

Jurnal Abdimas M. Wildan Johan

2

by CEK PLAGIASI

Submission date: 13-Jul-2023 10:02AM (UTC-0500)

Submission ID: 2130588090

File name: Jurnal_Abdimas_M._Wildan_Johan_2.pdf (411.33K)

Word count: 1894

Character count: 12084

Pendampingan Pengelolaan Media Sosial Bagi Pelaku Usaha UMKM Tanaman Hias Bonsai

Muhammad Wildan Johansyach¹

¹Fakultas Bisnis Hukum dan Ilmu Sosial, Universitas Muhamadiyah Sidoarjo

E-mail: johansyachwildan@gmail.com

Abstrak

Program Abdimas merupakan upaya penyelesaian masalah yang berkaitan dengan pemilik dengan pemilik usaha UMKM aksara bonsai yang berlokasi di Gempol, Pasuruan. Permasalahannya dimana pelaku usaha ini kurang paham dalam pengelolaan media sosial. Maka dari itu, media sosial penting bagi pihak pelaku usaha dalam pengenalan produk secara efisien dan memasarkan di media sosial yang sebelumnya hanya pada pendekatan konvensional. Adapun tahapan pelaksanaan program tersebut yaitu observasi dan wawancara, perencanaan ide, proses kegiatan, pendampingan dan evaluasi kegiatan. Kegiatan dilaksanakan dalam waktu 2 (dua) minggu 2 kali yakni dari Minggu, 18 dan 25 Juni 2023 pada pukul 09.00 – 13.00 WIB di stand aksara bonsai Gempol, Pasuruan. Hasil dari kegiatan yakni pelaku usaha UMKM telah memahami pengelolaan media sebagai wadah untuk berjualan/memasarkan produk, penataan lapak penjualan, dan cara membuat logo sebagai identitas UMKM.

Kata kunci: UMKM, Pendampingan, Media Sosial.

Abstract

The Abdimas program is an effort to solve problems related to owners and MSME business owners with bonsai characters located in Gempol, Pasuruan. The problem is that these business actors do not understand the management of social media. Therefore, social media is important for business actors in efficiently introducing products and marketing on social media, which previously only used a conventional approach. The stages of implementing the program are observation and interviews, planning ideas, process activities, mentoring and evaluation of activities. The activity is carried out within 2 (two) weeks, namely from Sunday, 18 and 25 June 2023 at 09.00 - 13.00 WIB at the Gempol bonsai script stand, Pasuruan. The results of the activity are that MSME business actors understand media management as a forum for selling/marketing products, structuring sales stalls, and how to create a logo as an MSME identity..

Keywords: UMKM, Accompaniment, Social Media.

1. PENDAHULUAN

Perjuangan pelaku Usaha Mikro kecil dan Menengah (UMKM) sedikit banyaknya mengalami beragam tantangan. Namun, tantangan yang dialami oleh pelaku UMKM besar kemungkinan akan lebih memajukan usaha yang dijalankan. Pada era globalisasi ini, arus digital yang dimiliki dunia semakin mendunia dalam kehidupan sehari-hari. Akan tetapi tidak sedikit pula pelaku usaha yang masih buta akan teknologi karena kurangnya edukasi terkait teknologi dalam kehidupan sehari, sehingga bagi pelaku usaha yang buta teknologi akan lebih rentan kegagalan terhadap persaingan pasar yang sudah lebih canggih teknologi

UMKM merupakan upaya penting untuk menjadikan usaha kecil warga sekitar lebih maju dalam berkolaborasi teknologi. Dengan adanya UMKM dalam dunia bisnis sedikit banyaknya masalah yang timbul dan ditangani dengan baik. Secara sistematis dan keseluruhan untuk memperkenalkan produk UMKM dengan jangkauan lebih luas lagi itu menjadi cara pelaku UMKM mengatasi persaingan yang ditimbulkan dalam pemasaran. Hal tersebut yang disebabkan oleh perubahan globalisasi, maka dapat dikembangkan melalui Media Sosial. Sehingga dengan adanya Media Sosial dilakukan, maka pelaku usaha lebih mudah dalam memasarkan produk via digital yang lebih maju

pengelolaan usahanya dari sebelumnya.

