

## PKM PENDAMPINGAN PEMASARAN UMKM IKATAN PENGUSAHA AISYIYAH DI KOTA MALANG

Muhammad Wildan Affan<sup>1</sup>, Dwi Irawan<sup>2</sup>  
*Universitas Muhammadiyah Malang*

### Abstract

*Muhammadiyah has formed the Aisyiyah Entrepreneurs Association which aims to accommodate the entrepreneurial activities of Aisyiyah members. But in its implementation there are several obstacles that occur that greatly hinder the development of its business. Among them are poor organizational culture, the use of basic local wisdom materials for products produced quite a bit, as well as marketing that does not take advantage of technological advances to make online sales. Optimization of the IPAS community, namely providing solutions to the constraints that occur through appropriate training and marketing assistance using technological advances includes understanding the importance of good organization marked by creating organizational structures, conducting online sales training both in terms of products and in terms of packaging in order to support marketing to be able to compete in a wider market.*

*Keywords: UMKM; mobile commerce; marketing*

### Abstrak

*Muhammadiyah telah membentuk Ikatan Pengusaha Aisyiyah yang bertujuan untuk mengakomodir kegiatan berwirausaha anggota Aisyiyah. Tetapi dalam pelaksanaannya terdapat beberapa kendala yang terjadi yang sangat menghambat perkembangannya. Diantaranya adalah budaya organisasi yang kurang baik, penggunaan bahan dasar kearifan lokal untuk produk yang dihasilkan cukup sedikit, serta pemasaran yang kurang memanfaatkan kemajuan teknologi untuk melakukan penjualan online. Optimalisasi komunitas IPAS yaitu memberikan solusi atas kendala-kendala yang terjadi melalui pelatihan dan pendampingan pemasaran yang tepat dengan menggunakan kemajuan teknologi meliputi pemahaman pentingnya berorganisasi yang baik yang ditandai dengan pembuatan struktur organisasi, melakukan pelatihan penjualan secara online baik dari segi produk maupun dari segi pengemasan dalam rangka menunjang pemasaran untuk dapat bersaing dalam pasar yang lebih luas.*

*Kata kunci : UMKM; mobile commerce; pemasaran*

## PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan sektor ekonomi yang memiliki peran yang cukup besar dalam pertumbuhan perekonomian nasional. Salah satu perannya yaitu pemenuhan kebutuhan masyarakat akan sebuah produk unggul, membuka lapangan pekerjaan baru dan meningkatkan pendapatan daerah. Berdasarkan data statistik, UMKM yang tersebar di Malang berada di kisaran 113.000 unit. Hal ini masih dapat dikatakan tidak dapat memenuhi kebutuhan masyarakat kota Malang yang mencapai 800 ribu jiwa.

Muhammadiyah sebagai salah satu organisasi terbesar di Indonesia yang juga memiliki peran dalam meningkatkan pertumbuhan ekonomi, membuat sebuah komunitas Ikatan Pengusaha Aisyiyah yang berada di bawah naungan Majelis Ekonomi dan Kewirausahaan (MEK) Aisyiyah. Komunitas IPAS yang merupakan kumpulan dari anggota aisyiyah yang telah menjalankan usaha dan yang akan atau berkeinginan untuk menjalankan usaha. Usaha yang dijalankan rata-rata masih dapat dikategorikan sebagai UMKM.

Suatu komunitas dapat berjalan dengan lancar apabila memiliki budaya komunitas yang baik. Budaya komunitas yang baik dapat dilihat dari tingkat *turn over* pegawai yang ada, jika tingkat *turn over* tinggi maka dapat dikatakan bahwa budaya yang ada tidak baik. Pada Ikatan Pengusaha Aisyiyah, tingkat *turn over*

pegawai yang adacukup tinggi, ini akan sangat menghambat keberlangsungan dari kegiatan usaha yang akan berdampak pada penurunan kualitas dan penjualan usaha. Salah satu penyebab *turn over* yang tinggi dikarenakan belum adanya manajemen operasional yang baik, seperti *job desk* anggota atau system operasional prosedur.

