

Pengolahan Sayur dan Buah untuk Pembuatan Halua Khas Melayu Medan

Yenny Obsi Satra, Nazmah
Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen Sukma Medan
e-mail correspondent: yennysatra26@yahoo.com

Abstrak

Program pengabdian masyarakat ini bertujuan untuk meningkatkan pemasaran produk manisan khas Melayu Medan dari buah dan sayur yang dihasilkan oleh industri berskala kecil yakni Pondok Halua Delima yang bertempat di Kelurahan Tanjung Selamat Medan Tuntungan Sumatera Utara. Strategi yang digunakan guna mencapai tujuan tersebut adalah dengan melalui beberapa kegiatan diantaranya kegiatan pendampingan dalam penyediaan bahan baku dan pendampingan kegiatan pemasaran. Kegiatan yang dicapai adalah peningkatan keterampilan dalam membuat manisan serta kualitas produk yang sesuai dengan standar mutu SNI manisan berupa warna produk yang terang, teksturnya renyah dan berbau khas buah/sayur. Pendampingan kegiatan pengemasan juga dilakukan dengan memperhatikan kelayakan usaha. Kegiatan pemasaran dilakukan dengan mengiklankan produk di media social dengan tampilan yang menarik. Perlu dilakukan pendampingan lebih lanjut khususnya pada UKM pembuatan manisan Pondok Halua Delima.

Kata kunci: Halua; bahan alami; Melayu Medan

Abstract

This community service program aims to increase the marketing of Medan Malay sweets from fruits and vegetables produced by a small industry, namely Pondok Halua Delima which is located in Tanjung Selamat Village, Medan Tuntungan, North Sumatra. The strategy used to achieve this goal is through several activities including the provision of raw materials, assistance in the production process and packaging process, assistance in the preparation of SOPs, and assistance in marketing activities. The activities achieved are improving skills in making sweets and product quality in accordance with the SNI standard for sweets, the color of the product is bright, has a crunchy texture and has a distinctive fruit/vegetable smell. Assistance in packaging activities is also carried out with due regard to business. Marketing activities are carried out by advertising products on social media with an attractive appearance. Further assistance is needed, especially for UKM in making sweets at Pondok Halua Delima.

Keywords: Halua; Fruits and vegetables; Medan Malay

1. PENDAHULUAN

Didalam lingkungan masyarakat Indonesia sangat dekat dengan makanan yang disebut manisan. Seluruh daerah di Indonesia memiliki jenis-jenis manisan yang berbeda beda, seperti halnya di Sumatera Utara. Sumatera utara memilih makanan khas daerah Melayu yang disebut Halua. Halua memiliki arti manisan dalam Bahasa Melayu. Manisan adalah salah satu dari jenis pengolahan buah buah/sayur dengan penerapan teknologi pengawetan yang memiliki beberapa keunggulan yaitu masa simpan yang lama, aroma dan rasa buah/sayur yang khas, bernilai gizi karena terbuat dari bahan alami, serta meningkatkan nilai jual dari buah/sayur tersebut. Buah-buahan dan sayuran yang biasanya digunakan untuk manisan terdiri dari pepaya, buah renda, pala, cabai, labu, wortel, daun pepaya, buah gelugur, buah kundur, terong, Pare, kolang kaling dan banyak lagi.

Manisan sendiri ataupun Halua bagi masyarakat Sumatera Utara Khususnya Medan merupakan jenis makanan yang cukup populer. Manisan bagi masyarakat kota medan akan selalu ada pada saat lebaran atau acara pernikahan adat melayu. Jenis makanan yang termasuk camilan ini berasal dari sayuran dan buah-buahan yang banyak diantaranya cukup mudah didapatkan di sekitar kita. Pada umumnya, manisan terbuat dari buah-buahan. Namun tidak demikian pada manisan melayu Medan. Sayuran juga bisa diolah menjadi manisan, bahkan hal yang orang pikir tidak lazim untuk menjadi manisan, bisa diolah sebagai manisan contohnya cabai. Cabai yang merupakan bumbu dapur dengan rasa pedas akan menjadi camilan manis saat sudah diolah menjadi manisan. Atau bunga papaya yang pahit akan menjadi manis setelah dibuat manisan. Buah dan sayur yang diolah menjadi manisan tersebut dibuat agar dapat mengubah cita rasa buah yang tadinya masam menjadi manis. Karena menggunakan bahan-bahan alami, maka halua yang dihasilkan tetap memiliki kandungan gizi yang dibutuhkan tubuh, sehingga tetap menjadi favorit saat acara-acara tertentu.

