

SOSIALISASI STRATEGI PENGEMBANGAN SUMBER DAYA MANUSIA BERBASIS DIGITAL MARKETING UMKM DESA CIPTAMARGA

Fikri Iskandar , Zarisnov Arafat

*Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Program Studi Manajemen Universitas Buana Perjuangan
Karawang*

**email : mn19.fikriiskandar@mhs.ubpkarawang.ac.id , zarisnov@ubpkarawang.ac.id*

Abstrak

Perkembangan UMKM di Indonesia terus meningkat dari tahun ke tahun. Namun tingginya minat masyarakat dalam memulai usaha sekarang ini tidak diimbangi dengan keterampilan mereka dalam mengelola sebuah perusahaan. Pengabdian ini sendiri bertujuan untuk mencari tahu kemampuan para pelaku UMKM di Desa Ciptamarga, dalam mengelola usaha yang mereka jalankan, dan kegiatan pelatihan dan pendampingan digital marketing ini untuk meningkatkan pengetahuan, kemampuan dan keterampilan peserta dalam hal pemanfaatan platform digital. Serta memberikan alternatif pilihan mata pencaharian peserta atau sumber baru untuk meningkatkan pendapatannya. Selain itu pengabdian ini juga bertujuan sebagai sarana pelatihan bagi para pelaku UMKM dalam pengelolaan sumber daya manusia dan pemasaran UMKM. Dalam pengabdian ini pendekatan yang digunakan adalah pendekatan kualitatif. Hasil pengabdian ini menunjukkan bahwa sebagian besar pelaku UMKM masih membutuhkan pengetahuan mengenai tugas dan peran sumber daya manusia dalam melakukan pemasaran produk-produk mereka dengan menggunakan alat-alat teknologi yang canggih. Selain itu, hasil pengabdian kepada masyarakat juga menunjukkan bahwa kegiatan pelatihan ini cukup efektif dalam membina para pelaku UMKM sehingga para pelaku UMKM lebih memahami pentingnya ilmu manajemen sumber daya manusia dan manajemen pemasaran serta penerapannya dalam pengelolaan usaha yang mereka jalankan.

Kata Kunci: Manajemen SDM, Digital Marketing, Teknologi, UMKM

Pendahuluan

Perkembangan usaha skala kecil dan menengah (UMKM) di Indonesia terus mengalami peningkatan dari tahun ke tahun. Hal ini didorong oleh tingginya minat masyarakat untuk menjadi seorang wirausahawan yang mandiri. Banyak ibu-ibu dan anak-anak muda yang mulai menggeluti usaha di sektor ini. Modal yang tidak terlalu besar, pasar yang luas, perkembangan teknologi digital dan cara menjalankan usaha yang tidak terlalu rumit merupakan alasan kuat kenapa jenis usaha di segmen ini sangat diminati. Beberapa bidang

usaha seperti kuliner, fashion, produk kecantikan, produk kesehatan, dan kebutuhan rumah tangga menjadi beberapa bidang usaha yang memiliki pertumbuhan positif.

Meskipun animo masyarakat untuk menjalankan usaha mikro kecil dan menengah sangat tinggi, namun gairah tersebut tidak diimbangi dengan kemampuan para pelaku UMKM dalam mengelola usahanya. Sehingga mereka menemukan beragam kendala pada saat pengoprasionalannya, bahkan tak jarang mereka harus sampai gulung tikar sebelum memetik buah usaha mereka. Berdasarkan hasil studi yang dikemukakan oleh Forbes.com, terdapat 8 dari 10 pelaku usaha kecil yang mengalami kegagalan di tahun kedua. Penyebab utamanya tentu karena kurangnya kemampuan pelaku usaha dalam menjalankan usahanya.

Berkaca dari problematika yang ada di tengah masyarakat tersebut, maka penulis, selaku mahasiswa Manajemen Universitas Buana Perjuangan Karawang bekerjasama dengan pihak kelompok UMKM Deda Ciptamarga, untuk melakukan sebuah kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM). Kegiatan ini sendiri, pada dasarnya memiliki dua tujuan utama. Yang pertama, kegiatan ini difokuskan sebagai media pengabdian untuk mengetahui kemampuan real pelaku UMKM dalam mengelola usahanya. Yang kedua, kegiatan ini juga bertujuan sebagai media pelatihan dan pengembangan bagi pelaku UMKM, khususnya dalam Pengelolaan Sumber daya Manusia dan Manajemen Pemasaran UMKM. Dengan demikian pengabdian ini diharapkan mampu memberikan manfaat bagi pelaku UMKM baik secara teoritis maupun secara praktis.

