

INOVASI SALAD BUAH SAUS DURIAN (*DURIO ZIBETHINUS*) DAN MANGGIS (*GARCINIA MANGOSTANA*) UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN SALAD BUAH *KING QUEEN*

Putri Liliandani

putrililiandani27@gmail.com

Endah Pri Ariningsih

endah@umpwr.ac.id

Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi

Universitas Muhammadiyah Purworejo

ABSTRAK

Durian dan manggis merupakan komoditas utama di beberapa kecamatan yang ada di Kabupaten Purworejo seperti Kecamatan Kaligesing, Kecamatan Bruno, Kecamatan Bener, dan Kecamatan Bagelen. Daerah penghasil durian dan manggis di Purworejo kebanyakan memiliki topografi yang begitu terjal sehingga akses untuk menjual hasil panen mereka menjadi sulit. Para petani buah durian dan manggis tidak memiliki pilihan lain yang menyebabkan mereka harus menjual hasil panen mereka ke tengkulak. Hal tersebut tentu menjadikan harga durian dan manggis dimonopoli. Tengkulak pun membeli hasil panen mereka dengan harga rendah sehingga menyebabkan rendahnya tingkat pendapatan petani sedangkan hasil panen tersebut merupakan penghasilan utama mereka. Tentu hal ini menjadi penyebab utama rendahnya pendapatan petani buah durian dan manggis. Salad Buah *King Queen* ingin meningkatkan kesejahteraan para petani buah durian dan manggis Purworejo dengan cara memberdayakan mereka sebagai pemasok bahan baku saus salad. Dengan adanya situasi tersebut, membuat Tim P2MW Universitas Muhammadiyah Purworejo berinisiatif untuk membuat inovasi dari olahan buah durian dan manggis menjadi makanan yang memiliki cita rasa unik serta lezat yaitu Salad Buah saus durian dan saus manggis. Selain itu kehadiran Salad Buah King Queen menjadi alternatif untuk memenuhi kebutuhan akan makanan sehat dalam bentuk olahan buah untuk masyarakat, terutama orang yang sadar akan pentingnya gaya hidup sehat namun tidak memiliki waktu untuk menyiapkannya atau lebih suka makanan yang praktis. Salad Buah *King Queen* merupakan olahan beragam buah pilihan yang dipotong dadu serta disiram saus salad serta ditaburi keju sebagai toppingnya. Terdapat 305 konsumen potensial Salad Buah *King Queen*. Strategi pemasaran yang diterapkan yaitu dengan strategi *Marketing Mix (7P)*. Instrumen pemasaran yang digunakan yaitu *online* dan *offline*.

Kata Kunci: Salad Buah *King Queen*, Inovasi Produk, Pemanfaatan SDA

A. RINGKASAN EKSEKUTIF

Mayoritas masyarakat masih kurang memperhatikan kebutuhan nutrisi yang dibutuhkan oleh tubuh, kita ketahui pada buah-buahan terdapat kandungan vitamin-vitamin yang dibutuhkan oleh tubuh. Kebanyakan masyarakat abai makan buah karena harganya yang relatif tinggi dan beberapa ada yang malas untuk mengupas buah meskipun buah tersebut sudah ada di meja. Berdasarkan kondisi tersebut, salad buah *King Queen* hadir sebagai solusi untuk mengajak dan meningkatkan konsumsi buah yang variatif dengan praktis, higienis, ekonomis, dan siap saji. Masyarakat sekarang cenderung menyukai hal yang praktis karena aktivitas yang padat. Oleh karena itu, Salad Buah *King Queen* memberikan pelayanan untuk mempermudah dalam pemesanan produk salad buah dengan layanan *delivery order*.

