

Pelatihan Peningkatan Omset Penjualan Melalui Marketplace pada Pengrajin Kayu dan Pengusaha Souvenir di Kabupaten Samosir

Hanna Meilani Damanik¹, Christnova Hasugian², Hendrik E.S Samosir³, Martin Luter Purba⁴

^{1,2,3,4} Universitas HKBP Nommensen Medan, Indonesia

Corresponding Author

Nama Penulis: Hanna Meilani Damanik

E-mail: hanndamanik@uhn.ac.id

Abstrak

Pengabdian berisi tentang pelaksanaan kegiatan pelatihan untuk meningkatkan omset penjualan dengan memanfaatkan teknologi digital pada pengrajin kayu dan pengusaha souvenir pada Kabupaten Samosir. Selama ini para pengrajin dan pengusaha di daerah Kabupaten Samosir masih sangat bergantung pada pemasaran secara tradisional sehingga omset penjualan produk mereka tergolong rendah. Oleh karena itu, maka pengabdian ini dilakukan untuk memberi pengetahuan bagaimana memanfaatkan market place sebagai media pemasaran sekaligus cara meningkatkan omset penjualan para pengrajin kayu dan pengusaha souvenir di Kabupaten Samosir. Adapun market place yang diperkenalkan adalah Shopee. Metode yang digunakan adalah ceramah dan pelatihan dalam menuntun langkah-langkah dalam pembuatan akun Shopee untuk berjualan. Melalui kegiatan pengabdian masyarakat ini, pelatihan memotivasi pelaku UMKM diharapkan mampu menjadi sumber daya manusia yang memiliki kompetensi inti yang menjadi sumber keunggulan bersaing. Dengan pemahaman mereka setelah mendengarkan dan mengikuti segala bentuk wacana, mereka menyadari pentingnya melek teknologi, pemanfaatan akun marketplace sebagai penjual dapat membantu pelaku UMKM dalam meningkatkan omset penjualan mereka.

Kata kunci - UMKM, Teknologi, Motivasi, Marketplace, Omset

Abstract

The service contains the implementation of training activities to increase sales turnover by utilizing digital technology for wood craftsmen and souvenir entrepreneurs in Samosir Regency. So far, craftsmen and entrepreneurs in the Samosir Regency area are still very dependent on traditional marketing so that the sales turnover of their products is low. Therefore, this service was carried out to provide knowledge on how to utilize the market place as a marketing medium as well as how to increase the sales turnover of wood craftsmen and souvenir entrepreneurs in Samosir Regency. The market place introduced is Shopee. The method used was lectures and training in guiding the steps in creating a Shopee account to sell. Through this community service activity, training motivates MSME players to be able to become human resources who have core competencies that are a source of competitive advantage. With their understanding after listening and following all forms of discourse, they realize the importance of technological literacy, the use of marketplace accounts as sellers can help MSME players in increasing their sales revenue.

Keywords - MSMEs, Technology, Motivation, Marketplace, Turnover

PENDAHULUAN

Perkembangan internet pada masa sekarang ini bergerak dengan cepat dimana dunia telah melihat bagaimana kemajuan teknologi informasi dan komunikasi yang mampu mengubah manusia dan tatanan ekonomi dunia. Perubahan dalam pemasaran inilah yang dirasakan oleh Sektor Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) yang dianggap sebagai tulang punggung ekonomi Indonesia (Reza, 2018). Di Indonesia, terdapat lebih kurang 59,2 juta pelaku UMKM dengan memberikan kontribusi 56 persen dari total perekonomian negara sampai saat ini. Namun, dari total UMKM tersebut, baru 3,97 persen juta UMKM yang sudah masuk online. Para pelaku UMKM sebaiknya diberikan pelatihan dan pengetahuan mengenai bisnis online. Sehingga pelaku usaha atau UMKM tersebut bisa menjual barangnya secara global.

Salah satu potensi untuk mengembangkan dunia usaha melalui *online marketing*. Penelitian yang dilakukan oleh Piarna menunjukkan bahwa para pelaku UMKM dapat memanfaatkan media sosialnya dalam mengembangkan pemasarannya. (Piarna & Fathurohman, 2020). Salah satu dampak dari perkembangan media sosial itu adalah lahirnya *marketplace*. Munculnya beragam *marketplace* di Indonesia terus membangun inovasi baru dengan memberikan fitur-fitur menarik untuk meningkatkan jumlah pengunjung yang mengunduh *playstore*. Begitu banyaknya pengguna *marketplace* di Indonesia tentu membuka peluang bisnis untuk menciptakan inovasi baru atau aplikasi baru yang bisa membantu konsumen. *Marketplace* yang cukup diminati Indonesia diantaranya Tokopedia, Shopee, Lazada, dll. Pengabdian kali ini memperkenalkan Shopee sebagai market place yang akan digunakan sebagai e-commerce bagi para pelaku UMKM di Kabupaten Samosir. Aktivitas pemasaran di jaman sekarang memang telah memiliki perbedaan dan pergeseran dibandingkan beberapa tahun silam, karena di saat ini segala bentuk perdagangan, pemasaran dan penjualan serta distribusi, informasi dan penyebarannya kepada konsumen dengan mudah dapat dibantu melalui keberadaan *marketplace* didukung dengan semakin tinggi animo Masyarakat dalam berbelanja online.

