

STRATEGI PEMASARAN MELALUI PERAN INTERNET TERHADAP PENGEMBANGAN USAHA MIKRO KECIL MENENGAH (UMKM) DI PERUMAHAN VILA DAGO, PAMULANG

¹Muhammad Sopiya, ²Riska Damayanti, ³Maharani

^{1,2,3} Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Pamulang
E-mail: dosen01447@unpam.ac.id

ABSTRACT

Community Service Activities are routine and regularly conducted by lecturers and students of Pamulang University in every semester. The activity, led by Muhammad Sopiya, S.Pd., M.Pd., is carried out in the Vila Dago Residential Area, Nusa Dua Cluster Rt 06/20 Pamulang. Their livelihoods generally vary and include selling daily meals or catering, homemade bread, and running a convenience store for the needs of the local residents. They market their products online through WhatsApp, while some also sell clothing through offline means, such as opening stores or renting stores in strategic locations. However, their sales results do not match their expenses due to their limited knowledge of marketing, especially through social media, which is currently booming, such as marketing through paid or unpaid Instagram (IG) and Facebook (FB) platforms. Given the above issues, there is a need for counseling and reteaching them how to market via social media, not only through WhatsApp status but also through Instagram and Facebook. Through these activities, there can be an increase in sales turnover and the cash flow they receive will improve. Community Service provides understanding, guidance, knowledge, and practical experience on how to market their products through social media, especially Instagram and Facebook, thereby enhancing the sustainability of their established or managed businesses. The target audience for this community service (PKM) is housewives and neighborhood associations who have micro-enterprises or engage in entrepreneurship as their source of income or to assist their husbands in meeting household needs.

Keywords: Marketing, Development, SMEs

ABSTRAK

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat adalah kegiatan rutin dan biasa diadakan oleh para dosen dan mahasiswa Universitas Pamulang di setiap semester. Kegiatan yang diketuai oleh Muhammad Sopiya, S.Pd. M.Pd. mengadakan pengabdian nya di lingkungan Perumahan Vila Dago, Cluster Nusa Dua Rt 06/20 Pamulang. Adapun mata pencaharian dari mereka pada umumnya beragam pada umumnya adalah berjualan masakan sehari hari atau catering, roti-roti yang dibuat sendiri atau *homemade*, dan membuka warung kelontong untuk kebutuhan warga sekitarnya. Mereka memasarkannya dengan media *online* melalui WhatsApp saja ada juga yang berjualan baju dengan *offline* yaitu membuka toko/sewa toko di berbagai tempat lokasi yang strategis. Hasil penjualan mereka juga tidak maksimal sesuai dengan pengeluarannya karena kurangnya pengetahuan mereka terhadap pemasaran khususnya yang lagi menjamur sekarang ini yaitu pemasaran via media sosial atau medsos khususnya via Instagram (IG) dan Facebook (FB) berbayar atau tidak berbayar. Dalam permasalahan di atas kita perlu melakukan penyuluhan dan mengajarkan kembali bagaimana melakukan pemasaran via media sosial tidak hanya melalui status WA saja tapi melalui Instagram dan Facebook juga. Dengan adanya kegiatan dapat adanya peningkatan omset dari penjualan tersebut dan *cash flow* yang mereka peroleh semakin meningkat. Pengabdian Kepada Masyarakat memberikan pemahaman, pembinaan dan memberikan pengetahuan dan mempraktekan langsung mengenai bagaimana memasarkan produk produk mereka via media sosial khususnya Instagram dan Facebook sehingga *cash flow* yang mereka peroleh akan banyak sehingga dapat meningkatkan kelangsungan usaha yang mereka dirikan atau kelolah. Target dalam pengabdian kepada masyarakat (PKM) ini adalah ibu-ibu rumah tangga dan rukun Warga yang mempunyai usaha mikro atau berwirausaha sebagai sumber penghasilan mereka masing masing atau untuk membantu suami dalam memenuhi kebutuhan rumah tangganya.

Kata Kunci: Pemasaran, Pengembangan, UMKM

PENDAHULUAN

Pada saat ini pemerintah sedang menggalakkan program kewirausahaan pada masyarakat umum, mahasiswa dan pemuda karena dapat menyerap tenaga kerja lebih banyak daripada BUMN maupun swasta tanpa memerlukan keahlian profesional tertentu atau pendidikan yang tinggi. Dalam hal ini, perguruan tinggi tentunya berperan aktif dalam mendorong pembangunan ekonomi Indonesia melalui dukungan nyata terhadap tumbuhnya wirausahawan-wirausahawan mandiri, salah satunya dengan melakukan pengabdian masyarakat pada bidang terkait. Masyarakat umum yang dimaksudkan salah satunya berasal dari kalangan perempuan, baik itu perempuan bekerja di sektor formal maupun ibu rumah tangga.

