



## **OPTIMALISASI PENJUALAN MELALUI PASAR EKSPOR PADA UD. ASRI FOOD, WONOSALAM, JOMBANG**

**Atsal Amar Bani Rachmad<sup>1</sup>, Januari Pratama Nurratri Trisnaningtyas<sup>2</sup>**

<sup>1,2</sup>Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur

\*E-mail: [atsalbanirachmad@gmail.com](mailto:atsalbanirachmad@gmail.com)

### **ABSTRAK**

Ekspor merupakan kontributor besar bagi pertumbuhan ekonomi negara Indonesia. Pelaku Ekspor tidak terbatas pada Industri dengan skala produksi besar dan menengah, akan tetapi juga pelaku UMKM. Kegiatan pengabdian masyarakat ini bertujuan untuk membantu persiapan pelaku UMKM dalam perluasan peluang pasar dengan pemanfaatan *On-Boarding Marketplace* sebagai sarana penjualan. Tim pengabdian masyarakat menggunakan skema tahapan kegiatan yaitu: 1) Survei; 2) Tahapan pengembangan produk; 3) Tahapan Desain dan *On-boarding marketplace*. Program pengabdian masyarakat yang dijalankan menjadi jembatan bagi para pelaku UMKM khususnya di Kampung Adat Segunung untuk difasilitasi oleh tim pengabdian masyarakat menjangkau pasar Ekspor.

**Kata kunci:** UMKM, *Marketplace*, Ekspor

### **ABSTRACT**

*Exports are a major contributor to Indonesia's economic growth. Export actors are not limited to industries with large and medium production scales, but also MSME players. This community service activity aims to help prepare MSME actors in expanding market opportunities by utilizing the On-Boarding Marketplace as a means of selling. The community service team uses a scheme of activity stages, namely: 1) Survey; 2) Product development stages; 3) Stages of Design and On-boarding marketplace. The community service program that is being carried out becomes a bridge for MSME actors, especially in the Segunung Traditional Village, to be facilitated by the community service team to reach the export market.*

**Keywords:** MSME's, *Marketplace*, Export

### **PENDAHULUAN**

UMKM memiliki peran penting dalam ekonomi Indonesia, terbukti sektor ini menopang perekonomian pada pandemi Covid-19. Penjualan merupakan tujuan dibentuknya unit usaha, Optimalisasi penjualan adalah cara untuk mempertahankan roda operasional usaha. Optimalisasi penjualan memiliki beberapa instrumen yaitu memaksimalkan pasar, menjangkau pasar baru dan mengevaluasi branding maupun marketing. Ekspor merupakan salah satu instrumen mengukur pertumbuhan ekonomi suatu negara. Tidak jarang suatu negara memiliki strategi akselerasi eksportir khususnya negara berkembang seperti Indonesia. Jakarta, 16/11/2022 Kemenkeu – Ekspor Indonesia terus melanjutkan kinerja positif. Di bulan Oktober 2022, ekspor tercatat sebesar US\$24,81 miliar atau tumbuh sebesar 12,3% (yoy). Industri Ekspor Indonesia khususnya Non-Migas sedang menunjukkan tren positif, terbukti pada kuartal tiga 2022 masih sebesar 30.61% ini menjadi perhatian semua pihak untuk terus mendorong ekspor sebagai penghasil devisa negara guna menyiapkan kemungkinan yang terjadi pada ketidakstabilan ekonomi global pada 2023. Di Indonesia sendiri terdapat sebuah program yaitu Sekolah Ekspor, bernaung dibawah Yayasan Sekolah Ekspor Nasional sejak awal berdirinya ikut memberi solusi penambahan jumlah eksportir melalui penyelenggaraan pelatihan ekspor secara daring dengan mengoptimalkan kemajuan teknologi digital termasuk pendayagunaan platform belajar digital. Tim pengabdian Masyarakat menjalin dengan kerjasama dengan UMKM asal Kampung adat Segunung yaitu Asri Food. Asri Food merupakan UMKM yang didirikan oleh Bapak Yanto dengan produk Kripik pisang & Jahe merah bubuk. Tim pengabdian masyarakat melihat potensi optimalisasi penjualan yang bisa dilakukan UMKM Asri Food dengan menjangkau pasar baru yaitu Ekspor. Dengan menjangkau pasar ekspor maka Asri Food bisa meningkatkan kualitas produk dan menghasilkan profitabilitas yang lebih dari pasar domestik.