Manisan ada tiga jenis, yaitu basah, kering, dan acar (Muaris: 2003). Manisan-manisan tersebut bisa diperoleh dengan olahan sendiri ataupun membeli ditoko/pengrajin seperti UKM Pondok Halua Delima. UKM Pondok Halua Delima yang selanjutnya kami singkat PHD yang telah berdiri sejak tahun 2002 bertempat di di Jalan Flamboyan Raya Lingkungan III No. 109 Tj. Selamat Medan Tuntungan. Produk dari UKM adalah manisan basah dan yang menjadi best seller adalah manisan cabai. Jenis manisan basah adalah manisan yang diperoleh setelah penirisan buah dari larutan gula. Manisan basah mempunyai kandungan air yang lebih banyak dan penampakan yang lebih menarik karena serupa dengan buah aslinya. Manisan basah biasanya dibuat dari buah yang keras (Fatah: 2004).

Agar manisan yang dihasilkan berkualitas baik, perlu memperhatikan beberapa hal, seperti bahan yang digunakan, bumbu, peralatan, dan wadah yang digunakan (Muaris: 2003). Selain itu perlu diperhatikan juga metode yang dilakukan seperti penirisan, penjemuran, dan penyimpanan (Soenarti, M: 2007). Dengan pembuatan yang benar, manisan yang diperoleh akan renyah, tidak getir atau sepat, dan memberi sensasi nikmat bagi yang makan (Fatah: 2004). Namun ada yang berbeda dalam proses pembuatan manisan di UKM Pondok Halua Delima yang tidak memerlukan proses penjemuran dalam pembuatannya dikarenakan jenis manisan yang diproduksi adalah manisan basah. Pembuatan 1 jenis manisan akan memakan waktu yang cukup lama sekitar 3 sampai 4 minggu dan produksi dilakukan berdasarkan banyaknya pesanan, jika tidak ada pesanan yang besar maka produksi dilakukan perbulan.

Sebelum direndam, manisan dipilih dahulu yang berkualitas dan dicuci (Soenarti: 2007). Pada beberapa buah dilakukan pengupasan dan pemotongan terlebih dahulu. Pada buah yang memiliki daging tebal juga dapat dilakukan pelubangan untuk membantu meresapkan larutan gula. Pada cara modern, penggulaan dilakukan lebih dari satu tahap (Fatah: 2004). UKM PHD melakukan penggulaan manisan setiap hari hingga sebulan lamanya. Hal ini dimaksudkan agar gula benar-benar menyerap dan manisan tidak mudah basi atau rusak.

Sebelum pandemi UKM PHD dapat menghasilkan sepuluh juta perbulan namun semenjak pandemi covid justru menurun drastis menjadi satu juta sebulan sehingga membuat UKM PHD harus mengurangi karyawan yang bekerja dimana sebelumnya memiliki beberapa karyawan untuk produksi dan juga untuk di store namun saat ini hanya memiliki karyawan lepas untuk produksi sebanyak 2 orang. Dengan adanya pandemi membuat kegiatan masyarakat untuk acara-acara besar berkurang serta pariwisata juga mengalami penurunan. Sebelumnya manisan halua juga di pasarkan sebagai oleh-oleh bagi masyarakat yang datang ke Kota Medan karena halua ini merupakan salah satu makanan khas kota Medan. Hal ini menyebabkan turunnya pendapatan dari UKM PHD. Oleh sebab itu kami mencoba memberikan masukan strategi untuk dapat mempertahankan dan mengembangkan UKM PHD agar dapat bertahan pada masa pandemi ini. Solusi yang ditawarkan atas semua permasalahan yang dihadapi oleh mitra akan disesuaikan dengan tujuan Program Kemitraan Masyarakat (PKM) ini yaitu: 1).Pendampingan dalam proses keahlian tambahan dan 2). Pendampingan pemasaran secara online melalui media social.

