

## PELATIHAN MANAJEMEN PEMASARAN TERHADAP ANGGOTA KOPERASI DAN UMKM

Achmad Zahrudin<sup>1</sup>, Ristati<sup>2</sup>, Emmy Hamidah<sup>3</sup>

<sup>1</sup>Universitas Baturaja

<sup>2</sup>Universitas Malikussaleh

<sup>3</sup>Universitas Islam Darul'ulum

[achmadzahrudin@fisip.unbara.ac.id](mailto:achmadzahrudin@fisip.unbara.ac.id)

[ristati@unimal.ac.id](mailto:ristati@unimal.ac.id)

[emmyhamidah@unisda.ac.id](mailto:emmyhamidah@unisda.ac.id)

### Info Artikel :

Diterima :

22-08-2023

Disetujui :

15-09-2023

Dipublikasikan :

30-09-2023

### ABSTRAK

Pelatihan Koperasi dan Usaha Mikro Kecil serta Menengah (UMKM) ialah bagian yang besar dari pelaksana ekonomi secara totalitas. Tetapi pertumbuhan UMKM yang berkaitan dengan kemajuan teknologi masih belum sesuai harapan. Proporsi UMKM yang memakai penjualan online masih rendah. Perihal itu diakibatkan oleh masih banyak UMKM yang belum memahami secara teknis tatacara penjualan online. Tujuan dari kegiatan ini adalah untuk mengembangkan keahlian UMKM dalam manajemen secara universal, pemasaran digital dan pencatatan keuangan. Pengembangan dan peningkatan yang dilakukan berupa pengembangan ketrampilan pembuatan perencanaan pemasaran, pemasaran digital dan pemahaman pencatatan keuangan sehingga dapat berguna dalam mengembangkan usaha yang akan dijalankan di kemudian hari. Partisipan pelatihan sebanyak 34 usaha mikro, sebagian besar merupakan usaha kuliner yang diberi pelatihan manajemen yang mereka butuhkan. Hasil yang diperoleh dari aktivitas ini merupakan terjadinya mitra binaan kuliner yang lebih maju dalam pengelolaan serta penjualan produk secara online.

**Keywords:** Pelatihan Pemasaran, Koperasi, UMKM

### ABSTRACT

Cooperative training and Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs) are a large part of the economic implementation in totality. But the growth of MSMEs related to technological advances is still not as expected. The proportion of MSMEs that use online sales is still low. This is due to the fact that there are still many MSMEs that do not technically understand the procedures for online sales. The purpose of this activity is to develop MSME expertise in universal management, digital marketing and financial recording. The development and improvement carried out in the form of developing skills in making marketing plans, digital marketing and understanding financial records so that they can be useful in developing businesses that will be run in the future. The training participants were 34 micro businesses, mostly culinary businesses, who were given the management training they needed. The results obtained from this activity are the occurrence of culinary fostered partners who are more advanced in managing and selling products online.

**Keywords:** Marketing Training, Cooperatives, MSMEs



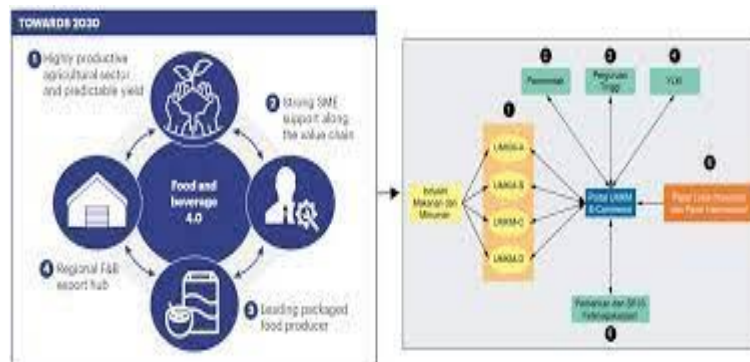
©2022 Penulis. Diterbitkan oleh Sabajaya Publisher. Ini adalah artikel akses terbuka di bawah lisensi Creative Commons Attribution NonCommercial 4.0 International License.  
(<https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/>)

## PENDAHULUAN

Perkembangan UMKM di Indonesia tentunya tidak terlepas dari berbagai hambatan. Hambatan-hambatan tersebut bisa berbeda di satu daerah dengan di daerah lain atau antara perdesaan dan perkotaan, atau antar sektor, atau antar sesama unit usaha di sektor yang sama.

