

Sosialisasi Teknik Pemasaran Produk UMKM Sabun Cuci Tangan Guna Meningkatkan Kesejahteraan Warga

Ismul Azizi¹, Muhamad Firdaus², Muhammad Fahriansyah³, Nur Rofid⁴,
Sudiman S.T., M.T⁵ Program Studi Teknik Industri, Fakultas Teknik,
Universitas Pamulang

Jl. Witana Harja No.18b, Pamulang Bar., Kec. Pamulang, Kota Tangerang Selatan, Banten 15417,
Indonesia

e-mail : [1firdauss_362@gmail.com](mailto:firdauss_362@gmail.com), [2Ismulazazi07@gmail.com](mailto:Ismulazazi07@gmail.com), [3fahriiii.22@gmail.com](mailto:fahriiii.22@gmail.com),
[4nur_rofid04@gmail.com](mailto:nur_rofid04@gmail.com), [5doseno01307@unpam.ac.id](mailto:doseno01307@unpam.ac.id)

Abstrak/Abstrack

Dalam dunia bisnis baik skala kecil ataupun besar, kegiatan pemasaran merupakan salah satu unsur penting yang mempengaruhi performa dalam suatu usaha. Pemasaran diterapkan secara luas dalam masyarakat, bukan saja di sektor organisasi bisnis, tetapi juga di sektor-sektor organisasi non bisnis. Kebutuhan sehari-hari yang semakin tinggi tidak dibarengi dengan lowongan kerja yang memadai, pekerjaan semakin sulit, sedangkan untuk mencukupi kebutuhan sehari-hari mengharuskan pengeluaran yang tidak sedikit. Sosialisasi kepada masyarakat meliputi identifikasi permasalahan yang muncul pada masyarakat sesuai dengan kompetensi masyarakat bersangkutan untuk selanjutnya dikaji dan dicarikan solusi. Metode pendekatan untuk dapat menyelesaikan permasalahan dalam kegiatan ini menggunakan metode Participatory Action Research (PAR). Sosialisasi tentang pemasaran suatu produk merupakan salah satu upaya dalam rangka meningkatkan minat masyarakat dalam berwirausaha, UMKM dan sejenisnya. Dengan adanya sosialisasi tentang strategi pemasaran produk UMKM diharapkan agar tercipta usaha industri rumahan atau home industry kepada warga, serta memberikan wawasan dan juga peluang usaha yang sangat potensial untuk dikembangkan.

Kata Kunci: Pemasaran, peluang usaha, wirausaha.

1. PENDAHULUAN

Pada saat ini, di tengah masyarakat banyak bermunculan usaha dagang kebutuhan sehari-hari, seperti bahan sembako. Sebagian mereka menjadi re-seller, barang diambil langsung dari distributor kemudian ditawarkan pada masyarakat sekitar tempat tinggal. Penjualan dilakukan secara langsung maupun secara online menggunakan media sosial (*Whatsapp*) pada masyarakat sekitar yang banyak berdiam dirumah.

Dengan SDM yang beragam (lulusan SLTA dan perguruan tinggi) dan sebagian besar adalah ibu rumah tangga dengan keadaan ekonomi keluarga yang berada pada ekonomi menengah ke bawah, mencari pekerjaan sudah semakin sulit, sedangkan kebutuhan mencukupi kebutuhan sehari-hari mengharuskan pengeluaran yang semakin meningkat. Walaupun demikian, diyakini sangat banyak kemampuan yang dimiliki para pemuda tersebut dalam meningkatkan kesejahteraan keluarga. Pentingnya kegiatan pengabdian ini diharapkan agar dapat menumbuhkan jiwa wirausaha kreatif skala *home industry* serta menggiatkan kegiatan-kegiatan untuk meningkatkan ekonomi keluarga warga masyarakat pada umumnya serta warga Warga Desa Suradita, kecamatan Cisauk, perumah Griya Serpong Asri khususnya, sehingga masyarakat bisa ikut andil dalam penanggulangan kemiskinan melalui pemberdayaan masyarakat dan kelompok.

