

**PENGEMBANGAN UMKM MEUBEL BERBASIS *DIGITAL MARKETING*  
DALAM SEKTOR EKONOMI KREATIF PADA DESA KERTOSARI**

Ayuni Wulandari

*Ilmu Hukum, Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya*  
[ayuniwulandari3131@gmail.com](mailto:ayuniwulandari3131@gmail.com)

Dewa Ananda Medy Pratama

*Manajemen, Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya*  
[dewap1301@gmail.com](mailto:dewap1301@gmail.com)

Kornelia

*Manajemen, Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya*  
[kornelia.artellis@gmail.com](mailto:kornelia.artellis@gmail.com)

Krisna Maulana Pratama

*Manajemen, Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya*  
[krisnakoynga@gmail.com](mailto:krisnakoynga@gmail.com)

Muhammad Bahruddin Faqih

*Ekonomi Pembangunan, Universitas 17 Agustus 1945  
Surabaya* [bahrudinfaq@gmail.com](mailto:bahrudinfaq@gmail.com)

Supriatun

*Administrasi Bisnis, Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya*  
[supriatun6422@gmail.com](mailto:supriatun6422@gmail.com)

Wanda Ula Maroturizky

*Administrasi Bisnis, Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya*  
[wanda25riski@gmail.com](mailto:wanda25riski@gmail.com)

Wiwik Sugiarti

*Manajemen, Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya*  
[wiwiksugiarti352@gmail.com](mailto:wiwiksugiarti352@gmail.com)

Drs. Widiyatmo Ekoputro, M.A

*Ilmu Komunikasi, Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya*  
[widiyatmo@untag-sby.ac.id](mailto:widiyatmo@untag-sby.ac.id)

**Abstrak.** Ekonomi kreatif di Indonesia akan menjadi tulang punggung ekonomi di masa depan yang semakin kuat dan diperhitungkan sebagai kekuatan ekonomi inklusif. Sehingga pengembangan ekonomi kreatif harus terus dipacu agar menjadi sektor yang futuristik, tumbuh lebih cepat, lebih besar dan maju. Di era 4.0 pengalaman konsumen ditempatkan sebagai fokus utama, penggabungan teknologi dan kecerdasan buatan untuk memberikan pengalaman berbelanja yang lebih personal dan menyeluruh. Desa Kertosari merupakan salah satu yang telah memiliki 138 lembaga ekonomi. Membuktikan besarnya potensi besar dalam mengembangkan perekonomian lokal khususnya bagi pelaku UMKM. Dalam upaya untuk meningkatkan daya saing dan memperluas jangkauan pasar, pelaku UMKM

tersebut berkeinginan memperbaiki strategi pemasaran yang dahulunya masih dilakukan secara tradisional, kini akan dilakukan secara modern, salah satunya dengan menggunakan *e-commerce*. Berlatar potensi besar yang ada pada UMKM di Desa Kertosari tersebut, akan disediakan pelatihan dan pendampingan komperhensif secara langsung mengenai penggunaan dan pengelolaan *e-commerce*, serta penentuan langkan strategi pemasaran online yang sesuai dengan karakteristik UMKM. Diawali dengan pemberian pre-post test sederhana dan brosur pentingnya *e-commerce* diharapkan dapat turut menunjang percepatan pemahaman pelaku UMKM dalam mengoptimalkan strategi pemasaran produknya menggunakan *e-commerce* shopee agar produk UMKM dapat menjangkau pasar secara signifikan, mencapai konsumen potensial di berbagai wilayah, bahkan di luar daerah lokal produk dihasilkan.

