

PENGEMBANGAN BUSINESS MANAGEMENT DAN E-MARKETING MANAGEMENT BAGI PENGRAJIN TAS DI KECAMATAN MEDAN TEMBUNG

Roberto Roy Purba¹, Elisabet Tambunan^{2*}

^{1,2}Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial, Universitas Sari Mutiara
Indonesia, Indonesia

Email : robertoroypurba@gmail.com

Abstrak

Kegiatan program pengabdian masyarakat dari Lembaga Pengabdian Pada Masyarakat (LPPM) Universitas Sari Mutiara Indonesia ini bertujuan untuk melakukan Pembinaan Pengembangan Management Business dan E-Marketing Management pada Pelaku Usaha Industri Mikro Pengrajin tas di Kecamatan Medan Tembung. Kegiatan pengabdian masyarakat ini melibatkan pengrajin tas. Pengabdian masyarakat ini dilaksanakan selama 4 hari dengan target luaran utama adalah publikasi jurnal ilmiah pengabdian masyarakat, peningkatan wawasan dan keterampilan. Metode yang digunakan dalam kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah pendekatan partisipatif, pendekatan kognitif, pendekatan afektif dan pendekatan keterampilan dan tahapan tahapan yang digunakan adalah persiapan, investigasi, transformasi. Incubation, verification, implementation, evaluasi, pengembangan secara bertahap yang dimulai dengan Plan, do, action, check. Selanjutnya para mitra sudah melalui E- marketing sebagai sarana promosi usaha yang mitra jalankan.

Kata Kunci: **Management Bussunes; e-marketing**

Abstract

This community service program activity from the Sari Mutiara Indonesia Community Service Institute (LPPM) aims to carry out Business Management and E-Marketing Management Development Coaching for Bag Crafts Micro Industry Business Actors in Medan Tembung District. This community service activity involves bag craftsmen. This community service was carried out for 4 days with the main output targets being the publication of community service scientific journals, increasing insight and skills. The methods used in this community service activity are participatory approaches, cognitive approaches, affective approaches and skills approaches and the stages used are preparation, investigation, transformation. Incubation, verification, implementation, evaluation, development in stages starting with Plan, do, action, check. Furthermore, the partners have gone through E-marketing as a means of promoting the business partners are running.

Keywords: **Business Management; e-marketing**

PENDAHULUAN

Keberadaan usaha mikro di Kecamatan Medan Tembung merupakan daerah pengembangan industri mikro, kegiatan usaha mikro yang dilakukan secara bertahap telah banyak berkembang dan menghasilkan produk unggulan salah satunya adalah pengrajin Tas, sebagian usaha tersebut berpotensi untuk dikembangkan, baik kualitas dan kuantitas produk maupun pengembangan pasar, bila di dorong untuk berkolaborasi dan kerjasama ditingkat yang lebih luas, pelaku usaha akan sangat produktif bila sejalan dan sinergis dengan kebijakan dan program Pemerintah Kota/Kabupaten maupun lembaga-lembaga terkait dalam

mengembangkan produk unggulan para pelaku usaha pengrajin tas di Kecamatan Medan Tembung.

Usaha kecil pengrajin Tas saat ini masih menghadapi permasalahan yang cukup banyak dan beragam. Permasalahan utama yang dihadapi adalah mengenai manajemen usaha baik manajemen produksi. Muhammad Arif (2018) yang menyatakan bahwa proses produksi merupakan tahapan yang sangat penting bagi perusahaan, dimana pada tahap ini barang mentah diolah menjadi barang jadi yang nantinya akan dijual kepada konsumen untuk pemuasan kebutuhan dan pengelolaan keuangan, modal dan pembiayaan usaha, pengembangan teknologi, pemasaran, sumber daya manusia, birokrasi dan kemitraan.

ANALISIS SITUASIONAL

Kelemahan mendasar yang dihadapi pengrajin tas dalam bidang pemasaran adalah orientasi pasar rendah, lemah dalam persaingan yang kompleks dan tajam serta tidak memadainya infrastruktur pemasaran. Menghadapi mekanisme pasar yang makin terbuka dan kompetitif, penguasaan pasar merupakan prasyarat untuk meningkatkan daya saing. Oleh karena itu, peran pemerintah maupun kemitraan swasta diperlukan dalam mendorong keberhasilan pengrajin tas untuk memperluas akses pasar melalui pemberian fasilitas teknologi informasi berbasis web yang dapat digunakan sebagai media komunikasi bisnis global. Internet melalui ecommerce membuka peluang bagi usaha kecil dan menengah (UKM) untuk memasarkan dan menumbuhkan jaringan usaha di seluruh belahan dunia usaha. Untuk itu pelaku Usaha Kecil dan Menengah (UKM) dituntut menjadi bagian dari komunitas global dengan pemanfaatan teknologi informasi melalui e- marketing, jika mereka tidak mengikuti perkembangan teknologi informasi akan tertinggal jauh dan kalah dalam persaingan. E-marketing merupakan salah satu cara yang dapat dilakukan oleh pelaku usaha Kecil dan Menengah (UKM) untuk memasarkan produknya selain dapat memperluas akses pasar. Usaha Kecil dan Menengah (UKM) harus melihat manfaat e-marketing untuk akses pasar secara mudah dan efisien pada era globalisasi yang pasti akan dihadapi.

