

# Pengembangan Jiwa Berwirausaha Serta Cara Memasarkan Produk UMKM Melalui Pemasaran Digital Pada Masyarakat di Kelurahan Sungai Sapih

Tillawatil Cisetayoda<sup>1</sup>, Yefri Reswita<sup>2</sup>, Mya Yuwanita Suhandi<sup>3</sup>

<sup>1,2,3</sup>Universitas Baiturrahmah

<sup>1,2,3</sup>Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Baiturrahmah

\*e-mail: tillawatilcisetaya@fekon.unbrah.ac.id<sup>1</sup>, yefrireswita@fekon.unbrah.ac.id<sup>2</sup>, myayuwanita@fekon.unbrah.ac.id<sup>3</sup>

## Abstract

*The entrepreneurial spirit must be grown from an early age, MSMEs need to market their products, especially by using digital marketing. Today's technology can not be separated from the world of promotion so the dedication related to this is important. From the results of the service, it can be seen that MSMEs in the Sungai sapih sub-district already have good knowledge about digital marketing but a deeper understanding is needed about the development of the entrepreneurial spirit in young entrepreneurs in the Sungai Sapih village.*

**Keywords:** SMEs, digital marketing, entrepreneurial spirit

## Abstrak

*Jiwa berwirausaha harus ditumbuhkan dari usia dini, UMKM perlu memasarkan produknya terutama dengan menggunakan pemasaran digital. Teknologi saat ini tidak dapat dipisahkan dari dunia promosi sehingga pengabdian yang berhubungan dengan hal ini adalah penting. Dari hasil pengabdian dapat diketahui bahwa UMKM pada kelurahan Sungai Sapih telah memiliki pengetahuan yang baik mengenai pemasaran digital namun dibutuhkan pemahaman lebih mendalam mengenai pengembangan jiwa wirausaha pada pengusaha muda yang ada pada kelurahan sungai sapih.*

**Kata kunci:** UMKM, pemasaran digital, jiwa wirausaha

## 1. PENDAHULUAN

Kebijakan pemberdayaan UMKM secara umum untuk mendukung upaya-upaya penanggulangan kemiskinan dan kesenjangan, penciptaan kesempatan kerja. yang menjadi prioritas pembangunan nasional dalam tahun 2022. Dalam rangka itu, pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) diarahkan agar memberikan kontribusi yang signifikan terhadap penciptaan kesempatan kerja, peningkatan ekspor dan peningkatan daya saing, sementara itu pengembangan usaha skala mikro diarahkan untuk memberikan kontribusi dalam peningkatan pendapatan masyarakat berpendapatan rendah.

Kinerja yang dihadapi oleh sebagian besar usaha terutama mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di Indonesia yang paling menonjol adalah rendahnya tingkat produktivitas, rendahnya nilai tambah, dan rendahnya kualitas produk. Meskipun diakui bahwa UMKM bisa menjadi lapangan kerja bagi sebagian besar pekerja di Indonesia, tetapi kontribusi dalam output nasional di katagorikan rendah. Kondisi ini merefleksikan produktivitas sektor mikro dan kecil yang rendah bila di dibandingkan dengan usaha yang lebih besar.

Di antara berbagai faktor penyebabnya, rendahnya tingkat penguasaan teknologi dan kemampuan wirausaha di kalangan UMKM menjadi isu yang mengemuka saat ini. Pengembangan UMKM secara parsial selama ini tidak banyak memberikan hasil yang maksimal terhadap peningkatan kinerja UMKM, perkembangan ekonomi secara lebih luas mengakibatkan tingkat daya saing kita tertinggal dibandingkan dengan negara-negara tetangga. Karena itu kebijakan bagi UMKM bukan karena ukurannya yang kecil, tapi karena produktivitasnya yang rendah.

Namun disisi lain, UMKM juga menghadapi banyak permasalahan, yaitu terbatasnya modal kerja, rendahnya kualitas Sumber Daya Manusia, dan kurangnya penguasaan ilmu pengetahuan dan teknologi. Permasalahan lain yang dihadapi UMKM yaitu keterkaitan dengan kurang jelasnya prospek usaha dan perencanaan, dan belum mantapnya visi dan misinya. Hal tersebut terjadi karena umumnya UMKM bersifat *income gathering* yaitu menaikkan pendapatan. Karakteristik tersebut dapat dilihat pada usaha mikro, kecil dan menengah sekarang ini, pada umumnya merupakan usaha milik keluarga, penggunaan teknologi yang masih relatif sederhana, kurang memiliki akses permodalan (bankable), dan tidak ada pemisahan modal usaha dengan kebutuhan pribadi.

