

## **Optimalisasi Digital Marketing dan Manajemen Usaha pada KUB Sarwo Endah**

**A. Aviv Mahmudi<sup>1</sup>, Riskin Hidayat<sup>2</sup>**

<sup>1,2</sup> STIE YPPI Rembang

e-mail: <sup>1</sup>viva.althaf@gmail.com, <sup>2</sup>riesk\_qien@yahoo.co.id

### **Abstrak**

Usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) memainkan peran yang sangat vital di dalam pembangunan dan pertumbuhan ekonomi. Disamping itu UMKM juga berkontribusi terhadap pembentukan dan pertumbuhan produk domestik bruto. Namun pada kenyataannya, usaha kecil ini mengalami banyak hambatan, diantaranya kesulitan dalam pemasaran dan kurangnya kemampuan manajemen usaha. Mitra program pengabdian kepada masyarakat ini adalah KUB Sarwo Endah, Lasem, Rembang dengan unit usaha produksi batik tulis Lasem. Permasalahan KUB Sarwo Endah diantaranya kurangnya kemampuan pengelolaan manajemen usaha dan kesulitan dalam memasarkan produk terutama pada saat pandemik covid 19. Tujuan kegiatan pengabdian masyarakat ini untuk memberikan pengetahuan dan pemahaman dan praktik *digital marketing* untuk menunjang pemasaran, dan peningkatan manajemen usaha kepada mitra/pelaku UMKM. Solusi yang ditawarkan untuk UMKM mitra sesuai prioritas adalah: (1) aspek pemasaran: melakukan pendampingan/pelatihan penerapan teknologi *digital marketing* (2) aspek manajemen: melakukan pelatihan manajemen usaha dana manajemen keuangan. Hasil dari program kegiatan kepada masyarakat ini adalah (1) peningkatan penerapan iptek teknologi pemasaran *online*; (2) peningkatan kemampuan manajemen sumber daya manusia melalui pengembangan tata kelola manajemen usaha dan pengelolaan manajemen keuangan usaha.

**Kata Kunci:** Batik Tulis Lasem, *Digital Marketing*, Manajemen Usaha, Pemasaran *online*, UMKM.

### **Pendahuluan**

Usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) memainkan peran yang sangat vital di dalam pembangunan dan pertumbuhan ekonomi, tidak hanya di negara berkembang, tetapi juga di negara maju (Srinawati, 2018). UMKM sangat penting tidak hanya karena kelompok usaha tersebut menyerap paling banyak tenaga kerja dibandingkan usaha besar (Syadzali, 2020). Disamping itu UMKM juga berkontribusi terhadap pembentukan dan pertumbuhan produk domestik bruto (Rahmana, 2009).

Namun pada kenyataannya, usaha kecil ini mengalami banyak hambatan, diantaranya kesulitan-kesulitan dalam pemasaran, keterbatasan akses ke informasi mengenai peluang pasar dan lainnya, kesulitan dalam pengelolaan laporan keuangan, keterbatasan pekerja dengan keahlian tinggi (kualitas SDM rendah) dan kurangnya pemahaman dan pengalaman pelaku UMKM dalam menggunakan teknologi digital



sehingga menghambat pengembangan usaha (Suwarni dkk, 2019). Tantangan ke depan UMKM untuk mampu bersaing di era perdagangan bebas, baik dipasar domestik maupun di pasar ekspor, sangat ditentukan oleh kemampuan internal UMKM yang harus di perbaiki, mencakup aspek kualitas SDM, terutama penguasaan pemanfaatan teknologi dan informasi, sistem manajemen, kekuatan modal dan jaringan bisnis dengan pihak luar (Afriany dkk, 2019).

