



Pelatihan Strategi Bisnis UMKM Melalui Digital Marketing Bidang Kewirausahaan Masyarakat di Klaten Jawa Tengah

Eko Hariadi^{1*}, Afnan Rosyidi¹

¹Program Studi Manajemen Informatika, STMIK Amikom Surakarta, Sukoharjo, Indonesia

Article Information

Article history:

Received Desember 17, 2024

Approved Desember 23, 2024

Keywords:

Pelatihan; Pemanfaatan;
Aplikasi; Gurah Mesin;
Mekanik Profesional

ABSTRAK

Pelatihan sebagai strategi bisnis UMKM bisa melalui Digital Marketing dengan memanfaatkan Website digunakan sebagai pemberian informasi kepada masyarakat konsumen yang akan membantu menjelaskan tentang manfaat gurah mesin mobil yang saat ini agar menghasilkan harga yang murah dan kompetitif. Ini merupakan cara meningkatkan efisiensi dan produktivitas, menurunkan biaya transportasi dan komunikasi, meningkatkan efektivitas layanan jasa dan biaya perdagangan akan berkurang, membuka pasar baru, serta mendorong pertumbuhan ekonomi. Dengan demikian peluang bisnis inovasi gurah mesin dalam menghadapi persaingan bebas di era digital perlu untuk diciptakan sebanyak-banyaknya. Strategi bisnis berbasis digital atau IT (Teknologi Informasi) untuk menentukan langkah inovasi bisnis gurah mesin mobil di masyarakat yang sudah mengenal manfaatnya harus mendapat prioritas dalam memulai bisnis baru. Penentuan target pasar pengguna layanan bisnis inovasi gurah mesin dalam pasaran era mendatang perlu untuk dikembangkan dan ditingkatkan melalui website untuk memberikan informasi secara lengkap. Caranya dengan mengikuti langkah strategis pemasaran digital bagi UMKM sangat penting untuk memenuhi kebutuhan masyarakat akan perlunya peningkatan layanan gurah mesin tanpa bongkar mesin dan tanpa harus datang ke bengkel serta pentingnya bisnis gurah mesin masa depan bisa menjadikan lapangan kerja baru bagi Masyarakat UMKM Kewirausahaan untuk mandiri membuka usaha sendiri maupun yang sudah siap menjadi tim Mekanik Profesional. Website yang menjadi acuan adalah www.gurahmesin.com, www.gurahmesinprof.com dan www.gurahmesinprofesional.com. Strategi bisnis ini cukup efektif dalam memberikan informasi yang berkembang dalam bisnis UMKM maupun usaha bisnis lainnya.

© 2024 JGEN

*Corresponding author email: eko.h@dosen.amikomsolo.ac.id

PENDAHULUAN

Pelatihan adalah kegiatan melatih atau mengembangkan suatu keterampilan dan pengetahuan kepada diri sendiri atau orang lain, yang terkait dengan kompetensi tertentu yang dianggap berguna. Pelatihan mempersiapkan peserta latihan untuk mengambil jalur profesi tertentu yang disesuaikan dengan teknologi dan organisasi tempat bekerja, dan membantu peserta memperbaiki kecakapan dalam kegiatannya terutama mengenai pengertian dan keterampilan.

Salah satu contohnya adalah kemampuan untuk memecahkan masalah atau kreativitas, dimana *soft skill* merupakan kunci utamanya. Agar dapat menghadapi perubahan pada tahun-tahun mendatang, dibutuhkan para pekerja yang memiliki *soft skill* seperti pemecahan masalah yang kompleks, pikiran yang kritis, kreativitas, manajemen manusia, berkoordinasi dengan orang lain, kecerdasan emosional, penilaian dan pengambilan keputusan, berorientasi servis, negosiasi, dan fleksibilitas kognitif. *Soft skill* menjadi salah satu faktor yang paling penting untuk dimiliki oleh para pekerja di masa depan. Seperti kemampuan berkomunikasi dan bekerja sama dengan orang lain, memecahkan masalah, serta aspek kecerdasan emosional lainnya.

Sebagai contoh usaha UMKM ini adalah usaha membersihkan kotoran kerak dalam lubang piston tanpa membongkar mesin dengan cairan carbon cleaner yang dimasukkan setelah busi dilepas kemudian disedot sampai bersih dan dikeringkan pasang kembali businya. Banyak pengguna kendaraan motor dan mobil yang sering mengeluhkan performa kendaraannya semakin turun seperti tenaga yang tidak maksimal, tarikan turun, tarikan pada gas semakin berat sehingga membuat getaran pada mesin menjadi kasar. Sebuah inovasi baru Gurah Mesin ditemukan untuk mampu mengembalikan performa mesin kendaraan dengan cepat dan murah. Inovasi ini dikeluarkan oleh Femax sebuah teknologi di bidang Otomotif yang menerapkan sistem ramah lingkungan.

