

## **Penerapan Dan Pengembangan Sistem Penjualan Pada UMKM OPPA BOX Libuk Begalung Kota Padang**

**Nurlatifah<sup>1</sup>, Vallery Rahmi Vilyan<sup>2</sup>, Widia Putri Ramadani<sup>3</sup>, Olivia Uqya Marlen<sup>4</sup>,  
Vivi Nila Sari<sup>5</sup>**

*<sup>1,2,3,4,5</sup> Universitas Putra Indonesia YPTK Padang, Indonesia*

### **Corresponding Author**

**Nama Penulis** : Vallery Rahmi Vilyan

**E-mail** : [valleryvilyan395@gmail.com](mailto:valleryvilyan395@gmail.com)

### **Abstrak**

UMKM OPPA BOX adalah sebuah usaha yang menjual berbagai olahan makanan dan minuman. Usaha UMKM OPPA BOX menawarkan berbagai jenis minuman yang inovatif dan menarik, seperti minuman dengan tambahan boba, es krim, atau buah-buahan segar serta minuman yang bervariasi. UMKM OPPA BOX menggunakan pendekatan yang disebut "OPPA" yang menjelaskan bahwa panggilan dalam Bahasa Korea yang artinya kakak. Sedangkan BOX berarti "kotak". Jadi oppa box ini suatu makanan yang populer, hits dan ala ala Korea food dan drink di kalangan remaja. OPPA BOX berfokus pada penggunaan bahan-bahan berkualitas tinggi dan rasa yang lezat dalam minuman dan makanan mereka, dengan tujuan memberikan kepuasan kepada pelanggan. Dalam penjelasan tersebut, tidak dijelaskan mengenai sejarah atau latar belakang UMKM OPPA BOX atau informasi lebih lanjut tentang ukuran atau lokasi usahanya. OPPA BOX juga belum menjelaskan mengenai aspek pemasaran, strategi penjualan, atau keunggulan kompetitif yang dimiliki UMKM OPPA BOX dibandingkan dengan pesaingnya di pasar minuman

**Kata Kunci** : UMKM, jenis minuman, tujuan, inovatif

### **Abstract**

UMKM OPPA BOX is a business that sells various processed food and drinks. The OPPA BOX MSME business offers various types of innovative and attractive drinks, such as drinks with added boba, ice cream or fresh fruit and various drinks. UMKM OPPA BOX uses an approach called "OPPA" which explains that calling in Korean means brother. While BOX means 'box'. So this oppa box is a popular food, hits and Korean-style food and drink among teenagers. OPPA BOX focuses on using high-quality ingredients and great taste in their drinks and food, with the aim of providing customer satisfaction. In this explanation, it is not explained about the history or background of the OPPA BOX UMKM or further information about the size or location of the business. OPPA BOX also has not explained the marketing aspects, sales strategy, or competitive advantages that OPPA BOX MSMEs have compared to their competitors in the beverage market.

**Keywords**: UMKM, type of drink, purpose, innovative

## **PENDAHULUAN**

UMKM OPPA BOX adalah suatu usaha UMKM yang menjual olahan makanan dan minuman. UMKM OPPA BOX menghadapi beberapa tantangan dan masalah yang dapat mempengaruhi keberlangsungan dan pertumbuhan usahanya. Persaingan yang ketat dalam Industri makanan dan minuman merupakan industri yang sangat kompetitif (Hendarsono, 2013). Terdapat banyak pelaku usaha serupa di pasar yang menawarkan produk dan layanan yang serupa. Persaingan ini dapat membuat sulit bagi UMKM OPPA BOX untuk mempertahankan pangsa pasar dan menarik pelanggan baru. Modal usaha terbatas menyangkut salah satu masalah utama yang dihadapi oleh UMKM adalah keterbatasan modal usaha (Juita, 2016). UMKM OPPA BOX mungkin mengalami kesulitan dalam mengakses pinjaman bank atau sumber modal lainnya untuk mengembangkan usahanya. Keterbatasan modal dapat mempengaruhi kemampuan UMKM OPPA BOX untuk memperluas operasional, meningkatkan kualitas produk, atau melakukan pemasaran yang efektif. Manajemen yang lemah banyak UMKM menghadapi tantangan dalam hal manajemen yang efektif. UMKM OPPA BOX mungkin tidak memiliki pengetahuan atau keterampilan manajerial yang memadai untuk mengelola aspek operasional, keuangan, atau pemasaran dengan baik. Kurangnya pengetahuan ini dapat menghambat pertumbuhan dan keberlanjutan usaha (Adawiyah, 2013). Pemasaran dan branding yang kurang efektif UMKM OPPA BOX mungkin menghadapi kesulitan dalam memasarkan produknya dengan efektif dan membangun merek yang kuat. Strategi pemasaran yang kurang efektif dapat menghambat upaya UMKM OPPA BOX untuk menjangkau target pasar yang lebih luas dan memperoleh kepercayaan pelanggan.

