



PENYULUHAN DIGITAL MARKETING DAN PENGELOLAAN KEUANGAN SEDERHANA UNTUK UMKM DI DESA CIKURUTUG KECAMATAN CIREUNGHAS

Sugih Prakoso¹,

¹Universitas Linggabuana PGRI Sukabumi

e-mail: sugihprakoso79@gmail.com

Corresponding author: sugihprakoso79@gmail.com

ABSTRAK

Informasi Artikel:

Terima: 10-07-2023

Revisi:

Disetujui:

Desa Cikurutug menunjukkan potensi yang cukup besar terutama bagi perusahaan domestik yang belum sepenuhnya dioptimalkan dalam praktik pengelolaannya. Situasi ini muncul dari pendidikan masyarakat yang terbilang masih relatif terbatas, karena sebagian besar penduduk di Desa Cikurutug menggeluti pekerjaannya sebagai buruh, pertanian, dan sebagian masyarakat mengoperasikan bisnis berbasis rumah, termasuk pengerjaan kerajinan bambu, produksi makanan ringan, dan petani gula merah. Dalam upaya mereka untuk meningkatkan produktivitas, penduduk Desa Cikurutug saat ini kurang memiliki pengetahuan yang berkaitan dengan penjualan yang berbasis digital. Oleh karena itu, tujuan dari inisiatif pengabdian ini adalah untuk melakukan penyuluhan mengenai pemasaran digital untuk UMKM yang ada di Desa Cikurutug. Metode yang digunakan dalam kegiatan pelatihan ini adalah metode ceramah dan diskusi. Metode ceramah digunakan untuk menjelaskan topik yang berkaitan dengan pengelolaan keuangan secara sederhana dan strategi pemasaran digital. Selanjutnya, dilakukan diskusi untuk memperkaya wacana tentang materi yang disampaikan, mencakup pertanyaan individu dan pertanyaan representatif dari para peserta. Hasil dari inisiatif penyuluhan menunjukkan tingkat antusiasme yang sangat tinggi dari para peserta, yang terlibat dalam kewirausahaan berbasis rumah di Desa Cikurutug. Antusiasme ini dibuktikan dengan banyaknya pertanyaan yang diajukan oleh peserta mengenai prosedur untuk membuat akun di platform market place, di mana fasilitator berusaha untuk menanggapi dan memberikan penjelasan komprehensif tentang topik yang diangkat.

Kata Kunci: Penyuluhan, Digital Marketing, UMKM

ABSTRACT

Cikurutug Village shows quite a large potential, especially for domestic companies that have not been fully optimized in their management practices. This situation arises from the relatively limited education of the community, because most of the residents in Cikurutug Village work as laborers, farmers, and some people operate home-based businesses, including bamboo crafts, snack production, and brown sugar farmers. In their efforts to increase productivity, the residents of Cikurutug Village currently lack knowledge related to digital-based sales. Therefore, the purpose of this community service initiative is to provide counseling on digital marketing for MSMEs in Cikurutug Village. The methods used in this training activity are lecture and discussion methods. The lecture method is used to explain topics related to



simple financial management and digital marketing strategies. Furthermore, discussions are held to enrich the discourse on the material presented, including individual questions and representative questions from the participants. The results of the counseling initiative showed a very high level of enthusiasm from the participants, who were involved in home-based entrepreneurship in Cikurutug Village. This enthusiasm was proven by the many questions asked by participants regarding the procedure for creating an account on the market place platform, where the facilitator tried to respond and provide a comprehensive explanation of the topic raised.

Keywords: *Counseling, Digital Marketing, MSMEs*

PENDAHULUAN

Usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) merupakan komponen fundamental dari kerangka ekonomi Indonesia. Undang-undang No. 20 tahun 2008 mendefinisikan UKM sebagai kegiatan ekonomi produktif yang dilakukan oleh individu atau entitas yang memenuhi kriteria UMKM. UKM berkembang dalam lingkungan yang kompetitif, terutama didorong oleh industri rumah tangga yang produktif (Julianti et al., 2024). UMKM mewakili kegiatan ekonomi populer yang dikelola melalui swadaya oleh mayoritas penduduk (Abdul, 2018).

Meskipun masyarakat Desa Cikurutug memiliki banyak potensi untuk kegiatan UMKM seperti kerajinan bambu (kerajinan bambu), pembuat makanan ringan, dan petani gula merah, usaha-usaha ini belum berjalan dengan baik, terutama di era modern ini. Tim Pengabdian dari Universitas Linggabuana PGRI Sukabumi menemukan beberapa masalah utama yang dihadapi oleh UMKM di Desa Cikurutug, yaitu kurangnya pengetahuan tentang teknologi produksi dan pengendalian kualitas, yang disebabkan oleh kurangnya kesempatan untuk mengikuti perkembangan teknologi dan kurangnya pendidikan dan pelatihan. Selain itu, kurangnya pengetahuan tentang pemasaran, yang disebabkan oleh kurangnya informasi yang dapat diakses oleh usaha rumahan yang menjalankan bisnis. (Machfiroh, 2019). Di era revolusi 4.0, terutama dalam digital marketing, yang membantu mereka memasarkan dan mempromosikan produk mereka dengan efektif (Febriyantoro and Arisandi, 2018). Tim Pengabdian dari Universitas Linggabuana PGRI Sukabumi juga menemukan masalah terkait kemampuan usaha rumahan untuk menyediakan produk atau jasa yang sesuai dengan keinginan pasar, belum memaksimalkan sumber daya manusia, dan kurangnya sumber daya untuk mengembangkan sumber daya manusia (Sholahuddin, 2013).

