

Training On The Use Of Social Media For Marketing UD. Mekar Jaya

Pelatihan Penggunaan Media Sosial Untuk Pemasaran UD. Mekar Jaya

Kadek Satria Rencana¹, Kadek Ika Merlina², Gede Juliarta³, Ni Made Sri Ayuni⁴

STIE Satya Dharma Singaraja^{1,2,3,4}

satriarencana06@gmail.com¹, merlinakadekika@gmail.com², gedejuliarta0507@gmail.com³,
nimadesriayuni90@gmail.com⁴

Diterima: Januari 2022, Revisi : Januari 2022, Terbit: Februari 2022

ABSTRAK

Usaha kayu kelapa UD. Mekar Jaya merupakan salah satu usaha mikro kecil menengah yang berada di Jalan Pulau Komodo, Banyuning, kec Buleleng. Pemilik usaha kayu kelapa UD. Mekar Jaya yang bernama I Made Hartawan didirikan sekitar 12 tahun yang lalu dan dapat berkembang dan bertahan sampai saat ini. Usaha UD. Mekar Jaya menyediakan kayu kelapa dari kualitas biasa, bagus dan super sesuai dengan permintaan konsumen. Ketatnya persaingan perdagangan di era modern serta pandemi COVID-19 menjadi suatu boomerang yang sangat besar pengaruhnya pada ekonomi dari berbagai faktor usaha. Salah satu hal yang menjadi kendala usaha pada UD. Mekar Jaya. Pemasaran yang dilakukan oleh pelaku industri kayu kelapa pada saat pandemi mungkin terbilang sulit dan susah karena kondisi saat ini, dimana pandemi sangat mempengaruhi berbagai faktor yang membuat ekonomi menurun sangat pesat. Yang dilakukan produsen untuk memasarkan produknya, biasanya para konsumen langsung datang sendiri ke tempat usahanya ini. Berdasarkan hasil wawancara dengan bapak I Made Hartawan didapatkan informasi bahwa omset usaha yang didapatkan akhir-akhir bulan ini mengalami penurunan yang sangat pesat sejak adanya pandemi covid-19 dikarenakan banyak pembangunan – pembangunan yang di batalkan, kalahnya persaingan dengan kap baja dan baja ringan, serta pembatasan waktu kerja dan menurunnya niat beli konsumen. Berdasarkan pengalaman yang diperoleh, dapat disimpulkan bahwa usaha kayu kelapa Banyuning, I Made Hartawan layak untuk dikembangkan kembali. Hal ini dapat menambah pengetahuan di bidang produksi, sumber daya manusia (SDM), pemasaran dan keuangan.

Kata Kunci : kayu kelapa, teknologi informasi, keuangan, sumber daya manusia

ABSTRACT

Coconut wood business UD. Mekar Jaya is one of the micro, small and medium enterprises located on Jalan Pulau Komodo, Banyuning, Buleleng district. The owner of the coconut wood business, UD. Mekar Jaya named I Made Hartawan was founded about 12 years ago and has been able to develop and survive until now. UD effort. Mekar Jaya provides coconut wood of ordinary, good and super quality according to consumer demand. The tight trade competition in the modern era and the COVID-19 pandemic have become a boomerang that has a very large impact on the economy from various business factors. One of the things that is a business constraint at UD. Blooming Jaya. Marketing carried out by coconut wood industry players during a pandemic may be difficult and difficult because of the current conditions, where the pandemic greatly affects various factors that make the economy decline very rapidly. What producers do to market their products, usually consumers come directly to this place of business. Based on the results of an interview with Mr. I Made Hartawan, it was obtained information that the business turnover obtained recently this month has decreased very rapidly since the Covid-19 pandemic due to many canceled developments, lost competition with steel and light steel hoods, and limiting working time and decreasing consumer purchase intention. Based on the experience gained, it can be concluded that the coconut wood business of Banyuning, I Made Hartawan deserves to be redeveloped. This can increase knowledge in the fields of production, human resources (HR), marketing, and finance.

