

ANALLISIS MANFAAT PENYULUHAN DAN PELATIHAN PEMASARAN SECARA ONLINE

I. A. Nuh Kartini, Hasbi Triadmojo, Muchammad Alif Isto K
Ekonomi Manajemen, Ekonomi, Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya

Jl. Semolowaru No.45, (031) 5931800

Abstract

Jarak village, Wonosalam Subdistrict, Jombang Regency, east java is a village that has the potential of local potential such as mangosteen, coffee, salak, etawa goat't milk and spices but from this potentials the community has problems in marketing. From this problem we conducted an extension program and online marketing training program. Through rapid technological developments make online marketing a way to attract consumers. By using online media, can make it easier for people to do marketing. Media that is often used by the general public to do online marketing such as facebook, instagram, and others. The advantages of online marketing; can save time, place and cost, without limits of time and place, easy to control and ease management of human resources.

Key words: counseling and online marketing of Jarak village communities

PENDAHULUAN

LATAR BELAKANG

Dewasa ini, di daerah perkotaan banyak orang yang melakukan pemasaran *online*. Pemasaran online adalah suatu aktivitas promosi untuk mengenalkan atau mempromosikan suatu produk maupun jasa diman proses pemasaran tersebut dilakukan secara *online* melalui media internet. Tujuannya untuk membuat proses pemasaran lebih efektif, baik dari segi waktu, tenaga maupun biaya. Selain itu pemasaran online memiliki beberapa keunggulan yaitu, jangkauan yang lebih luas, menghemat waktu, tenaga, dan biaya, proses lebih mudah, kemudahan pengawasan, kemudahan pengelolaan kontrol persediaan dan tanpa batas tempat.

Potensi yang ada di Desa Jarak belum dimanfaatkan secara optimal. Padahal jika dikembangkan akan menambah potensi pendapatan asli desa. Melalui teknologi informasi dan komunikasi yang berkembang, masyarakat dapat meminimalisir pengeluaran yang besar. Salah satunya yakni melalui pemasaran *online*. Adapun media yang sering digunakan oleh masyarakat umum untuk melakukan pemasaran *online* seperti *facebook*, *instagram*, *lazada* dan lain lain. Akan tetapi dengan melihat realita yang ada, msasyarakat Desa Jarak sudah mengetahui apa itu pemasaran *online*, namun mereka tidak mengetahui cara bagaimana melakukan pemasaran melalui media *online*.

Potensi potensi lokal yang dimiliki oleh Desa Jarak yaitu manggis, kopi, salak, langsep, susu kambing etawa, susu sapi dan rempah rempah. Potensi local tersebut telah diolah menjadi beranekaragam produk tetapi dalam pemasarannya memiliki kendala dalam serapan konsumen. Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik sapi Bapak Sitrimo dari Dusun Anjasmoro, Desa Jarak, Beliau memaparkan bahwa selama melakukan pemerasan susu sapi, biasanya pada pukul 16.30 WIB susu sapi akan dibawa ke tempat penampungan susu yang bertempat di Budi Luhur. Bapak Sitrimo menjelaskan bahwa susu yang dibawa ke budi

luhur tersebut tidak pernah dilakukan pembuatan produk dalam bentuk apapun untuk dipasarkan secara *online*. Biasanya susu tersebut, dikumpulkan ditempat penampungan susu Budi Luhur kemudian langsung dikirim ke perusahaan Nestle.

Permasalahan mitra

Ada beberapa permasalahan yang dihadapi oleh mitra diantaranya adalah:

- 1) Permasalahan dalam pemasaran produk : dari produk lokal yang dimiliki masyarakat, belum dijangkau oleh masyarakat luas karena pemilik produk belum memasarkan produknya dalam jangkauan yang luas. Sehingga pembelin tidak banyak. Untuk menambah pendapatan yang lebih banyak dan untuk mempercepat perputaran barang. Masyarakat perlu melakukan pemasaran secara *online*.
- 2) Permasalahan dalam pengoperasian media pemasaran *online*: masyarakat belum terbiasa untuk mengoperasikan media pemasaran secara *online*. Seperti, *facebook*, *instagram*, *bukalapak* dan *tokopedia*.
- 3) Permasalahan manajemen sumber daya manusia: belum tertanamnya jiwa kewirausahaan dalam diri masyarakat, sehingga beberapa dari masyarakat tidak peduli ketika diadakan penyuluhan dan pelatihan pemasaran secara *online*.

Solusi yang ditawarkan

Untuk menyelesaikan permasalahan mitra tersebut, solusi yang ditawarkan adalah :

- 1) Untuk mengatasi masalah yang pertama, masyarakat perlu melakukan pelatihan mengenai berbagai jenis media jual beli *online*, agar mereka dapat memasarkan produknya bukan hanya melalui satu media *online* saja. Untuk meningkat produk pemasaran *online* pemilik produk harus bekerja sama dengan pihak perusahaan kurir seperti Pos Indonesia,

JNE, JNT dan TIKI. Untuk mempermudah jalannya pemasaran online yang dilakukan masyarakat.