IPAS yang telah menjalakan komunitasnya mempunyai beberapa hasil produksi yang memanfaatkan kearifan lokal, salah satunya yaitu makanan dengan bahan dasar ikan dan sayur. Namun dalam pelaksanaannya sering kali terkendala oleh kemampuan sumber daya manusia yang dimiliki untuk dapat menghasilkan produksi sesuai yang direncanakan. Hal ini dikarenakan anggota IPAS masih memiliki kemampuan yang rendah dan kurangnya pengalaman. Padahal permintaan masyarakat cukup tinggi akan suatu produk unggulan daerah yang memanfaatkan kearifan lokal dan gizi yang baik

Kemajuan teknologi yang cukup pesat memaksa para pelaku usaha untuk dapat menggunakan secara maksimal agar tidak tergusur oleh pendatang baru dan tetap dapat bersaing dengan pesaing yang telah ada. Salah satu pemanfaatannya yaitu dalam hal pengelolaan dan cakupan pemasaran. Saat ini telah terdapat tren pemasaran dengan menggunakan media mobile marketplace, hal ini dirasakan cukup tinggi kebermanfaatan oleh beberapa pengusaha yang telah menggunakan dikarenakan masyarakat terdapat kemudahan dalam proses jual beli. Beberapa pengusaha yang tergabung di IPAS telah menggunakan *e-commerce*, tetapi terkendala oleh penerapan penggunaannya. Sehingga saat ini pengusaha masih menggunakan pemasaran secara tradisional yaitu melalui mulut kemulut, acara-acara kemuhadayaan dan bazar yang diadakan oleh cabang-cabang Muhammadiyah.

Berdasarkan analisis situasi di lingkungan mitra, maka dapat dirumuskan beberapa permasalahan yaitu :

1. Para pengusaha yang tergabung dalam komunitas Ikatan Pengusaha Aisyiyah tidak memiliki budaya organisasi yang baik
2. Para pengusaha yang tergabung dalam komunitas Ikatan Pengusaha Aisyiyah belum memiliki sumber daya manusia yang kompeten
3. Para pengusaha yang tergabung dalam komunitas Ikatan Pengusaha Aisyiyah belum paham pemasaran penjualan berbasis online
4. Para pengusaha yang tergabung dalam komunitas Ikatan Pengusaha Aisyiyah belum memiliki kemasan yang menunjang penjualan berbasis online

## MATERI DAN METODE PELAKSANAAN

Penyelesaian masalah yang dalam ikatan pengusaha aisyiyah dilakukan dengan beberapa pendekatan yang dilakukan secara serentak yaitu :

- a. Metode diskusi, Menurut Wina Sanjaya (2006) menyatakan bahwa metode diskusi diartikan sebagai cara untuk menyampaikan sebuah ilmu untuk memecahkan permasalahan.
- b. Metode demonstrasi, menurut Muhibbin Syah (2000) menyatakan bahwa metode demonstrasi adalah metode pengajaran yang dilakukan dengan memperagakan urutan sebuah kegiatan secara langsung terhadap sebuah materi.

- c. Berbasis mobile marketplace, seluruh kegiatan pengabdian masyarakat pada anggota IPAS dilakukan dengan menggunakan pelatihan dan pendampingan dari masing-masing mobil marketplace yang akan digunakan

Kedua metode di atas, dilaksanakan melalui beberapa tahap yaitu yang pertama sosialisasi, yang kedua peningkatan kompetensi, yang ketiga pelaksanaan penjualan online dan yang terakhir monitoring dan evaluasi.

