

## Sosialisasi Digital Marketing Dalam Meningkatkan Pendapatan UMKM Di Desa Basilam Baru Kecamatan Muara Tais-II Kabupaten Tapanuli Selatan

Alwendi

Universitas Graha Nusantara

alwendi60@gmail.com

### Kilas Artikel

Volume 1 Nomor 1

Maret 2023

DOI:xxx/.xxxx

### Article History

Submission: 04-02-2023

Revised: 21-02-2023

Accepted: 02-03-2023

Published: 03-03-2023

### Kata Kunci:

Sosialisasi, Digital  
Marketing, Pendapatan,  
UMKM, Teknologi Tepat  
Guna

### Keywords:

Outreach, Digital Marketing,  
Income, MSMEs,  
Appropriate Technology



Welfare Jurnal Pengabdian  
Masyarakat is licensed under a  
Creative Commons Attribution-Share  
Alike 4.0 International License.

### Abstrak

Program UKM Indonesia Bangkit memberikan solusi untuk mengatasi permasalahan itu yaitu solusi kendala kapasitas teknologi dengan pengadaan mesin-mesin produksi seperti mesin potong, mesin bor duduk, mesin kompresor, meja kerja dan gerobak sorong. Solusi kendala pemasaran/distribusi dan manajerial dengan perancangan dan pembuatan Sistem Informasi Manajemen berbasis Android (SIMBA) yang dapat membantu mitra menggunakan teknologi komunikasi dan informasi berbasis database sehingga dapat memberikan pengetahuan dan keahlian mitra untuk melakukan kegiatan pemasaran (update produk, penjualan online, transaksi online, pengaturan distribusi), kegiatan persediaan (pengaturan persediaan didasarkan dari online purchase order), dan membantu pembuatan laporan laba rugi perusahaan. Selain itu juga menawarkan media pemasaran dengan menggunakan papan neon box. Solusi yang diberikan dapat membantu peningkatan produktivitas UKM FortunaHandycraft dari segi produksi, pemasaran digital dan manajerial.

### Abstract

The Awakened Indonesia UKM program provides a solution to overcome this problem, namely a solution to technological capacity constraints by procuring production machines such as cutting machines, drill presses, compressor machines, workbenches, and wheelbarrows. Solution to marketing/distribution and managerial constraints by designing and manufacturing an Android-based Management Information System (SIMBA) that can help partners use database-based information and communication technology so that partners can provide knowledge and expertise to carry out marketing activities (product updates, online sales, online transactions, distribution arrangements), inventory activities (management of inventories based on online purchase orders), and assist in preparing the company's income statement. Besides that, it also offers marketing media using neon box boards. The solutions provided can help increase the productivity of FortunaHandycraft SMEs in terms of production, digital marketing and managerial.

## 1. PENDAHULUAN

Terpuruknya industri pariwisata di Bali akibat pandemi Virus Corona (Covid-19) memberikan dampak bagi industri kerajinan di Bali, salah satunya adalah UKM Fortuna Handycraft. UKM ini membuat dan menjual kerajinan dari kayu limbah laut. Industri kerajinan saat ini sangat membutuhkan pengetahuan dan teknologi yang dapat meningkatkan peluang untuk meraih pasar yang lebih besar melalui digitalisasi pemasaran dan ekonomi untuk menghadapi era *less contact economy*.

Fortuna Handycraft memanfaatkan limbah kayu untuk membuat kerajinan seni seperti lampu hias, cermin hias, kepala buffalo dan lain sebagainya. Usaha ini sudah berjalan sejak tahun 2010 sampai sekarang. Produk UKM ini sangat diminati oleh pasar Eropa dan Amerika, sehingga sering melakukan kegiatan ekspor ke negara-negara tersebut seperti ke Italia, Belanda, Inggris dan USA.

Peningkatan produktivitas sangat diperlukan dalam meningkatkan daya saing UKM di tingkat internasional. Menurut Sinungan (2014:17) mengemukakan bahwa Produktivitas adalah suatu konsep yang bersifat universal yang bertujuan untuk menyediakan lebih banyak barang dan jasa yang akan digunakan oleh banyak manusia, dengan menggunakan sumber-sumber riil yang semakin sedikit. Menurut Sutrisno (2011:104), indikator yang mencerminkan produktivitas adalah hasil capaian. Semakin tinggi hasil capaian produksi, maka akan semakin tinggi pula produktivitas. Tetapi dalam mencapai produktivitas yang tinggi, UKM mempunyai permasalahan dalam usahanya.

