

SOSIAL MEDIA MARKETING DALAM EQUITAS PELANGGAN UMKM NAGORI KARANG BANGUN KABUPATEN SIMALUNGUN

Tioner Purba¹, Risma Nurhaini Munthe², Elfina Okto Posmaida Damanik³, Eva Sriwiyanti⁴, Resna Napitu⁵, Marulam MT.Simarmata⁶

^{1,2,5} Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Simalungun

^{3,4} Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Simalungun

⁶ Program Studi Pertanian, Fakultas Ekonomi, Universitas Simalungun

e-mail: tionerpurba47@gmail.com¹, rismamunthe66@gmail.com², elfinaopdse83@gmail.com³,
evasriwiyanti.s@gmail.com⁴, resnanapitu@gmail.com⁵, simarmatamarulam@gmail.com⁶

Abstrak

Tujuan penelitian dalam pengabdian ini adalah mendampingi Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Nagori Karang Bangun Kabupaten Simalungun menggunakan sosial media untuk pemasaran produk yang dihasilkan karena masih banyak pengusaha UMKM di Nagori Karang Bangun ini memasarkan produknya secara *off line* sehingga tingkat pemasaran produk masih tingkat lokal. Metode kegiatan yang digunakan untuk mengatasi masalah tersebut yaitu: Ceramah bervariasi, demonstrasi, latihan. Langkah-langkah yang dilakukan adalah pendampingan secara intensif dengan tahapan: ceramah tentang pengantar berbisnis, ceramah tentang teori media bisnis, ceramah tentang pengembangan media pembelajaran yang baik untuk pembisnis, demonstrasi tentang langkah-langkah penyusunan media bisnis berbasis teknologi. Hasil pelaksanaan kegiatan ini yaitu ketercapaian tujuan pendampingan pengembangan media pembelajaran secara umum sudah baik, namun keterbatasan waktu yang disediakan mengakibatkan tidak semua materi tentang pengembangan media pembelajaran dapat disampaikan secara detail kepada masyarakat. Namun dilihat dari hasil latihan para peserta yaitu kualitas media pembelajaran yang telah dihasilkan, maka dapat disimpulkan bahwa tujuan kegiatan ini dapat tercapai.

Kata Kunci: Sosial Media, Marketing, Ekiutas Pelanggan

Abstract

The research objective in this service is to assist Micro, Small and Medium Enterprises (UMKM) in sub-district Karang Bangun, Simalungun Regency in marketing their products by using social media, because there are many of UMKM entrepreneurs in Nagori Karang Bangun who market their products by off line. so that the level of product marketing is still at the local level. The activity methods used to overcome these problems are: Various lectures, demonstrations, exercises. The steps taken are intensive mentoring with stages: lectures on introductory business activities, lectures on business media theory, lectures on developing good learning media for businessmen, demonstrations on steps to compile technology-based business media. The results of the implementation of this activity, namely the achievement of the objectives of assisting the development of learning media are generally good, but the limited time provided means that not all material regarding the development of learning media can be delivered in detail to the community. However, seen from the results of the training of the participants, namely the quality of the learning media that has been produced, it can be concluded that the objectives of this activity can be achieved.

Keywords: Social Media, Marketing, Customer Ekiutas

PENDAHULUAN

Peluang usaha di bidang teknologi memang sangat menjanjikan. Hal ini disebabkan karena perkembangan teknologi sudah merambah ke semua sektor sehingga lebih banyak yang memerlukannya. Jika anda memiliki latar belakang atau ketertarikan di bidang tersebut, ide bisnis di bawah ini cocok sebagai referensi bisnis anda. Banyak contoh bisnis berbasis teknologi yang patut anda coba. Bisnis-bisnis ini dinilai memiliki prospek cerah bahkan untuk masa mendatang.

Teknologi merupakan hal yang sifatnya dinamis sehingga menarik untuk dijadikan *background* bisnis. Banyak wirausaha yang terpaksa harus gulung tikar dalam menjalankan bisnis mereka karena perencanaan yang kurang matang. Bisnis menjadi salah satu alternatif paling mudah ketika Anda ingin dapatkan pemasukan besar, salah satunya bisnis *online*. Namun setara dengan hal itu maka resiko yang harus Anda terima juga sangat besar ketika gagal dalam menjalankannya. Satu hal penting yang harus diketahui bahwa bisnis ini tak hanya butuh kesiapan dari segi rencana saja, melainkan juga modal. Karena apapun jenisnya sebenarnya modal adalah hal yang paling mendasar ketika akan membuat sebuah usaha. Namun tak semua bisnis juga membutuhkan modal yang tinggi, ada beberapa jenis usaha modal kecil untung besar yang bisa Anda pilih.