**Tabel 1. Tabel Kegiatan Pengabdian**

No.	Jenis Kegiatan	Partisipasi masyarakat	Luaran kegiatan	Solusi masalah
1.	Sosialisasi PPM	UMKM IPAS dan menyiapkan materi pelatihan	Peserta memahami tujuan PPM dan meningkatkan motivasi dalam mengikuti agenda selanjutnya	Melibatkan ketua IPAS dan pemberian motivasi untuk meningkatkan kreatifitas
2.	Pelatihan dan demo manajemen operasional	Sebagai peserta	Peserta memahami pentingnya struktur organisasi dan pembukuan yang baik	Pembinaan pembuatan pembukuan sederhana dan struktur organisasi
3.	Pelatihan dan demo pembuatan produk bahas dasar anatasa sayur	Sebagai peserta	Peserta memahami manajemen operasional untuk menghasilkan produk yang berkualitas	Demonstrasi produksi dan pembuatan SOP mutu produk bahas dasar anatasa sayur
4.	Pelatihan pengguna <i>mobile commerce</i>	Sebagai peserta pelatihan	Peserta memahami kemajuan teknologi dan pemanfaatan <i>mobile commerce</i>	Pembuatan desain kemasan dan desain pemasaran melalui <i>mobile commerce</i>
5.	Pelaksanaan kegiatan	Sebagai wirausaha	Peserta melakukan penjualan menggunakan marketplace	Pendampingan
6.	Monitoring dan Evaluasi	Mendampingi PPM	Melakukan <i>monev</i> penjualan	Pendampingan

Sumber : Data diolah 2019

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat dilaksanakan pada hari Sabtu, 26 Oktober 2019 di Panti Asuhan Putri Aisyiyah, Kec. Lowokwaru, Kota Malang. Kegiatan ini dihadiri oleh anggota Ikatan Pengusaha Aisyiyah Kota Malang sebagai mitra kegiatan pengabdian sebanyak 24 orang yang rata-rata telah memiliki usaha. Tim pengabdian membagi kegiatan ini menjadi beberapa kegiatan untuk memberikan pengabdian yang sangat dirasakan manfaatnya oleh mitra. Tahapan tersebut sebagai berikut :

1. Tahapan pra pelaksanaan berupa koordinasi dengan berbagai pihak, diantaranya
  - a. Kegiatan ini merupakan bentuk awal dari menjalin hubungan dengan Ikatan Pengusaha Aisyiyah (IPAS) sebagai pihak mitra yang

sebelumnya telah bersedia untuk dijadikan sebagai wadah pengabdian kepada masyarakat.

Koordinasi awal adalah meminta izin yang sifatnya laporan bahwa akan melaksanakan pengabdian di ikatan pengusaha aisyiyah kepada ibu Sri Wibawani WA, Dra., M.Si., Ak., CA selaku ketua Majelis Ekonomi Aisyiyah (MEA) sebagai organisasi yang menaungi IPAS. Koordinasi ini memberikangambaran bahwa organisasi IPAS memang sangat membutuhkan tambahan keahlian dalam mengembangkan usahanya agar tetap dapat bersaing dengan meningkatkan pesaing sertakemajuan teknologi yang ada. Sehingga diharapkan dengan adanya pengabdian di IPAS dapat menjaga eksistensi komunitas itu sendiri.

- b. Koordinasi selanjutnya dihadiri oleh para pengurus program pengabdian dengan beberapa perwakilan dari pihak mitra yaitu salah satunya ketua IPAS Ibu Marwiyah Soediyono. Koordinasi ini menjelaskan secara rinci situasi yang ada dalam ikatan pengusaha aisyiyah, yang salah satunya adalah kurangnya kreatifitas dalam memanfaatkan kearifan lokal dalam menghasilkan produk – produk unik dan dapat bersaing sertakurangnya pemanfaatan teknologi dalam menunjang penjualan. Oleh karena itu pengabdian ini disambut dengan antusias dan harapan yang tinggi. Selain itu, koordinasi ini membuahkan hasil mengenai para peserta yang akan diundang untuk mengikuti pelatihan sekitar 30 orang yang terdiri dari berbagai cabang aisyiyah di Malang dan pemateri yang akan dijadikan sebagai narasumber utama yaitu Bu Eni serta para pengurus yang akan mempresentasikan masing-masing keahlian mereka mengenai penjualan online dan branding. Lokasi pelatihan yang disepakati untuk melaksanakan pengabdian adalah di Panti Aisyiyah cabang Lowokwaru Malang

