

**PELATIHAN PEMBUATAN MEDIA PROMOSI BERBASIS WEB,
PENINGKATAN KEWIRAUSAHAAN DAN MANAJEMEN
PEMASARAN PADA KELOMPOK KELOMPOK PENGRAJIN
TANJUNG PIAYU DI KOTA BATAM**

Dian Lestari Siregar¹, Yuliadi², Rahmat Fauzi³

Universitas Putera Batam

Dian.lestari@puterabatam.ac.id, Yuliadi@puterabatam.ac.id, Rahmat@puterabatam.ac.id

Abstrak

Salah satu sektor kelompok usaha kecil yang sedang berkembang di kota Batam adalah kelompok pengrajin Asoka yang berada di Tanjung Piayu kompleks perumahan pancur biru lestari Kota Batam. Kelompok pengrajin ini merupakan kelompok usaha rumahan yang banyak dilakukan oleh masyarakat di Tanjung piayu kota Batam, salah satu sektor yang menjadi target penjualan produk dari kelompok ini adalah wisatawan yang berkunjung ke kota Batam. Permasalahan yang dihadapi oleh kelompok pengrajin asoka ini seperti tingkat penjualan yang rendah, serta lemahnya pada aspek pemasaran produk terutama dalam saluran distribusi penjualan bagi produknya. Kegiatan PKM ini bertujuan memperluas pangsa pasar kelompok pengrajin Asoka melalui pelatihan media promosi berbasis web, Meningkatkan produktivitas, Meningkatkan keahlian dan keterampilan kewirausahaan, Meningkatkan keahlian dan keterampilan melalui pendampingan dalam memasarkan produk hasil kerajinan tangan. Metode kegiatan dalam PKM ini meliputi pelatihan (Pembuatan dan operasional web, bantuan stimulus produk, pelatihan kewirausahaan, dan pelatihan dan pendampingan manajemen pemasaran). Hasil dari kegiatan PKM kepada kelompok pengrajin Asoka berupa tersedianya media promosi berbasis web sehingga pangsa pasar produk kelompok pengrajin asoka menjadi lebih luas, meningkatnya produktivitas kelompok pengrajin Asoka serta meningkatnya keahlian dan keterampilan dalam memasarkan produk hasil kerajinan tangan

Abstract

One sector of the small business group that is developing in the city of Batam is the Asoka craftsmen group located in Tanjung Piayu, the sustainable blue pancur housing complex, Batam City. This group of craftsmen is a home-based business group that is mostly carried out by the community in Tanjung Piayu, Batam City, one of the sectors that is the target of *Prosiding National Conference for Community Service Project (NaCosPro)* | 16
<http://journal.uib.ac.id/index.php/nacospro>

product sales of this group is tourists visiting Batam city. The problems faced by this group of Asoka craftsmen include low levels of sales, and weakness in the marketing aspects of the product, especially in the sales distribution channel for their products. This PKM activity aims to expand the market share of the Asoka craftsmen group through web-based promotional media training, Increase productivity, Increase entrepreneurial expertise and skills, Increase expertise and skills through assistance in marketing handicraft products. The method of activities in this pkm includes training (web creation and operation, product stimulus assistance, entrepreneurship training, and marketing management training and assistance). The results of PKM activities for the Asoka craftsmen group were the availability of web-based promotional media so that the market share of the Ashoka craftsmen group's products became wider, increased productivity of the Asoka craftsmen group and increased expertise and skills in marketing handicraft products.

Keywords: *Website, Entrepreneurship, Marketing*

Pendahuluan

Kota Batam merupakan salah satu daerah dengan jumlah kunjungan wisatawan terbesar di Indonesia dan berdasarkan data dari Badan Pusat Statistik tahun 2019 jumlah wisatawan yang berkunjung ke kepulauan riau pada peride Februari 2019 saja berjumlah 231.397 orang, (Dodo, 2019) dengan kunjungan terbesar ialah ke kota Batam dan salah tujuan wisatawan berkunjung ke kota Batam selain menikmati objek wisata adalah berbelanja berbagai produk kerajinan tangan, dengan kondisi tersebut menjadi peluang besar bagi UKM maupun kelompok uaha di Kota Batam untuk meningkatkan pendapatan melalui penjualan produk kerajinan tangan dan

salah satu kelompok yang ingin menggapai peluang tersebut adalah kelompok pengrajin Asoka yang berada di Tanjung Piayu Kota Batam

