

## Peran Aktif Mahasiswa dalam Mengenalkan Sistem *Digital Marketing* untuk Memotivasi Wirausahawan UMKM Desa Taringgul Tengah

Occe Luciana

STIE Wibawa Karta Raharja  
Email: [lucianaocce@gmail.com](mailto:lucianaocce@gmail.com)

**Abstrak:** Salah satu tugas mahasiswa dalam Tridharma Perguruan Tinggi adalah melakukan pengabdian kepada masyarakat. Begitu pula dengan mahasiswa semester 7 STIE WIKARA. Mereka mengabdikan di desa Taringgul Tengah kecamatan Wanayasa, membantu memotivasi para UMKM desa yang tengah mengalami penurunan omzet penjualan. Mahasiswa menyelenggarakan seminar singkat di kantor desa dengan mengundang 20 wirausahawan baik usaha warungan maupun industri rumahan (*home industry*). Narasumber seminar adalah para pelatih wirausaha yang berpengalaman di bidang pemasaran produk dan keuangan. Mereka memaparkan informasi tentang *digital marketing* (pemasaran produk online), kemasan produk yang berdisain nan cantik, dan pengelolaan keuangan sederhana. Warga termasuk Kepala Desa dan aparatnya mendukung keberadaan mahasiswa atas kegiatan-kegiatan yang dilakukan, karena pencerahan motivasi saja belumlah cukup untuk meningkatkan semangat para wirausaha UMKM yang sedang *down* akibat merosotnya laba, namun telah di-*support* pula oleh aparat desa selaku pemerintah disana. Ini dibuktikan dengan aktifnya BAMUSDES dalam mengolektif data usulan para UMKM yang berkenan memasarkan produknya secara online.

---

### Tersedia Online di

[http://journal.unublitar.ac.id/pendidikan/index.php/Riset\\_Konseptual](http://journal.unublitar.ac.id/pendidikan/index.php/Riset_Konseptual)

---

### Sejarah Artikel

Diterima pada : 21-10-2020

Disetujui pada : 31-10-2020

Dipublikasikan pada : 31-10-2020

---

### Kata Kunci:

UMKM, penurunan omzet, seminar, digital marketing.

---

### DOI:

[http://doi.org/10.28926/riset\\_konseptual.v4i4.304](http://doi.org/10.28926/riset_konseptual.v4i4.304)

---

### PENDAHULUAN

Desa Taringgul Tengah merupakan desa pegunungan yang terletak di kecamatan Wanayasa berdekatan dengan desa Gurudug, desa Taringgul Tonggoh, dan desa Salam Jaya ditinjau dari arah utara, selatan, dan barat. Dari 3,800 penduduk yang tercatat di data kantor desa tahun 2020, mayoritas warga desa memiliki mata pencaharian petani baik sebagai buruh maupun pemilik, dan sebagian besar lainnya melakukan usaha kecil di rumah (*home industry*) dengan membuat produk makanan khas Taringgul Tengah seperti simping, emping melinjo, dan aneka keripik yang dijual di warung-warung sekitar. Bagi remaja lulusan sekolah menengah banyak yang bekerja di pabrik peternakan, PT. JAPFA, yang berlokasi dekat dengan desa. Kondisi inilah yang membuktikan bahwa desa Taringgul Tengah termasuk desa dengan rata-rata kehidupan kelas menengah.

Meskipun jumlah lulusan sarjana dan pasca sarjana masih bisa dihitung jari, warga Taringgul Tengah terbelang masyarakat yang aktif. Mereka agresif membuat beberapa grup/kelompok para pemuda, baik lintas RT maupun tidak. Grup-grup ini bermuara pada Karang Taruna, sehingga memudahkan kepala desa untuk berbagi informasi jika ada hal penting yang perlu disampaikan. Pak KaDes hanya tinggal mengundang ketua Karang Taruna, kemudian Karang Taruna mengajak para ketua grup berkumpul untuk meneruskan informasi yang didapat dari KaDes. Tentu saja keaktifan para grup pemuda ini tidak serta merta menggantikan RT, RW, dan Ketua Dusun, dalam melaksanakan fungsinya di masyarakat. Mereka terlihat kompak dan

saling menghargai. Grup pemuda menyampaikan ide-ide, disetujui RT, RW, dan ketua Dusun, baru tembus ke Kepala Desa.