#### A. TINJAUAN PUSTAKA

Ekspor adalah proses pemindahan suatu barang atau komoditas dagang dari satu negara ke negara lain secara legal, dan pada umumnya diperlukan kerjasama dari bea cukai baik di negara pengirim (eksportir) maupun di negara penerima (importir). Apridar (2012:81) Peranan ekspor adalah sebagai alat pendorong pertumbuhan ekonomi negara dengan meningkatkan devisa negara. Soekartawi (2005:122) menyinggung beberapa faktor yang Paper Pemetaan Pasar Ekspor Teh Hijau Olahan Indonesia Melalui Data Perdagangan International 3 mempengaruhi ekspor, seperti harga internasional, nilai tukar, kuota ekspor-impor, kebijaksanaan tarif dan non-tarif, dan kebijaksanaan meningkatkan ekspor non-migas. Hamdani (2012:61) menyatakan bahwa produksi untuk ekspor hendaknya produk yang memiliki potensi untuk bersaing di pasar global. Sejalan dengan *post neo classical* maka dikenal dengan teori endogenous economic growth yang menerangkan bahwa perdagangan internasional baik ekspor maupun impor memiliki pengaruh yang positif terhadap output dan pertumbuhan ekonomi (Romer, 1986).

#### METODE

Kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah bagian dari Program Magang Studi Independen Bersertifikat (MSIB) yang dilaksanakan guna menambah wawasan mahasiswa dan memberikan dampak langsung kepada industri dan masyarakat. Dalam jurnal ini tim pengabdian masyarakat melakukan metode penelitian yang keseluruhannya menggunakan hasil survei lapangan yang kemudian dianalisis oleh peneliti dengan bantuan data sebagai acuan peneliti dalam memberikan solusi yang lebih relevan terhadap potensi pasar ekspor produk Asri Food olahan Kampung Adat Segunung terhadap negara tujuan yang sesuai dengan potensi produk di suatu negara. Tim pengabdian masyarakat menggunakan skema tahapan kegiatan yaitu: 1) Survei; 2) Tahapan pengembangan produk; 3) Tahapan Desain dan *On-boarding marketplace*. Sebuah survei dapat didefinisikan sebagai kumpulan informasi dari sampling kelompok individu yang ditarik melalui jawaban mereka atas serangkaian pertanyaan (Ponto, 2015). Tahapan survei mencakup pengumpulan data dan partisipasi guna mendapatkan data faktual ((Salaria, 2012). Sebagai Output kerjasama tim pengabdian masyarakat dengan Asri Food, maka dalam melaksanakan ekspor dilakukan melalui kemitraan dengan PT. Indoagri Ekspor Mandiri sebagai pihak fasilitator dalam transaksi.

#### HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian masyarakat dilakukan pada bulan september hingga desember 2022 di Kota Jombang dan Kota Surabaya. Persiapan Ekspor ini dilakukan secara Luring kepada salah satu UMKM di Kampung Adat Segunung, Wonosalam, Jombang yaitu Asri Food milik Bapak Yanto. dalam mengembangkan produk rempah bubuk agar siap ekspor. Kampung adat Segunung sendiri merupakan desa yang berada di Wonosalam, Jombang. berada di 750 mdpl membuat mayoritas masyarakat disini bertani dan memelihara sapi perah. kerja sama ini diinisiasi oleh Atsal Amar, Sami dan Akbar Izzudin dengan PT. Indoagri Ekspor Mandiri.

kerja sama ini meliputi :

1. standarisasi produk dengan negara tujuan ekspor
2. Sertifikasi produk
3. Re-branding kemasan produk dan variasi produk
4. akses pasar negara tujuan ekspor



Gambar 1. Kegiatan Survei dan penandatanganan Kerjasama

Pemilik UD. Asri Food pak Yanto menyampaikan, harapannya kerjasama ini membawa dampak langsung bagi UMKM lainnya di Kampung adat Segunung, mengingat kampung ini memiliki potensi sumber daya alam yang cukup besar untuk masyarakatnya.

