli barang dari produsen sehingga mereka dapat membebaskan biaya premium untuk barang tersebut. (Ghazani, 2015). Untuk menjadi reseller ada beberapa tahapan dan beberapa sistem yang dapat dijadikan landasan tergantung dari kesepakatan pemilik usaha dan yang berminat menjadi reseller.

4. KESIMPULAN

Dari hasil pelaksanaan kegiatan dan penyuluhan terkait dengan penguatan reseller dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Pelaku usaha merasa sangat terbantu dengan adanya kegiatan ini, mereka dapat lebih memahami peluang dan kesempatan didalam kerja sama dengan reseller sehingga diharapkan dapat terus memajukan usaha dan pendapatkan mereka sehari-hari
2. Pelaku usaha termotivasi untuk mengembangkan penjualan dengan sistem reseller dengan mencari reseller yang dapat bekerja sama dengan jujur demi kelangsungan berkelanjutan usaha dalam bersaing dengan pelaku usaha yang sejenis.
3. Menjadi paham mengenai pentingnya penerapan manajemen pemasaran dalam usaha yang dapat meningkatkan penjualan serta pengembangan usaha untuk usaha yang berkelanjutan khususnya penguatan di bidang reseller
4. Pemilik usaha sudah memiliki cita rasa produk yang dapat diunggulkan dan varian produk yang cukup banyak sehingga dapat memperluas jaringan pemasaran lebih luas lagi. Dengan menerapkan strategi pemasaran dengan mengembangkan jaringan dengan mengembangkan reseller
5. Jaringan yang cukup luas dan produknya sudah cukup banyak yang mengenal dan membelinya namun masih kurang jaringan serta tenaga pemasaran yang mendukung untuk meningkatkan penjualan, oleh karena itu perlu mencari reseller yang baik, jujur dan dapat membantu meningkatkan penjualan disamping itu dapat mengurangi beban biaya pemasaran

5. UCAPAN TERIMA KASIH

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini dapat terlaksana dengan bantuan dari berbagai pihak oleh karena itu Tim Pengabdian Kepada Masyarakat pada kesempatan ini mengucapkan banyak terima kasih kepada semua pihak terutama kepada LPPM Universitas Semarang yang sudah membiayai kegiatan ini



DAFTAR PUSTAKA

- Ghazani, N. (2015). Kemitraan Pengembangan UMKM (Studi Deskriptif Tentang Kemitraan PT.PJB (Pembangkit Jawa Bali) Unit Gresik Pengembangan UMKM Kabupaten Gresik). *Kebijakan Dan Manajemen Publik*, 3(2), 142-151.
- Moeljono, Pramtamanti, E. D., Januarta, G., & Slahanti, M. (2024). Peningkatan Pemahaman Ekonomi Kreatif Pada Generasi Z di Kota Semarang. *Journal of Social Sciences and Technology for Community Service*, 5(1), 55-64.
- Sodek, M. A., & Anah, L. (2023). Peran Reseller dalam Meningkatkan Penjualan di Toko "Gudang Keramik" Surabaya. *Surplus: Jurnal Ekonomi Dan Bisnis*, 1(2), 197-202. <https://qjurnal.my.id/index.php/sur/article/view/699/584>
- Utara, S. (2022). *Meningkatkan Penjualan Di Desa*. 4.
- Zatifa, K. A., Ramadan, R. Y., & Alike, R. S. (2024). *Jurnal Pendidikan Ekonomi (JURKAMI) ANALISIS PEMASARAN PRODUK ABON IKAN PADA RUMAH PRODUKSI MAHAKARYA ' CANTING ' DI PANGANDARAN*. <https://doi.org/10.31932/jpe.v9i2.3473>