Luaran yang ingin dicapai adalah memberikan masukan dan strategi kepada UKM untuk tetap memasarkan produknya terutama dalam masa pandemi ini dan juga memberikan masukan terhadap strategi pemasaran secara online. Pemasaran produk yang diharapkan yaitu agar dapat lebih diketahui lagi di daerah Sumatera Utara dan luar Sumatera Utara..

2. METODE

Pendekatan yang digunakan dalam kegiatan pendampingan UMKM di UKM PHD yakni pendekatan partisipatif. Pendekatan ini dipandang sebagai model pendampingan yang efektif untuk UKM pangan karena dipengaruhi oleh salah satu faktor yaitu pangan merupakan kebutuhan pokok yang pasarnya luas yang mengharuskan pelaku usaha untuk berinovasi terhadap produknya (Santosa, B. Dkk, 2018). Faktor yang kedua adalah para pelaku usaha pangan diwajibkan memiliki perizinan terhadap kehygeinis, keamanan, dan kehalalan produknya. Faktor ketersediaan bahan baku yang bagus juga menjadi tolak ukur kualitas hasil olahan manisan nantinya. Untuk pemasaran produk manisan, digunakan pendekatan media sosial.

Kegiatan pendampingan dilakukan dengan datang langsung ke tempat produksi dan penjualan, melakukan survey di lapangan apa yang menjadi kesulitan UKM, melakukan wawancara dengan pemilik usaha serta melihat proses pembuatan manisan. Pendampingan dilakukan dengan memberikan pengetahuan bagaimana cara memasarkan produk dimasa pandemi yaitu dengan memberikan masukan terhadap strategi-strategi yang dapat dilakukan untuk dapat memasuki pasar online dan juga meningkatkan penjualan.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pangan khas daerah berasal dari berbagai bahan yang bervariasi dan dapat berbeda disetiap daerah. Keragaman bahan tersebut membuka peluang mengembangkan produk pangan khas daerah yang lebih

bervariasi lagi dalam bahan untuk pengembangan produk dan modifikasi. Pengembangan produk pangan dapat dilakukan dengan melakukan modifikasi. Modifikasi

dilakukan untuk beberapa tujuan, diantaranya memberikan variasi rasa dan bentuk, memperpanjang usia produk agar lebih awet, dan meningkatkan tingkat hygiene produk. Modifikasi dapat dilakukan terhadap bahan baku, proses dan tampilan produk akhir. Modifikasi bahan dapat dilakukan untuk menghasilkan cita rasa dan aroma yang baru atau untuk pemanfaatan bahan baku yang ada di daerah sekitar. Modifikasi proses dapat dilakukan untuk menghasilkan tekstur pangan yang berbeda dan untuk meningkatkan keawetan serta hygiene dari produk. Modifikasi tampilan dapat dilakukan dengan pembentukan pangan, penambahan hiasan, dan pengemasan.

Selain melakukan modifikasi pada produknya juga dilakukan kegiatan untuk memasarkan produknya agar dapat di kenal konsumen. Pemasaran yang baik bukanlah hal yang kebetulan, melainkan hasil dari perencanaan dan implementasi yang cermat. Praktik pemasaran harus terus menerus ditingkatkan dan diperbaharui, mengikuti perubahan lingkungan yang terjadi untuk meningkatkan peluang keberhasilan. Strategi pemasaran menurut Cravens (2013) bahwa mempunyai implikasi yang penting dalam interaksi antara perusahaan dan konsumen, untuk mengidentifikasi tujuan perusahaan, kepuasan dan kebutuhan pelanggan. Strategi pemasaran merupakan proses manajerial di bidang pemasaran untuk mengembangkan dan menjaga agar tujuan, skill, knowledge, resources, sesuai dengan peluang dan ancaman di pasar yang selalu berubah-ubah dan bertujuan untuk menyempurnakan usaha dan 13 produk dari perusahaan sehingga memenuhi target laba dan pertumbuhan penjualan.

