

Sosialisasi Berbisnis di Era Digital pada Pelaku Usaha Mikro Kecil Menengah

Muhamad Mahzar Alam ¹, Nadya Putri Saylendra²

Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Buana Perjuangan Karawang Jalan H.S.
Ronggowaluyo, Telukjambe Timur, Kabupaten Karawang, 41361

E-mail: Mn19.muhamadalam@mhs.ubpkarawang.ac.id ¹, nadya.saylendra@ubpkarawang.ac.id ²

ABSTRAK

Pengabdian ini berjudul Merubah Mindset Pelaku Usaha (UMKM) dalam Berbisnis Era Digitalisasi di Desa Purwamekar kec. Rawamerta Kab. Karawang. Tujuan dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat dengan memberikan pelatihan dan pengetahuan kepada masyarakat desa Purwamekar dengan memberikan edukasi tentang pengetahuan digitalisasi. Metode yang dilakukan adalah metode survei dan memberi materi tentang digitalisasi, diskusi mengenai manajemen, pengelola keuangan, pengelola pemasaran produk kepada pelaku UMKM. Dengan adanya sosialisasi ini diharapkan masyarakat desa Purwamekar bisa menaikkan omset dan penjualan bagi pelaku UMKM yang ada di desa Purwamekar.

Kata kunci: Mindset, UMKM, Digitalisasi

ABSTRAK

This service is entitled Changing the Mindset of Business Actors (MSMEs) in Business in the Digitalization Era in Purwamekar Village, sub-district. Rawamrta Kab. Karawang. The purpose of community service activities is to provide training and knowledge to the Purwamekar village community by providing education about digitalization knowledge. The method used is a survey method and provides material on digitalization, discussions on management, financial management, product marketing managers to MSME actors. With this socialization, it is hoped that the people of Purwamekar village can increase turnover and sales for MSME actors in Purwamekar village.

Keywords: mindset, MSME, Digitization

Pendahuluan

Mindset adalah pola pikir yang dapat menentukan keberhasilan atau kesuksesan seseorang. Dengan memahami mindset, seseorang dapat mengenali dan memahami diri sendiri. Untuk itu, sangat penting untuk mengetahui bagaimana mindset mempunyai andil besar bagi kehidupan sehari-hari. Mindset adalah terkait dengan cara pandang seseorang tentang kehidupannya. Mindset bisa menjadi penentu seseorang bisa atau tidak dalam menghadapi situasi apa pun.

Pola pikir ini yang nantinya akan memengaruhi cara berpikir dan berperilaku dalam situasi apa pun.

UMKM adalah usaha produktif yang dimiliki perorangan maupun badan usaha yang telah memenuhi kriteria sebagai usaha mikro. Secara lebih jelas, pengertian UMKM diatur dalam Undang-Undang Republik Indonesia No. 20 Tahun 2008 tentang UMKM. Dalam UU tersebut disebutkan bahwa UMKM adalah sesuai

dengan jenis usahanya yakni usaha mikro, usaha kecil dan usaha menengah.

Era digital adalah suatu kondisi zaman ataupun kehidupan yang mana seluruh kegiatan yang mendukung kehidupan sudah bisa dipermudah dengan adanya teknologi yang serba canggih. Selain itu, era digital juga hadir demi menggantikan beberapa teknologi masa lalu agar bisa lebih modern dan juga lebih praktis.

Desa Purwamekar terbentuk pada tahun 1982, awal mula terbentuk desa Purwamekar di mulai tahun 1974 Desa Balongsari yang mempunyai luas wilayah yang cukup luas dan penduduk yang cukup padat. Sehingga desa Balongsari di mekarkan menjadidua desa yaitu desa Balongsari dan desa Mekarjaya, kemudian pada tahun 1982 desa Mekarjaya di mekarkan kembali menjadi dua desa yaitu desa Mekarjaya dan desa Purwamekar. Sejak saat itulah desa Purwamekar mulai beridiri. Desa Purwamekar kec. Rawamerta kab. Karawang berada didaerah dataran/persawahan dengan ketinggian 5 m diatas permukaan laut, memiliki luas wilayahseluas 300,1 Ha terdiri dari sawah 264,443 Ha dan darat 35,650 Ha. Berjarak 5 km dari kota kecamatan, 7 km dari kota kabupaten, 85 km dari ibu kota Provinsi dan 82 km dari ibu kota Jakarta.

