
PENYULUHAN STRATEGI PEMASARAN SECARA DIGITAL PADA KERAJINAN ROTAN CIREBON MENEMBUS PASAR EROPA

Isti Riana Dewi¹, Amroni², Ricky Perdana Kusuma³, Gytha Nurhana⁴, Devy Yulia Rahmawati⁵

¹Prodi Manajemen, Universitas Catur Insan Cendekia, Kota Cirebon, Jawa Barat

²Prodi Akuntansi, Universitas Catur Insan Cendekia, Kota Cirebon, Jawa Barat

³Prodi Manajemen Informatika, Universitas Catur Insan Cendekia, Kota Cirebon, Jawa Barat

⁴Prodi Manajemen Bisnis, Universitas Catur Insan Cendekia, Kota Cirebon, Jawa Barat

Email:

isti.riana@cic.ac.id¹, amroni@cic.ac.id², ricky.perdana@cic.ac.id³, gytha.nurhana@cic.ac.id⁴

ABSTRAK

Teknologi memiliki peran penting bagi kehidupan manusia, salah satunya adalah di bidang Teknologi Informasi (TI). Perkembangan Teknologi Informasi (TI) memberikan banyak kemudahan pada berbagai aspek di kehidupan manusia terutama sebagai sarana berkomunikasi. Hal ini memunculkan istilah baru yang sering disebut sebagai globalisasi, dimana informasi antar benua maupun negara dapat ditransmisikan secara mudah, ringkas, dan cepat sehingga manusia dibelahan bumi manapun dapat mengetahui dan mengaksesnya. Tujuan Pengabdian Masyarakat ini adalah melakukan sosialisasi dan pengenalan penggunaan sistem informasi pemasaran secara digital. Metode PKM yang digunakan adalah dengan melakukan identifikasi masalah, tujuan PKM, sosialisasi di kalangan masyarakat. Hasil dari PKM ini dapat memberikan ilmu pengetahuan dan pemahaman bidang teknologi informasi pengembangan aplikasi pemasaran digital pada desa Tegal Wangi Kabupaten Cirebon.

Kata Kunci: Strategi, Pemasaran, Digital, Eropa.

PENDAHULUAN

Teknologi dalam perusahaan erat hubungannya dengan pencatatan macammacam transaksi yang terjadi dalam perusahaan, salah satunya adalah pencatatan keluar masuk bahan baku. Sistem akuntansi persediaan bahan baku merupakan sistem akuntansi yang penting bagi perusahaan yang bergerak di bidang industri manufaktur, karena persediaan bahan baku merupakan salah satu unsur yang terkait dalam kegiatan produksi perusahaan dimana di dalamnya terdapat mutasi (keluar masuk) bahan baku. Tanpa adanya sistem akuntansi persediaan bahan baku, maka perusahaan tidak dapat mengetahui perputaran bahan baku yang ada, hal tersebut dapat mengakibatkan kerugian bagi perusahaan. [1]

CV Jaka merupakan sebuah perusahaan yang bergerak dibidang ekspor rattan furniture berdiri sejak tahun 2013 di Jl. Pangeran Antasari Blok Kabayan Desa Lurah Kecamatan

Plumbon Kabupaten Cirebon. CV Jaka memiliki kapasitas produksi mencapai 350.000 pcs pertahun yang diekspor ke negara Amerika, Asia dan Eropa. Rangkaian kegiatan yang ada di CV Jaka adalah mulai dari pembelian bahan baku hingga menjadi produk barang jadi sampai kepada tahap pengiriman. Bahan baku utama yang digunakan adalah Rattan jenis besar yang tumbuh di wilayah Sulawesi Tengah dan Rattan jenis kecil yang tumbuh di wilayah Kalimantan Selatan. CV Jaka memiliki beberapa departemen, salah satu nya adalah Departemen Compliance Traceability.

Departemen Compliance Traceability merupakan unit kerja yang memiliki tugas utama yaitu membuat purchase order, mencatat setiap bahan baku yang masuk dan keluar, mengelola laporan stok persediaan bahan baku dan membuat instruksi pelaksanaan kerja untuk subkontraktor. Selain itu juga, Staff Compliance Traceability memiliki tanggung jawab untuk memberikan pelatihan kepada setiap karyawan dan memastikan perusahaan mengikuti peraturan perundang-undangan yang ada.

Pencatatan bahan baku yang masuk dan keluar pada Departemen Compliance Traceability saat ini masih dilakukan secara manual dan memiliki beberapa kekurangan diantaranya : (1) Pencatatan masih menggunakan microsoft excel sehingga sering terjadinya human eror baik karena kesalahan pengetikan atau terhapus nya data yang menjadikan data tidak akurat, (2) Tidak ada notifikasi ketika stok bahan baku dibawah quantity yang ditentukan perusahaan, (3) Membutuhkan waktu yang lama untuk mencari laporan stok bahan baku karena banyak nya file akibat dari banyak nya jenis rotan.

