

PENDAMPINGAN UKM EMAS HITAM UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN

Siti Mundari¹⁾, Herlina²⁾

¹ Fakultas Teknik, Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya
email: mundari@untag-sby.ac.id

²Fakultas Teknik, Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya
email: herlina@untag-sby.ac.id

Abstrak

Limbah batok kelapa banyak dimanfaatkan sebagai bahan bakar dan keperluan rumah tangga, jika dijual harganya sangat murah. Batok kelapa yang banyak terdapat di daerah Sawahan Tuban dan sekitarnya diolah oleh UKM Emas Hitam (mitra PKM Untag Surabaya) menjadi produk bernilai tinggi, khususnya briket arang batok kelapa. Briket arang batok kelapa menghasilkan panas yang lebih baik dibandingkan bahan bakar alternatif lainnya. Briket arang batok kelapa lebih aman dan ramah lingkungan karena tidak merusak tanaman dan tidak berasap. UKM Emas Hitam menghadapi permasalahan untuk menjual produknya yaitu produk dijual secara grosir oleh tengkulak dari Tuban dan Bojonegoro dalam jumlah terbatas, yang dikemas menggunakan kemasan karung tanpa merek. Strategi pemasaran ini membuat barang-barangnya tidak kompetitif di pasaran, sehingga harganya menjadi lebih murah. Ide untuk mengatasi permasalahan penjualan ini adalah perlunya media informasi, pemasaran, dan penjualan produk melalui Website. Melalui Website tersebut bertujuan untuk memperluas jangkauan pasar dan memfasilitasi akses pelanggan terhadap informasi produk yang lengkap. Sinergi antara branding yang kuat dan desain Website yang menarik akan meningkatkan kepercayaan pelanggan, sehingga memudahkan perolehan pelanggan baru. Masalah penjualan produk secara grosir tanpa merek dalam karung mengharuskan penggunaan branding dan kemasan yang tepat untuk meningkatkan daya saing pasar dan memungkinkan harga yang lebih tinggi.

Kata Kunci: Briket arang batok kelapa, kemasan, Website, meningkatkan penjualan

Abstract

Coconut shell waste is widely used as fuel and for household purposes, if sold the price is very cheap. Coconut shells, which are abundant in the Sawahan Tuban area and its surroundings, are processed by UKM Emas Hitam (partner of PKM Untag Surabaya) into high-value products, especially coconut shell charcoal briquettes. Coconut shell charcoal briquettes produce better heat than other alternative fuels. Coconut shell charcoal briquettes are safer and environmentally friendly because they do not damage plants and do not cause smoke. UKM Emas Hitam has problems selling their products, namely that the products are sold wholesale by middlemen from Tuban and Bojonegoro in limited quantities, which are packaged using unbranded sacks. This marketing strategy makes the goods less competitive in the market, so the price becomes cheaper. The idea to overcome this sales problem is the need for information media, marketing and product sales through a website. Through this website the aim is to expand market reach and facilitate customer access to complete product information. The synergy between strong branding and attractive website design will increase customer trust, making it easier to acquire new customers. The problem of wholesale selling unbranded products in sacks necessitates the use of appropriate branding and packaging to increase market competitiveness and enable higher prices.

Keywords: Coconut shell charcoal briquettes, packaging, Website, increase sales

1. PENDAHULUAN

Indonesia merupakan negara agraris. Pohon kelapa tumbuh subur, terutama di Tuban dan sekitarnya. Pohon kelapa merupakan tanaman serba guna dengan beberapa keunggulan, karena buah, batang, dan daunnya dapat dimanfaatkan dalam berbagai cara. Batok kelapa yang terkadang disebut sebagai sampah kelapa, dapat digunakan untuk membuat berbagai produk baru, khususnya briket arang, sehingga meningkatkan nilainya. Batok kelapa selama ini dimanfaatkan sebagai sumber bahan bakar dan digunakan oleh masyarakat untuk keperluan rumah tangga, komersial, dan industri. Batok kelapa yang kurang dimanfaatkan dapat menjadi sampah, yang berdampak buruk bagi masyarakat. Ratnaningsih [1] menegaskan bahwa produk sampingan seperti daun, akar, batang, dan batok kelapa sering kali diabaikan dan diperlakukan sebagai sampah, sehingga mengakibatkan kerusakan lingkungan. Limbah batok kelapa sebagian besar digunakan sebagai bahan bakar dan untuk keperluan rumah tangga, dan nilai pasarnya cukup rendah. UKM Emas Hitam, mitra PKM Untag Surabaya, mengubah batok kelapa yang melimpah di wilayah Sawahan Tuban dan sekitarnya menjadi produk bernilai jual: briket arang batok kelapa. Briket arang yang terbuat dari batok kelapa lebih unggul dibandingkan bahan bakar alternatif lain dalam hal produksi panas. Briket arang yang terbuat dari batok kelapa lebih baik daripada metode tradisional karena lebih aman bagi tumbuhan dan menghasilkan lebih sedikit asap. Salah satu keuntungan menggunakan arang batok kelapa adalah konversinya yang mudah menjadi briket bahan bakar [2].