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertempat di aula Kantor Kecamatan Ciptamarga, Karawang dan dilaksanakan selama 1 bulan, yaitu dari tanggal 1 juli 2022 – 31 juli 2022. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini juga merupakan salah satu isi dari tridarma perguruan tinggi. Dimana pihak universitas yang dalam hal ini diwakili oleh mahasiswa dan dosen memiliki kewajiban untuk hadir di tengah-tengah masyarakat dalam rangka membangun peradaban dan membantu mengatasi masalah yang dihadapi masyarakat.

Metode

Metode yang digunakan pada kegiatan ini adalah metode Observasi yang bersifat deskriptif. Metode Observasi adalah cara pengumpulan data dengan mengamati dan menganalisis apa yang terjadi di lokasi atau tempat kegiatan penelitian. Tujuan dari metode penelitian ini adalah untuk mengumpulkan data yang dapat dipercaya tentang situasi dan kondisi yang mendukung temuan penelitian. Pengumpulan data dilakukan melalui wawancara dengan pemilik UMKM.

Hasil Penelitian dan Pembahasan

1. Kondisi Pengelolaan UMKM sebelum kegiatan pengabdian kepada masyarakat

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara yang telah dilakukan, penulis dapat menguraikan tentang keadaan umum pelaku UMKM Desa Ciptamarga, Karawang, sebelum mengikuti proses pengabdian kepada masyarakat yang penulis dan tim laksanakan. Penulis menemukan bahwa pada umumnya pelaku UMKM di wilayah tersebut tidak menjalankan prinsip-prinsip manajemen yang baik dalam pengelolaan usaha yang mereka lakukan. Hal ini dikarenakan kurangnya pemahaman pelaku UMKM terhadap ilmu Manajemen Sumber Daya Manusia dan ilmu Manajemen Pemasaran yang mereka kuasai. Bapak Hasim, sebagai seorang pelaku UMKM yang bergerak di bidang kuliner menyampaikan bahwa ia kurang memahami ilmu Manajemen sehingga ia tidak mampu mengelola usahanya secara professional.

Tabel1. Pengabdian Kepada Masyarakat Wawancara Pelaku UMKM Desa Ciptamarga.

Pertanyaan	Jawaban
Apakah bapak tahu seberapa penting ilmu manajemen dalam pengelolaan usaha bapak?	“Wah tidak tahu kang. Selama ini ya bapak menjalankan usaha saya seperti yang lain lakukan. Enggak pake manajemen atau apa soalnya bapak enggak ngerti kang.”
Apakah Bapak memiliki karyawan, berapa jumlahnya?	“Tidak ada karyawan kang. Paling bapak dibantu sama istri dan anak saya.”
Apakah Bapak melakukan pemanfaatan yang baik dari teknologi yang ada untuk mempromosikan produk Bapak?	“Kalau teknologi yang canggih banget sih enggak Mas, palingan kita promosi dari mulut ke mulut, atau pakai facebook anak saya.”

Dalam hasil wawancara di atas, penulis melihat bahwa Bapak Hasim kurang mengetahui pentingnya ilmu Manajemen dalam pengelolaan usaha kulinernya dan tidak menguasai ilmu manajemen. Hal itu bisa dilihat pada kolom jawaban pertama yang menunjukkan bahwa meski ia memahami pentingnya ilmu manajemen untuk

usahanya, namun ia tidak menguasai ilmu dan prinsip-prinsip manajemen. Selain itu, kolom jawaban kedua dan ketiga juga menunjukkan bahwa bapak Hasim kurang memahami ilmu Manajemen Sumber Daya Manusia dan Manajemen Pemasaran dimana ia menjalankan usahanya hanya dibantu oleh istrinya. Hal yang kemudian berdampak pada kurangnya promosi produk kuliner yang dijual. Hal ini bisa dilihat dari jawaban yang ia sampaikan dalam kolom jawaban ketiga.

2. Proses Pelatihan: Implementasi Manajemen Sumber Daya Manusia UMKM

Kegiatan Pelatihan dilakukan dalam rangka melaksanakan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM). Pelatihan ini bertujuan untuk melatih dan mengembangkan keterampilan para pelaku UMKM agar lebih profesional dalam mengelola usaha yang mereka geluti. Kegiatan pelatihan ini sendiri bertempat di Aula Kantor Kecamatan Desa Ciptamarga, Karawang dilaksanakan dari tanggal 1 juli 2022 sampai dengan tanggal 31 juli 2022.