Berdasarkan uraian diatas, topik yang diambil dalam penulisan laporan pengabdian kepada masyarakat adalah “Penyuluhan Strategi Pemasaran secara digital pada Kerajinan Rotan Cirebon Menembus Pasar Eropa” yang diharapkan dapat mempermudah proses penjualan produk secara Internasional dengan cara strategi pemasaran digital.

METODE

Metode yang digunakan dalam melaksanakan kegiatan ini adalah dengan melakukan diskusi dan koordinasi terlebih dahulu kepada pelaku usaha kerajinan rotan Cirebon. Pelaksanaan pada awalnya peserta pelatihan diberikan pemahaman tentang manfaat dan pentingnya strategi pemasaran dalam menjual produk. Peserta pelatihan berikutnya diberikan penjelasan tentang cara memasarkan produk, kemudian peserta dilatih untuk membuat strategi pemasaran, sehingga mempermudah dalam pembuatan dan pada akhirnya mampu

menghasilkan memasarkan produknya dengan baik. Rancangan kegiatan pengabdian masyarakat menjadi tiga tahap yaitu:

- 1) Persiapan:
 - a. Persiapan kelengkapan administrasi ; surat menyurat, surat izin, bahan, materi.
 - b. Persiapan media dan fasilitas penunjang.
 - c. Persiapan undangan peserta, power point, penyusunan template, modul materi.
 - Persiapan pengurusan surat tugas, surat izin melakukan kegiatan dan materi.
 - LCD Projector, Laptop, Template (Lembar Kerja).
 - Lembar Undangan peserta .
 - d. Persiapan panitia pengabdian masyarakat.
 - e. Pembagian tugas dan tanggung jawab.
 - f. Metode: Studi Literatur, dan Diskusi.
 - g. Penetapan Lokasi Pelatihan.
- 2) Pelaksanaan:
 - a. Penyampaian materi:
 - Pembukaan.
 - Penyampaian materi:
 1. Penjelasan pentingnya strategi pemasaran.
 2. Pengertian dasar strategi pemasaran.
 3. Bauran pemasaran.
 4. Proses dan tahapan pemasaran produk.
 5. Metode: Diskusi, ceramah, workshop, tanya jawab.
- 3) Evaluasi:
 - a. Evaluasi hasil pelatihan (resume lembar kerja yang sudah dibuatpeserta).
 - b. Diskusi dan Tanya jawab.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian masyarakat ini diselenggarakan oleh Universitas Catur Insan Cendekia. Peserta dalam kegiatan ini pelaku usaha Kerajinan Rotan Kabupaten Cirebon. Pelatihan dilaksanakan selama 1 hari pada tanggal 15 Desember 2023 yang bertempat di aula desa Tegalwangi. Setelah pelatihan dilakukan, pendampingan tetap diberikan selama 1 minggu. Metode pelaksanaan yang dilakukan yang pertama adalah tim berkoordinasi dengan pihak Universitas dan pihak desa untuk

melakukan pengabdian dengan materi yang disampaikan sesuai keadaan dan kebutuhan masyarakat sekitar, yang berikutnya dibuatkan berkas administratif dalam pembuatan surat izin pelaksanaan kegiatan pengabdian yang ditujukan kepada pihak desa. Berikutnya tim melakukan pembagian undangan dan sosialisasi terlebih dahulu kepada calon peserta dan memberikan modul kepada peserta berikut beberapa penjelasan terkait pelatihan yang akan diadakan sesuai jadwal yang telah ditentukan. Peserta yang menghadiri kegiatan pelatihan tersebut merupakan pengusaha rotan. Narasumber dalam pelatihan ini adalah dibantu oleh beberapa mahasiswa dalam penyampaian materi berikut dengan pembimbingan pelatihan. Kegiatan Pengabdian ini akan dievaluasi melalui pemberian kertas kerja dengan cara belajar dalam menulis suatu transaksi secara sederhana, untuk mengetahui peningkatan pemasaran kerajinan rotan.