**Kata kunci :** Strategi Pemasaran; Digital Marketing; E-Commerce; Sosial Media; UMKM

## PENDAHULUAN

Perkembangan teknologi dan informasi telah menjadikan media atau jejering internet sebagai sarana utama untuk berkomunikasi dan juga aktivitas lainnya, tidak hal nya pemasaran atau aktivitas jual beli, aktivitas tersebut sekarang lebih praktis dikarenakan *factor* perkembangan digital dimana seseorang dapat membeli atau memesan tanpa harus keluar rumah dengan hanya melihat layer handphone, kegiatan pemasaran yang memanfaatkan kecanggihan teknologi digital sering kali disebut dengan digital marketing. Diera sekarang ini para pelaku UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Mengengah) hendaknya bisa memanfaatkan media digital sebagai salah satu upaya pemasaran produk sehingga produk yang dijual dapat lebih dikenal oleh konsumen.

*Digital marketing* adalah suatu kegiatan pemasaran atau promosi yang menggunakan media digital atau internet sebagai peranan tersebut, tujuan dari digitalisasi marketing agar calon konsumen dapat tertarik dan membeli atau memesan dengan cepat tanpa perlu datang satu persatu dengan menawarkan dagangan kita (Purwantoro & Masrucin, 2022).

*Digital marketing* merupakan pemanfaatan internet dan teknologi digital untuk mencapai tujuan pemasaran dengan melibatkan penggunaan berbagai platform online seperti *e-commerce*, sosial media, email marketing dan sebagainya. Pemakaian *digital marketing* sangat penting dalam dunia bisnis saat ini karena mayoritas masyarakat menghabiskan waktu mereka secara online sehingga dapat menjangkau audiens dengan lebih efektif daripada metode pemasaran tradisional.

Salah satu diantara sub-bidang dengan peran besar dalam pemulihan ekonomi global adalah ekonomi kreatif. Ekonomi kreatif di Indonesia akan menjadi tulang punggung ekonomi di masa depan yang semakin kuat dan diperhitungkan sebagai kekuatan ekonomi inklusif. Sehingga pengembangan ekonomi kreatif harus terus dipacu agar menjadi sektor yang futuristik tumbuh lebih cepat lebih besar dan maju. Desa Kertosari merupakan salah satu desa di Kecamatan Kutorejo, Kabupaten Mojokerto yang saat ini tercatat telah memiliki 138 lembaga ekonomi yang tersebar dalam 3 lembaga ekonomi dan unit usaha desa atau kelurahan, 23 industri kecil menengah, 28 usaha jasa perdagangan, 16 usaha jasa gas, listrik, BBM dan air, serta 68 usaha jasa keterampilan<sup>1</sup>.

Desa Kertosari Kecamatan Kutorejo, memiliki permasalahan dalam kurangnya penggunaan *digital marketing* seperti, belum optimalnya penggunaan fitur promosi pada *e-commerce* shopee, belum adanya penggunaan sosial media instagram, facebook, dan tiktok dalam memasarkan produk meubel, belum adanya logo produk meubel, kurangnya penambahan mitra produk meubel, dan belum memiliki pencatatan keuangan produk meubel. Hal ini mengakibatkan UMKM Meubel Desa Kertosari kesulitan

<sup>1</sup> S. Sulistyowati, Daftar Isian Potensi Desa dan Kelurahan, Kertosari: Perangkat Desa Kertosari, 2023

dalam menjalin komunikasi atau hubungan langsung dengan pelanggan. Tanpa adanya penggunaan *digital marketing*, UMKM Meubel Desa Kertosari tidak dapat meningkatkan eksposur produk mereka, menjangkau pasar yang lebih luas, dan berinteraksi langsung dengan konsumen potensial.

Dari permasalahan di atas, penulis akan melakukan beberapa program kerja untuk membantu UMKM Meubel Desa Kertosari dalam hal pengembangan *digital marketing* dalam sektor ekonomi kreatif pada Desa Kertosari. Penulis berharap melalui program ini UMKM Meubel Desa Kertosari dapat memanfaatkan strategi *digital marketing* dalam meningkatkan ekonomi dan kesejahteraan masyarakat di Desa Kertosari, serta dapat memperluas jangkauan pasar secara signifikan bahkan di luar daerah lokal mereka.

