



Pengembangan UMKM Melalui Pelatihan Pemasaran di Desa Perupuk Kecamatan Bandar Pusaka Kabupaten Aceh Tamiang

Muhammad Khaizir Arifin¹, Anjur Perkasa Alam²

^{1,2}Perbankan Syariah, STAI Jam'iyah Mahmudiyah Tanjung Pura - Langkat

email : muhammad.khaizir22@gmail.com, anjurperkasa_alam@staijm.ac.id

ABSTRAK

Usaha Kecil dan Menengah (UKM) mempunyai peran yang besar dalam pembangunan ekonomi nasional. Selain berperan dalam pertumbuhan ekonomi nasional dan penyerapan tenaga kerja, UKM juga berperan dalam pendistribusian hasil-hasil pembangunan dan merupakan motor penggerak pertumbuhan aktivitas ekonomi nasional. Pemasaran adalah salah satu bagian penting dalam menjalankan suatu usaha. Perlu adanya pengelolaan yang baik agar usaha tersebut dapat tumbuh berkembang lebih baik. Kegiatan Pelatihan UMKM yang merupakan salah satu program KKN Mahasiswa STAI Jam'iyah Mahmudiyah Tanjung Pura tahun 2024 di Desa Perupuk, Kecamatan Bandar Pusaka, Kabupaten Aceh Tamiang. Program ini dilaksanakan untuk membantu membangun dan mengembangkan UMKM Desa Perupuk Kecamatan Bandar Pusaka. Pelaku UMKM diharapkan dapat meningkatkan kualitas dan produktivitas dalam usahanya, sehingga produk - produk UMKM di Desa Perupuk Kecamatan Bandar Pusaka dapat bersaing kedalam pasar yang lebih luas. Melalui kegiatan pelatihan ini diharapkan UMKM Desa Perupuk Kecamatan Bandar Pusaka mampu meningkatkan kualitas dan produktivitas dalam usahanya, sehingga produk-produk UMKM di Desa Perupuk Kecamatan Bandar Pusaka dapat bersaing kedalam pasar yang lebih luas. Program ini terdiri dari 4 kegiatan yaitu *Product Development Class*, *Social Media Marketing Class*, Pembuatan akun serta pembukuan sederhana.

Kata kunci: Pelatihan, pemasaran, UMKM.

ABSTRACT

Small and Medium Enterprises (SMEs) have a major role in national economic development. In addition to playing a role in national economic growth and employment, SMEs also play a role in the distribution of development results and are a driving force for the growth of national economic activity. Marketing is an important part of running a business. It needs good management so that the business can grow better. The MSME Training activity is one of the 2024 STAI Jam'iyah Mahmudiyah Tanjung Pura Student Community Service programmes in Perupuk Village, Bandar Pusaka District, Aceh Tamiang Regency. This programme was implemented to help build and develop MSMEs in Perupuk Village, Bandar Pusaka District. MSME players are expected to improve the quality and productivity of their businesses, so that MSME products in Perupuk Village, Bandar Pusaka Sub-district, can compete in a wider market. Through this training activity, it is hoped that MSMEs in Perupuk Village, Bandar Pusaka Sub-district will be able to improve the quality and productivity of their businesses, so that MSME products in Perupuk Village, Bandar Pusaka Sub-district can compete in a wider market. This programme consists of 4 activities, namely Product Development Class, Social Media Marketing Class, account creation and simple bookkeeping.

Keywords: Training, marketing, MSMEs.

PENDAHULUAN

Perkembangan UMKM di Indonesia terus berkembang dikarenakan pertumbuhan

ekonomi yang terus meningkat. Keberadaan strategi pemasaran menjadi salah satu kunci kesuksesan sebuah usaha. Para pelaku usaha UMKM membutuhkan strategi pemasaran untuk meningkatkan penjualan produknya dan memperluas jangkauan pasar yang dimilikinya. Hal ini penting agar produk atau jasa yang ditawarkan para pelaku UMKM dapat dikenal masyarakat luas.

UMKM merupakan salah satu langkah tepat dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat karena mampu menggerakkan perekonomian dan memberikan peluang usaha kepada para individu. Dengan pengembangan UMKM yang baik dan terstruktur juga dapat mengurangi kesenjangan sosial dan kemiskinan yang masih sering kita jumpai di Indonesia. Oleh sebab itu sumber daya manusia sebagai faktor penting dalam industri ini harus dikembangkan secara optimal. Namun para pelaku UMKM masih menggunakan prinsip-prinsip tradisional dalam memasarkan produk mereka yang akan menjadikan perkembangan bisnis jalan ditempat (Kotler dan Keller 2009).