Salad Buah *King Queen* mempunyai misi untuk menciptakan perubahan nyata dalam kehidupan masyarakat Purworejo. Dengan adanya salad buah dengan bahan baku utama saus yaitu buah durian dan buah manggis yang bekerjasama dengan petani buah lokal sebagai pemasok bahan baku saus salad bertujuan untuk meningkatkan kesejahteraan petani secara finansial. Selain itu kehadiran Salad Buah *King Queen* menjadi alternatif untuk memenuhi kebutuhan makanan sehat dalam bentuk olahan buah untuk masyarakat, terutama orang yang sadar pentingnya gaya hidup sehat namun tidak memiliki waktu untuk menyiapkannya atau lebih suka makanan yang praktis. Tim mengalami kendala dalam pengiriman salad buah jarak jauh sehingga berinovasi untuk menambah produk berupa saus salad buah kemasan botol kaca 250 ml. Inovasi produk ini terbukti dapat menjangkau konsumen dari luar kota sehingga dapat merasakan saus salad buah khas Salad Buah *King Queen*

Dalam menjalankan usaha Salad Buah *King Queen* permasalahan yang dihadapi berupa pembagian tugas yang tidak diselesaikan tepat waktu karena kesibukan anggota tim. Kami mengatasinya dengan saling mengingatkan tanggung jawab terhadap *jobdesk* masing-masing serta saling membantu apabila mengalami kesulitan. Selain itu kami selalu melakukan diskusi mengenai keberlanjutan bisnis dengan menjadwalkan sekali dalam satu pekan. Tim Salad Buah *King Queen* selalu solid dalam melakukan kegiatan penjualan *offline* secara rutin dengan kolaborasi secara efektif untuk tercapainya tujuan bersama. Segmentasi pasar yaitu pelajar dan mahasiswa serta orang yang menyukai salad buah dengan mengutamakan kualitas rasa dan buah, kelas ekonomi menengah dan menengah atas, berdomisili di kota. Pesaing sejenis di daerah Kabupaten Purworejo yaitu Salad Buah *Mars*, Salad Buah *Naemarish Kitchen* dan *Smothies*. Salad Buah *King Queen* berhasil menciptakan usaha mikro di bidang kuliner serta memiliki karyawan. Tim Salad Buah *King Queen* memahami pentingnya legalitas usaha serta menjaga higienitas.

B. DESKRIPSI USAHA

Salad Buah *King Queen* "***Yummy, Healthy, and Delicious***" merupakan usaha makanan berbahan dasar buah-buahan dan saus dengan campuran buah durian dan manggis yang dihaluskan. Berlokasi di Desa Bubutan Kecamatan Purwodadi, Kabupaten Purworejo. Usaha salad buah *King Queen* dimulai pada tahun 2022 dengan NIB: 1609230008524, Nomor Sertifikat halal: ID33110012376300923, HAKI dengan nomor EC00202454996 dan P-IRT 60433306010897-29. Ide usaha ini berawal dari banyaknya permintaan yang dimulai dari lingkup kecil, seperti teman kuliah dan keluarga. Oleh karena itu usaha ini dirintis karena berpeluang untuk menyediakan berbagai varian salad buah yang sehat dan dapat disesuaikan dengan permintaan konsumen. Produk awal yang dipasarkan adalah salad buah *original*. Untuk meningkatkan pangsa pasar, kami berinisiatif untuk menghadirkan inovasi baru berupa salad buah dengan variasi saus durian dan manggis. Salad buah *King Queen* hadir berkontribusi sebagai agen kesehatan dengan menyediakan camilan sehat dan lezat berupa salad buah dengan mengangkat potensi varietas unggulan

buah durian dan manggis untuk memberdayakan petani buah lokal sebagai pemasok bahan baku saus salad supaya kesejahteraan petani meningkat.