Tujuan dari Pelatihan strategi pemasaran produk home industri produk UMKM adalah untuk menciptakan industri rumahan yang dapat digunakan untuk memenuhi kebutuhan sendiri dan dapat dipasarkan ke masyarakat sekitar atau bahkan ke pasar-pasar tradisional, sehingga dapat meningkatkan ekonomi secara langsung maupun dengan menggunakan media *online*.

2. METODE PENGABDIAN

Kerangka Kegiatan

Guna mencapai tujuan dan target dari pengabdian kepada masyarakat (PkM) maka perlu dilakukan beberapa tahap, meliputi identifikasi permasalahan yang muncul pada masyarakat sesuai dengan kompetensi masyarakat Desa Suradita, kecamatan Cisauk, perumahan Griya Serpong Asri khususnya. Permasalahan tersebut yang selanjutnya dikaji dan dicarikan solusi terhadap permasalahan yang ada. Kegiatan ini diikuti oleh karang taruna, ibu-ibu PKK, dan juga masyarakat Desa Suradita, kecamatan Cisauk, perumahan Griya Serpong Asri. Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat (PkM) dilakukan selama 3 hari dari mulai tanggal 13 sampai 15 Mei 2022.

Metode Pelaksanaan

Kegiatan Pengabdian kepada masyarakat (PkM) dilakukan selama 3 hari yang disajikan dalam bentuk penyuluhan, diskusi, dan juga pelatihan diruang serbaguna Desa Suradita, kecamatan Cisauk, perumahan Griya Serpong Asri dengan tahap tahap sebagai berikut :

a. Tahap Observasi

Identifikasi permasalahan yang muncul pada masyarakat sesuai dengan kompetensi masyarakat Desa Suradita, kecamatan Cisauk, perumahan Griya Serpong Asri. Dari hasil observasi yang dilakukan, terdapat potensi bahwa sebagian besar masyarakat Desa Suradita bisa mengembangkan produk home industri dan pemasaran suatu produk yang baik sangat penting untuk dipelajari.

b. Tahap Persiapan

Dalam tahap ini kami mulai dengan mengkoordinasi warga, dan juga perangkat setempat Desa Suradita, kecamatan Cisauk, perumahan Griya Serpong Asri. Kemudian menjelaskan rangkaian kegiatan yang akan dilakukan, dilanjutkan pendataan terhadap daftar peserta PkM yang akan terlibat dalam acara.

c. Tahap Pelaksanaan

Pada tahap pelaksanaan, kegiatan tim PkM mulai memaparkan rangkaian kegiatan yang sudah disusun sebelumnya, yang meliputi waktu pelaksanaan, bentuk kegiatannya seperti apa, durasi keberlangsungan acara, metode yang dipakai, dimana tempatnya, siapa pematerinya, dan juga siapa yang diundang dalam acara. Terdapat beberapa metode yang kami pakai dalam kegiatan PkM ini, yaitu metode Presentasi Deskriptif, dipilih untuk memberikan penjelasan secara visual tentang bagaimana teknik pemasaran yang bisa meningkatkan daya jual produk UMKM warga, kemudian metode Penelitian Kualitatif, dimana metode ini berguna untuk memberikan pengetahuan dan wawasan bagaimana Teknik Pemasaran yang baik yang bisa meningkatkan daya jual produk UMKM. Dan yang terakhir adalah Metode Diskusi atau tanya jawab, metode tanya jawab sangat penting bagi para peserta pelatihan, metode ini memungkinkan para peserta menggali pengetahuan sebanyak-banyaknya tentang bagaimana cara atau Teknik Pemasaran yang bisa meningkatkan daya jual, serta manfaat dari pemasaran itu sendiri.