Program ini kami laksanakan untuk membantu membangun dan mengembangkan UMKM Desa Perupuk Kecamatan Bandar Pusaka. Melalui program Pasar Juara ini diharapkan UMKM Desa Perupuk Kecamatan Bandar Pusaka mampu meningkatkan kualitas dan produktivitas dalam usahanya, sehingga produk-produk UMKM di Desa Perupuk Kecamatan Bandar Pusaka dapat bersaing kedalam pasar yang lebih luas.

Sales adalah aktivitas menawarkan suatu produk kepada konsumen sebagai suatu pekerjaan atau kegiatan agar orang yang ditawarkan produk tsb mau menjadi pembeli atau customer jadi singkatnya sales merupakan penjualan. Marketing adalah usaha mensosialisasikan hasil produksi atau layanan perusahaan melalui berbagai cara agar diminati oleh masyarakat luas atau biasa disebut sebagai pemasaran. Melalui pelatihan sales & marketing diharapkan peserta dapat meningkatkan keahlian sales dan marketing. Kedua aktivitas tersebut, yaitu sales dan marketing adalah aktivitas yang sangat penting bagi organisasi untuk mendatangkan penghasilan atau omset. Bila sales dan marketing tidak berprestasi maka perusahaan akan bangkrut. Oleh karena itu, Training sales dan marketing adalah media atau wahana yang tepat untuk meningkatkan kualitas tenaga penjualan dan pemasaran agar dapat meningkatkan transaksi penjualan bagi perusahaan.

Tujuan Mengikuti Pelatihan marketing Pelatihan Pemasaran sebagai berikut:

1. Mengikuti pelatihan marketing dapat memberikan banyak manfaat, di antaranya:
Meningkatkan pengetahuan dan keterampilan: Pelatihan marketing membantu

individu atau tim memperoleh pengetahuan dan keterampilan yang diperlukan untuk mengembangkan dan melaksanakan strategi pemasaran yang efektif. Ini termasuk mengidentifikasi target pasar, menentukan kebutuhan pelanggan, mengembangkan pesan pemasaran yang efektif, dan menyesuaikan strategi pemasaran dengan tren pasar dan teknologi baru.

2. Meningkatkan efisiensi dan produktivitas: Dengan memahami teknik dan strategi pemasaran yang efektif, individu atau tim dapat meningkatkan efisiensi dan produktivitas dalam pelaksanaan tugas sehari-hari. Ini membantu mereka untuk memfokuskan sumber daya dan waktu pada tugas yang penting dan dapat memberikan hasil yang lebih baik.
3. Meningkatkan penjualan dan pertumbuhan bisnis: Pelatihan marketing membantu individu atau tim untuk memperoleh pengetahuan dan keterampilan yang diperlukan untuk meningkatkan penjualan dan pertumbuhan bisnis. Dengan memahami perilaku dan kebutuhan konsumen, mereka dapat mengembangkan strategi pemasaran yang tepat untuk memperluas pasar dan meningkatkan penjualan.
4. Meningkatkan citra perusahaan: Pelatihan marketing membantu individu atau tim memahami bagaimana merek dan citra perusahaan dapat memengaruhi persepsi konsumen. Dengan memahami pentingnya merek dan citra perusahaan, mereka dapat mengembangkan strategi pemasaran yang tepat untuk memperkuat citra perusahaan dan meningkatkan kesadaran merek.
5. Meningkatkan kepuasan pelanggan: Dengan memahami kebutuhan dan perilaku konsumen, individu atau tim dapat mengembangkan strategi pemasaran yang tepat untuk meningkatkan kepuasan pelanggan. Ini dapat meningkatkan loyalitas pelanggan dan memperkuat posisi perusahaan di pasar.

Dengan demikian, mengikuti pelatihan marketing dapat memberikan banyak manfaat untuk individu atau tim dan membantu perusahaan untuk memperoleh keuntungan yang lebih besar.

METODE PELAKSANAAN

1. Lokasi dan Partisipan Kegiatan

Kegiatan ini dilakukan di Desa Perupuk, Kecamatan Bandar Pusaka Kabupaten Aceh Tamiang, Aceh pada bulan Februari-April 2024. Partisipan merupakan para pelaku

usaha di Desa Perupuk Kecamatan Bandar Pusaka, Kelompok Usaha, BUMDES, dan Karang Taruna Desa Perupuk Kecamatan Bandar Pusaka.

2. Alat dan Bahan

Alat dan bahan yang digunakan pada kegiatan ini yaitu modul kegiatan pemasaran, *smartphone* yang sudah terinstall aplikasi Instagram dan Bukalapak, serta alat tulis dan buku catatan keuangan.

