

**PENYULUHAN STRATEGI PEMASARAN PRODUK UMKM BOKORAN DESA
KUSAMBA DALAM UPAYA MENINGKATKAN PENJUALAN**

***COUNSELING ON THE MARKETING STRATEGY FOR BOKORAN MSMS
PRODUCTS IN KUSAMBA VILLAGE IN AN EFFORT TO INCREASE SALES***

**Desak Made Febri Purnama Sari*, Ni Luh Bintang Maha Putri,
Ida Ayu Oka Martini**

Universitas Pendidikan Nasional

*Email: dskfebri.purnama@undiknas.ac.id

(Diterima 13-02-2023; Disetujui 14-03-2023)

ABSTRAK

Penyuluhan adalah suatu kegiatan mendidik sesuatu kepada individu ataupun kelompok, memberi pengetahuan, informasi-informasi dan berbagai kemampuan agar dapat membentuk sikap dan perilaku hidup yang seharusnya. Hakekatnya penyuluhan merupakan suatu kegiatan nonformal dalam rangka mengubah masyarakat menuju keadaan yang lebih baik seperti yang dicita-citakan. Pemasaran produk adalah seluruh proses yang dimulai dari analisis pasar, mengantarkan produk ke pelanggan dan menerima umpan balik. UMKM adalah usaha atau bisnis yang dilakukan oleh individu, kelompok, badan usaha kecil, maupun rumah tangga. Tujuan dari kegiatan ini yaitu untuk meningkatkan penjualan Usaha Bokoran melalui pemasaran. Metode yang digunakan dalam program kerja ini yaitu berupa penyuluhan dengan cara memberi brosur yang berisi materi mengenai cara pemasaran. Hasil dari program kerja ini memberi dampak yang positif antara lain mereka menjadi tahu bagaimana cara pemasaran yang baik, dan mereka juga bisa membuat akun penjualan di *marketplace* khususnya facebook. Dengan program kerja ini, pemilik bisa meningkatkan penjualan melalui pemasaran dengan cara mengupload produk yang dihasilkan di media sosial seperti Instagram, facebook, dan lainnya. Selain itu, juga bisa membuat konten yang menarik agar bisa memikat pelanggan.

Kata Kunci: Penyuluhan, Pemasaran Produk, UMKM

ABSTRACT

Counseling is an activity of educating something to individuals or groups, providing knowledge, information and various abilities so that they can shape the attitudes and behavior of life that should be. In essence, counseling is a non-formal activity in order to change society towards a better condition as aspired to. Product Marketing is a whole process that starts from market analysis, delivering products to customers and receiving feedback. MSMEs are businesses or businesses carried out by individuals, groups, small business entities, and households. The purpose of this activity is to increase sales of Bokoran Business through marketing. The method used in this work program is in the form of counseling by giving brochures containing material on marketing methods. The results of this work program have had a positive impact, including that they know how to do good marketing, and they can also create sales accounts on marketplaces, especially Facebook. With this work program, owners can increase sales through marketing by uploading products produced on social media such as Instagram, Facebook and others, besides that they can also create interesting content to attract customers.

Keywords: Counseling, Product Marketing, UMKM

PENDAHULUAN

Kuliah Kerja Nyata (KKN) merupakan sebagian syarat yang diperlukan untuk memperoleh gelar sarjana bagi mahasiswa Universitas Pendidikan Nasional (UNDIKNAS). Dengan adanya KKN ini, mahasiswa diharapkan dapat mengaktualisasikan disiplin ilmu yang masih dalam tataran teoritis dengan bentuk pengabdian dan pendampingan langsung kepada masyarakat, disamping penelitian yang dilakukan sebagai usaha pengembangan ilmu

yang didapat sebelumnya. KKN tematik ini dilaksanakan mulai tanggal 16 Januari 2023 sampai 11 Februari 2023, salah satunya di Desa Kusamba, Kecamatan Dawan, Kabupaten Klungkung, Provinsi Bali.

Klungkung adalah sebuah wilayah kabupaten terkecil di Provinsi Bali, Indonesia, ibu kotanya adalah Semarapura. Salah satu desa yang ada di Kabupaten Klungkung yaitu Desa Kusamba. Desa Kusamba merupakan salah satu desa yang terletak di Kecamatan Dawan, Kabupaten Klungkung yang jauhnya kira-kira 7 km dari kota Semarapura. Desa Kusamba berada di pesisir selatan Kabupaten Klungkung. Desa Kusamba terdiri atas 5 Banjar Dinas dan terbagi atas 16 Banjar Adat.

Penyuluhan adalah suatu kegiatan mendidik sesuatu kepada individu ataupun kelompok, memberi pengetahuan, informasi-informasi dan berbagai kemampuan agar dapat membentuk sikap dan perilaku hidup yang seharusnya. Hakekatnya penyuluhan merupakan suatu kegiatan nonformal dalam rangka mengubah masyarakat menuju keadaan yang lebih baik seperti yang dicita-citakan.