Dalam melakukan pemasaran produk UKM PHD sebelumnya melalui informasi dari mulut ke mulut ataupun secara alamiah, namun pada saat ini kurang efektif. Saat ini UKM PHD telah melakukan kerjasama dengan Gofood maupun Grab Food sebagai salah satu cara yang dilakukan untuk memasarkan produk. Selain itu UKM PHD juga memiliki akun sosial media seperti Facebook maupun Instagram namun untuk sosial media kurang aktif dilakukan karena tidak adanya sumberdaya khusus untuk melakukan hal tersebut. Dari sisi pemilik UKM PHD kurang memiliki keahlian dalam hal pemasaran melalui media online.

Menurut Kotler (2012) strategi pemasaran modern secara umum terdiri dari tiga tahap yaitu: segmentasi pasar (segmenting), penepatan pasar sasaran (targeting) dan penepatan posisi pasar (positioning). Setelah mengetahui segmen pasar, target pasar dan posisi pasar maka dapat disusun strategi bauran pemasaran (marketing mix) yang terdiri dari produk, harga, penyaluran/distribusi dan promosi.

Selain strategi dalam pemasaran setiap pengusaha juga harus memperhatikan mengenai hal-hal didalam pengembangan usaha. Untuk dapat mengembangkan usaha maka selain mengetahui mengenai cara pemasaran yang tepat juga perlunya melakukan pembukuan terhadap keluar masuknya uang baik itu dari segi pembelian modal usaha serta pemasukan. Dengan alasan tidak mau ribet dengan melakukan pencatatan maka sering sekali UKM mengabaikan hal tersebut hal ini juga terjadi di UKM PHD. Pencatatan pengeluaran atau sejenis pembukuan dimiliki hanya tidak konsisten dilakukan. Didalam sebuah usaha pencatatan ataupun melakukan pembukuan adalah sebuah hal yang harus dilakukan secara konsisten.

Bisnis UKM seperti PHD ini sedang tumbuh dengan pesatnya terutama di masa pandemi seperti ini dimana banyak pekerja yang terkena imbas Pemutusan Hubungan kerja ataupun sekedar menambah penghasilan. Namun dengan banyaknya UKM yang berdiri tidak banyak yang mampu bertahan seperti PHD. Biasanya UKM yang berkembang saat ini hanya dapat bertahan paling lama 6 bulan terutama di masa pandemi, dengan alasan kurangnya daya beli

konsumen serta kurangnya modal menjadi salah satu alasan UKM tidak mampu bertahan lama.

Dari sisi pemerintah untuk mengatasi hal ini telah memberikan subsidi bagi para UKM asalkan memiliki izin yang diprasyaratkan. Seperti halnya UKM PHD selama masa pandemi ini telah mendapatkan bantuan dari pemerintah sebanyak dua kali. Bantuan ini tentu saja sangat membantu untuk bertahan dimasa sulit ini.

Selain mengharapkan bantuan dari pemerintah, tentunya UKM PHD harus memiliki strategi lain untuk dapat mempertahankan usahanya. Seperti lazimnya UKM PHD juga dikelola seorang diri oleh Ibu Karimah dimana keahlian dalam membuat manisan diperoleh secara otodidak ketika beliau menjadi ketua PKK. Salah satu kegiatan dalam PKK adalah melakukan pembuatan sebuah produk. Beliau mencoba dan berhasil kemudian beliau melanjutkan membuat produk tersebut menjadi usaha kecil.

Pembuatan Manisan Halua oleh UKM PHD dilakukan secara manual dan di bantu oleh dua orang karyawan lepas. Halua yg dipasarkan saat ini merupakan halua basah dan UKM PHD ingin membuat halua kering namun karena keterbatasan modal untuk dapat membeli alat yang dapat digunakan untuk proses pembuatan halua kering.