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) meliputi :

a. Koordinasi dengan warga, mitra kerjasama, dan juga perangkat desa setempat.

b. Persiapan materi, dan pemaparan materi.

c. Penyuluhan materi tentang Teknik Pemasaran Produk UMKM Sabun Cuci Tangan Guna Meningkatkan Kesejahteraan Warga.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PkM) dilakukan pada tanggal 13 sampai 15 Mei 2022 yang dilakukan oleh tim dari Mahasiswa Teknik Industri Universitas Pamulang yang dilakukan oleh kelompok 1 kelas 05TIDE001 di Perumahan Griya Asri Serpong Suradita Kec. Cisauk Tangerang yang berjudul “Teknik Pemasaran Produk UMKM Sabun Cuci Tangan Guna Meningkatkan Kesejahteraan Warga”.

Kegiatan Pengabdian

Pengabdian Kepada Masyarakat (PkM) yang dilakukan pada tanggal 13 sampai 15 Mei 2022 ini membahas tentang bagaimana dan apa saja teknik pemasaran yang baik untuk mendukung usaha wirausaha kreatif skala *home industry* serta menggiatkan kegiatan-kegiatan untuk meningkatkan ekonomi keluarga warga masyarakat pada umumnya serta warga Warga Desa Suradita, kecamatan Cisauk, perumah Griya Serpong Asri khususnya, sehingga masyarakat bisa ikut andil dalam penanggulangan kemiskinan melalui pemberdayaan masyarakat dan kelompok.

Masyarakat desa atau peserta kegiatan mendapatkan beberapa materi sesuai judul kegiatan sebagai bekal tambahan pengetahuan bagi masyarakat yang, sehingga diharapkan kedepannya ada yang memiliki minat dalam bisnis UMKM atau semacamnya, ataupun sebagai gambaran sehingga masyarakat juga memiliki ide baru dalam pembuatan produk UMKM masyarakat perumahan. Berikut beberapa hal atau materi yang diberikan kepada masyarakat diantaranya sebagai berikut :

1. Pentingnya Memahami Produk (*Product Knowledge*)

Pemasaran adalah salah satu unsur penting yang tidak dapat dilepaskan dan cara pemasaran akan mempengaruhi performa dalam penjualan. Salah satu teknik pemasaran produk yang sangat penting adalah memahami atau *product knowledge* secara detail dan mendalam, sehingga pembeli dapat mempercayai kualitas terhadap produk yang sedang kita pasarkan. Kemudian adalah komunikasi, keahlian dalam berkomunikasi merupakan hal wajib yang harus dimiliki ketika memasarkan suatu produk, penjual harus mampu menyampaikan informasi produk kepada pembeli dengan baik, jelas, dan menarik sehingga pembeli tertarik untuk membeli produk tersebut. Kemudian yaitu penyesuaian *angle* pemasaran yang akan diambil, teknik pemasaran harus disesuaikan dengan pola pikir target pasar, target pasar apakah anak-anak, dewasa, ataupun orang tua, dari target pasar itu masyarakat yang ingin terjun kedalam dunia bisnis atau usaha UMKM harus mampu menentukan teknik pemasaran yang cocok dan sesuai dengan target pasar yang dituju. Sebagai contoh target pasar adalah masyarakat sekitar, mahasiswa, dan sebagainya maka biasanya yang mereka cari adalah produk yang dijual murah dengan kualitas yang terjamin. Maka untuk pemasaran bisa dibuat dengan memasang *banner buy 1 get 1*, harga terjangkau pas dikantong, atau *buy 2 get disc 50%*, dll.

