

**Peningkatan Pemasaran Toko Helm dan Dasi Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)  
di Desa Gedangan Kecamatan Gedangan Kabupaten Sidoarjo**

**Febrianto**

*Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya,*

[Febriantoa210@gmail.com](mailto:Febriantoa210@gmail.com)

**Lukman Hakim**

*Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya,*

[Lukman@untag-sby.ac.id](mailto:Lukman@untag-sby.ac.id)

**Abstrak**

Umkm adalah salah satu penyumbang pendapatan terbesar pendapatan ekonomi di Indonesia karena hampir 61,1% dari (PDB) disumbangkan dari sektor UMKM dan sisanya yaitu 38,9% diumbangkan oleh Pelaku usaha besar. Desa Gedangan Kecamatan Gedangan Kabupaten Sidoarjo merupakan salah satu desa yang memiliki banyak pelaku umkm. di desa ini banyak sekali potensi UMKM mulai dari penjual makanan dan minuman, kerajinan tangan ataupun produk-produk lain yang memiliki nilai jual yang bagus. oleh karena itu ini akan sangat baik bila dikelola dengan baik dan benar tentunya dengan penerapan teknologi maupun ilmu pemasaran yang baik. Salah satu dari UMKM yang ada didesa gedangan adalah usaha milik Ibu Anik usaha yang dijalankan adalah Dasi dan Helm usaha yang sudah didirikan selama tiga tahun tersebut masih bergantung kepada penjualan secara offline atau secara langsung dengan dijual di toko, Dengan melihat kondisi tersebut maka UMKM Toko Dasi dan Helm milik Ibu Anik menjadi UMKM yang terpilih untuk Pelaksanaan Pengabdian Kuliah Kerja Nyata (KKN). Tujuan dari pengabdian untuk UMK Toko Dasi dan Helm milik Ibu Anik ini adalah untuk memberikan pendampingan kepada Ibu Anik selaku pemilik Usaha agar bisa berkembang dalam melakukan pemasaran produk dan meningkatkan Kemasan Produk yang di Jual oleh pemilik Usaha. Hasil dari Pengabdian ini adalah berupa bimbingan dalam Penggunaan marketplace atau penjualan secara Online dan perubahan sebuah kemasan agar terlihat lebih bagus dan menarik sehingga dapat meningkatkan Penjualan Produk UMKM tersebut.

Kata kunci: UMKM, Desa Gedangan, KKN

**Pendahuluan**

Desa Gedangan merupakan salah satu desa yang berada di Kecamatan Gedangan Kabupaten Sidoarjo Jawa Timur. Desa Gedangan cukup dikenal di kalangan masyarakat terkhususnya masyarakat di Kabupaten Sidoarjo, Di desa Gedangan terdapat beberapa Pabrik industri besar yang beroprasi dan berjalan dengan baik di desa ini oleh karena itu daerah ini menjadi daerah yang cukup padat dan memiliki jam-jam sibuk yang membuat beberapa jalan utamanya mengalami kemacetan yang sangat parah.

Desa Gedangan ini juga merupakan Desa yang memiliki banyak pelaku Usaha Mikro Kecil Menengah yang sangat banyak dan menjadi salah satu Penyumbang pendapatan daerah yang berkontribusi sangat besar untuk pemasukan pajak dan kas daerah, banyak model Usaha Mikro Kecil Menengah yang berada di desa Gedangan ini mulai dari warung makam, stan minuman, olahan jajanan, dan Produk-produk lainnya.

Pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) menjadi pemasukan yang sangat besar bagi Perekonomian Nasional, Pelaku Usaha mikri kecil dan menengah juga merupakan penyerap tenaga kerja yang sangat besar dan mengurangi tingkat pengangguran yang sangat signifikan, Namun selama tahun 2019 terkhususnya awal pandemi Covid19 Pelaku usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) mengalami pengurangan yang sangat besar mulai dari pendapatan dan pengurangan produksi selama pandemi Covid19 berlangsung bahkan banyak

juga yang harus merumahkan tenaga kerja yang berdampak pada peningkatan pengangguran.