Kaitannya dengan studi ini, pada saat mahasiswa dan dosen pembimbing lapangan melakukan observasi ke desa menemui Pak KaDes dan berdialog tentang kondisi desa, beliau menyatakan bahwa umumnya kondisi desa baik, namun ada satu hal tentang UMKM yang terasa menurun pamornya sehubungan dengan berpindahnya seorang warga desa ke tempat lain, sementara beliau adalah wirausahawan yang dinilai unggul di bidang usaha rumahan (*home industry*). Warga yang berpindah alamat ini memiliki usaha produksi makanan yang telah tembus ke tingkat nasional dan mendapatkan predikat juara pula. Beliau pandai mengatur manajemen usahanya, sehingga banyak tetangga sekitar yang ikut berpartisipasi bekerja bersamanya di usaha rumahannya itu. Beliau membuka lapangan pekerjaan bagi masyarakat sekitar. Ketika beliau berpindah rumah, masyarakat desa Taringgul Tengah seperti kehilangan. Belum ada lagi orang seperti beliau yang dapat menghimpun warga dalam berusaha/berbisnis, memotivasi masyarakat dalam berwirausaha, dengan usaha yang berlanjut berkesinambungan.

Sementara itu seiring berjalannya waktu, muncul pula wabah covid-19 yang berimbas pada hampir semua aspek kehidupan termasuk penghasilan masyarakat desa dari *home industry*. Warga pun mulai merasakan dampak ekonomi dari pandemi Covid tersebut.

Berawal dari konteks situasi-situasi inilah dengan sigap mahasiswa STIE WIKARA kelompok 4 segera terjun ke desa untuk melakukan bakti dalam kegiatan pengabdian dan pemberdayaan masyarakat (KPPM) selama bulan Agustus 2020 yang dilaksanakan setiap akhir pekan. Kegiatan unggulan mereka adalah membantu memotivasi para wirausahawan mikro, kecil, dan menengah (UMKM) dalam berikhtiar menyambung dan mempertahankan usaha rumahannya.

Beberapa studi sebelumnya memperlihatkan peran mahasiswa di bidang peningkatan motivasi UMKM. Mereka pun melakukan penyuluhan dan sosialisasi di bidang pemasaran untuk membantu meningkatkan omzet penjualan para wirausahawan.

Sebagai *agent of change*, mahasiswa diharapkan dapat berkontribusi terhadap lingkungan sekitarnya dan menjadi manusia yang siap terjun di masyarakat dalam kegiatan sosial (Amri, 2020). Demi meningkatkan pangsa pasar, dapat diberikan pelatihan untuk membuat *blog marketing*. Jika masyarakat belum memahami cara pembuatannya, diberikan pelatihan pengenalan *internet marketing* (Wahyudi, 2019).

Kualitas produk, harga, promosi, dan keputusan pembeli, adalah hal-hal yang penting dipahami bagi para wirausahawan. Setelah memastikan kualitas produk dan menentukan harga, promosi pun tidak kalah pentingnya. Promosi adalah upaya untuk menarik konsumen melalui media ataupun non media (Sutisna, 2003 dalam Kurnia, 2019). Pelatihan *smartphone* juga penting dilakukan sebelum memberikan pelatihan yang lebih intensif kepada masyarakat (Jannah, 2018).

## METODE

Pelaksanaan KPPM berkaitan dengan menurunnya omzet penjualan para UMKM ini diwujudkan melalui sebuah seminar singkat di kantor desa Taringgul Tengah yang digelar oleh 6 orang mahasiswa STIE WIKARA. Mereka adalah Rispan Alzu, Sri Mulyati, dan Alis Sri dari prodi Akuntansi, dan Fitria Dewi, Yuli Tresnawati, dan R Mufti dari prodi Manajemen. Hadir peserta seminar sebanyak 20 wirausahawan UMKM baik para usahawan warungan maupun pengusaha rumahan (*home industry*). Kegiatan tersebut diselenggarakan dalam 4 tahap; yang pertama adalah sosialisasi *digital marketing*, kedua - pengenalan aplikasi TOPUR di ponsel, tahap tiga -kewirausahaan, yaitu memperlihatkan contoh kemasan cantik dan pelatihan singkat pengelolaan keuangan penjualan, serta tahap akhir - evaluasi.