Pemasaran produk adalah seluruh proses yang dimulai dari analisis pasar, mengantarkan produk ke pelanggan dan menerima umpan balik. Prosesnya bertujuan untuk mengetahui pasar yang tepat bagi produk dan penempatannya sedemikian rupa sehingga mendapat respon pelanggan yang baik. Ini mencakup promosi dan penjualan produk ke khalayak sasarannya, yaitu calon pembeli dan pelanggan tetap.

UMKM adalah usaha atau bisnis yang dilakukan oleh individu, kelompok, badan usaha kecil, maupun rumah tangga. Keberadaan UMKM di Indonesia sangat diperhitungkan, karena berkontribusi besar pertumbuhan ekonomi. Di Desa Kusamba memiliki banyak UMKM, salah satunya yaitu usaha pembuatan bokoran dari batok kelapa. Tak lepas dari kebutuhan yang ada di pulau Bali secara luas, usaha pembuatan bokoran ini adalah bagian dari inovasi masyarakat Kusamba dalam merespon kebutuhan pariwisata dan banyaknya upacara keagamaan di Bali. Selain itu, juga untuk merespon tingginya penggunaan bokoran di Bali dengan banyaknya upacara keagamaan. Bokoran yang dibuat memiliki banyak bentuk dan kreasi, bokoran ini dibuat sendiri dari proses pengecatan batok kelapa hingga *finishing*. Bokoran ini biasanya langsung dibawa ke pasar Klungkung dan beberapa toko alat keagamaan di Denpasar. Usaha ini belum maksimal dalam melakukan promosi sehingga belum banyak yang mengenalnya. Tujuan dari adanya program kerja ini yaitu untuk meningkatkan penjualan UMKM di Desa Kusamba (usaha bokoran) melalui pemasaran.

BAHAN DAN METODE

Pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat dibagi menjadi tiga tahap. Sejalan dengan kegiatan KKN ini dilaksanakan ke dalam bentuk pemaparan materi atau penyuluhan. Metode yang digunakan dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat oleh mahasiswa KKN Universitas Pendidikan Nasional (UNDIKNAS) Denpasar di Desa Kusamba dijabarkan sebagai berikut:

1. Tahap Pendekatan

Pendekatan yang dilakukan dengan melakukan survey ke Usaha Taman Yadnya yang berlokasi di Br. Rame, Dusun Pande, Kecamatan Dawan, Kabupaten Klungkung dengan tujuan untuk mengetahui kendala yang dihadapi pemilik usaha ini. Survey dilakukan dengan wawancara langsung kepada pemilik usaha Taman Yadnya.

2. Tahap Pelaksanaan

Tahap pelaksanaan ini merupakan tahap dilaksanakannya program kegiatan yang telah direncanakan sebelumnya. Program kerja ini dilaksanakan pada hari Sabtu, 28 Januari 2023 pada pukul 10.00 WITA berupa penyuluhan cara pemasaran guna meningkatkan penjualan. Pengabdi juga memberikan brosur kepada pemilik usaha yang berisikan materi-materi yang disuluhkan.

3. Tahap monitoring dan evaluasi

Tahap monitoring dan evaluasi dilakukan untuk menilai capaian program pengabdian yang telah dilaksanakan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian berupa penyuluhan mengenai cara pemasaran bagi UMKM Bokoran guna meningkatkan penjualan dilaksanakan pada hari Sabtu, 28 Januari 2023. Program kerja ini diikuti oleh 2 orang yang merupakan pemilik usaha Taman Yadnya. Program kerja ini berjalan dengan lancar karena adanya dukungan dari Kepala Desa, Kepala Dusun Pande, dan pemilik Usaha Taman Yadnya.

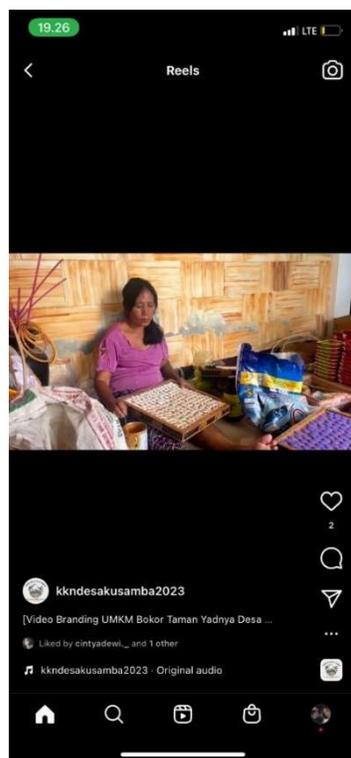


Gambar 1. Dokumentasi kegiatan saat melakukan penyuluhan

Pemaparan materi yang dilakukan menggunakan metode penyuluhan dengan memberikan brosur terkait materi cara pemasaran kepada pemilik usaha Taman Yadnya. Metode ini berhasil dilakukan, dan dapat menambah pengetahuan pemilik usaha Taman Yadnya. Pemilik Usaha Taman Yadnya memberi respon yang positif dan bersemangat saat mendengarkan penyuluhan ini.