Pengabdian kepada Masyarakat ini berupa pelatihan yang diikuti pelaku bisnis UMKM untuk menentukan Strategi Bisnis UMKM menggunakan Digital Marketing di Klaten, Provinsi Jawa Tengah.

METODE PELAKSANAAN

Metode pelaksanaan Pelatihan Strategi Bisnis UMKM Melalui Digital Marketing Bidang Kewirausahaan Masyarakat di Klaten Jawa Tengah dengan menggunakan layar proyektor dan dibantu perangkat Laptop untuk menyampaikan informasi tentang modul cara strategis bisnis pembuatan *website* dan alamat *google maps* untuk usaha UMKM masing-masing.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kolaborasi antara Tim Pelatihan dari Kampus STMIK Amikom Surakarta bekerja sama dengan Ketua Tim Ekonomi Kreatif UMKM Klaten beserta anggotanya mengikuti pelatihan secara langsung. Peserta yang mendapatkan undangan sebanyak 25 orang dari berbagai komunitas sosial pelaku bisnis UMKM yang hadir dapat menjadi pembelajaran mengenai sistem informasi baru meningkatkan layanan jasa dan produknya.



Gambar 1. Tim Pengabdian Kepada Masyarakat

Pelatihan strategi bisnis UMKM usaha gurah mesin dengan pemanfaatan digital marketing berbasis *website*, selanjutnya dilakukan uji coba dengan yang ada untuk diterapkan. Sebagai bahan pertimbangan strategi bisnis yang lebih baik untuk UMKM ini ada pembekalan ilmu dan strategi bisnis digital marketing dilakukan dengan memanfaatkan media sosial lainnya seperti Facebook, Instagram, Youtube, Tiktok dan lain-lain.

Pelatihan pertama mengambil materi strategi bisnis inovasi UMKM dalam menghadapi persaingan bebas di era digital. Bagaimana cara strategi bisnis melalui pemanfaatan aplikasi *website*, media sosial facebook, Instagram, tiktok, dan youtube.

Harapannya bisnis UMKM ini masih terbuka luas karena kebutuhan masyarakat akan kecepatan dan kemurahan harga tanpa menunggu lama prosesnya adalah hal penting untuk bisnis orang saat ini.



Gambar 2. Spanduk Pelatihan

Para konsumen mendapatkan informasi kebanyakan dari facebook (marketplace) dibandingkan informasi dari *website*. Namun demikian sebuah *website* akan memperkuat keyakinan orang terhadap informasi yang dicari dari *google* sebagai layanan nomer satu di dunia. Sehingga pelatihan mengenai pemasaran online ini sangat penting dan bermanfaat untuk mengenalkan bisnis sekaligus praktek pemasaran digital menggunakan aplikasi yang relevan sehingga mahasiswa sangat antusias mengikuti pelatihan ini.

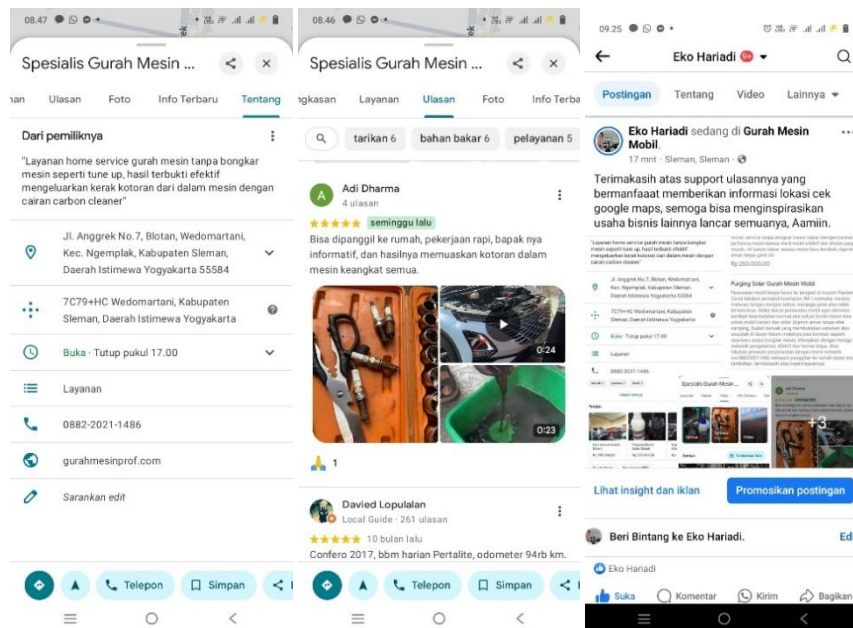
Strategi bisnis ini dilakukan dengan menganalisis bisnis melalui studi kelayakan usaha khususnya gurah mesin dengan mempertimbangkan analisis SWOT (Strenght – kekuatan, Weakness – kelemahan, Opportunity – Peluang, dan Threatment – Ancaman).