Kualitas produk dan kepatuhan regulasi: UMKM OPPA BOX harus memastikan kualitas produk dan kepatuhan terhadap regulasi yang berlaku. Kualitas produk yang rendah atau ketidakpatuhan terhadap standar kesehatan dan keamanan pangan dapat merusak reputasi usaha dan mengurangi kepercayaan pelanggan (Radiansyah et al., 2023). Teknologi dan inovasi: Perkembangan teknologi yang pesat dapat memengaruhi UMKM OPPA BOX. UMKM ini mungkin kesulitan dalam mengadopsi teknologi baru atau memanfaatkannya secara efektif untuk meningkatkan efisiensi operasional, meningkatkan kualitas produk, atau menciptakan inovasi yang membedakan dari pesaing.

Dengan mengidentifikasi dan mengatasi masalah-masalah ini, UMKM OPPA BOX memiliki peluang untuk tumbuh dan berkembang dalam industri makanan dan minuman yang kompetitif. Melalui Oppabox, konsumen dapat menjelajahi beragam produk dari UMKM di berbagai sektor, seperti makanan dan minuman, fashion, kerajinan tangan, peralatan rumah tangga, produk kecantikan, dan banyak lagi. Dengan berbelanja melalui platform ini, konsumen juga dapat mendukung pertumbuhan dan perkembangan UMKM di Indonesia. UMKM Oppabox memiliki peran penting dalam memperkuat ekonomi lokal dan inklusi digital dengan memberikan platform yang mudah diakses dan terjangkau bagi UMKM untuk memasarkan dan menjual produk mereka secara online.

## **METODE**

UMKM Oppa box dengan memberikan akses ke sumber daya yang mereka butuhkan untuk mengembangkan bisnis mereka. Ini bisa termasuk bantuan dalam hal modal usaha, teknologi, atau infrastruktur. UMKM Oppabox dalam meningkatkan keterampilan, memperluas jaringan, meningkatkan akses sumber daya, dan memperluas pangsa pasar mereka. Selalu penting untuk berkolaborasi secara aktif dengan pemilik UMKM dan mendengarkan kebutuhan mereka untuk dapat memberikan dukungan yang tepat dan relevan. dalam upaya pemasaran dan promosi produk mereka. Anda dapat membantu mereka menciptakan strategi pemasaran yang efektif, termasuk penggunaan media sosial, website, atau saluran distribusi online. Bantu mereka juga dalam mengembangkan materi promosi seperti brosur, katalog, atau foto produk yang menarik. kegiatan yang dapat dirincikan sbb;

### **a. Persiapan/ planning**

---

This work is licensed under Creative Commons Attribution License 4.0 CC-BY International license

Planning mencakup beberapa langkah atau proses :

- Mempersiapkan keperluan
- Survey kelokasi
- Membuat proposal dan menunggu Persetujuan pemilik UMKM

b. Screening/ pemilihan

Jika persiapan sudah terpenuhi, Selanjutnya yang dilakukan yaitu screening atau pemilihan. Berikut yang dapat dilakukan :