Batik Tulis Lasem merupakan salah satu produk unggulan daerah Kabupaten Rembang (Mahmudi dan Tahwin, 2016). Sekarang ini pengusaha batik tulis Lasem banyak bermunculan yaitu dengan semakin banyaknya UMKM batik tulis Lasem. UMKM batik tulis tersebar diantaranya di Kecamatan Lasem dan Kecamatan Pancur, Kabupaten Rembang. Pengusaha batik tulis Lasem memiliki 1 (satu) kelompok usaha bersama yaitu KUB Batik Tulis Lasem Sarwo Endah. Sekretariat KUB Sarwo Endah berlokasi di Desa Babagan, Kecamatan Lasem, Rembang dan diketuai oleh Ibu Sri Winarti, yang sekaligus pemilik UMKM batik Tulis Sumber Rejeki. KUB ini merupakan gabungan dari beberapa pengusaha batik dan sudah memiliki galeri sendiri untuk digunakan sebagai tempat memasarkan produk batiknya. Angota dari KUB Sarwo Endah diantaranya dari Kecamatan Lasem dan Pancur dengan 50 anggota, tapi yang aktif dalam kegiatan KUB ± 20 UMKM diantaranya UMKM Sumber Rejeki, Sekar Kencana, Padi Boeloe, Katrin's Bee, Kidang Mas, Burung Sriti, Dua Putri, Sekar Gading, Maju Jaya, Asriana Budaya, Laksana, Risky, Satria, Kuda Kencana, Talenta, Sekar Mulyo, Angsa, Bima Arts, Mekar Sari, Dewi Sintha dan Binangti Art. Batik yang dipasarkan di galeri KUB Sarwo Endah berasal dari kumpulan batik-batik milik anggota KUB. Setiap anggota KUB menitipkan hasil karya batiknya agar dapat dipamerkan dan dipasarkan di galeri Sarwo Endah. Berbagai macam ragam batik tulis Lasem di pasarkan di galeri ini. Dalam Program Pengabdian kepada Masyarakat (PKM) ini dipilih 10 UMKM Batik Tulis Lasem yang merupakan anggota KUB Sarwo Endah untuk dilakukan pembinaan dan pengembangan manajemen usaha dan penerapan teknologi informasi untuk mendukung pemasaran.

KUB Sarwo Endah masih banyak mengalami kendala, diantaranya kesulitan dalam memasarkan produk terutama pada saat pandemic covid 19, hal ini disebabkan karena kurangnya pemanfaatan teknologi infomasi dalam mendukung pemasaran secara *online*. Pemasaran yang dilakukan saat ini menggunakan teknik konvensional yaitu dari mulut ke mulut (*word of mouth*), mengikuti pameran di berbagai daerah, melakukan *display* produk pada *showroom/rumah*, dengan kondisi pemasaran tersebut maka pelanggan terbanyak masih pada lingkup wilayah Rembang dan sekitarnya. Sedangkan pemasaran di luar Jawa Tengah diantaranya Jakarta, Bandung dan Surabaya serta sebagian kecil pada wilayah Kalimantan. Kondisi ini mengakibatkan terbatasnya jumlah produk batik yang diproduksi pada setiap bulannya. Dari aspek sumber daya manusia, SDM belum memiliki kemampuan di bidang akuntansi/pembukuan dalam pengelolaan keuangan. Pengelolaan keuangan masih tercampur dengan keuangan untuk kebutuhan harian, tidak dibukukan terpisah.

Berdasarkan permasalahan diatas serta semakin berkembangnya teknologi maka diperlukan suatu media bagi UMKM batik tulis yang dapat memandu dan memberikan informasi secara cepat serta memangkas jarak dalam melakukan

transaksi penjualan. Mengingat pentingnya pengembangan usaha kecil menengah serta banyaknya kendala yang dihadapi UMKM, maka melalui program Program Pengabdian kepada Masyarakat (PKM) ini akan membantu menyelesaikan masalah yang ada pada UMKM Batik Tulis Lasem melalui penerapan digital marketing dan manajemen usaha.

Program pengabdian kepada masyarakat (PKM) ini bermanfaat bagi beberapa pihak, antara lain: peningkatan kemampuan dan keterampilan mitra dalam pemanfaatan digital marketing menunjang pemasaran *online*, dan peninggatan kemampuan SDM dalam pengelolaan laporan keuangan.

