

Pelatihan *Digital Marketing* Pemasaran Produk Lokal UMKM Arumanis Ridho Putra di Desa Petirhilir Kecamatan Baregbeg Kabupaten Ciamis

Digital Marketing Training for Marketing Local Products of MSMEs Arumanis Ridho Putra in Petirhilir Village, Baregbeg District, Ciamis Regency

**Yogi Wijaya Dipura, Arie Budiawan, Gian Ramadhan,
Elza Nurul Fadilah, Ita Sri Wahyuni**

Program Studi Ilmu Pemerintahan, Universitas Galuh, Ciamis, Indonesia

Email: yogi_wijaya_dipura15@student.unigal.ac.id

(Diterima 25-07-2024; Disetujui 02-09-2024)

ABSTRAK

Kegiatan pengabdian mahasiswa Fakultas Ilmu Sosial Universitas Galuh kepada masyarakat di desa Petirhilir yang berfokus ke dalam pengembangan produk lokal dan pemasaran digital. Jurnal ini membahas mengenai bagaimana program pengabdian yang dilakukan oleh mahasiswa. Desa Petirhilir merupakan rumah bagi produk lokal yang ada di Kabupaten Ciamis, yang artinya banyak sekali terdapat pelaku UMKM di desa tersebut. Agar lebih spesifik, maka pengabdian berfokus terhadap produk lokal UMKM Arumanis Ridho Putra yang merupakan olahan makanan manis yang dipasarkan hingga ke luar kota. Produk ini juga merupakan jajanan untuk anak ataupun orang dewasa. Pelaku pengabdian membantu mengenalkan *digital marketing* (pemasaran digital) dalam pengembangan produk lokal dengan memperkenalkan aplikasi media sosial untuk membantu mempromosikan semua produksi yang dihasilkan.

Kata kunci: Pelatihan, Pemasaran Digital, Usaha Mikro Kecil Menengah

ABSTRACT

Community service activities of students from the Faculty of Social Sciences, Galuh University, to the community in Petirhilir village which focuses on developing local products and digital marketing. This journal discusses how service programs are carried out by students. Petirhilir village is home to local products in Ciamis Regency, which means there are a lot of MSME in the village. To be more specific, the service focuses on local MSME Arumanis Ridho Putra products, which are processed sweet foods that are marketed outside the city. These products are also snacks for children and adults. Service actors help introduce digital marketing in local product development by introducing social media applications to help promote all production produced..

Keywords: Training, Digital Marketing, Micro Small and Medium Enterprises

PENDAHULUAN

Pengguna internet pada saat ini masih terus meningkat, yang dimana hal itu merupakan kesempatan besar yang harus dimanfaatkan oleh para pelaku UMKM. Hal ini diiringi dengan meningkatnya jumlah e-commerce dan marketplace, yang secara langsung membuka peluang yang besar bagi para pelaku UMKM, sehingga dapat memperluas penjualan produk-produk mereka melalui media online. UMKM di Indonesia berperan penting dalam membantu meningkatkan perekonomian negara serta mengurangi adanya pengangguran. Mengingat hal tersebut, terdapat peluang yang baik untuk berwirausaha. Para pelaku UMKM bisa memanfaatkan cara promosi yang lebih efektif dan efisien untuk mendukung peningkatan volume penjualan produk mereka.

Data yang diperoleh menunjukkan bahwa jumlah UMKM di Kabupaten Ciamis mengalami peningkatan yang cukup signifikan, dari 177.642 pada tahun 2021 meningkat menjadi 188.633. Peningkatan ini menunjukkan adanya semangat yang besar dalam berwirausaha di kalangan masyarakat Ciamis. Maka dari itu, peningkatan omzet usaha melalui *digital marketing* sangat dibutuhkan.

Digital marketing merupakan salah satu usaha mempromosikan atau memasarkan produk melalui internet untuk menjangkau konsumen maupun calon konsumen dengan cepat. Media internet yang saat ini cukup populer digunakan untuk pemasaran produk antara lain Instagram, Tiktok, Shopee, YouTube, dan media sosial lainnya. Selain bisa mengefektifkan biaya pemasaran dan menjangkau pasar yang lebih luas, manfaat *digital marketing* juga memungkinkan pemasaran tanpa batasan ruang dan waktu.