Berdasarkan hasil analisis terhadap beberapa hasil penelitian dan hasil diskusi dengan Mitra pelaku usaha pengrajin tas yaitu pada saat observasi yang dilakukan, teridentifikasi beberapa masalah dalam manajemen bisnis dan pemasaran yaitu: 1) Keterbatasan pengetahuan dalam pemanfaatan akses dan penguasaan teknologi, khususnya teknologi internet marketing. 2) Kurang inovasi dalam manajemen usaha baik di bidang pemasaran,

produksi maupun strategi penjualan, terbatasnya waktu untuk terjun secara total dalam usaha, sehingga mereka tidak punya waktu untuk kegiatan pelatihan usaha.

Kedua permasalahan yang telah diuraikan tersebut merupakan permasalahan yang sangat mendesak untuk dicarikan solusinya, sehingga diharapkan setelah selesai kegiatan program pembinaann ipteks bagi masyarakat ini, mitra pelaku usaha yang ada di Kecamatan Medan Tembung sudah memiliki kemampuan untuk mengaplikasikan usaha menggunakan internet marketing untuk menjangkau pasar yang lebih luas, kemudian sudah mempunyai merk sendiri sehingga mempunyai nilai jual yang tinggi dan telah mempunyai izin usaha.

Dengan demikian diharapkan UKM dapat mendapatkan berbagai keuntungan dalam mempromosikan usahanya, mengakses informasi faktor-faktor produksi, melakukan transaksi usaha, serta melakukan komunikasi bisnis lainnya secara global, dalam rangka memperluas jaringan usahanya. Hasil penelitian memperlihatkan bahwa pemasaran melalui internet berpengaruh positif terhadap pemrosesan informasi. Hal tersebut mengindikasikan bahwa kegiatan promosi atas suatu produk akan lebih optimal hasilnya apabila program periklanan yang dilakukan pada media internet juga diimbangi dengan tingginya pemasaran melalui e-mail, maka pemrosesan informasi oleh konsumen akan semakin baik (Mujiyana, dkk 2012).

Usaha kecil dikelola dengan cara sederhana oleh keluarga, secara turun temurun dan hanya memenuhi kebutuhan keluarga. Tidak adanya sistem pembukuan yang mengikuti kaidah administrasi pembukuan standar. Tidak menerapkan standar mutu dan hanya berdasarkan pengalaman, cara pemasaran yang dilakukan hanya sebatas konvensional yaitu personal selling (dari mulut ke mulut), hanya berdasarkan pesanan yang ada, tidak menggunakan fasilitas internet.

METODE PELAKSANAAN

Untuk melaksanakan program pengabdian masyarakat, dalam bidang manajemen bisnis dan e-marketing, maka dilakukan secara bermitra (berkolaborasi) antara Tim pengabdian masyarakat dari dosen-dosen Universitas Sari Mutiara Indonesia dengan masyarakat pengerajin tas di kecamatan Medan Tembung. Para pengrajin tas memberikan data-data tentang permasalahan ril yang dihadapi dalam menjalankan usaha, kemudian berkoordinasi dengan Tim Pengabdian Masyarakat untuk menentukan langkah-langka apa yang layak dan memenuhi syarat untuk diikuti sertakan dalam program pengabdian masyarakat dari LPPM Universitas Sari Mutiara Indonesia. Agar pelaksanaan pengabdian masyarakat ini lebih terarah, maka tahapan atau langkah-langkah yang akan digunakan adalah:

1. **Persiapan:** suatu Kondisi yang memberi kemudahan kepada masyarakat pengerajin tas untuk memunculkan kreativitasnya . Ini diperoleh dengan mendengar keluhan mitra, dan menampung ide-ide kreatif.
2. **Investigasi:** dalam hal ini ada kegiatan yang harus dilakukan yaitu mempelajari masalah terkait dan mengidentifikasi komponen usaha permasalahan pengerajin tas dikecamatan Medan Tembung. Melakukan wawancara kepada pengerajin tas, Observasi lapangan.
3. **Transformasi:** coba identifikasi persamaan dan perbedaan yang ada serta konfirmasi dengan data dan informasi yang telah dikumpulkan dari pengerajin tas. Menganalisis Jurnal-jurnal penelitian, informasi dari instansi terkait, yang ada kaitannya dengan program pengabdian masyarakat.
4. **Verification:** untuk memvalidasi ide yang tepat atau akurat, apakah berguna atau tidak, maka dilakukan percobaan dengan membuat simulasi, test market untuk produk, buat pilot project.
5. **Implementation:** mulai mentransformasi ide menjadi kenyataan dan digunaka dengan mitra mulai mengimplementasikan dan membidik target pasar mana yang akan dituju.
6. **Evaluasi:** langkah ini merupakan kegiatan untuk mengetahui “nilai lebih” dari hasil kreativitas yang dilakukan dengan mengevaluasi dari hasil implemementasi yang dilakukan oleh para pengerajin tas.
7. **Pengembangan:** semua pertanyaan yang dikemukakan pada langkah evaluasi merupakan bahan untuk pengembangan usaha pengerajin tas.