## Metode

Kegiatan PKM ini dilaksanakan secara bersinergi oleh Tim PKM STIE YPPI Rembang yang terdiri dari 2 (dua) dosen dengan latar belakang keilmuan/keahlian yang berbeda (Sistem Informasi dan Manajemen Keuangan) sehingga sangat mendukung kegiatan PKM ini, dengan melibatkan 2 (dua) orang mahasiswa, sedangkan mitra PKM ini adalah KUB Sarwo Endah yang merupakan kelompok usaha bersama batik tulis Lasem, Rembang. Peserta pelatihan/kegiatan PKM berjumlah 10 UMKM/anggota KUB atas rekomendasi dari Ketua KUB Sarwo Endah.

Kegiatan PKM ini berfokus untuk menyelesaikan permasalahan yang dihadapi mitra melalui solusi pemecahan masalah yang disepakati Tim PKM dengan mitra dengan menerapkan IPTEKS.

### 1. Metode Pendekatan

IPTEKS yang akan diterapkan di UMKM Batik adalah penerapan pemasaran *online* dan *digital marketing*. Pemasaran *online* merupakan metode pemasaran dengan media *online* dan berbasis elektronik diantaranya menggunakan media *market place*, media sosial dan media Google *Search Engine Optimization* (SEO) (Setiawan dkk, 2018). *Digital marketing* sebagai penggunaan teknologi untuk membantu aktivitas pemasaran yang bertujuan untuk meningkatkan pengetahuan konsumen dengan cara menyesuaikan dengan kebutuhan (Purwana dkk, 2017)

Pemasaran *online* dan *digital marketing* ini dipilih mengingat UMKM batik tulis Lasem masih kalah bersaing dalam melakukan pemasaran dengan pengusaha Batik lainnya diantaranya Solo dan Pekalongan. Dengan menggunakan teknologi ini diharapkan UMKM mitra dapat memperluas pangsa pasar serta memenangkan persaingan.

### 2. *Training and Education*.

Tahap ini berisi pengenalan IPTEKS yang dalam hal ini adalah Pemasaran *online* dan *digital marketing*. Sebelum dilakukan pengenalan, akan dilakukan analisis kebutuhan UMKM mitra terkait dengan pengetahuan mitra saat ini.

### 3. Pelatihan dan Implementasi.

Setelah UMKM mitra mendapatkan pemahaman tentang pemasaran *online* dan *digital marketing*, mitra akan dipandu untuk mengimplementasikannya pada

UMKM masing-masing. Selanjutnya juga melaksanakan pelatihan manajemen usaha dan manajemen keuangan.

#### 4. Monitoring, Evaluasi dan Feed Back.

Kegiatan ini merupakan kegiatan untuk memonitor dan memberikan masukan sebelum pelaksanaan program, pada saat pelaksanaan program, dan setelah kegiatan berlangsung sehingga dapat mengantisipasi dan memberikan masukan terkait kendala yang dihadapi UMKM.

### Hasil dan Pembahasan

Hasil penelitian kegiatan pengabdian ini diawali dengan kegiatan persiapan mencakup kegiatan survey awal, sosialisasi kegiatan dan seleksi peserta pelatihan, dan pelaksanaan kegiatan.

#### 1. Kegiatan Persiapan

##### a. Survey awal

Survey dilaksanakan dengan mengunjungi KUB Sarwo Endah Lasem Rembang untuk mengetahui permasalahan mitra dan solusi yang akan dilaksanakan. Survey ini sekaligus juga sebagai bentuk kordinasi dengan mitra terkait pelaksanaan program pengabdian kepada masyarakat. Respon Pengurus KUB Sarwo Endah dengan adanya program pengabdian kepada masyarakat ini sangat mendukung dan siap melaksanakan program-program dari tim pengabdian kepada masyarakat.

##### b. Sosialisasi kegiatan

Sosialisasi dilaksanakan dalam bentuk kordinasi agar mitra mengetahui maksud, tujuan dan kegiatan pengabdian pengabdian kepada masyarakat. Sosialisasi dilaksanakan di Kantor Pemerintah Desa Karasgede, Lasem Rembang.