Dalam kebanyakan kasus, pengelolaan bisnis kecil membutuhkan 1) studi kelayakan, penelitian pasar, analisis perputaran uang tunai atau kas, dan jenis penelitian lainnya yang diperlukan oleh operasi bisnis. (Niode, 2019). 2) Tidak memiliki perencanaan sistem jangka panjang, sistem akuntansi yang memadai, anggaran kebutuhan modal, pendelegasian wewenang dan struktur organisasi, dan alat-alat kegiatan manajerial lainnya (perencanaan pelaksanaan dan pengendalian usaha) yang biasanya dibutuhkan oleh bisnis yang berorientasi pada keuntungan (Naufalin, 2020). Informasi bisnis tidak hanya berkaitan dengan intuisi dan keinginan pengelola atau promosi yang buruk, tetapi juga sangat penting untuk meningkatkan usaha dan memaksimalkan penjualan produk. (Mardiah et al, 2015). Selain itu, usaha rumahan harus memahami bahwa petunjuk pelaksanaan teknis operasional kegiatan dan pengawasan mutu hasil kerja dan produk sangat penting. Mereka harus mematuhi ketentuan pesanan atau pesanan agar klaim mereka atau produk tidak ditolak oleh pasar (Rodiah, 2013).



METODE PELAKSANAAN

Kegiatan pelatihan ini menggunakan ceramah dan diskusi. Sasaran kegiatan program pengabdian masyarakat melalui metode penyuluhan adalah warga Desa Cikurutug yang menjadi pelaku UMKM seperti pengrajin bambu (kerajinan bambu), pembuat makanan ringan, dan petani gula merah. Pemateri akan memberikan ceramah tentang materi tentang pengelolaan keuangan, seperti pembukuan sederhana dan pemasaran digital. Selanjutnya, diskusi dilakukan untuk meningkatkan materi bahasan melalui tanya jawab secara individu dan perwakilan peserta. Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat dilaksanakan di Desa Cikurutug selama satu bulan, pada bulan Mei 2024. Ini dimulai dengan penyusunan proposal, persiapan, dan perencanaan, serta pelaksanaan penyuluhan hingga laporan. Kegiatan penyuluhan dimulai dalam satu hari. **Pada tahap pertama**, Tim Pengabdian melakukan survei tentang materi untuk mengetahui seberapa jauh peserta memahami tentang digital marketing. **Pada tahap kedua**, mereka menganalisis hasil survei dan mulai menyampaikan materi sesuai dengan pengetahuan peserta. **Tahap ketiga** menunjukkan praktik bisnis nyata di pasar digital dengan memberi contoh platform seperti Shopee, Tokopedia, Instagram, Website, dan Facebook. Tahap keempat melibatkan diskusi dan berbagi materi terkait materi serta membantu peserta membuat akun di platform yang mereka pilih. Pada langkah terakhir, kuesioner yang sama digunakan untuk mengevaluasi dan mengukur tingkat pemahaman peserta setelah penyuluhan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Meningkatkan pengetahuan dan pemahaman tentang digital marketing adalah salah satu hasil dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini. Ini dapat dilihat dari pengamatan, diskusi, dan tanya jawab selama proses penyuluhan serta kuis yang dikembalikan kepada peserta setelah kegiatan. Suksesnya, kegiatan ini meningkatkan keterampilan warga Cikurutug, yang berperan penting sebagai pelaku usaha rumahan, seperti yang ditunjukkan oleh kemampuan peserta dalam membuat akun media sosial dan membuat mini konten untuk produk mereka, serta kemampuan mereka untuk memasarkan barang mereka di salah satu platform Shopee. Selain itu, antusiasme peserta, yang merupakan para pemilik usaha rumahan di Desa Cikurutug, terlihat pada kegiatan penyuluhan yang telah dilakukan. Seperti yang ditunjukkan oleh banyaknya pertanyaan yang diajukan peserta yang berkaitan dengan proses pembuatan akun di platform perdagangan, narasumber berusaha untuk menjawab pertanyaan tersebut dan memberikan penjelasan mendalam tentang topik yang ditanyakan.





