

PEMBERDAYAAN HOME INDUSTRY BERBASIS DIGITAL MARKETING DESA JATIMULYO

Riska Iswahyudi ¹⁾, Wiwin Dwi Rahayu ²⁾, Vira Agustina ³⁾.

^{1,2 dan 3)} Prodi Ilmu Administrasi Niaga

STIA Pembangunan Jember

Email: 1) rizkha.rizkhy@yahoo.com

2) wiwinrahayu75414@gmail.com

3) vira72107@gmail.com

ABSTRAK

Munculnya temuan usaha Home Industry yang ada di Desa Jatimulyo sehingga perlu adanya bimbingan dalam memasarkan produk melalui pemasaran secara online atau E-Commerce. Usaha Home Industry yang ada di Desa Jatimulyo meliputi makanan dan minuman ringan seperti : Susu Kedelai, Rengginang Ikan, Roti Kloron, dan Biji Karet. Dengan adanya pemasaran produk melalui e-commerce bertujuan untuk : (1) Meningkatkan pengetahuan bagi pemilik usaha Home Industry di Desa Jatimulyo mengenai pemasaran secara online, (2) Mendorong pengusaha Home Industry yang ada di Desa Jatimulyo untuk menyadari bahwa keterampilan dalam memasarkan produk secara online atau e-commerce sangat di perlukan untuk mereka dalam meningkatkan pangsa pasar guna meningkatkan penjualan produknya. Kegiatan ini dilakukan selama tiga bulan dengan beberapa metode pelaksanaan yaitu observasi selama dua minggu, memberikan pembekalan informasi mengenai e-commerce selama satu minggu, pelatihan pembuatan akun selama satu minggu, pendampingan dilakukan selama dua bulan, dan evaluasi. Dengan metode yang telah dilakukan, hasil yang diperoleh adalah : (1) Adanya peningkatan pengetahuan dan wawasan bagi pemilik usaha Home Industry di Desa Jatimulyo yang diimplementasikan secara langsung melalui proses pemasaran produk secara online atau e-commerce, (2) Adanya peningkatan kesadaran dan keterampilan pemilik usaha Home Industry dalam memasarkan produk secara online atau e-commerce. Sehingga dengan adanya kegiatan ini pengusaha Home Industry yang ada di Desa Jatimulyo menjadi termotivasi dalam memasarkan produknya melalui e-commerce guna memperluas pangsa pasar dan meningkatkan penjualan.

Kata kunci : Pengetahuan, Home Industry, Keterampilan.

ABSTRACT

The emergence of the findings of the Home Industry business in Jatimulyo Village so that there needs to be guidance in marketing the product through online marketing or E-Commerce. The Home Industry business in Jatimulyo Village includes soft foods and beverages such as: Soybean Milk, Fish Rengginang,

Chloron Bread, and Rubber Seeds. With the existence of product marketing through e-commerce aims to: (1) Increase knowledge for Home Industry business owners in Jatimulyo Village regarding online marketing, (2) Encourage Home Industry entrepreneurs in Jatimulyo Village to realize that skills in marketing products online or e-commerce is really needed for them in increasing market share to increase sales of their products. This activity was carried out for three months with several methods of implementation, namely observation for two weeks, providing information about e-commerce for one week, training in account making for one week, mentoring carried out for two months, and evaluation. With the method that has been done, the results obtained are: (1) There is an increase in knowledge and insight for Home Industry business owners in Jatimulyo Village which is implemented directly through online or e-commerce product marketing processes, (2) Increased awareness and skills Home Industry business owners in marketing products online or e-commerce. So that with this activity Home Industry entrepreneurs in Jatimulyo Village became motivated in marketing their products through e-commerce to expand market share and increase sales.

Keywords: *Knowledge, Home Industry, Skills.*

1. PENDAHULUAN

Perkembangan internet menyebabkan terbentuknya dunia baru yang disebut dunia maya. di dunia maya, setiap individu memiliki hak dan kemampuan untuk berinteraksi dengan individu lain tanpa batasan apapun yang dapat menghalanginya. Dari seluruh aspek kehidupan manusia yang terkena dampak kehadiran internet, sektor bisnis merupakan sektor yang paling terkena dampak dari perkembangan teknologi informasi dan telekomunikasi serta paling cepat. Mobilitas manusia yang tinggi menuntut dunia perdagangan mampu menyediakan jasa dan barang dengan cepat sesuai permintaan konsumen.