Dalam pelatihan ini para peserta juga dikenalkan dengan beberapa platform yang dapat digunakan sebagai sarana atau alat dalam praktek digital marketing, diantaranya media sosial dan marketplace. Mediasosial yang dimaksud dalam pelatihan ini meliputi facebook, instagram dan Watsapp. Dan marketplace yang dimaksud dalam pelatihan ini adalah shopee dan tokopedia.

Dalam pendampingan digital marketing para peserta lebih diarahkan untuk praktek langsung dalam pembuatan akun digital marketing seperti facebook, shopee dan Tokopedia. Selain pembuatan akun para peserta juga di bekali pengetahuan kegunaan fitur-fitur dan sistem pemasaran seperti pre-order, COD (Cash On Delivery) serta online shop. Para peserta juga didampingi bagaimana cara berjualan di platform digital. Mulai dari upload produk, bagaimana membuat promosi, menerima pesanan, packing, pengiriman barang, pencairan saldo di marketplace (shopee dan tokopedia) serta bagaimana menghadapi komplain pelanggan. Untuk meningkatkan kinerja platform yang di buat mereka juga di bekali tips dan trik dalam berjualan online. Tips dan trik Agar Barang Cepat Laku di Marketplace sebagai berikut :

1. Berikan deskripsi yang jelas dan lengkap, agar pembeli merasa yakin dengan produk Anda.
2. Riset dahulu harga pasar sebelum menentukan harga produk.
3. Jangan lupa melengkapi lapak dengan foto produk yang sebenarnya.
4. Respon penanya sebaik mungkin.

5. Manfaatkan fitur yang ditawarkan oleh Facebook, seperti fitur berbagi ke group-group facebook.

Untuk mempertahankan keberlanjutan program maka setelah pendampingan usai di buat group Watsapp. Sharing group ini berguna untuk wadah penyemangat serta membangun ikatan persaudaraan, kekompakan antar peserta dan sharing masalah-masalah yang dihadapi serta solusi yang bisa di diskusikan bersama antar peserta pelatihan dan pendampingan digital marketing.



Gambar 1. Pengabdian Kepada Masyarakat Pelatihan UMKM Desa Ciptamarga.

Berdasarkan hasil foto di atas, dapat dilihat bahwa kegiatan pelatihan ini dihadiri oleh para pelaku UMKM yang tergabung dalam kelompok UMKM Desa Ciptamagra. Selain itu, kegiatan pelatihan ini juga dihadiri oleh mahasiswa/i Prodi Magister Manajemen Universitas Buana Perjuangan Karawang bapak/ibu dosen pendamping, Bapak Ketua UMKM Desa Ciptamarga, dan Bapak Sekretaris Desa Ciptamarga, Karawang. Hal ini juga menunjukkan bahwa kegiatan pelatihan ini telah mendapat apresiasi serta dukungan dari berbagai pihak terkait.

3. Pengimplementasian: kondisi pasca Pelatihan

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara yang telah dilakukan, penulis dapat menguraikan tentang keadaan umum pelaku UMKM Desa Ciptamarga, Karawang setelah mengikuti proses pelatihan dan pengembangan yang dilaksanakan. Dari hasil observasi dan wawancara tersebut menunjukkan bahwa secara umum pelaku UMKM Desa Ciptamarga mendapat manfaat dari kegiatan pelatihan, diantaranya memahami tentang pentingnya ilmu manajemen dalam pengelolaan usaha yang mereka jalankan.

Selain itu, para pelaku UMKM juga menjadi lebih mengerti bagaimana cara pengimplementasian ilmu Manajemen Sumber Daya Manusia dalam pengelolaan keuangan usaha mereka.

Bapak Hasim, sebagai seorang pelaku UMKM yang bergerak di bidang kuliner menyampaikan bahwa setelah ia mengikuti pelatihan, ia lebih memahami tentang ilmu manajemen dan memiliki gambaran yang jelas tentang bagaimana pengimplementasiannya. Hal ini tentu berbeda dari hasil wawancara yang dilakukan saat sebelum mengikuti pelatihan. Berikut hasil penuturan wawancaranya:

Table2. Pengabdian Kepada Masyarakat Wawancara Pelaku UMKM Desa Ciptamarga.

Pertanyaan	Jawaban
Apa manfaat yang Bapak peroleh dari proses pelatihan ini?	“Lumayan banget kang. Saya jadi tau bagaimana cara merekrut karyawan, cara jualan online, sama apa-apa saja yang harus dilakukan untuk promosiin produk saya.”
Apakah ilmu manajemen penting dalam pengelolaan usaha bapak?	“Penting kang, buat ngurusin karyawan, ngatur promosi barang saya supaya banyak dibeli orang- orang kang.”
Bagaimana cara bapak menerapkan ilmu Manajemen Sumber Daya Manusia dalam Pengelolaan Pemasaran produk yang Bapak jual?	“Kalo ngerekrut karyawan, kita harus cari orang yang tepat, yang sesuai sama kebutuhan. Kalo misal saya butuhnya buat masak, ya saya cari orang yang bisa masak. Terus kalo saya butuh orang buat promosiin jualan kita yah harus mengerti teknologi ya kang.”

