

PELATIHAN DIGITAL MARKETING DAN PENGELOLAAN KEUANGAN PADA PELAKU UMKM PASCA PANDEMI DI DESA BANARAN

Mahfud Nugroho

Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomika dan Bisnis, Universitas Selamat Sri

Email : mahfudnugroho888@gmail.com

Disubmit : 01/01/24 | Diterima : 16/01/24 | Diterbitkan : 31/01/24

ABSTRACT

The people of Banaran Village, Banyuputih District, Batang Regency, most of the population work as farmers, livestock breeders and entrepreneurs (banaran.desa.id). The location of Banaran village which is close to the Pantura road and also many national scale factories encourages residents to open culinary businesses to meet the consumption needs of factory workers. Since the emergence of Covid-19 in 2019 until now, many entrepreneurs have experienced a decline in turnover and many have even been forced to stop their business. After the pandemic ended, new and old entrepreneurs began to emerge again. This raises new challenges that must be faced by entrepreneurs, namely changes in people's consumption styles which are switching to digital technology. Digital technology makes activities easy and fast. This is one of the reasons why entrepreneurs also need to keep up with technological developments. Apart from that, entrepreneurs' ability to manage finances is still low, so there is a need for digital marketing and financial management training. The results of this training were based on the results of the post-test, the average score increased between the pre-test and post-test scores. Thus, this training has a positive impact on the knowledge and experience of entrepreneurs in Banaran Village, Banyuputih District, Batang Regency.

Keywords: community service, digital marketing, financial management

ABSTRAK

Masyarakat Desa Banaran, Kecamatan Banyuputih, Kabupaten Batang mayoritas penduduknya berprofesi sebagai petani, peternak dan pedagang (UMKM). Lokasi desa Banaran yang dekat dengan jalan pantura dan juga banyak pabrik berskala nasional mendorong warga untuk membuka bisnis kuliner (warungan) untuk memenuhi kebutuhan konsumsi para pekerja pabrik. Sejak munculnya Covid 19 tahun 2019 sampai sekarang banyak pengusaha yang mengalami penurunan omset bahkan banyak yang terpaksa harus menghentikan usahanya. Setelah masa pandemi berakhir mulai bermunculan kembali pengusaha baru dan pengusaha lama. Hal ini menimbulkan tantangan baru yang harus dihadapi oleh pengusaha yaitu perubahan gaya konsumsi masyarakat yang sudah beralih ke teknologi digital. Teknologi digital membuat aktivitas jadi mudah dan cepat. Ini menjadi salah satu alasannya kenapa pengusaha juga perlu mengikuti perkembangan teknologi. Selain itu kemampuan pengusaha dalam pengelolaan keuangan juga masih rendah, Sehingga perlu adanya pelatihan *digital marketing* dan pengelolaan keuangan. Hasil dari pelatihan ini berdasarkan dari hasil *posttest* rata-rata mengalami kenaikan nilai antara nilai *pretest* dan *posttest*. Dengan demikian pelatihan ini memiliki dampak positif bagi pengetahuan dan pengalaman para pengusaha (UMKM) di desa Banaran, Kec. Banyuputih, Kab, Batang.

Kata Kunci : *Digital Marketing*, Pengabdian Masyarakat, Pengelolaan Keuangan,

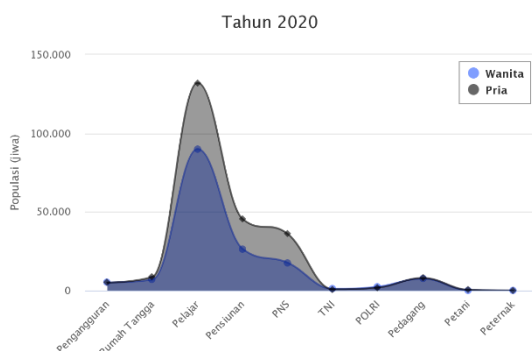
Pendahuluan

Perkembangan teknologi yang semakin maju menuntut para masyarakat

khususnya wirausaha untuk mengikuti perkembangan yang ada. Segala kegiatan manusia dari bangun tidur sampai tidur