Dengan melihat kondisi tersebut maka tentunya perlu diadakan peningkatan daya saing usaha mikro kecil dan menengah (UMKM), salah satunya dengan Kegiatan pengembangan pemasaran secara digital agar pelaku UMKM dapat berkompetisi di tengah arus perkembangan teknologi yang semakin maju. Apa lagi dimasa pandemi ini penjualan secara offline atau secara langsung mengalami penurunan yang sangat besar, kebutuhan untuk transformasi dari penjualan secara offline menuju penjualan secara Online menjadi salah satu jalan untuk tetap bisa mempertahankan UMKM yang dijalani.

Potensi salah satu usaha mikro kecil dan menengah Desa Gedangan sangat besar salah satunya adalah Usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) Toko dasi dan helm milik Ibu Anik yang berdempat di sebuah jalan raya utama. Namun selama pandemi covid19 berlangsung usaha yang dimiliki Ibu Anik mengalami penurunan dan sempat ingin tutup karena pandemi Covid19 yang berlangsung namun Ibu Anik selaku pemilik usaha memiliki ide lain mencoba keberuntungan dengan menjual masker kain selama pandemi berlangsung karena pada saat itu kebutuhan terhadap masker sangat banyak tetapi masker medis sangat langka dipasaran hal ini yang mendorong ibu Anik selaku pemilik usaha untuk berjaualan masker kain.

Selain permasalahan yang timbul karena pandemi muncul keinginan dari Ibu Anik selaku pemilik usaha Toko dasi dan helm untuk belajar penggunaan Teknologi internet sebagai metode pemasaran untuk mengembangkan penjualan secara lebih luas karena dengan teknologi digital perjualan sebuah produk dapat dipasarkan secara lebih luas dan dapat menjangkau kalangan muda maupun kalangan tua dengan hal itu teknologi Digital yang ingin di pelajari oleh Ibu Anik selaku Pemilik usaha toko dasi dan helm yaitu berupa bimbingan atau pelatihan penggunaan aplikasi marketplace seperti shopee, tokopedia, bukalapak.

Kondisi ini yang menjadi target penulis untuk melakukan pendampingan atau bimbingan yang akan dilakukan di UMKM milik Ibu Anik pendampingan ini akan berupa sebuah kegiatan selama 12 hari yang dilakukan oleh penulis dalam penggunaan teknologi digital dalam pemasaran. diharapkan dengan adanya pendampingan dan bimbingan teknologi digital pemasaran mampu menyelesaikan permasalahan-permasalahan yang dimiliki mitra UMKM.

### **Metode**

Berdasarkan permasalahan dan survei yang sudah dilakukan oleh penulis terdapat sebuah hasil yaitu sebuah permasalahan yang di alami mitra dan solusi yang didapatkan selama survei terhadap mitra maka dengan hasil survei tersebut maka penulis mengusulkan menggunakan metode sebagai berikut; melakukan koordinasi dengan pihak RT dan Mitra bersangkutan untuk bekerjasama untuk menghasilkan kesepakatan tentang pelaksanaan KKN dengan menjelaskan program KKN yang akan dilaksanakan selama 12 hari, mengidentifikasi masalah yang dimiliki mitra melakukan survei dilapangan agar lebih memahami seluk beluk tempat usaha mitra.

Hal ini dilakukan agar penulis dapat mengetahui masalah apa saja yang ada pada Mitra UMKM di Desa Gedangan RT 01 RW 04 kemudian dilanjutkan dengan membuat

kesepakatan dengan mitra perihal kegiatan apa saja yang akan dilakukan setelah menerima hasil dari survei yang sudah di lakukan. Setelah itu melaksanakan program yang telah dibuat dan di rencanakan sesuai dengan kesepakatan agar berjalan dengan baik. Dalam hal ini penulis melakukan bimbingan dan membantu dalam pembuatan dan penggunaan aplikasi marketplace agar mitra dapat memasarkan produk yang di miliki secara luas bukan hanya di daerah tersebut teapi juga bisa mencakup daerah lain. Di lain hal penulis juga membantu mitra dalam menyiapkan produk dan kemasan maupun logo mulai dari membuat desain dan mencetaknya ini di lakukan agar produk yang di pasarkan lebih menarik saat di lihat oleh konsumen.

