



JKB

Jurnal Kewirausahaan & Bisnis
Volume 6 Issue 1, 2024 (23-28)

ISSN (*online*) : 3026-0167

Homepage : <https://jurnalunived.com/index.php/JKB>

Strategi Pemasaran Kue Rumahan Di Timur Indah 5 Kota Bengkulu

Heru Ramdhani ¹

¹ Universitas Dehasen Bengkulu

¹ e-mail: heruramdhani62@gmail.com

Abstract. A home-based business is any type of business that can be run at home. Business operations are carried out at home, such as marketing products, buying and selling transactions, storing inventory, and others. Therefore, a community service program with the title "Marketing Strategy for "Home-Baked Cakes in Timur Indah 5 Bengkulu City" was carried out to assist business managers in designing marketing strategies that are in accordance with the characteristics of their business. This program aims to increase product sales and introduce bricks to the community. The implementation of marketing strategies is carried out with several steps, such as creating a brand identity for the Kue Rumahan business, using social media as a means of promotion, and developing a distribution network. Brand identity was created to introduce Kue Rumahan more clearly and contemporary among the public, while the use of social media was carried out so that consumers can easily recognize and remember the good use of Kue Rumahan ingredients. The development of a distribution network was carried out to expand the market share and expand the product's reach to consumers. From the evaluation results, the community service program with the title "Marketing Strategy for Home-Baked Cakes in Timur Indah 5 Bengkulu City" succeeded in having a positive impact on the continuity of the MSME business. The implementation of the right marketing strategy has succeeded in increasing the number of product sales and increasing awareness of home-made cakes in the community. In addition, this program also helps MSMEs to expand distribution networks and optimize the use of social media as a means of promotion. Thus, the implementation of effective marketing strategies can be a solution for MSMEs in facing increasingly competitive market competition.

Keywords: *Marketing Strategy, Product, MSME, Marketing Implementation Strategy, Distribution*

Abstrak. Bisnis rumahan adalah segala jenis usaha yang bisa dijalankan di rumah. Kegiatan operasional usaha dijalankan di rumah, seperti pemasaran produk, transaksi jual beli, menyimpan persediaan barang, dan lainnya. Oleh karena itu, program pengabdian kepada masyarakat dengan judul "Strategi Pemasaran "Kue Rumahan Di Timur Indah 5 Kota Bengkulu" dilakukan untuk membantu pengelola usaha dalam merancang strategi pemasaran yang sesuai dengan karakteristik bisnis mereka. Program ini bertujuan untuk meningkatkan penjualan produk dan memperkenalkan batu bata kepada masyarakat. Implementasi strategi pemasaran dilakukan dengan beberapa langkah, seperti pembuatan brand identity pada usaha Kue Rumahan, penggunaan media sosial sebagai sarana promosi, dan pengembangan jaringan distribusi. Brand identity dibuat untuk memperkenalkan Kue Rumahan secara lebih jelas dan kekinian di kalangan masyarakat, sedangkan penggunaan media sosial dilakukan agar konsumen mudah mengenal dan mengingat baiknya penggunaan bahan Kue Rumahan lebih Bagus. Pengembangan jaringan distribusi dilakukan untuk memperluas pangsa pasar dan memperluas jangkauan produk ke konsumen. Dari hasil evaluasi, program pengabdian kepada masyarakat dengan judul "Strategi Pemasaran Kue Rumahan Di Timur Indah 5 Kota Bengkulu" berhasil memberikan dampak positif pada kelangsungan bisnis UMKM tersebut. Implementasi strategi pemasaran

yang tepat berhasil meningkatkan jumlah penjualan produk serta meningkatkan awareness pada Kue Rumahan di masyarakat. Selain itu, program ini juga membantu UMKM untuk memperluas jaringan distribusi dan mengoptimalkan penggunaan media sosial sebagai sarana promosi. Dengan demikian, implementasi strategi pemasaran yang efektif dapat menjadi solusi bagi UMKM dalam menghadapi persaingan pasar yang semakin kompetitif..

Kata Kunci: *Strategi Pemasaran, Produk, UMKM, Implementasi Strategi Pemasaran, Distribusi*

PENDAHULUAN

Menurut Sambodo Rio Sasongko pemasaran adalah sesuatu yang meliputi seluruh sistem yang berhubungan dengan tujuan untuk merencanakan dan menentukan harga sampai dengan mempromosikan dan mendistribusikan barang dan jasa yang bisa memuaskan kebutuhan pembeli aktual maupun potensial. Selain itu strategi ritell juga dapat dilakukan dengan menerapkan bauran pemasaran (marketing mix). Dimana bauran (marketing mix) mempunyai peranan yang sangat penting dalam mempengaruhi pelanggan untuk membeli produk atau jasa yang ditawarkan pasar, oleh karena itu bauran pemasaran (marketing mix) dikatakan sebagai suatu perangkat yang akan menunjukkan tingkat keberhasilan pemasaran Pemasaran menjadi salah satu aspek kunci dalam kelangsungan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di era globalisasi saat ini.

