

Penyuluhan Strategi Pemasaran Usaha Kecil Menengah (UKM) Pemuda Melalui Sosial Media Dalam Persiapan Menghadap Masyarakat Ekonomi ASEAN

Robert Siregar, Dinni Agustin
Universitas respati Indonesia
Email: dinniagustin@urindo.ac.id

Abstrak

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu bentuk usaha yang mampu memberikan kontribusi positif terhadap pertumbuhan perkonomian di Indonesia. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui masalah dalam pemasaran produk-produk UMKM daerah Garut dan merumuskan strategi yang tepat untuk memasarkan produk-produk tersebut. Waktu kegiatan pengabdian berlangsung dari tanggal 22 – 24 Agustus 2015, di Garut Propinsi Jawa Barat. Penelitian ini menggunakan analisa pengembangan usaha online. Tak perlu harus bertemu penjual/pembeli secara langsung, tak perlu menemukan wujud 'pasar' secara fisik, namun hanya dengan menghadap layar monitor computer, dengan koneksi internet tersambung, kita dapat melakukan transaksi jual/beli secara cepat dan nyaman.

Kata kunci : Pemasaran, UMKM, Pemuda

Abstract

Small and Medium Enterprises (SME) are one form of business that is able to contribute positively to economic growth in Indonesia. The purpose of this study was to find out the problems in marketing MSME products in the Garut area and formulate the right strategies to market these products. The time of service activities took place from August 22-24, 2015, in Garut, West Java Province. This research uses online business development analysis. There is no need to meet the seller / buyer directly, there is no need to find the physical form of 'market', but only by facing a computer monitor screen, with an internet connection connected, we can make buy / sell transactions quickly and comfortably.

Keywords: Marketing, SME, Youth

1. PENDAHULUAN

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu bentuk usaha yang mampu memberikan kontribusi positif terhadap pertumbuhan perkonomian di Indonesia.

Dalam upaya mempertahankan bisnis yang dijalankan UMKM diuntut untuk mulai menerapkan berbagai strategi bisnis dalam rangka pengembangan usaha untuk mencapai pangsa pasar yang lebih luas dan mendapatkan lebih banyak konsumen.

Sehingga setiap pengelola UMKM harus mampu menciptakan produk yang unik namun juga harus mampu memiliki kemampuan dalam hal memasarkan produk, serta

harus didukung dengan strategi pemasaran yang sesuai dan tepat sehingga bisnis UMKM dapat berkembang dengan baik dan meningkat.

Salah satu cara yang dapat diterapkan untuk mendukung pengelolaan bisnis UMKM adalah dengan menerapkan teknologi informasi (TI). TI dapat diterapkan dalam setiap bisnis unit yang ada di dalam UMKM.

Kesuksesan yang dicapai usaha atau bisnis bisa dilihat dari pangsa pasar yang dimiliki, semakin luas area cakupan pemasaran produk, kesempatan untuk mendapatkan keuntungan semakin besar dan permintaan produk dan permintaan produk akan terus mengalir, sehingga suatu usaha bisnis dapat bertahan dalam persaingan dan keberlangsungan usaha terjamin.

2. METODE

A. IDENTIFIKASI USAHA

1. JENIS USAHA

Pemasaran produk-produk UMKM daerah Garut belum menembus pasar Asean, padahal potensi pasar Asean sangat besar, dan produk dari daerah Garut mempunyai potensi untuk menembus pasar internasional.

2. POTENSI

Penerapan TI dalam bisnis yang dijalankan UMKM memegang peranan penting yang mencapai pengelolaan yang efektif dan efisien. Dalam proses produksi, TI dapat berperan sebagai alat penjadwalan agar produk yang dihasilkan tepat waktu dan sesuai dengan kebutuhan pasar, sehingga tidak terjadi produksi berlebih dan penumpukan produk yang akan di jual.

Pengelolaan keuangan juga dapat didukung dengan penerapan TI dalam penghitungan biaya produksi hingga pendapatan dan keuntungan yang akan didapatkan.

Produk yang akan dipasarkan juga dapat dikelola melalui penerapan TI dengan memasarkan secara online, sehingga cakupan ruang lingkup pemasaran memungkinkan konsumen untuk mengetahui produk yang akan dijual.