Perkembangan teknologi telah mengubah lingkup dunia pemasaran pada beberapa tahun terakhir ini, perkembangan teknologi informasi sudah mengambil alih setiap perubahan lingkungan global pemasaran. Teknis dalam komunikasi pemasaran yang awalnya konvensional hingga terjadi peningkatan perubahan pada komunikasi pemasaran. Hal tersebut menjadi salah satu upaya untuk mengatasi hingga menaikkan pendapatan usaha yang baik. Pemasaran produk UMKM melalui dunia digital di Indonesia tumbuh begitu pesat saat ini. Hal ini ditunjukkan dengan munculnya platform digital yang menjual berbagai produk UMKM seperti Aksara Bonsai. Hal ini tentu menjadi peluang bagi pelaku UMKM untuk memperluas pasar melalui teknologi digital.

UMKM Aksara Bonsai ini merupakan Usaha yang bergerak dibidang tanaman hias bonsai yang siap jual dan jasa perawatan yang berletak di Gempol, Pasuruan. Butuh ketelatenan untuk membuat bonsai ini karena kalau tidak telaten tidak jadi bonsai. Produksi bonsai tidak bisa setiap saat dikarenakan harus mencari bahan bonsai dulu lalu membentuk pola sesuai yang ingin dibentuk sekiranya sudah bagus bisa di pasarkan. Adapun beberapa jenis bonsai berumur puluhan tahun dengan harga nilai tinggi.

Digital Marketing ialah segala sesuatu yang berhubungan dengan kegiatan pemasaran melalui online. Oleh karena itu, kegiatan pemasaran memerlukan peningkatan melalui Digitalisasi untuk mempermudah pelaku usaha dalam memperoleh informasi penjualan dengan luas. Upaya yang dapat dilakukan saat kegiatan dilaksanakan ialah dengan memberikan edukasi pendampingan sehubungan digital marketing menggunakan teknologi

Digital marketing ialah segala sesuatu yang berhubungan dengan kegiatan pemasaran melalui online. Oleh karena itu, kegiatan pemasaran memerlukan peningkatan melalui digitalisasi untuk mempermudah pelaku usaha dalam memperoleh informasi penjualan dengan luas. Upaya yang dapat dilakukan saat kegiatan dilaksanakan ialah dengan memberikan edukasi pendampingan sehubungan digital marketing menggunakan teknologi.

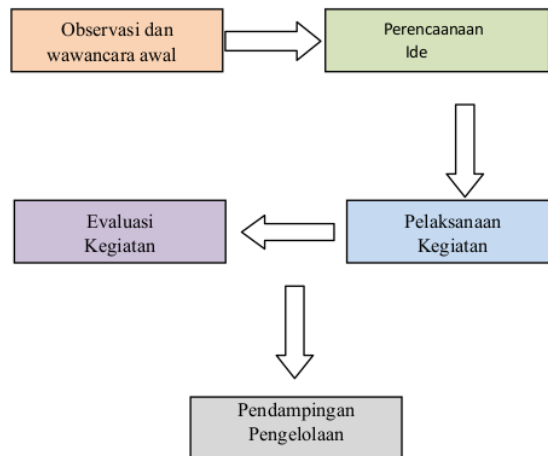
Desa Gempol mempunyai SDM yang baik menjadikan UMKM aksara Bonsai ini didirikan untuk Ajang Kreativitas Seni Anak Remaja singkatan aksara kata pelaku usaha. Metode jual beli masih bersifat konvensional dan pelaku usaha kurang paham cara penggunaan sosial media. Hadirnya beragam platform digital online menjadi pasar potensial bagi siapa saja khususnya para pelaku UMKM ikut berkecimpungan sehingga mampu memaksimalkan dunia digital tersebut, maka kami tim pengabdian akan melakukan pendampingan dengan memanfaatkan teknologi. Kami juga fokus dalam tempat penjualan dimana penataan produk, dan kenyamanan tempat juga penting supaya konsumen menjadi betah dan percaya kepada layanan kami.