Kelompok pengrajin asoka merupakan kelompok pengrajin yang menghasilkan berbagai kerajinan dari tali kur dan benang rajut yang kemudian dijadikan berbagai produk seperti berupa tas, dompet, bros, gantungan kunci, sepatu, dan peci. Kegiatan usaha Bersama yang dikembangkan oleh kelompok masyarakat Tanjunpiayu, yang berawal dari perkumpulan ibu-ibu PKK kemudian berkembang menjadi Kelompok pengrajin dan telah berdiri sekita 3 tahun, kelompok ini di pimpin oleh ibu Ermawaty. Dimana saat ini pengrajin yang ada berjumlah sudah berjumlah sekitar 23 orang.

Prospek penjual produk dari kelompok pengrajin asoka ini cukup tinggi mengingat tingginya kunjungan wisatawan ke kota Batam dimana Jumlah kunjungan wisatawan mancanegara yang berkunjung ke Kota Batam menyumbang sebesar Rp127 miliar bagi PAD di Kota Batam (Rusdianto, 2015). Tentunya kondisi ini menjadi sebuah peluang dimana tujuan wisatawan selain mengunjungi suatu objek wisata, wisatawan juga mencari berbagai pernak pernik atau hasil kerajinan untuk dibawa pulang atau dijadikan oleh-oleh setelah mengunjungi suatu wilayah, selain itu keberadaan kelompok pengrajin asoka ini juga turut membantu perekonomian masyarakat tanjung piayu, dimana sebagian besar masyarakatnya berada pada tahapan ekonomi yang lemah.

Namun seperti pada umumnya usaha kecil, pada usaha juga memiliki karakteristik yang terdapat pada usaha kecil umumnya yaitu:

- 1) usaha informal yang memiliki aset modal, omzet yang amat kecil dan kapasitas produksi yang rendah,
- 2) Lemah dalam manajemen, teknologi, dan informasi pasar,
- 3) Dikelola dalam Manajemen keluarga sehingga lemah dalam pengendalian,
- 4) Tidak menguasai saluran distribusi dan lemah dalam pemasaran,

- 5) Tidak memiliki legalitas usaha,
- 6) Memiliki kelemahan dalam manajemen keuangan sehingga lembaga keuangan formal mengalami kesulitan dalam mengukur kemampuan usahanya (Rokhmah & Almaidah, 2018)

Bahan baku utama untuk kegiatan proses produksi kerajinan tangan Kelompok pengrajin asoka ini berupa tali kur, puring busa, rantai, ring handel, resleting, magnet dan lainnya sebagian besar masih di peroleh dari luar kota Batam, dampaknya mengakibatkan harga bahan bakunya menjadi tinggi dan terkadang mengganggu proses produksi dan juga meningkatkan biaya operasional, Untuk mendukung kegiatan produksi kelompok kerajinan hanya didukung dengan berbagai alat, sederhana dan untuk menjahit tali puring memerlukan mesin jahit khusus yang disewa oleh anggota kelompok asoka dengan kondisi tersebut mengakibatkan waktu pengerjaan untuk membuat sebuah produk kerajinan menjadi lama dan kurang rapi.

Kegiatan Pengabdian kepada masyarakat (PKM) ini bertujuan:

- 1) Memperluas pangsa pasar bagi produknya,
- 2) Meningkatkan produktivitas

- 3) Meningkatkan keahlian dan keterampilan kewirausahaan kelompok pengrajin asoka.
- 4) Meningkatkan keahlian dan keterampilan melalui pendampingan dalam memasarkan produk hasil kerajinan tangan.