Hasil observasi menunjukkan bahwa mitra mempunyai 3 permasalahan utama dalam meningkatkan produktivitas pada era *less contact economy* yaitu dari aspek peningkatan kapasitas teknologi, aspek teknologi pemasaran, dan aspek manajerial. Dilihat dari aspek kapasitas teknologi, mitra mempunyai alat-alat produksi yang sudah usang dan tidak sesuai dengan kebutuhan produksi. Dilihat dari aspek pemasaran yaitu mitra belum mampu memasarkan produk secara aktif dan luas karena media komunikasi dan informasi yang terbatas. Hal ini menyebabkan saat ini mitra belum mampu menghadapi tuntutan *less contact economy* dalam meningkatkan produktivitasnya. Dari sisi manajerial, mitra kesulitan untuk mengatur persediaan dan keuangan perusahaan.

Untuk dapat mengatasi permasalahan tersebut terutama permasalahan manajerial seperti pemasaran dan pembukuan maka penetrasi teknologi informasi dan komunikasi sangat diperlukan oleh UKM. Pada era pandemi, maka kontak langsung antara produsen dengan konsumen akan dibatasi sehingga dibutuhkan teknologi informasi dan komunikasi (TIK) berdasarkan database. Adanya penguasaan TIK berbasis database oleh UKM diharapkan dapat meningkatkan kemampuan dalam pengelolaan manajemen dan dapat meningkatkan kemampuan pemasaran di era digital.

## 2. METODE

Program UKM Indonesia Bangkit memberikan peluang untuk mengatasi permasalahan mitra. Adapun metode pelaksanaan yang dilakukan adalah:

Metode dalam peningkatan kapasitas teknologi adalah : melakukan survei untuk pembelian alat-alat yang dibutuhkan untuk keperluan produksi, melakukan pembelian dan pengadaan alat-alat yang diperlukan untuk produksi, penyerahan alat-alat produksi kepada mitra yaitu mesin potong, mesin bor duduk, kompresor, meja kerja dan gerobak, melakukan penilaian dan perbandingan terhadap kinerja mesin yang lama dan yang baru. Metode pelaksanaan peningkatan teknologi pemasaran dan manajerial.

SIMBA (Sistem Informasi Manajemen Berbasis Android) merupakan *Mobile application* yang menggunakan *database clouding* yang terdapat pada *server hosting*. *Mobile application* ini

menggunakan *MySQL database* yang terdaftar pada hosting. SIMBA sangat bermanfaat bagi Mitra untuk mengembangkan produktivitasnya dalam aspek pemasaran dan manajerial. Dalam aspek pemasaran, Mitra melalui aplikasi SIMBA dapat melakukan pemasaran secara aktif dengan secara berkesinambungan memberikan informasi mengenai produk-produk terkini dan melakukan penjualan. Mitra dapat mengundang konsumen atau calon konsumennya untuk menggunakan/ mengunduh aplikasi tersebut melalui media sosial (Facebook, istagram, twitter, dan lain-lain) sehingga konsumen yang sudah mengunduh aplikasi tersebut dapat berkomunikasi secara aktif dengan mitra dan dapat melakukan pemesanan melalui aplikasi tersebut. SIMBA juga menggunakan fasilitas *Fire base* untuk memberikan notifikasi kepada konsumen jika pembayaran sudah diterima oleh mitra secara online dan konsumen juga dapat mengetahui proses pengiriman barang dan penerimaan barang.

### 3. HASIL & PEMBAHASAN

Keluaran yang dicapai pada Program Kemitraan Masyarakat adalah sudah memberikan beberapa alat produksi. Peralatan yang dipakai untuk memproduksi adalah mesin potong, mesin bor, kompresor dan alat tembak paku.

