PENGEMBANGAN PEMASARAN MELALUI DIGITAL MARKETING PADA USAHA MIKRO MASYARAKAT TERDAMPAK COVID-19 DI DESA KESAMBEN WETAN, KECAMATAN DRIYOREJO, KABUPATEN GRESIK

[1]IKA KHARISMAWATI

Fakultan Ekonomi Dan Bisnis

Universitas Bhayangakara Surabaya

Jl. Ahmad Yani No. 14, Ketintang, Gayungan, Surabaya, Jawa Timur

e-mail : [1]ika.rahma36@gmail.com,

ABSTRAK

Pemberdayaan masyarakat desa kesamben wetan dalam aspek pemasaran melalui digital marketing perlu dilakukan peningkatan karena dalam masa pandemi covid-19 yang berdampak sangat besar bagi perekonomian masyarakat. Hal ini sangat meresahkan bagi warga desa kesamben wetan salah satunya ialah Bu Suparti penjual jamu Si Uti, beliau kesusahan dalam memasarkan produknya karena mayoritas penjualannya melalui rapat staff balai desa dan kendala lainnya ialah beliau tidak bisa memasarkan produknya secara online dikarenakan kurangnya pengetahuan teknologi. Dengan adanya program kuliah kerja nyata (KKN) dari Universitas Bhayangkara Surabaya, yang berlangsung mulai tanggal 04 November hingga 06 Desember 2020, yang bertemakan "Pengembangan Pemasaran Melalui Digital Marketing Pada Usaha Mikro Masyarakat Terdampak Covid-19 di Desa Kesamben Wetan, Kecamatan Driyorejo, Kabupaten Gresik". Program kerja yang kita buat akan membantu masyarakat yang ada di Desa Kesamben Wetan terutama Bu Suparti sebagai penjual jamu Si Uti agar dapat memasarkan produk jamu nya melalui digital marketing. Harapannya dapat meningkatkan penjualan jamu Bu Suparti, selain itu kami juga melakukan sosialisasi terhadap warga Desa Kesamben Wetan untuk melakukan pemasaran melalui digital marketing.

Kata Kunci : *KKN, Pemasaran, Digital Marketing.*

1. PENDAHULUAN

Pemasaran adalah kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan untuk mempromosikan suatu produk atau layanan yang mereka punya. Pemasaran ini mencakup pengiklanan, penjualan, dan pengiriman produk kepada konsumen. 1 Tanpa adanya pemasaran, maka penjual juga tidak bisa menjual barang dan memperoleh pendapatan. *Digital Marketing* atau Pemasaran secara digital bisa didefinisikan sebagai semua upaya pemasaran menggunakan perangkat

elektronik/internet dengan beragam taktik marketing dan media digital dimana dapat berkomunikasi dengan calon konsumen yang menghabiskan waktu di online. 2

Pemasaran melalui digital marketing sangat berpengaruh terhadap peningkatan penjualan dikarenakan melalui digital marketing dapat menjangkau konsumen dari luar daerah sehingga penjual akan sangat merasa diuntungkan jika dapat menjual produk secara online maupun offline, Tetapi masih banyak penjual yang tidak dapat memasarkan produknya melalui digital marketing karena keterbatasan pengetahuan teknologi salah satunya Bu Suparti penjual Jamu Si Uti yang sedang kami bantu dalam program KKN ini, selama pandemi covid-19 Bu Suparti kesusahan dalam menjual produk jamunya.

