

PELATIHAN PENGGUNAAN APLIKASI KOMPUTER PERKANTORAN BAGI PEMUDA DESA MEUNASAH MESJID PUNTEUT KOTA LHOKSEUMAWE

Rusli¹, Ipan Suandi², Misriana³ dan Raisah Hayati⁴

^{1,2,3,4}Jurusan Teknik Elektro Politeknik Negeri Lhokseumawe
Jalan Banda Aceh Medan Km. 280,3 Buketrata Lhokseumawe,

Email : ¹ruslipnl@gmail.com; ²ipan@pnl.ac.id; ³misriana.manaf@gmail.com; ⁴raipnl@gmail.com

Abstrak

Masyarakat Desa Alue Lim terutama kaum wanitanya menggunakan waktu luang untuk membuat hasil kerajinan. Ada yang membuat kerajinan dari bahan daur ulang, plastik bekas dan lain-lain. Kendala yang di hadapi oleh masyarakat adalah bagaimana cara meningkatkan penjualan hasil kerajinan tersebut ke dunia luar. Politeknik Negeri Lhokseumawe sebagai salah satu institusi pendidikan tinggi terpanggil untuk membantu kendala di atas dengan program penerapan ipteks untuk desa binaan yang diharapkan mampu untuk dapat menyelesaikan salah satu permasalahan di atas. Oleh karena itu, tim pelaksana akan mencoba memberikan pelatihan penggunaan sosial media untuk masyarakat Desa Alue Lim dalam memasarkan produk hasil kerajinan mereka. Adapun media sosial yang digunakan adalah facebook, youtube dan instgram. Tahapan pelaksanaan pelatihan dengan memperkenalkan terlebih dahulu, sosial media apa saja yang digunakan untuk membantu pemasaran dari produk kerajinan. Selanjutnya mengajarkan peserta cara membuat akun pada facebook, youtube dan instagram. Kemudian akan dijelaskan dasar-dasar penggunaan Facebook, youtube dan instagram diikuti dengan memberikan contoh yang juga akan dipraktekkan langsung oleh peserta. Contoh materi yang diajarkan antara lain: cara update status, mencari teman sesuai target dan meningkatkan edgeRank. Terakhir setiap peserta diberikan latihan untuk mengaplikasikan semua materi yang telah diajarkan kemudian peserta akan dievaluasi untuk dapat dianalisa seberapa besar pemahamannya terhadap materi yang telah disampaikan. Berdasarkan nilai-nilai ujian tersebut dapat diketahui bahwa nilai rata-rata peserta setelah pelatihan berada pada antara 70 dan 80, dibandingkan dengan nilai peserta sebelum pelatihan yang berada pada antara 40 dan 60. Hal ini menunjukkan bahwa pemahaman peserta sudah mencukupi dalam menggunakan aplikasi sosial media untuk memasarkan produk kerajinan mereka.

Kata kunci : Sosial media, internet, kerajinan, masyarakat

PENDAHULUAN

Politeknik Negeri Lhokseumawe (PNL) terletak ±7 KM dari pusat Kota Lhokseumawe, yaitu di Kecamatan Blang Mangat. Kecamatan Blang Mangat mempunyai luas daerah kurang lebih 57,80 km², terdiri dari 17 desa dengan mata pencarian rata-rata petani. Salah satu desa yang berada di Kecamatan Blang Mangat adalah Desa Alue Lim. Mengingat letaknya berada dalam wilayah kecamatan Blang Mangat, dan berdekatan dengan PNL, maka selayaknya Politeknik Negeri Lhokseumawe memberikan perhatian khusus kepada warga kecamatan Blang Mangat, khususnya yang

berhubungan dengan Tridarma perguruan Tinggi.

Masyarakat Desa Alue Lim terutama kaum wanitanya menggunakan waktu luang untuk membuat hasil kerajinan. Ada yang membuat kerajinan dari bahan daur ulang, plastik bekas dan lain-lain. Kendala yang di hadapi oleh masyarakat adalah bagaimana cara meningkatkan penjualan hasil kerajinan tersebut ke dunia luar. Politeknik Negeri Lhokseumawe sebagai salah satu institusi pendidikan tinggi terpanggil untuk membantu kendala di atas dengan program penerapan ipteks untuk desa binaan yang diharapkan mampu untuk dapat

menyelesaikan salah satu permasalahan di atas.