Mesin Potong Lama



Mesin Potong baru



**Gambar 2.** Mesin Potong

Mesin potong yang baru mempunyai kapasitas pemotongan yang lebih besar sehingga dapat memotong kayu besar sekaligus memotong kayu yang kecil. Hal ini menyebabkan pekerjaan memotong kayu dapat lebih cepat sehingga pekerjaan cepat terselesaikan.

Mesin Bor Duduk Lama



Mesin Bor duduk Baru



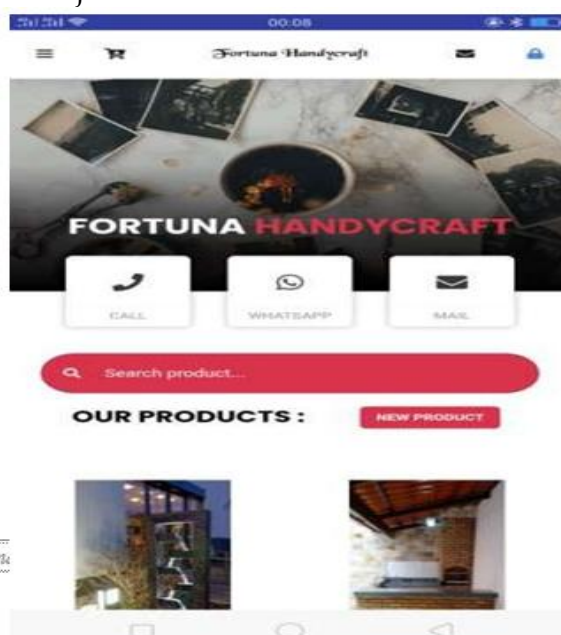
**Gambar 3.** Mesin Bor Duduk

Mesin bor yang baru dengan mata bor 16 MM membantu mitra untuk melubangi kayu-kayu dengan diameter yang lebih dalam sehingga mempercepat proses produksi.

Gerobak sorong diberikan untuk mem- pelancar pekerjaan mengangkut bahan-bahan dan juga mengangkut produk ke art shop. Meja kerja digunakan untuk membantu cara kerja karyawan agar lebih baik sehingga tidak menimbulkan masalah fisik di kemudian hari.

### 3.1 Pelaksanaan pengadaan teknologi pemasaran dan manajerial

Metode pelaksanaan pengadaan teknologi pemasaran dan manajerial yaitu dengan merancang dan mendesain aplikasi Sistem Informasi Manajemen Berbasis Android (SIMBA) dari sisi pemasaran dan manajerial.



**Gambar 5.** Tampilan Front Page SIMBA

SIMBA dirancang untuk dapat membantu mitra dalam meningkatkan kemampuan pemasaran dalam platform digital dan manajerial. Adapun rancangan SIMBA yang bisa dikontrol dari sisi produsen adalah sebagai berikut. Bagian control panel adalah bagian yang berfungsi sebagai akses untuk mengontrol sistem SIMBA. Adapun tampilan *control panen* adalah sebagai berikut:



Gambar 6. Bagian Control Panel SIMBA

Bagian-bagian dari *control panel* adalah sebagai berikut:

1. *Customer*  
Pada bagian ini, merupakan database pelanggan. Mitra dapat mencatat secara rinci mengenai nama pelanggan, no telpon atau alamat, barang yang pernah dipesan dan nota untuk pelanggan.
2. *Supplier*  
Pada bagian ini mitra dapat mencatat secara rinci mengenai supplier yang memasok bahan baku bagi mitra.
3. *Barang*  
Pada bagian ini mitra dapat mencatat barang- barang yang sudah diproduksi dan mencatat stok barang jadi yang masih tersedia.
4. *Permintaan*  
Permintaan akan secara otomatis tercatat apabila ada permintaan dari konsumen yang memesan barang kepada mitra. Permintaan akan ditandai apabila barang sudah jadi dan terkirim.
5. *Pembelian*  
Pembelian adalah pencatatan terhadap pembelian bahan baku seperti triplek, limbah kayu laut, kaca dan lainnya. Pencatatan pembelian bahan penolong juga dicatat di bagian ini.
6. *Stok*  
Stok secara otomatis akan terlihat bila bagian pembelian mencatat adanya stok dan akan berkurang secara otomatis bila ada dicatat di biaya bahan baku.
7. *Penjualan*  
Penjualan adalah penjualan yang aktual yang berarti barang sudah dibeli dan menambah pendapatan.
8. *Biaya lain*  
Biaya adalah biaya yang dicatat oleh mitra sebagai biaya yang dibebankan pada setiap produksi.