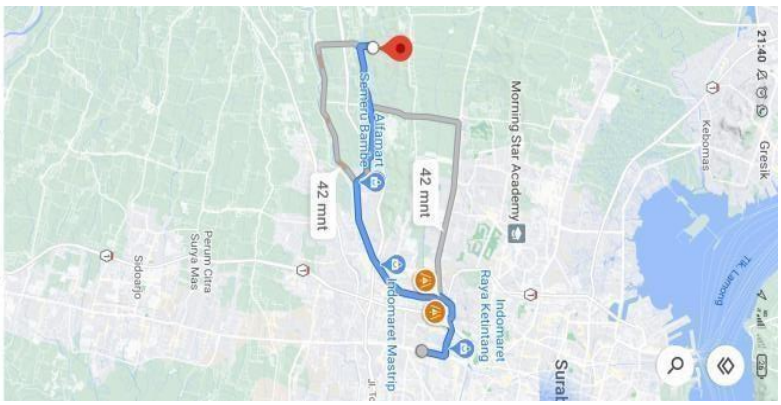
Dalam program kerja KKN ini, kami membantu Bu Suparti agar dapat mengoperasikan digital marketing, dengan membuatkan akun sosial media, akun marketplace dan website. Dengan tersedianya akun yang dapat digunakan oleh Bu Suparti, beliau dapat menjual dan menggunakannya sebagai media promosi untuk Produk Jamu Si Uti, dan mengajarkan cara penggunaan digital marketing agar nantinya dapat digunakan sampai seterusnya. Kami juga mengadakan sosialisasi terhadap warga Desa Kesamben Wetan mengenai digital marketing serta kegunaanya agar pemilik usaha mikro yang sedang mengalami penurunan penjualan juga dapat meningkatkan penjualannya dengan melakukan pemasaran melalui digital marketing,

Maka kegiatan KKN ini bertujuan untuk meningkatkan penjualan para pelaku usaha mikro di Desa Kesamben Wetan terutama Bu Suparti yang mana pada masa pandemi saat ini sedang mengalami penurunan penjualan serta memperkenalkan Produk Jamu Si Uti, yang awalnya hanya dikenal oleh warga sekitar saja, harapannya kini dapat dijangkau oleh masyarakat Seluruh Indonesia. Kegiatan ini dilakukan dengan kegiatan fisik dan non fisik. - Fisik dilakukan agar fasilitas jualan Bu Suparti semakin menarik.

- Non fisik berupa informasi, dorongan serta motivasi.

2. ANALISIS SITUASIONAL

Lokasi Desa Kesamben Wetan terletak di Kecamatan Driyorejo, Kabupaten Gresik. Lokasi KKN kami dekat dengan jalan tol Mojokerto-Surabaya, sekitar lokasi KKN ada beberapa pabrik, di Desa ini juga banyak petani yang menghasilkan banyak rempah-rempah, sehingga Bu Suparti sebagai penjual jamu sangat terbantu untuk mencari bahan-bahan pembuatan jamu.