Pelaporan kinerja, baik dari proses pengadaan bahan baku, produksi dan pemasaran juga dapat dilakukan dengan mudah dan dapat disediakan tepat waktu.

3. WAKTU DAN TEMPAT KEGIATAN

Waktu kegiatan dari tanggal 22 – 24 Agustus 2015, di Garut Propinsi Jawa Barat.

4. PERMASALAHAN DAN KENDALA

Permasalahan dan kendala yang dihadapi dalam menjalankan kegiatan usahanya yaitu :

1. Menentukan harga jual
2. Menentukan segmentasi pasar
3. Menentukan jalur distribusi produk
4. Bagaimana memanfaatkan media
5. Bagaimana menentukan kemitraan
6. Bagaimana menentukan agen

Pengertian Online Shop

Menurut Didit Agus Irwantoko, belanja online (online shop) merupakan proses pembelian barang/jasa oleh konsumen ke penjual realtime, tanpa pelayan, dan melalui internet. Toko virtual ini mengubah paradigma proses membeli barang/jasa dibatasi oleh tembok, pengecer, atau mall (Didit Agus Irwantoko,2012). Maksudnya, tak perlu harus bertemu penjual/pembeli secara langsung, tak perlu menemukan wujud 'pasar' secara fisik, namun hanya dengan menghadap layar monitor computer, dengan koneksi internet tersambung, kita dapat melakukan transaksi jual/beli secara cepat dan nyaman.

Hasil survey terakhir (December 2011) menunjukkan bahwa 36% dari seluruh transaksi perdagangan yang terjadi di Indonesia di lakukan secara online atau online shop. Diperkirakan 80% dari transaksi online tersebut ternyata dilakukan oleh bisnis online berskala Mikro Kecil (UMK). Omzet dari bisnis online berskala UMK ini mulai dari 2juta per bulan, hingga puluhan juta per bulan, namun karena jumlahnya sangat banyak, maka omzet keseluruhan UMK online mampu mencapai 80% dari keseluruhan transaksi online. (Bonafide Logo, 2012).

Survey yang dapat menjadi tolok ukur untuk mengetahui kecenderungan konsumen dalam berbelanja melalui online tersebut dilakukan di 25 negara dengan periode antara 5 Desember 2011 hingga 6 Februari 2012. Laporan untuk kawasan Asia/Pasifik—Thailand, Cina, Jepang, Korea, Australia, Malaysia, Selandia Baru, Taiwan, Vietnam, Hong Kong, Indonesia, Singapura, India, Filipina—juga dilengkapi dengan wawancara mengenai perilaku berbelanja online terhadap 7.373 responden

dari 14 negara—catatan: hasil survei dan laporan yang menyertainya tidak mencerminkan kinerja keuangan MasterCard, (DuniaUKM, 2012).

Di Indonesia sendiri, belanja online atau online shop mulai muncul sekitar tahun 2000 an, dan sekarang toko online sudah menjamur ada dimana mana. Apalagi dengan adanya dukungan media jejaring sosial, seperti facebook, twitter, blog, multiply, tumblr, yang dapat sangat berguna untuk mempromosikan produk yang ingin di jual/di beli. Media sosial inilah merupakan salah satu media yang membuat berbelanja online semakin mudah terjadi.

Pada awal kemunculannya di Indonesia, berbelanja online hanya di gunakan oleh masyarakat dari kalangan atas, karena berbelanja online membutuhkan komputer, jaringan internet, dan kartu debit untuk melakukan transaksi jual/beli tersebut. Namun seiring berjalannya waktu, dikarenakan oleh faktor kenyamanan dan kecepatan, sekarang mulai dari ibu-ibu pejabat, sampai mahasiswa/mahasiswi banyak yg memanfaatkan berbelanja dengan online.

Kelebihan Online Shop

Bisnis Online yang mulai menjamur ini di anggap menjanjikan bagi beberapa pihak. Keuntungan yang di hasilkan juga tak patut di pertanyakan lagi. Tak perlu bermodal 'toko' secara fisik untuk mempromosikan barang yang di jual, kita dapat mempromosikan lewat gambar yang selanjutnya di pajang di website atau 'toko virtual' milik kita melalui internet.