9. Laba rugi

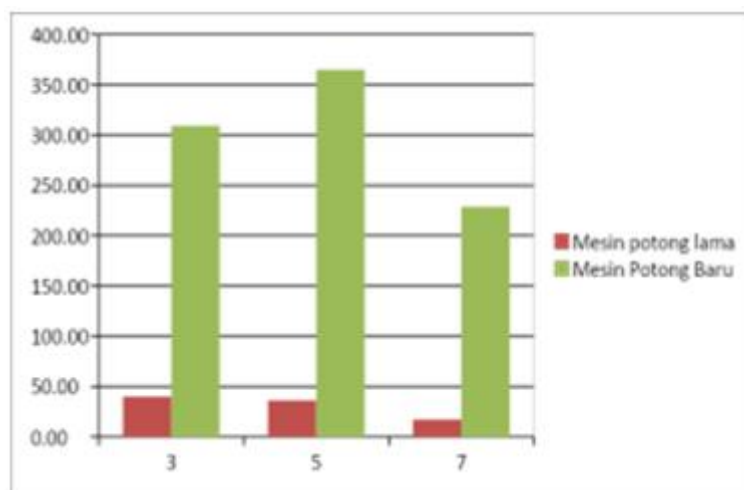
Labarugi akan secara otomatis terlihat sesuai dengan pendapatan yang tercatat dan biaya yang dicatat oleh mitra.

Mengenai media pemasaran, papan nama yang lama digantikan dengan *Neon Box* sehingga menjadi lebih menarik. Selain itu *Sliding canopy* dibuat karena bahan baku yaitu kayu laut rapuh terhadap air hujan tetapi juga membutuhkan panas matahari agar tetap kering, sehingga perencanaan perancangan canopy permanen diubah menjadi *sliding canopy*. *Sliding canopy* sangat fleksibel dengan keadaan cuaca. Apabila ada panas matahari maka kanopi bisa dibuka dan bila ada hujan kanopi bisa ditutup.

### 3.2 Manfaat yang diperoleh Mitra

1. Peningkatan kapasitas dan produktivitas

Mesin potong sebelumnya tidak bisa memotong kayu besar dengan satu tahapan saja. Pemotongan dilakukan dengan kapak terlebih dahulu barulah dipotong kecil-kecil dengan kapak. Hal ini menyebabkan waktu pemotongan kayu menjadi lebih lama. Dengan mesin yang baru pemotongan kayu yang besar menjadi lebih cepat karena pemotongan hanya 1 kali saja.



Gambar 7.  
Grafik Perbandingan Produktivitas  
Mesin Potong Lama dan Baru

## 4. KESIMPULAN

UKM selama ini memiliki beberapa kendala dalam menghadapi digitalisasi pada era *less contact economy* di masa pandemi Covid 19. Kendala itu seperti kendala produksi, pemasaran dan manajerial. Adanya program UKM Indonesia Bangkit memberikan harapan bagi UKM untuk dapat meningkatkan produktivitasnya dengan mengatasi kendala-kendala tersebut. Adapun solusi yang diberikan adalah sebagai berikut:

1. Peningkatan kapasitas dan produktivitas

Pemberian mesin-mesin baru seperti mesin potong, mesin bor dan mesin kompresor menyebabkan peningkatan kapasitas produksi. Produktivitas mesin potong baru jauh lebih tinggi dibandingkan dengan mesin potong lama sehingga pekerjaan pemotongan dapat diselesaikan dengan lebih cepat.

2. Peningkatan pengetahuan dan kemampuan manajemen



Peningkatan pengetahuan adalah peningkatan pengetahuan mitra mengenai cara pemasaran yang efektif, kemampuan pencatatan dan pengelolaan keuangan usaha dengan baik melalui aplikasi SIMBA.