Desa Petirhilir yang terletak di Kecamatan Baregbeg Kabupaten Ciamis merupakan kawasan perdesaan yang kaya akan sumber daya alam. Desa ini merupakan rumah bagi beragam produk lokal, termasuk kerajinan tangan, makanan, dan hasil pertanian. Kurang lebih ada 30 produk lokal yang merupakan produk UMKM. UMKM mencakup berbagai bidang usaha seperti perdagangan, jasa, industri, dan lain-lain. Di Indonesia, UMKM merupakan salah satu cara efektif untuk mengurangi angka kemiskinan dan pengangguran. Berdasarkan data statistik, UMKM merupakan kelompok usaha dengan jumlah terbanyak.

Salah satu produk UMKM yang sudah berkembang di Desa Petirhilir Kecamatan Baregbeg Kabupaten Ciamis tepatnya berada di RT 01/04 Dusun Sukaharja yaitu Arumanis Ridho Putra yang didirikan oleh bapak Kamaludin pada Tahun 2021 dengan jumlah karyawan kurang lebih ada 29 orang. Sebelum mendirikan perusahaan Arumanis ini, bapak Kamaludin memproduksi permen jahe. Namun setelah berjalan beberapa tahun, perusahaan permen jahe ini tidak berjalan secara optimal, dikarenakan dalam proses pemasarannya tidak menguntungkan sehingga produk tersebut tidak meraup keuntungan, melainkan merugikan perusahaan tersebut.



Gambar 1. Foto Produk Arumanis Ridho Putra

Arumanis merupakan salah satu UMKM yang memiliki potensi besar untuk berkembang dan menjangkau pasar yang lebih luas. Arumanis yang dikenal dengan cita rasa manis dan teksturnya yang unik merupakan produk tradisional yang telah lama dikenal masyarakat. Namun, dalam era digital saat ini, strategi pemasaran produk Arumanis Ridho Putra belum memanfaatkan *platform* media sosial sebagai alat pemasaran. UMKM ini masih mengandalkan metode pemasaran tradisional, seperti adanya pengiriman produk ke berbagai kota dan luar pulau, yang menunjukkan adanya permintaan yang cukup tinggi, contohnya Cianjur, Garut, Cikoneng, Bandung, dan Sumatera. Selain itu, perusahaan ini juga memiliki mobil khusus yang mendatangi langsung ke lokasi perusahaan.

Kegiatan pengabdian ini bertujuan untuk memberikan penyuluhan, pendampingan, serta pelatihan mengenai strategi pemasaran yang efektif dan praktis untuk produk-produk UMKM Arumanis Ridho Putra.

Produk UMKM yang dihasilkan oleh masyarakat Desa Petirhilir ini merupakan produksi olahan makanan yang diolah langsung di Desa Petirhilir dan dipasarkan hingga ke luar kota. Pemberdayaan masyarakat melalui pengembangan produk lokal *home industry* telah menjadi salah satu strategi yang efektif dalam meningkatkan kualitas hidup masyarakat di desa Petirhilir. Pengembangan produk lokal *home industry* ini memiliki beberapa kelebihan, diantaranya produk lokal ini dapat meningkatkan pendapatan masyarakat melalui penjualan yang dihasilkan, memberdayakan masyarakat setempat yang tidak memiliki pekerjaan, produk lokal ini dapat membantu mempertahankan budaya dan tradisi masyarakat setempat, produk lokal ini dapat meningkatkan kesadaran masyarakat terhadap pentingnya pengembangan sumber daya lokal.

Namun di sisi lain, masih banyak perusahaan *home industry* yang belum bisa memasarkan hasil produksinya lewat *platform* digital atau menggunakan *E-commerce* untuk memasarkannya di media online, karena kurangnya sumber daya manusia yang menguasai bidang tersebut. Jika produk UMKM tersebut dipasarkan lewat *E-commerce* pasti akan jauh lebih berkembang dan lebih mudah mendapatkan pembeli/pelanggan. Dengan hal tersebut maka peneliti melakukan sosialisasi dan edukasi terkait pemasaran digital ke setiap perusahaan guna untuk mengembangkan produk yang telah dibuatnya.