UKM PHD saat ini memiliki satu outlet yang juga sekaligus tempat produksinya di Jalan Flamboyan Raya Lingkungan III No. 109 Tj. Selamat. UKM PHD telah memiliki perizinan kehalalan dari pemerintah kota medan dinas kesehatan yang berlaku selama 5 tahun dan telah dilakukan perpanjangan selama 2 kali sejak berdirinya. Selain sertifikat kehalalan, UKM PHD juga memiliki sertifikat kehygienisan. UKM PHD telah mendapatkan izin dengan Nomor Induk Berusaha (NIB) dan PIRT yang dibedakan antara manisan buah dan manisan sayuran.

Dalam hal inovasi, UKM PHD tidak memiliki masalah. Hal ini didapatkan berdasarkan pernyataan pemilik dimana saat ini dikota Medan hanya UKM PHD yang mampu memproduksi manisan buah dan sayur untuk jangka waktu yang lama. Manisan pada umumnya hanya dapat bertahan dalam beberapa waktu saja namun produk dari UKM PHD saat ini mampu bertahan selama 6 bulan di suhu ruang dan jika disimpan dalam lemari es akan bertahan selama 1 tahun. Selama masa pandemi ini UKM PHD mengalami pengurangan penjualan dimana sebelumnya dalam satu bulan dapat menghasilkan 10 juta namun saat ini dalam satu bulan hanya mampu menghasilkan 1 sampai 2 juta. Pada saat lebaran yang merupakan masa penjualan yang ramai namun tahun lalu tidak seperti yang diharapkan di mana omset berkurang sebanyak 70%. Tahun tahun sebelumnya disaat pandemi UKM PHD bisa mendapatkan hingga 40 juta namun tahun lalu hanya dapt menghasilkan 10 juta hal ini dikarenakan adanya ketentuan PPKM yang membatasi kegiatan open house ataupun pernikahan. Sebelumnya UKM PHD telah melakukan pengembangan inovasi dalam usahanya yaitu dengan membuat kue-kue khas melayu yang biasa disajikan dalam acara acara khusus seperti pernikahan, ataupun open house masyarakat melayu. Menurut pengamatan penulis, produk manisan yang dihasilkan sudah cukup bervariasi dengan kemasan yang juga sudah cukup menarik mulai dari bentuk hingga ke warna. Terlihat dalam beberapa gambar produk di bawah ini:



Gambar 1. Contoh Halua Medan

Khusus untuk beberapa jenis buah, hasil olahannya sudah termasuk inovatif. Seperti terlihat pada gambar di atas, buah diukir dan dipilin menyerupai bentuk-bentuk tertentu agar nampak menarik. Saat ini untuk usaha sejenis dikota medan belum ada saingannya. Jenis manisan yang di jual di pasar dengan yang di miliki UKM PHD sangat berbeda. Untuk orang-orang yang mengetahui perbedaan halua dan manisan biasanya terlihat dari cara pengemasannya dimana halua di bentuk dalam berbagai bentuk yang cantik seperti bunga dan juga pengolahan tidak menggunakan pengawet sehingga dari segi cita rasa tidak diragukan lagi.

Dalam hal penetapan harga sebenarnya sudah cukup standar. Adapun harga jual produk UKM PHD untuk manisan halua mulai dari Rp. 150.000, - sampai Rp. 250.000, - untuk halua buah dan sayuran sedangkan untuk halua cabai sebesar Rp. 450.000, -. Harga yang diberikan sudah cukup murah jika dilihat dari harga bahan baku yang cukup mahal seperti cabai yang tidak stabil dan juga dari proses pembuatan dimana memerlukan waktu 1 bulan dan selama 1 bulan manisan berulang kali dilakukan pemanasan/penggulaan selama kurang lebih 1 jam untuk 20 kilogram halua.