Salad Buah *King Queen* mempunyai sebuah misi untuk menciptakan perubahan nyata dalam kehidupan masyarakat Purworejo. Dengan adanya salad buah dengan bahan baku utama saus yaitu buah durian dan buah manggis yang bekerjasama dengan petani buah lokal sebagai pemasok bahan baku saus salad bertujuan untuk meningkatkan kesejahteraan petani secara finansial. Selain itu kehadiran Salad Buah *King Queen* menjadi alternatif untuk memenuhi kebutuhan makanan sehat dalam bentuk olahan buah untuk masyarakat, terutama orang yang sadar pentingnya gaya hidup sehat namun tidak memiliki waktu untuk menyiapkannya atau lebih suka makanan yang praktis. Dengan adanya Salad Buah *King Queen* harapannya membuka lapangan pekerjaan untuk masyarakat sekitar terutama ibu rumah tangga supaya mendapatkan tambahan pendapatan.

Ketersediaan nutrisi dan vitamin dari buah durian dan manggis dalam Salad Buah *King Queen* menjadi pilihan yang sehat dan bergizi untuk investasi kesehatan jangka panjang di tengah gaya hidup *modern* yang cenderung konsumtif dan serba instan. Kebiasaan mengonsumsi makanan cepat saji secara terus menerus menyebabkan tubuh kekurangan vitamin dan nutrisi. Akibatnya tubuh menjadi rentan sakit seperti peningkatan lemak tubuh yang tidak seimbang, hipertensi, dan diabetes. Dengan berbagai nutrisi yang terkandung, Salad Buah *King Queen* memberikan manfaat kesehatan bagi masyarakat terutama anak-anak muda yang sering makan makanan cepat saji yang rendah nutrisi. Salad Buah *King Queen* memberikan kemudahan dalam mengonsumsi makanan sehat dalam sajian praktis, tanpa pengawet, dan harga yang terjangkau. Salad Buah *King Queen* menjadi solusi terpenuhinya kebutuhan nutrisi yang lengkap secara praktis dan ekonomis untuk kalangan pelajar dan mahasiswa di Purworejo. Melihat potensi usaha salad buah yang semakin berkembang pesat, maka Salad Buah *King Queen* perlu menambah tenaga kerja dari kalangan ibu rumah tangga untuk memenuhi peningkatan permintaan pasar. Kami juga membutuhkan jasa antar barang untuk melayani konsumen yang *delivery order* karena terkendala kesibukan ataupun transportasi.

C. KAJIAN TEORI

1. Inovasi Produk

Menurut Hartini, (2012), Inovasi dapat dikatakan sebagai proses teknologis, sosial maupun manajerial gagasan baru pertama kali yang diperkenalkan untuk dipraktikkan dalam suatu budaya. Menurut Ramdani *et al.* (2023), Inovasi produk merupakan hasil dari pengembangan produk baru yang dilakukan pelaku usaha atau industri pada produk yang lama maupun yang baru diluncurkan.

Inovasi produk adalah pemahaman mengenai produk baru dan sering digabungkan dengan suatu hal baru demi menjadikan suatu metode produksi yang belum dikenali dan berbeda dari sebelumnya (Hubeis 2012:75). Inovasi produk merupakan mengenalkan dan mengembangkan suatu jenis jasa atau barang berbeda dan baru guna menutupi kekurangan pada produk sebelumnya dan lebih menekankan pada segi kualitas Atalay *et al.* (2013)

Inovasi kepada sesuatu produk dapat memiliki potensi untuk meningkatkan nilai suatu perusahaan dari pihak konsumen, inovasi terhadap suatu produk adalah kunci suatu keberhasilan dari perusahaan untuk bertahan dalam persaingan industri yang ketat (Irawan, 2015:9). Inovasi juga dapat dipandang sebagai sebuah cara kerja dari perusahaan untuk bisa menyesuaikan diri dalam kondisi wilayah yang terus menerus berubah. Dikarenakan hal tersebut perusahaan diharap dapat memunculkan gagasan dan ide segar yang memberikan pelayanan dan menawarkan produk inovatif dan juga memberi kepuasan

bagi pelanggan.