Pendampingan ini dimaksudkan supaya para pengusaha tanaman hias bisa lebih terbuka terhadap peluang serta tantangan yang terdapat dalam era digital saat ini, salah satunya terkait pemasaran. Masih terbatasnya kemampuan dan pengetahuan mitra dalam pemanfaatan internet dan media sosial menjadi media digital marketing. Pada manajemen, masih terbatasnya kemampuan dan pengetahuan mitra dalam pemanfaatan internet dan media sosial sebagai media digital marketing.

Pengetahuan dan ketrampilan tentang pemanfaatan digital marketing sebagai bentuk pemasaran secara online perlu ditingkatkan mitra juga harus dibekali pengetahuan pemasaran yang lebih modern dengan pemanfaatan internet dan media sosial menjadi sarana pemasaran. Untuk tujuan itulah maka pendampingan ini akan dilaksanakan di Aksara Bonsai sebagai salah satu percontohan pengusaha tanaman hias yang akan memanfaatkan Digital sebagai media pemasaran. Pendampingan ini nantinya akan diberikan kepada pengusaha tanaman hias agar nantinya para pengusaha tanaman hias mampu memperkenalkan tanaman hiasnya melalui platform media sosial.

2. METODE

Metode kegiatan terdiri dari beberapa tahapan yakni dimulai dari:



Gambar 1. Rancangan Metode

- Tahap observasi dan wawancara, merupakan tahapan pertama yang dilakukan dalam metode pelaksanaan dan pada tahap ini dilakukannya analisis kebutuhan hingga keperluan dan penilaian awal yang berkaitan dengan pelaku usaha UMKM yang bergerak dalam bidang tanaman hias bonsai. Adapun upaya yang dilakukan dalam tahap ini ialah dengan dilakukannya survei, menganalisis permasalahan yang terjadi dalam pengelolaan media social, standar tingkat pemahaman dan keterampilannya, serta berkaitan dengan tujuan bisnis yang ingin dicapai melalui penggunaan media social.
- Tahap perencanaan ide, tahapan yang dilakukan dalam diskusi rencana apa saja yang akan kita buat kedepannya sama pihak pelaku usaha UMKM supaya pelaku usaha UMKM Aksara Bonsai ini dengan mempercantik atau penataan tempat jual, paham akan sosial media, terbantu adanya sosial media.
- Tahapan pelaksanaan kegiatan, tahapan utama melaksanakan kegiatan pada usaha UMKM ada pada tahap ini yang mana akan dilatih/diajari pemahaman dan pengelolaan media sosial yang mana sangat berguna bagi pelaku usaha UMKM Aksara Bonsai dan kenyamanan atau penataan penjualan.
- Tahapan pendampingan pengelolaan, tahap ini merupakan bagian penting untuk memantau dan mengevaluasi hasil pendampingan pengelolaan media sosial pada UMKM Aksara Bonsai. Pendampingan dapat dilakukan dengan melibatkan pemantauan kinerja media sosial, tingkat keterlibatan dalam penggunaannya, jumlah interaksi yang telah dilakukan sehubungan dengan hal tersebut, serta dampak pada penjualan dan kesadaran produk.
- Tahapan terakhir yaitu evaluasi, Evaluasi dilakukan agar kita bisa mengerti apakah diskusi kita sama pelaku UMKM ini sudah memberikan solusi untuk permasalahan yang dihadapi oleh pelaku UMKM supaya pelaku usaha ini meneruskan apa yang sudah kita beri selama abdimas.