Untuk mendapatkan bahan baku, UKM PHD sudah memiliki supplier yang bekerja sama sehingga tidak menyulitkan hanya untuk berapa buah yang jika sedang tidak musimnya maka akan sulit mendapatkan kualitas yang diharapkan, dan juga dengan harga yang tidak stabil seperti cabai merupakan salah satu kendala yang dihadapi. Bahan baku yang berkualitas akan menghasilkan manisan yang berkualitas pula seperti ketahanan dari halua tidak mudah rusak/basi dan tahan lama. Selain cabai bahan baku yang sering mengalami kesulitan dalam mendapatkannya adalah buah kundur dan buah pala.

4. KESIMPULAN

Usaha kecil menengah merupakan industri rumah tangga yang dibangun ataupun dirintis oleh badan usaha kecil ataupun rumah tangga. Minimnya informasi akan pengelolaan bisnis sering menimbulkan masalah terutama masalah keuangan. Usaha kecil seperti UKM ini telah membantu perekonomian Indonesia berkembang dan menciptakan banyak peluang kerja. Untuk membantu para UKM yang baru merintis ataupun yang sudah lama di masa pandemi ini pemerintah telah memberikan bantuan yang dapat membantu untuk mengembangkan usaha ataupun untuk dapat mempertahankan usahanya. Dalam UKM PHD berdasarkan pengamatan dari tim penulis adalah dari sisi laporan keuangan, pemasaran dan penentuan sumberdaya manusia.

Masalah laporan keuangan merupakan masalah yang kerap ditemui dalam UKM dimana pengusaha kurang konsisten dalam melakukan pencatatan pengeluaran dan pemasukan. Mereka

menganggap bahwa pencatatan laporan tidaklah begitu penting. Dalam membangun bisnis, sekalipun kecil tetap memerlukan rancangan anggaran. Oleh sebab itu tim penulis menghimbau kepada pemilik UKM PHD untuk melakukan pencatatan laporan keuangan. Tim penulis memberikan informasi mengenai cara melakukan catatan pengeluaran yang bisa dilakukan di komputer dan juga dengan menggunakan buku kas yang dapat dibeli di toko buku. Tim penulis juga menyampaikan beberapa poin yang harus ada di dalam rencana anggaran antara lain menuliskan biaya-biaya yang digunakan dalam membuat produk seperti biaya bahan baku (harga bahan, ongkos untuk membeli bahan), biaya operasional (penggunaan listrik, air, sewa lokasi usaha, biaya kebersihan, biaya keamanan, biaya pembayaran upah karyawan), biaya promosi (biaya admin di medsos, biaya Go food ataupun Grab Food), biaya kewajiban (biaya yang dikeluarkan untuk pengurusan izin, dll) dan sejenisnya. Selain hal tersebut pengusaha juga harus menyisihkan budget untuk biaya tidak terduga. Salah satu strategi agar tidak tercampurnya uang yang didapat dan terkontrol maka tim menyarankan menggunakan tabungan yang khusus untuk usaha tidak di campur dengan kebutuhan pribadi sehingga pencatatan dapat lebih terkontrol dan konsisten. Jika sudah menggunakan rekening khusus maka perbulan pengusaha dapat melakukan cross check antara catatan pengeluaran dan juga rekening koran yang ada untuk mengontrol keuangan agar lebih stabil.