Kabupaten Samosir merupakan salah satu destinasi wisata yang sedang dikembangkan potensi pariwisatanya. Kabupaten Samosir terus bergerak dalam berbagai program yang dirancang Pemkab setempat. Selain mengandalkan wisata Danau Toba dan budayanya, Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) juga terus didorong maju untuk meningkatkan perekonomian masyarakat. Kabupaten Samosir memiliki ribuan pelaku UMKM yang harus didukung agar berkembang cepat khususnya di era digital. Pelatihan dan pendampingan kepada para pelaku UMKM harus rutin dilakukan sehingga dapat berkompetisi lebih tangguh dengan UMKM lainnya. Selama ini para pelaku usaha UMKM khususnya pengrajin ukiran kayu dan pengusaha souvenir hanya memasarkan produk mereka secara offline pada beberapa titik objek wisata di Kabupaten Samosir, sehingga mereka terkesan seperti pedagang yang hanya 'menunggu saja' hingga ada pembeli yang berminat datang. Akan tetapi dengan adanya pengenalan terhadap market place ini, maka para pelaku UMKM di Kabupaten Samosir dapat terlibat 'menjemput bola' untuk merangkul para pembeli mereka bahkan mereka dapat menjangkau pasar yang lebih luas dari sekedar wilayah mereka berjualan selama ini.

Dalam upaya mengembangkan potensi usaha daerah Samosir perlu dilakukan peningkatan keterampilan para pelaku usaha industri kecil, promosi dan pemasaran melalui pameran-pameran yang diselenggarakan baik pemerintah daerah maupun swasta. Salah satu upaya peningkatan pemasaran adalah dengan pemanfaatan *marketplace*, dengan pemasaran yang tepat maka omset penjualan pun diharapkan dapat meningkat.

METODE

Topik pada pelatihan kepada pelaku UMKM khususnya para pengrajin kayu dan pengusaha souvenir di Kabupaten Samosir adalah Peningkatan Omset Penjualan melalui *Marketplace* pada Pengrajin Kayu dan Pengusaha *Souvenir* di Kabupaten Samosir. Adapun metode pelaksanaan yang dilakukan dalam pelatihan tersebut adalah: (1) Pengenalan dan sosialisasi program pengabdian masyarakat kepada pengrajin ukiran kayu dan pengusaha *souvenir* untuk menyampaikan latar

This work is licensed under Creative Commons Attribution License 4.0 CC-BY International license

belakang dan tujuan dari kegiatan; (2) Pelatihan Pemanfaatan *marketplace* guna memperkenalkan pengrajin ukiran kayu dan pengusaha *souvenir* di Pangururan Kabupaten Samosir kepada masyarakat luas; (3) Mengajarkan langkah-langkah dalam pembuatan akun berjualan di salah satu *marketplace* (sebagai contoh : pembuatan akun Shopee) dan (4) Melakukan evaluasi untuk mengetahui keberhasilan tentang pelatihan yang sudah diberikan kepada pengrajin ukiran kayu di Pangururan Kabupaten Samosir

HASIL DAN PEMBAHASAN

Komunikasi dijalin kepada Bapak Togar Siboro selaku Kepala Bidang Dinas Koperasi & UMKM sekaligus sebagai pimpinan pada Dewan Kerajinan Nasional Daerah (Dekranasda) Kabupaten Samosir, tim penulis mendiskusikan perihal kebutuhan para pelaku umkm yang bernaung dibawah Dekranasda Kabupaten Samosir. Berdasarkan hasil diskusi tersebut maka disepakati bahwa tim penulis akan berbagi pengetahuan bagi pelaku UMKM Kabupaten Samosir tersebut terkait dengan bagaimana pemanfaatan *market place* sebagai media pemasaran sekaligus cara meningkatkan omset penjualan mereka. Dalam kegiatan ceramah dan pelatihan disampaikan bahwa terdapat beberapa manfaat yang dirasakan UMKM yang melakukan digitalisasi usaha yaitu dapat (1) Mempermudah proses pemasaran; (2) Menjangkau pasar lebih luas; (3) meningkatkan profesionalisme para pelaku UMKM; (4) Menekan biaya operasional; (5) Dapat mengatur budget atau anggaran dana pemasaran dan (5) Meningkatkan omset/pendapatan. Setelah diberikan pemaparan singkat terkait perlunya mengenal *market place* beserta dengan berbagai keuntungannya dilanjutkan dengan memberikan panduan secara teknis bagaimana membuka dan mengelola akun di market place. Setiap peserta dipandu langsung dari mulai membuat akun hingga mengaktivasikan setiap akun mereka dan siap untuk digunakan berjualan.