2. Penjualan

Penjualan merupakan salah satu proses kegiatan pemasaran yang menjadi sebuah kunci untuk menentukan keberhasilan suatu Perusahaan. Sehingga penjualan memegang peranan penting bagi perusahaan supaya produk yang dihasilkan oleh perusahaan dapat terjual dan memberikan penghasilan bagi perusahaan. Menurut Santi (2019), penjualan merupakan tujuan dari pemasaran artinya perusahaan melalui departemen/bagian pemasaran termasuk tenaga penjualan (*sales force*) nya akan berupaya melakukan kegiatan penjualan untuk menghabiskan produk yang dihasilkan.

3. Pengaruh Inovasi Produk terhadap Penjualan

Penelitian dari Widya A.P dan Raya (2020) menemukan bahwa inovasi produk memiliki pengaruh positif terhadap kinerja penjualan, meskipun tidak signifikan. Namun, ketika dikombinasikan dengan pemasaran melalui media sosial, pengaruhnya menjadi semakin meningkat. Hal ini menunjukkan bahwa strategi pemasaran yang tepat memperkuat dampak inovasi produk.

Tamamudin (2012:289) telah menunjukkan bahwa kinerja suatu perusahaan juga akan meningkat melalui peningkatan keputusan pembelian apabila inovasi produk yang dilakukan oleh suatu perusahaan juga semakin meningkat.

D. KONSUMEN POTENSIAL

1. Jumlah Konsumen Potensial

Salad Buah *King Queen* berhasil meningkatkan jumlah konsumen potensial sebanyak 305 responden sesudah mengikuti Pembinaan P2MW. Setelah melakukan validasi pasar dengan melakukan survei ke beberapa target pasar atau konsumen potensial. Didapat karakter calon konsumen potensial Salad Buah *King Queen* sebagai berikut:

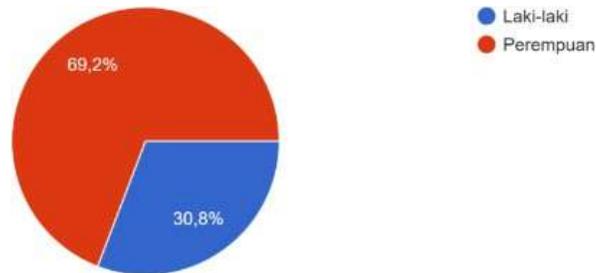
1) Karakteristik usia



Gambar 1. Analisis diagram konsumen potensial berdasarkan usia

Berdasarkan hasil kuesioner terhadap 305 responden dapat ditarik kesimpulan bahwa karakteristik usia dari konsumen potensial yaitu didominasi oleh usia 10 sampai 20 tahun dengan presentase sebanyak 66,9%

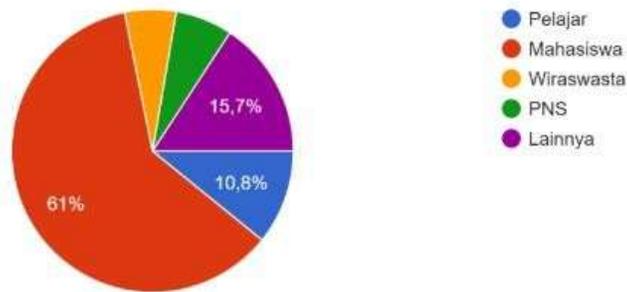
- 2) Karakteristik *gender*
a) Laki-laki
b) Perempuan



Gambar 2. Analisis diagram konsumen potensial berdasarkan gender

Berdasarkan hasil analisis dari kuesioner terhadap 305 responden diperoleh hasil presentase untuk *gender* laki-laki sebanyak 30,8% dan perempuan sebanyak 69,2%. Sehingga dapat disimpulkan bahwa konsumen potensial berdasarkan karakteristik *gender* didominasi oleh perempuan dengan presentase sebanyak 69,2% atau sejumlah 211 orang.

