

BAB II PELAKSANAAN PROGRAM

2.1 Program-Program Yang Dilaksanakan

Selama melakukan kegiatan PKPM terdapat berbagai Program kerja yang dilakukan di Kelurahan Hadimulyo Timur Kecamatan Metro Pusat. Program kerja yang dilaksanakan ini berfokus kepada membantu dalam pemulihan perekonomian UMKM melalui pengembangan produk dan pemanfaatan digital. Adapun program yang dilaksanakan adalah sebagai berikut :

Tabel 2.1 Program-program yang dilaksanakan

No.	Rencana Kegiatan	Tujuan	Hari/Tanggal	Keterangan
1	Strategi Pemasaran pada UMKM Keripik Pisang Sale Abimanyu	Untuk membantu UMKM Keripik Pisang Sale Abimanyu dalam menjalankan berbagai strategi pemasaran seperti metode promosi, saluran distribusi, dan cara berkomunikasi dengan pelanggan.	Jumat, 2 Agustus 2024	Terlaksana
2	Pelatihan Berbasis Teknologi (Shopee) di UMKM Keripik Pisang Sale Abimanyu	Untuk melatih UMKM dalam penerapan teknologi bagi operasional. Khususnya dibidang pemasaran dengan menggunakan media platform shopee.	Kamis, 8 Agustus 2024	Terlaksana

2.2 Waktu Kegiatan

PKPM dilaksanakan pada tanggal 29 Juli – 30 Agustus 2024, adapun detail kegiatan yang di lakukan adalah :

Tabel 2.2 Waktu Kegiatan PKPM

NO	Hari/Tanggal	Kegiatan
1	Selasa, 30 July 2024	<ul style="list-style-type: none">- Mengikuti serah terima mahasiswa pkpm di Kantor Walikota Kota Metro dan Kantor Kecamatan Metro Pusat- Merapihkan posko dan barang bawaan
2	Rabu, 31 July 2024	<ul style="list-style-type: none">- Kunjungan ke Kantor Kelurahan Hadimulyo Timur- Berkunjung dan membantu perpustakaan pintar Kelurahan
3	Kamis, 01 Agustus 2024	<ul style="list-style-type: none">- Melakukan Kunjungan UMKM- Pembuatan logo kelurahan Hadimulyo Timur- Perkenalan dengan karang taruna kelurahan Hadimulyo Timur
4	Jumat, 02 Agustus 2024	<ul style="list-style-type: none">- Melakukan Kunjungan UMKM- Pembuatan logo kelurahan Hadimulyo Timur- Perkenalan dengan karang taruna kelurahan Hadimulyo Timur
5	Sabtu, 03 Agustus 2024	<ul style="list-style-type: none">- Bersih-bersih perpustakaan- Menginput data sensus penduduk
6	Minggu, 04 Agustus 2024	<ul style="list-style-type: none">- Mengikuti Senam Kesehatan Jamani- Mengikuti kegiatan di Bank Sampah Unit (BSU)
7	Senin, 05 Agustus 2024	<ul style="list-style-type: none">- Membantu proses pembuatan di UMKM- Menginput sensus data penduduk

8	Selasa, 06 Agustus 2024	<ul style="list-style-type: none"> - Proses pembuatan logo UMKM - Membantu pembukuan sederhana di UMKM
9	Rabu, 07 Agustus 2024	<ul style="list-style-type: none"> - Proses pembuatan web dan Ecommerce - Final logo UMKM
10	Kamis, 08 Agustus 2024	<ul style="list-style-type: none"> - Pelatihan manajemen kerja pada UMKM
11	Jumat, 09 Agustus 2024	<ul style="list-style-type: none"> - Membantu proses pengemasan - Menginput sensus data penduduk
12	Sabtu, 10 Agustus 2024	<ul style="list-style-type: none"> - Memasarkan Produk Secara Online - Gotong Royong Bersama di RT 31
13	Minggu, 11 Agustus 2024	<ul style="list-style-type: none"> - Mengikuti Senam Kesehatan Jasmani
14.	Senin, 12 Agustus 2024	<ul style="list-style-type: none"> - Sosialisasi oleh BPS mengenai Web kelurahan - Sinkronisasi UMKM - Rapat Karang taruna
15.	Selasa, 13 Agustus 2024	<ul style="list-style-type: none"> - Mengajar di SD N 10 Metro Pusat - Menginput data sensus penduduk
16.	Rabu, 14 Agustus 2024	<ul style="list-style-type: none"> - Membantu karang taruna mempersiapkan Dorprize jalan sehat di RW 12 - Membantu memperbarui Web kelurahan
17.	Kamis, 15 Agustus 2024	<ul style="list-style-type: none"> - Membantu pihak sekolah dalam mengadakan perlombaan di SD N 10 Metro Pusat - Menghadiri acara pembukaan Turnamen sepak bola piala LPM di Kelurahan Hadimulyo Timur - Membantu karang taruna C2W menyiapkan hadiah lomba 17 agustus
18.	Jumat, 16 Agustus 2024	<ul style="list-style-type: none"> - Menginput data sensus penduduk
19.	Sabtu, 17 Agustus 2024	<ul style="list-style-type: none"> - Membantu mempersiapkan untuk jalan sehat - Membantu karang taruna mendekorasi panggung acara