UMKM merupakan sektor penting dalam perekonomian Indonesia karena memberikan kontribusi signifikan terhadap pembangunan ekonomi nasional, termasuk dalam hal penciptaan lapangan kerja dan peningkatan pendapatan masyarakat. Sayangnya, banyak UMKM yang masih kurang memahami pentingnya pemasaran dalam mengembangkan bisnis mereka. Menurut Philip Kotler and Amstrong, Segmentasi pasar adalah pembagian sebuah pasar menjadi suatu kelompok pembeli yang berbeda.

Tujuannya untuk membentuk kelompok pasar yang homogen, sehingga di dalam pasar tersebut dapat ditargetkan untuk memasarkan sebuah produk tertentu yang sesuai dengan kebutuhan, keinginan, dan karakteristik pembeli. Dalam persaingan bisnis yang semakin ketat, strategi pemasaran yang tepat menjadi faktor penentu keberhasilan UMKM dalam bersaing di pasar. Diperlukan upaya untuk memperkenalkan produk serta meningkatkan awareness pada merek agar dapat dikenal oleh masyarakat luas. Selain itu, upaya pemasaran yang tepat juga dapat membantu UMKM untuk meningkatkan jumlah penjualan serta mendapatkan pangsa pasar yang lebih besar.

Studi kasus pada pemasaran Kue Rumahan menunjukkan bahwa implementasi strategi pemasaran yang tepat sangat berpengaruh pada pertumbuhan bisnis. Kue Rumahan memiliki keunggulan produk yang unik dibandingkan dengan produk sejenis di pasar, seperti kekuatan yang dan harga yang terjangkau. Namun, tanpa adanya strategi pemasaran yang tepat, potensi dari keunggulan produk tersebut tidak akan terlihat oleh masyarakat luas.

Oleh karena itu, perlu dilakukan upaya untuk mengedukasi UMKM mengenai pentingnya pemasaran dalam bisnis mereka. Program pengabdian kepada masyarakat yang dilakukan oleh lembaga-lembaga pendidikan dan riset dapat menjadi solusi untuk membantu UMKM dalam mengembangkan strategi pemasarannya.

Program tersebut mencakup pelatihan dan pendampingan dalam mengimplementasikan strategi pemasaran yang tepat. Program pengabdian kepada masyarakat ini adalah adanya permasalahan pada UMKM di kota Bengkulu dalam mengembangkan strategi pemasaran yang tepat.

Salah satu UMKM yang menjadi fokus program ini adalah bahan kue rumahan salah satunya Kue Taat Khas Bengkulu, sebuah usaha yang memiliki keunggulan produk rasa yang bagus dan harga yang terjangkau. Sayangnya, usaha ini belum memaksimalkan potensi pasar

karena kurangnya pemahaman mengenai strategi pemasaran yang tepat. Strategi pemasaran yang tepat bagi UMKM, seperti Kue Rumahan, meliputi pembuatan brand identity, penggunaan media sosial sebagai sarana promosi, pengembangan jaringan distribusi, dan implementasi. Pembuatan brand identity akan membantu produk memiliki identitas yang unik dan mudah dikenali oleh masyarakat. Penggunaan media sosial dapat menjadi sarana yang efektif untuk meningkatkan awareness pada merek produk serta memperluas pangsa pasar. Pengembangan jaringan distribusi juga sangat penting untuk memastikan produk dapat dijangkau oleh masyarakat dengan mudah.

Implementasi strategi sales promotion dan event marketing dapat memberikan dampak positif pada penjualan produk serta meningkatkan interaksi dengan konsumen. Usaha Rumahan Kue Taat Khas Bengkulu adalah salah satu kuliner tradisional masyarakat Bengkulu yang saat ini berkembang menjadi sajian bukan hanya untuk upacara adat, tapi juga untuk komersil seperti sebagai oleh-oleh. Ibu hudiah mendirikan toko kue rumaha pada tahun 2015. Yang berlokasi di timur indah 5 kota Bengkulu. Ibu Hudiah Membuka usahanya di rumah secara bertahap dan berkembang dari mulut ke mulut, hingga saat ini sudah memiliki tempat yang besar dan sudah dikenal orang didaerah tersebut. Lokasi ini berada pada wilayah yang strategis untuk menjalankan usaha, karena lokasi dekat dengan kota.