Gambar 1.
Kegiatan Sambutan Acara



Gambar 2.
Kegiatan Pelatihan

KESIMPULAN

Pengrajin kayu dan pengusaha *souvenir* di Kabupaten Samosir, sebagian besar masih berskala jenis usaha mikro. Pengetahuan terhadap penggunaan akun *marketplace* yang selama ini masih berstatus menjadi pembeli kurang dapat membantu pelaku UMKM dalam meningkatkan omset penjualan. Para pengrajin kayu dan pengusaha *souvenir* sebagai pelaku UMKM ini nantinya diharapkan dapat menjadi pengusaha yang dapat membawa nama Kabupaten Samosir ke dunia internasional melalui penggunaan akun *marketplace* sebagai penjual. Meskipun sudah ada salah satu pelaku usaha yang sudah berkembang ke skala internasional, namun masih diperlukan pembekalan dengan pengetahuan bagaimana memanfaatkan teknologi internet khususnya penggunaan akun penjual pada *marketplace* sebagai media pemasaran. Pembinaan dan pengarahan untuk menjadi sumber daya manusia yang berpikir sangat diperlukan untuk menjadi modal penting dalam menghadapi persaingan.

Melalui kegiatan pengabdian masyarakat ini, pelatihan memotivasi pelaku UMKM diharapkan mampu menjadi sumber daya manusia yang memiliki kompetensi inti yang menjadi sumber keunggulan bersaing. Dengan pemahaman mereka setelah mendengarkan dan mengikuti segala bentuk wacana, mereka menyadari pentingnya melek teknologi, pemanfaatan akun *marketplace* sebagai penjual dapat membantu pelaku UMKM dalam meningkatkan omset penjualan mereka. Penulis menyimpulkan bahwa pemberian motivasi dan pengarahan masih harus tetap dijalankan, sehingga para pelaku UMKM semakin menyadari kepentingan dalam pembuatan akun *marketplace* yang lengkap dan menarik. Bentuk kegiatan pelatihan seperti ini, sangat diharapkan menjadi batu loncatan bagi para pelaku UMKM untuk bisa menyadari bahwa mereka adalah tonggak untuk keberlangsungan perekonomian bangsa.

UCAPAN TERIMA KASIH

Terimakasih diucapkan kepada para pihak yang sudah mendukung terlaksananya kegiatan Pengabdian Masyarakat ini :

1. Ibu Dr. Nancy R, Nopeline, SE., MSi selaku Ketua Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat, Universitas HKBP Nommensen
2. Bapak Dr. E. Hamonangan Siallagan, SE., Msi sebagai Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas HKBP Nommensen
3. Bapak Togar Siboro sebagai Kepala Bidang Dinas Koperasi & UMKM di Dekranasda Kabupaten Samosir

DAFTAR PUSTAKA

- Aris A, M. Abid, Dede A, Nopi Oktavianti (2021). *Entrepreneurial Mindsets & Skill*. CV Insan Cendikia Mandiri , Indonesia
- Artaya, I Putu dan Tubagus Purwotusmiadi. (2019). "Efektifitas *Marketplace*. Dalam Meningkatkan Konsentrasi Pemasaran dan Penjualan Produk Bagi UMKM di Jawa. <https://www.researchgate.net/publication/332523654>
- Piarna, R.Fathurohman, F. (2020). Adopsi E-Commerce oleh konsumen milenial pada produk UMKMdi Kota Subang Menggunakan Model UTAUT In Consumer Context. *Jurnal Teknologi Informatidan Ilmu Komputer*, <https://doi.org/10.25126/jtiik.2020712635>
- Reza. (2018). Dorong UMKM, Kominfo Gandeng 6 Marketplace Indonesia. From <https://www.liputan6.com/news/read/3488224/dorong-umkm-kominfo-gandeng-6-marketplace-indonesia>