Kegiatan pengabdian ini dilakukan dengan tujuan spesifik untuk menggali persoalan riil yang dihadapi oleh UMKM Arumanis Ridho Putra dan memberikan pelatihan serta pendampingan langsung kepada UMKM Arumanis Ridho Putra dalam rangka meningkatkan penjualan melalui implementasi penggunaan aplikasi media online. Dengan demikian,

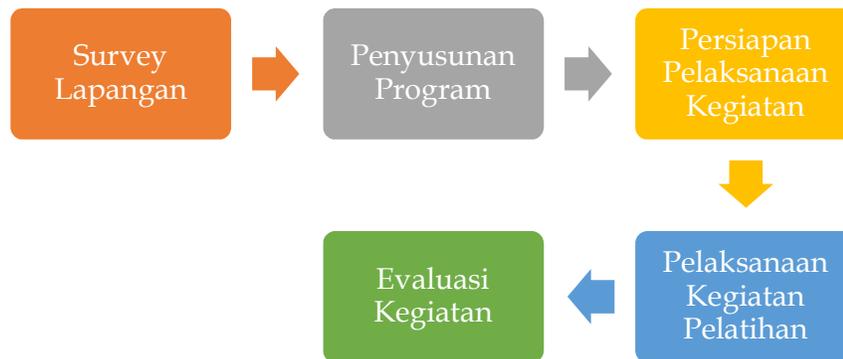
kegiatan ini diharapkan dapat membantu UMKM Arumanis Ridho Putra dalam meningkatkan penjualan dan mempertahankan bisnisnya.

BAHAN DAN METODE

Lokasi kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan di Dusun Sukaharja RT 01 RW 04 Desa Petirhilir, Kecamatan Baregbeg Kabupaten Ciamis.

Metode yang digunakan dalam pelaksanaan kegiatan ini yaitu metode pelatihan, dimana mahasiswa pengabdian menyampaikan pelatihan kepada pelaku UMKM secara lisan menjelaskan manfaat dan kegunaan media digital terhadap pengembangan produk lokal yang dibuat. Dalam pelaksanaan ini mahasiswa dibantu menggunakan *gadget*/HP dalam melakukan pelatihan kepada pelaku UMKM tersebut.

Berikut merupakan alur kegiatan yang dilakukan oleh tim pengabdian.



Gambar 2. Alur Kegiatan Pengabdian Mahasiswa

1) Survey Lapangan

Kami melakukan survey lapangan untuk mengumpulkan data tentang produk lokal UMKM Arumanis Ridho Putra. Data ini digunakan untuk memahami produk dan meningkatkan pemasaran digital. Pelaksanaan survey lapangan yang kami lakukan pada hari Selasa tanggal 11 Juni 2024 merupakan kegiatan awal kami setelah meminta izin kepada pihak desa. Dalam pelaksanaan ini kami juga didampingi oleh Bapak Abdul Rojak selaku aparaturn pemerintahan desa Petirhilir.



Gambar 3. Kegiatan survey lapangan

2) Penyusunan Program

Kami menyusun program kegiatan yang terinci, termasuk tujuan, metode, dan timeline. Program ini membantu dalam mengorganisir kegiatan pengabdian dengan lebih efektif dan efisien. Dalam penyusunan program untuk melakukan pelatihan ini, kami berdiskusi dengan semua anggota kelompok untuk menyusun strategi dalam melakukan pelatihan kepada pelaku UMKM Arumanis Ridho Putra.



Gambar 4. Tahap Penyusunan Program

3) Persiapan Pelaksanaan Kegiatan

Kemudian setelah kami menyusun program dan strategi yang akan diberikan kepada pelaku UMKM tersebut, langkah selanjutnya yaitu pelaksanaan kegiatan. Kami melakukan persiapan yang teliti, termasuk persiapan materi, perlengkapan, dan kelompok yang terlatih. Persiapan ini dilakukan untuk memastikan kegiatan praktikum berjalan dengan lancar dan sesuai dengan apa yang diharapkan.



Gambar 5. Persiapan Pelaksanaan Kegiatan

4) Pelaksanaan Kegiatan Pelatihan

Tahap selanjutnya pada hari Kamis tanggal 11 Juli kami melaksanakan kegiatan pelatihan yang diikuti oleh seluruh anggota kelompok dan langsung mendatangi pelaku UMKM Arumanis Ridho Putra. Kami melakukan pelatihan langsung di Desa Petirhilir, dengan memberikan materi yang relevan dan interaktif. Pelatihan ini membantu

meningkatkan kemampuan masyarakat setempat dalam mengembangkan produk lokal berbasis digital.