Kegiatan Pengabdian kami terbagi menjadi 3 tahap yaitu :

1. Pengembangan Produk
2. *Re-branding* kemasan
3. *On-boarding marketplace*

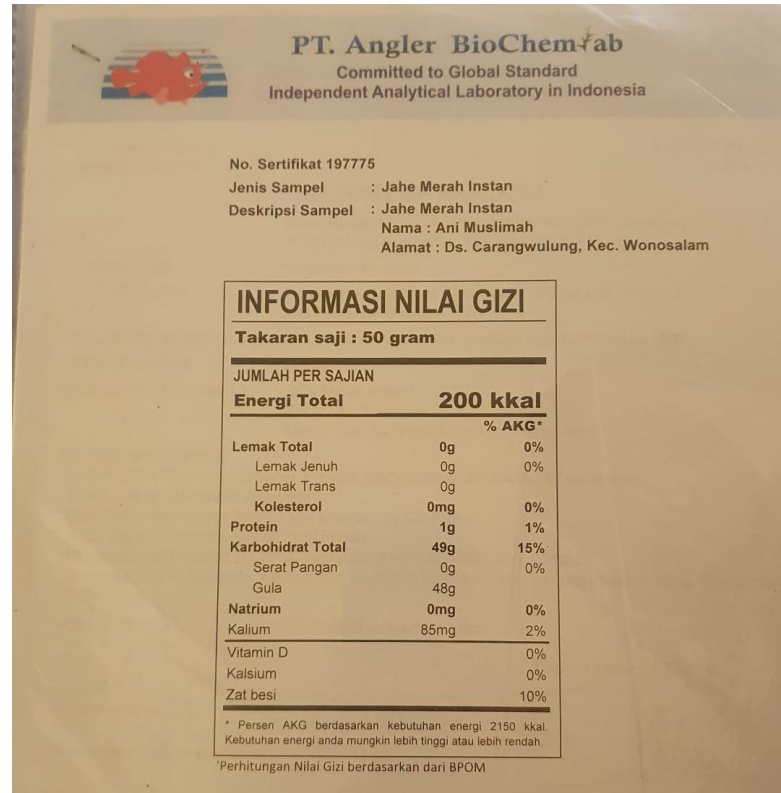
#### **A. Pengembangan Produk**

Pada tahap pertama kami melakukan analisis *SWOT* (*strengths, weaknesses, opportunities and threats*) kami mendapati Asri Food memiliki peluang pengembangan produk rempah kering yaitu Jahe, Temulawak, dan Kunyit. Dengan mayoritas warga desa memiliki lahan untuk ditanami tanaman tadi maka Asri Food memiliki kesempatan mendapatkan barang baku dengan harga yang lebih murah dari pasar. Selanjutnya kami melakukan survei pada lokasi produksi di kediaman bapak Yanto selaku pemilik Asri Food.



Gambar 2 & 3. Survei alat dan hasil produksi

Kapasitas produksi Asri food sejumlah 100kg hanya dengan alat dan sumber daya pada kediaman Bapak Yanto. Setelah survei kapasitas produksi Tim melakukan check terhadap sertifikasi Uji Labi produk milik Asri Food agar memiliki legalitas untuk diperjualbelikan di pasar Domestik maupun Ekspor.