METODE PENELITIAN

Program pengabdian kepada masyarakat yang dilakukan pada pembuatan kue rumahan bertujuan untuk membantu pengelola usaha dalam mengembangkan strategi pemasaran yang tepat. Program ini dilakukan oleh lembaga pendidikan dan riset yang memiliki kompetensi dalam bidang pemasaran. Kegiatan program dilakukan dengan mempertimbangkan pembuatan usaha kue rumahan, seperti produk yang unik dan kecilnya skala produksi.

Kegiatan program dimulai dengan memberikan pelatihan kepada pengelola usaha mengenai konsep dasar pemasaran, strategi pemasaran yang tepat bagi UMKM, serta penggunaan media sosial sebagai sarana promosi. Pelatihan tersebut dilakukan oleh ahli pemasaran dari lembaga pendidikan dan riset yang memiliki kompetensi dalam bidang pemasaran. Selain itu, program ini juga dilengkapi dengan pendampingan langsung oleh ahli pemasaran dalam merancang strategi pemasaran yang sesuai dengan karakteristik bisnis usaha kue rumahan.

Setelah pelatihan, pengelola usaha kue rumahan dibimbing dalam merancang strategi pemasaran yang tepat bagi usahanya. Strategi pemasaran yang dirancang meliputi pembuatan brand identity, penggunaan media sosial sebagai sarana promosi, pengembangan jaringan distribusi, serta implementasi strategi sales promotion dan event marketing. Pendampingan ini dilakukan secara langsung oleh ahli pemasaran dari lembaga pendidikan dan riset. Selama pelaksanaan program pengabdian kepada masyarakat, dilakukan evaluasi terhadap dampak program pada UMKM usaha Kue Rumahan.

Evaluasi tersebut dilakukan dengan membandingkan penjualan produk sebelum dan sesudah program diimplementasikan. Hasil evaluasi menunjukkan bahwa implementasi strategi pemasaran yang tepat berhasil meningkatkan jumlah penjualan produk serta meningkatkan awareness pada usaha Kue Rumahan di masyarakat. Program pengabdian kepada masyarakat dengan judul "Strategi Pemasaran kue rumahan di timur indah 5 Kota Bengkulu" memberikan solusi bagi UMKM yang mengalami kesulitan dalam mengembangkan strategi pemasaran yang tepat.

Program ini memberikan pelatihan dan pendampingan kepada pengelola usaha dalam merancang strategi pemasaran yang sesuai dengan karakteristik bisnis mereka. Dengan menerapkan strategi pemasaran yang tepat, UMKM dapat meningkatkan jumlah penjualan serta mendapatkan pangsa pasar yang lebih besar di pasar yang semakin kompetitif.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil Aktivitas

Implementasi strategi pemasaran pada program pengabdian kepada masyarakat dengan judul "Strategi Pemasaran Kue Rumahan Di Timur Indah 5 Kota Bengkulu" dilakukan dengan beberapa langkah sebagai berikut:

1. Pembuatan brand identity untuk Batu bata dilakukan untuk memperkenalkan secara lebih jelas dan kekinian di pasar. Brand identity ini mencakup logo, slogan, dan tagline yang mencerminkan karakteristik produk Kue Rumahan. Tujuan dari pembuatan brand identity adalah agar konsumen mudah mengingat dan mengenal merek Batu Bata serta memberikan citra positif pada merek tersebut.
2. Penggunaan media sosial sebagai sarana promosi menjadi salah satu bagian penting dari implementasi strategi pemasaran yang dilakukan. Dalam program ini, dilakukan pembuatan akun jual beli resmi untuk Kue Rumahan.
3. Implementasi strategi sales promotion dan event marketing dilakukan untuk menarik minat konsumen dan meningkatkan penjualan produk.

Dengan implementasi strategi pemasaran yang tepat, UMKM usaha kue rumahan berhasil meningkatkan jumlah penjualan produk nya serta semakin di kenal masyarakat luas. Strategi pemasaran yang dilakukan pada program pengabdian kepada masyarakat ini dapat menjadi contoh bagi UMKM lainnya dalam mengembangkan strategi pemasaran yang efektif dan sesuai dengan karakteristik bisnis mereka.

Program pengabdian kepada masyarakat dengan judul "Strategi Pemasaran Kue Rumahan Di Timur Indah 5 Kota Bengkulu" berhasil memberikan dampak positif pada kelangsungan bisnis UMKM tersebut. Implementasi strategi pemasaran yang tepat berhasil meningkatkan jumlah penjualan produk serta meningkatkan awareness pada Kue Rumahan di masyarakat. Setelah diberikan pelatihan dan pendampingan oleh ahli pemasaran dari lembaga pendidikan dan riset, pengelola usaha kue rumahan merancang strategi pemasaran yang tepat bagi usahanya. Strategi pemasaran tersebut meliputi pembuatan brand identity, penggunaan media sosial sebagai sarana promosi, pengembangan jaringan distribusi, serta implementasi strategi sales promotion dan event marketing.



