

## Pembuatan *Company Profile* UMKM SISTIAR Singosari

Ulla Delfana Rosiani<sup>\*1</sup>, Ariadi Retno Tri H<sup>2</sup>, Dwi Puspitasari<sup>3</sup>, Atiqah Nurul Asri<sup>4</sup>,  
Mungki Astiningrum<sup>5</sup>, Ely Setyo Astuti<sup>6</sup>

<sup>1,2,3,4,5,6</sup>Politeknik Negeri Malang, Jalan Soekarno Hatta No. 9, Telp/Fax: 0341-404424/0341-404420

Jurusan Teknologi Informasi, Politeknik Negeri Malang

e-mail: <sup>1</sup>rosiani@polinema.ac.id, <sup>2</sup>ariadi.retno@polinema.ac.id, <sup>3</sup>dwi.puspitasari@polinema.ac.id,  
<sup>4</sup>atiqah.nurul@polinema.ac.id, <sup>5</sup>mungki.astiningrum@polinema.ac.id, <sup>6</sup>Ely\_SetyoAstuti@polinema.ac.id

### Abstrak

UMKM SISTIAR adalah salah satu industri rumahan yang ada di Malang yang telah memiliki NIB (Nomor Induk Berusaha) SPP PIRT HKI dan sertifikat Halal yang menghasilkan produk berupa minuman dan makanan ringan khas Malang. Selama ini UMKM SISTIAR menjual produknya di beberapa outlet di Malang seperti Malang Strudle dan melakukan promosi melalui Whatss App, Face Book, Instagram, Shopee, dan Tokopedia. Namun penjualan produk dirasakan masih kurang dari harapan pemilik usaha. Oleh karena itu dibuatkan video *Company Profile* sebagai media promosi yang berupa video interaktif yang menarik agar pengguna dan pelanggan bisa mengetahui lebih jelas tentang usaha dari UMKM SISTIAR dan pemilik usaha bisa mendapatkan lebih banyak pembeli baru. *Company Profile* UMKM SISTIAR ini dibuat dengan video interaktif oleh mahasiswa dan dosen Politeknik Negeri Malang Jurusan Teknologi Informasi. Video ini bercerita tentang apa saja produk yang ada dan bagaimana proses pembuatannya. Diharapkan dengan adanya video *Company Profile* ini dapat meningkatkan produksi dan penjualan dari UMKM SISTIAR.

**Kata kunci**—*Company Profile, video, media promosi*

### 1. PENDAHULUAN

UMKM merupakan suatu usaha perseorangan atau badan usaha yang berskala kecil dan memiliki batasan tertentu dalam hal jumlah tenaga kerjanya, jumlah penjualan atau omsetnya, serta jumlah aset atau aktivasinya. UMKM memiliki peran yang sangat penting dan strategis dalam perekonomian Indonesia[1][2][5]. Untuk itu perkembangan sektor UMKM sangat diperlukan dalam rangka untuk peningkatan ekonomi.

UMKM SISTIAR adalah salah satu UMKM skala mikro yang berada di Singosari yang bergerak di bidang makanan dan minuman dengan merk dagang FRANDIEN dan sudah mempunyai NIB (Nomor Induk Berusaha). Produk makanan yang dijual antara lain kue kering seperti sagu keju, sagu coklat, kastengels, dan nastar; aneka sambal dalam kemasan jar, seperti sambal cumi, sambal bajak, sambal teri, sambal klothok, sambal udang, dan teri. Selain itu, produk makanan lainnya adalah aneka macam kue seperti roll cake abon, kue marmer, macaroni schotel, dan brownies panggang dan kukus yang dijual berdasarkan pesanan. Adapun minuman yang dijual adalah aneka jamu, misalnya jamu beras kencur dan jamu kunyit asam. Sebagai nilai plus dari produk-produk UMKM ini, sebagian besar produk kue keringnya sudah mendapatkan Sertifikat Produksi Pangan

Industri Rumah Tangga (SPP-IRT), HKI, dan Sertifikat Halal, begitu juga dengan produk sambalnya.