20.	Minggu, 18 Agustus 2024	<ul style="list-style-type: none"> - Mengikuti jalan sehat - Membantu karang taruna melaksanakan perlombaan 17 an
21.	Senin, 19 Agustus 2024	<ul style="list-style-type: none"> - Kunjungan DPL - Menginput data sensus penduduk
22.	Selasa, 20 Agustus 2024	<ul style="list-style-type: none"> - Mengajar di SD N 10 Metro Pusat
23.	Rabu, 21 Agustus 2024	<ul style="list-style-type: none"> - Membantu mempersiapkan dorprize jalan sehat kelurahan
24.	Kamis, 22 Agustus 2024	<ul style="list-style-type: none"> - Mengajar di SD N 10 Metro Pusat
25.	Jumat, 23 Agustus 2024	<ul style="list-style-type: none"> - Membantu persiapan acara jalan sehat Kelurahan Hadimulyo Timur
26.	Sabtu, 24 Agustus 2024	<ul style="list-style-type: none"> - Mengikuti acara jalan sehat di Kelurahan Hadimulyo Timur
27.	Minggu, 25 Agustus 2024	<ul style="list-style-type: none"> - Menyelesaikan input data sensus penduduk
28.	Senin, 26 Agustus 2024	<ul style="list-style-type: none"> - Finalisasi progja di UMKM
29.	Selasa, 27 Agustus 2024	<ul style="list-style-type: none"> - Berpamitan ke UMKM , Karang Taruna dan Bank Sampah Unit
30.	Rabu, 28 Agustus 2024	<ul style="list-style-type: none"> - Berpamitan ke Kantor Kelurahan Hadimulyo Timur - Bersih-Bersih posko
31.	Kamis, 29 Agustus 2024	<ul style="list-style-type: none"> - Penarikan mahasiswa pkpm Darmajaya

2.3 Hasil Kegiatan dan Dokumentasi

Berikut adalah hasil kegiatan dan dokumentasi PKPM di Kelurahan Hadimulyo Timur Kecamatan Metro Pusat :

2.3.1 Pelatihan Strategi Pemasaran

Menurut Kurtz (2021), Strategi pemasaran ialah keseluruhan program dalam menetapkan target pasar dan memuaskan konsumen dengan membentuk kombinasi elemen dari marketing, seperti produk, distribusi, promosi, dan harga.

Menurut Kotler, P., & Keller, K. L. (2022), yang dikenal sebagai bapak pemasaran modern, menekankan bahwa pelatihan pemasaran membantu UMKM memahami dan mengidentifikasi kebutuhan serta keinginan pelanggan dengan lebih baik. Hal ini sangat penting dalam merancang strategi pemasaran yang efektif dan relevan.

Sebelumnya, UMKM Keripik Pisang Sale Abimanyu belum begitu paham akan pentingnya pemilihan strategi yang tepat bagi bisnis yang dijalankannya, hal ini dapat menghambat pertumbuhan dan daya saing UMKM di pasar yang semakin kompetitif. Jadi disini saya memberikan pemahaman serta pelatihan strategi pemasaran yang tepat, diharapkan pelatihan ini dapat membuat UMKM siap dalam mengatasi tantangan pemasaran dan mencapai pertumbuhan yang lebih baik di pasar.