kembali dilayani oleh teknologi (Wilsonotomo and Putra, 2018). Mulai dari kebutuhan makan, minum, bekerja sampai dengan jual beli sudah menggunakan teknologi. Sekarang semua orang sudah bisa membeli kebutuhan hidupnya hanya dengan *smartphone* (Prastiwi and Fitria 2020). Dahulu ketika orang ingin membeli atau menjual produk harus bertemu secara langsung saat ini hal itu sudah tidak berlaku lagi. Karena sekarang masyarakat telah disediakan yang namanya *marketplace* atau *e-market* atau yang lebih dikenal dengan istilah *e-commerce*. Dengan adanya *marketplace* penjual dan pembeli dapat bertansaksi hanya menggunakan *smartphone*.

Secara demografis dikutip dari banaran.desa.id (2022) menyatakan jumlah penduduk desa Banaran berdasarkan IDM tahun 2021 sebesar 2.620 jiwa yang terdiri dari 1.325 laki-laki dan 1.297 perempuan, mengalami penurunan karena tingkat kematian ditahun 2020-2021 yang terkena dampak wabah virus covid-19. Desa Banaran terletak pada batas wilayah sebelah utara berbatasan dengan desa Panundan, sebelah selatan berbatasan dengan desa Kalangsono, sebelah timur berbatasan dengan desa Bulu dan sebelah barat berbatasan dengan desa Sembung. Sebagian besar penduduk desa Banaran adalah petani. Sedangkan untuk bidang peternakan sebagian besar masyarakat menjadikan ternak kambing dan ayam sebagai tambahan pekerjaan.



Gambar 1 Data Penduduk Desa Berdasarkan Pekerjaan Kabupaten Batang Berdasarkan data dari Desa Jawa Tengah (2021) Jumlah penduduk berdasarkan

profesi di Kabupaten Batang sendiri didominasi oleh pelajar yang berjumlah 222.001 jiwa, Pensiunan 71.856 jiwa, PNS 53.652 jiwa, dan yang berprofesi sebagai wirausaha atau Pedagang (UMKM) yaitu 15.427 jiwa. 15.427 jiwa ini tersebar diseluruh wilayah Kabupaten Batang dan termasuk di Kecamatan Banyuputih.

Didesa Banaran, Kecamatan Banyuputih banyak masyarakat yang berprofesi sebagai wirausaha atau pedagang (banaran.desa.id 2022). Letak desa Banaran yang dekat dengan jalan pantura dan juga beberapa pabrik berskala nasional sehingga membuat penduduk desa Banaran banyak yang memanfaatkan peluang untuk menjadi wirausaha atau pedagang dengan menyediakan kebutuhan seperti kuliner (warungan) dan barang-barang lainnya. Berdasarkan hasil observasi menunjukkan bahwa semenjak munculnya virus covid-19 pada awal tahun 2020 sampai saat ini banyak pengusaha yang mengalami penurunan omset bahkan sampai harus menghentikan usahanya. Pasca pandemi covid-19 ini mulai tumbuh lagi para pengusaha baru dan lama. Pasca pandemi covid-19 ini ada tantangan baru yang harus dihadapi oleh para pengusaha yaitu perubahan gaya konsumsi masyarakat yang beralih ke teknologi digital. Teknologi digital membuat semua aktivitas jadi mudah dan cepat. Ini menjadi salah satu alasan kenapa pengusaha juga perlu mengikuti perkembangan teknologi. Dalam pelatihan *digital marketing* ini, tim pengabdian kepada masyarakat ingin membagikan sedikit ilmunya untuk membantu para pengusaha dalam mengenalkan dan mengoperasikan teknologi *digital marketing* melalui *smartphone*. Selain itu dari data observasi kemampuan pengusaha dalam pengelolaan keuangan juga masih rendah, Sehingga perlu adanya pelatihan pengelolaan keuangan.