Dalam mengembangkan usaha UMKM di zaman modern ini tidak mudah, banyak aspek yang menjadi penghambat dalam usahanya selain dari permodalan tentu saja lemah dalam keterampilan dalam memasarkan produk juga menjadi penghambat yang cukup besar. Di desa Purwamekar pada saat ini mengalami permasalahan-permasalahan yang dihadapi dalam melakukan penjualan produknya. Para pelaku UMKM tersebut menyadari bahwa kurang paham terhadap digitalisasi.

Kecenderungan penjualan dilakukan dengan cara tradisional yang hanya ruang lingkup penjualan hanya disekitaran daerah pelaku UMKM tersebut yang berdampak pada pendapatan yang pas-pasan bisa dibilang juga kurang. Keterbatasan UMKM dalam pengetahuan tentang digital bisa menghambat dalam proses promosi. Selain itu juga pelaku UMKM sudah terbiasa melakukan penjualan secara konvensional saja karena menurut pelaku UMKM dengan cara tersebut tidak susah seperti penjualan secara online. Oleh karena itu adanya perubahan atau tranformasi yang ada pada diri pelaku UMKM, sehingga para pelaku UMKM bisa bersaing dan berkompetisi dalam dunia usaha saat ini. Hal ini dapat dimulai dengan cara merubah mindset pelaku usaha UMKM di era digitalisasi dapa daat ini. Perubahan dapat terjadi apabila pelaku UMKM menggunakan sistem penjualan secara digital terus menerus, dengan memanfaatkan flatfrom digital sebagai sarana promosio atau penjualan. Sehingga para pelaku UMKM di desa Purwamekar bisa bersaing dan juga mempertahankan produknya di era digital saat ini.

METODE

Melihat permasalahan diatas yang maka langkah-langkah yang dilakukan untuk mencapai tujuan dan sasaran kegiatan ini dengan pendekatan kepada pelaku UMKM di desa Purwamekar, dengan memberikan edukasi tentang digitalisasi demi meningkatkan profit UMKM.

Metode yang gunakan yaitu metode deskriptif, metode pengumpulan data dengan cara observasi, wawancara, dokumentasi, dan survei proses bisnis. Pengabdian kepada masyarakat dilakukan dengan tahapan sebagai berikut:

a. Survei awal

pada tahap ini dilakukan survei lokasi UMKM di desa Purwamekar Rawamerta Karawang.



Gambar 1. Survei awal UMKM di desa Purwamekar

b. observasi

setelah survei maka ditentukan pelaksanaan dan sasaran peserta kegiatan.



Gambar 2. Observasi UMKM di desa Purwamekar

bisnis harus memanfaatkan teknologi untuk mengembangkan bisnis Anda. Memaksimalkan teknologi tidak hanya pada aspek promosi barang atau jasa saja tapi juga dalam seluruh aspek bisnis.

Keberadaan teknologi saat ini bisa menjadi salah satu alat yang akan memudahkan Anda dalam menjalankan bisnis. Oleh karena itu, Anda sebagai salah satu pelaku bisnis harus melek teknologi terbaru. Anda yang tidak mau belajar teknologi perlahan akan terbunuh karena sekarang ini semua hal menggunakan teknologi. Jadi agar bisnis Anda bisa bersaing di era digital sekarang ini salah satu kuncinya Anda harus melek teknologi. Gunakan teknologi semaksimal mungkin untuk mengembangkan bisnis Anda.

2. Fokuskan Promosi Melalui Sosial Media

Sosial media saat ini sudah menjadi

c. rapat Koordinator Tim

pada rapat ini rapat mengenai pembagian tugas, tanggung jawab, dan juga pembagian tugas laporan.