<h1 style="text-align: center;">Strategi Pemasaran</h1> <p style="text-align: center;">Oleh : Achisa Fitri Ramdani</p>	<p>Menurut Tjiptono dan Diana (2020:3), pemasaran adalah proses menciptakan, mendistribusikan, mempromosikan, dan menetapkan harga barang, jasa dan gagasan untuk memfasilitasi relasi pertukaran yang memuaskan dengan para pelanggan dan untuk membangun dan mempertahankan relasi yang positif dengan para pemangku kepentingan dalam lingkungan yang dinamis.</p>	<p>Menurut Kurtz (2021), pengertian strategi pemasaran ialah keseluruhan program perusahaan dalam menetapkan target pasar dan memuaskan konsumen dengan membentuk kombinasi elemen dari marketing mix; produk, distribusi, promosi, dan harga.</p>
<p>Berikut ini adalah beberapa strategi pemasaran yang dapat dilakukan untuk memasarkan produk UKM :</p> <p>1. Perkuat Nama Brand (Merk) Bisnis</p> <p>Strategi pemasaran bisnis yang pertama bukan tentang seberapa besar keuntungan yang dapat diraih maupun seberapa banyak laba yang bisa diraih dalam jangka waktu dekat. Namun, yang penting disini adalah seberapa besar brand dan kekuatan produk yang sedang dijalankan sehingga dapat berpotensi untuk menghasilkan penghasilan dalam jangka waktu yang panjang.</p>	<p>2. Pelajari Banyaknya Kompetitor</p> <p>Tidak ada hal lain yang lebih sulit dan juga lebih mudah selain mencoba untuk mendalami dan mengetahui lebih dalam mengenai kompetitor yang menjadi saingan dalam berbisnis / usaha. Mengetahui disini artinya mengetahui apa kelebihan dan kelemahan kompetitor tersebut. Jika kita mengetahui apa yang menjadi kelebihan dari kompetitor tersebut maka kita bisa mencontohkannya, dan sebaliknya jika kita mengetahui kelemahan kompetitor tersebut maka jauhilah.</p>	<p>3. Aktif Dalam Berpromosi</p> <p>Promosi erat kaitannya dengan penguatan brand produk dan peningkatan nilai dimata para konsumen. Semakin efektif nilai pemasaran dan promosi yang kita jalani serta di aplikasikan maka akan semakin besar pula peluang keuntungan yang akan kita dapatkan termasuk pengembangan promosi pemasaran dengan penggunaan e-commerce.</p>
<p>4. Pengembangan Pemasaran melalui e commerce</p> <p>E-commerce memberikan pilihan kepada produsen / usaha kecil tentang jenis usaha dan skala usaha yang akan dikembangkan. Dengan mengimplementasikan teknologi informasi e-commerce, produsen dapat memilih untuk mengembangkan target pasar kepada pasar global atau hanya fokus terhadap segmen pasar tertentu.</p>	<p>5. Pelajari Kebiasaan Konsumen</p> <p>Untuk memberikan pelayanan yang terbaik maka usaha kecil perlu untuk mengetahui layanan dan juga kebiasaan dari konsumen dalam membeli produk yang di jual. Dengan mempelajari kebiasaan dari konsumen dan menyerap hasil transaksi maka secara tidak langsung mereka bisa merangkul konsumen, mereka menjadi lebih erat lagi agar lagi sehingga lebih loyal dan nyaman. Kondisi seperti itulah yang berpotensi untuk menghasilkan keuntungan lebih banyak dalam jangka waktu yang lebih lama lagi.</p>	<h2 style="text-align: center;">Kesimpulan</h2> <p>Pelatihan ini diharapkan dapat meningkatkan daya saing bisnis UMKM, membangun jaringan baru, dan mendorong implementasi praktik terbaik dalam operasional bisnis. Diharapkan bahwa pelatihan ini akan menghasilkan hasil positif, termasuk peningkatan pengetahuan dan keterampilan UMKM terhadap, pengembangan strategi bisnis yang lebih efektif, dan peningkatan kinerja bisnis secara keseluruhan.</p>

Gambar 2.1 PPT Pelatihan Strategi Pemasaran

2.3.2 Pelatihan Berbasis Teknologi (Shopee)

Setelah melakukan pelatihan strategi pemasaran dan pemilik UMKM sudah memahami apa yang disampaikan, Penulis melanjutkan dengan pelatihan berbasis teknologi (Shopee).