Anggota Perumahan Vila Dago, Cluster Nusa Dua mempunyai anggota sekitar 50 anggota, tingkat pendidikan mereka antara yang beraneka ragam. Anggota Perumahan Vila Dago, Cluster Nusa Dua Rt 06/20 Pamulang. disana pada umumnya adalah berjualan kue-kue, roti roti, makanan matang untuk lauk pauk kebutuhan sehari hari juga produk produk fashion seperti baju muslim, hijab, sepatu dll nya yang dipasarkan dengan media online melalui whatsapp, ada juga yang berjualan baju dengan offline yaitu membuka toko/sewa toko diberbagai tempat lokasi yang strategis. Anggota Perumahan Vila Dago, Cluster Nusa Dua Rt 06/20 Pamulang. aktif di perkumpulan dan sangat kreatif walaupun usia mereka dari 25-55 th. Kegiatan wirausaha Anggota Perumahan Vila Dago, Cluster Nusa Dua Rt 06/20 Pamulang.. Target dalam pengabdian kepada masyarakat (PKM) ini adalah Anggota Perumahan Vila Dago, Cluster Nusa Dua Rt 06/20 Pamulang. Berwirausaha sebagai sumber penghasilan mereka masing masing atau untuk membantu suami dalam memenuhi kebutuhan rumah tangganya.

Kegiatan UMKM yang dilakukan oleh anggota Yayasan Al Ghonthori bukan hanya dianalogikan sebagai kegiatan penopang ekonomi keluarga. Selain untuk menambah penghasilan keluarga, Anggota Perumahan Vila Dago, Cluster Nusa Dua Rt 06/20 Pamulang. melakukan kegiatan wirausaha juga sebagai wujud aktualisasi diri khususnya bagi ibu-ibu yang tidak memiliki pekerjaan di sektor formal. Dari segi pendidikan yang beraneka ragam. Dari profil tersebut, dapat diambil kesimpulan bahwa sebagian peserta kegiatan memiliki latar belakang pendidikan yang cukup tinggi sehingga dapat memudahkan dalam memberikan penyuluhan dan pembinaan serta praktek secara langsung untuk membuat pembukuan atau pencatatan untuk keluar masuknya uang mereka sehingga cash flow yang mereka dapat dilihat dan digunakan untuk mengetahui pergerakan untung atau rugi usaha yang mereka lakukan.

METODE KEGIATAN

Pelaksanaan pengabdian ini dilakukan dengan tiga tahap, dimana tahapan pertama merupakan tahap persiapan. Pada tahap ini kelompok pengabdian melakukan survey pendahuluan untuk melihat kondisi di lapangan dan menentukan siapa saja anggota Perumahan Vila Dago, Cluster Nusa Dua Rt 06/20 Pamulang. yang akan hadir. Dalam tahap ini, penentuan para anggota Perumahan Vila Dago, Cluster Nusa Dua Rt 06/20 Pamulang. yang diundang berdasarkan dari kompetensi yang sesuai dengan materi yang diberikan yakni pemasaran melalui media online. Sasaran dan permasalahan yang dihadapi oleh para warga dan Ibu-ibu dalam kehidupan masyarakat dari aspek pemasaran *online*.

Tahap selanjutnya merupakan tahap pelaksanaan kegiatan pengabdian, dimana dalam tahap ini tim PKM melakukan kegiatan memberikan pemahaman tentang pemasaran online anggota Perumahan Vila Dago, Cluster Nusa Dua Rt 06/20 Pamulang. Kegiatan dilakukan dengan menggunakan metode ceramah, diskusi, dan latihan. Adapun langkah-langkah dalam pelaksanaan kegiatan pengabdian ini adalah sebagai berikut:

- Langkah 1: Peserta pelatihan diberikan materi mengenai pemasaran *online* dengan pemahaman secara umum.
- Langkah 2: Peserta diberikan kesempatan untuk mendiskusikan materi yang telah diberikan. Kesempatan tanya jawab diberikan untuk memperjelas keraguan serta ketidaktahuan peserta tentang materi yang disampaikan.
- Langkah 3: Peserta berlatih untuk memahami pemasaran *online*.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil pelaksanaan PKM yang dilakukan pada tanggal 15-16 Oktober 2022 dengan jumlah peserta sebanyak 50 orang, hal tersebut menunjukkan bahwa:

1. Memberikan pendidikan dan pencahangan kepada anggota Perumahan Vila Dago, Cluster Nusa Dua Rt 06/20 Pamulang mengenai pemasaran *online*.
2. Anggota Perumahan Vila Dago, Cluster Nusa Dua Rt 06/20 Pamulang yang mengikuti pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat mengenai pemasaran *online*.
3. Anggota Perumahan Vila Dago, Cluster Nusa Dua Rt 06/20 Pamulang antusias memperoleh informasi terbaru mengenai perkembangan pemasaran *online*.
4. Dampak yang positif dan adanya PKM ini bahwa anggota Perumahan Vila Dago, Cluster Nusa Dua Rt 06/20 Pamulang tidak hanya fokus dengan urusan rumah namun mereka juga dapat mengembangkan ilmu akuntansi mengenai pemasaran online sehingga bisa menambah perekonomian rumah tangga.

KESIMPULAN

Melaksanakan pengabdian kepada masyarakat merupakan kewajiban civitas akademika Perguruan Tinggi. Selain kompetensi akademik dan komitmen sosial, kegiatan ini butuh kesamaan langkah, kesepahaman, kerjasama, dan koordinasi di antara para pihak. Hasil pelaksanaan kegiatan PKM yaitu berupa memperkenalkan ilmu pemasaran online dengan anggota Perumahan Vila Dago, Cluster Nusa Dua Rt 06/20 Pamulang. telah dilaksanakan dengan baik. PKM ini diikuti Peserta sebanyak 50 anggota Perumahan Vila Dago, Cluster Nusa Dua Rt 06/20 Pamulang. dan mudah-mudahan kegiatan PKM ini memberikan manfaat kepada semua pihak yang terlibat dalam pengabdian kepada masyarakat ini. Pelaksanaan PKM di Perumahan Vila Dago, Cluster Nusa Dua Rt 06/20 Pamulang. para peserta sangat antusias dalam mengikuti materi yang diberikan oleh pemateri dari dosen Universitas Pamulang dengan tema pemasaran online. Antusiasme warga sangat tinggi dengan mengajukan pertanyaan dan menjawab kuis dengan baik. Kemudian materi yang disampaikan sangat bermanfaat bagi peserta karena mereka belum cukup paham tentang pemasaran online, dengan adanya PKM ini mereka sedikit banyak paham mengenai pemasaran online sehingga lambat laun akan mencoba hal tersebut untuk menambah perekonomian di Perumahan Vila Dago, Cluster Nusa Dua Rt 06/20 Pamulang.

DAFTAR PUSTAKA

- Fauzie, D., Yulianto, E., & Sunarti, S. (2016). *Pengaruh Faktor Psikologis Konsumen Terhadap Keputusan Pembelian (Survei Pada Konsumen MCD Cabang Mall Olympic Garden Malang)* (Doctoral dissertation, Brawijaya University).
- Feryal Abadi dan Erwin. 2019. *Pengaruh Harga, Kualitas Produk dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian Beras Organik di Jakarta*. Jakarta. Jurnal JRMB Vol.4 No.1
- Galuh Yunas Shabrina. 2020. *Pengaruh fitur layanan dan promosi penjualan terhadap keputusan pembelian makanan dan minuman pada pengguna OVO*. Surabaya. Jurnal Pendidikan Tata Niaga Vol.9 No.2
- GM Susanto, (2017) *The Power of Digital Marketing*.
- Iksan Ongko Widjoyo, Leonid Julivan Rumambi, dan Yohanes Sondang Kunto. 2013. *Analisa Pengaruh Kualitas Layanan terhadap Kepuasan Konsumen Pada Layanan Drive Thru McDonald's Basuki Rahmat di Surabaya*. Jurnal Manajemen Pemasaran Vol.1 No.1
- Jerry Helianthusonfri, (2019) *Belajar Social Media Marketing*
- Layli Durrotun Nabila. 2020. *Pengaruh Dompot Digital dan Promosi Penjualan Terhadap Keputusan Pembelian Pada Bisnis Franchise Minuman (Studi Pada Konsumen Minuman Chatime di Lippo Plaza Sidoarjo)*. Jurnal Pendidikan Tata Niaga Vol.8 No.3
- Musay, F. P. (2013). *Pengaruh brand image terhadap keputusan pembelian (survei pada konsumen MCD kawi malang)* (Doctoral dissertation, Brawijaya University).
- Slamet Sugiri Sodikin dan Bogat Agus Riyono, *Akuntansi Pengantar 1, Edisi Kesembilan*, 2019.
- WJS, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, Jakarta. 1984.