Masalah

Adapun permasalahan nyata yang dihadapi mitra adalah :

- 1) Rendahnya tingkat penjualan produk, salah satu alasan kurangnya pembeli dalam membeli produk hasil kerajinan tangan kelompok ini adalah tidak adanya media atau tempat untuk memasarkan produk hasil kerajinan tangan ini. Dimana selama ini produk hasil kerajinan tangan yang mereka hasilkan dipasarkan melalui model model pemasaran konvensional yakni dengan menawarkan secara langsung ke lokasi-lokasi yang menjadi sentra penjualan kerajinan, sehingga tingkat penjualan menjadi rendah.
- 2) Selain itu masih tingginya produksi sehingga menyebabkan harga jual produk yang ditawarkan ke konsumen menjadi mahal sehingga mempengaruhi tingkat penjualan produk ke tangan konsumen, salah satu hal yang menyebabkan

permasalahan ini adalah kelompok pengrajin asoka masih menggunakan alat-alat sederhana dan terdang menyewa alat yang digunakan dalam kegiatan proses produksi seperti mesin jahit khusus untuk menjahit tali puring

- 3) Pada saat tim melakukan survey, pihak mitra mengharapkan agar adanya pelatihan kewirausahaan dilakukan untuk meningkatkan pemahaman dan keterampilan manajerial dalam menjalankan usaha. Materi kewirausahaan yang diberikan mencakup konsep dasar kewirausahaan, kreativitas dan inovasi motivasi kewirausahaan, serta usaha kecil
- 4) Rendahnya pemahaman kelompok pengrajin terkait konsep dasar pemasaran, proses perencanaan pemasaran, analisis peluang pasar, dan perencanaan strategi pemasaran manajemen pemasaran

Metode

Metode pelaksanaan PKM yang dilakukan oleh Tim PKM dilakukan dengan beberapa tahap dengan melibatkan Kelompok pengrajin asoka, dan metode yang digunakan dalam PKM ini mengacu kepada (Raymond, 2018), (Yusbardini, Nawawi, & Purwanto, 2018) dan Dimana untuk memperoleh manfaat dari

pengabdian ini serta dapat diimplementasikan, maka metode yang ditawarkan dalam pengabdian ini adalah sebagai berikut:

1. Langkah 1 (Metode ceramah)

Tim Dosen memberikan ceramah dan pemaparan tentang teori Perencanaan Pemasaran, kewirausahaan dan website

2. Langkah 2 (Metode Tutorial)

Peserta akan diberi pelatihan Membuat Media Promosi Berbasis Web

2. Langkah 3 (Metode diskusi)

Peserta akan diberikan kesempatan untuk mendiskusikan permasalahan yang dihadapi dalam pembuatan Perencanaan Pemasaran dan penggunaan website

Melalui proses mendengar, mengetahui, melatih, mengevaluasi, memberi, menerima dan melaksanakan.

Dengan metode ini diharapkan semua anggota Kelompok pengrajin asoka dapat memanfaatkan IPTEKS yang berkaitan dengan pemanfaatan media Promosi menggunakan Website sebagai penerapan ilmu pemasaran, Untuk pelatihan kewirausahaan akan dilakukan untuk meningkatkan pemahaman dan keterampilan manajerial dalam menjalankan usaha. Materi kewirausahaan

yang diberikan mencakup konsep dasar kewirausahaan, kreativitas dan inovasi, motivasi kewirausahaan, serta usaha kecil .pelatihan ini diharapkan kepada Mitra dapat meningkatkan kualitas produknya dan pada akhirnya dengan hasil tersebut peningkatan kesejahteraan untuk masing-masing anggota.

Secara umum proses pendekatan untuk membantu menyelesaikan permasalahan mitra ialah sebagai berikut:

1. Media Promosi Berbasis Web pada

kelompok pengrajin asoka ditanjung piayu kota Batam, pelaksanaan kegiatan ini meliputi :

- a. Pelatihan kepada mitra untuk mengelola system administrasi dan pembuatan web promosi
- b. Pelatihan cara upload konten, gambar produk, deskripsi, harga dan tampilan yang mereka inginkan.
- c. Pelatihan penggunaan aplikasi *chat* untuk menambah pelayanan kepada pelanggan yang akan membeli hasil tangkapan ikan atau bila ada pertanyaan lain mengenai produk kerajinan
- d. Pelatihan cara meng-*backup* data dari hosting.