Gambar 1. Foto Bersama dengan Peserta

Setelah kegiatan pengabdian selesai, ditemukan bahwa ada kendala yang menghambat kegiatan. Beberapa peserta tidak memiliki e-mail resmi, jadi para pengabdi membantu membuat e-mail resmi masing-masing. Beberapa orang juga memiliki akun media sosial tetapi belum memiliki akun bisnis. Selain itu, peserta masih menghadapi tantangan untuk memahami pasar tempat dan menghadapi tantangan untuk mengupload lebih dari satu akun sebagai penjual karena terlalu banyak bagian yang harus diisi. Peserta harus mengisi detail produk yang akan mereka jual terlebih dahulu. Ada beberapa yang memakan waktu yang cukup lama karena bergantung pada jaringan internet yang harus stabil.



Gambar 2. Foto Bersama dengan Peserta dan Aparatur Desa

SIMPULAN

Pengabdian kepada masyarakat yang dilakukan melalui langkah-langkah yang jelas, penyediaan solusi, dan pencapaian tujuan eksternal yang didasarkan pada masalah yang terjadi. Solusi yang ditawarkan diharapkan dapat menyelesaikan masalah yang dihadapi oleh pelaku UMKM di Desa Cikurutug. Mereka memerlukan pemahaman tentang pengelolaan usaha, khususnya pengelolaan keuangan, serta perluasan pasar dengan menggunakan teknologi informasi dan internet, seperti pemasaran digital dan e-commerce, agar usaha mereka dapat berkembang di masa mendatang. Kegiatan pengabdian ini membantu UMKM memahami kondisi ekonomi global saat ini, yang membutuhkan tantangan untuk mampu menyesuaikan diri dengan perubahan. Semua transaksi dilakukan melalui jaringan internet karena penggunaan internet yang sangat tinggi di abad ini. Munculnya market place, yang dapat digunakan sebagai perantara untuk berinteraksi dengan pembeli atau membuka toko online sendiri pada situs web yang sering digunakan, sangat menarik. Kegiatan penyuluhan ini juga membuka wawasan dan cakrawala pelaku UMKM untuk terus mengembangkan usahanya dengan jangkauan yang lebih luas, mendapatkan konsumen yang lebih banyak, dan tentunya memperluas pangsa pasar mereka.

UCAPAN TERIMA KASIH

Kami ingin mengucapkan terima kasih kepada Dekan Fakultas Ekonomi dan Sosial, yang telah memberikan izin kepada tim pengabdian untuk melakukan kegiatan pengabdian kepada masyarakat pada kesempatan ini. Terima kasih kepada pejabat di Lingkungan Desa Cikurutug yang telah



memberikan kami kesempatan untuk melakukan kegiatan pengabdian kepada masyarakat, dan juga kepada rekan-rekan tim dosen dan mahasiswa Fakultas Sosial dan Ekonomi yang telah melaksanakan kegiatan ini dengan baik.

DAFTAR PUSTAKA

- Febriyantoro, M. T., & Arisandi, D. (2018). Pemanfaatan digital marketing bagi usaha mikro, kecil dan menengah pada era masyarakat ekonomi ASEAN. *JMD: Jurnal Riset Manajemen & Bisnis Dewantara*, 1(2), 61-76.
- Juliyanti, W., Adamura, F., Purwanto, H., Sidanti, H., & Zain, U. C. (2024). Pelatihan dan pendampingan UMKM Keripik Tempe Mbak Dewi Maospati berbasis teknologi informasi untuk peningkatan SDM berdaya saing di era digitalisasi. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Bangsa*, 2(1), 32-37.
- Machfiroh, I. S. (2019). Strategi dan dampak kenaikan harga kedelai terhadap laba usaha produsen tempe di Desa Panggung. *Jurnal Humaniora Teknologi*, 5(2), 1-7.
- Mardiah, M. S., Gemina, D., & Rahayu, A. (2015). Strategi Meningkatkan Daya beli Masyarakat Melalui Iptek Bagi Masyarakat Petani Rosela. *Media Pengabdi. Kpd. Masy. Qardhul Hasan*, 1(1), 11-32.
- Mukhtar Abdul Kader. 2018. Peran UKM dan Koperasi Dalam Mewujudkan Ekonomi Kerakyatan Di Indonesia, *Jurnal Riset Bisnis dan Manajemen*, vol 8, n. 1, 2018
- Naufalin, L. R. (2020). Tantangan pengembangan usaha mikro kecil menengah (UMKM) di Kabupaten Banyumas. *Jurnal Ekonomi, Bisnis, Dan Akuntansi*, 22(1), 95-102.
- Niode, I. Y. (2009). Sektor umkm di Indonesia: profil, masalah dan strategi pemberdayaan. *Jurnal kajian ekonomi dan bisnis OIKOS-NOMOS*, 2(1), 1-10.
- Rodiah, H. (2013). *Pengaruh Labelisasi Halal Terhadap Usaha Roti Tawar di Kec. Bagan Sinembah Kab. Rokan Hilir di Tinjau Menurut Perspektif Ekonomi Islam* (Doctoral dissertation, Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau).
- Sholahuddin, M. (2013). Tantangan Perbankan Syariah dalam Peranannya Mengembangkan UMKM. In *Seminar Nasional dan Call for Papers SANCALL*, (hal. 496-500). Surakarta.