Dalam memasarkan produk-produk tersebut, pemilik usaha menggunakan dua cara, yaitu secara online dengan menggunakan social media, yaitu *WhatsApp*, *Facebook*, dan *Instagram* dan menggunakan market place, yaitu *Shopee* dan *Tokopedia*; dan secara offline, yaitu dengan “menitipkan” produk sambalnya di outlet-outlet Malang Strudel yang ada di Singosari dan sekitarnya. Meskipun demikian, ternyata dalam prakteknya, penjualan pada UMKM ini masih dibawah target yang diharapkan.

Pengabdian Pada Masyarakat (PPM) ini bertujuan membantu UMKM yang menjadi mitra, yaitu UMKM SISTIAR yang termasuk dalam kategori masyarakat yang produktif secara ekonomi (usaha mikro) dengan memberikan kontribusi dalam bidang jasa dan produk. Hal ini sesuai dengan yang tercantum [3] dalam buku Panduan Penelitian dan PPM 2023 hal. 64, yang menyebutkan bahwa salah satu bentuk kegiatan PPM yang dapat dilakukan pada skema “PPM DIPA Reguler” adalah pendidikan/pelatihan masyarakat dengan kegiatan berupa pemberian jasa layanan sesuai dengan kebutuhan mitra. Jasa yang dimaksud dalam PPM ini adalah pemberian latihan secara privat kepada pemilik UMKM ini dalam video

creating dan editing dan juga berupa produk yaitu pembuatan video *Company Profile* yang dapat digunakan sebagai media promosi dan persiapan kurasi produk oleh Departemen Koperasi dan UMKM.

2. UMKM SISTIAR

Pemilik usaha melakukan banyak upaya untuk meningkatkan kemampuan berwirausaha karena sebelumnya tidak mengetahui sama sekali tentang ilmu bisnis dan pemasaran. Sebelumnya beliau adalah karyawan di salah satu pabrik farmasi yang ada di Pasuruan sebelum menekuni usaha ini. Beliau rutin mengikuti berbagai macam pelatihan, menjadi anggota Forum Komunikasi Syariah dan *Baking Lovers*, dan beberapa komunitas fotografer amatir di Instagram. Selain itu, untuk meningkatkan pembelian, pemilik juga memberikan promo pada akhir tahun terutama pada produk sambal kemasan.

Sampai saat ini produk produk yang pernah dihasilkan antara lain kue kering seperti sugu keju, sugu coklat, kastengels, dan nastar; aneka sambal dalam kemasan jar, seperti sambal cumi, sambal bajak, sambal teri, sambal klothok, sambal udang, dan teri. Selain itu juga produk makanan lainnya adalah aneka macam kue seperti *roll cake* abon, kue marmer, makaroni schotel, dan brownies panggang dan kukus yang dijual berdasarkan pesanan.



Gambar 1 Produk-produk yang dihasilkan oleh UMKM Sistiari

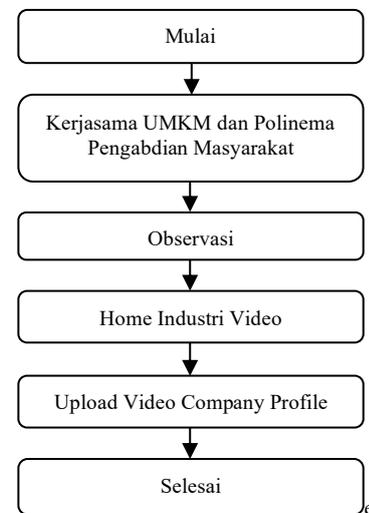
Secara kualitas produk-produk mitra sudah sangat bagus dan sudah mendapatkan Sertifikat Produksi Pangan Industri Rumah Tangga (SPP-IRT), HKI, dan Sertifikat Halal, begitu juga dengan produk sambal-nya. Mitra juga telah menggunakan banyak media untuk memasarkan produk-produknya. Meskipun demikian, ternyata dalam praktek-nya, penjualan pada UMKM ini masih dibawah target yang diharapkan.