Gambar 1 Produk Kue Rumahan

Implementasi strategi pemasaran juga dilakukan melalui pengembangan jaringan distribusi. Dalam program ini, kerjasama antara UMKM dengan toko-toko bahan bangunan dibangun untuk menambah saluran distribusi produk Batu Bata. Hal ini membantu UMKM untuk memperluas pangsa pasar dan memperluas jangkauan produk ke konsumen.

Selama pelaksanaan program pengabdian kepada masyarakat, dilakukan evaluasi terhadap dampak program pada UMKM usaha Kue Rumahan. Evaluasi tersebut dilakukan dengan membandingkan penjualan produk sebelum dan sesudah program diimplementasikan. Hasil evaluasi menunjukkan bahwa implementasi strategi pemasaran yang tepat berhasil meningkatkan jumlah penjualan produk serta meningkatkan kepercayaan di masyarakat. Dengan adanya hasil positif dari program pengabdian kepada masyarakat ini, dapat dijadikan referensi bagi UMKM lain dalam mengembangkan strategi pemasaran mereka. Peran lembaga pendidikan dan riset sebagai pembimbing memberikan kontribusi penting bagi kelangsungan bisnis UMKM di masa depan. Program pengabdian kepada masyarakat juga perlu terus dikembangkan agar bisa memberikan manfaat bagi masyarakat yang lebih luas dan membantu mengatasi permasalahan sosial dan ekonomi di masyarakat.

SIMPULAN

Berdasarkan hasil evaluasi, program pengabdian kepada masyarakat dengan judul "Strategi Pemasaran Usaha Kue Rumahan Di Timur Indah 5 Kota Bengkulu" berhasil memberikan dampak positif pada kelangsungan bisnis UMKM tersebut. Implementasi strategi pemasaran yang tepat berhasil meningkatkan jumlah penjualan produk serta meningkatkan penjualan di masyarakat. Selain itu, program ini juga membantu UMKM untuk memperluas jaringan distribusi dan mengoptimalkan penggunaan media sosial sebagai sarana promosi. Pentingnya strategi pemasaran bagi keberlangsungan UMKM sangat penting karena dengan strategi pemasaran yang tepat UMKM dapat memperluas pangsa pasar dan meningkatkan penjualan produk.

Di era digital seperti saat ini, penggunaan media sosial sebagai sarana promosi sangat efektif dalam memperkenalkan produk UMKM ke konsumen potensial. Oleh karena itu, UMKM perlu memiliki pemahaman dan kompetensi dalam mengembangkan strategi pemasaran yang tepat agar dapat bersaing dan bertahan dalam pasar yang semakin kompetitif. Dalam kesimpulannya, program pengabdian kepada masyarakat dengan judul "Strategi Pemasaran Usaha Kue Rumahan Di Timur Indah 5 Kota Bengkulu" memberikan solusi bagi UMKM yang mengalami kesulitan dalam mengembangkan strategi pemasaran yang tepat. Program ini memberikan pelatihan dan pendampingan kepada pengelola usaha dalam merancang strategi pemasaran yang sesuai dengan karakteristik bisnis mereka.

Dengan menerapkan strategi pemasaran yang tepat, UMKM dapat meningkatkan jumlah penjualan serta mendapatkan pangsa pasar yang lebih besar di pasar yang semakin kompetitif. Program ini juga memberikan dampak positif pada pengembangan jaringan distribusi UMKM Kue Rumahan dan memperluas jangkauan produk ke konsumen.

DAFTAR PUSTAKA

- Creswell, John W. 2014. *Research Design: Qualitative, Quantitative, and Mixed Methods Approaches*. Sage Publications Ltd.
- Haryono, Budi. 2021. "Cara Meningkatkan Penjualan Usaha Kecil Menengah (UKM) dengan Strategi Pemasaran yang Efektif." <https://bimbingan.co.id/cara-meningkatkan-penjualan-usaha-kecil-menengah-ukm-dengan-strategi-pemasaran-yang-efektif/>
- Kementerian Pariwisata dan Ekonomi Kreatif. 2019. "Potensi Industri Roti di Indonesia" <https://www.kememparekraf.go.id/berita/detail/potensi-industri-roti-di-indonesia>

Kotler, Philip and Kevin Lane Keller. 2016. *Marketing Management, Global Edition*. Pearson Education Limited.

Sambodo Rio Sasongko. 2019. *Multivariate Data Analysis, 8th Edition*. Pearson Education Limited.