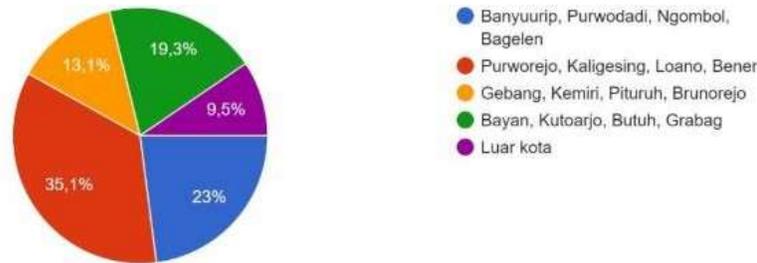
- 3) Karakteristik pekerjaan



Gambar 3. Analisis diagram konsumen potensial berdasarkan pekerjaan

Berdasarkan hasil analisis dari kuesioner terhadap 305 responden diperoleh hasil presentase untuk karakteristik pekerjaan, dapat disimpulkan bahwa konsumen potensial berdasarkan karakteristik pekerjaan didominasi oleh mahasiswa dengan presentase sebanyak 61% atau sejumlah 186 orang.

4) Karakteristik tempat tinggal



Gambar 4. Analisis diagram konsumen potensial berdasarkan tempat tinggal

Berdasarkan hasil analisis dari kuesioner terhadap 305 responden diperoleh hasil presentase alamat tempat tinggal dari konsumen potensial didominasi oleh konsumen yang berasal dari kelompok Kecamatan Purworejo, Kaligesing, Loano, Bener karena Salad Buah *King Queen* sering memasarkan produk di area Purworejo kota, seperti buka stand di SMPN 31 Purworejo yang strategis, saat *Car Free Day* (CFD), mengikuti berbagai *expo* dan bazar UMKM di Alun-alun Purworejo terbukti dengan presentase yang di dapat yaitu sebanyak 35,1%. Artinya Salad Buah *King Queen* harus lebih gencar untuk penjualan di wilayah Purworejo kota.

2. Ukuran Pangsa Pasar

Ukuran pangsa pasar dari Salad Buah *King Queen* mengalami peningkatan peningkatan sesudah mengikuti P2MW. Strategi yang dilakukan Salad Buah *King Queen* dalam meningkatkan pangsa pasar dan jumlah pelanggan yaitu dengan mengikuti beberapa kegiatan gelar produk yang telah diselenggarakan kampus, Dinas di Kabupaten Purworejo, dan gencar melakukan penjualan di beberapa titik lokasi penjualan Salad Buah *King Queen*. Kegiatan gelar produk tersebut antara lain:

- a) *Stand* di SMP N 31 Purworejo
- b) *Outlet* di Purwodadi, dekat BRI Purwodadi
- c) Kegiatan Gelar Produk Jumat Berkah di Universitas Muhammadiyah Purworejo
- d) Festival Purworejo *Fair* 2024
- e) *Expo* dan Kompetisi Kewirausahaan Nasional II Tahun 2024 di Universitas Tidar.
- f) *Joyo Mulyo Expo* 2024 di Pendopo Kecamatan Purworejo, Cangkrep
- g) Bazar Koperasi dan UMKM dalam rangka Memperingati Hari Koperasi ke-77 di Alun-Alun Purworejo
- h) Gelar Produk pada Kuliah Manajemen Tahun 2024 dan Kunjungan dari Universitas Muhammadiyah Metro Lampung
- i) Membuka lapak di *Car Free Day* pada Hari Minggu pagi
- j) Purworejo *Creative Expo* 25-28 Juli 2024 di Alun-Alun Purworejo yang dihadiri oleh ribuan pengunjung

E. PRODUK

1. Prototipe/ Produk Final

Produk final Salad Buah *King Queen* yaitu salad buah dengan beberapa varian saus, *topping*, dan produk tambahan antara lain:

- a. Salad buah saus *original*, salad buah saus durian dan salad buah saus manggis serta salad buah saus lemon
- b. Salad buah dengan pilihan *topping* keju, coklat, dan *greentea*
- c. Salad buah dengan pilihan ukuran kemasan mulai dari cup 100ml, 120ml, 200ml, 300ml, 500ml, 1.000ml, dan 2.000ml
- d. Salad buah dengan pilihan kemasan cup bulat dan cup cup persegi Panjang
- e. Salad buah dengan kemasan *hampers*.
- f. Saus salad dengan kemasan botol kaca ukuran 250ml

Pada produk Salad Buah *King Queen* konsumen dapat *request* isian buah, *topping* (keju/coklat/*greentea*, *choco grentea*), dan *topping* buah. Sehingga bisa sesuai selera. Saat ini kami juga menyediakan Salad Buah Prasmanan yang dibuat ketika ada orderan/pembelian, sehingga salad buah yang disajikan selalu dalam kondisi *fresh*.

2. Legalitas

Legalitas merupakan hal yang sangat penting bagi usaha Salad Buah *King Queen*. Dengan adanya legalitas usaha dapat meningkatkan kepercayaan konsumen kepada produk dari Salad Buah *King Queen*. Legalitas yang sudah Salad Buah *King Queen* miliki antara lain:

- a. NIB dengan nomor 1609230008524
- b. Halal dengan nomor ID33110012376300923
- c. HAKI dengan nomor EC00202454996
- d. PIRT dengan nomor 60433306010897-29

3. Pengembangan Produk

Pengembangan produk yang sudah dilakukan oleh Tim Salad Buah *King Queen* yaitu:

- a. Pengembangan saus baru yaitu saus lemon
- b. Melakukan *diversifikasi* dengan membuat produk *hampers* salad buah dengan pilihan cup bulat, persegi, dan persegi panjang dengan beberapa varian ukuran
- c. *Diversifikasi* pada kemasan yaitu membuat stiker label dengan menambahkan keterangan *expired* dan logo halal, menggunakan kemasan plastik kresek sablon, kartu nama, dan brosur dengan desain yang menarik dan warnanya menyesuaikan dengan warna logo Salad Buah *King Queen*.

F. PEMASARAN

1. Omset/Sales

Omset dari penjualan Salad Buah *King Queen* selama 5 bulan mulai bulan Mei – September yaitu sebesar Rp 54.655.000

2. Strategi Pemasaran

Salad Buah *King Queen* melakukan strategi pemasaran dengan strategi bauran pemasaran (*marketing mix*) yang terdiri dari 7P (*product, process, price, promotion, physical environment, place, people*). Strategi 7P tersebut yaitu:

a) *Product*

Salad Buah *King Queen* menawarkan produk berupa salad buah dengan saus original, salad buah saus manggis, salad buah saus durian, dan salad buah saus lemon dengan berbagai

ukuran kemasan yang berbeda. Serta produk saus salad buah dalam kemasan botol kaca. Kami juga mengikuti permintaan pasar serta menambah inovasi dengan menyediakan *hampers* salad buah dan salad buah ulang tahun

b) *Process*

Dalam menjalankan usaha, Salad Buah *King Queen* mengutamakan kualitas produk. Diawali dari pemilihan bahan baku yang berkualitas hingga pembuatan salad buah secara *homemade* yang dijaga kebersihannya. Demi kenyamanan pelanggan, Salad Buah *King Queen* berkomitmen untuk selalu mempermudah proses pembelian secara *online* dan juga *offline* dengan memperhatikan pelayanan terhadap konsumen supaya konsumen menjadi puas, percaya, dan setia pada produk Salad Buah *King Queen*.

c) *Price*

Salad buah yang menggunakan buah-buahan segar dan premium biasanya akan memiliki harga yang cukup mahal, namun Salad Buah *King Queen* menawarkan harga yang terjangkau dikalangan mahasiswa supaya dapat meraih pangsa pasar yang luas guna membangun *image* kepada konsumen. Harga salad buah mulai dari Rp5.000 hingga Rp150.000 sesuai varian saus.