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan dalam rangka membantu masyarakat khususnya yang berprofesi sebagai pedagang atau wiraswasta yang merupakan warga desa Banaran, Kecamatan Banyuputih,

Kabupaten Batang. Beberapa permasalahan yang dihadapi oleh mitra adalah sebagai berikut :

1. Para Pedagang atau Pengusaha di Desa Banaran masih asing dengan aplikasi *online* yang dapat digunakan untuk mempromosikan usahanya.
2. Para Pedagang atau Pengusaha di Desa Banaran belum tahu cara menggunakan aplikasi untuk mempromosikan produk yang dimiliki
3. Para Pedagang atau Pengusaha di Desa Banaran masih menggunakan cara manual atau tradisional dalam mempromosikan produknya.
4. Para Pedagang atau Pengusaha di Desa Banaran belum tahu bagaimana strategi untuk menjaring pasar yang luas dengan memanfaatkan *smartphone* yang dimiliki
5. Para Pedagang atau Pengusaha di Desa Banaran belum tahu bagaimana cara meningkatkan penjualan dengan aplikasi di *smartphone*
6. Para pedagang atau pengusaha belum tahu bagaimana mengelola keuangan pada usaha kecil.

Sebelum kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan peserta diberikan lembar *pretest* untuk mengukur kemampuan peserta baik pengetahuan

maupun keterampilan yang berkaitan dengan materi *digital marketing* dan pengelolaan keuangan. Setelah materi disampaikan peserta kemudian diberikan kembali lembar pertanyaan (*post-test*) yang digunakan untuk mengukur keberhasilan dalam penyampaian materi.

Materi disampaikan dalam bentuk ceramah dan diskusi atau tanya jawab peserta. Ceramah atau penjelasan materi disampaikan dalam waktu kurang lebih 30 menit. Hasil dari kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini adalah:

1. Masyarakat desa Banaran menjadi tidak asing lagi dalam menggunakan aplikasi *marketplace* di *social media*,
2. Pedagang atau wirausaha jadi tahu cara menggunakan aplikasi untuk mempromosikan produk,
3. Pedagang atau wirausaha di desa Banaran telah mengetahui bagaimana strategi untuk menjaring pasar yang luas dengan menggunakan *smartphone*
4. Pedagang atau wirausaha desa Banaran tahu bagaimana cara meningkatkan penjualan dengan aplikasi di *smartphone*
5. Pedagang atau wirausaha tahu bagaimana mengelola keuangan pada usaha kecil



Gambar 2 Pelatihan Digital Marketing dan Pengelolaan Keuangan desa Banaran, Banyuputih, Batang

Metode Pelaksanaan

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) ini dilaksanakan di Desa Banaran, Kecamatan Banyuputih, Kabupaten Batang. Peserta dari kegiatan PKM ini adalah warga masyarakat desa Banaran yang berprofesi sebagai Pedagang atau wirausaha. Bahan yang digunakan dalam kegiatan ini adalah materi kegiatan, laptop, LCD Proyektor, alat peraga berupa produk jadi untuk *sample* promosi dan pelatihan foto produk, lembar *pre-test* dan *post-test* yang digunakan untuk mengukur kemampuan dan pengetahuan peserta dan *smartphone* untuk praktek membuat iklan yang menarik serta bagaimana caranya iklan di *social media* dan *marketplace*. *Social media* yang digunakan dalam pelatihan ini adalah facebook dan whatsapp. Sedangkan untuk *marketplace* yang digunakan adalah ShopeeFood dari aplikasi shopee dan gofood dari aplikasi Gojek.

Pelaksanaan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini dilaksanakan dengan metode ceramah, diskusi atau tanya jawab serta praktek langsung *digital marketing* menggunakan *smartphone*.

Dalam mengukur keberhasilan dari kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini menggunakan lembar *pretest* untuk mengukur kemampuan awal peserta sebelum diberikan pelatihan dan lembar *posttest* untuk melihat adanya peningkatan pengetahuan atau kemampuan peserta terkait materi yang disampaikan.

Jumlah peserta yang berjumlah kurang lebih 33 orang telah dilakukan *pretest* dan *posttest* dengan hasil tes yaitu 24 Orang mengalami peningkatan pengetahuan atau kemampuan dari materi yang disampaikan, sejumlah 6 orang tidak mengalami perubahan peningkatan nilai setelah diberikan materi dan 3 orang mengalami penurunan skor setelah diberikan materi.