Hasil wawancara di atas menunjukkan bahwa Bapak Hasim mendapat manfaat dari proses pelatihan yang dia ikuti. Hal ini bisa dilihat dari jawaban yang ia sampaikan dalam kolom jawaban pertama. Manfaat yang Bapak Hasim peroleh dari pelatihan ini adalah pengetahuan tentang bagaimana cara pengimplementasian ilmu Manajemen Sumber Daya Manusia dalam pengelolaan pemasaran usahanya. Hal ini juga bisa dilihat pada kolom jawaban nomor dua. Sementara dalam kolom jawaban ketiga menunjukkan bahwa bapak Hasim telah

mengetahui cara dalam proses pengimplementasian ilmu Manajemen Sumber Daya Manusia dalam Pemasaran usahanya.



Gambar 2. Pengabdian Kepada Masyarakat Pelatihan UMKM Desa Ciptamarga.

Kesimpulan dan Saran

Hasil pengabdian menunjukkan bahwa para pelaku UMKM sebelum menjalani pelatihan umumnya kurang memiliki pemahaman yang baik tentang ilmu Manajemen Sumber Daya Manusia dan Manajemen Pemasaran, sehingga berdampak pada kurangnya keterampilan pelaku UMKM dalam mengelola usaha yang mereka geluti. Dengan kata lain, pelaku UMKM pada umumnya kurang memiliki keterampilan yang baik dalam mengelola usahanya. Selain itu, hasil pengabdian juga menunjukkan bahwa kegiatan pelatihan ini cukup efektif dalam meningkatkan wawasan serta keterampilan pelaku UMKM. Dimana setelah mengikuti kegiatan pelatihan dan pengembangan tersebut, para pelaku UMKM menjadi lebih memahami pentingnya penerapan Ilmu Manajemen Sumber Daya Manusia Dan Ilmu Pemasaran produk. Hal yang kemudian berdampak pada pengelolaan usaha yang lebih baik dari sebelumnya. Dan adanya pelatihan dan pendampingan digital marketing ini juga semoga bermanfaat dan dapat meningkatkan pengetahuan, kemampuan dan keterampilan dalam hal digital marketing

Saran Untuk mengelola dan mengembangkan usaha yang sedang dijalankan, penting bagi para pelaku UMKM untuk mengikuti beberapa saran berikut:

1. Para pelaku UMKM Desa Ciptamarga disarankan untuk lebih sering mengikuti kegiatan pelatihan dan pengembangan dalam rangka meningkatkan keterampilan serta kemampuan pengelolaan, khususnya dalam ilmu Manajemen Sumber Daya Manusia dan Manajemen Pemasaran.

2. Pelaku UMKM Desa Ciptamarga harus lebih selektif dalam proses rekrutmen pegawai dengan mempertimbangkan keterampilan dan latar belakang calon pegawai yang sesuai dengan kebutuhan kerja.
3. Kedepan penulis berharap pesertapelatihan dan pendampingan digital marketing ini semakin meningkat sehingga dapat memberikan kesempatan kepada Masyarakat Desa Ciptamarga untuk meningkatkan pengetahuan, kemampuan dan keterampilannya dalam hal pemanfaatan platform digital.
4. Perlunya untuk rutin dan disiplin dalam melakukan pemasaran pada setiap produk yang dijual agar semakin dikenal masyarakat luas.
5. Kelompok UMKM Desa Ciptamarga disarankan untuk menjalin kerja sama dengan pihak-pihak luar, baik dari instansi pemerintah maupun swasta terkait dengan pelatihan dan pengembangan usaha.

Daftar Pustaka

PURNOMO, Nanto. Peningkatan Sumber Daya Manusia Melalui Pelatihan Dan Pendampingan Digital Marketing. *Jurnal Karya Abdi Masyarakat*, 2020, 4.3: 376-381.

SUDARYANA, Yayan, et al. Strategi Pengembangan Sumber Daya Manusia dan Pemasaran Berbasis Usaha Mikro di UMKM Cibodas Jasa Kota Tangerang. *Jurnal PADMA: Pengabdian Dharma Masyarakat*, 2022, 2.2.