- 2) Untuk mengatasi masalah yang kedua, masyarakat harus terus diberi pelatihan tentang pemasaran *online* oleh karena itu program kerja kami memberikan pelatihan mengenai pengoperasian media *online* yaitu membuat group jual beli di akun *whatsapp*. Untuk kedepannya dapat dilakukan pelatihan seerupa tetapi dengan media sosial yang lebih beragam.
- 3) Untuk mengatasi masalah yang ketiga masyarakat perlu menanamkan jiwa kewirausahaan dengan cara diberikan motivasi secara terus menerus sehingga dapat dengan kreatif untuk menciptakan inovasi baru.

Target Luaran

Target luaran yang akan direalisasikan dari kegiatan pengabdian masyarakat melalui kegiatan pemasaran *online* yaitu:

1. Masyarakat dapat memahami tentang pemasaran *online*
2. Masyarakat mempunyai keinginan yang tinggi untuk melakukan pemasaran *online*
3. Masyarakat mampu menggunakan media sosial maupun market place untuk memasarkan produk
4. Masyarakat mampu berpikir kreatif dan inovatif
5. Masyarakat dapat mempromosikan produknya dalam jangkauan yang lebih luas

Metode

Sasaran kegiatan

Sasaran kegiatan pengabdian ini adalah Ibu PKK dan masyarakat yang mempunyai usaha dan ingin memulai usaha di Desa Jarak, Kecamatan Wonosalam, Kabupaten Jombang. Masyarakat yang diundang dalam kegiatan pelatihan ini adalah

ibu pengurus PKK di Desa Jarak dengan jumlah sebanyak 30 orang.

Metode Pelaksanaan

Sebagaimana penjelasan pada analisis situasi dan masalah yang di hadapi mitra pada pembahasan sebelumnya maka dilaksanakan upaya tambahan wawasan mengenai pemasaran produk secara online, guna meningkatkan penghasilan laba masyarakat di Desa Jarak, Kecamatan Wonosalam, Kabupaten Jombang.

No	Rencana Kegiatan	Jumlah Satuan	Indikator Hasil
1	Persiapan alat dan bahan, administrasi, serta materi	1X	a. Alat dan bahan untuk kegiatan penyuluhan b. Materi baik dalam <i>soft copy</i> atau <i>hard copy</i> , surat undangan untuk pelaksanaan kegiatan penyuluhan
2	Koordinasi dengan pihak PKK dan Perangkat Desa Jarak	3X	a. Mengkonsep kegiatan penyuluhan dengan pihak Ibu PKK b. Koordinasi dengan Kepala Desa untuk penyampaian undangan dan informasi

			tentang penyuluhan kepada warga
3	Pelaksanaan kegiatan penyuluhan	1X	a. Kepala Desa, b. Ibu PKK yang hadir pada pelaksanaan penyuluhan . Seluruh peserta memahami konten dan mampu mengaplikasikan materi yang diberikan
4	Pembuatan laporan	1X	a. Laporan kemajuan tercetak b. Laporan akhir tercetak

Tabel 1. Rencana Kegiatan Pengabdian Masyarakat

Metode kegiatan pengabdian yang digunakan, antara lain sebagai berikut:

1. Ceramah

Metode ceramah dipilih untuk menyampaikan materi tentang pemasaran produk secara *online* dan jenis jenis media sosial serta *market place* yang digunakan untuk memasarkan produk. Beraneka ragam produk bisa dijual secara *online* melalui market place atau media sosial. Untuk mengetahui sejauh mana masyarakat paham mengenai ceramah yang diberikan. Kesempatan bertanya diberikan.

2. Pelatihan

Pelatihan mengenai pengoperasian media *online* seperti membuat group jual beli di akun *whatsapp*.

Langkah-Langkah Kegiatan

Langkah langkah kegiatan dalam pengabdian melalui tahapan-tahapan berikut ini:

1. menjelaskan pengertian pemasaran *offline* maupun *online* dan tujuan utama konsep pemasaran
2. menjelaskan jangkauan pemasaran *offline* dan *online*
3. melakukan pelatihan pemasaran online dengan media sosial seperti *whatsapp*, *instagram* dan *facebook*.
4. pembuatan akun *market place (shopee)*

Hasil dan Pembahasan

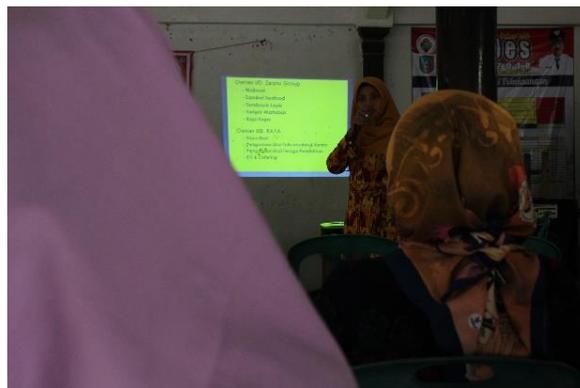
Pelatihan Pemasaran Online

Inti dari kegiatan penyuluhan adalah menyampaikan materi tentang pemasaran produk secara *online* dan jenis media sosial serta *market place* yang digunakan untuk memasarkan produk. Pemasaran *online* digunakan untuk memasarkan produk yang beraneka ragam. Pemasaran *online* merupakan pemasaran yang dilakukan melalui sistem *online* interaktif yang menghubungkan pelanggan dengan penjual secara elektronik. Tujuan dari pemasaran *online* untuk menjangkau lebih luas dari luar kota maupun luar pulau dan diperoleh keuntungan yang semakin besar karena memiliki lebih banyak konsumen.