2. Cara Membangun Bisnis

Dalam memulai atau membangun bisnis terdapat beberapa langkah penting yang harus dijalankan. Pertama adalah melakukan riset pasar, yaitu mencari tahu apa saja yang dibutuhkan dalam dunia pasar dan masyarakat, seperti kebutuhan akan sandang, pangan (bahan makanan) yang tentunya selalu dibutuhkan oleh banyak masyarakat pada umumnya. Kemudian adalah menentukan produk, produk atau jasa apa yang akan dijual ke konsumen nantinya. Lakukan pendekatan terhadap target pelanggan yang dituju, yaitu calon pembeli potensial yang diharapkan nantinya akan membeli produk kita. Kemudian adalah memilih model bisnis yang akan dijalankan, setelah melakukan riset dan juga identifikasi terhadap keadaan pasar serta target pasar, langkah berikutnya adalah menentukan model jualan atau model usaha, apakah model *offline* atau model *online*, atau bisa juga keduanya dijalankan bersamaan, sehingga bisa menjangkau konsumen secara lebih luas. Yang terakhir adalah lakukan promosi. Dalam dunia bisnis, ketika sudah menentukan produk dan juga pemasaran yang matang, harus juga dibarengi dengan promosi produk, di era yang serba modern ini promosi produk dapat dilakukan dengan banyak cara, seperti *whatsapp*, *instagram*, ataupun sejenisnya.



48



Gambar 1 dan Gambar 2
(Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat dilakukan di Desa Suradita dan Foto Bersama Tim PKM, Dospem, Dan Warga)

Pembahasan

Pengabdian yang dilakukan cukup disambut antusias oleh peserta PkM dan perangkat desa setempat, karena tentunya hal ini membantu mendukung usaha wirausaha kreatif skala *home industry* serta menggiatkan kegiatan-kegiatan untuk meningkatkan ekonomi keluarga warga masyarakat pada umumnya serta warga Warga Desa Suradita, kecamatan Cisauk, perumah Griya Serpong Asri khususnya, dan beberapa hal atau materi yang diberikan kepada masyarakat diantaranya sebagai berikut:

1. Pentingnya Memahami Produk (*Product Knowledge*).

Karena dengan *product knowledge* secara detail dan mendalam, sehingga pembeli dapat mempercayai kualitas terhadap produk yang sedang kita pasarkan

2. Cara Membangun Bisnis.

Dalam memulai atau membangun bisnis terdapat beberapa langkah penting yang harus dijalankan, seperti riset pasar, menentukan produk, produk atau jasa apa yang akan dijual ke konsumen nantinya, pendekatan sampai dengan promosi.



Gambar 3, Gambar 4, dan Gambar 5
(Penyampaian Materi PkM yang dilakukan oleh Mahasiswa Teknik Industri)

Dalam acara PkM ini terdapat Penyerahan piagam yang diwakilkan oleh Bapak Sudiman, S.T, M.T. selaku dosen pembimbing pada kegiatan pengabdian kepada masyarakat (PkM) Mahasiswa Teknik Industri Universitas Pamulang Kepada Ketua RW perumahan Griya Serpong Asri, Suradita RW 05, Bapak Sutrisno, serta penyerahan souvenir diwakilkan oleh perwakilan Mahasiwa dari kelas 05TIDE001, yaitu Nur Rofid kepada Ketua RW 05, Perumahan Griya Serpong Asri, Suradita, Bapak Sutrisno.



Gambar 6 dan Gambar 7
(Penyerahan Piagam Oleh Dosen Pembimbing serta
Penyerahan Souvenir Oleh Dosen Perwakilan Mahasiswa)

Evaluasi

Setelah kegiatan PkM selesai kami lakukan evaluasi terkait kegiatan yang sudah dijalankan juga terhadap kesesuaian PkM dengan kondisi msyarakat Perumahan Griya Serpong Asri, Suradita. Berikut merupakan hasil evaluasi terkait pelaksanaan PkM :

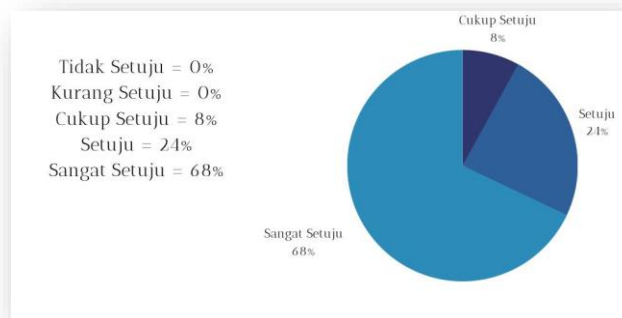
Kuesioner yang dinilai	Tidak Setuju	Kurang Setuju	Cukup Setuju	Setuju	Sangat Setuju
Kesesuaian Materi yang disampaikan terhadap kondisi masyarakat.	0	0	4	5	16
Kebaruan Materi dan ilmu yang disampaikan sesuai dengan masalah yang dihadapi dalam masyarakat.	0	0	3	7	15
Perlunya monitoring berkala kepada peserta atau masyarakat terhadap ilmu yang disampaikan dalam PkM.	0	0	2	6	17