Keywords: coconut wood, information technology, finance, human resources

1. Pendahuluan

Pohon kelapa sudah sejak lama telah dimanfaatkan oleh manusia dan dikenal sebagai pohon multi guna, karena hampir semua bagian dari pohonnya dapat dimanfaatkan termasuk kayunya. Pemanfaatan kayu kelapa sendiri telah banyak digunakan di antaranya sebagai bahan konstruksi bangunan. Kekuatan material dan melihat corak dekoratif pada kayu kelapa menyebabkan kayu Jenis ini dilirik sebagai material alternatif untuk pembuatan furniture, bahan bangunan, dan dekorasi rumah. Usaha kayu kelapa UD. Mekar Jaya merupakan salah satu usaha mikro kecil menengah yang berada di Jalan Pulau Komodo, Banyuning, kec Buleleng. Pemilik usaha kayu kelapa UD. Mekar Jaya yang bernama I Made Hartawan didirikan sekitar 12 tahun yang lalu dan dapat berkembang dan bertahan sampai saat ini. Usaha UD. Mekar Jaya menyediakan kayu kelapa dari kualitas biasa, bagus dan super sesuai dengan permintaan konsumen. Salah satu hal yang menjadi kendala usaha pada UD. Mekar Jaya adalah akses permodalan, yang berasal dari perbankan atau lembaga keuangan lain sehingga mereka tidak mampu untuk meningkatkan daya saing usahanya.

Bapak I Made Hartawan selaku Pemilik usaha industri kayu kelapa saat ini mengaku khawatir karena adanya pandemi covid-19, dampak dari pandemi ini membuat para pelaku industri kayu kelapa menjadi terganggu. Disamping itu juga para pelaku industri kayu kelapa saat ini mengalami penurunan drastis mulai dari penjualan, sampai ke ekspor di berbagai daerah di Indonesia. Pemasaran yang dilakukan oleh pelaku industri kayu kelapa pada saat pandemi mungkin terbilang sulit dan susah karena kondisi saat ini, dimana pandemi sangat mempengaruhi berbagai faktor yang membuat ekonomi menurun sangat pesat. Yang dilakukan produsen untuk memasarkan produknya, biasanya para konsumen langsung datang sendiri ke tempat usahanya ini. Selain itu konsumen biasanya juga berasal dari daerah sekitar karena konsumennya sebagian besar merupakan kontraktor maupun pemborong bangunan. Selalu menyediakan stok yang cukup merupakan salah satu cara untuk menarik konsumen. Kegiatan pengabdian ini bertujuan melakukan pembinaan untuk meningkatkan manajemen produksi, pemasaran dan keuangan di Ud. Mekar Jaya guna meningkatkan kualitas manajemen sehingga mampu bersaing dimasa pandemi COVID-19.

2. Metode

Metode yang digunakan dari kegiatan tersebut ada 3 tahap yaitu : tahap Pertama, diawali dengan melakukan observasi dan melakukan wawancara dengan bapak I Made Hartawan selaku pemilik UD. Mekar Jaya untuk membahas permasalahan yang di hadapi oleh UD. Mekar Jaya di Jl. Pulau Komodo, Banyuning. Adapun terdapat tiga permasalahan yang dihadapi toko UD. Mekar Jaya yaitu dalam aspek produksi, pemasaran dan keuangan. Dalam aspek produksi, UD. Mekar jaya masih kekurangan mesin untuk memproses kayu kelapa sesuai yang di pesan oleh konsumen dikarenakan kurangnya modal dari pemilik UD. Mekar Jaya. Dalam aspek pemasaran, kurangnya pengetahuan penggunaan sosial media seperti facebook dan instagram untuk melakukan promosi produk. Dan dalam aspek keuangan, kurangnya pemahaman mencatat laporan keuangan dikarenakan pemilik UD. Mekar Jaya sudah terbiasa menggunakan pencatatan secara manual. Setelah tim pengabdian kepada masyarakat telah mengetahui masalah yang dihadapi toko UD. Mekar Jaya kegiatan selanjutnya yaitu Mengurus surat permohonan ijin praktek kerja lapangan dengan pemilik usaha serta Menyiapkan sarana dan prasarana yang digunakan dalam pelaksanaan program pengabdian kepada masyarakat dan membicarakan rencana pelaksanaan kegiatan.