Kehadiran internet sebagai sarana atau media informasi online ternyata memberikan manfaat yang sangat besar bagi setiap aspek kehidupan yang ada. Baik dalam bidang pendidikan, sarana komunikasi tanpa batas, maupun dalam hal pengembangan usaha. Pemanfaatan media online memang menjadi pilihan tepat bagi para pelaku usaha untuk mengembangkan bisnis yang dijalankannya. Mudah-mudahan akses internet saat ini, besarnya manfaat yang didapatkan, serta murahnya biaya yang dibutuhkan menjadi alasan utama bagi para pelaku usaha sebelum akhirnya mereka memilih media online sebagai solusi tepat untuk memperluas jangkauan bisnisnya.

Banyaknya sumber informasi yang tersedia melalui media online atau internet, memberikan dukungan tersendiri bagi perkembangan bisnis para pengrajin industri kecil. Dengan modal informasi yang ada pada media online, setidaknya bisa menciptakan ide-ide baru yang tentunya bermanfaat bagi kemajuan usaha. Selain itu juga bisa mendapatkan informasi penting lainnya terkait peluang usaha yang sedang dijalankan saat ini. Misalnya saja informasi kontak person supplier bahan baku, informasi harga jual produk dipasaran, informasi tips bisnis yang membantu permasalahan usaha, serta masih banyak lagi informasi lain yang berguna bagi perkembangan usaha.

Pengrajin industri kecil merupakan salah satu bentuk usaha yang mampu memberikan kontribusi positif terhadap pertumbuhan perekonomian di Indonesia. Pengrajin industri kecil juga menjadi roda penggerak ekonomi masyarakat, terutama masyarakat ekonomi menengah dan ekonomi bawah. Dalam upaya mempertahankan bisnis yang dijalankan, pengrajin industri kecil dituntut untuk mulai menerapkan berbagai macam strategi bisnis dalam upaya mengembangkan usaha untuk mencapai pangsa pasar yang lebih luas dan mendapatkan lebih banyak konsumen.

Masalah dalam pemasaran sebenarnya bisa diatasi dengan pemanfaatan media online yang ada dan saat ini banyak digunakan oleh masyarakat, misalnya media jejaring sosial, seperti facebook, youtube dan

instagram. Kemudahan dalam pengaksesan media jejaring sosial menjadi peluang bagi pengelola usaha untuk memanfaatkannya sebagai media pemasaran baru.

Belum banyak pengelola suatu usaha atau bisnis yang memanfaatkan media online sebagai alat untuk memasarkan produknya agar lebih dikenali masyarakat. Padahal dengan memanfaatkan media online sebagai media untuk memasarkan produk akan memberikan banyak manfaat. Manfaat yang didapatkan diantaranya masyarakat dapat mengetahui produk yang ditawarkan dengan mudah, bagi calon pembeli dapat melakukan perbandingan dengan produk lain sebelum melakukan transaksi pembelian, peluncuran atau promosi produk baru bisa dilakukan seefektif mungkin, meminimalkan biaya promosi, dan jangkauan pasar atau pangsa menjadi tak terbatas karena bisa diakses darimana saja dan oleh siapa saja