UMKM di Indonesia pada umumnya tidak punya sumber daya untuk mencari, mengembangkan atau memperluas pasarnya sendiri. Sebaliknya, UMKM di Indonesia sangat tergantung pada mitra dagangnya, misalnya pedagang keliling, pengumpul, atau trading house untuk memasarkan produk-produknya, atau tergantung pada konsumen yang datang langsung ke tempat-tempat produksinya. UMKM mempunyai peranan penting atau kontribusi yang sangat besar pada perekonomian. Kementerian Koperasi dan UKM RI menginformasikan bahwa dilihat dari jumlah unit, UMKM memiliki pangsa sekitar 99,99% (62.9 juta unit) dari total keseluruhan pelaku usaha di Indonesia (2017). Sedangkan usaha besar hanya sebanyak 0,01% atau sekitar 5400 unit. Usaha Mikro menyerap sekitar 107,2 juta tenaga kerja (89,2%), Usaha Kecil 5,7 juta (4,74%), dan Usaha Menengah 3,73 juta (3,11%); sementara Usaha Besar menyerap sekitar 3,58 juta jiwa. Artinya secara gabungan UMKM menyerap sekitar 97% tenaga kerja nasional, sementara Usaha Besar hanya menyerap sekitar 3% dari total tenaga kerja nasional. (Nugroho et al., 2020).

Amaral et al., (2022) mengatakan bahwa tujuan manajemen keuangan adalah memaksimalkan nilai perusahaan, menjaga stabilitas finansial dalam keadaan yang selalu terkendali dan memperkecil resiko perusahaan di masa sekarang dan masa yang akan datang. Kotler, P and Keller (2012; Lopes Amaral & Wutun, (2022) berpendapat bahwa strategi pemasaran modern secara umum terdiri dari tiga (3) tahap yaitu segmentasi pasar (segmenting), penetapan pasar sasaran (targetting), dan penetapan posisi pasar (potitioning). Tahap selanjutnya setelah melewati tiga (3) tahap tersebut adalah menyusun strategi untuk melakukan bauran pemasaran (marketing mix) yang terdiri dari produk, harga, penyaluran/distribusi dan promosi



**Gambar. 1.** Model Pemberdayaan UMKM

Koperasi simpan pinjam adalah koperasi yang melakukan usaha penyimpanan dan peminjaman sejumlah uang kepada anggotanya (BD et al.2022; Kasmir, 2012) Ketika seorang anggota melaksanakan tugasnya yaitu menyimpan atau meminjam uang di koperasi maka ia akan memperoleh imbalan berupa sejumlah uang untuk balas jasa. Dalam kegiatan sehari-hari, koperasi juga dihadapkan pada masalah-masalah yang hampir sama dengan perusahaan atau pihak bank yaitu masalah terkait keuangan dan pemasaran. Para pengurus harus mampu melakukan penganggaran keuangan dimana sumber dan penggunaan dana harus jelas, dengan berkembangnya teknologi modern ini para pengurus pun harus bisa menerapkannya demi kesejahteraan anggota.(Qomariyah & Herawati, 2019; Suparman & Tri, 2020)

**Jumlah Koperasi Menurut Jenis Koperasi dan Kecamatan di Kabupaten Karawang Jawa Barat, 2022**

Kecamatan		KUD	KPR	KOPKAR	Lainnya	Jumlah
(1)		(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
1	PANGKALAN	-	-	1	13	14
2	TEGALWARU	1	-	1	18	20
3	CIAMPEL	1	-	23	8	32
4	TELUKJAMBE TIMUR	1	-	27	60	88
5	TELUKJAMBE BARAT	1	-	7	6	14
6	K L A R I	2	-	60	76	138
7	CIKAMPEK	1	-	40	87	128
8	PURWASARI	-	-	17	14	31
9	TIRTAMULYA	1	-	-	20	21
10	JATISARI	3	-	3	44	50
11	BANYUSARI	1	-	3	34	38
12	KOTABARU	-	-	1	59	60
13	CILAMAYA WETAN	4	-	1	50	55
14	CILAMAYA KULON	1	-	1	31	33
15	LEMAHABANG	2	-	2	26	30
16	TELAGASARI	2	-	1	39	42
17	MAJALAYA	1	-	17	110	128
18	KARAWANG TIMUR	2	-	44	177	223
19	KARAWANG BARAT	-	-	-	12	12
20	RAWAMERTA	1	-	-	39	40
21	TEMPURAN	3	-	9	32	44
22	KUTAWALUYA	2	-	1	13	16
23	RENGASDENGKLOK	2	-	14	81	97
24	JAYAKERTA	2	-	-	4	6
25	P E D E S	4	-	2	27	33
26	CILEBAR	-	-	-	8	8
27	CIBUAYA	1	-	2	17	20
28	TIRTAJAYA	1	-	-	38	39
29	BATUJAYA	1	-	2	50	53
30	PAKISJAYA	1	-	-	24	25
Karawang		42	-	279	1.217	1.538