Gambar 3. Rapat koodinator tim KKN Purwamekar

HASIL DAN PEMBAHASAN

Terdapat beberapa tips agar sukses usaha di era digital, diantaranya:

1. Memaksimalkan Penggunaan Teknologi

Strategi yang pertama dan paling utama adalah memaksimalkan penggunaan teknologi. Di era digital seperti saat ini teknologi sangat berperan penting dalam semua aspek kehidupan termasuk dalam mengembangkan bisnis. Anda para pelaku bagian penting dalam kehidupan masyarakat. Anda sebagai salah satu pelaku bisnis harus sadar akan hal itu dan menggunakannya dalam strategi bisnis Anda. Penggunaan sosial media dalam bisnis bisa Anda manfaatkan sebagai media untuk promosi. Di Indonesia hampir semua orang menggunakan media sosial, hal ini membuat sosial media menjadi salah satu media efektif untuk promosi bisnis. Agar bisnis Anda bisa berkembang, Anda bisa menggunakan semua sosial media untuk promosi. Namun tentu saja setiap sosial media mempunyai karakteristik yang berbeda-beda. Jadi Anda harus menyesuaikan cara promosi di setiap sosial media.

Misalnya saja Instagram, promosi di instagram Anda harus lebih menonjolkan gambar. Hal ini karena pada dasarnya instagram adalah sosial media

yang lebih fokus pada gambar dan video. Media sosial yang paling mudah digunakan untuk promosi adalah facebook. Di media sosial ini Anda bisa melakukan promosi dengan fitur yang sudah tersedia. Strategi bisnis yang harus Anda lakukan adalah menggunakan sosial media ini secara maksimal. Gunakan sosial media sebagai media promosi bisnis yang Anda jalankan.

3. Gunakan Strategi Digital Marketing

Menurut Fadyl, Kepala Bidang Transformasi dan Inovasi AXA Indonesia (TEMPO. CO, 6 Januari 2016). Di mana, di media digital, peran iklan sebagai penggiring konsumen potensial lebih efektif. Tinggal mencantumkan link, dengan satu klik, calon konsumen bisa masuk ke laman atau aplikasi perusahaan. Menurutnya ini penting bagi orang seperti dirinya yang beekerja di asuransi. Sebab untuk membeli asuransi, misalnya, orang perlu diyakinkan dengan penjelasan atau bahkan pengalaman.

Agar bisnis Anda bisa bersaing di era digital sekarang ini, Anda juga harus menggunakan strategi digital marketing. Era digital membuat Anda mau tidak mau harus menggunakan media digital untuk melakukan marketing. Digital marketing ini merupakan cara paling efektif dalam bisnis untuk bisa bersaing di era digital. Secara umum digital marketing ini adalah pemasaran melalui media digital. Tidak hanya sekedar memanfaatkan sosial media saja, digital marketing menggunakan semua aspek digital dalam pemasarannya. Cara digital marketing yang mudah adalah dengan bergabung dalam e-commerce atau membuat e-commerce sendiri. Melakukan digital marketing memang tidaklah mudah, Anda membutuhkan seorang ahli agar bisa memaksimalkannya. Namun sekarang sudah banyak agency digital marketing yang bisa Anda gunakan. Menggunakan agency digital marketing ini

akan lebih mudah dan lebih praktis. Anda akan dibantu dalam mengelola website, media sosial, dan berbagai fasilitas dalam menggunakan digital marketing.

4. Manfaatkan Aplikasi Untuk Menjalankan Bisnis

Strategi bisnis yang lainnya agar bisa bersaing di era digital adalah dengan memanfaatkan aplikasi untuk menjalankan bisnis. Sekarang ini sudah banyak aplikasi yang bisa Anda gunakan untuk mengelola bisnis. Misalnya saja aplikasi kasir online atau buku kas online. Anda bisa memanfaatkan aplikasi ini untuk memaksimalkan bisnis Anda. Menggunakan aplikasi dalam bisnis tidak hanya memudahkan, Anda juga akan terhindar dari kesalahan penghitungan. Selain itu, Anda juga bisa menghemat biaya gaji karyawan. Dengan aplikasi hal sederhana bisa Anda lakukan sendiri dengan bantuan aplikasi. Apalagi sekarang ini sudah tersedia banyak aplikasi bisnis secara gratis. Anda bisa menggunakan aplikasi-aplikasi ini untuk membantu menjalankan bisnis Anda. Aplikasi membuat Anda lebih hemat biaya dan tenaga.