METODE PELAKSANAAN

Pelaksanaan kegiatan aplikasi ipteks ini dilaksanakan di Laboratorium Jaringan Komputer Jurusan Teknik Elektro Politeknik Negeri Lhokseumawe pada November-Desember 2017. Target dari pelatihan ini adalah para peserta pelatihan dapat menggunakan sosial media seperti facebook, youtube dan instagram. Beberapa manfaat yang menjadi target bagi para peserta antara lain: Produk-produk hasil kerajinan masyarakat dapat di kenal secara luas lewat sistem pemasaran secara online. Meluasnya sektor pemasaran sehingga dapat memberikan imbas terhadap omset atau penjualan produk kerajinan. Meningkatnya hasil penjualan produk dengan sistem pemasaran melalui media sosial. Bahwa dengan kegiatan ini, hasil kerajinan masyarakat Desa Alue Lim Lhokseumawe dapat mengetahui sistem pemasaran online. Dengan dilaksanakannya program sosialisasi dan pelatihan ini diharapkan para masyarakat penghasil kerajinan dapat berperan aktif untuk menggunakan media sosial sebagai sarana pemasaran produk yang dihasilkan. Dapat meningkatkan omset usaha dengan media pemasaran online.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelatihan dimulai setelah dilakukan tes kepada peserta. Tes dilakukan untuk

mengukur tingkat kemampuan peserta dalam menggunakan sosial media dan pengetahuan peserta tentang sosial media yang sering digunakan. Hasil yang diperoleh dari ujian

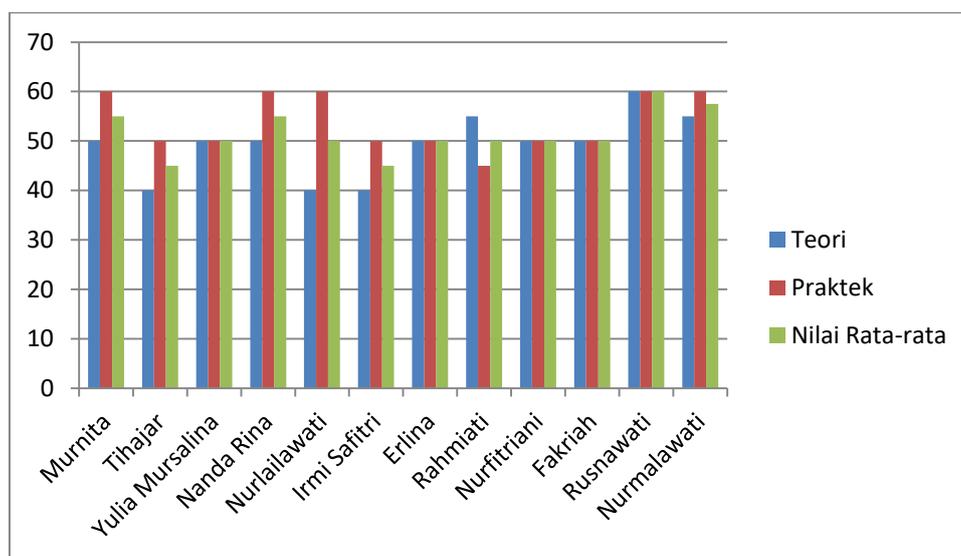
tersebut seperti diperlihatkan pada Tabel 4.1, sedangkan grafik hasil ujian seperti diperlihatkan pada Gambar 4.1.

Tabel 4.1 Hasil Ujian Teori dan Praktek sebelum Pelatihan

| No. | Nama Peserta | Nilai | | |
|-----|-----------------|-------|---------|-----------------|
| | | Teori | Praktek | Nilai Rata-rata |
| 1 | Murnita | 50 | 60 | 55 |
| 2 | Tihajar | 40 | 50 | 45 |
| 3 | Yulia Mursalina | 50 | 50 | 50 |
| 4 | Nanda Rina | 50 | 60 | 55 |
| 5 | Nurlailawati | 40 | 60 | 50 |
| 6 | Irimi Safitri | 40 | 50 | 45 |
| 7 | Erlina | 50 | 50 | 50 |
| 8 | Rahmiati | 55 | 45 | 50 |
| 9 | Nurfitriani | 50 | 50 | 50 |
| 10 | Fakriah | 50 | 50 | 50 |
| 11 | Rusnawati | 60 | 60 | 60 |
| 12 | Nurmalawati | 55 | 60 | 57,5 |

Berdasarkan Grafik 4.1 dapat dijelaskan bahwa peserta pelatihan masih memiliki kemampuan yang minim dalam pengetahuan tentang sosial media dan juga cara penggunaan sosial media.. Peserta

pelatihan, rata-rata, hanya mengetahui dan menggunakan sosial media tersebut untuk hiburan belum tau cara memanfaatkan untuk kepentingan pemasaran atau bisnis.

