

PENINGKATAN PENJUALAN PADA USAHA KECIL MANDIRI DI DESA MEDAN SINEMBAH KECAMATAN TANJUNG MORAWA KABUPATEN DELI SERDANG

Henny Andriyani Wirananda ¹⁾, Toni Hidayat ²⁾

Universitas Muslim Nusantara Al Wasliyah Medan ¹⁾

Universitas Muslim Nusantara Al Wasliyah Medan ²⁾

e-mail : hennyandriyani@umnaw.ac.id

e-mail : tonihidayat@umnaw.ac.id

ABSTRAK

Tujuan diadakannya kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah untuk memberikan pengetahuan dan pemahaman kepada para pelaku UMKM desa dalam memaksimalkan pemasaran secara online melalui media social yang akan berdampak untuk pendapatan UMKM Desa Medan Sinembah. Adapun manfaat dari kegiatan ini diharapkan dapat menumbuhkan semangat berwirausaha bagi masyarakat prasejahtera melalui sosialisasi pemasaran secara online sehingga masyarakat tidak terbebani dalam aspek pemasaran produk UMKM Desa yang selama ini menjadi permasalahan para pelaku UMKM. Penjualan secara online yang dilakukan oleh para pelaku UMKM desa diharapkan dapat meningkatkan penjualan dari produk UMKM dan menduniannya produk UMKM masyarakat Desa Medan Sinembah. Metode pendekatan yang ditawarkan untuk menyelesaikan masalah pada kegiatan pengabdian ini adalah sebagai berikut: (1) Metode ceramah untuk tahap sosialisasi peningkatan penjualan (2) Metode demonstrasi untuk tahap pelatihan pemasaran produk online.

Kata kunci : Usaha kecil mandiri, Peningkatan Penjualan, Pemasaran

ABSTRACT

The purpose of this community service activity is to provide knowledge and understanding to the village SMEs in maximizing online marketing through social media that will have an impact on MSME income in Medan Sinembah Village. The benefits of this activity are expected to foster entrepreneurial enthusiasm for underprivileged people through online marketing socialization so that the community is not burdened in the marketing aspects of Village SME products which have been a problem for MSME actors. Online sales made by village MSMEs are expected to increase sales of MSME products and to populate MSME products of Medan Sinembah villagers. The approach methods offered to resolve problems in this community service activity are as follows: (1) Lecture method for increasing socialization phase sales (2) Demonstration method for the online product marketing training stage.

Keywords : Independent small business, Sales Increase, Marketing

PENDAHULUAN

Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) memiliki peran penting dalam perekonomian masyarakat Indonesia. Pemerintah Indonesia memandang penting keberadaan para pelaku UMKM. Perhatian tinggi yang diberikan kepada para pelaku UMKM tersebut tidak lain sebagai wujud pemerintah dalam menyokong ekonomi rakyat kecil. Apalagi, UMKM mampu memberikan dampak secara langsung terhadap kehidupan masyarakat di sektor bawah.

UMKM banyak diminati masyarakat karena usaha ini tidak memerlukan modal besar. Sekalipun hanya bermodal kecil namun UMKM bisa dikembangkan menjadi usaha yang lebih besar lagi. UMKM di Indonesia pada tahun 2016 diperkirakan telah mencapai 56 juta usaha. Dari jutaan UMKM yang telah memasuki dunia kerja di Indonesia, terdapat 107 juta manusia yang telah menggantungkan hidupnya pada UMKM tersebut. Melalui UMKM ini masyarakat Indonesia dituntut untuk lebih kreatif. Kreatif dalam menciptakan

produk hingga memasarkan produk. Namun dari jutaan UMKM tersebut terdapat permasalahan yang dapat kita jumpai pada bisnis UMKM ini adalah seperti kesulitan pemasaran, keterbatasan SDM, kesulitan bahan baku, keterbatasan inovasi dan teknologi, hingga kesulitan akses ke sumber pembiayaan yang cukup terbatas – bagaimana para pelaku UMKM membangun strategi pemasaran? Apakah strategi pemasaran yang dilakukan sudah tepat dan terbukti ampuh dalam meningkatkan penjualan usaha?

Dengan mengetahui beberapa permasalahan tersebut, maka tim Program Kemitraan Masyarakat dalam kesempatan ini memfokuskan pada pengembangan pemasaran pada UKM usaha kecil mandiri Sapu ijuk di desa Medan Sinembah, lebih tepatnya pada pemasaran secara online yang bertujuan untuk meningkatkan penjualan usaha kecil mandiri.

Di desa Medan Sinembah 9 dusun terdiri dari 1.689 kepala keluarga. Masyarakat di desa sinembah sebagian besar sebagai wirausaha.