Tabel 1. Hasil Tanggapan kuesioner Peserta PkM

1. Kesesuaian Materi yang disampaikan terhadap kondisi masyarakat.

Dari kuesioner tanggapan peserta PkM pada table di atas bisa disimpulkan bahwa dari keseluruhan peserta yang memberikan tanggapan, ada sekitar 16% menjawab cukup setuju, 20% menjawab setuju dan 64% menjawab sangat setuju bahwa kesesuaian materi yang disampaikan terhadap kondisi masyarakat.

(Sumber: Hasil Pengolahan Data)



Gambar 8. Diagram Survei Kesesuaian Materi.

2. Kebaruan Materi dan ilmu yang disampaikan sesuai dengan masalah yang dihadapi dalam masyarakat. Dalam Kebaruan Materi dan ilmu yang disampaikan juga mendapatkan beberapa respon dari masyarakat yaitu 12% menjawab cukup setuju, 28% menjawab setuju, dan 60% menjawab sangat setuju.

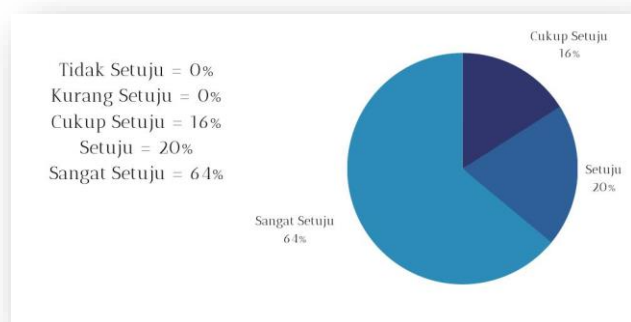


(Sumber: Hasil Pengolahan Data)

Gambar 9. Diagram Survei Kebaruan Materi.

3. Perlunya monitoring berkala kepada peserta atau masyarakat terhadap ilmu yang disampaikan dalam PkM.

Dalam usulan Perlunya monitoring berkala kepada peserta atau masyarakat terhadap ilmu yang disampaikan dalam PkM, didapatkan data respon dari masyarakat sebagai berikut, 8% menjawab cukup setuju, 24% menjawab setuju, serta 68% menjawab sangat setuju.



(Sumber: Hasil Pengolahan Data)

Gambar 10. Diagram Survei Perlunya Monitoring Berkala.

4. KESIMPULAN

Dari hasil pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilakukan di Desa Suradita, kecamatan Cisauk, perumahan Griya Serpong Asri pada tanggal 11-13 Mei 2022 dengan judul kegiatan “Teknik Pemasaran Produk UMKM Sabun Cuci Tangan Guna Meningkatkan Kesejahteraan Warga”, dapat diambil beberapa kesimpulan sebagai berikut :

1. Pemasaran merupakan salah satu unsur penting yang tidak dapat dilepaskan dan cara pemasaran akan mempengaruhi performa dalam penjualan. Salah satu teknik pemasaran produk yang sangat penting adalah memahami atau *product knowledge* secara detail dan mendalam, keahlian dalam berkomunikasi, penjual harus mampu menyampaikan informasi produk kepada pembeli dengan baik, jelas, dan menarik

sehingga pembeli tertarik untuk membeli suatu produk, serta pelaku usaha harus mampu menentukan teknik pemasaran yang cocok dan sesuai dengan target pasar yang dituju.