d) *Promotion*

- Memberikan promo di hari Jum'at berupa pembelian salad buah dengan jumlah tertentu mendapatkan bonus 1 produk
- Promo akhir bulan dengan memberikan diskon dengan syarat pembelian minimal Rp 50.000 yang akan mendapatkan potongan harga senilai Rp 5.000
- Gratis ongkir untuk lokasi jauh dengan syarat pembelian minimal Rp 50.000
- Memberikan tester salad buah di setiap *event* atau bazar

e) *Physical environment*

Physical environment Salad Buah *King Queen* yaitu menggunakan *packaging* berupa cup berbentuk bulat, kotak dan persegi. Terdapat stiker di atasnya yang didesain dengan pemilihan warna hijau yang mencerminkan kesegaran serta mencerminkan identitas dari brand. Serta terdapat logo dan *contact person* untuk pemesanan salad buah. Kami juga menyertakan logo dan nomor halal serta keterangan *expired* supaya konsumen dapat mengetahui batas ketahanan salad buah pada stiker. Kemasan plastik salad buah juga sudah disablon dengan gambar logo dan *contact person* Salad Buah *King Queen*. Pada produk Hampers sudah dilengkapi box, kartu nama, stiker, *hangtag*, sendok, dan *paper bag*.

f) *Place*

Tim Salad Buah *King Queen* telah memperluas jangkauan pemasaran dengan mengikuti beberapa rangkaian kegiatan yaitu: a. *Stand* di SMPN 31 Purworejo, b. *Outlet* di Purwodadi, dekat BRI Purwodadi, c. Kegiatan Jumat Berkah di Kampus Universitas Muhammadiyah Purworejo, d. Festival Purworejo *Fair* 2024, e. *Expo* dan Kompetisi Kewirausahaan Nasional II di Universitas Tidar, f. *Joyo Mulyo Expo* 2024 di Pendopo Kecamatan Purworejo, Cangkreng, g. Bazar Koperasi dan UMKM dalam rangka Memperingati Hari Koperasi ke-77 di Alun-alun Purworejo, h. Gelar Produk pada Kuliah Manajemen Tahun 2024 dan Kunjungan dari Universitas Muhammadiyah Metro Lampung, i. Membuka lapak di *Car Free Day* pada hari minggu, j. Purworejo *Creative Expo* 25-28 Juli 2024 di Alun-Alun Purworejo

g) *People*

Salad Buah *King Queen* mengutamakan pelayanan yang baik kepada pelanggan dengan melakukan proses produksi hingga pemasaran dilakukan oleh tim yang memiliki kualifikasi

sesuai kemampuan dengan perannya masing-masing. Kami berusaha sebaik mungkin menjalin hubungan ke para customer dengan pelayanan yang ramah agar kemudian muncul loyalitas dari para konsumen.

3. Instrumen Pemasaran

Salad Buah *King Queen* memiliki *platform online* yaitu *Facebook (Salad King Queen)*, *Shopee (Salad King Queen)*, *Tiktok (Salad King Queen)*, *GrabFood (Salad King Queen)* dan *Instagram (salad.king.queen)*. Serta mempromosikan melalui siaran Radio Swara Kenanga Surya FM Instrumen secara *offline* dengan aktif melakukan penjualan di *Expo* dan pameran yang diselenggarakan oleh kampus dan luar kampus Universitas Muhammadiyah Purworejo. Salad Buah *King Queen* juga memiliki *offline store* yang berlokasi di Purwodadi

G. SUMBERDAYA

1. Peningkatan Kompetensi

Peningkatan kompetensi Salad Buah *King Queen* yaitu:

- a. *Mentoring*
- b. Pelatihan *Public Speaking*
- c. Pelatihan *Scale Up* UMKM oleh DPMPTSPS Kabupaten Purworejo
- d. Pelatihan Manajemen Keuangan di PLUT Purworejo
- e. Pelatihan *Personal Branding*
- f. Pelatihan *Digital Marketing, Branding, dan Packaging*
- g. Sosialisasi HAKI
- h. Pelatihan *Desain Grafis*
- i. Pelatihan *Instagram Ads*