### **Metode Pelaksanaan**

1. Observasi dan konservasi  
Memperoleh permasalahan yang berkaitan dengan pengembangan UMKM Meubel di Desa Kertosari berbasis digital marketing dari hasil survei yang ditemukan di lokasi pengabdian.
2. Menemukan ide  
Memperoleh solusi yang dapat mengatasi permasalahan yang ada di wilayah Desa Kertosari, Kabupaten Mojokerto, Jawa Timur, yaitu pengembangan UMKM Meubel di Desa Kertosari berbasis *digital marketing*.
3. Persetujuan  
Mahasiswa melakukan persetujuan mengenai program pengabdian yang akan dilakukan dengan dosen pembimbing lapangan, panitia LPPM Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya dan Kepala Desa Kertosari.
4. Pelaksanaan  
Mahasiswa melakukan pelaksanaan kegiatan pengabdian selama 12 hari kerja di Desa Kertosari sesuai jadwal yang telah ditentukan.
5. Laporan  
Mahasiswa membuat laporan wajib, laporan tambahan dan laporan akhir dari proses kegiatan pengabdian yang telah dilaksanakan.

### **Hasil dan Pembahasan**

Program pengabdian merupakan kegiatan yang di selenggarakan oleh Universitas 17 Agustus Surabaya yang di mana semua mahasiswanya harus melakukan pengabdian kepada masyarakat, seperti halnya pengabdian. Program pengabdian sangat memberikan manfaat bagi mahasiswa karena memiliki begitu banyak manfaat bukan hanya tentang belajar mandiri tapi juga belajar hal – hal yang baru dan dapat lebih hidup bersosial dalam hidup bermasyarakat mengajarkan kita dalam hidup rukun, hidup lebih sederhana, sopan santun, lebih bisa hidup dengan tertib serta memberikan banyak pengalaman dengan bertemu teman – teman yang baru dengan berbagai sifat dan Bahasa .

Pengabdian di bagi menjadi 35 kelompok yang di mana semua kelompok di sebar di daerah MOJOKERTO salah satunya kelompok R24 yang di tempatkan di desa kertosari , masyarakat yang ramah sangat membantu kegiatan yang kami lakukan selama 12 hari berada di desa kertosari tersebut.banyaknya kegiatan yang kami lakukan selalu di ikuti oleh masyarakat terutama oleh masyarakat yang memiliki UMKM, banyannya peserta yang hadir untuk mendukung kegiatan yang kami laksanakan dapat menimbulkan rasa semangat kami untuk melakukan semua kegiatan secara Bersama – sama ,tidak hanya masyarakat yang belajar namun kami selaku anggota pengabdian juga ikut serta dalam belajar agar sama – sama tahu dan lebih mendalami pembelajaran tersebut.

Dalam Kelompok R24 ini di bagi menjadi tiga divisi yaitu salah satunya ekonomi kreatif yang di mana ekonomi kreatif itu akan mengajak masyarakat untuk lebih mempunyai pemikiran yang baru agar memudahkan masyarakat mengikuti era *digital* saat ini yang apapun itu bisa di lakukan bahkan bekerja dari rumah yang dapat menghemat waktu dan tenaga dari itu divisi ekonomi kreatif membuat beberapa program kerja atau kegiatan yang di isi selama 12 hari di Desa Kertosari ada 8 program kerja yang akan diajarkan atau dipraktekkan ke setiap pelaku UMKM, program kerja tersebut membahas mengenai hal

– hal yang penting dan hal – hal yang dapat dilengkapi dari kekurangan Desa Kertosari atau kekurangan dari pelaku UMKM sehingga adanya program kerja ini bisa sangat memberikan manfaat dan meberikan perkembangan usaha bagi pelaku yang memiliki UMKM. Terdapat beberapa program yang kami lakukan yaitu:

1. Pelatihan *digital marketing*.
2. Pembuatan poster dan pengenalan *digital marketing*.
3. Pembuatan desain produk (konten) melalui akun media sosial.
4. Optimalisasi strategi pemasaran menggunakan *e-commerce* shopee dalam memasarkan produk UMKM di desa Kertosari.
5. Penambahan mitra untuk pelaku UMKM Meubel.
6. Pendampingan pencatatan harian secara manual dan menggunakan aplikasi pada pelaku UMKM .
7. Pelatihan pembuatan logo produk untuk pelaku yang memiliki UMKM Meubel .
8. Pendampingan dalam pendaftaran nomor induk berusaha (NIB) melalui *website online singel submission* (OSS).

Program kerja tersebut adalah program kerja yang kami lakukan selama 12 hari di Desa Kertosari dengan banyaknya dukungan atau partisipasi dari masyarakat sekitar program kerja yang kami adakan dapat di lalui dengan lancar sehingga program kerja ini mendapatkan beberapa hasil dari program kerja yang di buat oleh divisi ekonomi kreatif. Adapun hasil yang kami dapat dari Desa Kertosari selama kegiatan pengabdian adalah sebagai berikut:

#### 1. Pelatihan *digital marketing*



Gambar 1. Pelatihan *digital marketing* bersama warga Desa Kertosari  
Sumber: Dokumentasi Pribadi

Pada tanggal 06 Juli 2023 tim melakukan pelatihan *digital marketing* terhadap UMKM Meubel UD. Menunggal Jaya Sambigeneng. Pelatihan *Digital Marketing* yang dilakukan oleh tim pengabdian yang dapat membantu masyarakat untuk memahami *digital marketing* dan mengajarkan masyarakat membuat usaha secara *online*. Hal ini dilakukan untuk membantu UMKM Meubel dalam mengembangkan usaha untuk mencapai target *audiens* yang diharapkan, sehingga usaha yang dilakukan semakin berkembang dengan *digital marketing*.

2. Pembuatan poster dan pengenalan digital marketing pada pelaku UMKM



*Gambar 2. Penempelan karya desain di tempat pelaku UMKM  
Sumber : Dokumentasi pribadi*

Pada tanggal 07 Juli 2023 tim pengabdian melakukan penempelan karya desain berupa poster tentang penggunaan *e-commerce* dan media sosial pada setiap rumah produksi UMKM Meubel di Dusun Sambigeneng. Harapannya dari kegiatan ini dapat membantu masyarakat agar usaha mereka semakin berkembang dan semakin mengenal pentingnya penggunaan *digital marketing* sehingga dapat memberikan pengetahuan baru bagi pelaku UMKM Meubel.

3. Pembuatan desain produk (konten) melalui akun media sosial



*Gambar 3. Pendampingan pembuatan akun sosial media  
Sumber: Dokumentasi Pribadi*

Pada tanggal 07 Juli 2023 tim pengabdian melakukan pendampingan terkait dengan media sosial yang mana guna untuk memasarkan produknya ke media sosial seperti di instagram, facebook, dan tiktok pada UMKM Meubel di Dusun Sambigeneng, Desa Kertosari yang dihadiri pemilik UD. Manunggal Jaya. Kegiatan ini diharapkan dapat membantu masyarakat untuk lebih memahami fitur – fitur yang tersedia di media sosial seperti instagram, facebook, dan tiktok sehingga penjualan produk meubel bisa berjalan lebih mudah dan penjualannya meningkat.