Hasil studi kelayakan usaha pada prinsipnya bisa digunakan antara lain untuk : 1. Merintis usaha baru, 2. Mengembangkan usaha yang sudah ada dengan menambah kapasitas, memperluas skala usaha, menambah mesin baru dan memperluas cakupan usahanya. 3. Memilih jenis usaha yang menguntungkan pilihannya usaha barang atau jasa.

Keunggulan kompetitif bagi perusahaan yang berwirausaha menurut Leonardo Saiman (2009:74-75) dapat dicapai melalui : a. Fokus pada pelanggan b. Pencapaian kualitas c. Integritas dan tanggung jawab d. Inovasi dan tanggung jawab e. Inovasi dan kreatifitas g. Produksi rendah biaya. Jadi pelaku usaha harus pandai mencari pangsa pasar dan tetap disesuaikan dengan daya beli masyarakat.

Target pengguna layanan gurah mesin adalah orang yang membutuhkan *service* mobilnya tanpa harus datang ke bengkel. Pengguna gurah mesin tinggal klik lewat informasi di internet. Hal ini akan lebih memudahkan jasa layanan home service melakukan pelayanan dimanapun konsumen berada. Hal ini perlu adanya persiapan tenaga mekanik profesional yang handal dan bertanggung jawab penuh atas pekerjaannya agar konsumen merasa terlayani dengan baik. Target pasar pemilik mobil yang enggan pergi ke bengkel karena faktor waktu dan biaya yang biasanya mereka beralih kepada layanan home service yang lebih murah dan cepat pengerjaannya tanpa harus meninggalkan rumah. Target inilah yang masih terbuka luas untuk menghadapi era revolusi industri 4.0 yang notabene memerlukan pelayanan cepat/jemput bola ke rumah-rumah konsumen secara langsung.

Strategi pasar yang akan dikembangkan di masa depan harus dilakukan dengan riset pemasaran, survei dan analisa segmen pasar, target pembeli dan perilaku pembeli. Maka jenis pengembangannya dilihat dari sisi produknya, sistem penjualannya dan strategi integrasi (penyatuan). Layanan home service dengan basis aplikasi android merupakan salah satu bentuk pemberian informasi yang tepat sehingga antara pengguna jasa layanan dan penyedia jasa saling berinteraksi secara langsung lewat online sebelum dilakukan pengerjaan di lokasi yang ditentukan. Jika posisi alamat jauh bisa dicari melalui *google maps* yang di *share* oleh pemesan / konsumen yang sudah deal harga dan waktunya. Hal ini memudahkan transaksi dalam menerima order dan pengerjaan langsung di rumah dengan berbekal perlengkapan alat gurah mesinnya. Pembuatan *website* sebagai informasi tentang gurah mesin juga diperlukan untuk menciptakan order dimasa depan, salah satunya *website* adalah sebagai berikut www.gurahmesin.com, www.gurahmesinprof.com, www.gurahmesinprofesional.com, dan www.gurahmesintuneup.blogspot.com. Selain itu informasi dari video lewat Youtube juga memberi dampak yang positif akan informasi tentang Gurah Mesin, salah satunya adalah youtube tutorial gurah mesin dan video yang lainnya.



Gambar 3. Contoh Lokasi Usaha Bisnis dan Ulasan Positif serta *Share* Media Sosial

Disamping itu perlu dipersiapkan suatu pelatihan untuk membentuk tim mekanik profesional beserta aplikasinya. Hal ini menjadikan peluang inovasi bisnis masa depan khususnya tentang gurah mesin yang sudah berkembang di masyarakat. Untuk pelatihan hari pertama dan kedua merupakan rangkaian wujud pengabdian pada masyarakat khususnya Kewirausahaan. Usaha mencari peluang bisnis untuk masa depan yang memanfaatkan tenaga profesional bisa diwujudkan bila ada kerja sama dari semua pihak. Khususnya pelaku usaha UMKM agar mampu melanjutkan strategi bisnis usaha yang lebih baik, maka dengan pelatihan ini dapat menjadi bekal di kemudian hari untuk termotivasi membuat bisnis baru yang bisa untuk hidup di masa depan.