Selain meningkatkan dan memperbaiki kemasan produk Penulis juga mendapat kesempatan untuk ikut andil dalam produksi dasi yang di kerjakan oleh rekan mitra selain itu juga membantu dalam pembuatan papan nama toko yang di mana ini menjadi hal yang penting karena papan nama toko merupakan pengenal tokop agar mudah di kenal oleh para konsumen terlebih lokasi mitra merupakan pertokoan yang cukup ramai. Online marketing merupakan suatu bentuk usaha dari perusahaan yang bertujuan untuk memasarkan produk dan jasanya dan juga untuk membangun hubungan antara perusahaan dan pelanggan atau costemer melalui internet, dengan menggunakan media sosial, para pelaku UMKM dapat meningkatkan penjualan mereka, selain memperoleh keuntungan yang lebih mereka juga dapat lebih intens melakukan komunikasi dengan para pelanggan, sehingga dengan kritik dan saran yang disampaikan para pelanggan pelaku UMKM dapat mengembang bisnis yang mereka jalankan.

Komunikasi ini penting karena selain mendapatkan saran dan masukan kita juga dapat mengetahui keinginan dari para pelanggan dan dapat mengetahui apa saja kekurangan dan kelebihan yang di miliki oleh Pelaku UMKM. Setelah melakukan semua survei baik dari selaku RT maupun mitra dan baik dan sesuai jika sudah melakukan pelaksanaan program dengan baik maka penulis akan mebuahkan sebuah hasil dari program yang di kerjakan dari hasil tersebut maka akan di evaluasi kembali dan terakhir akan di laporan dalam sebuah laporan akhir yang akan di buat oleh penulis.

### **Hasil Dan Pembahasan**

Bagian ini menjelaskan hasil penelitian secara rinci, termasuk menampilkan hasil-hasil perhitungan, hasil analisis kebutuhan, dan lain sebagainya. Hasil penelitian ini juga dapat ditampilkan dalam bentuk tabel atau gambar, dengan ketentuan bahwa tabel atau gambar tidak boleh terlalu panjang, terlalu besar, dan terlalu banyak. Penulis sebaiknya menggunakan variasi dalam penyajian tabel atau gambar, serta setiap tabel atau gambar yang disajikan harus dirujuk (tidak ditulis ulang) dalam teks. Sebaiknya tidak memasukkan tabel hasil olah data SPSS ke dalam artikel (penulis diharuskan merangkum ulang dan membuat tabel tersendiri sesuai dengan format yang diminta dalam template ini).

### **Solusi dan Target Luaran**

#### **Solusi yang ditawarkan**

Berdasarkan Permasalahan yang dimiliki Ibu Anik selaku pemilik usaha toko dasi dan helm desa RT01 RW 04 Gedangan Kecamatan Gedangan Kabupaten Sidoarjo, penulis dan Ibu

Anik selaku mitra UMKM seapakat dengan untuk mengatasi masalah yang ada dengan solusi sebagai berikut:

1. Melakukan Pendampingan atau bimbingan terkait penggunaan aplikasi marketplace untuk peningkatan pemasaran secara luas.
2. Membantu dalam teknik pengambilan foto produk yang baik agar menjadi nilai tambah untuk foto produk di aplikasi marketplace yang akan digunakan nantinya.
3. Membantu membuat kemasan, logo, dan papan nama toko untuk sarana pendukung salah satunya sebagai daya tarik dan pembeda untuk produk yang dijual belikan oleh Ibu Anik selaku pemilik UMKM.