Tak hanya memiliki kelebihan dalam segi kemudahan saja, dimana kita tinggal meng 'klik' saja, menurut Iqbal Maulana, 2012, 7 alasan orang lebih memilih melakukan belanja online atau online shop antara lain :

1. Hemat Tenaga

Belanja secara online juga dapat menghemat tenaga. Anda tak perlu repot mengantre di kasir pembayaran. Belum lagi jika toko yang dikunjungi ramai pembeli, Anda juga akan menunggu untuk dilayani oleh penjaga toko tersebut. Sedangkan jika belanja melalui onlie, Anda bisa 'melayani diri sendiri' dengan cepat tanpa harus menunggu waktu lama.

2. Mengurangi Rasa Lelah

Untuk pergi ke mal Anda membutuhkan tenaga ekstra untuk naik angkutan umum atau mengendarai kendaraan pribadi. Apabila Anda berbelanja secara

online, Anda bisa berbelanja sambil duduk-duduk santai atau tiduran di atas tempat tidur. Bisa juga sambil menonton tv.

3. Tidak Repot

Jika memang ingin berbelanja banyak, Anda tak perlu repot membawa kantong belanjaan yang menumpuk. Karena jika berbelanja melalui online, Anda hanya tinggal menunggu barang-barang yang dibeli dikirim ke rumah.

4. Mudah Membandingkan Harga

Daripada menyusuri mal dari satu toko ke toko lainnya hanya untuk membandingkan harga baju yang diincar, lebih baik Anda membandingkannya melalui online shopping. Umumnya situs online shopping menjual barang yang sama dengan situs online shopping lainnya, namun harganya bisa saja berbeda.

5. Tidak bertatap muka

Belanja online juga memang dilakukan melalui internet, banyak orang yang memang mencari online shop agar tidak bertatap muka kepada penjualnya, salah satunya faktor malu, semisal saja Anda ingin membelikan istri Anda lingerie, pasti Anda malu jika harus masuk ke yang jual lingerie di pusat perbelanjaan bukan?

6. Hemat Waktu

Belanja online juga dapat menghemat waktu Anda tanpa harus macet-macetan di jalan. Tentu saja Anda bisa berbelanja hanya dengan waktu beberapa menit. Sehingga waktu tak banyak terbuang dan masih bisa melakukan aktivitas lainnya.

7. Nyaman

Kenyamanan juga menjadi salah satu faktor mengapa lebih baik belanja secara online. Anda bisa berbelanja kapan saja sesuka Anda, meskipun tengah malam sekalipun.

Kekurangan Online Shop

Ada juga sebagian masyarakat yg masih takut untuk melakukan belanja secara online. Sebagian orang takut untuk membeli barang secara online karena menganggap barang yang hanya dilihat secara gambar masih tidak cukup sebelum dilihatnya, serta diraba nya secara langsung. Sebagian lagi beranggapan, jika hanya melihat gambar, dan mengira iri wujudnya saja, bisa jadi barang yang di beli tidak sesuai dengan ekspektasi atau bayangan kita. Atau lebih gamblangnya, mereka

takut merasa kecewa atau di kecewakan dengan barang yang di dapatkannya setelah melakukan transfer sejumlah uang tertentu.

Karena transaksi sebagian besar online shop, dilakukan dengan cara mengirimkan sejumlah uang tertentu terlebih dulu kepada toko online, baru barang di kirim. Walaupun masih banyak orang yang masih ragu dengan berbelanja online (online shop), tetapi karena alasan kenyamanan, mereka yang memutuskan untuk mencoba belanja online bertambah sangat cepat. Terlihat dari banyaknya toko online di jejaring social media seperti facebook dan twitter.

Cara Memastikan sebuah online shop

Saat ini pun masih banyak beredar penipuan berkedok online shop alias online shop fiktif. Gambar, harga miring, diskon besar besaran, komentar komentar positif yang tertera pada toko online tersebut, belum bisa di jadikan jaminan yang cukup untuk kita mempercayainya. Apalagi bagi kita yang masih ragu dengan belanja online (online shop) ini.