##### c. Seleksi peserta pelatihan

Seleksi peserta dimaksudkan agar peserta pelatihan sesuai dengan kriteria yang ditentukan sehingga program dan kegiatan pengabdian kepada masyarakat dapat berlangsung lancar dan target dapat tercapai. Kriteria peserta lebih ditekankan anggota KUB Sarwo Endah yang mengalami permasalahan pada pengelolaan manajemen usaha. Dalam seleksi peserta dilaksanakan oleh pengurus KUB Sarwo Endah.

#### 2. Pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat

##### a. Pembukaan

Pelaksanaan pengabdian masyarakat secara resmi dilaksanakan mulai pada hari Sabtu, 25 September 2021. Kegiatan tersebut dimulai dengan acara pembukaan PKM di lokasi Joglo Wisata Lengkowo, Karasgede, Lasem, Rembang. Acara pembukaan dihadiri oleh Kepala Desa Karanggede, Lasem, Rembang yang juga sekaligus ketua KUB Sarwo Endah, Lasem, Rembang (Ibu Sri Winarti), tim PKM (A. Aviv Mahmudi selaku ketua tim, Riskin Hidayat selaku anggota tim serta mahasiswa yang membantu pelaksanaan PKM: Muhammad Fathur Rizki dan Hadi Lukito), serta 10 peserta yang menjadi mitra PKM.

**Gambar 1. Pembukaan Pelatihan****b. Manajemen usaha**

Pemateri dalam pelatihan ini adalah Dr. Riskin Hidayat, M.Sc., tujuan dari pelatihan dengan materi motivasi usaha ini adalah memberikan motivasi bagi anggota KUB Sarwo Endah agar bisnis yang dijalankan tetap berjalan optimal. Karena motivasi sendiri merupakan sebuah dorongan psikologis dalam mengarahkan seseorang pada sebuah tujuan bisnisnya. Selain itu motivasi dapat membantu mempertahankan bisnis, mengembangkan karir, dan menyukseskan bisnis. Melalui motivasi bisnis ini diharapkan agar tujuan usaha dapat tercapai dan membuat seseorang lebih berani dalam mengambil sebuah tindakan dalam berbisnis, memiliki mental wirausaha bukan mental bisnis. Tata Kelola ini lebih mengutamakan kesejahteraan bersama, bukan individu atau kelompok semata.

**Gambar 2. Pelatihan Motivasi Usaha****c. Pelatihan Penerapan Digital Marketing**

Pemateri dalam pelatihan ini adalah A. Aviv Mahmudi, M.Kom (Ketua tim PKM) adapun materi pelatihan diantaranya pembuatan toko di e-commerce dan akun-akun media sosial yang menjadi trend dalam media promosi bisnis saat ini. Tim pelatihan akan mengajarkan membuat toko di e-commerce, tim pelatihan mengajarkan pembuatan akun media sosial dan

mengelola akun tersebut, memberikan pelatihan bagaimana mengelola toko e-commerce tersebut serta memberikan pelatihan penggunaan pesan persuasif yang efektif untuk meningkatkan *awareness* calon pembeli



**Gambar 3. Pelatihan Digital Marketing**

d. Pelatihan Manajemen Keuangan

Pelatihan Manajemen keuangan disampaikan kepada anggota KUB Sarwo Endah disampaikan oleh Dr. Riskin Hidayat, M.Sc. Berdasarkan hasil survei dan analisis kondisi awal oleh tim pengabdian kepada masyarakat, angota KUB Sarwo Endah belum memiliki pengetahuan dan kemampuan dalam mengelola laporan keuangan. Hal ini sangat penting dilakukan karena sebuah bisnis/usahaharus dapat mengelola keuangan agar keberlangsungan usaha/bisnis dapat terus berjalan. Pelaku usaha (UMKM) yang tergabung dalam KUB Sarwo Endah masih kesulitan dalam melakukan pencatatan keuangan atas kegiatan operasional usahanya karena kurang pahamnya meengenai dasar-dasar pembukuan keuangan dan kurang cakapnya UMKM dalam mengoperasikan aplikasi keuangan. Para pelaku usaha bahkan tidak melakukan pembukuan keuangan sama sekali dan masih mencampur adukkan keuangan usaha dan keuangan pribadi. Oleh karena itu tim pelatihan dan edukasi literasi keuangan memberikan solusi dalam membuat pencatatan transaksi keuangan pelaku usaha dapat dilakukan dengan sangat mudah, efektif, dan efesien.