#### **Target Luaran**

1. Ibu Anik selaku Mitra UMKM dapat megoprasikan aplikasi marketplace dengan baik dapat mengembangkan kemampuan dengan aplikasi tersebut.
2. Menjadikan Kemasan yang dimiliki Ibu Anik selaku Mitra UMKM lebih baik dan menarik untuk dipasarkan.
3. Memiliki logo khusus yang nantinya menjadi pengenal untuk produk yang di pasarkan.
4. Peningkatan pendapatan setelah pendampingan penggunaan aplikasi marketplace.

#### **Permasalahan mitra**

Permasalahan yang dimiliki Ibu Anik selaku pemilik usaha toko dasi dan helm desa RT01 RW 04 Gedangan Kecamatan Gedangan Kabupaten Sidoarjo adalah:

1. Ibu anik selaku pemilik UMKM toko dasi dan helm ingin mempelajari penggunaan teknologi pemasaran berupa aplikasi marketplace untuk memasarkan produk yang dimiliki sehingga penjualan bukan hanya secara offline atau langsung tetapi juga secara online.
2. Belum adanya sebuah logo atau cirikhas untuk produk yang di pasarkan oleh ibu anik sehingga produk yang dipasarkan kurang menarik untuk para konsumen, karena logo merupakan suatu gambar atau sekedar sketsa dengan arti tertentu dan mewakili suatu dari perusahaan.
3. Kemasan yang digunakan oleh Ibu Anik selaku pemilik UMKM kurang dalam sesi penampilan itu menjadi kurangnya daya tarik terhadap suatu produk yang di pasarkan, karena kemasan merupakan wadah yang dapat meningkatkan nilai dan fungsi sebuah produk.
4. Papan nama toko kurang terlihat sehingga toko yang seharusnya terlihat kurang terlihat saat dari jauh, Ini yang menjadikan pembuatan papan nama toko sangat penting karena papan nama pada umumnya digunakan untuk menginformasikan nama perusahaan.

Berdasarkan permasalahan yang dimiliki Ibu Anik selaku pemilik usaha toko dasi dan helm desa RT01 RW 04 Gedangan Kecamatan Gedangan Kabupaten Sidoarjo maka penulis dan mitra seapakat untuk mengatasi masalah yang ada dengan beberapa cara yang sudah ditentukan oleh penulis diantaranya :

1. Membanatu dalam pendampingan penggunaan aplikasi merketplace dan mengajarkan secara rinci bagaimana alur dan pengoprasian aplikasi marketplace yang akan digunakan nantinya di harapkan dengan terbiasanya menggunakan aplikasi tersebut dapat menambah penghasilan.

2. Membantu dalam pembuatan logo yang nantinya akan dibantu oleh penulis sebagai pembuat logo dan nantinya akan berkordinasi terlebih dahulu kepada Ibu Anik selaku mitra UMKM agar didapatkan hasil yang bagus dan cocok dengan mitra UMKM.
3. Membuatkan kemasan yang menarik untuk produk yang dijual sehingga menjadi sebuah daya tarik untuk para konsumen yang akan membeli ataupun melihat produk tersebut nantinya.
4. Membantu dalam membuat papan nama toko nantinya akan di buatkan desain terlebih dahulu dan mengkordinasikan ke Ibu Anik selaku pemilik umkm, setelah desain jadi lalu dicetak dan menentukan letak yang pas dan cocok agar papan nama yang susdah di buat dapat terlihat denga baik.

Sebagi tindak lanjut yang akan dilakukan oleh penulis nantinya maka akan dibuatkan rencana atau rancangan kegiatan untuk melaksanakan pendampingan atau bimbingan yang akan di lakukan di UMKM milik Ibu Anik pendampingan ini akan berupa sebuah kegiatan selama 12 hari yang dilakukan oleh penulis dalam penggunaan teknologi digital dalam pemasaran. diharapkan dengan adanya pendampingan dan bimbingan teknologi digital pemasaran mampu menyelesaikan permasalahan-permasalahan yang dimiliki mitra UMKM.

**Tabel hasil yang telah di capai pada pelaksanaan kegiatan**

No	RENCANA	RELISASI
1	Membanatu dalam pendampingan penggunaan aplikasi merketplace dan mengajarkan secara rinci bagaimana alur dan pengoprasiand aplikasi marketplace.	