Kegiatan ini memberikan jenis media sosial yang digunakan untuk melatih masyarakat untuk melakukan pemasaran secara *online* dan cara pengoperasiannya. Mengingat di Desa Jarak masyarakat biasa hanya memasarkan produknya secara *offline*. Penerapan metode ini dilakukan dengan cara melakukan pendekatan kepada masyarakat dengan melakukan interaksi dan

komunikasi dengan masyarakat. Adapun keunggulan dari pemasaran *online* adalah;

1. Tanpa batas waktu dan tempat: masyarakat dapat melakukan pemasaran *online* apabila sudah memiliki produk yang ingin dijual dan mendapatkan banyak keuntungan serta dapat dikirim melalui jasa pengiriman. Tidak perlu khawatir mengenai waktu, kapan pasar *online* dibuka karena pasar *online* dibuka selama 24 jam. Pemasaran *online* juga bisa dilakukan dimanapun yang terpenting adalah sudah terhubung dengan koneksi internet.
2. Menghemat waktu, tenaga dan biaya: melakukan promosi melalui media *online* lebih murah dibandingkan melakukan kegiatan promosi atau memasarkan produk secara *offline*. Perlengkapan yang dibutuhkan untuk melakukan pemasaran *online* mudah dijangkau. Melalui pemasaran *online* masyarakat dapat melakukan pemasaran di manapun tanpa batas ruang dan waktu.
3. Kemudahan dalam memasarkan produk: semua jenis produk dapat dijual di berbagai jenis media sosial dan *market place*.
4. Mudah untuk dipantau: untuk mengontrol dan melakukan pengawasan dapat dilakukan kapan pun dan dimanapun. Hal ini memberikan kemudahan dan manfaat bagi penjual dan pembeli, serta pengusaha barang atau jasa.
5. Kemudahan pengelolaan [Sumber Daya Manusia](#) saat menjalankan pemasaran secara *online*, anda tidak perlu menggunakan banyak karyawan karena sistem yang digunakan berbeda. Karyawan anda hanya melakukan administrasi penjualan hingga menyiapkan proses pengiriman barang, dan melayani saat ada pelanggan yang mengalami kesulitan dalam pemesanan barang.



Gambar 1. Penyuluhan Dan Pelatihan

Pemasaran Online

Berdasarkan hasil penyuluhan dan pelatihan pemasaran *online* yang dilakukan melalui pembagian pretest dan posttest, sebelum dilakukan penyuluhan dan pelatihan pemasaran *online* hanya 40% masyarakat yang mengetahui tentang pemasaran *online*. Sedangkan 60% tidak mengetahui tentang pemasaran *online*. Setelah dilakukan pemasaran *online* seluruh peserta atau 100% mengetahui apa yang disebut sebagai pemasaran *online*. sebelum dilakukan penyuluhan dan pelatihan pemasaran *online* hanya 30% masyarakat yang mengetahui tentang manfaat pemasaran *online*. Sedangkan 70% tidak mengetahui tentang manfaat pemasaran *online*. Setelah dilakukan pemasaran *online* seluruh peserta atau 100% mengetahui apa manfaat pemasaran *online*. Untuk lebih jelasnya dapat melihat tabel pretest dan posttest dibawah ini.

Kesimpulan

Berdasarkan kegiatan penyuluhan dan pelatihan pemasaran *online* yang dilakukan dapat disimpulkan bahwa dengan adanya teknologi komunikasi dan informasi yang canggih dapat membantu masyarakat dalam melakukan pemasaran produk melalui pemasaran *online*. Dengan adanya pemasaran *online* ini dapat mempermudah masyarakat dalam melakukan pemasaran seperti tidak perlu terjun langsung dan turun tangan secara langsung karena pemasaran *online* dapat dilakukan dimana saja, memberikan kemudahan dalam pengawasan baik produk maupun manajemen sumber daya manusia.

Referensi

Viasani, Y. 2016. Pengertian Pemasaran Online.
[Http://eprints.stainkudy.ac.id/450/6/.%BAB%2011.pdf](http://eprints.stainkudy.ac.id/450/6/.%BAB%2011.pdf) . Diunduh pada 29 juli 2019. 14.20 WIB.

Arfadia. 2018. Pengertian dan manfaat pemasaran online.
[Http://blog.arfadia.com/pengertian-dan-manfaat-pemasaran-online/amp/](http://blog.arfadia.com/pengertian-dan-manfaat-pemasaran-online/amp/). Diunduh pada 29 juli 2019. 14.45 WIB.

Wawancara dengan Sitrimo tanggal 29 juli 2019 pukul 17.37 WIB.