Usaha dengan modal yang relatif kecil maka akan semakin menekan resiko kerugiannya. Sebagian banyak diantara para pelaku usaha sukses nyatanya mereka memulai dari yang paling kecil tersebut dahulu. baru dalam kurun waktu beberapa tahun nantinya akan tumbuh pesat dan semakin pesat, ketika wirausaha ulet dan pantang menyerah dalam mengelolanya. Apalagi dengan adanya fasilitas teknologi seperti sekarang ini, nampaknya mencari uang bukanlah hal yang sulit untuk dilakukan.

Dalam hal ini bisnis berbasis teknologi yaitu bisnis Secara sederhana pemasaran *online* atau sering disebut sebagai pemasaran digital diartikan sebagai strategi pemasaran yang memanfaatkan internet. Kegiatan pemasaran untuk mendapatkan perhatian konsumen dilakukan dengan memanfaatkan media sosial, *website*, *email*, bahkan *augmented reality*. Hal ini dapat dilakukan dengan iklan berbayar, konten berkualitas atau sekadar *posting-an* sederhana melalui media *online*.

Banyaknya aktivitas dan interaksi yang terjadi di dunia internet, membuat banyak sekali pemilik bisnis yang mengandalkan cara ini untuk meningkatkan nilai jual produknya. Satu *posting-an* di internet dapat diakses oleh ratusan juta orang di seluruh dunia. Jadi, dari mana pun Anda berbisnis, akan tetap mampu mendapatkan perhatian secara global jika telah memasuki dunia internet. Berikut beberapa jenis saluran yang dapat digunakan dalam melakukan pemasaran *online* antara lain : Media Sosial seperti *Facebook*, *Twitter*, *Instagram* dan lain sebagainya, *Search Engine Optimization (SEO)*, *Email Pemasaran*, *Search Engine Marketing (SEM)*, Pemasaran Afiliasi, *Influencer Marketing*, Pemasaran Konten, *Lead Generation*, *Google Ads*, *Pengoptimalan Web*.

Pemasaran *online* disebut sebagai metode yang efektif untuk meningkatkan penjualan dan mengembangkan bisnis. Yang manfaatnya seperti mengururangi biaya, cepat menentukan target, paparan jangka Panjang. Desa Karang Rejo termasuk dalam kategori desa kreatif yang memiliki banyak *home production*. Berbagai jenis makanan berat dan ringan pada daerah ini ada diciptakan. Namun, masyarakat yang awam belum mengenal basis bisnis online. Mereka menjual produknya hanya berdasarkan pengambilan pribadi yang datang ke rumah mereka atau pabrik dirumah.

Indikator berhasilnya suatu bisnis adalah dengan memasarkannya ke khalayak ramai misalnya dengan menjual dengan basis tekhnologi. Tujuan pelatihan ini adalah untuk memberikan pengetahuan, pelatihan, pengembangan dan pendampingan usaha Home Production yang ada di Desa Karang Rejo Kabupaten Simalungun agar lebih menerapkan bisnis berbasis tekhnologi. Dengan diberikannya pelatihan terlebih dahulu, diharapkan proses pendampingan nantinya di masing-masing bidang usaha berjalan dengan lancar.

Permasalahan Mitra

Khusus untuk para pengusaha di Desa Karang Bangun yang didominasi oleh para pengusaha rumahan yang kreatif ada beberapa permasalahan yang di hadapi sehingga para masyarakat di Desa Karang Bangun sulit untuk langsung mengadopsi bisnis berbasis teknologi. Berdasarkan uraian fenomena diatas maka permasalahan yang dihadapi adalah bahwa masyarakat :

1. Berfikir bahwa Bisnis Berbasis Tekhnologi ribet
2. Tidak mau pusing
3. Berfikir telah berada pada zona nyaman
4. Bigung cara memulai Bisnis Berbasis Tekhnologi
5. Tidak memiliki dukungan
6. Tidak tau perkembangan Bisnis Berbasis Tekhnologi
7. Tidak ada mentor dalam Bisnis Berbasis Tekhnologi

Solusi dan Target Luaran

Solusi yang Ditawarkan

Untuk memecahkan masalah yang sudah diidentifikasi dan dirumuskan tersebut di atas, agar pendampingan dapat berjalan dengan lancar maka sebagai alternatif pemecahan masalah adalah sebagai berikut: pendampingan dilakukan dengan pendekatan individual dan klasikal. Pendekatan klasikal dilakukan pada saat pemberian teori tentang pengembangan media teknologi yang benar dan pendekatan individual dilakukan pada saat latihan membuat media *online*.