UMKM merupakan salah satu sektor ekonomi yang berkembang di Indonesia. Sektor ini banyak dijalankan oleh pengusaha karena mudah dikelola dan tidak membutuhkan biaya yang terlalu besar dalam proses pendiriannya. Salah satu UMKM yang banyak dijumpai di Sekitar Kelurahan Sungai Sapih yaitu berbagai macam makanan dan keripik berbahan baku pisang karena daerahnya masih banyak kebun atau tanaman pisang. Permasalahan pelaku UMKM di Kelurahan Sungai Sapih Kecamatan Kuranji adalah disamping dana yang kurang memadai serta penyuluhan atau pelatihan yang perlu dilakukan dalam membuat atau mengolah sebuah bahan baku menjadi produk UMKM yang menjanjikan.

Kondisi tersebut juga terjadi pada UMKM di wilayah Kuranji tepatnya di Kelurahan Sungai Sapih, mayoritas didominasi oleh usaha makanan dari daerah luar dan warga sekitar masih bingung cara mengolah sebuah keripik yang bisa hype dikalangan anak muda zaman sekarang dan juga harganya yang ramah kantong. Akan tetapi ini penjualan kripik pisang yang masih manual dan sedikit masyarakat yang paham dengan teknologi digital. Usaha untuk meningkatkan perekonomian di daerah ini harus ditingkatkan agar pendapatan masyarakat lebih memadai, melihat hal tersebut pelaku usaha hendaknya memiliki strategi dalam mengatasi masalah tersebut.

Banyak makanan jajanan pasar beredar di masyarakat, beberapa diantaranya produksi home industry tradisional yang sebenarnya masih diragukan secara kesehatan. Menurut data Badan Pengawas Obat dan Makanan (BP POM) menandai bahwa hampir 40 persen pangan jajanan anak sekolah di seluruh Indonesia mengandung bahan berbahaya seperti boraks, formalin dan zat pewarna (Suparmi, 2013) Kehadiran jajanan pasar makanan tradisional dengan dipadukan dengan rasa yang cocok dilidah masyarakat sekarang mampu memberi solusi sebagai jajanan pasar sehat yang memiliki peluang potensial jika terus dikembangkan.

Namun demikian, peluang potensial ini masih sedikit dikelola oleh kelompok pedagang menggunakan pemasaran sederhana, dari mulut ke mulut. Usaha krupuk pisang berbagai rasa masih mengandalkan manajemen usaha yang berbasis pada usaha rumahan yang dikelola secara pribadi dan belum ada kelompok usaha yang bisa memayungi permasalahan dan pengembangan usaha yang lebih maksimal nantinya berdasarkan indikator ekonomi dan kesehatan.

Berdasarkan analisis situasi dilingkungan UMKM maka dalam dirumuskan permasalahan antara lain:

1. Cara mengembangkan dan meningkatkan pengetahuan cara mengolah bahan baku menjadi suatu produk serta cara pemasaran secara online bagi pelaku UMKM di Kelurahan Sungai Sapih Kecamatan Kuranji Kota Padang Masih Sangat Minim
2. Pengembangan Produk UMKM sangat potensial untuk dikembangkan mengingat sumber daya alam, dan SDM belum terorganisasi.
3. Kelompok UMKM belum memahami pengelolaan manajemen usaha terlihat dari penjualan produk masih sangat sedikit.
4. Kelompok UMKM belum memahami dan menguasai sarana, prasarana, teknologi, produksi dan proses produksi serta pemasaran secara terstruktur dan handal.

---

Pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan:

1. Untuk mengembangkan dan meningkatkan jiwa kewirausahaan pelaku UMKM Masyarakat Sungai Sapih.
2. Untuk meningkatkan pengetahuan cara memasarkan produk secara digital bagi pelaku UMKM Masyarakat Sungai Sapih.
3. Untuk meningkatkan pemahaman pengelolaan manajemen usaha terlihat dari agar terstruktur dan bisa memakai sarana, prasarana serta teknologi yang ada.

## 2. METODE

Sasaran kegiatan dalam pengabdian ini adalah para pelaku UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) di Kelurahan Sungai Sapih, Kecamatan Kuranji, Kota Padang. Kegiatan dalam pengabdian ini berbentuk mengembangkan jiwa berwirausaha, bagi yang sudah memiliki produk akan diajarkan cara memasarkan produk secara digital kepada pelaku UMKM di Kelurahan Sungai Sapih, Kecamatan Kuranji, Kota Padang.

Evaluasi dalam kegiatan ini dilaksanakan dalam tiga tahap, yaitu:

1. Tahap perencanaan kegiatan.

Mahasiswa pada awal kegiatan mengundang anggota pelaku UMKM di Kelurahan Sungai Sapih. Selanjutnya Mahasiswa menentukan sasaran pelatihan ini adalah masyarakat sekitar pelaku UMKM yang berada di Lingkungan Kelurahan Sungai Sapih.

2. Proses kegiatan

Evaluasi pada tahap ini ditujukan untuk mengetahui tingkat pemahaman para peserta pelatihan disertai umpan balik berupa pertanyaan-pertanyaan dari para peserta undangan yang telah mendapatkan transfer pengetahuan terkait kewirausahaan dan strategi bisnis serta pemasaran produk secara digital.