Tahap kedua, Pelaksanaan program dilakukan dengan memberikan solusi permasalahan yaitu dalam aspek pemasaran diberikan pelatihan internet marketing , pemilik usaha UD. Mekar Jaya diajarkan cara menggunakan sosial media secara maksimal untuk mempromosikan produknya seperti facebook dan instragram, agar produk yang dijual dapat menjangkau konsumen yang lebih banyak lagi. Selanjutnya dalam aspek keuangan kami memberikan pelatihan langsung yaitu pembuatan pembukuan keuangan sederhana, dengan melakukan pencatatan seperti Jurnal, Buku Besar, Neraca Saldo, Laba / Rugi, Neraca,Utang / Piutang.

Tahap ketiga, Tahap Monitoring dan Evaluasi, Pendampingan dan penilaian terhadap pencapaian pelatihan kerja magang yang telah dilaksanakan oleh mahasiswa pelatihan kerja lapangan dengan pemilik usaha. Pada tahapan evaluasi yaitu mengukur kegiatan yang sudah dilakukan dengan standar yang harus dicapai.

Dengan pelaksanaan pelatihan serta pendampingan secara langsung maka pemilik usaha langsung dapat mempraktekan penggunaan media sosial secara maksimal untuk mempromosikan produknya. serta mampu membuat laporan keuangan yang sederhana.

3. Hasil Pelaksanaan

Hasil dan pembahasan Kegiatan ini dilaksanakan di UD. Mekar Jaya, Jln. Pulau komodo, Banyuning. Program kegiatan yang akan dilakukan yaitu berupa pelatihan manajemen pemasaran dengan melakukan pemasaran melalui media sosial melalui instagram atau facebook. Dan pelatihan manajemen keuangan meliputi pembukuan keuangan sederhana. Pada tahap Kegiatan persiapan ini dilaksanakan pada tanggal 9 Desember 2021. Kami melakukan survey kelapangan dan melakukan koordinasi dengan bapak I Made Hartawan selaku pemilik UD. Mekar Jaya untuk memberikan surat permohonan izin untuk melaksanakan pembinaan UMKM dengan pemilik mitra dan melakukan wawancara kepada pemilik mitra untuk mengetahui permasalahan yang terjadi. Selanjutnya membicarakan dengan pihak mitra untuk menentukan tanggal pelaksanaan kegiatan yaitu pelatihan dan pendampingan yang sudah diprogramkan, pada tahap ini pemilik mitra diberikan materi dan tujuan adanya pembinaan UMKM ini.

Pelaksanaan kegiatan pertama dilakukan pada tanggal 10 Desember 2021 dilaksanakannya pembinaan UMKM I Made Hartawan. Setelah mengetahui masalah yang ada, selanjutnya memberikan edukasi kepada pemilik usaha toko UD. Mekar Jaya untuk memberikan pemahaman manajemen pemasaran untuk mengetahui bagaimana cara menggunakan media sosial secara maksimal agar pemilik toko UD. Mekar Jaya dapat menggunakan media sosial dengan baik sebagai alat untuk memasarkan produknya. Berikutnya kami memberikan edukasi kepada pemilik usaha toko sembako untuk memberikan pelatihan pembuatan laporan keuangan yang sederhana sesuai dengan kebutuhan UMKM seperti laporan laba rugi, neraca sehingga mempermudah pemilik usaha dalam melakukan pembukuan.