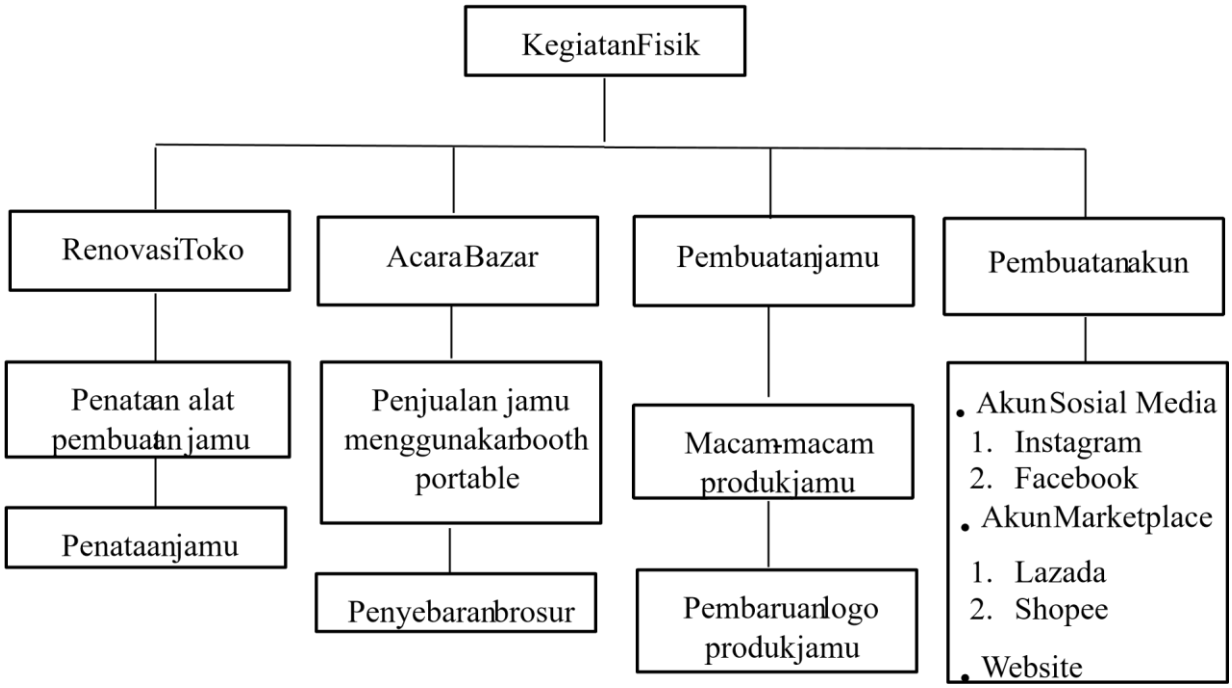
Sumber : Google Maps

Secara geografis letak Desa Kesamben Wetan dengan Universitas Bhayangkara Surabaya berjarak 23 km. Perjalanan menuju Desa Kesamben Wetan sangatlah mudah dengan akses jalan yang luas, mudah dilalui, dan lalu lintas yang lancar jarang terjadi macet. Sehingga dari Universitas Bhayangkara hanya membutuhkan waktu kurang lebih 45 menit untuk sampai di Desa Kesamben Wetan.

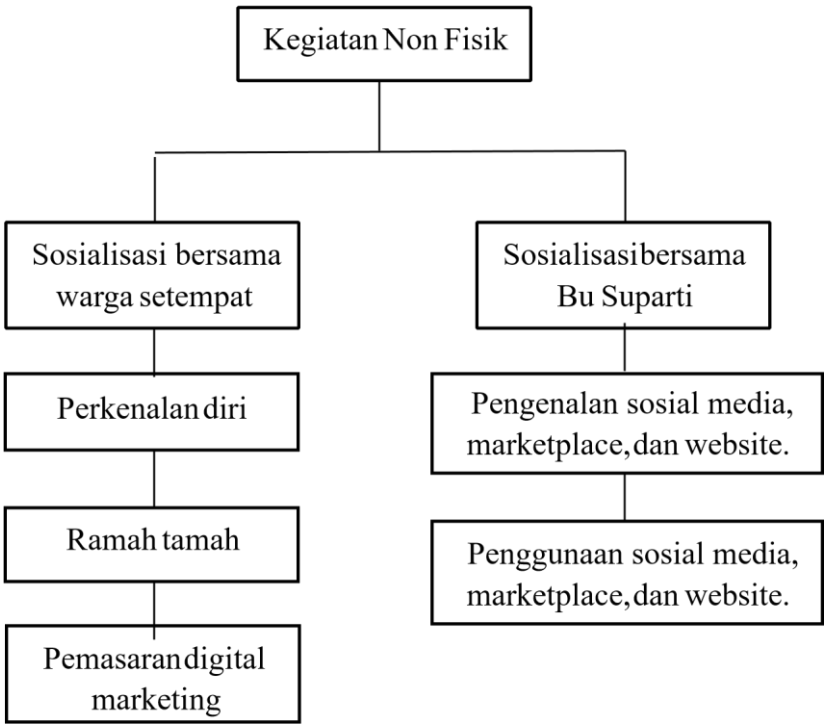
3. METODE PELAKSANAAN

Kegiatan fisik berupa: melakukan renovasi pada toko agar toko Bu Suparti terlihat lebih rapi, mengikuti acara bazar untuk membantu penjualan jamu Bu Suparti, membuatkan akun sosial media, akun marketplace, dan website untuk membantu Bu Suparti menjual produk jamunya secara online, membantu Bu Suparti dalam pembuatan jamu, pembuatan iklan untuk membantu mempromosikan produk Jamu Si Uti.

Kegiatan non fisik berupa: melakukan sosialisasi kepada ibu-ibu warga Desa Kesamben Wetan untuk menjelaskan mengenai pemasaran melalui digital marketing, melakukan sosialisasi kepada Bu Suparti tentang penggunaan akun sosial media, akun marketplace, dan website.