Sumber: Publikasi Karawang Dalam Angka 2022

Saat ini terdapat sangat banyak bentuk usaha, salah satunya adalah koperasi. Koperasi di didominasi oleh koperasi konsumen sebanyak 1.217 unit, disusul koperasi simpan pinjam (KSP) sebanyak 279 unit, koperasi produsen sebanyak 279 unit dan koperasi jasa sebanyak 82 unit. Salah satunya adalah KSP Harapan Sejahtera yang beralamat di Karawang Barat. KSP ini telah berdiri selama 25 tahun, terus berusaha meningkatkan pelayanan yang baik kepada anggota, demikian pula dengan hal keuangan, banyak aspek yang harus selalu ditingkatkan untuk menjaga kinerja baik yang sudah ada. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini mengangkat tema “Pelatihan Manajemen Keuangan dan Manajemen Pemasaran pada KSP Harapan Sejahtera dan UMKM”

#### METODE PELAKSANAAN

Program kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) dengan judul “Pelatihan Manajemen Pemasaran Terhadap Anggota Koperasi dan UMKM” dilaksanakan secara offline (tatap muka) dan Online di kantor KSP Kopdit Harapan Sejahtera yang beralamat di Karawang Barat dengan tetap menaati prokes pada hari Sabtu, 27 Agustus 2023, jam 09.00 –17.00 Witeng.. Peserta pelatihan ini para pengurus dan pengawas KSP KOPDIT Harapan Sejahtera dan UMKM.

Metode yang digunakan adalah metode ceramah oleh pemateri, praktik oleh pemateri dan peserta, pendampingan peserta saat membuat strategi pemasaran modern dan bauran pemasaran. Peserta yang mengikuti kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah 35 orang. Detail kegiatan pelatihan

ini sebagai berikut:

1. Pertemuan awal
2. Pertemuan awal dilaksanakan oleh tim pelaksana pengabdian dan mitra (ketua dan wakil ketua KSP KOPDIT dan UMKM ) untuk membicarakan rencana kegiatan,
3. Menyiapkan kebutuhan yang akan digunakan selama kegiatan berlangsung,
4. Selanjutnya adalah pelaksanaan kegiatan
5. Keberlanjutan program:

kegiatan pengabdian ini adalah akan tetap dilaksanakan kegiatan yang sama demi peningkatan kualitas KSP KOPDIT Harapan Sejahtera dan UMKM dapat terus meningkatkan jumlah anggota.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Khalayak Sasaran dalam kegiatan ini adalah para pengurus, pengawas, Tim manajemen, anggota potensial KSP Kopdit Harapan Sejahtera dan UMKM. Metode dalam pengabdian ini adalah metode ceramah dan pelatihan. Indikator keberhasilan tentang penganggaran keuangan diukur dari kemampuan menyusun rencana anggaran pendapatan dan belanja koperasi, dengan capaian 80% dari peserta. Indikator keberhasilan pencarian dan penyimpanan dana diukur dari kemampuan menginventarisir sumber dan penggunaan dana, dengan capaian 80%.

Indikator keberhasilan tentang strategi pemasaran modern, diukur dari kemampuan mengelompokkan simpanan dan pinjaman sesuai kebutuhan anggota dengan capaian 50%. Indikator keberhasilan bauran pemasaran, diukur dari kemampuan dalam mempraktekkan pelayanan prima, menghitung bunga simpanan dan pinjaman, mampu menata ruangan kantor yang nyaman, serta memanfaatkan media sosial untuk mempromosikan produk simpanan dan pinjaman, dengan capaian 80%. Kegiatan ini terdiri dari tiga (3) tahap yaitu: pembukaan, pemaparan materi dan diskusi, serta penutup. Pembukaan terdiri dari salam pembuka, doa dan foto bersama peserta.