Gambar 1 : kantor desa Medan Sinembah



Gambar 2 : kegiatan usaha kecil mandiri desa Medan Sinembah



Gambar 3 : kegiatan usaha kecil mandiri desa Medan Sinembah

Sasaran yang diambil adalah masyarakat di desa Medan Sinembah dikarenakan masyarakatnya memiliki dasar keterampilan yang lebih kuat dalam menciptakan suatu produk rumah tangga yaitu sapu ijuk dibandingkan dengan

usaha lain. Dengan melihat situasi dimasyarakat Medan Sinembah ini maka ingin membantu untuk memaksimalkan penjualan sapu ijuk yang di produksi sendiri.

Minimnya pengetahuan mereka tentang pemasaran secara online sebagai media mereka dalam meningkatkan penjualan maka melalui Program Kemitraan Masyarakat (PKM) ini ingin mensosialisasikan kepada masyarakat Medan Sinembah untuk memaksimalkan penjualan produk mereka melalui gadget dan media sosial yang dimiliki.

PERMASALAHAN MITRA

Banyaknya generasi muda saat ini yang putus sekolah sebelum dapat melanjutkan ke jenjang pendidikan tinggi berdampak pada pengangguran yang belum teratasi. Sasaran program ini ditujukan kepada masyarakat penduduk Desa Medan Sinembah untuk mengembangkan skill mereka dalam mengembangkan usaha sapu ijuk secara online. Masalah yang dihadapi masyarakat desa saat ini untuk mampu mengembangkan usaha mandiri sebenarnya bukan hanya pada segi modal tetapi lebih kepada minat dan kesempatan untuk mengembangkan kemampuan berwirausaha sapu ijuk.

Beberapa permasalahan yang ingin diatasi melalui program ini adalah : 1) Bagaimana peran media sosial dalam meningkat penjualan sapu ijuk?, 2) Bagaimana pemasaran yang efektif melalui media sosial dalam peningkatan penjualan?, 3) Bagaimana membangun kepercayaan pelanggan sehingga menciptakan penjualan secara berkelanjutan melalui media sosial?

METODE PELAKSANAAN

Metode Pendekatan Yang Ditawarkan

Metode pendekatan yang ditawarkan untuk menyelesaikan masalah pada kegiatan pengabdian ini adalah sebagai berikut: (1) Metode ceramah untuk tahap sosialisasi peningkatan penjualan (2) Metode demonstrasi untuk tahap pelatihan pemasaran produk online.

Pendidikan dan Sosialisasi Program

Kegiatan ini dilaksanakan pada tanggal 23 November 2019 bertempat di kantor kepala Desa Medan Senembah dihadiri sebanyak 25 ibu-ibu PKK. Kegiatan ini memaparkan bahwa program peningkatan penjualan secara online perlu digalakkan untuk membantu para pemilik UMKM dalam melakukan penjualan produk mereka secara online di era digital sekarang ini. Dengan memanfaatkan media sosial lebih tepatnya penjualan dengan metode digital marketing produk UMKM Desa dapat mendunia dan memudahkan para konsumen dalam melakukan pembelian. Selain diberikan sosialisasi dalam penjualan melalui sosial media, para pelaku UMKM juga mendapatkan arahan melakukan penjualan secara offline yang lebih efektif untuk meningkatkan penjualan produk UMKM mereka. Melalui sosialisasi ini masyarakat yang merupakan para pelaku UMKM harus lebih nyaman dan percaya diri dalam memasarkan produk UMKM mereka.

Melalui sosialisasi ini diharapkan masyarakat pelaku UMKM ini dapat lebih mengembangkan kreatifitasnya dalam berinovasi terhadap produknya agar lebih percaya diri dalam memasarkan produk UMKM mereka ke media sosial

sehingga produk UMKM mereka dapat mendunia dan laba/profit UMKM mereka meningkat yang akan berdampak terhadap kesejahteraan masyarakat desa. Minimnya pengetahuan menggunakan promosi melalui media sosial ternyata menjadi permasalahan untuk para pelaku UMKM yang kebanyakan dari mereka ternyata GAPTEK (GAGAP TEKNOLOGI). Dengan sosialisasi ini juga membantu masyarakat desa dalam mengatasi tingkat pengangguran karna penjualan atau promosi yang dilakukan bisa secara ONLINE melalui GADGET yang mereka miliki.



Gambar 5. Kegiatan Focus Group Discussion Program



Gambar 6. Peserta Focus Group Discussion



Gambar 6. Peserta Focus Group Discussion aktif bertanya .