Masalah kedua, UKM PHD memiliki kesulitan dalam memasarkan produknya. Menurut informasi yang didapatkan dari pengusaha UKM PHD, sebelumnya mereka pernah mencoba menitipkan produknya ke retail-retail di Medan seperti swalayan/supermarket dengan resiko jika barang expired karena belum terjual, maka barang dikembalikan dan ditukar ke UKM PHD. Retail-retail itu juga membayar dengan harga rendah hingga akhirnya pemilik memutuskan untuk berhenti menitipkan di retail dikarenakan tidak menutupi biaya produksi. Setelah itu UKM PHD melakukan promosi konvensional yakni dari mulut ke mulut dan sekedar memposting gambar/iklan di media sosial Facebook saja. Namun iklan hanya sekedarnya saja dan bias dikatakan belum profesional. UKM PHD juga sudah beberapa kali masuk dalam acara di TVRI dan juga Transtv yang meliput kegiatan di UKM PHD. Melihat hal tersebut tim penulis menawarkan untuk menyarankan kepada pemilik UKM PHD untuk menyewa admin dalam hal promosi di sosmed. Untuk dapat meningkatkan penjualan di masa pandemi dikarenakan ada pembatasan dalam aktifitas dan juga untuk memutus mata rantai penyebaran Covid-19 maka protokol kesehatan harus dilakukan. Salah satunya adalah dengan membatasi pertemuan secara langsung maka promosi secara online merupakan salah satu strategi yang dapat dilakukan oleh UKM PHD. Saat ini memang mereka sudah melakukan promosi melalui sosmed hanya tidak konsisten dilakukan dan belum menampilkan postingan yang menambah minat pembeli. Untuk pemilik sendiri sudah tidak memiliki kemampuan untuk mempelajari materi promosi secara online seperti deep promotion dan pembuatkan flyer melalui video maupun gambar yang eye catching. Jika menggunakan jasa freelance yang ada di sosmed terlalu mahal. Tim penulis menyarankan untuk mempekerjakan satu orang admin sosmed yang bertugas untuk mempromosikan dan sekaligus menjaga outlet selagi masih belum ramai dengan pembayaran harian. Selain melakukan promosi secara online, tim penulis juga memberi saran untuk merubah sudut pandang dalam melakukan pemasaran produk bukan hanya sekedar melakukan pemasaran namun dengan memposting video cara membuat produk sehingga fokusnya bukan saja menjual produk tetapi menyampaikan ilmu. Ini juga salah satu cara yang dapat dilakukan pemilik untuk meningkatkan follower di Instagram dan juga Youtube. Dengan banyaknya follower yang ada maka dengan akan menambah keinginan penonton untuk membeli produk dari pada membuatnya. Ini merupakan salah satu konsep yang di tawarkan tim kepada pemilik.

Mengenai penyedia sumber daya manusia selain mempekerjakan admin sosmed yang dirasa cukup mahal oleh pemilik, maka tim penulis memberikan beberapa solusi yang dilakukan adalah dengan menggunakan anak atau saudara dari generasi Z yang memahami sosmed dan

meminta mereka untuk melakukan postingan story ataupun membuat video untuk pemilik dengan biaya kekeluargaan. Solusi lain adalah menyewa content creator yang sedang merintis sehingga biaya lebih murah.

Selain itu pemilik juga harus menambah akun sosmed sesuai dengan perkembangan zaman dimana saat ini manisan halua hanya di minati oleh kaum tua sedangkan kaum muda kurang mengetahui hal tersebut, maka untuk bisa mencapai pangsa pasar muda, sosmed yang digunakan juga harus berubah. Untuk penggunaan facebook saat ini untuk kaum yang dianggap tua sedangkan kaum muda lebih kepada penggunaan tiktok dan Instagram. Dari aplikasi tiktok pengguna dapat melakukan kreasi dalam membuat video lebih muda dan produk juga dapat tersebar lebih luas. Pengguna tiktok bukan hanya di sumatera utara. Kemudian pentingnya memposting testimoni pembeli manisan agar dapat menyakinkan konsumen.

Dari apa yang disampaikan oleh tim penulis diharapkan dapat meningkatkan penjualan dan juga memperluas produk yang dipasarkan oleh UKM PHD. Dan tim akan membantu UKM PHD dalam melakukan apa yang disarankan oleh team. Demikianlah laporan kegiatan pengabdian ini kami lakukan..

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Fatah MA, Bachtiar Y. 2004. Membuat aneka manisan buah. Jakarta: AgroMedia Pustaka. ISBN 979-3357-97-5.
- [2] Kotler, P. 2012. Prinsip-Prinsip Pemasaran. Edisi 13. Jilid 1. Jakarta: Erlangga.
- [3] Kotler, P., dan Keller. 2007. Manajemen Pemasaran, Ed 12, Jilid 1, Jakarta: PT Indeks.
- [4] Muaris H. 2003. Manisan buah. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama. ISBN 979-22-0642-6.)
- [5] Soenarti M. 2007. Manisan buah. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama. ISBN 978-979-22-2608-9