

## PENDAMPINGAN PEMBUATAN LOGO DAN LABEL PRODUK UNTUK MENINGKATKAN OMSET PENJUALAN ROTI 99

**Aminah Silvi Lestari\*, Eka Farida**

Universitas Islam Malang, Malang, Indonesia

\*Koresponden penulis: 22202081019@unisma.ac.id

### ABSTRAK

*Roti merupakan makanan ringan yang cukup banyak penggemarnya. Selain dikenal karena harganya yang murah, juga karena ia dapat bertahan selama beberapa hari. Perkembangan dalam usaha roti 99 dalam pendampingan pembuatan logo Namun diantara dari sekian strategi, yang terpenting adalah bagaimana suatu usaha tersebut membangun identitas dan mencitrakan Brandingnya. Konsumen akan mengingat toko langganannya dengan berbagai macam cara mulai dari nama toko nya, harga barangnya, kerajinan dalam memberi diskon, keramahan, dan kenyamanan pada konsumennya. Logo merupakan komponen fundamental dalam membangun bisnis. Label Produk, Label produk merupakan identitas dari sebuah produk yang akan di pasarkan, label produk dapat mempermudah konsumen dalam memilih produk yang akan di belinya dan menjadi penguat branding usaha dalam persaingan bisnis yang semakin ketat. Meningkatkan Omset Penjualan, Menurut J. Stanton pemasaran adalah suatu sistem total dari kegiatan bisnis yang dirancang untuk mendistribusikan barang-barang dan jasa-jasa yang dapat memuaskan keinginan dan jasa baik kepada para konsumen saat ini maupun konsumen potensial.*

### Kata Kunci:

*pendamping pembuatan logo; label produk; meningkatkan omset penjualan.*

### PENDAHULUAN

Roti merupakan makanan ringan yang cukup banyak penggemarnya. Selain dikenal karena harganya yang murah, juga karena ia dapat bertahan selama beberapa hari. Roti bagi masyarakat Indonesia sudah menjadi alternatif untuk mengisi perut sebagai pengganti makanan utama atau sekedar menahan lapar sebelum mengkonsumsi makanan pokok. Bisnis yang dilakukan tidak hanya focus terhadap keuntungan yang diperoleh, namun juga diarahkan dalam pengembangan usaha sehingga dapat mempertahankan bisnisnya.

Bisnis makanan merupakan jenis usaha yang tidak hanya dikelola oleh pembisnis besar tetapi dikelola juga oleh hasil produksi rumah tangga yang perkembangannya sangat pesat (Ridwan, 2020). Usaha dari hasil produksi rumah tangga diarahkan untuk mempertahankan eksistensi suatu usaha sehingga dapat bersaing dengan produk di pasaran. Produksirumahan juga disebut sebagai sektor yang mampu menopang perekonomian rumah tangga bahkan perekonomian nasional salah satunya adalah negara Indonesia. Suatu usaha dapat lebih berkembang dengan strategi dalam bentuk promosi dan packaging yang

merupakan salah satu alat marketing untuk memperluas penjualan produk kepada masyarakat (Lestari, 2015).

*Pembuatan Logo*, Namun diantara dari sekian strategi, yang terpenting adalah bagaimana suatu usaha tersebut membangun identitas dan mencitrakan Brandingnya. Konsumen akan mengingat toko langganannya dengan berbagai macam cara mulai dari nama tokonya, harga barangnya, kerajinan dalam memberi diskon, keramahan, dan kenyamanan pada konsumennya. Logo merupakan komponen fundamental dalam membangun bisnis. Logo dapat menjadi pembeda dengan kompetitor walaupun pada produk terdapat ciri yang sama. Sependapat dengan Sukarjo (2006) dalam bukunya yang berjudul *How Do They Think* mengemukakan jika logo merupakan sebuah tanda yang secara langsung tidak menjual akan tetapi juga memberi sebuah identitas yang pada akhirnya sebagai salah satu alat pemasaran yang sangat signifikan. Dalam artian logo bisa membedakan antara produk atau jasa yang kita miliki dengan kompetitor.

