

**LAPORAN KEGIATAN  
SOSIALISASI  
“KIAT PENGEMBANGAN UKM DAN STRATEGI  
PENJUALAN ONLINE”  
DI DESA JATIADI KECAMATAN GENDING  
KABUPATEN PROBOLINGGO**

**Sebagai Pengabdian Masyarakat**

**Oleh:**

**Ir.TUMINI, M.M.  
NIDN: 0726066305**



**FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS PANCA MARGA  
PROBOLINGGO  
2019**

## LEMBAR PENGESAHAN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

1. Nama : Ir.Tumini,M.M.
2. NIS/NIDN : 840380077/ 0726066305
3. Jabatan/TMT : Tenaga Pengajar/ 7 September 1997
4. Unit Kerja : Fakultas Ekonomi Universitas Panca Marga Probolinggo

Telah menjadi narasumber atau pemateri pada seminar kewirausahaan :

1. Tema Kegiatan : "Kiat Pengembangan UKM dan Strategi Penjualan Online untuk Meningkatkan Usaha kecil Menengah"
2. Tanggal : 2 – 4 September 2019
3. Tempat : Balai Desa Jatiadi Kecamatan Gending Kabupaten Probolinggo
4. Peserta : Ibu-ibu PKK Desa Jatiadi Kecamatan Gending Kabupaten Probolinggo

Mengetahui,  
Dekan



**Khusnik Hudzafidah, S.E.,M.Si**  
NIDN : 0703027001

Probolinggo, 3 September 2019

Pemateri



**Ir.Tumini, M.M.**  
NIDN. 0726066305

Mengetahui,

Ketua UPM Universitas Panca Marga

  


**Herjanto, S.E.,M.M.**  
NIDN 0711056805

## **KATA PENGANTAR**

Puji syukur atas kehadiran Allah SWT karena penulisan laporan kegiatan sosialisasi kewirausahaan dengan tema “Kiat Pengembangan UKM dan Strategi Penjualan Online untuk Meningkatkan Perekonomian” di Desa Jatiadi Kecamatan Gending Kabupaten Probolinggo dapat selesai dilakukan. Sosialisasi ini dimaksudkan untuk memberikan informasi dan kiat-kiat dalam berwirausaha serta memotivasi ibu-ibu PKK untuk memulai berwirausaha, terutama strategi penjualan online. Kewirausahaan merupakan alternatif pilihan usaha atau pekerjaan yang bisa dilakukan oleh siapa saja dan dapat disesuaikan dengan bakat dan ketrampilan masing-masing orang. Ibu-ibu PKK dapat diberdayakan untuk ikut membantu memenuhi atau bahkan menyokong kebutuhan ekonomi keluarganya sesuai dengan bakat, keterampilan dan kemampuan yang dimilikinya sehingga dapat memperbaiki tingkat perekonomian keluarganya.

Dalam pelaksanaan kegiatan ini melibatkan berbagai pihak yang terkait, untuk itu penulis sampaikan ucapan terima kasih kepada seluruh pihak yang terlibat dalam kegiatan ini yang tidak bisa disebutkan satu persatu. Demikian pula laporan kegiatan ini juga masih banyak kekurangan dan jauh dari kata sempurna, maka penulis memohon maaf yang sebesar-besarnya atas kekurangan tersebut. Semoga laporan kegiatan ini dapat bermanfaat bagi banyak pihak dan dapat dipergunakan sebaik-baiknya.