3. Rencana Lokasi Usaha

Dengan pembuatan group pada suatu fasilitas social media yang telah disediakan oleh satu nama merk handpone yang memproduksi smartphone. Dalam kasus ini ialah Blackberry Smartphone.

Pembuatan account pada social media lainnya seperti facebook, twitter, atau kita juga dapat membuat website khusus atau pribadi ketika jumlah pelanggan menjadi semakin banyak atau melebihi batas maximum group pada Blackberry Smartphone.

4.Target Pelanggan

Target pelanggan usaha online shop ini adalah semua orang yang terdapat dalam kontak blackberry messenger kita. Dan juga mereka pengguna internet yang tergabung dalam situs jejaring social lainnya.

5.Mulai Usaha

Dalam menjalankan usaha online shop ini kami tidak memerlukan waktu khusus dalam mengerjakannya. Kami dapat melakukannya dimana pun dan kapan pun tanpa mengganggu perkuliahan ataupun aktivitas kami yang lain.

6.Perangkat Keras Dan Lunak

Perangkat keras yang akan digunakan dalam usaha ini adalah :

1. Blackberry /Smartphone.
2. Laptop atau komputer (jika diperlukan).
3. Koneksi internet.
4. M-banking tau E-banking .

7.Laba

Laba dari tiap produk yang ditawarkan berbeda – beda, untuk bulan pertama kemungkinannya ialah Rp. 15.000,00 – Rp. 1.000.000,00 tergantung dari berapa banyaknya barang yang terjual selama satu bulan tersebut.

8.Pembagian Hasil

Kebanyakan dalam pembuaatan usaha online shop jenis ini ialah perorangan, maka tidak ada pembagian hasil dengan pihak manapun dalam usaha online shop ini. Karna laba atau keuntungan yang didapat dari tiap barangnya hanya sedikit, umumnya maksimal pembuatan usaha online ini hanya 2 orang saja. Dengan begitu pembagian hasilnya dapat dilakukan pada akhir tahun atau sesuai dengan kesepakatan waktu pembagian hasil yang dilakukan diawal, prosentasenya yaitu sebesar 50% : 50%.

9.Surat Perjanjian

Dalam awal menjalankan usaha online shop ini biasanya perjanjian yang dibuat hanya berdasarkan lisan atau ucapan saja, tidak ada surat perjanjian dalam usaha online shop ini. Hal itu terjadi selama tidak ada anggota yang memberikan modal dalam bentuk apapun yang mengharuskan dibuatnya surat perjanjian untuk mendapatkan jaminan hukum.

10.Strategi Pemasaran

Strategi yang akan kami jalankan pada usaha online shop ini antara lain :

Menampilkan barang-barang yang bisa mengundang atau memancing orang untuk melihat-lihat barang yang kita tawarkan.

Memberikan pelayanan yang sebaik-baiknya kepada calon pembeli.

Memberikan diskon atau potongan harga jika membeli dalam jumlah banyak.

Memberikan diskon khusus kepada pembeli atau pelanggan setia.

Menyediakan fasilitas pembayaran yang lengkap.

Menyediakan fasilitas pengantaran barang yang dibeli secara gratis.

11. Konsep Pemasaran

Konsep Pemasaran “Berwawasan Menjual” dengan menggunakan sistem payment yang artinya “ada uang ada barang” Kami beranggapan bahwa, kami akan susah mendapatkan pelanggan dan pelanggan kami tidak akan membeli produk kami dalam jumlah cukup banyak sehingga kami harus melakukan strategi penjualan yang lebih baik dan gencar melakukan promosi.

Rencana Jangka Pendek, Jangka Menengah dan Jangka Panjang

1. Rencana Jangka Pendek

Melakukan promosi, promosi dilakukan dengan cara menyebarkan selebaran dan memasang spanduk atau menempelkan reklame-reklame di tempat yang ramai dikunjungi orang.

2. Rencana Jangka Menengah

Mengadakan diskon atau potongan harga. Promosi berjalan dengan lancar sehingga dapat menaikkan pasar.