Gambar 6. Pelaksanaan Kegiatan Pelatihan *Digital Marketing*

5) Evaluasi Kegiatan

Kami melakukan evaluasi kegiatan untuk menilai efektivitas program, mengetahui kekurangan, dan meningkatkan kualitas kegiatan di masa depan. Evaluasi ini membantu dalam kegiatan pengembangan produk lokal UMKM Arumanis Ridho Putra dan pemasaran digitalnya yang telah dilakukan pelatihan oleh tim pengabdian.

Kegiatan pengabdian pada masyarakat ini bertujuan untuk memberikan pengetahuan tentang *digital marketing* kepada pelaku UMKM di Desa Petirhilir, Kecamatan Baregbeg Kabupaten Ciamis. Kegiatan ini dilakukan dengan menggunakan metode observasi dan pelatihan praktik mengenai *digital marketing* dan penerapannya. Peserta kegiatan ini adalah pelaku UMKM Arumanis Ridho Putra desa Petirhilir Kecamatan Baregbeg Kabupaten Ciamis.

Kegiatan pengabdian ini dilakukan melalui kegiatan pelatihan *digital marketing* secara langsung di Perusahaan Arumanis Ridho Putra guna meningkatkan pemasaran. Pelatihan *digital marketing* yang dilakukan ialah pada platform Instagram dan Tiktok. Kegiatan ini sebelumnya diawali dengan observasi terlebih dahulu kepada masyarakat Desa Petirhilir. Untuk mencari informasi mengenai potensi-potensi yang dapat dikembangkan dari desa dan sejumlah keluhan masyarakat dapat dilakukan dengan cara observasi. Dari cara tersebut didapatkan beberapa poin yang perlu untuk dilakukan peningkatan. Hal yang paling signifikan untuk dilakukan peningkatan adalah proses pemasaran hasil produk olahan Arumanis Ridho Putra.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Digital marketing mempunyai pengaruh yang cukup besar dalam dunia usaha. Melalui *digital marketing* yang memanfaatkan media sosial, masyarakat dapat menerima informasi

dengan lebih cepat. Maka dari itu kami melakukan kegiatan pelatihan *platform* media online untuk pemasaran kepada pihak perusahaan Arumanis Ridho Putra yang dilaksanakan pada hari Kamis, 4 Juli 2024 di Lokasi Perusahaan.

Tujuan dilaksanakannya pelatihan ini yaitu untuk meningkatkan kemampuan UMKM Arumanis dalam memanfaatkan *platform* media online untuk pemasaran produk lokal. Selain itu juga untuk membekali pemilik UMKM Arumanis dengan pengetahuan dan keterampilan yang diperlukan dalam menggunakan media sosial secara efektif untuk memasarkan produk, karena penggunaan media sosial dalam pemasaran telah terbukti efektif dalam meningkatkan visibilitas dan penjualan produk berbagai jenis usaha.

Langkah pertama pada pelatihan *digital marketing* ini yaitu dengan adanya pembuatan akun media sosial Instagram dan TikTok, serta penjelasan mengenai fitur-fitur yang ada di dalamnya, kemudian menjelaskan mengenai tata cara secara langsung mengenai penggunaannya untuk kebutuhan promosi dan penjualan, setelah itu penyerahan akun media sosial Tiktok dan Instagram yang telah dibuat. Terdapat beberapa keuntungan dalam penggunaan Instagram dan TikTok sebagai alat media promosi, yaitu seperti penggunaannya yang sangat mudah, serta dalam menyampaikan informasi kepada masyarakat juga tidak memerlukan biaya. TikTok saat ini merupakan salah satu media sosial terpopuler dan dianggap dapat memberikan dampak positif, terutama dalam dunia bisnis. Media sosial ini telah menjadi *platform* promosi utama bagi para pebisnis online. Instagram juga memiliki fitur-fitur yang serupa dengan TikTok, dan merupakan media sosial yang cukup populer di kalangan masyarakat menengah ke atas. Kedua media sosial tersebut memiliki fungsi yang hamper sama dalam bidang promosi dan pemasaran.