Salah satu saran yang diberikan ketika beliau mengikuti sebuah pelatihan tentang digital marketing

adalah mitra perlu memiliki *Company Profile* yang dapat digunakan sebagai sarana promosi [4] dan salah satu media presentasi ketika mengikuti kurasi produk. Kurasi produk adalah proses menjaga nilai serta mengelola produk untuk dapat dikembangkan dan dilestarikan untuk kemudian hari. Seperti yang dikutip dari <https://www.rumahkurasi.com/>, unsur-unsur yang dinilai pada proses tersebut antara lain adalah legalitas (terdapatnya ijin dari departemen yang berwenang terkait tentang produk yang dijual), kualitas (keseluruhan ciri dan karakteristik produk atau jasa yang mendukung kemampuan untuk memuaskan kebutuhan), dan *packaging* (kemasan produk yang unik dan menarik cenderung memberikan kesan positif pada merek dan kualitas produk).

3. METODE

Pembuatan *Company Profile* dengan tahapan sebagaimana Gambar 2.

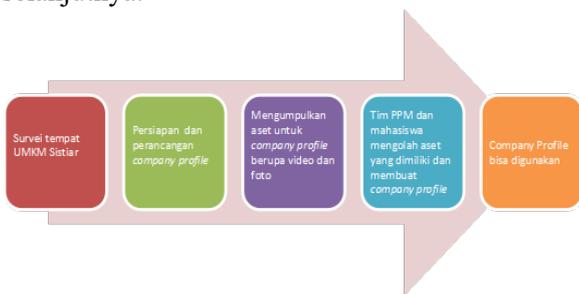


Gambar 2 Tahapan Pembuatan *Company Profile* UMKM Sistiari

Metode yang digunakan dalam pendekatan mitra adalah:

1. Pembuatan *Company Profile* yaitu dengan melakukan pembuatan video *Company Profile* melibatkan tim PPM yaitu dosen dan mahasiswa serta pemilik UMKM Sistiari. Diharapkan dengan adanya *Company Profile* ini UMKM Sistiari akan lebih dikenal oleh masyarakat umum.
2. Pendampingan mitra yaitu dengan melakukan pelatihan pembuatan dan edit video sehingga pemilik UMKM dapat membuat video untuk pengembangan *Company Profile* atau video promosi produk lainnya.

Dalam kunjungan pertama di UMKM SISTIAR, tim PPM JTI Polinema yang dibantu oleh mahasiswa melakukan survei dan menggali informasi mengenai kebutuhan sistem dan implementasi pembuatan *Company Profile* sebagai media promosi. Setelah analisa kebutuhan sistem selesai dilanjutkan untuk perencanaan dan pembuatan konsep *Company Profile*. Tahapan selanjutnya adalah sosialisasi *Company Profile* UMKM SISTIAR sekaligus memberikan pelatihan pembuatan dan pengeditan video. Dengan adanya pelatihan ini diharapkan UMKM SISTIAR bisa membuat *Company Profile* dan video-video sebagai media promosi secara mandiri. Selain memberikan pelatihan, tim PPM juga melakukan *interview* untuk kebutuhan UMKM selanjutnya.