2. Kegiatan permasalahan

kewirausahaan

- a. Konsep dasar kewirausahaan
- b. Kreativitas dan inovasi
- c. Motivasi kewirausahaan

3. Kegiatan permasalahan manajemen pemasaran

Berikut ini adalah daftar kegiatan yang akan dilakukan:

- a. Pelatihan pemilihan segmentasi pasar,
- b. Pelatihan perencanaan pemasaran
- c. Pelatihan strategi penetapan harga
- d. Pengkajian ulang sistem distribusi,
- e. Pelatihan komunikasi pemasaran/ promosi, baik promosi secara offline atau online

Pelaksanaan kegiatan PKM bagi Kelompok pengrajin asoka ini dilaksanakan secara bertahap selama dua kali pertemuan yang dijabarkan pada tabel berikut:

Tabel 1.1 Pelaksanaan kegiatan pertama

NO	Waktu	Kegiatan	Tim Dosen
1	13.00 –	Pembukaan dan	Ketua

	13.15	kata sambutan dari Pengabdi	Pengabdi
	13.15 – 13.30	Sambutan dari Ketua pengrajin	Ermawaty
3		Acara Inti: Memberikan pemahaman materi tentang Pemasaran, dan kewirausahaan	Anggota pengabdi
4	16.30-16.45	Penutup	Ketua Pengabdi

Tabel 1.2 Pelaksanaan kegiatan Kedua

NO	Waktu	Kegiatan	Tim Dosen
1	13.00 – 13.15	Pembukaan dan Pembahasan, review materi	Ketua Pengabdi
2	13.30 – 16.30	Acara Inti: Memberikan pemahaman materi tentang komponen dan pembuatan website	Anggota pengabdi
3	16.30-16.45	Penutup	Ketua pengabdi

Pembahasan

Pengabdian ini yang diberikan secara terstruktur berdasarkan metode pelaksanaan yang diusulkan. Berikut hasil pengabdian tersebut berdasarkan metode yang telah ditentukan. Berdasarkan hasil Pembinaan kepada Anggota Kelompok pengrajin asoka, saya bersama Tim telah melakukan beberapa hal yang mana dari hasil pembinaan tersebut anggota Anggota Kelompok pengrajin asoka dapat membuat perencanaan pemasaran sendiri. secara garis besar hasil pembinaan ini dapat dijelaskan sebagai berikut, Pelaksanaan pembinaan yang dilaksanakan 2 kali pertemuan dimana materi yang disampaikan adalah menyampaikan mengenai gambaran umum perencanaan pemasaran, materi ini membahas tentang pengenalan mengenai perencanaan pemasaran, pemateri menyampaikan pentingnya perencanaan pemasaran bagi usaha kecil. Peserta pada saat itu belum mengerti mengenai perencanaan pemasaran dan fungsi perencanaan pemasaran. Hingga dilanjutkan pada pertemuan terakhir mengenai pembuatan laporan perencanaan pemasaran, setelah itu barulah peserta mulai memiliki bayangan dan gambaran terhadap apa itu perencanaan pemasaran dan tata cara menyusunnya. Pemberian pembinaan ini juga meliputi membina kemampuan para

peserta secara bertahap dalam membuat laporan perencanaan pemasaran, sehingga para peserta tahu dan memahami bentuk dari laporan perencanaan pemasaran.



Gambar 1. Pelaksanaan kegiatan

Dari hasil pelaksanaan PKM tersebut hasil yang dicapai adalah peserta dapat membuat dan memahami manfaat dari Website untuk dijadikan media promosi,

Hasil pelatihan membuat website promosi tingkat dasar mengingat peserta dari pelatihan ini adalah masyarakat yang kesulitan mendapatkan akses informasi

Selain itu untuk mengetahui kesuksesan dari program PKM ini juga dilakukan Kegiatan dievaluasi agar yang mengacu kepada (Siregar, 2019) hal ini dilakukan untuk mengetahui seberapa jauh keberhasilan dari kegiatan PKM ini, berikut disajikan tabel 1.3