Kegiatan ini didukung oleh 3 narasumber diluar desa Taringgul Tengah yang pada saat itu berkesempatan hadir khusus memberikan *trigger* bagi para wirausahawan desa di masa pandemi.

### HASIL dan PEMBAHASAN

Dalam pelaksanaan seminar singkat tersebut, tampil Kang Salman, seorang muda yang berinovasi menciptakan aplikasi TOPUR (Toko Purwakarta). Pertama-tama beliau mensosialisasikan *digital marketing* dihubungkan dengan pengenalan aplikasi TOPUR yang dapat dibuka di ponsel Android. Kang Salman sebagai presenter menjelaskan bahwa *digital marketing* (pemasaran produk secara online) adalah salah satu solusi penjualan di masa pandemi. Aplikasi TOPUR diciptakan untuk menyederhanakan para wirausahawan dalam mempromosikan produk, dan memudahkan konsumen untuk berbelanja karena hanya tinggal memilih barang yang dibeli lalu masukkan ke keranjang dan melakukan pembayaran. Persis seperti aplikasi di *marketplace* lainnya yang telah ada. Uniknya, TOPUR memiliki kelebihan dengan sistem syariah yang disepakati antara pemilik aplikasi dan penjual dalam berbagi keuntungannya, sehingga antara penjual dan TOPUR sama-sama berkenan dan sama-sama suka. Akan tetapi, peserta para wirausahawan desa Taringgul Tengah mengaku masih ada beberapa yang belum bisa menggunakan aplikasi TOPUR di ponsel. Mereka masih kesulitan menggunakan Android. Sehingga Kang Salman akhirnya menyarankan jika putera-puterinya memiliki *smartphone* mohon untuk membantu orang tua mereka dalam menjual produknya menggunakan aplikasi TOPUR.

Beralih ke pembicara berikutnya, Ibu Isma, seorang HRD dari @RUMAH KEMASAN Purwakarta mempresentasikan edukasi tentang kemasan yang baik bagi para pelaku usaha. Beliau meyakinkan wirausahawan yang hadir bahwa dengan disain kemasan yang cantik, tertutup, dan kedap udara, diharapkan dapat menjadi salah satu jalan keluar untuk meningkatkan daya jual produk yang sempat merosot. Beliau pun membandingkan produk kemasan biasa dengan produk menggunakan kemasan yang telah didisain. Terlihat sekali perbedaannya. Pesertapun terdorong untuk bertanya: bagaimana cara mendisain kemasan yang menarik, siapa yang membuat kreasinya, dimana kemasan berdisain bisa dipesan, dan sebagainya. Ibu Isma menjawab satu per satu pertanyaan dan akhirnya melibatkan BAMUSDES jika para peserta berkenan memesan kemasan berdisain secara kolektif.

Sambil menikmati hidangan *snack* yang disediakan mahasiswa STIE WIKARA, para peserta wirausahawan tersebut kembali menyimak penuturan presenter ketiga, yaitu *coach* Hanif. Beliau mendeskripsikan pengelolaan keuangan pribadi dan keuangan penjualan dengan istilah kas kecil dan kas besar. Tentu saja kas besar tidak perlu dicampur dengan kas kecil agar penghitungan tidak ruwet. Pencatatan setiap transaksi juga mutlak diperlukan. Peserta seminar masih terus menyimak deskripsi dari *coach* Hanif hingga acara ditutup oleh panitia.