2. Pengembangan Jejaring, Mitra, Strategi Tenaga Kerja

Pengembangan jejaring atau kemitraan Tim Salad Buah *King Queen* yaitu dengan bekerjasama dengan PLUT KUKMP Kabupaten Purworejo di bidang pelatihan, perijinan dan pemasaran. Dari PLUT KUKMP Kabupaten Purworejo menawarkan banyak kegiatan pelatihan seperti pelatihan keuangan dan pemasaran. Tim Salad Buah *King Queen* mengembangkan jejaring dengan memiliki *reseller* yang dapat membantu melakukan pemasaran. Selain itu, Salad Buah *King Queen* juga bermitra dengan toko buah di purworejo serta petani buah durian dan menggis.

Strategi tenaga kerja Tim Salad Buah *King Queen* yaitu dengan aktif mengikuti pelatihan baik secara *online* maupun *offline*. Sehingga dapat menghasilkan tim yang unggul dan berdaya saing di dunia kerja. Pelatihan tersebut antara lain pelatihan *Public Speaking*, pelatihan *Scale Up* UMKM oleh DPMPTSPS Kabupaten Purworejo, pelatihan Manajemen Keuangan di PLUT Purworejo, Pelatihan *Personal Branding*, Pelatihan *Digital Marketing, Branding, dan Packaging*, Sosialisasi HAKI, Pelatihan *Desain Grafis*, Pelatihan *Instagram Ads*. Selain itu strategi lainnya dengan membuat jadwal rutin setiap pekan untuk evaluasi dan menyusun rencana kegiatan yang akan dilakukan selanjutnya. Sehingga kegiatannya pun jadi lebih terkelola dan teratur.

3. Kerjasama Tim

Kerjasama tim Salad Buah *King Queen* berjalan sesuai dengan pembagian *jobdesk* yang direncanakan. Dalam mengatasi kesibukan dan permasalahan dalam pelaksanaan penjualan, Salad Buah *King Queen* melakukan pembagian jadwal. Kurangnya Sumber Daya Manusia (SDM) dikarenakan pemasaran dan orderan yang meningkat sehingga kami mengatasinya dengan mencari pekerja harian lepas. Terdapat kejenuhan *jobdesk* dan tekanan dalam bekerja menyebabkan timbulnya kelelahan yang

dirasakan Tim Salad Buah *King Queen*. Kami mengatasinya dengan memberikan waktu libur setiap pekan.

DAFTAR PUSTAKA

Astuti, Megawanti Fitri, and Pipit Sundari. n.d. *Analisis Pengaruh Promosi Dan Inovasi Produk Terhadap Volume Penjualan Di Cv Mega Furniture Pati*.

Kusumawardhani, Sri Dyah Aulia. 2024. "Pengaruh Produk dan Promosi terhadap Volume Penjualan." *Jurnal Riset Mahasiswa Ekonomi (RITMIK)* 6:405–13.

Pratiwi, Widya Ayu, and Raya Sulistyowati. 2020. "Pengaruh Inovasi Produk Dan Sosial Media Marketing Terhadap Sales Performance Pada Ikm Batik Gedog Kabupaten Tuban." *Jurnal Pendidikan Tata Niaga (Jptn)* 08.

Rukaiyah, St, Syamsuddin Bidol, and Derry Suryadi. 2024. *Pengaruh Digitalmarketing Dan Inovasi Produk Terhadap Peningkatan Volume Penjualan Pada Usaha Kecil Di Kota Makassar*. Vol. 16.

Wuisan, Veronika. Y., S. L. V. H. Joice Lopian, and Merlyn M. Karuntu. 2021. "Pengaruh Inovasi Produk Dan Digital Marketing Terhadap Perkembangan Umkm Di Kecamatan Kauditan Pada Masa Pandemi Covid-19." *Jurnal Emba* 10.