3. Metode Pelaksanaan Kegiatan

Program ini kami laksanakan untuk membantu membangun dan mengembangkan UMKM Desa Perupuk Kecamatan Bandar Pusaka. Beberapa UMKM yang kami ajak untuk bergabung dalam program pelatihan ini yaitu UMKM dari Bu Erna, UMKM Bu Rosniar yang bergerak di bidang pengolahan singkong, UMKM dari Karang Taruna Desa Perupuk Kecamatan Bandar Pusaka yang bergerak di bidang pengolahan kayu, serta UMKM dari Ibu-Ibu PKK dan kader Desa yang bergerak di bidang pengolahan *nugget mie*. Kegiatan pelatihan ini dilaksanakan pada tanggal 20 Maret 2024.

Adapun pelatihan-pelatihan yang disampaikan dalam kegiatan ini antara lain:

- a. Pelatihan terkait pentingnya dan bagaimana strategi mengembangkan suatu produk khususnya dengan melalui *design* pengemasan produk tersebut. Melalui pelatihan ini, dibahas satu per satu terkait dengan pentingnya *packaging* dari suatu produk untuk menarik perhatian konsumen, kiat-kiat membuat *packaging* yang menarik, memberikan contoh *packaging* dari UMKM lain terkait, dan lain sebagainya.
- b. Kegiatan Pemasaran melalui Media Sosial. Pada pelatihan kali ini, kami berikan materi terkait peluang dari pemanfaatan media sosial sebagai media jual beli di era millennial ini. Pelatihan ini diisi oleh mahasiswa KKN Sekolah Tinggi Agama Islam Jam'iyah Mahmudiyah program studi Perbankan Syariah.
- c. Pembuatan akun di media sosial khususnya *Instagram* dan juga akun pada salah satu *marketplace* anak bangsa yaitu Bukalapak. Pada acara pelatihan minggu ketiga ini, kami memandu dan membantu secara *step by step* para pemilik usaha dalam membuat akun *Instagram* serta akun jual di Bukalapak.
- d. Pemateri memberikan informasi serta kiat-kiat dalam melakukan pembukuan sederhana untuk operasional usaha.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Usaha Kecil dan Menengah (UKM) mempunyai peran yang besar dalam pembangunan

ekonomi nasional. Selain berperan dalam pertumbuhan ekonomi nasional dan penyerapan tenaga kerja, UKM juga berperan dalam pendistribusian hasil-hasil pembangunan dan merupakan motor penggerak pertumbuhan aktivitas ekonomi nasional (Primiana 2009). Perkembangan teknologi yang cepat membuat para pelaku usaha juga harus cepat untuk menyesuaikan dengan perubahan tersebut, salah satu bentuk teknologi yang banyak dimanfaatkan oleh orang adalah media sosial. globalisasi memiliki dampak dan tekanan yang signifikan bagi sektor UMKM sehingga para pelaku UMKM tersebut harus dapat menerapkan penggunaan teknologi yang tepat guna dan sesuai bagi usaha yang mereka jalankan sehingga mereka mampu bersaing secara efektif atau mengeluarkan produk baru mereka yang lebih memuaskan kebutuhan konsumen mereka dibandingkan dengan produk sejenis di pasar (Knight 2000).

Pemasaran adalah salah satu bagian penting dalam menjalankan suatu usaha. Perlu adanya pengelolaan yang baik agar usaha tersebut dapat tumbuh berkembang lebih baik dan mampu bersaing dengan para pesaingnya. Salah satu elemen yang penting dalam pemasaran adalah strategi pemasaran dan bauran pemasaran (*marketing mix*). Strategi pemasaran diperlukan agar segmen pasar, penentuan pasar sasaran, dan penentuan posisi pasar dapat dengan tepat dipilih. *Website* dan media sosial telah memberikan banyak peluang bagi para pelaku UKM untuk dapat mengembangkan pasar mereka terutama dalam hal promosi untuk menarik sasaran pasar yang mereka tuju, hal lainnya yang membuat para pelaku UMKM memasarkan produk dan jasa mereka melalui *website* dan media sosial adalah karena tingkat *entry barriers* yang rendah sehingga mereka dapat dengan mudah memasarkan produk dan jasa mereka pada *website* dan media sosial tersebut (Sihotang 2005).

Pelaku UMKM di Desa Perupuk Kecamatan Bandar Pusaka dapat meningkatkan kualitas dan produktivitas dalam usahanya, sehingga produk - produk UMKM di Desa Perupuk Kecamatan Bandar Pusaka dapat bersaing kedalam pasar yang lebih luas. Pembukuan sederhana juga diberikan agar pelaku UMKM mengetahui posisi usahanya dan untuk melakukan strategi pengembangan usaha kedepannya. Metode penyampaian materi dan pembinaan langsung kepada UMKM menjadi tujuan kegiatan pengabdian masyarakat yang diselenggarakan dalam kegiatan pelatihan ini.