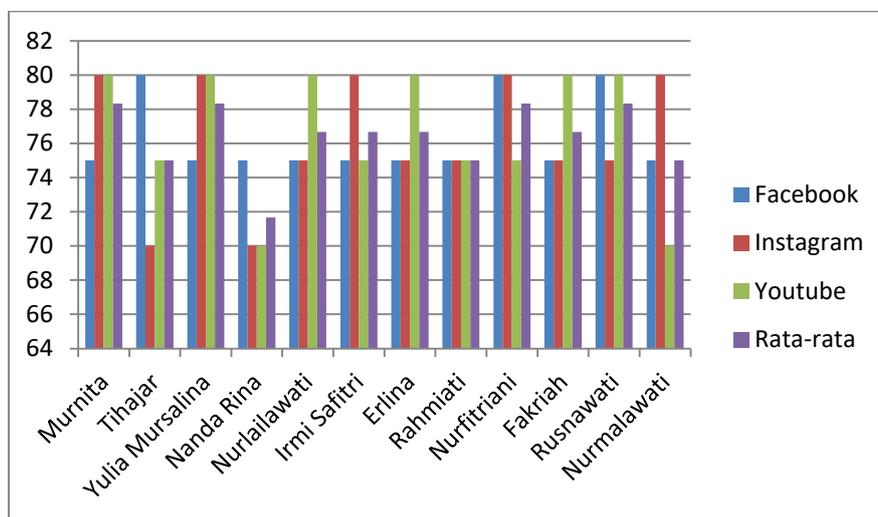


Gambar 4.1 Grafik Nilai Peserta sebelum Pelatihan

Tabel 4.2 dan 4.3 adalah nilai ujian teori dan praktek peserta setelah diberikan pelatihan. Hasil-hasil tersebut disajikan dalam bentuk grafik seperti diperlihatkan pada Grafik 4.2 dan 4.3

Tabel 4.2 Hasil Ujian Teori setelah Pelatihan

| No. | Nama Peserta | Nilai Teori | | | |
|-----|-----------------|-------------|-----------|---------|-----------------|
| | | Facebook | Instagram | Youtube | Nilai Rata-rata |
| 1 | Murnita | 75 | 80 | 80 | 78,33 |
| 2 | Tihajar | 80 | 70 | 75 | 75,00 |
| 3 | Yulia Mursalina | 75 | 80 | 80 | 78,33 |
| 4 | Nanda Rina | 75 | 70 | 70 | 71,67 |
| 5 | Nurlailawati | 75 | 75 | 80 | 76,67 |
| 6 | Irm Safitri | 75 | 80 | 75 | 76,67 |
| 7 | Erlina | 75 | 75 | 80 | 76,67 |
| 8 | Rahmiati | 75 | 75 | 75 | 75,00 |
| 9 | Nurfitriani | 80 | 80 | 75 | 78,33 |
| 10 | Fakriah | 75 | 75 | 80 | 76,67 |
| 11 | Rusnawati | 80 | 75 | 80 | 78,33 |
| 12 | Nurmalawati | 75 | 80 | 70 | 75,00 |