UKM Emas Hitam menghadapi permasalahan pemasaran produknya yaitu produknya dijual secara grosir oleh tengkulak dari Tuban dan Bojonegoro dalam jumlah terbatas dan dibungkus dalam karung tanpa merek. Teknik pemasaran ini membuat barang tidak

kompetitif di pasaran, sehingga mengakibatkan rendahnya harga jual. UKM Emas Hitam tidak dapat mempromosikan produknya dengan baik karena banyak kendala, termasuk tidak identitas merek, kemasan yang tidak memadai dan sedikitnya keahlian dan kemampuan administratif, khususnya dalam pemasaran. Pemasaran berfungsi sebagai pendorong utama untuk merekrut konsumen. Pemasaran yang efektif dicirikan oleh kemampuannya untuk memperluas basis klien sambil memastikan retensi jangka panjang konsumen ini oleh perusahaan. [3]. Gambar ini adalah briket arang batok kelapa bersama dengan kemasannya saat ini.



Gambar 1. Briket arang kelapa saat dijemur



Gambar 2. Briket arang kelapa siap dijual

Dengan permasalahan tersebut Tim PKM Untag Surabaya membantu UKM Emas Hitam agar terjadi peningkatan penjualan. Agar penjualan meningkat diperlukan pemanfaatan media informasi, teknik periklanan, dan penjualan produk secara daring melalui Website. Website berfungsi sebagai gudang pengetahuan yang dapat diakses oleh siapa saja yang memiliki koneksi internet. Website mencakup banyak elemen, seperti teks, foto, musik, dan animasi, sehingga meningkatkan daya tariknya sebagai media untuk memperoleh dan menyebarluaskan informasi [4]. Dengan Website diharapkan dapat meningkatkan akses pasar dan memberikan informasi produk yang luas kepada masyarakat. Interaksi antara branding yang kuat dan desain Website yang menarik akan meningkatkan kepercayaan pelanggan, sehingga membantu perolehan pelanggan baru. Untuk mengatasi masalah penjualan produk secara grosir tanpa merek yang dikemas dalam karung, penerapan branding dan kemasan yang efektif sangat penting untuk meningkatkan daya saing pasar dan mencapai harga yang lebih unggul. Desain kemasan produk sangat mempengaruhi persepsi pelanggan dengan menyampaikan informasi yang pada akhirnya mempengaruhi keputusan dalam melakukan pembelian. Desain kemasan yang efektif harus sesuai dengan prinsip-prinsip dasar: harus transparan, bermanfaat, dan menimbulkan reaksi emosional yang positif. Kemasan harus berhasil menarik perhatian pada dimensi visual, emosional, dan intelektual. Desain kemasan yang efektif akan meningkatkan nilai produk yang dikandungnya [5]. Selain kemasan, branding juga sangat mempengaruhi tampilan produk. Fungsi merek adalah untuk membedakan barang dan/atau jasa yang dihasilkan oleh orang atau badan hukum dalam perdagangan. Rachmadi Usman [6] mengatakan bahwa fungsi merek adalah untuk membedakan barang dan/atau jasa yang dihasilkan oleh orang atau badan hukum lain. Barang atau

jasa harus mempunyai ciri-ciri yang unik untuk membedakannya. Selain itu, merek memastikan integritas hasil produksi produsen, terutama yang menyangkut kualitas dan fungsionalitas. Pedagang memanfaatkan merek untuk mempromosikan produk mereka dan untuk membangun serta meningkatkan posisi pasar mereka. Merek sangat penting untuk menawarkan beragam pilihan kepada konsumen. Tim PKM Untag Surabaya merekomendasikan untuk mempertahankan penjualan grosir yang ada saat ini untuk memenuhi kebutuhan pelanggan yang sudah ada sambil secara bersamaan memulai upaya penjualan untuk pelanggan baru.