PT. Angler BioChemfab  
Committed to Global Standard  
Independent Analytical Laboratory in Indonesia

No. Sertifikat 197775  
Jenis Sampel : Jahe Merah Instan  
Deskripsi Sampel : Jahe Merah Instan  
Nama : Ani Muslimah  
Alamat : Ds. Carangwulang, Kec. Wonosalam

INFORMASI NILAI GIZI		
Takaran saji : 50 gram		
JUMLAH PER SAJIAN		
Energi Total	200 kkal	
	% AKG*	
Lemak Total	0g	0%
Lemak Jenuh	0g	0%
Lemak Trans	0g	0%
Kolesterol	0mg	0%
Protein	1g	1%
Karbohidrat Total	49g	15%
Serat Pangan	0g	0%
Gula	48g	
Natrium	0mg	0%
Kalium	85mg	2%
Vitamin D		0%
Kalsium		0%
Zat besi		10%

\* Persen AKG berdasarkan kebutuhan energi 2150 kkal.  
Kebutuhan energi anda mungkin lebih tinggi atau lebih rendah.  
\*Perhitungan Nilai Gizi berdasarkan dari BPOM

Gambar 4. Hasil uji Lab produk Jahe Merah Bubuk Asri Food

Hasil Lab digunakan sebagai tabel “*Nutrition Facts*” pada kemasan produk Asri food baik pada kemasan domestik maupun Ekspor. Hasil dari tahap pengembangan produk yaitu 1) menetapkan produk utama produksi terdiri dari jahe merah, temulawak dan formula Jahe Temulawak Kunyit “Jatekun”, 2) analisa supplier bahan baku, 3) melakukan uji lab sebagai data “*nutrition facts*” produk.

### B. *Re-branding* Kemasan

Branding merupakan upaya unit usaha untuk membantu membedakan produknya dari kompetitor. Dengan memiliki *branding* yang kuat maka sebuah usaha akan mudah dikenali oleh pelanggan dibanding kompetitor. Pada tahap ini kemasan kami melakukan *branding* pada *Company profile*, *Media sosial*, *catalogue* dan desain kemasan. Sebelumnya Asri Food telah melakukan *branding* melalui laman website milik Kampung Adat Segunung. Hanya saja *branding* yang dilakukan tidak memiliki visibilitas yang cukup.

Tim pengabdian masyarakat desain ulang pada *Company Profile* dan media sosial dengan difasilitasi PT. Indoagri Ekspor Mandiri. Pada desain kemasan produk Tim menyediakan desain pada 3 varian utama yaitu:

1. Jahe merah bubuk
2. Jatekun (Jahe, Temulawak & Kunir)
3. Temulawak Bubuk



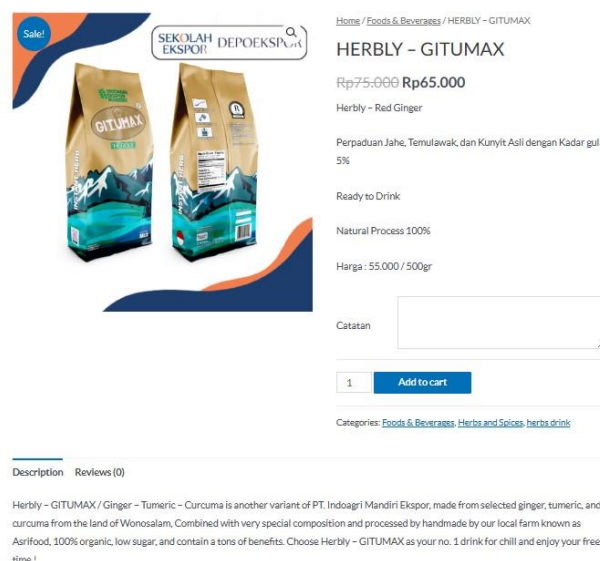
Gambar 5. Desain kemasan produk Asri Food

Desain kemasan terbaru ini menggunakan *coffe pouch* dengan bahan *doff* yang memberikan kesan mewah pada pelanggan. Terdiri dari 2 kemasan yaitu 1000gram dan 50 gram. Desain baru Asri Food difasilitasi oleh tim pengabdian masyarakat melalui PT. Indoagri Ekspor Mandiri.