Transaksi bisnis melalui internet lebih dikenal dengan nama e-business dan e-commerce. Melalui e-commerce, seluruh manusia di muka bumi memiliki kesempatan dan peluang yang sama untuk bersaing dan berhasil berbisnis di dunia maya. Menurut Triton (2006) “e-commerce adalah suatu bentuk perdagangan elektronik yang memberikan transaksi antara pedagang dan pembeli dengan jaringan atau terkoneksi dengan internet”, Sedangkan menurut Kolter dan Amstrong (2012) “e-commerce adalah saluran online yang dapat dijangkau seseorang melalui komputer, yang digunakan oleh pebisnis dalam melakukan aktivitas bisnisnya dan digunakan konsumen untuk mendapatkan informasi dengan menggunakan bantuan komputer yang dalam prosesnya diawali dengan memberi jasa informasi pada konsumen dalam penentuan pilihan”.

Desa Jatimulyo merupakan salah satu desa yang ada di Kecamatan Jenggawah di Kabupaten Jember. Berdasarkan hasil temuan di Desa Jatimulyo

terdapat 3 pengusaha home industry aktif yang berada di Dusun Darussalam dan Dusun Bringinsari yang penjualan produknya masih dilakukan secara langsung. Maksudnya dilakukan penjualan secara langsung yaitu mereka kurang memiliki ketrampilan dalam memasarkan produknya dikarenakan kurangnya informasi dan wawasan di bidang internet.

Dengan kurangnya pengetahuan informasi di bidang internet upaya yang mereka lakukan untuk menjual produknya hanya di sekitar Desa Jatimulyo. Sehingga produknya kurang dikenal oleh masyarakat luas. Untuk itu diperlukannya pembekalan wawasan mengenai pemasaran online dengan cara pembuatan akun dan langkah-langkah dalam memasarkan produknya, agar nantinya pengusaha home industry yang ada di Desa Jatimulyo tertarik untuk memperluas pangsa pasar produknya melalui pemasaran secara online.

Dengan demikian untuk menindaklanjuti permasalahan penjualan produk home industry yang hanya dilakukan disekitar Desa Jatimulyo, maka dibentuklah Pemberdayaan Home Industry Berbasis Digital Marketing. Sehingga dengan pembentukan ini dapat memberikan manfaat kepada pengusaha home industry agar nantinya produk yang dijual dapat dikenal bukan hanya di Desa Jatimulyo saja akan tetapi dikenal oleh masyarakat luas.

1.2 Rumusan masalah

Adapun permasalahan yang akan diselesaikan dalam kegiatan ini, antara lain:

1. Kurangnya pengetahuan pengusaha home industry di Desa Jatimulyo dalam memasarkan produknya secara online.
2. Kurangnya motivasi dan kesadaran pengusaha home industry di Desa Jatimulyo dalam memasarkan produknya secara online.

1.3 Tujuan

Adapun tujuan yang hendak dicapai dalam kegiatan ini adalah:

1. Meningkatkan pengetahuan bagi pemilik usaha Home Industry di Desa Jatimulyo mengenai pemasaran secara online.
2. Mendorong pengusaha Home Industry yang ada di Desa Jatimulyo untuk menyadari bahwa keterampilan dalam memasarkan produk secara online atau e-commerce sangat di perlukan untuk mereka dalam meningkatkan pangsa pasar guna meningkatkan penjualan produknya.

1.4 Manfaat kegiatan

Manfaat kegiatan ini adalah:

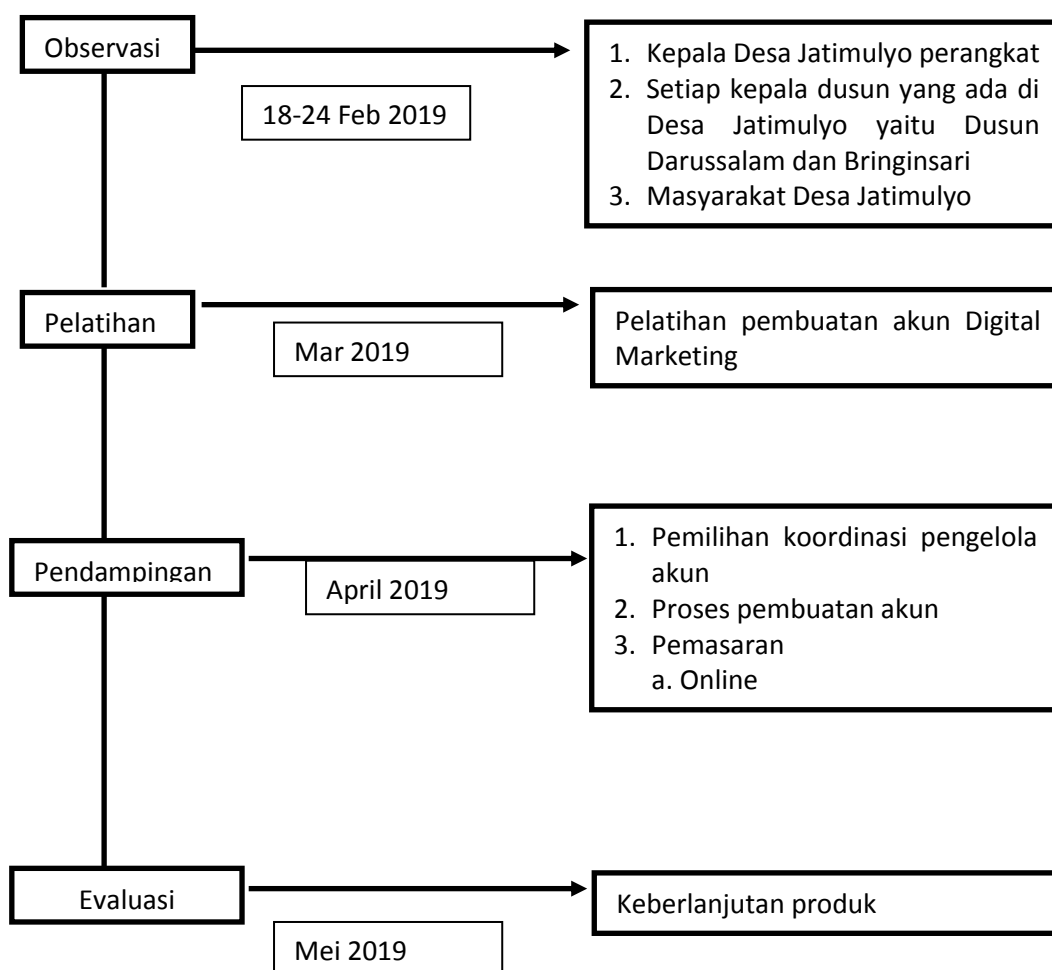
1. Menambah motivasi mereka untuk terus belajar dan meningkatkan keterampilan yang telah didapatkan selama kegiatan.
2. Membantu pemilik home industry untuk melakukan pemasaran secara online.

2. TUJUAN

Melihat kondisi yang ada kami tertarik untuk menulis artikel ini guna mengangkat permasalahan yang terjadi pada pemilik usaha home industry di Desa Jatimulyo agar nantinya dengan adanya artikel ini dapat dijadikan acuan untuk mengembangkan kegiatan yang telah terlaksana tahun ini dan di tingkatkan lagi pada kegiatan tahun depan untuk keberlanjutan kegiatan yang telah terlaksana agar kegiatan ini memiliki manfaat bagi pemilik usaha home industry di Desa Jatimulyo.

3. METODE PELAKSANAAN

Adapun beberapa skema metode yang akan dilakukan dalam pemberdayaan home industry berbasis digital marketing di Desa Jatimulyo adalah:



3.1 Observasi

Observasi adalah langkah awal yang dilakukan dalam menentukan apa saja yang dibutuhkan pemberdayaan home industry berbasis digital marketing di Desa Jatimulyo. Kegiatan Observasi dilakukan selama satu minggu mulai hari senin, 18 februari 2019 sampai dengan hari minggu, 24 februari 2019 untuk mendalami keadaan di Desa Jatimulyo. Observasi pertama kami lakukan bertempat di Balai

Desa Jatimulyo dengan menggali informasi dengan bapak kepala desa Jatimulyo yaitu bapak Buhari dan bapak sekretaris desa yaitu bapak Nur Kahamid. Observasi selanjutnya bertempat di rumah bapak Kepala Dusun Desa Jatimulyo, yaitu di Dusun Bringinsari dan Dusun Darussalam. Kemudian, observasi selanjutnya dirumah-rumah masyarakat di Desa Jatimulyo. Dengan waktu tersebut kami menemukan data bahwa terdapat 8 pengusaha home industry . Akan tetapi hanya ada 5 home indutry yang masih aktif, namun kami perdalam lagi dengan survei yang kami dapat hanya 3 home industry yang bersedia untuk diberikan bimbingan dan pelatihan dalam melakukan penjualan secara online.