5. Lakukan Inovasi Dalam Berbisnis

Inovasi sangat Anda perlukan agar bisa tetap bersaing di era digital yang serba canggih saat ini. Anda membutuhkan inovasi baru agar bisnis Anda bisa berkembang dan tidak monoton. Inovasi bisa Anda lakukan dalam berbagai aspek bisnis, misalnya saja inovasi dalam hal pemasaran. Tidak hanya itu, inovasi juga bisa Anda lakukan dalam semua aspek bisnis Anda. Melakukan inovasi dalam bisnis sebenarnya tidak hanya perlu ketika di era digital sekarang ini. Inovasi harus Anda lakukan agar bisnis Anda berkembang dan semakin maju.

6. Pastikan Promosi yang Anda lakukan Mobile Friendly

Di era digital seperti sekarang ini salah satu strategi bisnis yang bisa Anda lakukan adalah melakukan promosi secara digital. Promosi digital yang Anda lakukan haruslah yang mobile friendly. Maksud dari

promosi melalui website ataupun media digital lainnya pastikan mobile friendly. Hindari menggunakan kalimat yang terlalu panjang dan banyak. Sebaiknya gunakan kalimat promosi yang padat dan efektif. Jika Anda memberikan gambar sebaiknya gunakan gambar yang tidak terlalu besar resolusinya agar mudah terbuka di handphone.

penting pada era digitalisasi saat ini.
Para

7. Selalu Berikan Layanan yang Terbaik Pada Pelanggan

Strategi bisnis yang terakhir agar Anda bisa bersaing di era digital adalah memberikan pelayanan yang terbaik. Pelayanan adalah salah satu kunci sukses dalam bisnis. Tidak hanya di era digital saja, sebagai pelaku bisnis Anda harus memberikan pelayanan terbaiknya untuk pelanggan.

Apalagi di era digital saat ini, pelanggan yang tidak puas dengan pelayanan Anda bisa langsung mempublikasikannya melalui media sosial. Efek publikasi buruk di media sosial atas bisnis Anda sangat berpengaruh pada perkembangannya. Oleh karena itu, pastikan pelayanan yang Anda berikan adalah yang terbaik. Pelayanan terbaik mencakup semua aspek dalam bisnis. Anda harus memberikan respon atau tanggapan yang cepat pada pelanggan, mengirimkan barang tepat waktu, dan memberikan barang yang berkualitas.



Gambar 4. Sosialisasi Merubah Mindset Pelaku Usaha (UMKM) dalam Berbisnis Era Digitalisasi di Desa Purwamekar kec. Rawamerta Kab. Karawang

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

Kesimpulan

Penjualan secara online sangat

pelaku usaha harus merubah atau mengembangkan sistem penjualannya yang tadinya penjualan dan promosi dengan cara konvensional sekarang harus berubah dan belajar penjualan dan promosi secara online. Keuntungan penjualan secara online itu sangat banyak, diantaranya: biaya lebih terjangkau, tidak terbatas ruangan dan waktu, lebih mudah, lebih mudah memilih target konsumen, riset pasar lebih mudah, menjadi lebih fokus, lebih mudah mengelola produk.

Diharapkan dengan adanya sosialisasi bisa merubah mindset pelaku UMKM khusus desa Purwamekar untuk berkembang dan memajukan lagi usaha.

Rekomendasi

- a. Untuk pengabdian selanjutnya adalah pendampingan terhadap sumber daya manusia dalam membiasakan para pelaku UMKM melakukan penjualan dan promosi dengan berbasis digital.
- b. Pada pengabdian kepada masyarakat selanjutnya melaksanakan pendampingan dengan membentuk kelompok-kelompok pelaku usaha UMKMyang sudah terbiasa menggunakan digitalisasi untuk penyampaian pelaku usaha yang masih menggunakan penjualan secara konvensional.

DAFTAR PUSTAKA

Kompas.com /pengertian-umkm-kriteria-ciri-dan-contohnya?page=all

<https://money.kompas.com/read/2022/01/19/051518426>

<https://www.isellercommerce.com/blog/manfaat-pemasaran-online/>