- Memilih moderator dan ketua pelaksana
- Mengkonfirmasi kendaraan

c. Implementasi pelaksanaan

Pelaksanaan kegiatan PKM ini telah dilakukan dengan jadwal tertentu. Pelaksanaannya sebagai berikut

- Kegiatan dibuka oleh pemilik usaha dan pewawancara
- Penyajian materi
- Sosialisasi mengenai pelatihan soft skills dalam meningkatkan kinerja karyawan
- Penutup ( Dokumentasi )

Pengabdian oleh mahasiswa yang melaksanakan kegiatan PKM ini dengan durasi 2 jam.

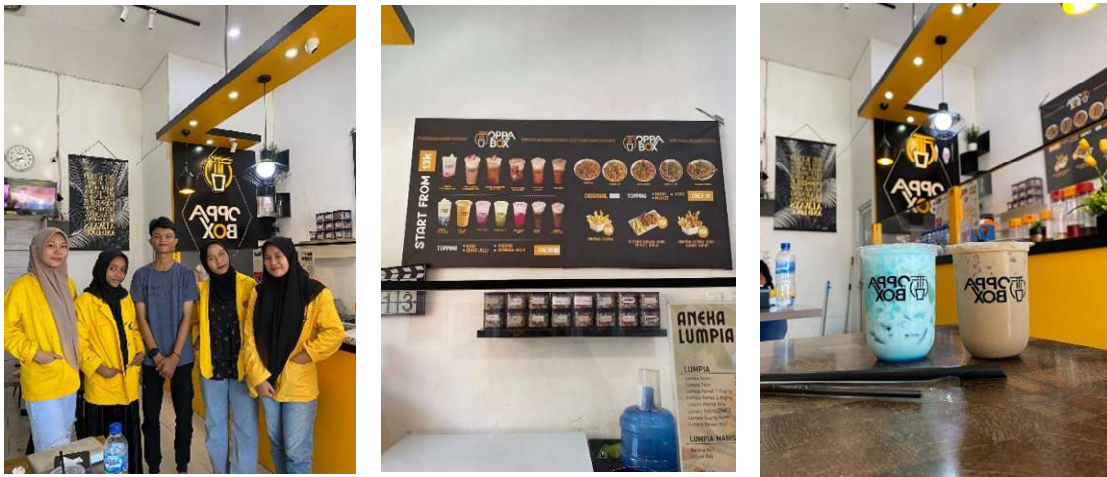
Pelaksanaan PKM dilaksanakan dengan memberikan materi bahkan masukan serta pengajuan pertanyaan kepada pemilik UMKM.

d. Evaluasi/ penilaian

Pelaksanaan PKM merupakan bagian terpenting dalam melakukan perbaikan maupun penilaian di masa yang akan datang maupun dimasa depan, berdasarkan kesulitan yang ada pada saat pelaksanaan PKM dilapangan. Hasil dari pelaksanaan PKM ini yaitu membuat artikel dan laporan oleh tim pelaksana di lapangan dengan disertakan bukti dokumentasi bersama pemilik dan karyawan UMKM yang nantinya akan diserahkan ke dosen pengampu.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) seperti oppa box memiliki peran yang penting dalam perekonomian suatu Negara,UMKM sering kali menjadi sumber utama pertumbuhan ekonomi, penciptaan lapangan kerja, dan penggerak inovasi. Mereka juga berkontribusi pada perkembangan masyarakat lokal, menghasilkan produk atau layanan unik, dan mempromosikan keberlanjutan ekonomi.Pembahasan terperinci tentang UMKM OPPA BOX dapat melibatkan beberapa aspek, seperti model bisnis, strategi pemasaran, inovasi produk, keuangan, dan tantangan yang dihadapi. Juga penting untuk memper timbangkan tren dan kondisi pasar yang relevan dalam industri di mana UMKM beroperasi. UMKM harus fokus pada pemasaran secara efektif untuk menjangkau calon pelanggan yang lebih luas. Ini bisa dilakukan melalui media sosial, situs web, platform e-commerce, atau bahkan kerja sama dengan influencer atau kolaborasi dengan bisnis lokal lainnya. UMKM oppabox dapat mencari cara untuk mengembangkan lini produk dan layanan mereka. Dengan cara ini, mereka bisa menjangkau lebih banyak pasar dan mengurangi risiko dari ketergantungan pada produk tunggal. Pelatihan dan pengembangan SDM pada UMKM OPPA BOX Meningkatkan keterampilan karyawan atau pemilik bisnis adalah investasi jangka panjang yang berharga. Pelatihan dapat membantu meningkatkan kualitas produk dan layanan serta meningkatkan produktivitas.