3. Tahap akhir kegiatan

Evaluasi pada akhir kegiatan ini dilakukan untuk mengukur keberhasilan dari seluruh program pengembangan ini. Adapun indikator keberhasilan dari kegiatan ini peserta dalam kegiatan pengembangan ini dapat memahami teknik kewirausahaan, strategi bisnis secara digital dan pemasaran produk secara digital yang akan dijual kepada pelanggan.

### 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan Pengabdian Masyarakat yang dilaksanakan pada UMKM di Kelurahan Sungai Sapih sudah sangat baik dan sesuai dengan yang diharapkan oleh masyarakat. Adapun pelaksanaan penanaman materi kepada peserta antara lain :

1. Materi Wirausaha (Enterpreneur)

Materi Wirausaha (Enterpreneur) bagi peserta dari UMKM dilaksanakan di dalam ruangan dan disampaikan oleh Mahasiswa Universitas Baiturrahmah, Ketua Pelaksana : Alfarabi Novrian. A dan di dampingi oleh dosen pembimbing :Yefri Reswita, S.E., M.Si. Materi disampaikan dengan menggunakan alat bantu berupa slide power point dan sebuah laptop. Setelah rangkaian materi diberikan untuk review, pemateri memberikan pertanyaan dan membuka sesi tanya jawab.

2. Materi Strategi Pemasaran Digital UMKM

Materi Strategi Pemasaran Digital UMKM dilaksanakan di salah satu rumah warga dan disampaikan oleh Pelaksana UKM Universitas Baiturrahmah dengan membaginya berdasarkan Kelompok materi Masing-Masing. Materi disampaikan dengan menggunakan alat bantu berupa slide power point.

Output yang dicapai dalam kegiatan pengabdian pada masyarakat ini adalah UMKM mendapatkan tambahan pengetahuan dan informasi pentingnya jiwa wirausaha yang tidak cepat merasa puas saat memproduksi. Tampilan produk yang biasa saja dan ala kadarnya. Padahal untuk meningkatnya usaha, pengusaha perlu inovatif dalam pengemasan produk. Mamahami IT dalam memasarkan produk.

### 4. KESIMPULAN

Bentuk pelatihan yang ada dari setiap kegiatan dan materi yang diberikan pada kegiatan Strategi Pemasaran Digital UMKM yang diselenggarakan dikatakan bahwa sebagai program pengembangan UMKM dan pembentukan jiwa berwirausaha. Pelaksana PKM Universitas Baiturrahmah melakukan upaya kegiatan dalam situasi yang menyenangkan, menggunakan strategi, metode, materi/bahan, media yang menarik, serta mudah diikuti oleh peserta Dengan mengemas kegiatan dalam bentuk Strategi Pemasaran Digital UMKM diruangan tertutup (ruangan) dan survey terhadap produk dihasilkan UMKM tersebut yang akan memadukan unsur Sikap dan mental Sebagai Wirausaha (Enterpreneur)

Kesimpulan pelaksanaan kegiatan ini sebagai berikut :

1. Perlunya peningkatan sumber daya pelaku UMKM (tingkat pengetahuan dan strategi pemasaran yang dimiliki).
2. Perlunya pembinaan maupun pengembangan jiwa wirausaha lebih dalam kepada pelaku UMKM sesuai dengan permasalahan teknis yang dihadapi pelaku UMKM.
3. Perlu adanya pelatihan tentang pengelolaan dan pemasaran produk secara digital kepada pelaku UMKM di Kelurahan Sungai Sapih, Kecamatan Kuranji, Kota Padang

Untuk pelaksanaan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) di Kelurahan Sungai Sapih telah dilaksanakan dengan baik sesuai dengan perencanaan yang telah ditentukan.

Kendalanya yaitu kurangnya pengetahuan dasar masyarakat tentang berwirausaha serta cara memasarkan produk secara digital. Oleh sebab itu, kesadaran masyarakat terhadap Wirausaha perlu ditingkatkan lagi dan juga harus sering belajar memanfaatkan teknologi yang ada pada saat sekarang ini.

## DAFTAR PUSTAKA

- Agustina, Tri Siwi. 2015. KEWIRAUSAHAAN Teori dan Penerapan pada Wirausaha dan UKM di Indonesia. Jakarta : Mira Wacana Media
- Hartanto, Amanda Putri. 2018. Strategi Pemasaran Digital Terbaik. Bandung : Layang – Layang Publishing
- Endang, M.G.W. 2012. Faktor – Faktor Motivasi Berwirausaha Terhadap Keberhasilan Usaha Pengusaha UKM Kota Malang. Malang : Jurnal Ilmu Sosial Universitas Brawijaya.
- Nitisusantoro, H.Mulyadi. 2017. Kewirausahaan Dan Manajemen Usaha Kecil. Bandung : Cv Alfabeta