Gambar 2. Promosi usaha Taman Yadnya di Facebook



Gambar 3. Video *branding* Usaha Bokoran Taman Yadnya

Kegiatan pengabdian memberi dampak positif, antara lain pemilik usaha menjadi tahu bagaimana cara pemasaran yang baik, dan juga bisa membuat akun penjualan di *marketplace*, khususnya facebook. Dengan program kerja ini, pemilik bisa meningkatkan penjualan melalui pemasaran dengan cara mengunggah produk yang dihasilkan di media sosial seperti Instagram, facebook, dan lainnya, selain itu juga bisa membuat konten yang menarik agar bisa memikat pelanggan. Konten video yang dibuat berisikan proses pembuatan sampai menjadi produk jadi.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kuliah Kerja Nyata (KKN) merupakan sebagian syarat yang diperlukan untuk memperoleh gelar sarjana bagi mahasiswa Universitas Pendidikan Nasional (UNDIKNAS). Dengan adanya KKN ini, mahasiswa diharapkan dapat mengaktualisasikan disiplin ilmu yang masih dalam tataran teoritis dengan bentuk pengabdian dan pendampingan langsung kepada masyarakat, disamping penelitian yang dilakukan sebagai usaha pengembangan ilmu yang didapat sebelumnya. Kegiatan KKN ini memberi dampak positif khususnya kepada pemilik Usaha Taman Yadnya yaitu memberi informasi mengenai bagaimana cara pemasaran yang baik, dan mereka juga bisa membuat akun penjualan di *marketplace*, khususnya facebook. Dengan program kerja ini, pemilik bisa meningkatkan penjualan melalui pemasaran dengan cara mengunggah produk yang dihasilkan di media sosial seperti Instagram, facebook dan lainnya, selain itu juga bisa membuat konten yang menarik agar bisa memikat pelanggan. Selain melalui media sosial, bisa juga menggunakan iklan, pemilik bisa memasang iklan di jalan raya atau di tempat umum.

Saran untuk mahasiswa KKN selanjutnya yaitu kegiatan ini bisa dilaksanakan di lebih banyak UMKM lagi. Kegiatan pengabdian seperti ini dapat dilakukan secara rutin baik di lokasi yang sama maupun di lokasi yang berbeda untuk meningkatkan spirit dan motivasi masyarakat dalam mengoptimalkan potensi sumber daya yang mereka miliki.

DAFTAR PUSTAKA

- Nur Jamal Shaid. (2022). Pengertian UMKM Kriteria Ciri Dan Contohnya.
Redaksi. (2017). Perbedaan Antara Pemasaran Produk dan Pemasaran Layanan Jasa yang Penting untuk Diingat.
Umiarti, A. T. (2018). Desa Kusamba Dan Petani Garam. Universitas Udayana, 1–36.
<http://erepo.unud.ac.id/id/eprint/21475/1/6e7592d1f0d5f02b6fbb55ce9dd13286.pdf>
Warmadewa, U., & KKN, A. S. (2019). Sejarah, Tujuan Dan Manfaat Kuliah Kerja Nyata (KKN) Universitas Warmadewa. 1–13.

[https://www.warmadewa.ac.id/assets/CKImages/files/Materi Sejarah, Tujuan Dan Manfaat KKN.pdf](https://www.warmadewa.ac.id/assets/CKImages/files/Materi%20Sejarah,%20Tujuan%20Dan%20Manfaat%20KKN.pdf)

Camelia Rhamdhani Hibbatullah, A. D. M. (2020). Laporan Kegiatan Kuliah Kerja Nyata (Kkn) Daring Masa Pandemi Covid-19 Di Kelurahan Temas, Kota Batu. Sipadu.Isi-Ska.Ac.Id, 1–43. https://sipadu.isi-ska.ac.id/mhsw/laporan/laporan_6608200913204448.pdf

Muniarty, P., Wulandari, W., Akbar Lil, T., Esiati, E., & Ridwan, M. (2021). Sosialisasi Program Kerja Kelompok KKN Dalam Mengubah Pengetahuan Ekonomi Masyarakat Kelurahan Dodu. *Abdimas Galuh*, 3(2), 439–446. <https://jurnal.unigal.ac.id/index.php/abdimasgaluh/article/view/6138>.