Pelaksanaan pelatihan mendapatkan apresiasi dan harapan untuk keberlanjutan program pelatihan dilaksanakan secara kontinyu. Hal ini untuk mengembangkan kemampuan kepada para peserta khususnya pelaku usaha bisnis UMKM dalam menghadapi perkembangan sistem teknologi informasi yang semakin berkembang pesat di tahun ini.

Tim pengabdian kepada masyarakat juga melakukan kegiatan atau pendampingan. Dari hasil monitoring, 10 hari setelah pelatihan berlalu, sebanyak 25 pelaku UMKM telah membuat *website* yang membahas tentang usaha sendiri sudah mulai mempraktekkan pemasaran digital marketing strategi bisnis pembuatan *website* dan alamat lokasi usaha di *Google Maps*.

Dengan melakukan monitoring diharapkan ada perkembangan dari pelaku usaha untuk melakukan usaha bisnis yang strategis di masa yang akan datang. Hal ini menunjukkan keberlanjutan dari program pengabdian kepada masyarakat khususnya pelaku usaha UMKM yang membutuhkan informasi terbaru mengenai perkembangan teknologi informasi yang berkembang sampai saat ini.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan analisis pengabdian kepada masyarakat diatas, maka tim pkm membuat kesimpulan sebagai berikut ini : Pelatihan dengan memanfaatkan *website* perlu pengembangan lebih lanjut dengan memberikan penjelasan manfaat aplikasi berbasis web dan fungsi dari alamat *google maps* perlu dilakukan secara kontinyu agar bermanfaat bagi penggunanya. Peluang usaha dengan strategi bisnis pembuatan *website* dan pemanfaatan media *online* serta alamat *google maps* yang tepat dapat meningkatkan layanan jasa setiap pelaku usaha UMKM dalam menghadapi persaingan bebas di era digital masih terbuka lebar dan luas untuk mengurangi pengangguran dan penciptaan lapangan kerja baru karena mahasiswa memiliki ketrampilan memanfaatkan aplikasi *website* dan media sosial untuk meningkatkan strategi bisnis gurah mesin mekanik dan bisa mencari order dan mempromosikan secara mandiri melalui internet. Pelatihan dengan pemanfaatan aplikasi dapat membantu mempermudah cara pesan order agar segera ditanggapi secara cepat dan dapat memberikan gambaran kepada masyarakat mengenai peluang bisnis UMKM di masa mendatang. Selain itu masyarakat pelaku usaha ini juga diberikan pelatihan strategi pemasaran digital. Namun demikian perlu adanya pengembangan lebih lanjut karena perkembangan aplikasi pastinya akan menyesuaikan dengan kondisi terbaru saat ini.

Saran

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat berikutnya dapat dilaksanakan dan dikembangkan lebih lanjut di Klaten Provinsi Jawa Tengah atau masyarakat umum. Sehingga pelaku usaha memerlukan pelatihan secara kontinyu dengan perkembangan teknologi informasi yang berkembang saat ini dapat lebih menjangkau konsumen secara luas.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada STMIK Amikom Surakarta yang telah memberi dukungan **financial** terhadap kegiatan PKM (Pengabdian Kepada Masyarakat) ini. Terimakasih juga kami ucapkan masyarakat pelaku usaha UMKM di Klaten Provinsi Jawa Tengah yang bersedia digunakan sebagai tempat pelatihan bisnis sebagai wujud Pengabdian kepada Masyarakat.

DAFTAR PUSTAKA

- Bygrave, William, D. (1994). *The Portable MBA in Entrepreneurship*. New York: John Willey and Sons, Inc.
- Hendra. (2011). *Dasar-Dasar Kewirausahaan*. Jakarta: Erlangga.
- <https://id.wikipedia.org/wiki/Pelatihan>
- <https://inet.detik.com/business/d-4033692/revolusi-industri-40-di-era-digital-indonesia-siap>
- <https://www.gridoto.com/read/221827824/bolehkah-gurah-mesin-motor-secara-berkala-ini-kata-bengkel-spesialis>
- <https://www.gurahmesinprof.com/2019/04/gurah-mesin-2019.html>

<https://www.gurahmesinprofesional.com/2022/11/efek-gurah-mesin-mobil-tanpa-bongkar.html>

<https://www.jurnal.id/id/blog/peluang-bisnis-baru-di-era-revolusi-industri-4-0/>

<https://www.motorplus-online.com/read/251829951/gurah-mesin-ruang-bakar-bersih-tanpa-perlu-bongkar-head-silinder-dan-serasa-motor-baru?page=all>

Saiman, L. (2009). *Kewirausahaan, Teori, Praktik dan Kasus-Kasus*. Jakarta: Salemba Empat.

Sunaryo, A., Sudaryono, Saefullah, A. (2011). *Kewirausahaan*. Yogyakarta: ANDI.