Pelaku UMKM dapat memanfaatkan media sosial untuk menjangkau konsumen yang lebih luas. Penting juga bagi para pelaku UMKM untuk lebih kreatif dalam *memposting* produk, termasuk pengambilan foto produk, *caption* (keterangan) dan *hashtag*, sehingga dapat mempermudah calon konsumen untuk menemukan produk apa saja yang dijual. Dalam dunia bisnis, khususnya yang bergerak dalam penerapan *digital marketing*, evaluasi kegiatan merupakan hal yang sangat penting untuk mengidentifikasi serta mengatasi hambatan yang terjadi. Evaluasi ini dapat meningkatkan inovasi dan menyesuaikan strategi pemasaran produk.



Gambar 7. Pelaksanaan Kegiatan Pengabdian

Dengan adanya pelatihan melalui media sosial atau pemasaran melalui media sosial, telah membuka peluang baru yang dapat mengembangkan potensi bagi UMKM untuk menghubungkan produk mereka dengan pasar yang lebih luas dan beragam. Melalui platform digital tersebut, UMKM dapat mengembangkan identitas merek, mengkomunikasikan nilai produk, dan berinteraksi langsung dengan pelanggan potensial. Pengabdian berharap semoga program yang diberikan kepada pelaku UMKM Arumanis Ridho Putra bisa membantu akan pengembangannya.

Keberhasilan pada pelatihan ini didukung oleh materi yang mudah dipahami. Kelebihan program ini terletak pada pendekatan praktis yang digunakan dan mudah dilakukan, namun untuk kelemahannya yaitu adanya keterbatasan waktu dari mahasiswa yang melakukan pengabdian.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini berupa Pelatihan *Digital Marketing* dalam Pemasaran Produk Lokal UMKM Arumanis Ridho Putra di Desa Petirhilir Kecamatan Baregbeg Kabupaten Ciamis sudah dilaksanakan sesuai dengan tujuan pelaksanaan kegiatan.

Meskipun UMKM Arumanis ini telah berhasil melakukan pengiriman produk ke berbagai kota besar di Indonesia dan luar pulau, metode pemasaran tradisional ini belum sepenuhnya mampu memenuhi potensi pasar yang lebih luas. Pelatihan *platform* media online untuk pemasaran yang telah dilaksanakan bertujuan untuk membekali pemilik UMKM dengan pengetahuan dan keterampilan yang diperlukan untuk memanfaatkan media sosial sebagai alat pemasaran yang efektif.

Saran pada kegiatan pengabdian ini adalah dengan menerapkan sistem pemasaran berbasis digital/online dalam pemasaran produk UMKM Arumanis Ridho Putra diharapkan bisa mengembangkan produk lokal ini dan bisa menjadi perusahaan yang lebih besar lagi

sehingga bisa banyak memberdayakan masyarakat desa Petirhilir, Kecamatan Baregbeg, Kabupaten Ciamis.

DAFTAR PUSTAKA

- Chusniyah, I., & Fauza, N. (2022). Pelatihan Digital Marketing Bagi Pelaku UMKM Sebagai Upaya Peningkatan Pemasaran Di Masa Pandemi Bagi Masyarakat. *Khidmatuna: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 2(2), 138-149
- Girsang, N. M., & Riski, W. N. (2023). Pemanfaatan Media Sosial Sebagai Media Promosi Produk UMKM di Sumatera Barat. *Journal of Tourism Sciences, Technology and Industry*, 2(1), 1-10.
- Hendriadi, A. A., Sari, B. N., & Padilah, T. N. (2019). Pelatihan Digital Marketing Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) di Kabupaten Karawang. *Jurnal Pengabdian Masyarakat J-DINAMIKA*, 4(2), 120-125.
- Kurniasi, E. R., Ayuni, R., Dewa, B. P., Pramadhani, R., Yanti, P., Zuhriyyah, D., ... & Sari, E. A. (2021). Pelatihan Pemasaran Digital Produk Desa Nadung: Kopi Teh Pelawan Dan Gula Kabung. *Jurnal Abdimas Bina Bangsa*, 2(1), 187-197.
- Lesmanah, U., Melfazen, O., & Yazirin, C. (2023). Pelatihan Digital Marketing untuk Meningkatkan Pemasaran Produk UMKM Ikan Asin. *I-Com: Indonesian Community Journal*, 3(4), 1719-1725.