## 2. Tahapan pelaksanaan

Pelaksanaan kegiatan ini dilakukan dengan pemaparan materi – materi mengenai pemasaran suatu produk. Pemaparan materi ini dari berbagai referensi yang relevan dengan usaha mikro kecil dan menengah, yang berfokus pada bagaimana suatu usaha dapat menyiapkan berbagai strategi dalam menghadapi persaingan yang cenderung mengarah kepada kebermanfaatan teknologi. Pada sesi ini, anggota ikatan pengusaha aisyiyah sebagai mitra yang hadir sangat antusias mendengar setiap pemaparan oleh pemateri yang diiringi dengan berbagai pertanyaan untuk dijadikan bahan diskusi.

Setelah diberikan pemaparan materi mengenai pemasaran suatu produk, maka masuk ke acara ini dari kegiatan pengabdian yaitu untuk menunjang usaha dari anggota ikatan pengusaha aisyiyah dengan mulai diadakan kegiatan diskusi untuk membahas keadaan, kendala, dan strategi yang tepat untuk meningkatkan usaha anggota mitra. Pada sesi ini juga dimeriahkan dengan adanya barang yang telah dibawa oleh anggota mitra untuk didiskusikan dan sekaligus dipasarkan kepada anggota mitra lainnya.





Gambar 1. Pelaksanaan pengabdian

### 3. Tahapan akhir pelaksanaan

Setelah melakukan pemaparan materi dan mendiskusikan barang-barang hasil usaha dari anggota mitra, tim pengabdian memberikan pendampingan untuk dapat menjalankan strategi yang telah didiskusikan sebelumnya. Hal ini sangat disambut baik dengan banyaknya permintaan diskusi melalui sosial media untuk hal-hal yang mungkin tidak dapat tertampung pada saat pelaksanaan, berupa permintaan pendampingan pembuatan logo suatu produk yang akan sangat menunjang untuk kegiatan pemasaran dari produk tersebut. Untuk menampung kegiatan pendampingan tersebut dan juga sebagai bentuk pemasaran dalam memanfaatkan kemajuan teknologi, maka tim pengabdian membuat group sosial media.





**Gambar 2. Produk UMKM**

## **KESIMPULAN DAN SARAN**

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat (PKM) sudah dilakukan dimulai dari kegiatan koordinasi menyeluruh untuk menjangkau kelancaran dari kegiatan pengabdian, pelaksanaan pengabdian berupa pemaparan materi dan diskusi permasalahan mitra, serta diakhiri dengan melakukan pendampingan dalam menghadapi masalah yang telah didiskusikan sebelumnya. Hasil pelaksanaan anggota ikatan pengusaha aisyiyah sangat tertarik untuk dapat mengembangkan usahanya dengan melakukan berbagai strategi pemasaran khususnya dengan memanfaatkan kemajuan teknologi. Namun terdapat berbagai kendala yang dihadapi yaitu tidak mudahnya merubah kegiatan operasional yang sebelumnya telah terbangun dari masing-masing anggota mitra berupa model pengelolaan organisasinya maupun dari sisi modal. Saran yang mungkin dapat dilaksanakan adalah anggota yang telah mengikuti kegiatan pengabdian mengusahakan untuk berusaha merubah pola kerja secara bertahap dari tradisional menjadi modern dengan berbagai kemajuan teknologi khususnya pemasaran.

## **REFERENSI**

Wina Sanjaya. 2006. *Strategi pembelajaran berorientasi standar proses pendidikan*. Jakarta: Kencana  
Muhibbin, Syah. 2000. *Psikologi pendidikan dengan Pendekatan Baru*. Bandung: Remaja Rosdakarya