**Gambar 4. Pelatihan Manajemen Keuangan****Simpulan dan Saran**

Dari hasil program kegiatan Pengabdian kepada masyarakat bagi KUB Sarwo Endah, Lasem, Rembang disimpulkan hal-hal sebagai berikut:

1. Anggota KUB Sarwo Endah, Lasem, Rembang menyadai pentingnya pengelolaan usaha khususnya dalam pemanfaatan digital marketing.
2. Kegiatan pelatihan manajemen usaha, motivasi usaha, administrasi keuangan serta manajemen pemasaran *online* (digital margeting) dengan pemanfaatan teknologi informasi mampu meningkatkan kemampuan anggota KUB Sarwo Endah, Lasem, Rembang.

**Saran**

Untuk melancarkan kegiatan usaha pada mitra KUB Sarwo Endah, Lasem, Rembang diperlukan pendampingan. Selain itu diharapakan:

1. Anggota KUB Sarwo Endah, Lasem, Rembang menerapakan ilmu dan pengetahuan yang diberikan oleh tim PKM secara berkelanjutan.
2. Perlu dilakukan optimalisasi pemanfaatan media teknologi informasi untuk meningkatkan daya saing usaha.
3. Kemampuan pengelolaan keuangan berbasis aplikasi diharapkan lebih optimalkan untuk pengelolaan pencatatan laporan keuangan.

**Penghargaan**

Kegiatan Penelitian ini dibiayai oleh LPPM STIE YPPI Rembang Skema Hibah Pengabdian Kepada Masyarakat Tahun 2021.

**Daftar Pustaka**

- [1] Afriany A.N., Suhartini Y, Ardiyanto F.M, Basri A.I., , Ratna Ningrum N.N, 2029, Pelatihan dan Pembinaan Penerapan Ilmu Manajemen Keuangan, Manajemen Sumber Daya Manusia dan Manajemen Pemasaran dalam Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di Kecamatan Klaten Selatan, *ABDIMAS NUSANTARA: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, Vol. 1, No. 1
- [2] Mahmudi, A.A., dan Tahwin, M., 2016, "Penentuan Produk Unggulan Daerah Menggunakan Kombinasi Metode AHP Dan Topsis (Studi Kasus Kabupaten Rembang)", *Jurnal Informatika UPGRIS (JIU)*, Vol 2, No 2.
- [3] Purwana D., Es, Rahmi, Aditya S, 2017, Pemanfaatan Digital Marketing Bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Kelurahan Malaka Sari, Duren Sawit, *Jurnal Pemberdayaan Masyarakat Madani (JPMM)* E-ISSN: 2580-4332 Vol. 1 No. 1, DOI.Org/10.21009/Jpmm.001.1.01
- [4] Rahmana A, 2009, Peranan Teknologi Informasi dalam Peningkatan Daya Saing Usaha Kecil Menengah, *Seminar Nasional Aplikasi Teknologi Informasi 2009 (SNATI 2009)* ISSN: 1907-5022, Yogyakarta, 20 Juni 2009.
- [5] Setiawan T.F, Suharjo B, dan Syamsun M, 2018, Strategi Pemasaran Online UMKM Makanan (Studi Kasus Di Kecamatan Cibinong), *MANAJEMEN IKM: Jurnal Manajemen Pengembangan Industri Kecil Menengah*, Vol. 13 No. 2, ISSN: 2085-8418; E-ISSN: 2622-9250, Hal. 116-126.
- [6] Srinawati W, 2018, Pelatihan UMKM di STKIP Muhammadiyah Bogor, *SEMBADHA*, Volume 01, Edisi 01.
- [7] Syadzali M.M, 2020, Model Pemberdayaan Masyarakat Melalui Pengembangan Ekonomi Lokal (Studi Pada UKM Pembuat Kopi Muria) , *SYNTAX IDEA*, Vol. 2, No. 5 Mei 2020 : P-ISSN: 2684-6853, E-ISSN : 2684-883x