3. Rencana Jangka Panjang

Pembangunan Butik

Keunggulan dari pembuatan usaha Online Shop kami ini antara lain:

Harga

Dalam menentukan harga barang atau produk yang dijual memang harus disesuaikan dengan kantong dari konsumennya. Akan tetapi ebbby_shop ini tetap memperhatikan kualitas dari barang yang dijualnya, agar harga yang para konsumen bayar sesuai dengan kualitas barang yang mereka beli. Konsumen tidak perlu khawatir soal harga. Harga dan biaya akan disesuaikan dengan kemampuan masing-masing konsumen.

Model

Anak-anak muda biasanya tidak mau ketinggalan dalam hal berpakaian, mereka selalu berusaha mengikuti trend masa kini, dan model pakaian yang dijual di ebbby_shop ini biasanya mengikuti perkembangan trend masa kini. Dengan motif yang sedang update seperti tribal owl hooundstooth.

Pelayanan

Selain harga dan kualitas, hal lain yang cukup penting dalam usaha biutik adalah pelayanan. Pelayanan yang ramah dengan senyuman di bibir akan menarik banyak pelanggan untuk kembali ke rumah makan Anda.

Dengan memberikan potongan harga

Dengan memberikan potongan harga ongkos kirim atau dapat juga free ongkir untuk pembelian diatas 3pcs atau kepada konsumen yang sudah lebih dari 5 kali membeli produk di dalam group shop kami.

Keterbatasan Sistem

Karena adanya keterbatasan sistem dalam perangkat blackberry messenger yang mengakibatkan tidak meresponnya perangkat dikarenakan terlalu banyaknya seseorang berada dalam suatu group, sehingga ada beberapa kontak atau orang yang menolak untuk ikut masuk menjadi anggota dalam group ini. Maka dari itu kami menjadikan profil picture kami untuk menampilkan gambar – gambar dari produk – produk yang kami tawarkan di dalam group online shop kami. Sehingga orang – orang atau kontak yang tidak berada dalam group ini pun tetap dapat melihat apa yang coba kami tawarkan.

Kendala dan Cara Mengatasi

Kendala yang sering dihadapi ialah saat pendistribusian pemesanan . Keterlambatan saat produk diantar adalah hal yang harus dihindari sedini mungkin.

3.1 Analisis Pengembangan Bisnis Online

Membangun sebuah komunitas adalah sangat penting untuk pengembangan bisnis online shop, seperti mencari pertemanan, kolega, rekan bisnis, sesama penggemar di mana dibentuk dalam satu wadah khusus. Komunitas sederhananya adalah untuk membangun sebuah kelompok yang mempunyai kesamaan visi dan misi.

Kelompok tersebut akan menjadi besar jika ada aktivitas rutin, diskusi, forum, atau tanya jawab seputar kegiatan yang akan kita bentuk misalnya Asosiasi Properti yang membahas masalah properti seperti apartemen, penthouse dan perumahan.

Komunitas online shop bisa kita bentuk melalui website seperti forum atau yang lebih sederhana menggunakan mailist, atau yang sedang trend saat ini

menggunakan facebook. Komunitas offline anda bisa mengadakan home meeting / home sharing yang bisa secara rutin Anda lakukan di group Anda.

Jika Anda bisa membangun cara ini, maka group Anda bisa menjadi kokoh dalam waktu yang relatif singkat, karena pertemuan seperti itu bisa menciptakan sebuah loyalitas dalam sebuah kelompok atau group.

Cara ini sangat ampuh jika kita gunakan untuk mengembangkan bisnis online shop, walaupun dengan berbagai kelemahan dan kelebihan bisnis online masih banyak menuai kontroversi, karena banyaknya korban berjatuh.

Dengan adanya komunitas bisa mengurangi korban korban baru dan bisa memperbaiki citra bisnis online shop dan memberikan keuntungan khusus Diskon Barang Asosiasi dari sebuah komunitas tersebut Demikian juga dengan MLM atau Network Marketing, inilah bisnis yang sangat kontroversi, paling dibenci sekaligus di cari.

Apapun pendapat Anda bisnis ini paling banyak menciptakan jutawan atau milyuner dalam waktu yang relatif singkat dan dengan modal yang sangat minim.