Kinerja mahasiswa STIE WIKARA mengundang 3 narasumber untuk memotivasi dan berbagi informasi digital di kegiatan seminar singkat ini sedikitnya telah memikat hati para wirausahawan UMKM desa Taringgul Tengah, terbukti dari aktifnya tanya jawab peserta dan rencana keberlanjutan program pemesanan kemasan, proses memiliki ijin dari PIRT (Pangan Industri Rumah Tangga, yang dikeluarkan oleh Dinas Kesehatan kota) dan lainnya, yang dapat dikolektif oleh BAMUSDES aparat desa yang juga hadir di acara tersebut.

Sedikit kendala dari upaya memotivasi para wirausahawan UMKM itu adalah keterbatasan pengetahuan tentang teknologi informasi yang bisa dibuka di *smartphone*. Jangankan untuk membuka aplikasi, kebanyakan ponsel yang mereka gunakan adalah *handphone* tanpa Android. Otomatis mereka juga tidak memiliki kuota internet. Maka BAMUSDES selaku wakil aparat desa alhamdulillah berkenan menampung data dan usulan para UMKM yang berniat mengembangkan usahanya

melalui *online marketplace* untuk dimasukkan ke aplikasi TOPUR dan juga untuk pengurusan PIRTnya.



Pelaksanaan seminar UMKM



Peserta seminar dan BAMUSDES



Mahasiswa KPPM STIE Wikara dan  
Kepala Desa Taringgul Tengah

## KESIMPULAN

Dari hasil KPPM mahasiswa STIE WIKARA kelompok 4 selama mengabdikan di desa Taringgul Tengah selama 5 pekan ini, dapat diambil kesimpulan bahwa masyarakat desa yang terlibat UMKM dapat menerima pencerahan motivasi dalam berbisnis dari 3 narasumber yang digelar dalam acara seminar singkat di kantor desa. Mereka dapat menghubungi BAMUSDES untuk usulan tampil *online* di aplikasi TOPUR sekaligus mengurus ijin untuk mendapatkan nomor PIRT. Mereka juga dapat menghubungi langsung @RUMAH KEMASAN melalui telepon atau mengunjungi kantornya jika berminat memesan kemasan cantik sekaligus mendisain gambarnya. Sehingga dengan dilaksanakannya ide mahasiswa untuk membantu memotivasi wirausahawan mikro dengan mengenalkan *digital marketing* ini, dapat memberikan manfaat dan perubahan ke arah yang lebih baik bagi warga desa, khususnya para UMKM usaha rumahan (*home industry*).

#### DAFTAR RUJUKAN DAFTAR RUJUKAN

- Alzu, Rispan. et al. (2020). *Laporan Kegiatan Pengabdian pada Masyarakat (KPPM). STIE WIKARA.*
- Asrori & Supratiawan, Agus. (2014). *Kemampuan Perangkat Desa dalam Menyusun Profil Potensi Desa.* Jurnal (Online) 18-Article Text-33-1-10-20151220 , diakses 25 September 2020
- Diah P, Ayu & Hardjomidjojo, Hartrisari. (2019). *Strategi Peningkatan Daya Saing Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah di Desa Tegalwaru Kabupaten Bogor.* Jurnal Rekayasa & Manajemen Industri, Vol. 7, No. 1. 153-168, diakses 25 September 2020
- Jannah, Asnirul.(2018). *Peran Aktif Mahasiswa dalam memanfaatkan Sistem Gordyn Go Home untuk Meningkatkan Perekonomian Masyarakat Desa Cikaso.* hal 75. Prosiding Seminar Nasional Hasil Pengabdian kepada Masyarakat, Universitas Pasundan. ISBN: 978-602-0942-25-5
- Psikologi, Universitas. (2018). [Pengertian Motivasi Kerja, Faktor-faktor, dan Cara Meningkatkan Motivasi \(Motivation\) Kerja .](https://www.universitaspikologi.com/2018/10/pengertian-motivasi-kerja-dan-meningkatkan-motivasi-kerja.html) <https://www.universitaspikologi.com/2018/10/pengertian-motivasi-kerja-dan-meningkatkan-motivasi-kerja.html> , diakses tanggal 27 September 2020
- Sastri, Diah. (2020). *Menulis Daftar Pustaka (APA Style).* Diakses di <https://diahsastri.com/2017/11/28/menulis-daftar-pustaka-apa-style/>