Dalam kegiatan pelatihan tentang *digital marketing* dan pengelolaan keuangan ini tim Pengabdian Kepada Masyarakat tidak berhenti sampai disini melainkan juga ada tindak lanjut yaitu tim PKM membuka ruang konsultasi bagi para peserta apabila peserta

mengalami kendala ketika menjalankan usahanya khususnya kendala dibidang keuangan dan pemasaran.

Hasil dan Pembahasan

Kegiatan pelatihan ini dimulai dengan koordinasi antara tim Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) dengan mitra untuk mengajukan kerjasama. Koordinasi ini dilakukan kurang lebih dua bulan sebelum pelaksanaan kegiatan. Kemudian dilanjutkan dengan penandatanganan kerjasama dengan mitra setelah mitra menyetujui. Kurang lebih satu minggu setelahnya mitra memberikan informasi terkait waktu pelaksanaan dan lokasi yang akan digunakan untuk acara pelatihannya.

Kegiatan dilaksanakan pada hari Kamis, 30 Maret 2023 sekitar pukul 13.00 WIB. Acara dibuka oleh pembawa acara kemudian dilanjutkan dengan sambutan dari Perwakilan Kepala Desa dan dilanjutkan dengan acara pelatihan *digital marketing* dan pengelolaan keuangan. Kegiatan ini tim Pengabdian Kepada Masyarakat tidak sendirian melainkan dibantu dari teman teman mahasiswa dalam pelaksanaan kegiatan ini. Sebelum materi disampaikan pemateri memberikan lembar *pretest* kepada peserta untuk mengukur kemampuan atau pengetahuan peserta terkait materi yang akan disampaikan. Kemudian pemateri mulai menyampaikan materinya dengan metode ceramah selama kurang lebih 30 menit, dan dilanjutkan dengan diskusi atau tanya jawab lalu dilanjutkan dengan materi praktek dengan menggunakan *smartphone* masing-masing. Dalam kegiatan ini peserta diberikan materi tentang promosi produk menggunakan aplikasi whatsapp, facebook dan promosi serta iklan di *marketplace* shopee dan shopeefood serta gofood dari aplikasi gojek. Peserta diajari bagaimana mendaftarkan produk jualannya ke aplikasi Go-food, lalu diajarkan teknik foto produk yang baik. Peserta juga diajari bagaimana membuat konten promosi yang efektif mulai dari foto produk yang menarik sampai dengan bagaimana membuat kata atau kalimat promosi ajakan (*copywriting*) yang

menarik calon pelanggan. Kemudian peserta juga diajarkan bagaimana mengelola keuangan, mulai dari menghindari hutang untuk modal awal usaha, membedakan uang modal usaha dan uang pribadi dengan pisah rekening, menghindari memberikan kasbon kepada pelanggan, dan lain-lain.

Acara berlangsung dengan lancar dan kondusif. Peserta mengikuti kegiatan dengan antusias dan riang. Pada saat sesi diskusi atau tanya jawab banyak peserta yang khawatir tidak bisa mengoperasikan aplikasinya karena merasa usia sudah tua dan gaptek. Kebanyakan peserta bertanya secara teknis sehingga bisa langsung dijawab oleh pemateri sambil dipraktekkan. Acara pelatihan ini selesai tepat pukul 15.00 WIB. Sebelum acara diakhiri ada *closing statement* dari pemateri bahwa untuk akan ada tindak lanjut dari kegiatan ini yaitu berupa ruang pendampingan dimana peserta pelatihan dapat berkonsultasi langsung apabila ada kendala ketika peserta mempraktekkan materi yang disampaikan ataupun permasalahan lain yang berkaitan dengan pemasaran digital dan pengelolaan keuangan dengan pembagian nomor kontak pemateri yang dapat dihubungi sewaktu-waktu. Setelah acara pelatihan selesai kemudian dilanjutkan dengan pembagian lembar *Posttest* kepada peserta untuk mengetahui apakah ada peningkatan pengetahuan setelah dilakukan pelatihan. Terbukti dari nilai *Posttest* ada kenaikan skor yang artinya ada peningkatan pengetahuan terkait materi yang disampaikan.