*Label Produk*, Label produk merupakan identitas dari sebuah produk yang akan di pasarkan, label produk dapat mempermudah konsumen dalam memilih produk yang akan di belinya dan menjadi penguat branding usaha dalam persaingan bisnis yang semakin ketat. Dalam label di produk terdapat informasi berupa brand, komposisi, legalitas, fungsi dan petunjuk produk. Serta pajak yang terdapat di dalam usaha kecil menengah yang dapat membantu menentukan harga menjual suatu barang yang akan di pasarkan.

*Meningkatkan Omset Penjualan*, Menurut J. Stanton pemasaran adalah suatu sistem total dari kegiatan bisnis yang dirancang untuk mendistribusikan barang-barang dan jasa-jasa yang dapat memuaskan keinginan dan jasa baik kepada para konsumen saat ini maupun konsumen potensial. Adapun tujuan dari pemasaran adalah memberi kepuasan kepada para pelanggan atau konsumen karena dengan adanya kepuasan yang dirasakan oleh konsumen akan menimbulkan respon yang baik yaitu terjadinya pembelian ulang dan menganjurkan konsumen lain agar membeli atau menggunakan produk atau jasa yang sama (Ronny Parulian, 2002). Dalam hal ini pada industri roti strategi pemasaran mempunyai peranan penting dalam mencapai tujuan usaha. oleh karena itu bidang pemasaran berperan besar dalam merealisasikan rencana usaha. Hal ini dapat dilakukan, jika perusahaan ingin mempertahankan dan meningkatkan penjualan produk atau jasa yang merekaproduksi. Dengan melakukan penerapan strategi pemasaran yang akurat melalui pemanfaatan peluang dalam meningkatkan penjualan, sehingga posisi atau kedudukan perusahaan di pasar dapat ditingkatkan atau dipertahankan. Sehubungan dengan hal tersebut pelaksanaan pemasaran modern dewasa ini mempunyai peranan yang besar sebagai penunjang langsung terhadap peningkatan laba perusahaan. Strategi pemasaran harus dapat memberi gambaran yang jelas dan terarah tentang kegiatan yang akan dilakukan perusahaan dalam memaksimalkan setiap kesempatan atau peluang pada beberapa pasar sasaran (syarif hifayatullah, 2018).

## METODE PELAKSANAAN

Metode pelaksanaan yang digunakan adalah penelitian kualitatif descriptive, Penelitian naratif yang dilakukan dengan lisan dan tatap muka dengan menjelaskan bagaimana pentingnya memberikan logo dan juga label produk. Berdasarkan pada masalah yang dihadapi melakukan program pendampingan dan pelatihan terkait inovasi jaringan pemasaran yaitu media social dan pembuatan label dan kemasan yang lebih menarik. Sasaran ini adalah pelaku usaha Industri rumahan yaitu Roti 99 Dsn Rejoagung, RT.2/RW.1, Desa Bondoyudo, Sukodono, Kab. Lumajang, Sukodono, Jawa Timur, hingga dapat mendorong pelaku usahan rumahan untuk lebih berkembang seiringan dengan berkembangnya teknologi yang semakin canggih. Pelaku usaha ini dapat melakukan pembaharuan terhadap label dan logo produk Roti 99 dan dapat melakukan pemasaran melalui media social dan juga pemasaran secara offline.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Profil Roti 99

Nama Usaha : Roti 99

Deskripsi Usaha:

Bisnis ini merupakan bisnis yang berasal dari hobi dan ditekuni dengan mengikuti kelas khusus roti serta Latihan secara rutin awal belajar pada tahun 2018, bisnis ini ditekuni mulai tahun 2020 dengan menerima pesanan kue ulang tahun dan kue lebaran. Kemudian pada bisa membeli beberapa alat kue yang lebih banyak, dan berkembang mempunyaai 1 karyawan sampai sekarang ada 2 karyawan. lalu ada pelebaran membuat roti burger pertama kali dipasarkan ke pondok pesantren pada tahun 2021 tepatnya bulan oktober. Kemudian tahun 2022 menerima pesanan acara nikahan dan acara acara besar.



Gambar 1. Xxx...

### Pendampingan Pembuatan Logo

Manfaat pengemasan yang baik guna memperpanjang masasimpan produk. Dilanjutkan dengan sosialisasi pentingnya penggunaan label atau logo pada produk selain sebagai identitas produk juga dapat digunakan sebagai pengingat

bagi konsumen atau pelanggan saat akan membeli kembali produk mitra, disamping dapat meningkatkan value atau nilai produk. (C.Cenadi, 2019) Tujuan dari kegiatan ini untuk meningkatkan pemahaman, kesadaran serta pengetahuan mitra.