Hasil Luaran

Target yang akan dicapai setelah pelaksanaan kegiatan pengabdian pada masyarakat ini adalah sebagai berikut :

1. Meningkatkan pengetahuan tentang bisnis
2. Meningkatkan pengetahuan tentang Bisnis Berbasis Teknologi
3. Cara memulai Bisnis Berbasis Teknologi
4. Penerapan di kegiatan Bisnis Berbasis Teknologi
5. Kemampuan dalam pengelolaan Bisnis Berbasis Teknologi

Tujuan Pengabdian

Adapun tujuanpun penelitian dalam pengabdian ini adalah mendampingi Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Nagori Karang Bangun Kabupaten Simalungun menggunakan sosial media untuk pemasaran produk yang dihasilkan

METODE

Pendampingan dilakukan dengan pendekatan individual dan klasikal. Pendekatan klasikal dilakukan pada saat pemberian teori tentang pengembangan media teknologi yang benar dan pendekatan individual dilakukan pada saat latihan membuat media pembelajaran. Adapun metode yang digunakan adalah:

1. Ceramah bervariasi.

Metode ini dipilih untuk menyampaikan konsep-konsep yang penting untuk dimengerti dan dikuasai oleh peserta pelatihan. Penggunaan metode ini dengan pertimbangan bahwa metode ceramah yang dikombinasikan dengan gambar-gambar, animasi dan display dapat memberikan materi yang relatif banyak secara padat, cepat dan mudah. Materi yang diberikan meliputi: konsep bisnis, macam media, kelebihan dan kekurangan media, dan langkah-langkah pengembangan bisnis berbasis teknologi.

2. Demonstrasi

Metode ini dipilih untuk menunjukkan suatu proses kerja yaitu tahap-tahap pengembangan bisnis berbasis teknologi. Demonstrasi dilakukan oleh instruktur di hadapan peserta yang masing-masing mengoperasikan satu komputer atau handphone sehingga peserta dapat mengamati secara langsung metode dan teknik pengembangan bisnis berbasis teknologi

3. Latihan

Metode ini digunakan untuk memberikan tugas kepada peserta pendampingan untuk mempraktikkan pembuatan media dan menjalankannya.

Langkah – Langkah yang dilakukan

Adapun langkah-langkah kegiatan yang dilakukan adalah pendampingan secara intensif dengan tahapan sebagai berikut:

1. Ceramah tentang pengantar Berbisnis
2. Ceramah tentang teori media pembelajaran
3. Ceramah tentang pengembangan media pembelajaran yang baik untuk pebisnis
4. Demonstrasi tentang langkah-langkah penyusunan dan pengembangan media pembelajaran berbasis teknologi
5. Latihan pembuatan media pembelajaran
6. Evaluasi hasil media pembelajaran yang telah disusun.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil Pelaksanaan Kegiatan

Kegiatan PPM yang dilaksanakan dengan acara tatap muka dan praktek pengembangan media pembelajaran berjalan dengan baik dan lancar. Pertemuan tatap muka dengan metode ceramah dan demonstrasi, dilanjutkan latihan/praktek untuk membuat media pembelajaran, mulai dari pemilihan materi, penyusunan, pemilihan media, pemberian efek dan animasi dan tampilan. Kegiatan ini dilaksanakan sehari yaitu pada hari Senin tanggal 21 Desember 2020 dari jam 09.00-16.00 WIB. Peserta kegiatan berjumlah 5 orang dari pebisnis di desa Karang Rejo

Pelaksanaan kegiatan PPM ini dilakukan oleh 2 (Dua) orang tim pengabdian dengan pokok bahasan yang disampaikan mengenai:

1. Pengantar bisnis berbasis teknologi
2. Teori media pembelajaran
3. Latihan pembuatan media pembelajaran
4. Evaluasi hasil media pembelajaran yang telah disusun.

Keterbatasan waktu pertemuan mengakibatkan tidak semua materi dapat disampaikan dengan detail. Kegiatan yang diawali dengan ceramah dan demonstrasi ini kemudian dilanjutkan latihan. Dari kegiatan latihan tampak bahwa peserta belum menguasai cara berbisnis berbasis teknologi. Acara kemudian dilanjutkan sesi tanya jawab. Berbagai pertanyaan diajukan secara antusias oleh para peserta dalam sesi tanya jawab. Secara garis besar inti dari pertanyaan para peserta adalah:

1. Syarat-syarat penyusunan media pembelajaran yang baik
2. Langkah-langkah pembuatan media pembelajaran berbasis komputer atau handphone dengan cepat
3. cara menshare produk yang dijual
4. Pembuatan tabel dalam slide
5. Pemberian efek suara dan video

Program pengabdian pada masyarakat berupa pelatihan pengembangan media pembelajaran bagi pebisnis yang sudah dilaksanakan ini diharapkan dapat menambah pengetahuan, keterampilan dan lebih percaya diri dalam menjual produk peserta. Peserta akan lebih semangat dan termotivasi untuk mengembangkan bisnisnya. Hasil pelatihan ini akan bermanfaat bagi peserta dan masyarakat dalam menjual dan membeli produk yang diinginkan dengan mudah.