ISSN : 2722-578X, https://ejournal.ubhara.ac.id/abdi, *Vol: 3, No: 2, 2021*



4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Ringkasan hasil kegiatan dapat dilihat pada tabel 1:

TABEL 1, Perbedaan Sebelum dan Sesudah Kegiatan

SEBELUM	SESUDAH
Selama masa pandemi penjualan menurun, yang awalnya per hari nya terjual 25 botol, sejak masa pandemi kurang lebih hanya dapat menjual 15 botol.	Saat kami membantu Bu Suparti berjualan di acara Bazar dan di pasar Kota Baru Driyorejo, kami dapat menjual kurang lebih 50 botol.
Sebelumnya Bu Suparti menjualkan produk jamunya secara offline saja.	Namun, sekarang dapat menjual produknya secara offline maupun online dengan adanya sosial media, marketplace serta website yang dapat digunakan sebagai media pemasaran.

Awalnya Bu Suparti memiliki keterbatasan pengetahuan teknologi mengenai pemasaran melalui digital marketing	Melalui sosialisasi yang kami berikan terhadap Bu Suparti, kini Bu Suparti dapat menggunakan dan mengoperasikan sosial media, marketplace dan website.
Warga Desa Kesamben Wetan belum memahami mengenai pemasaran melalui digital marketing.	Kegiatan sosialisasi yang dilakukan kepada Warga Desa Kesamben Wetan membuat para warga khususnya pemilik usaha mikro kecil menengah lebih paham dan pentingnya pemasaran melalui digital marketing.

Gambar 1

Gambar 2

Kegiatan Menjual Jamu

Kegiatan menjual jamu merupakan bentuk bantuan kami kepada Bu Suparti agar penjualan Jamu Si Uti semakin meningkat, yang sebelumnya sempat mengalami penurunan pada masa pandemi. Pada saat itu kami menjual jamu dipinggir jalan dan mengikuti acara bazar yang diselenggarakan oleh Desa Kesamben Wetan karena adanya acara khitan massal, saat itu kami dapat memperoleh penghasilan kurang lebih 350.000 rupiah, yang sebelumnya per harinya Bu Suparti hanya menghasilkan 150.000 rupiah. Kegiatan menjual jamu meliputi:

- Pembuatan jamu
- Penyebaran brosur - Penggunaan booth portable dan xbanner.

Gambar 3

Gambar 4 *Gambar 5*

Kegiatan membuat akun sosial media, marketplace dan website.

Kegiatan membuat akun sosial media, marketplace, dan website ini dilakukan untuk membantu Bu Suparti agar dapat menjual produk jamunya secara online dan dapat dijangkau oleh banyak orang. Kegiatan ini meliputi:

- Pembuatan akun sosial media, marketplace, dan website
- Pembaruan logo
- Pembuatan brosur dan Xbanner

Gambar 6 Kegiatan sosialisasi dengan Bu Suparti

Kegiatan sosialisasi dengan Bu Suparti ini dilakukan agar Bu Suparti dapat menggunakan serta mengoperasikan sosial media, marketplace, dan website. Dengan begitu Bu Suparti dapat melakukan transaksi penjualan produk jamunya secara online. Kegiatan ini meliputi:

- mengajarkan langkah-langkah pengoperasian sosial media, marketplace, dan website
- mengajarkan cara transaksi melalui digital serta saat pengiriman menggunakan jasa ekspedisi
- mengajarkan cara packaging saat pengiriman barang

Gambar 7

Gambar 8

Gambar 9

Kegiatan sosialisasi dengan Warga Desa Kesamben Wetan

Kegiatan sosialisasi dengan Warga Desa Kesamben Wetan ini bertujuan untuk membuat para warga mencoba cara alternatif yang kemungkinan sebelumnya belum pernah melakukan pemasaran melalui digital marketing, cara ini bisa dilakukan agar dapat meningkatkan penjualan di saat masa pandemi seperti ini, dimana saat ini sebagian besar pelaku usaha

mengalami kerugian karena menurunnya tingkat penjualan. Dengan adanya sosialisasi ini diharapkan para warga dapat memasarkan produk jualannya secara online. Kegiatan ini meliputi:

- Memberikan pemahaman serta mengajarkan mengenai pemasaran melalui digital marketing
- Pembagian masker
- Pembagian konsumsi

5. KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil dan pembahasan, para pelaku UMKM khususnya Ibu Suparti ini, masih belum mengembangkan usahanya secara luas, masih banyak pelaku UMKM menutup diri untuk berkembang. Mereka hanya menjual produknya tersebut kepada para konsumen yang ada di sekitar daerah Kesamben Wetan. Dari pelaksanaan kegiatan KKN (Kuliah Kerja Nyata) pengabdian pada masyarakat ini diperoleh wawasan bahwa sesungguhnya para pelaku UMKM tertarik untuk menggunakan digital marketing dan memanfaatkan media sosial secara optimal, namun masyarakat Desa Kesamben Wetan ini menghadapi beberapa kendala yang di hadapi, seperti kurangnya pemahaman mengenainya pentingnya digital marketing, kurangnya pengetahuan mengenai teknologi informasi dan komunikasi, serta penggunaan dan memanfaatkan media sosial yang baik.

Sosialisasi ini di lakukan untuk memberikan pemahaman bagi para pelaku UMKM khusus nya Ibu Suparti untuk lebih mengedepankan inovasi dan orientasi global agar mampu bersaing di pasar global. Dengan adanya penambahan pengetahuan dan wawasan baru di harapkan para pelaku UMKM khususnya Ibu Suparti lebih memahami lagi tentang bagaimana cara memasarkan suatu produk sehingga jangkauan pasarnya semakin luas.

Apalagi dengan banyaknya pesaing-pesaing baru yang bermunculan dan kemajuan teknologi sekarang ini, pemahaman strategi pemasaran tersebut sangat penting bagi para pelaku UMKM dalam menghadapi arus digitalisasi, apalagi di masa pandemi Covid-19 banyak para pengusaha, UMKM yang mengalami penurunan drastis, maka dari itu penggunaan digital marketing sangat penting digunakan bagi para UMKM untuk mengembangkan usahanya tersebut.

SARAN

Pelatihan-pelatihan semacam ini perlu lebih sering dilaksanakan untuk membangun kesadaran dan pemahaman mengenai digital marketing dan Langkah-langkah yang harus dilakukan untuk membuat dan mengelola akun media sosial, serta adanya evaluasi lanjutan setelah kegiatan guna mengetahui apakah materi yang disampaikan benar-benar di praktekkan. Selain itu, perlu dukungan pula dari pemerintah misalnya kerja Kementerian Koperasi dan usaha kecil menengah (UKM) bekerja sama dengan Kementerian Riset Teknologi mengadakan pelatihan guna untuk membuat para pelaku UMKM untuk saling berinteraksi dan berbagi tips dan trik untuk digital marketing.

6. UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terimakasih di berikan Kepada Allah SWT yang telah memberikan kemudahan dan kelancaran dalam segala kegiatan KKN (Kuliah Kerja Nyata) 2020, Ucapan terima kasih Kepada Universitas Bhayangkara Surabaya melalui Pusat Pengembangan Kuliah Kerja Nyata yang memberikan dana bantuan melalui Program Pengabdian Kepada Masyarakat dalam bentuk kegiatan KKN Tematik 2020, Ucapan Terima kasih Kepada Ibu Ika Kharismawati. SE. MM selaku Dosen Pembimbing Lapangan (DPL), Dan ucapan terima kasih kepada Bapak
Kades Desa Kesamben Wetan dan Ibu Suparti selaku pemilik UMKM Jamu serta masyarakat di Desa Kesamben Wetan yang telah menerima, mendidik, dan membimbing untuk belajar terjun langsung ke tengah-tengah masyarakat untuk menjalankan program KKN, banyak sekali ilmu yang kami dapatkan selama mengabdi di sini dan mudah-mudahan bermanfaatkan kedepannya Dan juga memohon maaf apabila selama melaksanakan tugas KKN terdapat kekhilafan dan kesalahan. Kami menyadari sepenuhnya akan keterbatasan kemampuan ynag kami miliki.

7. DAFTAR PUSTAKA

[1]. “Pengertian Pemasaran, Fungsi, Dan Jenis Pemasaran Dalam Bisnis | CPS SOFT.” online . Available: https://cpssoft.com/blog/bisnis/pengertian-pemasaran-fungsi-danjenis-pemasaran- dalam-bisnis. Accessed: 17 November 2020 .

[2]. “Apa itu Digital Marketing dan Kegunaannya untuk Bisnis Anda? | Elite Marketer.” [online]. Available: https://elitemarketer.id/productivity/apa-itu-digital-marketing-2. [Accessed: 17 November 2020].