2. METODE

Program Pengabdian Masyarakat ini melibatkan keterlibatan langsung dengan UKM Emas Hitam untuk mengatasi permasalahan yang ada. Kegiatan-kegiatan berikut dirancang untuk menyelesaikan masalah-masalah yang ada dan ditentukan sebagai berikut:

- a. Melakukan inspeksi lapangan untuk memastikan bahwa persyaratan Mitra memenuhi harapan.
- b. Memberikan konsep program yang selaras dengan kriteria Mitra sebagaimana ditetapkan dalam perjanjian antara Tim PKM dan Mitra.
- c. Menetapkan tujuan dan hasil yang diharapkan dari program
- d. Mengidentifikasi langkah-langkah yang diperlukan untuk mencapai tujuan yang diinginkan.
- e. Memverifikasi bahwa kriteria Mitra selaras dengan perjanjian yang dibuat antara Tim PKM dan Mitra.
- f. Melakukan penilaian dan memberikan bantuan untuk menjamin keberhasilan pelaksanaan semua program

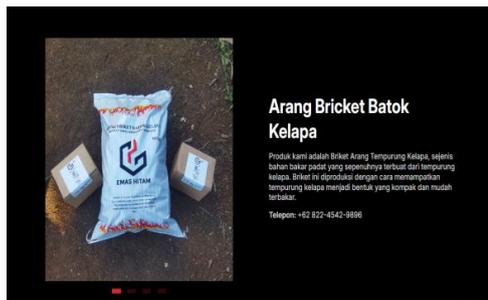
3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Tindakan yang dilakukan oleh Tim Pendamping PKM Untag Surabaya dalam melaksanakan kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah:

- a. Merealisasikan pembuatan Website untuk mengurangi keterbatasan mitra yang diharapkan dapat memberikan keuntungan yaitu berfungsi sebagai sumber informasi, dan berfungsi sebagai instrumen promosi, yang pada akhirnya ditujukan untuk meningkatkan penjualan. Website yang sudah direalisasikan dapat diakses melalui <https://emashitam.co.id/>. Gambar dibawah menunjukkan tampilan dari Website Emas Hitam yang sudah direalisasikan.



Gambar 3. Website UKM Emas Hitam



Gambar 4, Tampilan lain dari Website UKM Emas Hitam

- b. Merealisasikan pengadaan kemasan dan pemberian merek produk dalam membangun identitas produk yang kompetitif, sehingga memungkinkan produk tersebut memiliki harga pasar yang lebih tinggi. Kemasan tersebut terdiri dari kardus untuk produk seberat 1 kilogram dan plastik untuk produk seberat 10 kg, yang ditujukan untuk digunakan di restoran dan hotel guna keperluan BBQ. Dengan kemasan tersebut diharapkan menarik konsumen kelas atas, yang dapat memungkinkan dijual dengan harga tinggi sambil

mempertahankan klien saat ini. Peralatan jahit karung diperlukan untuk menjahit karung kemasan 10 kg agar pengemasan briket arang batok kelapa dapat dilakukan secara efektif dan tepat waktu. Gambar dibawah menunjukkan kemasan, peralatan untuk menjahit dan Tim PKM Untag Surabaya saat kunjungan ke UKM Emas Hitam.



Gambar 4. Karung dan kardus untuk kemasan 10 kg dan 1 kg



Gambar 4. Mesin untuk menjahit karung



Gambar 5. Tim PKM Untag Surabaya saat kunjungan ke UKM Emas Hitam

4. KESIMPULAN

Program kemitraan masyarakat untuk UKM Emas Hitam yang memproduksi briket arang batok kelapa telah dilaksanakan, dengan pembuatan website UKM Emas Hitam dan pengadaan kardus yang diberi merek untuk kemasan briket arang batok kelapa 1 kg, karung yang diberi merek untuk kemasan briket 10 kg, dan mesin jahit untuk digunakan proses menjahit. Kemasan ini diharapkan dapat meningkatkan penjualan secara signifikan. Dengan adanya kemasan dan Website Tim PKM Untag Surabaya memperoleh informasi telah terjadi peningkatan penjualan yang signifikan. Dengan peningkatan penjualan tersebut maka mengarah pada peningkatan pendapatan bagi UKM.

5. UCAPAN TERIMA KASIH

Kami sampaikan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya kepada Rektor Untag Surabaya, LPPM Untag Surabaya, dan UKM Emas Hitam atas kontribusi yang sangat berarti bagi keberhasilan program pengabdian kepada masyarakat ini, serta semua pihak yang telah memberikan dukungan moral dan material dalam penyusunan artikel ilmiah ini.