Menurut Amitabh Saxena(2023), e-commerce adalah "proses pembelian dan penjualan barang atau jasa menggunakan platform digital dan teknologi internet, yang memungkinkan interaksi langsung antara penjual dan pembeli tanpa batasan geografis."

Pelatihan e-commerce ini diharapkan dapat membantu UMKM Keripik Pisang Sale Abimanyu dalam memahami cara memanfaatkan teknologi untuk meningkatkan penjualan dan efisiensi operasional. Pelatihan ini penting untuk mengoptimalkan penggunaan platform e-commerce, memahami analitik penjualan, dan mengelola pengalaman pelanggan secara digital. Memanfaatkan platform ini juga penting bagi UMKM untuk meningkatkan visibilitas dan eksposur produk kepada audiens yang lebih luas.



Gambar 2.2 Melakukan Pelatihan Berbasis Teknologi

2.3.3 Tahapan Dalam Penggunaan Akun Shopee

1. Pendaftaran dan Pembuatan Akun

Proses ini melibatkan pendaftaran sebagai penjual di Shopee, termasuk pengisian informasi dasar seperti nama toko, alamat email, dan nomor telepon. Penjual harus menyetujui syarat dan ketentuan serta melakukan verifikasi akun jika diperlukan.

2. Pengaturan Toko

Setelah pendaftaran, penjual perlu mengatur toko mereka dengan mengisi informasi seperti deskripsi toko, logo, dan kebijakan toko. Ini termasuk menentukan kategori produk, harga, dan metode pembayaran.

3. Pemasukan dan Pengelolaan Produk

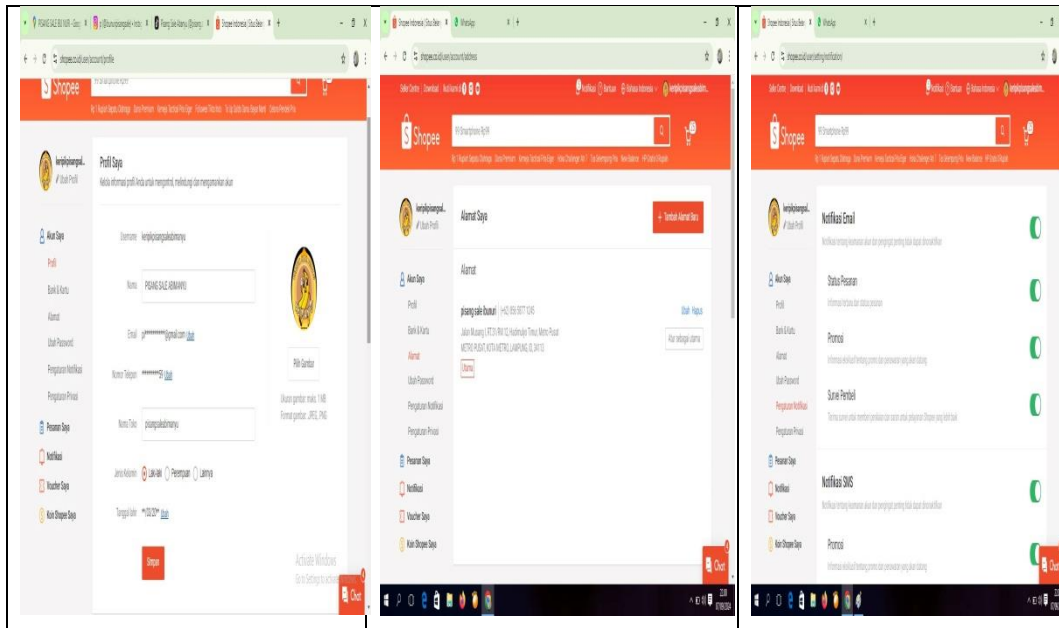
Mengunggah produk ke platform, mencakup detail produk seperti nama, deskripsi, harga, dan gambar. Mereka juga harus mengelola stok dan informasi terkait produk secara rutin.