Berdasarkan hasil survei yang kita dapat pengusaha home industry yang bersedia diberikan bimbingan dan pelatihan antara lain :

1. Roti Kloron bertempat di dusun Bringinsari.
2. Susu Kedelai bertempat di dusun Darussalam.
3. Rengginang ikan dan Biji Karet di dusun Darussalam.

3.2 Pelatihan

Pelatihan dilakukan dengan mendatangi satu persatu rumah pengusaha home industry yang ada di Desa Jatimulyo. Dalam pelatihan dilakukan tidak hanya pemberian informasi saja akan tetapi dilakukan proses praktik secara langsung dimana semua alat praktik disediakan oleh kami. Adapun alat yang digunakan adalah:

1. Laptop
2. Handphone
3. Kamera
4. Wifi

Dengan adanya alat tersebut dapat digunakan untuk pembuatan akun e-commerce meliputi shopee, bukalapak dan pembuatan akun marketplace facebook. Pelatihan dilakukan selama 3 minggu, dimana untuk pelaksanaan dilakukan setiap hari minggu dengan jam yang sama dimulai dari pukul 09:00 WIB pagi sampai 11:00 WIB siang. Kemudian diakhir pelatihan, kami mulai memilih satu pengusaha yang mampu mengelola akun e-commerce yaitu pengusaha rengginang ikan dan biji karet.

3.3 Pendampingan

Melanjutkan wujud pemberdayaan pengusaha home industry di Desa Jatimulyo, dimana sudah ada pengusaha home industry yang mau memasarkan produknya melalui digital marketing, disini pendampingan dilakukan selama 1 bulan bersama, yang kemudian, untuk awal pendampingan dimulai dengan pemberian informasi apa saja yang termasuk di dalam akun e-commerce seperti detail harga, produk, kemasan, pengiriman, ongkir dan lain sebagainya.

Langkah awal yang dilakukan yaitu pembuatan akun shopee, dan akun marketplace facebook yang diawali dengan tata cara bagaimana memposting

produk yang akan di pasarkan, dan juga bagaimana merespon jika mendapat order dari pelanggan. Sehingga nantinya pengusaha home industry benar-benar memahami dan bisa memanfaatkan kelebihan pemasaran melalui Digital Marketing.

3.4 Evaluasi

Terakhir adalah adanya evaluasi terhadap kegiatan pemberdayaan tersebut. diperlukan adanya evaluasi mengenai tidak adanya jasa ongkos kirim terhadap pemesanan produk jarak dekat maupun jarak jauh agar nantinya memberikan kekhasan tersendiri jika membeli produk secara online yang ada di Desa Jatimulyo.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pelaksanaan pemberdayaan home industry berbasis digital marketing memberikan pengaruh terhadap pengusaha yang ada di Desa Jatimulyo, terbukti dengan adanya respon yang baik dari mereka yang ingin diberdayakan melalui adanya pelatihan dan pendampingan dalam menambah pengetahuan serta keterampilan mereka dalam menciptakan pangsa pasar baru yang lebih luas. Adapun keberhasilan dalam kegiatan pemberdayaan home industry berbasis digital marketing di Desa Jatimulyo di buktikan dengan adanya hasil, yaitu :

1. Terbentuknya pengelola akun digital marketing.

Koordinator home industry	Ibu yayuk	Mengkoordinasi pemasaran produk melalui digital marketing
Macam produk yang dipasarkan	1. Rengginang ikan dan biji karet 2. Susu kedelai 3. Roti kloron	Dari ketiga produk tersebut pemilik usahanya benar-benar milik warga di Desa Jatimulyo.
Akun digital marketing yang digunakan	1. Shopee 2. Bukalapak 3. Marketplace facebook	

Dengan Koordinator pengelola home industry tersebut setiap kegiatan dilakukan dirumah ibu yayuk yang beralamat di Dusun Darussalam.