Hormat saya,

Tumini

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL .....</b>	<b>1</b>
<b>LEMBAR PENGESAHAN .....</b>	<b>2</b>
<b>KATA PENGANTAR .....</b>	<b>3</b>
<b>DAFTAR ISI .....</b>	<b>4</b>
<b>LAPORAN KEGIATAN .....</b>	<b>5</b>
<b>MATERI .....</b>	<b>9</b>
Pengertian UMKM.....	9
Strategi Online.....	9
Peran wirausaha bagi lingkungannya .....	11
<b>LAMPIRAN 1 SURAT TUGAS DARI FAKULTAS</b>	
<b>LAMPIRAN 2 SERTIFIKAT</b>	
<b>LAMPIRAN 3 DOKUMENTASI KEGIATAN</b>	
<b>LAMPIRAN 4 SURAT KETERANGAN DARI DESA</b>	
<b>LAMPIRAN 5 SURAT KETERANGAN DARI LPPM</b>	

**LAPORAN KEGIATAN**  
**SOSIALISASI KEWIRAUSAHAAN DENGAN TEMA “KIAT**  
**PENGEMBANGAN UKM DAN STRATEGI PENJUALAN ONLINE**  
**UNTUK MENINGKATKAN PEREKONOMIAN”**

**1. LATAR BELAKANG**

Perkembangan UKM atau Usaha Kecil dan Menengah di Indonesia terus berkembang dikarenakan pertumbuhan ekonomi yang terus meningkat. Perkembangan ini tentunya menuntut pelaku UKM untuk lebih kreatif dan inovatif dalam menyusun strategi pemasaran yang efektif. Sebuah UKM akan sulit untuk berkembang jika pelaku usahanya tidak mengetahui bagaimana cara memasarkan suatu produk dengan efektif. Di bawah ini adalah beberapa strategi yang dapat Anda gunakan untuk memasarkan bisnis UKM.

Seorang *entrepreneur* atau wirausahawan bukan seorang “pengusaha biasa”. Wirausahawan adalah seorang yang mengupayakan dirinya menjadi pengusaha yang mandiri, yang merintis usaha bisnisnya dari bawah. Wirausahawan merupakan pengusaha yang dilandasi oleh etos kewirausahaan. Hal yang paling mendasar bagi seorang *entrepreneur* atau wirausahawan adalah harus punya visi bisnis. Visi merupakan sesuatu yang lebih luas maknanya daripada suatu obsesi. Tetapi obsesi mampu memicu seseorang untuk merumuskan visinya. Visi berkaitan erat dengan *mindset* (pola pikir), serta gagasan atau ide. *Mindset* seorang *entrepreneur* haruslah terbentuk terlebih dahulu sebelum melangkah. Pola pikir itu akan sangat mempengaruhi proses dan hasil yang akan dicapainya kelak. Pola pikir mengubah gagasan/ide menjadi sesuatu yang nyata. Diperlukan suatu kemampuan inovatif bagi seorang *entrepreneur*, untuk menterjemahkan gagasan/ide yang dimilikinya menjadi sesuatu yang nyata. Dalam konteks ini, pakar manajemen modern Peter F. Drucker, mengatakan, “*Innovation is the specific instrument of entrepreneurship*”. Inovasi merupakan instrumen khusus kewirausahaan. Hal yang paling mendasar dari hakikat kewirausahaan adalah inovasi.

**A. Menjadi Networker**

Networker adalah seseorang yang memiliki jaringan yang sangat luas dan memiliki sifat optimis dalam menjalankan bisnis. Jika Anda bukanlah seorang networker yang kompeten, maka sekarang adalah waktu yang tepat bagi Anda untuk belajar menjadi seorang networker. Jika kurang percaya diri, Anda bisa mempekerjakan seorang tenaga pemasaran yang bisa diandalkan sebagai ujung tombak untuk perluasan jaringan UKM Anda.

## **B. Menentukan STP**

STP adalah singkatan dari segmenting, targeting, dan positioning. Di mana tiga hal tersebut saling berhubungan satu sama lainnya. Untuk memasarkan UKM, Anda harus menentukan segmentasi pasar (segmenting) yaitu dengan menempatkan konsumen dalam sub-kelompok di pasar produk, sehingga para pembeli memiliki tanggapan yang hampir sama dengan strategi pemasaran dalam penentuan posisi perusahaan. Jika telah menentukan segmentasinya, Anda harus menentukan pasar (targeting), di mana Anda harus mengevaluasi berbagai segmen tersebut untuk memutuskan siapa yang menjadi target market Anda.