Gambar 7. Tim pengabdian dan mitra/peserta

Evaluasi pelaksanaan program pengabdian dilaksanakan setelah selesai kegiatan sosialisasi peningkatan penjualan pada Usaha Kecil Menengah di Desa Medan Sinembah Tanjung Morawa yaitu dengan memberikan beberapa pertanyaan maupun saran serta membuka forum diskusi lebih lanjut dalam membahas permasalahan yang muncul dan solusi yang lebih tepat lagi bagi pelaku usaha dan masyarakat Desa Medan Sinembah

HASIL DAN LUARAN YANG DICAPAI

Kegiatan Pengabdian kepada masyarakat dilaksanakan di Desa Medan Sinembah Kecamatan Tanjung Morawa Kabupaten Deli Serdang. Kegiatan ini disambut dengan baik oleh Kepala Desa, aparat desa dan para pelaku usaha didaerah tersebut. Kegiatan pengabdian ini dimulai dari persiapan : pengadaan sekaligus penggandaan modul , sosialisasi program, penentuan lokasi, waktu dan tempat kegiatan dan kegiatan inti yakni sosialisasi dalam meningkatkan penjualan melalui strategi pemasaran usaha. Para peserta sangat antusias dalam kegiatan ini, hal ini dibuktikan dengan peserta yang menghadiri pengabdian sebanyak 25 orang pelaku usaha. Dimana pengabdian hanya menargetkan 14 orang yang datang dalam kegiatan pengabdian tersebut.

Dalam pengabdian masyarakat, pelaku usaha kecil ini masih belum mengetahui dan memahami secara detail teknik dan strategi pemasaran untuk UMKM mereka. Hasil pengabdian kepada masyarakat yang sudah dilakukan, yaitu :

1. Timbulnya motivasi dan kesadaran diri para pelaku usaha dalam bermedia social, bahwasannya media social dapat memberikan dampak yang cukup besar untuk keberlangsungan usaha yang mereka miliki.
2. Pemahaman para pelaku usaha kecil dalam bermedia social dan tata cara menggunakan iklan bersponsor melalui media sosial yang mereka miliki. Seperti iklan bersponsor di Facebook dan Instagram yang saat ini banyak digandrungi masyarakat baik remaja hingga dewasa.
3. Pemahaman para pelaku usaha dalam membuat iklan bersponsor di media sosial. Mulai dari tahapan pembuatan akun media sosial, mengolah bahasa dalam menerbitkan iklan bersponsor, menentukan target pasar (seperti usia, lokasi, jenis kelamin, dll), pemilihan daerah domisili iklan yang akan diterbitkan, pemilihan biaya yang akan digunakan dalam beriklan dan menentukan berapa lama iklan akan diterbitkan. Setelah tahap penerbitan iklan melalui media sosial para pelaku usaha juga diajarkan tata cara melayani customer yang datang melalui media sosial mereka sehingga dapat terjalannya pembelian jangka panjang antara konsumen dan para pelaku usaha.
4. Kegiatan pelatihan ini tidak hanya satu arah, tetapi terjadi dua arah dengan adanya sesi diskusi. Diskusi berlangsung setelah penyampaian materi dengan tertib dan terarah.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilaksanakan di Desa Medan Sinembah Kecamatan Tanjung Morawa Kabupaten Deli Serdang telah berjalan dengan lancar dan para pelaku usaha kecil sangat antusias terhadap kegiatan tersebut. Kegiatan ini menambah motivasi, wawasan dan pemahaman mengenai Promosi produk UMKM secara offline dan online melalui media sosial demi kemajuan dan kelangsungan usaha tersebut kedepannya. Selain itu para pelaku usaha dituntut untuk disiplin dan komitmen dalam usaha promosi mereka yang konsisten setiap harinya sehingga peningkatan target penjualan pada UMKM mereka dapat tercapai.

Saran

Sebagai penunjang kegiatan pengabdian masyarakat ini, pemerintahan desa dan kabupaten disarankan untuk bersedia menyediakan fasilitas seperti Komputer atau laptop untuk para pelaku UMKM agar mereka bisa melakukan praktek langsung dalam mengaplikasikan promosi melalui media sosial.

UCAPAN TERIMA KASIH

Tim pengabdian mengucapkan terima kasih kepada LPPM UMN AL Washliyah yang telah mendanai kegiatan Pengabdian ini melalui skema program PKM tahun anggaran 2019.

REFRENSI

- Kotler, Phillip. 2010. Marketing. Jakarta: Erlangga
- David, Fred R. 2004. Manajemen Strategis: Konsep-konsep (Edisi Kesembilan). PT Indeks Kelompok Gramedia.
- Kantor Kepala Desa. 2015. Beberapa Industri Kecil dan Menengah wilayah Desa Medan Sinembah 2013. Medan Sinembah. Kantor Kepala Desa Teguh, M. 2010. Ekonomi Industri. PT. Raja Grafindo Persada: Jakarta.
- Todaro, Michael, P. 2004. Pembangunan Ekonomi di Dunia Ketiga, Jilid I. Edisi Kedelapan, Erlangga. Jakarta
- Ardianti, Dhini, Winne Wardianti, Latifah Adnani; Pkm Pemasaran Online Pada Usaha Sabun Herbal Di Kota Bandung. Prosiding seminar hasil pengabdian kepada Masyarakat.