Tabel 1 Hasil Pretest dan Posttest

Peserta	Pretest	Posttest
Yayuk Ekowati	65	70
Abdul Khofid	50	65
Yuhri	70	75
Khoeroh	60	80
Zumrotul M	65	85
Siti Kholifah	70	65
Sumi Yanti	55	45
Nur Khofafah	45	75
Isnawati	60	75
Nahdiyah	70	75
Maemunah	65	75
Suliswati	55	60
Muftia Jariyah	75	75
Agus Purwanto	70	80
Sarno	75	70
Nurul Khikmah	65	85
Nurul H	70	75
Istikharah	75	80
Nur Faizin	50	50
Gilang A F	45	70
M. Badru M	50	70
M. N. Rohamdi	50	70
M. Bagus	50	65
Maisaroh	60	60
Kurniawati	65	70
Chintia	75	85
Khusnul	70	70
Fuadiah	65	75
Maratus S	60	60
Milah S	70	85
Riska	75	80
Nurlaila	80	80

Dari Tabel 1 diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa pengetahuan peserta meningkat dengan adanya pelatihan ini. Kesuksesan dari acara ini perlu adanya tindak lanjut seperti pendampingan atau ruang konsultasi yang diberikan kepada peserta sehingga ada keberlanjutan dalam pemberdayaan masyarakat desa Banaran.

Kegiatan ini merupakan kegiatan yang memberikan solusi bagi peserta karena peserta merupakan pedagang atau wirausaha yang membutuhkan pelatihan promosi

melalui *smartphone* dengan menggunakan media *marketplace* dan *social media*, dimana kedua *platform* ini merupakan yang paling banyak digunakan untuk transaksi jual beli secara *online*.

Simpulan

Dari kegiatan pelatihan ini mitra merasa terbantu karena masih belum ada pelatihan sebelumnya yang memberikan pelatihan bagaimana mempromosikan produk yang baik dan menarik melalui *smartphone* dengan *social media* facebook dan whatsapp serta *marketplace* shopee.

Hasil dari pelatihan ini memberikan dampak yang positif bagi peserta yaitu warga desa Banaran, Kecamatan Banyuputih, Kabupaten Batang yang berprofesi sebagai pedagang atau wirausaha. Hal ini ditunjukkan dari peningkatan nilai dari *pretest* ke nilai *posttest*.

Ucapan Terima Kasih

Ucapan terima kasih diberikan kepada Kepala Desa desa Banaran, yang telah memberikan kesempatan, waktu dan tempat untuk tim pengabdian sehingga kegiatan pelatihan ini dapat berjalan dengan baik dan lancar. Terima kasih juga kepada tim KKN UIN Abdurahman Wahid Pekalongan yang telah membantu dalam berjalannya acara. Serta tim PKK desa Banaran yang selalu memberikan *support* jalannya acara sehingga peserta bisa tetap fokus dan kondusif dalam mengikuti kegiatan pelatihan.

Daftar Pustaka

Banaran.desa.id. 2022. "Demografi Desa Banaran." Desa Banaran Kabupaten Batang. 2022.
<http://banaran.desa.id/demografi>.

Prastiwi, Iin Emy, and Tira Nur Fitria. 2020. "Budaya Hedonisme Dan Konsumtif Dalam Berbelanja Online Ditinjau Dari Perpektif Ekonomi Syariah." *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam* 6, no. 3: 731.
<https://doi.org/10.29040/jiei.v6i3.1486>.

Si Desa Jawa Tengah. 2021. "Data Penduduk Kabupaten Batang." Si Desa Jawa Tengah. 2021.
<https://sidesa.jatengprov.go.id/pemkab/kependudukan/33.25>.

Wilonotomo, Wilonotomo, and Bagas Hidayat Putra. 2018. "Innovation of Technology on Immigration Services, Specifically on Manufacturing a Passport in the Immigration Office With the Application of Eps System (Express Passport Service)." *Jurnal Ilmiah Kajian Keimigrasian* 1, no. 2: 97–106.
<https://doi.org/10.52617/jikk.v1i2.38>.