



SEMINAR NASIONAL HASIL PENGABDIAN MASYARAKAT

JUDUL TULISAN: **PENINGKATAN KINERJA PENJUALAN OLAHAN BEKU MELALUI PEMASARAN DIGITAL PRODUK MENDEKATI KEDALUWARSA PADA UKM PASAR CIROYOM**

Supriyati¹

¹) Universitas Komputer Indonesia

*Corresponding author
supriyati@email.unikom.ac.id

Abstrak

Rumah olahan produk Beku di Pasar Ciroyom salah satunya adalah UKM Rumah Beku dan PD Ajat yang berlokasi di Kelurahan Ciroyom, Kec. Andir, Kota Bandung. UKM Rumah Beku dan PD Ajat termasuk dalam kluster Usaha Kecil bidang Penjualan Produk Beku (Frozen Food). Dalam menjual produknya UKM Rumah Beku dan PD Ajat hanya melakukannya secara konvensional, dan belum menggunakan aplikasi dalam pemasaran produk maupun penjualannya. Berdasarkan hasil wawancara dan pengamatan langsung dengan pemilik usaha, terhadap kondisi usahanya, diperoleh beberapa kendala yang menjadi masalah, yaitu yang prioritas adalah produk-produk tidak terkontrol masa kedaluwarsanya sehingga produk yang telah melewati masa kedaluwarsa harus dibuang dan tidak bisa dijual lagi. Solusi yang digunakan untuk menyelesaikan masalah tersebut adalah mengimplementasikan aplikasi sudah dirancang dan disesuaikan yang dapat digunakan untuk pemasaran dan penjualan produk yang menjelang masa kedaluwarsa sehingga produk dapat terjual sebelum masa kedaluwarsa terlewati dan menambah omzet bagi UKM Rumah Beku dan PD Ajat. Dengan adanya permasalahan yang terjadi pada mitra yang ditinjau dapat diambil kesimpulan bahwa mitra membutuhkan suatu platform yang dapat digunakan untuk memasarkan dan menjual produk yang menjelang masa kedaluwarsa dengan harga yang lebih murah dari harga normal. Diharapkan program ini dapat membantu UKM Rumah Beku dan PD Ajat untuk meningkatkan kinerja penjualan usahanya sehingga dapat memanfaatkan teknologi informasi.

Kata kunci: Olahan Produk Beku, Usaha Mikro, Penjualan, Aplikasi E-Commerce, Produk Menjelang Kedaluwarsa

Abstract

One of the frozen product processing houses in Ciroyom Market is the Frozen Home UKM and PD Ajat which are located in Ciroyom Village, Kec. Andir, Bandung City. Frozen Home SMEs and PD Ajat are included in the Small Business cluster in the field of Frozen Food Sales. In selling their products, SME Rumah Beku and PD Ajat only do it conventionally, and have not used applications in product marketing or sales. Based on the results of interviews and direct observations with business owners, regarding the condition of their business, several obstacles were found to be a problem, namely that the priority was that the expiry date of products was not controlled so that products that had passed the expiry period had to be thrown away and could no longer be sold. The solution used to solve this problem is to implement an application that has been designed and adapted which can be used for marketing and selling products that are approaching their expiry date so that the products can be sold before the expiry period has passed and increase turnover for SME Rumah Beku and PD Ajat. Based on the problems that occur with the partners being reviewed, it can be concluded that partners need a platform that can be used to market and sell products that are nearing their expiration date at prices that are cheaper than normal prices. It is hoped that this program can help SME Rumah Beku and PD Ajat to improve their business sales performance so they can utilize information technology.

Keywords: *Processed Frozen Products, Micro Businesses, Sales, E-Commerce Applications, Products Before Expiry*

© 2023 Penerbit PKN STAN Press. All rights reserved