2. Terdapat beberapa langkah penting yang harus dijalankan dalam memulai atau membangun bisnis. Pertama adalah melakukan riset pasar, yaitu mencari tahu apa saja yang dibutuhkan dalam dunia pasar dan masyarakat, kemudian adalah menentukan produk, produk atau jasa apa yang akan dijual ke konsumen nantinya. Kemudian adalah memilih model bisnis yang akan dijalankan, apakah model *offline* atau model *online*, atau bisa juga keduanya dijalankan bersamaan, sehingga bisa menjangkau konsumen secara lebih luas, kemudian yang terakhir adalah melakukan promosi.

5. SARAN

Dari beberapa kesimpulan yang ada, saran dari tim PkM yaitu, setelah selesainya acara PkM di desa Suradita, kecamatan Cisauk, perumahan Griya Serpong Asri ini, perlu adanya monitoring berkala kepada masyarakat pada umumnya serta peserta yang ikut dalam PkM, bagaimana program yang disampaikan dijalankan oleh masyarakat, apakah masyarakat benar-benar merealisasikan program yang disampaikan atau tidak, sehingga mahasiswa pelaksana PkM bisa mengetahui apa saja keluhan masyarakat serta hambatan yang ada dilapangan, sehingga apa yang menjadi tujuan seperti pada judul PkM, yaitu guna meningkatkan kesejahteraan warga.

UCAPAN TERIMAKASIH

Penulis mengucapkan banyak terimakasih kepada Ibu Rini Alfatiyah S.T, M.T, CMA, selaku Ketua Program Studi Teknik Industri Universitas Pamulang, Bapak Sudiman, S.T., M.T. selaku Dosen Pembimbing PkM, Jajaran Pengurus dan Masyarakat perumahan Griya Serpong Asri Suradita, Kec. Cisauk, serta Tim dosen dan rekan-rekan mahasiswa Teknik Industri Universitas Pamulang khususnya kelas 05TIDE001.

DAFTAR PUSTAKA

- Adhastian, P., Ruspendi, R., Aprina, B., Candra, A., & Wahyu, W. (2020). PEMBERDAYAAN EKONOMI MASYARAKAT BERBASIS POTENSI LOKAL TERHADAP PENINGKATAN EKONOMI RUMAH TANGGA. Abdi Laksana, 1(1).*
- Khasbunalloh, M., Rusmalah, M., & Sarwoko, W. (2021). Pendayagunaan Masyarakat Desa Binaan Dengan Pelatihan Pembuatan Produk Deterjen Cair Di Rt 01 Rw 05 Desa Cijengkol Kecamatan Caringin, Sukabumi-Jawa Barat. ADIBRATA Jurnal, 1(1).*
- Mulyati, M., Alfian, A., Wawan Nurmansyah, W., & Narhadi, J. M. (2019). PEMBERDAYAAN KELOMPOK IBU DALAM USAHA SABUN CUCI PIRING CAIR DI TPA SUKAWINATAN.*
- Purwanti, P., Sarwani, S., & Sunarsi, D. (2020). Pengaruh Inovasi Produk Dan Brand Awareness Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Pada Pt. Unilever Indonesia. Inovasi, 7(1), 24-31.*
- Sunarsi, D., Kustini, E., Lutfi, A. M., Fauzi, R. D., & Noryani, N. (2019). Penyuluhan Wirausaha Home Industry Untuk Meningkatkan Ekonomi Keluarga Dengan Daur Ulang Barang Bekas. BAKTIMAS: Jurnal Pengabdian pada Masyarakat, 1(4), 188-193.*
- Tanjung, D.A., 2017. Pelatihan Pembuatan Sabun Cair dan Shampoo Pencuci Mobil. Jurnal Prodikmas Hasil Pengabdian Masyarakat. 2(1):41-45.*
- Wardani, I. K. (2019). Pelatihan Pembuatan Sabun Cuci Piring dan Sabun Detergent Bagi Masyarakat Desa Senyur Kec. Keruak Lombok Timur. Abdi Masyarakat, 1(1).*