4. Promosi dan Pemasaran

Shopee menyediakan berbagai alat promosi, seperti iklan berbayar, kupon diskon, dan kampanye pemasaran untuk meningkatkan visibilitas produk. Penjual perlu memanfaatkan fitur-fitur ini untuk menarik pelanggan.

5. Manajemen Pesanan dan Layanan Pelanggan

Setelah menerima pesanan, penjual harus mengelola proses pemrosesan dan pengiriman. Ini termasuk berkomunikasi dengan pelanggan, menangani keluhan, dan memastikan kepuasan pelanggan.



Gambar 2.3 platform Shopee

2.3.4 Kegiatan Pendukung

2.3.4.1 Ikut Serta Dalam Pembuatan Kripik Pisang Sale Abimanyu

Mahasiswa turun langsung ikut serta dalam pembuatan Keripik Pisang Sale Abimanyu



Gambar 2.4 Ikut Serta Dalam Proses Pembuatan Keripik Pisang Sale

2.3.4.2 Berpartisipasi dalam kegiatan senam rutin bersama Ibu-Ibu PKK Kelurahan Hadimulyo Timur

Kegiatan rutin setiap Rabu Pagi dan Minggu Pagi yang dilakukan oleh ibu-ibu PKK Kelurahan Hadimulyo Timur.



Gambar 2.5 Ikut serta dalam kegiatan senam

2.3.4.3 Mengajar di SD Negeri 10 Metro Pusat



Gambar 2.6 Mengajar di SD Negeri 10 Metro Pusat

2.3.4.4 Menjadi Panitia 17 An di SDN 10 Metro Pusat

Mahasiswa PKPM IIB Darmajaya menjadi panitia 17 An di SDN 10 Metro Pusat.



Gambar 2.7 Menjadi Panitia 17an di SDN 10 Metro Pusat

2.3.4.5 Menjadi Panitia 17 An di Kelurahan dan Karang Taruna

Berpartisipasi dalam kegiatan yang diselenggarakan oleh RW 12 dan Kelurahan Hadimulyo Timur dalam memeriahkan HUT RI Ke-79 dengan berbagai macam perlombaan dan Jalan Sehat.



Gambar 2.8 Menjadi Panitia 17an di Kelurahan dan Karang Taruna

2.3.4.6 Mengikuti Kegiatan di Bank Sampah Unit (BSU)

Mahasiswa PKPM IIB Darmajaya, mengikuti kegiatan di BSU bersama Mahasiswa Universitas Muhammadiyah Metro.



Gambar 2.9 Mengikuti kegiatan di BSU

2.3.3.7. Pemberian Banner pada UMKM Keripik Pisang Sale Abimanyu

Banner ini nantinya digunakan sebagai identitas dan sebagai penanda bagi para pelanggan dan juga calon pelanggan agar mengetahui lokasi dan jenis usaha yang di jalankan .



Gambar 2.10 mPemberian Banner pada UMKM

2.4 Dampak Kegiatan

Berdasarkan penjelasan program kerja diatas, kegiatan Praktek Kerja Pengabdian Masyarakat (PKPM) yang telah dilakukan di Kelurahan Hadimulyo Timur selama 30 hari memiliki beberapa dampak kegiatan, diantaranya :

1. Dampak bagi Pemerintahan Desa

Keberhasilan PKPM yang berdampak positif pada UMKM dapat meningkatkan citra pemerintah desa di mata masyarakat. Ini menunjukkan bahwa pemerintah desa efektif dalam merencanakan dan melaksanakan program pemberdayaan ekonomi.

2. Dampak bagi Masyarakat

Dampak bagi masyarakat ialah sangat terbantu dengan adanya kegiatan PKPM ini seperti gotong royong, bermusyawarah, dan membagikan ilmu akademis maupun non akademis yang peserta PKPM dapat dibangku kuliah kepada masyarakat.

3. Dampak bagi Mahasiswa

Dampak bagi mahasiswa yaitu dapat meningkatkan wawasan dan pengalaman mahasiswa dalam bersosialisasi di lingkungan masyarakat. Selain itu mahasiswa juga mendapat pengalaman hidup yang berharga seperti tentang kemandirian, disiplin, tanggung jawab, kerja sama kelompok, dan kepemimpinan.