4. Optimalisasi strategi pemasaran menggunakan *e-commerce* shopee dalam memasarkan produk UMKM di desa Kertosari



*Gambar 4. Pendampingan e-commerce  
Sumber: Dokumentasi Pribadi*

Tanggal 07 Juli 2023 turut dilakukan kegiatan optimalisasi strategi pemasaran menggunakan *e-commerce* shopee dalam memasarkan produk UMKM Meubel di Dusun Sambigeneng, Desa Kertosari, yang dihadiri pemilik UD. Manunggal Jaya. Pendampingan berupa pengelolaan dekorasi toko, pendaftaran gratis ongkir, dan tata cara penggunaan fitur shopee *live*. Kegiatan ini juga meliputi bagaimana langkah meningkatkan performa fitur shopee *live streaming*. Pendampingan ini bertujuan agar pelaku UMKM Meubel di Dusun Sambigeneng khususnya pada UD. Menanggal Jaya lebih memahami fitur – fitur yang tersedia di *e-commerce* shopee sehingga penjualan produk meubel berjalan lebih mudah dan penjualannya lebih meningkat.

5. Penambahan mitra untuk pelaku UMKM Meubel



*Gambar 5. Pendampingan penambahan mitra  
Sumber: Dokumentasi Pribadi*

Tanggal 07 Juli 2023 di Dusun Tambaksari, Desa Kertosari juga dilakukan kegiatan pendampingan penambahan mitra produk yang akan menjadi pemasok kayu dari masyarakat untuk UMKM Meubel. Sehingga harapan kedepannya masyarakat yang memiliki UMKM dapat dengan mudah memiliki mitra yang baru bahkan dapat saling bekerja sama terus – menerus hingga mencapai keuntungan yang diinginkan. Tercapainya sebuah usaha dari hasil bekerja sama juga sangat berpengaruh pada penambahan mitra berikutnya karena akan menarik minat bagi pemasok lainnya untuk bekerja sama.

6. Pendampingan pencatatan harian secara manual dan penggunaan aplikasi pada pelaku UMKM



Gambar 6. Pendampingan pencatatan buku harian pada pelaku UMKM Meubel  
Sumber: Dokumentasi Pribadi

Tanggal 07 Juli 2023 dilakukan kegiatan membantu masyarakat yang memiliki UMKM Meubel untuk melakukan pencatatan harian agar masyarakat lebih memahami akan pentingnya pencatatan harian untuk usaha UMKM Meubel. Kurangnya kesadaran masyarakat akan pentingnya pencatatan harian untuk kegiatan lain selain kegiatan UMKM, dapat menyebabkan ketidaksadaran akan *cashflow* yang diperoleh oleh UMKM tersebut. Harapan kedepannya masyarakat yang memiliki UMKM atau yang tidak memiliki UMKM lebih sadar akan pentingnya pencatatan harian dan memahami bahwa pencatatan harian dapat membedakan modal pribadi dan modal perusahaan serta akan memperoleh keuntungan jika menerapkan pencatatan harian.

7. Pelatihan pembuatan logo produk untuk pelaku yang memiliki UMKM Meubel



Gambar 7. Pendampingan pembuatan logo untuk UMKM Meubel  
Sumber: Dokumentasi Pribadi

Tanggal 07 Juli 2023 dilakukan kegiatan membantu masyarakat untuk pembuatan logo produk agar sebuah usaha memiliki identitas usaha, sehingga usaha dapat berkembang karena logo dapat memudahkan daya ingat pelanggan agar menjadi pelanggan tetap di usaha tersebut. Harapan kedepannya masyarakat lebih memahami apa arti logo usaha dan pentingnya penggunaan logo usaha karena logo usaha benar – benar sangat mempengaruhi berjalannya semua kegiatan UMKM Meubel. Logo memiliki pengaruh yang sangat besar sebagai persyaratan dalam membuat usaha. Maka di awal usaha diharuskan membuat logo usaha yang menarik dan menggunakan kata yang jelas. Logo tidak hanya menggunakan kata saja namun juga mengandung banyak arti simbol yang singkat dan jelas dalam maknanya.