Gambar 2. Xxx...

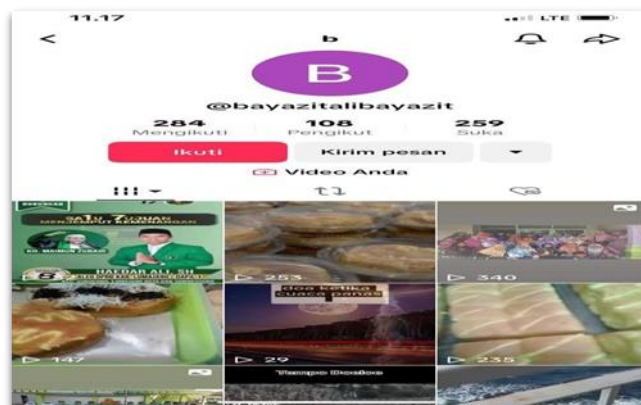
### **Pendampingan Label Produk**

Pengajuan sertifikat halal sudah dapat dilaksanakan online melalui <https://elppommui.org/>. Sebelum melakukan pendaftaran online, pengusaha harus mengikuti pelatihan Sistem Jaminan Halal yang diadakan LPPOM MUI, baik berupa pelatihan reguler maupun pelatihan online (e-training). Pengusaha juga harus menyiapkan dokumen yang diperlukan untuk sertifikasi halal. Sampai sekarang tidak ada tindak lanjut karena berkas yang diajukan waktu itu oleh pemilik usaha sendiri tanpa ada sepengetahuan kami.

Kemudian tanggal 20 oktober 2023 melakukan pengajuan lagi secara offline dengan melibatkan pengusaha sekitar karena ada beberapa pengusaha di lingkungan sekitar yang ingin mempunyai label. Lalu kami ke kantor kemenag untuk meminta sertifikasi halal, namun dengan jawaban akan diberikan sosialisasi sekaligus pendaftaran, namun sampai hari ini tidak ada tindak lanjut yang jelas.

### **Meningkatkan Omset Penjualan**

Sasaran pasar Roti 99 sejak tahun 2021 adalah pondok pesantren disekitar dan kantin sekolah dengan harga yang terjangkau namun kualitas premium. Dalam hal produk, Perusahaan Roti 99 sudah menjual produk roti yang berkualitas dan cita rasa yang berbeda dari para pesaingnya. Sehingga pelanggan dari roti 99 tetap loyal untuk membeli produk roti dari perusahaan Media Sosial merupakan media yang sangat mudah untuk menjangkau pasar secara luas karena sifatnya umum dan dapat diakses secara luas dan mudah.



Gambar 3. Xxx...

## KESIMPULAN

Berdasarkan hasil yang sudah dipaparkan dan pembahasan serta setelah melakukan evaluasi pada usaha Roti 99, dengan adanya kekurangan label halal, maka dapat disimpulkan pentingnya tentang logo dan lebel produk maupun kemasan, demikian pembuatan logo sudah dilakukan dengan baik, pemasaran melakukan media sosial dari status teman ke teman yang lain dan kemudian berkembang ke tiktok, media sosial sangat membantu dan bermanfaat meningkatkan omset penjualan Roti 99.

## DAFTAR RUJUKAN

- C. Cenadi, "Peranan Desain Kemasan Dalam Dunia Pemasaran," Nirmala, vol. 2, no. 1, pp. 93 - 103, 2019.
- Assauri, S. 2004. Manajemen Pemasaran: Dasar, Konsep, dan Strategi. Rajawali Press, Jakarta.
- Dharmmesta, B. S., & Handoko, T. H. 2011. Manajemen Pemasaran: Analisis Perilaku Konsumen (Edisi Pertama ed.). BPFE UGM, Yogyakarta. Alur Daftarnya. ([https://kemenag.go.id/nasional\\_diakses](https://kemenag.go.id/nasional_diakses) 14 November 2023).
- Darwanto. 2008. Membangun daya saing ukm dalam perekonomian nasional. Fakultas Ekonomi Universitas Diponegoro Semarang.