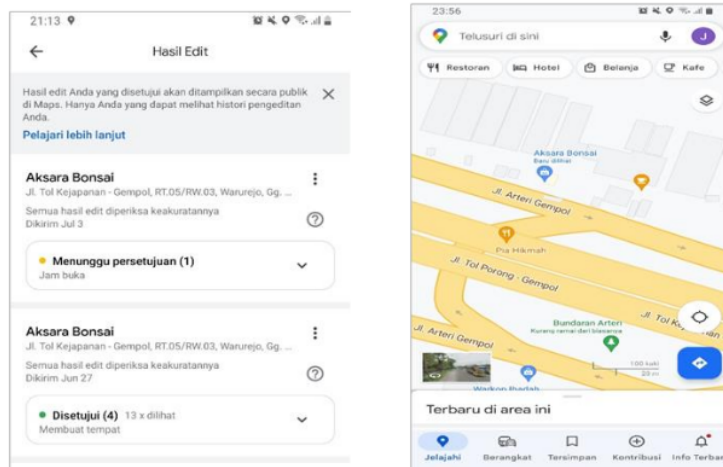
3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil dari program kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang merupakan tugas yang diberikan kepada kami sebagai mahasiswa untuk memberdayakan UMKM yang sedang mengalami permasalahan atau butuh bantuan. UMKM tanaman hias bonsai ini atau disebut juga Aksara bonsai. Tim pelaksana abdimas menawarkan bantuan sebelum menindak lanjuti abdimas, pelaku usaha setuju apa yang kita tawarkan sebelumnya.

Abdimas mengajukan permohonan untuk mendampingi pelaku usaha Aksara bonsai di Gempol tujuan untuk memenuhi tugas saya sebagai mahasiswa. Pihak UMKM menerima baik proposal kegiatan pengabdian masyarakat yang dikemukakan lewat kami pihak abdimas dan berharap kegiatan ini akan memberikan manfaat kepada pelaku usaha UMKM Aksara Bonsai terutama hal pengelolaan sosial media.

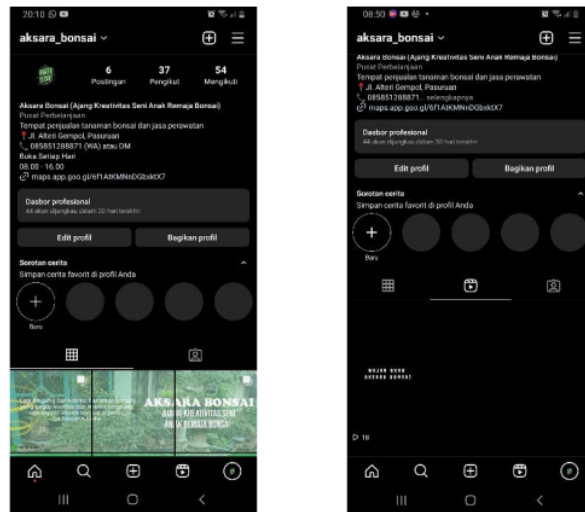
Sesudah penyampaian proposal dan persetujuan kerjasama antar kedua belah pihak (pelaku UMKM dan pengabdian masyarakat mahasiswa umsida), kami segenap melakukan observasi dan wawancara. Setelah melakukan observasi dan wawancara pelaku usaha ini banyak permasalahan yaitu kurang mengerti sosial media di era sekarang. Rencana kegiatan akan dilakukan beberapa kali pertemuan sebagai upaya koordinasi dari bagaimana pengimplementasian program di lapangan sesuai prosedur.

Pada pertemuan kesatu pada tanggal 18 juni 2023, pelaksanaan kegiatan diawali dengan memberikan pendampingan tentang pemahaman sosial media ke pelaku UMKM sebagai langkah awal sebelum ke pengeloaan platfrom digital seperti Instagram, WA Bisnis dan lain-lain. Pertemuan awal ini kita membantu membuatkan WA bisnis dan cara mendaftarkan tempat ke gogle maps biar penunjuk arah lebih jelas dengan adanya maps. Selain pendampingan pengeloaan sosial media kita juga berdiskusi kepada pelaku UMKM untuk mengembangkan tempat penjualan tujuan penataan tempat biar pelanggan berkunjung ke tempat, kita ingin merasa nyaman dan senang melihat penempatan produk (bonsai) bagus estetik