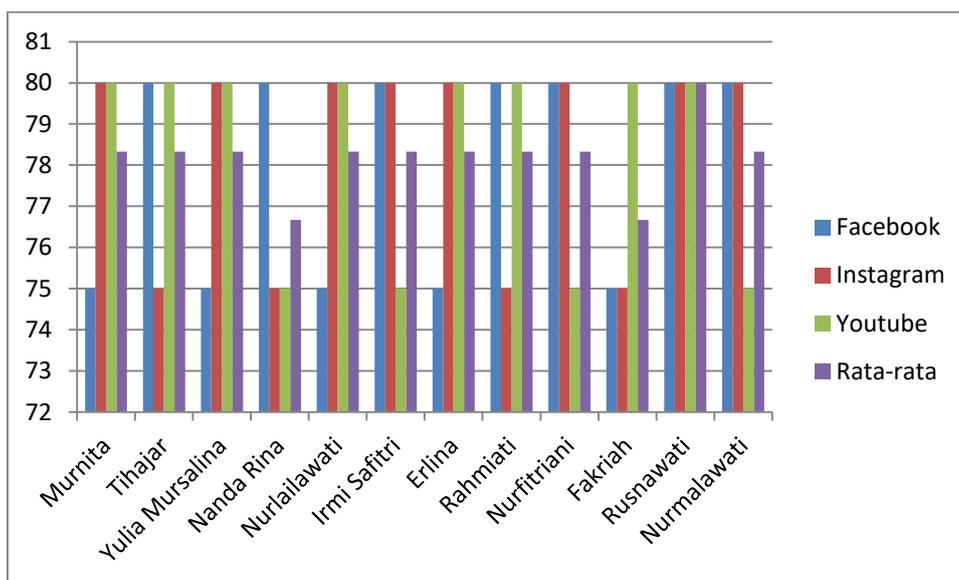


Gambar 4.2 Grafik Hasil Ujian Teori setelah Pelatihan

Pada pelatihan ini, peserta diajarkan cara melakukan promosi produk kerajinan melalui Facebook, Instagram dan Youtube. Peserta juga diajarkan cara mendapatkan pengikut dan member melalui semua sosial media tersebut..

Tabel 4.3 Hasil Ujian Praktek setelah Pelatihan

| No. | Nama Peserta | Nilai Praktek | | | |
|-----|-----------------|---------------|-----------|---------|-----------------|
| | | Facebook | Instagram | Youtube | Nilai Rata-rata |
| 1 | Murnita | 75 | 80 | 80 | 78,33 |
| 2 | Tihajar | 80 | 75 | 80 | 78,33 |
| 3 | Yulia Mursalina | 75 | 80 | 80 | 78,33 |
| 4 | Nanda Rina | 80 | 75 | 75 | 76,67 |
| 5 | Nurlailawati | 75 | 80 | 80 | 78,33 |
| 6 | Irm Safitri | 80 | 80 | 75 | 78,33 |
| 7 | Erlina | 75 | 80 | 80 | 78,33 |
| 8 | Rahmiati | 80 | 75 | 80 | 78,33 |
| 9 | Nurfitriani | 80 | 80 | 75 | 78,33 |
| 10 | Fakriah | 75 | 75 | 80 | 76,67 |
| 11 | Rusnawati | 80 | 80 | 80 | 80,00 |
| 12 | Nurmalawati | 80 | 80 | 75 | 78,33 |



Gambar 4.3 Grafik Hasil Ujian Praktek setelah Pelatihan

KESIMPULAN

Peserta pelatihan dapat mengikuti seluruh kegiatan pelatihan yang dilaksanakan dengan hasil yang baik, yaitu nilai tes setelah mengikuti pelatihan meningkat dengan nilai rata-rata berkisar antara 70 dan 80. Kemampuan yang telah dimiliki oleh masyarakat Desa Alue Lim ini dapat digunakan sebagai modal dalam memasarkan

produk hasil kerajinan mereka ke seluruh penjuru dunia.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Anisa Maulina. 2013. Aplikasi Internet untuk Perkantoran. <http://blogs.unpas.ac.id/anisamaulina/2013/02/21/aplikasi-internet-untuk-perkantoran/>

- [2] Anonimous. 2017. Promosi Produk Usaha Lewat Youtube. Aplikasi Perkantoran.
<http://www.kerjausaha.com/2013/03/cara-promosi-produk-usaha-lewat-youtube.html>
- [3] Farhan Aziz Lubis. 2014. Pengertian Program Aplikasi Lengkap.
<http://pangeranarti.blogspot.co.id/2014/11/pengertian-program-aplikasi-lengkap.html>
- [4] Muhammad Hafis. 2017. Cara Promosi di Facebook.
<http://www.bisnisrumahanpemula.com/cara-promosi-di-facebook>