6. REFERENSI

- [1] Ratnaningsih, Indrawati, dkk. (2020). *Training For Faisilitator (Tff) Desa Bersih dan Pengolahan Sampah 3r(Bank Sampah) di Desa Cibodas, Kecamatan Pasirjambu, Kabupaten Bandung*. Jurnal AKAL: Abdimas dan Kearifal Lokal Volume1, No.1
- [2]. Budi,E. (2011). *Tinjauan Proses Pembentukan dan Penggunaan Arang Batok Kelapa Sebagai Bahan Bakar*. Jurnal Penelitian Sains Volume 14 Nomer 4(B) 14406, hal. 25-29. Universitas Negeri Jakarta, Indonesia
- [3]. Rokhmah, B E. Ismail Yahya. (2020). *Tantangan, Kedala, dan Kesiapan Pemasaran Online UMKM di Desa Nglebak, Kecamatan Tawangmangu, Kabupaten Sukoharjo*. *Filantropi: Jurnal Manajemen Zakat dan Wakaf* Volume 1 , No. 1
- [4] Darma, Jarot S dan Shenian Ananda. 2009. *"Buku Pintar Menguasai Internet"*. Jakarta : Media Kita
- [5].Christine Suharto Cenadi, (2000), *"Peranan desain kemasan dalam dunia pemasaran"*, *Jurnal Desain Komunikasi Visual*. Nirmana, Vol. 2 No. 2, ISSN 0215-0905.
- [6]. Rachmadi Usman. *Hukum Hak atas Kekayaan Intelektual*, Bandung: Alumni, 2003.
- [7] Diyah Candra Anita, et al. (2018). *Peningkatan Daya Saing Briket Arang Batok Kelapa Melalui Pendampingan Manajemen Produksi, Pemasaran Dan Keuangan Pada Usaha Briqco Dan D'briquettes Di Kabupaten Bantul*, *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat (JPKM)*, Volume 24 No. 4.
- [8] Cavin Kleinsteuber Phung, Ira Wikartika. (2024). *Pemanfaatan Pemasaran Digital: Meningkatkan Potensi Ekspor Briket Arang Tempurung Kelapa dalam Bisnis Internasional*. El-Mujtama: Jurnal Pengabdian Masyarakat, Vol 4, No.2.
- [9] Muttaqien Dawood, et al. (2023). *Meningkatkan Produksi UMKM melalui Pelatihan Produksi dan Pemasaran Briket Arang*. *Jurnal Komunitas : Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat*, Vol.6, No. 1
- [10] Alfian Yusup Saksono, Tatik Yuniarti, Saepudin. (2023). *Pengelolaan Pemanfaatan Arang Tempurung Kelapa Menjadi Briket Sederhana*. *Jurnal IKRATH-ABDIMAS*, Vol 6 No 2.
- [11] Irfan Marwanza, et al. (2021). *Pemanfaatan Briket Arang Tempurung Kelapa Sebagai*

- Bahan Bakar Alternatif Di Desa Banjar Wangi, Pandeglang, Provinsi Banten.* Akal: Jurnal Abdimas dan Kearifan Lokal Vol. 02, No. 01.
- [12] Yuliah, et al. (2022). *Pemanfaatan Tempurung Kelapa Menjadi Briket Arang Sebagai Bahan Bakar Alternatif.* Indonesian Journal of Engagement, Community Services, Empowerment and Development, Vol 2, No. 2.
- [13] Marlita. H. Makaruku, Vilma. L. Tanasale, Nureny Goo. (2022). *Pemanfaatan Limbah Tempurung Kelapa Menjadi Briket Arang Sebagai Bahan Bakar Alternatif Di Desa Kamarian Kecamatan Kairatu Kabupaten Seram Bagian Barat.* HIRONO : Jurnal Pengabdian Masyarakat, Vol. 2 No. 2.
- [14] Ridha Husla, et al. (2021). *Sosialisasi Pemanfaatan Limbah Batok Kelapa Menjadi Bahan Bakar Briket Di Daerah Gili Sampeng, Kebun Jeruk, Jakarta Barat.* JURNAL ABDI MASYARAKAT INDONESIA, Vol. 4 No. 1.
- [15] Aprilia Divi Yustita, et al. (2023). *Pemberdayaan Masyarakat dalam Industri Kreatif Arang Tempurung Kelapa Melalui Pelatihan dan Penerapan Teknologi Mesin Pencetak Briket.* Madaniya, Vol. 4, No. 4.