Setelah menentukan [segmenting dan targeting](#), sekarang Anda menentukan posisi (positioning) produk yang merupakan kombinasi kegiatan pemasaran yang dilakukan manajemen untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan setiap pasar sasaran. Ketiga strategi tersebut harus dilakukan dengan baik untuk mencapai pemasaran yang sukses.

## **2. TUJUAN KEGIATAN**

Adapun tujuan diadakan kegiatan sosialisasi kewirausahaan dengan tema “Kiat Pengembangan UKM dan Strategi Penjualan Online untuk meningkatkan Perekonomian” ini antara lain :

- a. Memberikan informasi kewirausahaan
- b. Memberikan kiat-kiat dalam berwirausaha
- c. Menumbuhkan kesadaran dan motivasi peserta untuk orientasi kerwirausahaan.

## **3. WAKTU DAN TEMPAT KEGIATAN**

- a. Waktu

Kegiatan ini dilaksanakan pada tanggal 2-4 September 2019 pukul 15.00. WIB sampai selesai.

- b. Tempat  
Kegiatan ini dilaksanakan di Balai Desa Jatiadi Kecamatan Gending Kabupaten Probolinggo.

#### **4. SASARAN KEGIATAN**

Ibu-ibu PKK di Desa Jatiadi kecamatan Gending Kabupaten Probolinggo.

#### **5. MATERI**

- a. Pengertian UMKM
- b. Strategi Online
- c. Peran Wirausaha bagi lingkungan

#### **6. METODE YANG DIGUNAKAN**

Kegiatan ini menggunakan metode ceramah dan diskusi atau tanya jawab.

#### **7. MEDIA**

Dalam sosialisasi ini menggunakan alat bantu presentasi seperti alat proyektor dan layar, *sound system, microphone*, serta perlengkapan lainnya termasuk meja dan kursi.

#### **8. DAFTAR PUSTAKA/REFERENSI**

Avin Fadilla Helmi dan Hadi Sutarmanto. 2004. *Kewirausahaan dan Inovasi Revisi 2*. Yogyakarta : Renata Press.

Hendro dan Chandra W. Widhianto. (2006). *Be a Smart and Good Entrepreneur*. Bekasi : CLA.

Suryana. 2014. *Kewirausahaan Kiat dan Proses Menuju Sukses*. Jakarta : Salemba Empat.

Yuyus Suryana dan Kartib Bayu. 2010. *Kewirausahaan : Pendekatan Karakteristik Wirausahawan Sukses*. Jakarta : Kencana Prenada Media Group.

## **9. PELAKSANAAN KEGIATAN DAN PENANGGUNG JAWAB**

- a. Pelaksana atau panitia kegiatan ini adalah mahasiswa KKN (Kuliah Kerja Nyata) Universitas Panca Marga Probolinggo tahun 2019
- b. Penanggung jawab kegiatan ini adalah Dosen Pembimbing Lapangan (DPL) dan Kordinator Desa (Kordes).

## **10. SUSUNAN KEGIATAN**

Adapun susunan acara pada kegiatan ini, antara lain :

- a. Pembukaan (memberi salam dan perkenalan)
- b. Memberikan materi kewirausahaan
- c. Melakukan tanya jawab dengan peserta dengan 2 sesi @ 3 pertanyaan.
- d. Pemberian *doorprice* bagi peserta yang menjawab pertanyaan pemateri.
- e. Penutupan (memberi kesimpulan dan saran-saran serta salam penutup).