Gambar 3 Metode Pendekatan Mitra

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

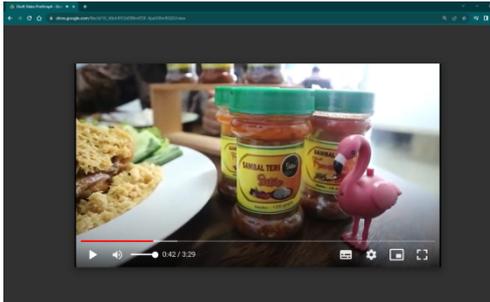
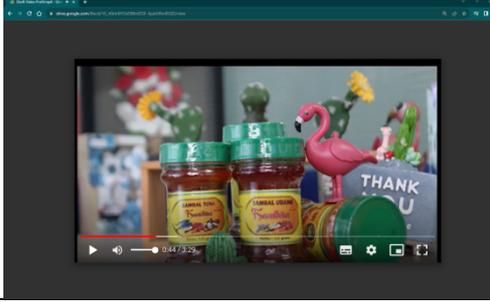
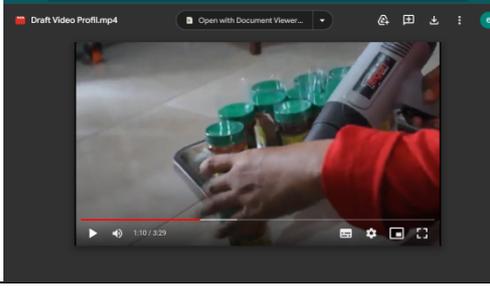
Pengabdian Pada Masyarakat (PPM) yang direncanakan ini dapat memberikan kontribusi kepada UMKM yang menjadi mitra, yaitu UMKM SISTIAR yang termasuk dalam kategori masyarakat yang produktif secara ekonomi (usaha mikro) dengan memberikan kontribusi dalam bidang jasa dan produk. Karena itulah dibutuhkan jenis kepakaran tertentu untuk memenuhi tujuan tersebut, antara lain:

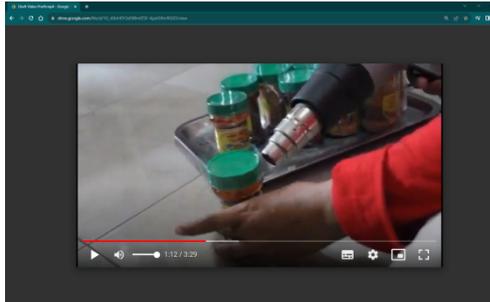
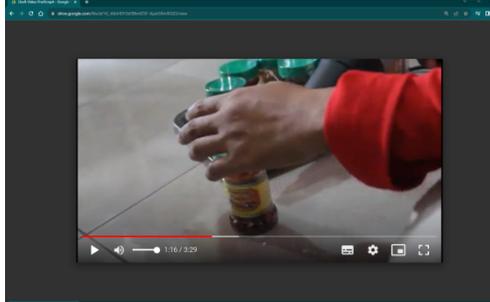
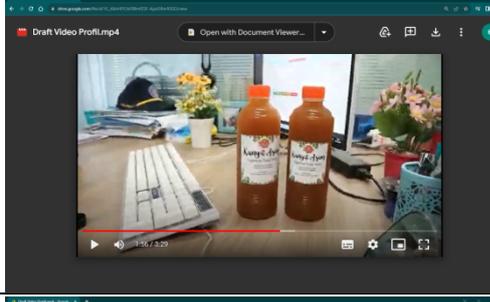
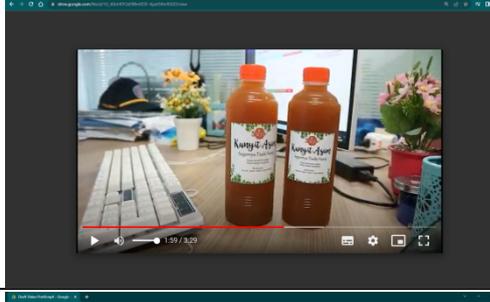
- a) Pembuatan dan edit video.
- b) Pembuatan modul manual pembuatan dan edit video.
- c) Pendampingan mitra yaitu dengan melakukan pelatihan pembuatan dan edit video sehingga pemilik UMKM dapat membuat video untuk pengembangan *Company Profile* atau video promosi produk lainnya.