Pada tahap pemaparan materi, ada empat (4) materi menarik yang dibawakan oleh para dosen Program Studi Manajemen Universitas Singaperbangsa Karawang yaitu : pertama, ceramah tentang proses penyusunan penganggaran keuangan yang diikuti oleh tim manajemen, pengurus, pengawas dan anggota potensial, dilanjutkan dengan latihan soal-soal untuk menyelesaikan kasus menentukan anggaran di koperasi simpan pinjam terkait penerimaan dan pengeluaran.



**Gambar 2.** Pemaparan materi tentang penyusunan anggaran keuangan

Kedua, ceramah tentang sumber dan penggunaan dana. Sumber dana berasal dari anggota dan Pusat Koperasi Kredit (PUSKOPDIT) dan UMKM Karawang Barat. Penggunaan dana digunakan untuk melayani permohonan pinjaman anggota. Pada kegiatan ini, ada juga penyelesaian soal-soal terkait sumber dan penggunaan dana.



**Gambar 3 :** Pembekalan Materi terhadap Anggota Koperasi dan UMKM Karawang Barat

Ketiga, yaitu ceramah secara daring dan luring tentang strategi pemasaran modern yang bisa diterapkan pada KSP Kopdit Harapan Sejahtera dan UMKM seperti pengelompokan jenis simpanan dan pinjaman sesuai kebutuhan anggota. Jenis simpanan terdiri dari simpanan saham (simpanan pokok dan simpanan wajib) dan non saham (Sisuka, Sipendik, Tabers, Tasbaru, Tapernik, Sibuhar dan SKA). Pada kegiatan ini, pelatihan yang diberikan yaitu cara para peserta mengajak anggota lain untuk menentukan jenis simpanan yang tepat sesuai kebutuhan masing-masing.



Gambar 4. Pelatihan melalui Online

## KESIMPULAN

Program penyuluhan dan pelatihan dapat diselenggarakan dengan baik dan berjalan dengan lancar sesuai dengan rencana kegiatan yang telah disusun. Respon dari mitra sangat antusias, ini terlihat dari pertanyaan-pertanyaan yang diajukan oleh mitra. Materi yang disampaikan juga relevan dengan keinginan dan kebutuhan mitra dalam mengembangkan usahanya. Rekomendasi terkait pelaksanaan abdimas ini adalah adanya pendampingan bagi mitra dalam mengembangkan usahanya.

## DAFTAR PUSTAKA

- Amaral, M. A. L., Ketmoen, A., Sinlae, A. A. J., Boelan, E. G., Baunsele, A. B., & Ratumakin, P. A. K. L. (2022). Pelatihan Keuangan Bumdes: Penyusunan Proposal Usaha Di Kecamatan Kupang Barat.4025 4033.
- BD, A. I., Karno, E., Rizal, Ilham, M., & Kadir. (2022). Pelatihan Koperasi Untuk Meningkatkan Pembukuan Bagi Pengurus Koperasi Simpan Pinjam. *Amal Ilmiah: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1 (1), 101–107
- Kotler, P and Keller, K. L. (2012). *Marketing Management*. 14th Edition. Published by Prentice Hall.
- Lopes Amaral, M.A., & Wutun, M. B. M. G. (2022). Penggunaan Teori Biaya Transaksi Dalam Perilaku Pembelian Online. *JMBI UNSRAT (Jurnal Ilmiah Manajemen Bisnis Dan Inovasi Universitas Sam Ratulangi)*, 9 (1), 30–41. <https://doi.org/10.35794/jmbi.v9i1.36605>
- Nugroho, B. H., Tamara, Y., Harmadi, H., Suhari, E., Narjanto, N., Pujiastuti, I. S. S., ... Hartoko, S. (2020). Pemberdayaan UMKM Kuliner Dalam Manajemen dan Pemasaran Produk Secara Online Pada UMKM di Kecamatan Jebres Surakarta. *Prosiding Konferensi Nasional Pengabdian Kepada Masyarakat Dan Corporate Social Responsibility (PKM-CSR)*, 3, 1–4. <https://doi.org/10.37695/pkmcsr.v3i0.785>
- Qomariyah, N., & Herawati, N. (2019). Pelatihan Pembukuan Simpan Pinjam Dengan Metode Microsoft Excel Pada Ibu-ibu Pemberdayaan dan Kesejahteraan Keluarga (PKK) di Kelurahan Sondakan, Kecamatan Laweyan, Kota Surakarta. *Wasana Nyata: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 3(1), 120–129.