Di bisnis ini anda wajib punya komunitas yang loyal, jika anda ingin disebut sebagai leader sejati Anda harus memiliki syarat utama, seperti citra yang baik (bukan kutu loncat), mempunyai pemahaman yang baik ttg bisnis ini, mempunyai pribadi yang santun dan suka membantu, dan pada akhirnya banyak orang yang percaya dengan kredibilitas anda.

Membangun komunitas di network marketing perlu waktu yang relatif lama, perlu pembuktian, dan perlu pelayanan yang lebih dari Anda.

Jika itu tidak dilakukan maka tidak lama kemudian jaringan Anda akan mati perlahan lahan, dan anda akan gagal.

KESIMPULAN DAN SARAN

1. Kesimpulan

Bisnis adalah suatu organisasi yang menjual barang atau jasa kepada konsumen atau bisnis lainnya, untuk mendapatkan laba sebesar-besarnya. Secara historis, bisnis berasal dari kata business yang berasal dari kata dasar busy yang berarti "sibuk". Dalam artian, sibuk mengerjakan aktivitas dan pekerjaan yang mendatangkan keuntungan. Dalam ekonomi kapitalis, kebanyakan bisnis dimiliki oleh pihak swasta, bisnis dibentuk untuk mendapatkan profit dan meningkatkan kemakmuran para pemiliknya.

Belanja online (online shop) merupakan proses pembelian barang/jasa oleh konsumen ke penjual realtime, tanpa pelayan, dan melalui internet.

Tak perlu harus bertemu penjual/pembeli secara langsung, tak perlu menemukan wujud 'pasar' secara fisik, namun hanya dengan menghadap layar monitor computer, dengan koneksi internet tersambung, kita dapat melakukan transaksi jual/beli secara cepat dan nyaman.

Tetapi, arang yang hanya di lihat secara gambar masih tidak cukup sebelum dilihatnya, serta diraba nya secara langsung. Sebagian lagi beranggapan, jika hanya melihat gambar, dan mengira ira wujudnya saja, bisa jadi barang yang di beli tidak sesuai dengan ekspektasi atau bayangan kita. Atau lebih gamblangnya, mereka takut merasa kecewa atau di kecewakan dengan barang yang di dapatkannya setelah melakukan transfer sejumlah uang tertentu. Karena transaksi sebagian besar online shop, dilakukan dengan cara mengirimkan sejumlah uang tertentu terlebih dulu kepada toko online, baru barang di kirim.

2. Saran

Dalam berwirausaha harus memiliki keinginan yang kuat dan menerima segala resiko yang ditempuh. Bahwa untuk memulai bisnis tidak seperti sulap, nikmati saja prosesnya, pegang teguh komitmen dan fokus, jangan berhenti menggali, karena emas ada satu jengkal lagi.

Upaya pengembangan usaha harus menyesuaikan dengan perkembangan zaman dan kebutuhan masyarakat yang diperlukan. Semakin banyaknya penciptaan lahan usaha maka akan mengurangi pengangguran di dalam negeri.

DAFTAR PUSTAKA

Kementerian Pendidikan Nasional, *Model Pendidikan Kecakapan Hidup (PKH) Berbasis kewirausahaan bagi buruh nelayan*, Kementerian Pendidikan Nasional, BPPNFI Region V Makassar, 2011.

Syahrir Effendi, *Analisis Peningkatan Kompetensi Pengusahaan Kecil Sesudah Mengikuti Pelatihan Kewirausahaan Yang Diselenggarakan Swisscontract Medan*, Jurnal Sistem Teknik Industri, Volume 6 No.5, November 2005.

Toha, Mahmud dan Sukirno, *Pemberdayaan UMKM melalui modal Ventura dalam upaya pengentasan kemiskinan di Indonesia*. Jurnal Ekonomi dan Pembangunan (JEP), XIV(2), 2005.

www.id.wikipedia.org. *Usaha Kecil dan Menengah*, tanggal akses 9 Pebruari 2012.

www.infobanknews.com. *Kembangkan UKM, Putera Sampoerna Foundation Gandeng BiD Network*, tanggal akses 9 Pebruari 2011.