HASIL KEGIATAN

Pada kegiatan pengabdian masyarakat dilaksanakan langsung di kecamatan Medan Tembung, disini tim memberikan penjelasan tentang magement business, dan pelatihan dalam pemasaran produk secara online. Kegiatan ini dilaksanakan dari 15 November 2021 di Kantor Kecamatan Medan Tembung.

PEMBAHASAN

Selama ini mitra tidak melakukan pencatatan terhadap keuangan usaha, sehingga menyulitkan Pengerajin tas untuk melakukan perhitungan berapa keuntungan yang mereka peroleh. Dalam kegiatan pengabdian masyarakat ini para pengerajin tas diajarkan langsung bagaimana menghitung biaya produksi dan manajemen usaha sehingga mampu melakukan manajemen secara sederhana dan mulai merubah majamen usaha secara perlahan-lahan. Secara sederhana Mitra diajarkan dalam Penetapan harga satu unit produk sama dengan biaya total unit ditambah dengan margin laba yang diinginkan per unit produknya.

Peran dari pengabdian masyarakat dapat memberikan pembinaan, masukan dan pendampingan agar para pelaku usaha dapat meningkatkan perekonomian keluarga pengerajin

tas. Para Pengerajin tas dibekali dengan memberikan wawasan kepada para pengrajin tas tersebut, agar dapat mengerti memanfaatkan peran dunia digital di saat ini. Sebelum berjualan di online, Pengerajin tas juga di diajarkan riset pasar, yakni mereka harus tahu minimal kompetitor mereka, kemudian ruang bisnis yang menjadi tren di tahun ini, lalu sebuah strategi agar pengembangan usaha mereka meningkat secara drastis. Selain itu juga mereka diajarkan mempromosikan produk tas di internet tanpa seperti promosi, namun seperti informasi biasa agar pertemanan atau “follower” mereka tidak jenuh. Dengan dunia digital mereka dapat melihat peluang baru di dunia online, serta dapat memanfaatkan fasilitas tersebut, seperti blog, sosial media, serta mendaftarkan iklan usaha mereka ke toko-toko online dan sebagainya.

SIMPULAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat telah dilaksanakan sesuai program yang direncanakan. Program ini dinyatakan berhasil sesuai target luaran yang telah ditetapkan, pengerajin tas melakukan promosi dan penjualan melalui online, disamping itu juga meningkatkan pemahaman bagi pengerajin tas dalam melakukan manajemen usaha guna salah satunya guna menentukan harga produksi dan harga jual tas yang diproduksi. Bagi pengusaha mikro pengrajin tas kegiatan pengabdian masyarakat ini sangat sangat bermanfaat dalam pengembangan usaha mereka, apalagi usaha mereka memerlukan promosi yang baik agar bisa meningkatkan penjualan, disamping itu juga penerapan manajemen usaha yang telah diajarkan tim pengabdian masyarakat sangat bermanfaat bagi masyarakat, dari sebelumnya tidak mengetahui cara management business dengan adanya kegiatan ini para pengerajin tas sudah memiliki pengetahuan. Pelaksanaan pengabdian masyarakat ini mampu memberikan peningkatan ketrampilan dan menambah wawasan bagi para pelaku usaha mikro pengrajin tas.

UCAPAN TERIMAKASIH

Kami dari tim Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) mengucapkan terima kasih kepada pemerintah dan pengrajin tas di Kecamatan Medan Tembung yang telah mendukung kami dalam melaksanakan kegiatan PKM sebagai salah satu Tridarma di Perguruan Tinggi. Terimakasih juga kami ucapkan kepada pimpinan Universitas Sari Mutiara Indonesia beserta jajarannya.

DAFTAR PUSTAKA

- ARIF, Muhammad. Supply Chain Management. Deepublish, 2018.
- Djameludin, Aviasti, Rukmana Asep Nana, Rukmana Otong. (2016). Peningkatan Kemampuan Usaha Kecil Menengah Di Wilayah Bandung Raya Dalam Pemanfaatan Internet Sebagai Sarana Pemasaran Dan Perluasan Jangkauan Pasar. Jurnal Ethos

(Jurnal Penelitian dan Pengabdian Masyarakat). Volume 4 Nomor 1. Januari 2016.
ISSN 1693-699X (Print), ISSN 2502-065X (online). Hal 125-130.