Tabel 1.3 Evaluasi kegiatan

Tujuan	Indikator ketercapaian	Hasil akhir
Peserta termotivasi membuat Perencanaan Pemasaran	Peserta mau Membuat Perencanaan Pemasaran	Peserta yang mampu membuat Perencanaan Pemasaran
Peserta termotivasi dalam berwirausaha	Peserta mampu menganalisis peluang yang ada	Peserta memiliki kemampuan dalam menganalisis peluang usaha
Peserta mampu terampil dalam menggunakan web	Peserta mampu membuat beberapa aspek dalam penggunaan	Peserta memiliki kemampuan dalam operasional web

	web	
--	-----	--

Dari keseluruhan pertemuan pengabdian dapat disimpulkan bahwa Kelompok pengrajin asoka sudah memahami cara membuat mampu membuat Perencanaan Pemasaran, kemampuan dalam menganalisis peluang usaha serta memiliki kemampuan dalam operasional web hal ini berbeda dengan pertemuan pertama dimana para Kelompok pengrajin asoka menganggap pemasaran, kewirausahaan dan operasional web adalah sesuatu yang rumit, susah, merepotkan, dan menghabiskan waktu. Hingga setelah tim pengabdian menyampaikan hal tersebut secara berangsur angsur berubah dimana Peserta sangat antusias ingin membuat perencanaan, mampu menganalisis peluang usaha serta memiliki kemampuan dalam operasional web.

Simpulan

Berikut adalah beberapa manfaat dari hasil kegiatan PKM yang telah dilakukan, diantara adalah sebagai berikut:

1. Peserta memiliki pemahaman tentang pembuatan perencanaan pemasaran.
2. Peserta juga telah dapat memahami mengenai ruang lingkup dari perencanaan pemasaran
3. Peserta telah dapat membuat perencanaan pemasaran

4. Peserta memiliki pemahaman tentang kewirausahaan
5. Peserta

Selain itu ada beberapa rekomendasi yang dianggap perlu berdasarkan kegiatan pengabdian yang telah dilakukan sebagai berikut:

1. Sebaiknya PKM seperti ini dilaksanakan secara berkala.
2. Sebaiknya semua peserta sudah hadir tepat waktu (sebelum acara dimulai) jadi tidak ada peserta yang datang diawal, ditengah atau bahkan diakhir acara sehingga materi yang disampaikan tidak diulang-ulang.
6. Kedepan jumlah Peserta yang mengikuti Pembinaan perencanaan pemasaran bisa meningkat sehingga dengan adanya pelatihan ini diharapkan dapat membantu UMKM dalam menangani berbagai permasalahan Khususnya yang berkaitan dengan pemasaran, kewirausahaan dan web.

46439-wisatawan-asal-singapura-dominasi-kunjungan-wisman-ke-kepri.html

- Raymond. (2018). Peningkatan kinerja pemasaran melalui pelatihan perencanaan pemasaran bagi kelompok usaha kerajinan taufan handrycraft di kota batam. *J-Abdipamas*, 01(2), 1–6.
- Rokhmah, B. E., & Almaidah, S. (2018). PKM Peningkatan Produktivitas Dan Manajemen Pemasaran Pada Usaha Kecil Penghasil Roti Dan Kue Basah Di Kadipiro Banjarsari Surakarta. *Senadimas*, 210–216.
- Rusdianto. (2015). Rp106 miliar bagi PAD di Kota Batam. *Kepri.antaranews*. Batam. Retrieved from <https://kepri.antaranews.com/berita/32177/pariwisata-kota-batam-sumbang-pad-rp127-miliar>
- Siregar, D. L. (2019). Pembinaan Laundry Di Perumahan Cipta Asri Kota Batam Dalam Membangun Strategi Penetapan Harga Untuk Meningkatkan Pendapatan Usaha. *Loyalitas*, II(November), 47–54.
- Yusbardini, Nawawi, & Purwanto. (2018). umkm batik trusmi di desa trusmi kabupaten cirebon. *Jurnal Bakti Masyarakat Indonesia*, 1(1), 124–132.

Daftar Pustaka

Dodo. (2019). Wisatawan Asal Singapura Dominasi Kunjungan Wisman ke Kepri. *Batamnews*. Retrieved from <https://www.batamnews.co.id/berita->