1. *Product Development Class*

Pemilik usaha yang hadir mendapatkan informasi serta ilmu yang dibagikan. Pada akhir acara, kami memberikan pekerjaan rumah kepada Bapak/Ibu pemilik usaha untuk membuat gambaran logo serta konten yang ingin disampaikan kepada konsumen dengan

melalui *packaging* produk. Tugas dan pesan yang diberikan kepada Bapak/Ibu pun kami jadikan tugas untuk kami pribadi guna kami digitalisasi untuk nantinya kami buat menjadi *packaging* baru untuk produk yang bersangkutan

2. *Social Media Marketing Class*

Kegiatan pelatihan pemasaran melalui Media Sosial ini partisipan diberikan materi terkait peluang dari pemanfaatan media sosial sebagai media jual beli di era millennial saat ini. Selain memberikan informasi terkait peluang bisnis dengan melalui media sosial, pemateri juga memberikan *Tips n Tricks* ketika menjalankan bisnis di media sosial untuk dimanfaatkan oleh partisipan atau pemilik usaha guna melebarkan usahanya lebih luas lagi.

3. Pembuatan Akun

Menurut Ferdinand (2002) kinerja pemasaran adalah suatu yang ingin dicapai oleh perusahaan yaitu kemampuan perusahaan dalam mengefektifkan perusahaan, meningkatkan pangsa pasar serta profitabilitas. Kinerja pemasaran digunakan sebagai alat untuk mengukur tingkat keberhasilan keseluruhan kinerja yang dilakukan meliputi keberhasilan strategi yang dijalankan, pertumbuhan penjualan, dan laba perusahaan. Pembuatan akun *Instagram* dan *Bukalapak* pada kegiatan ini diharapkan mampu meningkatkan kinerja pemasaran.

4. Pembukuan Sederhana

Pada tahap ini dilaksanakan dengan mengadakan materi pembukuan. Pemateri memberikan informasi serta kiat-kiat dalam melakukan pembukuan sederhana untuk operasional usaha. Pada akhir kegiatan diberikan buku catatan keuangan serta alat tulis kepada partisipan kegiatan, buku tersebut tersebut diharapkan dapat dipakai dan dimanfaatkan oleh Bapak/Ibu pemilik/pengurus UMKM dalam melakukan pembukuan transaksi usaha.



Gambar 1. Pembukaan Pelatihan UMKM oleh Kepala Desa Perupuk



Gambar 2. Pemberian Sertifikat Penghargaan kepada Desa Perupuk

KESIMPULAN

Kegiatan pelatihan ini dilaksanakan untuk membantu membangun dan mengembangkan UMKM Desa Perupuk Kecamatan Bandar Pusaka. Melalui kegiatan pelatihan ini diharapkan UMKM Desa Perupuk Kecamatan Bandar Pusaka mampu meningkatkan kualitas dan produktivitas dalam usahanya, sehingga produk-produk UMKM di Desa Perupuk Kecamatan Bandar Pusaka dapat bersaing ke dalam pasar yang lebih luas. Program ini terdiri dari 4 kegiatan yaitu *Product Development Class*, *Social Media Marketing Class*, Pembuatan akun serta pembukuan sederhana.

UCAPAN TERIMA KASIH

Terima kasih kepada Kepala Desa dan Masyarakat Desa Perupuk Kecamatan Bandar Pusaka Kabupaten Aceh Tamiang yang telah menerima dan memperbolehkan kami untuk mengadakan pengabdian sebagai salah satu bentuk tridarma perguruan tinggi. Untuk pemuda-pemuda Desa Sunting Kecamatan Bandar pusaka Kabupaten Aceh Tamiang kami bangga dan kagum dengan partisipasinya dalam mengikuti kegiatan pengabdian ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Ferdinand A. 2002. *Structural Equation Modeling Dalam Penelitian Manajemen*. Semarang: BP UNDIP.
- Knight G. 2000. Entrepreneurship and marketing strategy: The SME under globalization. *Journal of International Marketing*. 8 (2): 12-32.
- Kotler dan Keller KL. 2009. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Erlangga.
- Primiana I. 2009. *Menggerakkan Sektor Riil UKM dan Industri Industri*. Bandung: Penerbit Alfabeta.

Sitohang S. 2005. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keberhasilan Sentra Industri Kecil.
Jurnal Akuntansi, Manajemen Bisnis dan Sektor Publik. 1(3): 291-310.