2	Membantu dalam pembuatan logo yang nantinya akan dibantu oleh penulis sebagai pembuat logo.	
3	Membuatkan kemasan yang menarik untuk produk yang dijual sehingga menjadi sebuah daya tarik untuk para konsumen.	
4	Membantu dalam membuat papan nama toko nantinya akan dibuatkan desain terlebih dahulu dan mengordinasikan ke Ibu Anik selaku pemilik umkm.	

### Kesimpulan

Setelah melakasankan kegiatan Pengabdian KKN selama 12 hari yang dilakukan oleh penulis bahwasanya kegiatan yang di lakukan untuk meninkatkan Pemasaran dan meningkatkan kualitas produk dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Pengabdian masyarakat yang dilaksankan selama 12 hari yang dilakukan di UMKM milik Ibu Anik toko dasi dan helm desa RT01 RW 04 Gedangan Kecamatan Gedangan Kabupaten Sidoarjo.

2. Permasalahan yang dimiliki oleh mitra Ibu Anik selaku pemilik usaha toko dasi dan helm desa RT01 RW 04 Gedangan Kecamatan Gedangan Kabupaten Sidoarjo adalah kurangnya pemahaman tentang pemasaran secara online dan perlunya bimbingan untuk memahami penggunaan aplikasi Marketplace.
3. Untuk mengatasi kurangnya pemahaman untuk memasarkan produk secara online disini penulis membimbing dan memberikan pendampingan dalam penggunaan aplikasi marketplace dengan tujuan nantinya dapat menggunakan aplikasi tersebut dengan lancar dan baik.
4. Masalah berupa logo, kemasan, papan nama di selesaikan dengan mengadakan pembuatan logo, kemasan, papan nama yang dilakukan oleh penulis pada saat pelaksanaan kegiatan yang di lakukan oleh penulis.

#### **Saran**

1. Dengan kegiatan pengabian yang dilakukan oleh penulis maka diharapkan dapat menjadi saran masukan untuk Ibu Anik selaku pemilik usaha toko dasi dan helm desa RT01 RW 04 Gedangan Kecamatan Gedangan Kabupaten Sidoarjo dan diharapkan dapat menjadi sebuah perubahan yang baik.
2. Dengan adanya kegiatan Pengabdian dan juga didapatkan hasil berupa hasil luaran dari pengabdian maka diharapkan juga menjadi masukan bagi pemerintah Kabupaten Sidoarjo terkhususnya untuk Kecamatan Gedangan terkait peningkatan atau pemberdayaan untuk UMKM di desa Gedangan.

#### **Ucapan Terima Kasih**

Hanya diberikan kepada lembaga misalnya Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya, pemberi hibah, pemberi data, informan atau responden.

#### **Daftar Pustaka**

- Djkn.Kemenkeu.go.id (2020, 24 Agustus) UMKM Bangkit, Ekonomi Indonesia Terungkit. Di akses pada 30 juni 2022. Dari <https://www.djkn.kemenkeu.go.id/artikel/baca/13317/UMKM-Bangkit-Ekonomi-Indonesia-Terungkit.html>
- Katadata.co.id (2021, 13 September) Mendorong UMKM agar Makin Cakap Digital. Di akses pada 30 juni 2022. Dari <https://katadata.co.id/anshar/berita/613ecaaf1515d/mendorong-umkm-agar-makin-cakap-digital>
- Nurharista Regina Ayu, Sherine, Uun Relita. 2021. Penerapan strategi Online Marketing UMKM Pada Era Normal Baru. 3-4
- Putri, E. P. (2022, August). PENYULUHAN STRATEGI PENGEMBANGAN BISNIS UMKM DESA MINGGIRSARI, KECAMATAN KANIGORO, KABUPATEN BLITAR, PROVINSI JAWA TIMUR. In *PSHPM: Prosiding Seminar Hasil Kegiatan Pengabdian Masyarakat* (Vol. 1, No. 1, pp. 204-212).