Pelaksanaan kegiatan Pengabdian pada Masyarakat ini dilakukan dengan menggunakan metode ceramah, tutorial, dan diskusi. Adapun tahapan pelaksanaan kegiatan pengabdian ini adalah sebagai berikut :

- 1) Langkah 1 (Metode Ceramah) peserta diberikan wawasan mengenai pentingnya memahami strategi pemasaran dalam memasarkan produk. Langkah pertama diselenggarakan melalui metode ceramah selama 20 menit.
- 2) Langkah 2 (Metode Tutorial) Peserta pelatihan diberikan materi tentang strategi pemasaran, meliputi bauran pemasaran. Materi ini disampaikan dalam bentuk tutorial disertai dengan latihan/studi kasus. Langkah kedua diselenggarakan selama 1 jam.
- 3) Langkah 3 (Metode Diskusi) Peserta pelatihan diberikan kesempatan untuk mendiskusikan permasalahan yang berkaitan dengan usaha yang sudah 9 mereka jalani ataupun hal-hal yang ingin mereka tanyakan untuk memulai usaha. Langkah ketiga diselenggarakan selama 1jam.

Berdasarkan hasil dan pembahasan yang sudah disampaikan pada pelaksanaan pengabdian masyarakat mengenai pelatihan peningkatan pemasar batik kuning, dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Meningkatnya pemahaman pelaku usahabatik kuning mengenai strategi pemasaran.
2. Mampu meningkatkan kesadaran peserta pelatihan tentang pentingnya strategi pemasaran setelah mengikuti pelatihan.
3. Meningkatnya motivasi peserta pelatihan untuk memasarkan produknya.
4. Peserta pelatihan mampu membuat strategi pemasaran bagi produknya.

Kegiatan pengabdian pada masyarakat tentang laporan keuangan sederhana dilakukan dengan waktu yang singkat. Namun ternyata telah memberikan dampak yang luas terhadap pelaku usaha batik. Kedepan sangat diharapkan agar perguruan tinggi bisa bekerjasama dengan

mitra dari dunia usaha agar dapat melaksanakan kegiatan pengabdian pada masyarakat ini secara lebih lama dan menjangkau pelaku usaha lainnya.



Gambar 1 dan 2 – Dokumentasi Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat

DAFTAR PUSTAKA

- Amroni, A., Purnamasari, D. L., Asfi, M., Pranata, S., & Kusnadi, K. (2021). Bakti Sosial Sinergisitas TNI, POLRI, PEMKOT, ORMAS dan Mahasiswa UCIC Dalam Rangka Sumpah Pemuda dan Pelaksanaan Kampus Merdeka. *PaKMas: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(2), 121-126.
- David, Fred R, 2017. *Manajemen Strategis Konsep*. Penerbit Salemba Empat, Jakarta
- Kotler, Philip & Kevin Lane Keler. 2009. *Manajemen Pemasaran jilid 1 edisi milenium*, Penerbit Erlangga, Jakarta.
- Friadi, J. (2022). Sosialisasi dan Penyuluhan Strategi Pemasaran Digital Pada UMKM Baby Smart Bubur Bayi Berbasis E-Commerce. *Jurnal Pengabdian Barelang*, 4(1), 71-77.

-
- Kusnadi, K., Rachmawati, I., Parman, S., Wijaya, A., Fahrudin, R., Asfi, M., ... & Pranata, S. (2022). Food photography training with natural light concept using smartphone at SMK N 2 Cirebon City. *Community Empowerment*, 7(6), 1110-1114.
- Hamid, A. A., Zubaedah, L. M., Irawan, A., & Nurselvy, N. (2021). Penyuluhan Strategi Pemasaran Online Dalam Menghadapi Pandemi Covid-19 Dikelurahan Cinangka, Kecamatan Sawangan, Kota Depok. *Jurnal Abdimas Tri Dharma Manajemen*, 2(3), 46-53.
- Muller, Rammer, dan Truby (2008) dalam penelitiannya *The Role of Creative Industries In Industrial Innovation*.
- Rahmana, A., Fauzi, M., & Suyono, A. M. (2021). Pendampingan strategi pemasaran digital produk makanan dalam menjalankan bisnis di era new normal di kota Bandung. *Jurnal Ilmiah Pengabdian Masyarakat*, 4(1), 49-57.
- Soemanagara, 2019 *Strategic Marketing Communication: Konsep Strategis dan Terapan*. Bandung: Alfabet.
- Suwandi, S., Lestari, W. J., & Asfi, M. (2022). Nasi Kemanusiaan (Nasi Sehat untuk Pasien Covid-19 yang Isolasi Mandiri). *Jurnal Pemberdayaan Umat*, 1(1), 9-19.
- Suwandi, S., Syafrinal, I., Lestari, W. J., & Turini, T. (2022). Peningkatan Minat dan Motivasi Belajar melalui 'Games Edukasi' di Rumah Belajar YKBS Cirebon. *Jurnal Pengabdian UCIC*, 1(1), 51-58.