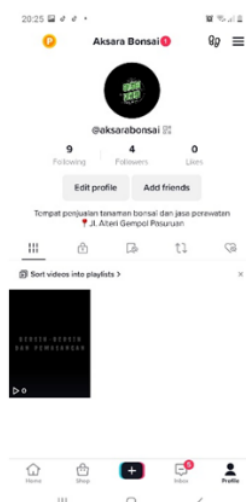


Gambar 2. Pembuatan Google Maps

Pada pertemuan selanjutnya pada tanggal pada tanggal 25 Juni 2023, tim pelaksana abdimas melakukan kegiatan pendampingan pengelolaan media sosial seperti Instagram kepada pelaku usaha UMKM Aksara Bonsai cara membuat akun serta penggunaan Instagram, tiktok dan Logo tujuannya biar bisa dikenal oleh banyak orang tidak hanya sekitar dan bisa menjangkau pasar lebih luas. Tidak adanya logo membuat seorang cepat lupa karena logo sangat penting buat usaha menjadikan ciri khas atau penanda kalau itu dari aksara bonsai. Di sela-sela itu untuk mengembangkan Aksara Bonsai kendala yang dihadapi adalah tidak adanya paranet, penataan produk (bonsai) kurang bagus dan kondisi pager tidak memungkinkan.



Gambar 3. Akun Instagram Aksara Bonsai dan Reel video pemasangan



Gambar 4. Akun Tiktok Aksara Bonsai



Gambar 5. Logo Aksara Bonsai

Solusi yang diberikan untuk mengatasi kendala tersebut adalah pemberian paranet fungsinya dapat mengontrol masuknya cahaya matahari yang diperlukan tanaman dan untuk berteduh dari panasnya sinar matahari lalu pemberian pager dari bambu atau (gedeg guling) untuk keamanan dan pembuatan logo sebagai identitas UMKM aksara bonsai sebelumnya belum ada logo cuman ada nama UMKM yaitu aksara bonsai sendiri. Gambar-gambar diatas ini merupakan panjabaran dan dokumentasi terkait kegiatan sebagai implementasi kegiatan dari salah satu tri dharma pendidikan dalam bidang pengabdian kepada masyarakat.

Hasil dari kegiatan pengabdian ini pemberian dan penggunaan media sosial Instagram dan tiktok digunakan untuk memposting semua produk, bergabung ke komunitas tanaman hias bonsai dan lapak penjualan bisa dijadikan tempat berkumpul atau edukasi tentang bonsai sebagaimana kita tim abdimas telah berusaha semaksimal mungkin untuk tugas kita.

4. KESIMPULAN DAN SARAN

Kegiatan pendampingan pengelolaan media sosial dan pemberian bantuan yang diberikan kepada tim abdimas kepada pelaku UMKM melalui pengabdian kepada masyarakat dan pelaku usaha UMKM telah memahami mengenai pengelolaan media sosial menjadi wadah untuk berjualan/memasarkan produk dan cara membuat logo sebagai identitas UMKM. Lapak penjualan sudah tertata sebagai bahan konten atau tempat pembelajaran tentang bonsai. Diperlukan kegiatan pendampingan lain yang juga diperlukan seperti pembuatan content yang menarik, content marketing, dan lapak masih perlu dibenahi.

UCAPAN TERIMA KASIH

Kami segenap mengucapkan terimakasih kepada Universitas Muhammadiyah Sidoarjo, Dosen prodi Ilmu Komunikasi Pelaku Usaha Aksara Bonsai Gempol, Pasuruan, Bu Popy, dan Bu Ainur yang sudah membimbing mahasiswanya untuk melakukan, mengamalkan ilmu dan menerapkan ke lapangan. Semoga dengan kegiatan ini pelaku UMKM terus berkembang dan dikenal masyarakat lebih luas

DAFTAR PUSAKA

Jurnal Abdimas M. Wildan Johan 2

ORIGINALITY REPORT

11%

SIMILARITY INDEX

10%

INTERNET SOURCES

1%

PUBLICATIONS

1%

STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1	ejournal.akakom.ac.id Internet Source	7%
2	Submitted to Universitas Pendidikan Indonesia Student Paper	1%
3	core.ac.uk Internet Source	<1%
4	kuesioner.stiekesatuan.ac.id Internet Source	<1%
5	owner.polgan.ac.id Internet Source	<1%
6	saung-karya.blogspot.com Internet Source	<1%
7	www.coursehero.com Internet Source	<1%
8	www.idxchannel.com Internet Source	<1%
9	www.slideshare.net Internet Source	<1%

Exclude quotes Off

Exclude matches Off

Exclude bibliography On