## **11. EVALUASI KEGIATAN**

Kegiatan ini berjalan tertib dan lancar, jadwal yang telah ditetapkan dapat terlaksana tepat waktu, peserta sangat antusias selama mengikuti kegiatan ini terutama di sesi tanya jawab banyak peserta yang mengajukan pertanyaan karena rasa penasaran dan ingin tahu. Di sesi pembagian *door price*, merupakan sarana bagi pemateri untuk mengukur kadar pemahaman peserta disambut dengan jawaban-jawaban memuaskan dari peserta sebagai bukti pemahaman mereka atas materi-materi yang telah disampaikan.



## MATERI

### A. Pengertian UMKM

Kriteria usaha kecil merupakan usaha ekonomi produktif yang secara mandiri berdiri sendiri. Usaha ini dapat dilakukan oleh perorangan maupun badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan. Usaha tersebut dapat dimiliki, dikuasai, maupun menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah maupun sumber usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil.

Pemaparan yang dijelaskan adalah seperti yang dimaksud dalam Undang-Undang. Pemaparan tersebut telah dimuat dalam UU Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Kecil Menengah (UKM). Beranjak dari pemaparan ini, strategi pemasaran *online* untuk UKM sangat penting dilakukan untuk mendukung efektivitas penjualan.

Biasanya strategi pemasaran dalam UKM cenderung dibuat dan dijalankan secara spontan, tidak fokus, dan seadanya. Perencanaan yang detail dan terkesan berbelit dianggap akan menyulitkan. Sehingga mereka lebih memilih strategi UKM yang bersifat fleksibel. Alasannya adalah karena terbatasnya jumlah anggaran untuk pemasaran, khususnya pemasaran *online* demi menyesuaikan tren pasar. Kasus ini membuat para pengusaha harus menemukan cara yang efektif untuk melakukan pemasaran produk atau jasa dengan anggaran pemasaran yang rendah atau bahkan tanpa menggunakan *budget*.

### B. Strategi Online

Menyusun strategi pemasaran *online* untuk UKM memiliki peran sangat penting bagi efektivitas perusahaan, berikut alasannya.

1. Pemasaran *online* merupakan sarana untuk mengenalkan produk UKM secara global kepada konsumen
2. Strategi digunakan untuk melakukan identifikasi terhadap konsumen. Sebelumnya riset pemasaran perlu dilakukan untuk mengetahui apa yang

diinginkan konsumen Anda berdasarkan perilaku mereka. Dengan demikian, pengusaha bisa memenuhi harapan konsumen melalui produk yang dihasilkan.

3. Pemasaran merupakan roda inti perusahaan, tanpa adanya strategi yang baik, penjualan akan sulit tercapai
4. Strategi pemasaran *online* juga berperan dalam membangun *branding* perusahaan. Secara umum konsumen lebih memilih produk yang telah mereka gunakan sebelumnya, maka dari itu sangat penting untuk memperkenalkan produk anda secara *online* agar diketahui konsumen secara luas. Sehingga mereka memiliki keyakinan untuk membelinya, karena *brand* Anda terpercaya.
5. Membangun hubungan dan menciptakan komunikasi dengan konsumen. Terjalannya suatu hubungan yang baik dengan konsumen penting dilakukan, hal ini untuk mengelola *customer retention*. Tujuannya adalah agar konsumen Anda menjadi loyal dan tidak berpaling ke *brand* pesaing.
6. Mempertahankan dan menjaga keberlangsungan usaha dalam jangka waktu yang panjang. Usaha yang dapat bertahan lama biasanya ditentukan oleh kekuatan *brand*, kualitas produk, serta komunikasi pemasaran yang berkelanjutan.

Melalui strategi pemasaran online untuk UKM yang direncanakan, operasional perusahaan dalam aktivitas marketing tentu saja dapat berjalan secara efektif. Baca juga strategi pemasaran klasik yang masih efektif untuk diterapkan untuk bisnis *online*.

Dari perencanaan yang matang memungkinkan suatu UKM akan berkembang cepat dan dapat melaju pesat. Sehingga mampu bersaing di pasaran. Salah satu upaya untuk bertahan terhadap daya saing pasar luas yaitu dengan memuat informasi tentang produk Anda melalui pemanfaatan berbagai media *online*. Peluang pasar Anda pun menjadi lebih luas sehingga dapat meningkatkan penjualan.