8. Pendampingan dalam pendaftaran nomor induk berusaha (NIB) melalui *website* online *singel submission* (OSS)



Gambar 8. Pendampingan Pembelajaran NIB  
Sumber: Dokumentasi Pribadi

Tanggal 07 Juli 2023 dilakukan kegiatan pembuatan NIB kepada pelaku UMKM Meubel guna mengenalkan pentingnya NIB bagi keamanan usaha UMKM Meubel. Masyarakat yang memiliki UMKM Meubel terkadang kurang menyadari akan pentingnya NIB bagi usaha mereka. Kebanyakan masyarakat yang memiliki usaha hanya memikirkan untung dan rugi saja tetapi mereka tidak melihat dampak kedepannya untuk usaha mereka. Harapan dari membantu kegiatan pembuatan NIB ini dapat menyadarkan para pelaku UMKM Meubel untuk segera mendaftarkan usaha mereka demi keberlangsungan usaha mereka agar selanjutnya dapat menghindari masalah yang mungkin muncul di kemudian hari.

### **Kesimpulan**

Dapat disimpulkan bahwa *digital marketing* adalah suatu kegiatan pemasaran atau promosi yang menggunakan media *digital* atau internet sebagai peranan tersebut. Tujuan dari digitalisasi marketing agar calon konsumen dapat tertarik dan membeli atau memesan dengan cepat tanpa perlu datang satu persatu dengan menawarkan produk dagang. Oleh karena itu dilakukan serangkaian kegiatan berupa pelatihan *digital marketing*, pembuatan poster dan pengenalan *digital marketing*, pembuatan desain produk (konten) melalui akun media sosial, optimalisasi strategi pemasaran menggunakan *e-commerce* shopee dalam memasarkan produk UMKM di Desa Kertosari, penambahan mitra untuk pelaku UMKM Meubel, pendampingan pencatatan harian secara manual dan menggunakan aplikasi pada pelaku UMKM, pelatihan pembuatan logo produk untuk pelaku yang memiliki UMKM Meubel, serta pendampingan dalam pendaftaran nomor induk berusaha (NIB) melalui *website* online *singel submission* (OSS). Dengan dilakukannya serangkaian kegiatan tersebut diharapkan bermanfaat bagi pelaku UMKM Meubel dikarenakan dapat memberdayakan usaha UMKM Meubel, meningkatkan kemampuan daya saing yang mana dapat menjangkau pangsa pasar yang lebih luas, serta mempermudah pelaku UMKM Meubel untuk melakukan pemasaran menggunakan strategi *digital marketing* dengan lebih baik lagi dari sebelumnya.

### **Ucapan Terima Kasih**

Puji syukur penulis panjatkan kepada Tuhan yang Maha Esa karena atas rahmatnya penulis dapat untuk menyelesaikan penulisan artikel ilmiah ini. Penulis ingin berterimakasih kepada Universitas 17 Agustus 1945, termasuk di dalamnya ibu Nara Garini Ayuningrum, S.Tr.I.Kom., M.A. selaku Dosen Pembimbing Lapangan yang sudah mendampingi serta memberikan arahan kepada mahasiswa pengabdian Untag Surabaya khusus nya kelompok R24, serta LPPM Untag Surabaya atas dukungan, bimbingan dan bantu

## Daftar Pustaka

- Purwantoro, M. B. C., & Masruchin, F. R. (2022). KKN UNTAG Surabaya dalam Digitalisasi UMKM Pada Produsen Ayam Panggang Bu Rahayu-Kediri. *Prosiding Patriot Mengabdi*, 1(02).
- Indartuti, E., & Maduwinarti, A. (2021). PKM Pemanfaatan Limbah Kurma Dan Buahnya Menjadi Minuman Kopi, Susu Kurma Pada UMK OEMAH KURMA “NAF” Di Kelurahan MedokanAyu, Kecamatan Rungkut, Kota Surabaya. *JPM17: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 6(1).
- S. Sulistyowati, Daftar Isian Potensi Desa dan Kelurahan, Kertosari: *Perangkat Desa Kertosari*, 2023.