Selama kegiatan yang berlangsung pemilik usaha I Made Hartawan sangat antusias dengan adanya pelatihan yang diadakan karena dengan adanya pelatihan ini mereka bisa mengetahui manajemen produksi, pemasaran dan cara menggunakan media sosial dalam mempromosikan produk. Serta bisa lebih memajemenkan keuangan mereka dengan baik. Berikut luaran yang dicapai dari kegiatan pembinaan UMKM ini, seperti yang disajikan pada tabel berikut:

Tabel 1. Capaian Kegiatan

NO	ASPEK KEGIATAN	KONDISI AWAL	CAPAIAN
1	Manajemen produksi	Mesin yang digunakan untuk memproses kayu kelapa masih kurang	Kedepannya pemilik akan menambah mesin jika bantuan dari pemerintah sudah cair
2	Manajemen Pemasaran	Kegiatan pemasaran masih tradisional , yaitu masih melakukan pemasaran dari mulut ke mulut dan kartu nama yang dititipkan ke toko – toko	Meningkatkan. aktivitas pemasaran secara online melalui sosial media seperti <i>facebook</i> dan <i>instagram</i>
3	Manajemen Keuangan	Tidak ada pencatatan seperti laporan keuangan seperti : jurnal, laba rugi, neraca serta arus kas lainnya.	Keterampilan menyusun laporan keuangan yang sederhana dan mudah untuk dimengerti



Gambar 1. Pemateri melakukan wawancara dan observasi UMKM UD. Mekar Jaya



Gambar 2. Pelatihan pemasaran dan keuangan



Gambar 3. pelatihan penggunaan media social *facebook* dan *instagram*



Gambar 4. Pengecekan Mesin Produksi



Gambar 4. Pemilahan Kayu Kualitas Biasa



Gambar 5. Pengecekan Mesin Penghalus



Gambar 6. Pemilahan Kayu Kualitas Bagus



Gambar 7. Pemilahan Kayu Kualitas Super

5. Penutup

Dari hasil kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini UMKM I Made Hartawan dapat disimpulkan dalam pembinaan ini dapat memberikan pengetahuan dan keterampilan untuk meningkatkan kualitas dalam mengelola bisnis . dengan adanya pembinaan ini I Made Hartawan sudah bisa membuat pembukuan Akutansi sederhana sehingga dapat mempermudah dalam pencatatan transaksi keuangan serta I Made Hartawan sudah bisa mengoperasikan media sosial untuk memperluas peluang pasar.

Ucapan Terima Kasih

Kami berterimakasih kepada semua pihak yang membantu kegiatan ini yaitu: STIE Satya Dharma Singaraja, Dosen Pembimbing , Pemilik dan Karyawan UMKM UD. Mekar Jaya , serta rekan – rekan yang telah membantu sampai saat ini.

Daftar Pustaka

- Ardiana, Brahmayanti & Subaedi. (2010). Kompetensi SDM UKM Dan Pengaruhnya Terhadap Kinerja UKM Di Surabaya. *Jurnal Manajemen Dan Kewirausahaan* 12(1): 42- 55.
- Rahmawati. Dkk. (2016). *Bisnis Usaha Kecil Menengah; Akuntansi, Kewirausahaan, Dan Manajemen Pemasaran*, (Ed.I, Cet.I, Yogyakarta: Ekuilibria.
- I M Dedy Setiawan .Dkk. (2019). Pengaruh Promosi Berbasis Sosial Media Terhadap Penjualan Produksi Kelompok Wanita Tani (KWT) Ayu Tangkas Di Desa Megati. *Jurnal Ilmu Sosial Dan Humaniora* 8(2): 227.
- Effendi, Aidil Amin Dan Enok Sunarsi. (2020). Persepsi Mahasiswa Terhadap Kemampuan Dalam Mendirikan UMKM Dan Fektifitas Promosi Melalui Online Di Kota Tangerang Selatan. *Jurnal Ilmiah MEA* 4(3): 702.
- Siagian, Ade Onny. (2019). Pengetahuan Akuntansi Pelaku Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Terhadap Laporan Keuangan. *Jurnal Ilmiah Indonesia* 4(12): 17.
- Ventia, Suci. Resta. (2021). Analisis Tingkat Pemahaman Dan Tingkat Kesiapan Pengelola Umkm Dalam Implementasi Laporan Keuangan Berbasis Sak Emkm (Studi Empiris Pada Umkm Di Kecamatan Kuantan Tengah).