Ketika strategi pemasaran online untuk UKM Anda telah Anda jalankan, selanjutnya Anda perlu memikirkan sistem transaksi yang dapat dilakukan dengan mudah oleh konsumen. Hal ini ditujukan agar calon pembeli Anda dapat langsung membayar pesannya saat itu juga. Untuk mengakomodasi penerimaan pembayaran melalui berbagai metode, Anda perlu menggunakan layanan *payment gateway* seperti Xendit.

Fungsi dari Xendit untuk UKM Anda adalah untuk mengintegrasikan berbagai metode pembayaran yang dilakukan oleh pembeli. Metode pembayaran yang dapat digunakan pembeli yaitu melalui transfer bank, kartu kredit, *virtual account*, maupun *retail outlet* seperti Alfamart. Jadi pembeli dari berbagai kalangan bisa melakukan transaksi dengan mudah untuk membeli produk Anda.

Jika Anda memiliki pertanyaan-pertanyaan seputar *payment gateway* atau sistem penerimaan pembayaran untuk *website*, jangan ragu menghubungi Tim Xendit. Saat ini, Anda juga dapat memanfaatkan layanan *free trial* yang disediakan Xendit secara gratis.

### **C. Peran Wirausaha Bagi Lingkungannya**

Dalam pandangan Schumpeter, seorang wirausaha adalah inovator. Hanya seseorang yang sedang melakukan inovasi yang dapat disebut sebagai wirausaha. Mereka yang tidak lagi melakukan inovasi, walaupun pernah, tidak dapat lagi dianggap sebagai wirausaha. Wirausaha bukanlah jabatan, melainkan suatu peran. Berdasarkan pengertian tentang wirausaha yang telah dibahas sebelumnya dapat disimpulkan bahwa peran wirausaha yang utama bagi lingkungannya adalah sebagai berikut :

1. Memperbaharui dengan “merusak secara kreatif”. Dengan keberaniannya melihat dan mengubah apa yang sudah dianggap mapan, rutin, dan memuaskan.
2. Inovator, menghadirkan hal yang baru di masyarakat.
3. Mengambil dan memperhitungkan resiko.
4. Mencari peluang dan memanfaatkannya.
5. Menciptakan organisasi baru

Peran wirausaha pendiri adalah melahirkan suatu organisasi baru, baik sendiri maupun bersama suatu kelompok. Setelah lahir maka wirausaha pendiri melakukan upaya pengembangan organisasi hingga sampai organisasi tidak lagi tergantung pada pendiri. Pelaksanaan organisasi memerlukan manajemen yang menguatkan organisasi dengan sistem manajemen dan mengurangi ketidakpastian dan ketergantungan pada faktor subjektivitas pendiri.

## LAMPIRAN 1 SURAT TUGAS DARI FAKULTAS



**UNIVERSITAS PANCA MARGA PROBOLINGGO**  
**LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN MASYARAKAT**  
**(LPPM)**

Jln. Yos Sudarso 107 Pabean Driungu Telp. (0335) 422715, 427923, Fax. (0335) 427923 Probolinggo 67271  
Email: [lppm@upm.ac.id](mailto:lppm@upm.ac.id) - website: [www.upm.ac.id](http://www.upm.ac.id)

### SURAT TUGAS

Nomor: 315 /ST/LPPM/UPM-Pb/IX/2019

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : **Hermanto, S.E.,M.M.**  
NIDN/NIS : 0711056805/840380386  
Jabatan : Ketua LPPM  
Unit Kerja : Universitas Panca Marga Probolinggo

Dengan ini menerangkan dengan sebenarnya bahwa:

Nama : **Ir. Tumini, M.M.**  
NIDN/NIS : 0726066305/ 840380077  
Jabatan : Dosen Tetap Yayasan  
Unit Kerja : Dosen Fakultas Ekonomi Universitas Panca Marga Probolinggo  
Uraian Tugas : Untuk melaksanakan Seminar Kewirausahaan dengan Tema " Kiat Pengembangan UKM dan Strategi Penjualan Online untuk Meningkatkan Usaha Kecil Menengah"  
Tempat Kegiatan : Di Desa Jatiadi Kecamatan Gending Kabupaten Probolinggo  
Tanggal Kegiatan : 2 – 4 September 2019

Demikian surat tugas ini dibuat untuk dapat dilaksanakan dengan sebaik-baiknya

Probolinggo, 4 september 2019

Ketua LPPM,  
  
**Hermanto, S.E., M.M.**  
0711056805

## LAMPIRAN 2 SERTIFIKAT



### LAMPIRAN 3 DOKUMENTASI KEGIATAN



## LAMPIRAN 4 SURAT KETERANGAN DARI DESA



**PEMERINTAH KABUPATEN PROBOLINGGO  
KECAMATAN GENDING  
DESA JATIADI**

**SURAT KETERANGAN**

No. 474 / 395 / 418.2 / IX / 2019

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : **Hj. TUTIK SUHARTIYAH**  
Jabatan : Kepala Desa Jatiadi  
Alamat : Dsn. Krajan RT 01 RW 01, Desa Jatiadi,  
Kecamatan Gending, Kabupaten Probolinggo

Menerangkan dengan sebenarnya bahwa :

Nama : **Ir. TUMINL, M.M**  
N I D N : 0726066305  
Pekerjaan : Dosen Fakultas Ekonomi  
Nama Perguruan Tinggi : UNIVERSITAS PANCA MARGA PROBOLINGGO  
Keterangan : Bahwa nama tersebut telah melaksanakan Sosialisasi dan Pendampingan "Pentingnya Legalitas Usaha Dan strategi Pemasaran Online Untuk Mengembangkan Usaha Mikro,Kecil, dan Menengah" pada tanggal 2 s/d 4 September 2019

Demikian Surat Keterangan ini kami buat dengan sebenarnya dan dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Probolinggo, 4 September 2019  
KEPALA DESA JATIADI

  
**Hj. TUTIK SUHARTIYAH**



## LAMPIRAN 5 SURAT KETERANGAN DARI LPPM



**UNIVERSITAS PANCA MARGA PROBOLINGGO**  
**LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN MASYARAKAT**  
**(LPPM)**

Jln. Yos Sudarso 107 Pahaan Dringu Telp. (0335) 422715, 427923, Fax. (0335) 427923 Probolinggo 67271  
Email: [lppm@upm.ac.id](mailto:lppm@upm.ac.id) - website: [www.upm.ac.id](http://www.upm.ac.id)

### SURAT KETERANGAN

Nomor: 318 /S.Ket/LPPM/UPM-Pb/IX/2019

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : **Hermanto, S.E.,M.M.**  
NIDN/NIS : 0711056805/840380386  
Jabatan : Ketua LPPM  
Unit Kerja : Universitas Panca Marga Probolinggo

Dengan ini menerangkan dengan sebenarnya bahwa:

Nama : Ir. Tumini, M.M.  
NIDN/NIS : 0726066305 / 840380077  
Jabatan : Dosen Tetap Yayasan  
Unit Kerja : Dosen Fakultas Ekonomi Universitas Panca Marga Probolinggo

Telah melaksanakan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat sebagai pemateri Seminar Kewirausahaan dengan Tema "Kiat Pengembangan UKM dan Strategi Penjualan Online untuk Meningkatkan Usaha Kecil Menengah" di Desa Jatiadi Kecamatan Gending Kabupaten Probolinggo pada tanggal 2 – 4 September 2019

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Probolinggo, 6 September 2019  
Ketua LPPM,  
  
**Hermanto, S.E., M.M.**  
NIDN. 0711056805