Tabel 1. Hasil Video *Company Profile* SISTIAR

Slide	Gambar
-------	--------

1	
2	
3	
4	
5	
6	

7	
8	
9	
10	
11	
12	

13	
14	
15	
16	
17	
18	

18	
19	
20	
21	
22	
23	

24	
25	
26	

Tabel 1 yang merupakan hasil video *Company Profile* UMKM SISTIAR. Untuk video *Company Profile* dapat diakses di link berikut [https://drive.google.com/file/d/1G\\_t6bJrI0Y2xE0BmfZSF-Ajub5Rm9SGD/view](https://drive.google.com/file/d/1G_t6bJrI0Y2xE0BmfZSF-Ajub5Rm9SGD/view)

Pada kegiatan ini selain membuat *Company Profile*, tim PPM juga memberikan sedikit pelatihan *editing* video. Dengan pelatihan ini diharapkan pihak mitra dapat mengembangkan *Company Profile* yang sudah dimilikinya.



Gambar 4 Pelatihan video *editing* dan wawancara

Gambar 5. Pemilik usaha UMKM dan tim PPM

Tahapan akhir dari PPM ini adalah meminta umpan balik dari mitra dengan menggunakan metode wawancara. Dari hasil wawancara didapatkan bahwa:

1. *Company Profile* yang dihasilkan dari kegiatan PPM ini sangat sesuai dengan keinginan dan dibutuhkan mitra, yaitu UMKM Sistiari.
2. Mitra merasa sangat dibantu dengan adanya kegiatan PPM ini dan berharap akan ada kegiatan lanjutan.
3. Mitra masih memerlukan rebranding dan pembuatan logo untuk produk-produknya.

Hal ini dapat dikembangkan untuk agenda Pengabdian pada Masyarakat tahun selanjutnya.

#### 5. KESIMPULAN

Beberapa hal yang dapat disimpulkan, yaitu :

1. *Company Profile* yang dihasilkan dari kegiatan PPM ini sangat sesuai dengan keinginan dan dibutuhkan mitra yaitu UMKM Sistiari
2. Mitra merasa sangat dibantu dengan adanya kegiatan PPM ini dan berharap akan ada kegiatan lanjutan.

#### 6. SARAN

Kegiatan pengabdian masyarakat tahun ini berjalan lancar. Kegiatan ini bisa dilanjutkan lagi tahun depan dengan pendampingan pembuatan label produk dan papan petunjuk usaha.

#### UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada Politeknik Negeri Malang yang telah memberi dukungan moral dan dana terhadap program pengabdian masyarakat ini.

#### DAFTAR PUSTAKA

- [1] Permana, S. H., 2017, Strategi Peningkatan Usaha Mikro, Kecil, Menengah (UMKM) Indonesia. *Aspirasi*, Vol. 8 No. 1, Pusat Penelitian Badan Keahlian DPR RI.
- [2] Moriansyah, L., 2015, Pemasaran Melalui Media Sosial: Antecedents dan Consequences, *Jurnal Penelitian Komunikasi dan Opini Publik*, Vol. 19, No. 3, hlm. 187-196.
- [3] Polinema., 2023, Panduan Penelitian dan PPM Politeknik Negeri Malang.
- [4] Permana, S. H., 2016, *Peningkatan Peran Teknologi Informasi Dalam Pemasaran Produk UMKM di Indonesia*, dalam buku *bunga rampai yang berjudul Reformulasi Kebijakan Sektor Ekonomi Indonesia Dalam Perspektif Globalisasi*, Jakarta: Badan Keahlian DPR RI bekerjasama dengan Balai Pustaka.
- [5] Suryana, 2017, *Kewirausahaan: Kiat dan Proses Menuju Sukses*, Jakarta: Salemba Empat.
- [6] Suryana, Y, dan Bayu, K., 2010, *Kewirausahaan: Pendekatan Karakteristik Wirausahawan Sukses*, Jakarta: Prenadamedia Group.