Pembahasan Hasil Pelaksanaan Kegiatan

Hasil kegiatan PPM secara garis besar mencakup beberapa komponen sebagai berikut:

1. Ketercapaian tujuan pelatihan
2. Ketercapaian target materi yang telah direncanakan
3. Kemampuan peserta dalam penguasaan materi

Ketercapaian tujuan pendampingan pengembangan media pembelajaran secara umum sudah baik, namun keterbatasan waktu yang disediakan mengakibatkan tidak semua materi tentang pengembangan media pembelajaran dapat disampaikan secara detail. Namun dilihat dari hasil latihan para peserta yaitu kualitas media pembelajaran yang telah dihasilkan, maka dapat disimpulkan bahwa tujuan kegiatan ini dapat tercapai.

Ketercapaian target materi pada kegiatan PPM ini cukup baik, karena materi pendampingan telah dapat disampaikan secara keseluruhan. Materi pendampingan yang telah disampaikan adalah:

1. Pengantar bisnis berbasis teknologi
2. Teori media pembelajaran
3. Pengembangan media pembelajaran berbasis teknologi

Kemampuan peserta dilihat dari penguasaan materi masih kurang dikarenakan waktu yang singkat dalam penyampaian materi dan kemampuan para peserta yang berbeda-beda. Hal ini disebabkan jumlah

materi yang banyak hanya disampaikan dalam waktu sehari sehingga tidak cukup waktu bagi para peserta untuk memahami dan mempraktekkan secara lengkap semua materi yang diberikan.

Secara keseluruhan kegiatan pendampingan pengembangan bisnis berbasis teknologi ini dapat dikatakan berhasil. Keberhasilan ini selain diukur dari ketiga komponen di atas, juga dapat dilihat dari kepuasan peserta setelah mengikuti kegiatan.



Gambar 1. Penyampaian Materi kepada pengusaha UMKM di Karang Bangun



Gambar 2. Foto bersama dengan pengusaha UMKM di Karang Bangun

SIMPULAN

Kegiatan pengabdian dan pendampingan dapat diselenggarakan dengan baik dan berjalan dengan lancar sesuai dengan rencana kegiatan yang telah disusun meskipun belum semua peserta pendampingan menguasai dengan baik materi yang disampaikan. Kegiatan ini mendapat sambutan sangat baik terbukti dengan keaktifan peserta mengikuti pendampingan dengan tidak meninggalkan tempat sebelum waktu pelatihan berakhir.

SARAN

Berdasarkan evaluasi yang telah dilakukan dapat diajukan beberapa saran sebagai berikut: Waktu pelaksanaan kegiatan pengabdian perlu ditambah agar tujuan kegiatan dapat tercapai sepenuhnya, tetapi dengan konsekuensi penambahan biaya pelaksanaan, adanya kegiatan lanjutan yang berupa pelatihan sejenis selalu diselenggarakan secara periodik sehingga dapat meningkatkan kemampuan pebisnis dalam melaksanakan proses penjualan secara online.

DAFTAR PUSTAKA

- Dharmmesta, BS. 1998. Theory of Planned Behavior dalam Penelitian Sikap, Niat dan Perilaku Konsumen. Jurnal Kelola. 18.
- Mopangga, Herwin. 2008. Penerapan Teknologi dan Transformasi Kelembagaan pada Masyarakat Pedesaan di Indonesia. Jurnal Ilmiah Agropolitan, 1(1): 29-39.
- Soekartawi, 2000. *Pengantar Argoindustri*. PT. Rajagrafindo Persada: Jakarta
- Sosrowinarsidiono. 2010. Membangun Sinergi Teknologi Dengan Kemampuan Kewirausahaan Guna Menunjang Kemandirian Bangsa. Munas Asosiasi Perguruan Tinggi Ilmu Informatika. Bandung: Politelkom.
- <https://www.jurnal.id/id/blog/pengertian-jenis-dan-manfaat-pemasaran-online/>