Gambar 1.  
Pelaksanaan Kegiatan PKM

## KESIMPULAN

Kesimpulan yang dapat diambil adalah UMKM OPPA BOX adalah oppa box ini sudah melakukan perencanaan yang baik dari segi produk, kualitas, harga, dan aspek pemasarannya. Kemudian sudah ada jadwal kerja normal karyawan dan semua menu yang di sediakan di UMKM oppa box ini di buat dengan higienis, sehat, bergizi dan enak pastinya. Untuk pengemasa umkm oppa box ini memiliki rasa yang berbeda dengan umkm lainnya, serta pengemasa pengemasannya menggunakan box special dari umkm oppa box. dan untuk pemesanan dan pembayaran bisa menggunakan aplikasi gofood dan pembayaran Qris. dengan adanya PKM di usaha mikro kecil menengah ini yang telah dilaksanakan dengan semaksimal mungkin maka akan di berikan bimbingan secara berkala program kegiatan yang telah dilakukan sebelumnya agar dapat memberikan perubahan kedepannya.

## UCAPAN TERIMA KASIH

Segala puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat Tuhan Yang Maha Esa. Karena berkat, rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan artikel ini dengan judul "Penerapan dan Pengembangan Sistem Penjualan Pada UMKM OPPA BOX" Dengan selesainya artikel ini, bukanlah menjadi sebuah akhir, melainkan suatu awal yang baru untuk memulai petualangan hidup yang baru. Penulis menyadari betul bahwa ada orang-orang yang berjasa dibalik selesainya artikel ini. Tidak ada persembahan terbaik yang dapat penulis berikan selain rasa ucapan terimakasih kepada pihak yang telah banyak membantu penulis. Secara khusus, penulis mengucapkan terimakasih kepada buk Vivi Nila Sari SE, MM selaku dosen pengampu yang telah sabar, meluangkan waktu, merelakan tenaga dan pikiran serta turut memberi perhatian dalam memberikan pendampingan selama proses penulisan artikel ini. Terimakasih juga kepada OPPA BOX atas diberikannya kesempatan untuk dapat melakukan penelitian di sana. Segala kekurangan dan ketidaksempurnaan artikel ini penulis sangat mengharapkan masukan, krtikan, dan saran yang bersifat membangun kearah perbaikan dan penyempurnaan artikel ini.

## DAFTAR PUSTAKA

Adawiyah, W. R. (2013). Faktor Penghambat Pertumbuhan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM): Studi di Kabupaten Banyumas. *Sustainable Competitive Advantage (SCA)*, 1(1).

- Hendarsono, G. (2013). Analisa pengaruh Experiential marketing terhadap minat beli ulang konsumen cafe buntos 99 Sidoarjo. *Jurnal Strategi Pemasaran*, 1(2), 1–8.
- Juita, V. (2016). Pemanfaatan sistem informasi akuntansi pada usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) sektor jasa perdagangan di padang, sumatera barat. *Jurnal Riset Akuntansi Terpadu*, 9(1).
- Radiansyah, A., Baroroh, N., Fatmah, F., Hulu, D., Syamil, A., Siswanto, A., ... Nugroho, F. (2023). *MANAJEMEN RISIKO PERUSAHAAN: Teori & Studi Kasus*. PT. Sonpedia Publishing Indonesia.