### C. On-boarding marketplace

*Marketplace* adalah sebuah ruang yang disediakan bagi unit usaha untuk menjual produk dan bertemu dengan pembeli secara daring dengan tujuan untuk memenuhi kebutuhan pasar. *On-boarding* merupakan sebuah proses dimana penjual mendaftarkan produk atau jasa yang disediakan pada *Marketplace* dan siap melakukan transaksi.

Pada tahap ketiga yaitu *On-boarding marketplace* kami melakukan pemasaran melalui Depo Ekspor dan secara aktif melakukan marketing melalui media sosial milik PT. Indoagri Ekspor Mandiri. Depo Ekspor sendiri merupakan *marketplace* yang diinisiasi oleh Sekolah Ekspor dengan bekerjasama pada instansi terkait.



Gambar 5. On-boarding Depo Ekspor



Pada tahap terakhir ini setelah melakukan *On-boarding* Tim pengabdian masyarakat berupaya menjalankan *marketing* dengan promosi dan publikasi melalui komunitas dan secara aktif melakukan *Business Matching* pada pameran yang dihadiri di Surabaya. Saat ini produk Asri Food telah dilirik oleh lebih dari 300 *Potential Buyers*.

## **SIMPULAN**

Program pengabdian masyarakat yang dilakukan memberikan wawasan pada Asri Food sebagai mitra UMKM untuk memaksimalkan potensi penjualan melalui tahapan pengembangan produk, *re-branding* dan *On-boarding marketplace*. Terdapat tiga varian utama yang difokuskan yaitu: jahe merah, temulawak dan formula Jahe Temulawak Kunyit (jatekun) atau dalam bahasa Inggris "GITUMAX". Dalam tahapan *branding* Tim melakukan evaluasi dan desain ulang pada konsep *branding* dan desain kemasan. Lalu, pada tahap terakhir Tim melakukan *On-boarding marketplace* pada situs Depo Ekspor dengan potensi visibilitas yang lebih tinggi dan akses terhadap *Potential Buyers*.

Program ini memberikan kesempatan bagi para pelaku UMKM khususnya di Kampung Adat Segunung untuk difasilitasi oleh tim pengabdian masyarakat menjangkau pasar Ekspor. Tim pengabdian masyarakat memiliki tujuan agar terjadi *direct impact* terhadap perekonomian yang ada di desa perihal *Gap* perputaran modal di desa dan kota.

## **UCAPAN TERIMAKASIH**

Terima kasih kepada UPN "Veteran" Jawa Timur yang selalu mendukung dan memberikan fasilitas dalam setiap kegiatan pengabdian masyarakat melalui program Magang Studi Independen. Ucapan terima kasih juga saya ucapkan kepada Yayasan Sekolah Ekspor sebagai mitra yang memberikan pelatihan Ekspor. Terima kasih kepada Kampung Adat Segunung, Jombang atas dukungan dan kesediannya menjalin kerjasama sebagai mitra UMKM.

## **DAFTAR PUSTAKA**

- Alwendi, A. (2020). Penerapan E-Commerce Dalam Meningkatkan Daya Saing Usaha. *Jurnal Manajemen Bisnis*, 17(3), 317-325.
- Ginting, A. M. (2017). Analisis pengaruh ekspor terhadap pertumbuhan ekonomi Indonesia. *Buletin Ilmiah Litbang Perdagangan*, 11(1), 1-20.
- Romer, P. M. (1986). Increasing returns and long-run growth. *Journal of political economy*, 94(5), 1002-1037.
- Sasongko, D., Putri, I. R., Alfiani, V. N., Qiranti, S. D., Sari, R. S., & Allafa, P. E. (2020). Digital Marketing Sebagai Strategi Pemasaran UMKM Makaroni Bajak Laut Kabupaten Temanggung. *Jurnal Ilmiah Pangabdhi*, 6(2), 92-96.
- Suryono, A. (2019). Analisis ekspor Indonesia ke negara tujuan utama dan komoditi utama tahun 2013 sampai 2017. *Akuntabel*, 16(1), 25-30.