3. Peningkatan keterampilan  
Melalui aplikasi SIMBA, maka mitra dilatih untuk selalu mengunggah foto-foto produk yang diproduksi sehingga dapat melakukan aktivitas marketing dengan efektif.
4. Manfaat sosial  
Fortuna Handycraft di tengah pandemi masih bisa merekrut tenaga kerja yang saat ini kehilangan pekerjaan. Pekerja baru saat ini adalah tenaga kerja yang dahulu bekerja di industri pariwisata seperti waitress, sopir

## 5. UCAPAN TERIMA KASIH

Kegiatan pengabdian ini mendapat dukungan dari berbagai pihak. Sehubungan dengan hal tersebut penulis mengucapkan terima kasih kepada mitra kegiatan yang terlibat dalam pengabdian kepada masyarakat ini.

## DAFTAR PUSTAKA

- Alwendi, A. (2020). Penerapan E-Commerce Dalam Meningkatkan Daya Saing Usaha. *Jurnal Manajemen Bisnis*, 17(3), 317-325.
- Alwendi, A. (2021). Optimalisasi Internet of Things untuk Meningkatkan Produksi pada Sektor Usaha Kecil dan Menengah di Masa Pandemi Covid-19. *Jurnal Informatika dan Rekayasa Perangkat Lunak*, 3(1), 16-22.
- Alwendi, A., & Samosir, K. (2023). Pengembangan dan Implementasi Metode Fuzzy Mamdani Untuk Penilaian Kinerja Penelitian Dosen. *Eksakta: Jurnal Penelitian dan Pembelajaran MIPA*, 8(1), 24-30.
- Ilmiyah, F., W, S. N. A., N, I. A. Q., & Zunaidi, A. (2022). Sosialisasi Penanggulangan Tingginya Angka Pernikahan Dini di Desa Tambakrejo-Wonotirto-Blitar. *Komatika: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(2), 29-33. <https://doi.org/10.34148/komatika.v2i2.508>
- Sinungan, Muchdarsyah. (2014). *Produktivitas Apa dan Bagaimana*. cetakan ke 9. Jakarta: Bumi Aksara
- Sutrisno, Edy. (2011). *Manajemen Sumber Daya Manusia*, Jakarta: Kencana.
- Sutabri, T. (2014). *Pengantar Teknologi Informasi*. Yogyakarta. Penerbit Andi Yogyakarta.
- Mulyadi. (2014). *Sistem Akuntansi*. Yogyakarta: Salemba Empat.
- Susanto, Azhar. (2013). *Sistem Informasi Akuntansi: Struktur Pengendalian Risiko Pengembangan*. Edisi Perdana. Cetakan Pertama. Bandung: Lingga Jaya.
- Jogiyanto, (2005). *Sistem Teknologi Informasi*. Yogyakarta: Andi Offset.

- Zunaidi, A. Maghfiroh, FL, Pendampingan Masyarakat Melalui Manajemen Fundraising dalam Upaya Menghimpun Dana dan Mempercepat Renovasi Pembangunan Masjid Baiturrahim Nganjuk. *Jurnal Ilmiah Pengabdhi*, Vol 8, No 1, 2022. <https://doi.org/10.21107/pangabdhi.v8i1.13915>
- Zunaidi, A. Rahmah, Risa. Salsabila, Salma., (2020). Meningkatkan Motivasi Akademis Selama Pandemi Pada Mahasiswa Baru Fakultas Febi Iain Kediri, *Jurnal Dedikasi PKM: Prodi Manajemen Universitas Pamulang* Vol 2, No 3 (2021) DOI: <http://dx.doi.org/10.32493/dedikasipkm.v2i3.12627>
- Zunaidi, A. (2022). Diklat Makalah Sebagai Implementasi Potensi Kepenulisan Dalam Upaya Meningkatkan Kualitas Mahasiswa Selama Pandemi Covid19. *Literasi: Jurnal Pengabdian Masyarakat Dan Inovasi*, 2(1), 1 - 7. <https://doi.org/10.58466/literasi.v2i1.151>
- Zunaidi, A. (2020). Meningkatkan Pemahaman Masyarakat tentang Peran Pegadaian Syariah dalam Menyukseskan Program Pemulihan Ekonomi Nasional pada Masa Pandemi Covid19. *Jurnal Ilmiah Pengabdhi*, Vol 7, No 2 DOI: <https://doi.org/10.21107/pangabdhi.v7i2.11424>