2. Pengusaha Home Industry dapat Terampil dalam memasarkan produknya di akun digital marketing.

Pencapaian hasil kegiatan pemberdayaan ini adalah menjadikan pengusaha home industry menjadi mengerti dengan penambahan pengetahuan dan keterampilan bisa membantu mereka dalam memasarkan produk secara online. Melihat dari hasil pendampingan selama satu bulan kami bisa melihat adanya

peningkatan kemampuan mereka dalam menindaklanjuti kegiatan awal yaitu pembuatan akun dan merespon ketika adanya pemesanan produk.

Dalam pendampingan ini kami melakukan pemantauan secara langsung dengan cara melakukan kegiatan posting gambar, membuat caption yang menarik minat pembeli di akun digital marketing mereka. Berdasarkan hasil evaluasi selama kegiatan berlangsung terdapat pengaruh dari kegiatan pemberdayaan home industry berbasis digital marketing Desa Jatimulyo terhadap peningkatan pengetahuan dan keterampilan dari pengusaha home industry di Desa Jatimulyo, dibuktikan dengan :

1. Adanya peningkatan pengetahuan dan wawasan bagi pengusaha home industry di Desa Jatimulyo yang awalnya belum pernah memasarkan produk secara online dan bisa mengimplementasikan secara langsung bagaimana proses memasarkan produk secara online agar nantinya dapat memperluas pangsa pasar dan pastinya akan menambah pelanggan baru.
2. Adanya peningkatan keterampilan pengusaha home industry di Desa Jatimulyo yang di buktikan dari hasil evaluasi selama dua bulan pendampingan yang dilakukan, seperti yang awalnya memasarkan produk secara langsung dan kemudian mereka dapat memasarkan produk secara online sehingga mereka tidak banyak mengeluarkan tenaga dan biaya.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil kegiatan pemberdayaan home industry berbasis digital marketing di Desa Jatimulyo dapat ditarik kesimpulan diantaranya :

1. Pengusaha home industry di Desa Jatimulyo mampu membuat akun digital marketing untuk memasarkan produknya secara luas. Yang awalnya mereka tidak tahu mengenai bagaimana penggunaan media sosial yang bisa di jadikan tempat memasarkan produk mereka, kini mereka tahu.
2. Bertambahnya pengetahuan pengusaha home industry di desa jatimulyo selama pelaksanaan kegiatan mulai dari pembuatan akun, cara memposting gambar, memberi caption yang menarik agar dapat membuat konsumen tertarik membeli produknya, hingga sampai bagaimana cara melayani pelanggan melalui kolom komentar sampai pada cara pengiriman produk.
3. Pengusaha home industry di Desa Jatimulyo menjadi termotivasi untuk melanjutkan kegiatan ini, karena mereka merasakan dengan adanya penambahan keterampilan ini mereka bisa menciptakan pangsa pasar baru yang lebih luas.

TERIMAKASIH

Ucapan terimakasih kami persembahkan untuk kampus tercinta yaitu STIA Pembangunan Jember yang telah memberi kesempatan kami dalam pelaksanaan pengabdian yang dilakukan di Desa Jatimulyo sehingga dengan kesempatan ini kami mampu memiliki tanggungjawab dalam bekerja bersama dengan masyarakat dalam

memecahkan permasalahan yang ada yaitu kurang pemberdayaan home industry berbasis digital marketing di Desa Jatimulyo.

Teruntuk dosen pembimbing penulis PKM-AI Ibu Husnul Hotima, S.Sos.,M.P. dan ketua pelaksana KKN (Kuliah Kerja Nyata) tahun akademis 2018/2019 Ibu Dr. Nungky Viana Feranita MM yang senantiasa memberikan bimbingannya selama proses penulisan dan memberi arahan dalam proses pelaksanaan pengabdian di Desa Jatimulyo.

Terakhir untuk pemilik home industry di Desa Jatimulyo yang telah dan menyediakan tempat dan juga waktu untuk pelaksanaan kegiatan Pemberdayaan Home Industry Berbasis Digital Marketing Desa Jatimulyo.

DAFTAR PUSTAKA

Miftahul Jannah DKK. Petarung Teroris (Pemberdayaan Perempuan Kepala Rumah Tangga Terampil Totebag Shibori) Desa Sruni. Hal 1-10.