

PELATIHAN MARKETING PLAN BAGI PENGRAJIN SANGGAR MELATI DI KOTA BATAM

**Yuanita FD Sidabutar¹ Angelina Eleonora Rumengan² Malahayati Rusli Bintang³
Mohamad gita Indrawan⁴ Raymond⁵**

^{1,2,3,4,5}Universitas Batam, Batam, Indonesia

yuanita.fd@univbatam.ac.id¹, angelinaellyrumengan@univbatam.ac.id², bintang@univbatam.ac.id³,
m.gitaindrawan@univbatam.ac.id⁴, Raymond@univbatam.ac.id⁵

Keywords :

Marketing
planning;
MSMEs;
community
service

Abstract, This community service is carried out with the aim of improving the Marketing Plan capabilities of Jasmine studio craftsmen. In this Marketing Plan Training, it will be carried out using a direct guidance method by providing material and input on obstacles faced related to marketing issues. The "training" service activities carried out have had a positive impact on society, especially craftsmen. The community service program carried out was attended by participants enthusiastically. Participants understand the importance of a Marketing Plan in running a business, participants are also able to create their own Marketing Plan.

Kata Kunci :

Perencanaan
pemasaran;
UMKM;
Pengabdian
kepada
masyarakat

Abstrak, Pengabdian masyarakat ini dilaksanakan dengan tujuan untuk meningkatkan kemampuan Marketing Plan pada Pengrajin sanggar melati. Dalam Pelatihan Marketing Plan ini akan dilaksanakan dengan metode bimbingan langsung dengan pemberian materi dan masukan terhadap kendala dihadapi terkait persoalan pemasaran. Kegiatan pengabdian "pelatihan" yang dilakukan telah memberikan dampak positif bagi masyarakat khususnya bagi para pengrajin. Program pengabdian masyarakat yang dilaksanakan diikuti peserta dengan penuh antusias. Peserta jadi memahami mengenai pentingnya Marketing Plan dalam menjalankan sebuah usaha, peserta juga sudah mampu membuat Marketing Plan sendiri.

1. PENDAHULUAN

Pengabdian masyarakat merupakan salah satu pilar tri dharma perguruan tinggi, disamping dharma pendidikan dan pengajaran serta dharma penelitian, kegiatan pengabdian mencakup upaya-upaya peningkatan kualitas sumber daya manusia antara lain dalam hal perluasan wawasan, pengetahuan maupun peningkatan keterampilan yang dilakukan oleh civitas akademika sebagai perwujudan dharma bakti serta wujud kepedulian untuk berperan aktif meningkatkan kesejahteraan dan memberdayakan masyarakat luas terlebih bagi masyarakat ekonomi lemah (Raymond, 2019)

Program pengabdian kepada masyarakat di Universitas Batam, merupakan salah satu sarana untuk mengamalkan dan memanfaatkan semua bidang keilmuan yang telah diperoleh dari kegiatan belajar mengajar di Universitas Batam. Dimana dengan program pengabdian masyarakat tersebut diharapkan dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat khususnya yang berada di wilayah kota Batam (Siregar et al., 2022)

Lewat pengabdian masyarakat inilah para dosen memiliki kesempatan untuk bisa menerapkan ilmu yang dimiliki secara langsung. Dimulai dengan memberi pengarahan, atau sosialisasi agar masyarakat tahu teknologi dan ilmu pengetahuan yang disampaikan dosen. Kemudian bersama masyarakat tersebut mulai diterapkan (Maslan et al., 2019)

Pada program pengabdian masyarakat ini didasarkan pada tingginya tingkat kesenjangan ekonomi di masyarakat, dimana dengan tingginya kesenjangan ekonomi di masyarakat tersebut, masyarakat dituntut untuk memenuhi kebutuhan hidup mereka salah satunya ialah dengan membuat usaha mandiri yang berbentuk UMKM, (Raymond, 2018) namun permasalahan baru kemudian muncul, dimana sebagian besar dari UMKM tersebut mengalami kesulitan dalam memasarkan produk serta membuat alur distribusi produk mereka ke tangan konsumen. Salah satu UMKM yang mengalami permasalahan adalah sanggar melati dimana pada observasi yang dilakukan oleh Tim dosen Pengabdian masyarakat Universitas Batam, ditemukan bahwa kendala utama yang dihadapi sanggar melati adalah dibidang pemasaran dan sulitnya distribusi barang, hal ini tergambar dari sulitnya sanggar melati memasarkan produk mereka ke tangan konsumen dan sulitnya memperoleh bahan baku sehingga mengakibatkan mahalnya harga jual barang mereka ketangan konsumen.

Banyak usaha mikro yang mulai aktif menggunakan jejaring sosial Saat memasarkan produk. Selain proses implementasinya pemasaran menggunakan media sosial, penting untuk diketahui Berdasarkan uraian diatas Program Pengabdian masyarakat ini akan mengarah pada pelatihan dimana dengan diberikannya pelatihan manajemen tersebut diharapkan dapat meningkatkan daya saing bagi objek yang dijadikan sasaran untuk program pengabdian masyarakat di Universitas Batam. (Raymond & Siregar, 2021)

2. METODE PELAKSANAAN

Peserta dalam pengabdian masyarakat ini adalah para pengrajin sanggar melati, Adapun beberapa peralatan yang digunakan dalam pengabdian ini antara lain berupa buku materi ajar, laptop, peralatan alat tulis (buku, pena, spidol, penggaris, pensil, tipe-x, spanduk) berikut adalah susunan acara dari kegiatan pengabdian masyarakat yang kami lakukan :

Tabel 2.1 Susunan Acara

No.	Waktu	Kegiatan
1	14.00-14.10	Pembukaan dan kata sambutan dari Pengabdi

2	14.10-14.20	<p>Sambutan dari pengusaha kecil</p> <p>Acara Inti: Pelatihan <i>marketing plan</i> dan <i>supply chain</i>. yang dilakukan oleh TIM PKM</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Cara menyusun <i>marketing plan</i> 2. Peran riset pemasaran
3	15.00-selesai	Penutup

Metode Pelaksanaan yang dilakukan oleh tim pengabdian antara lain

1. Solusi yang Ditawarkan

Dalam pengabdian masyarakat ini, berbagai upaya yang dilakukan adalah untuk memberikan pelatihan bagaimana cara membuat *marketing plan* pada usaha kecil sanggar melati.

2. Metode Yang Ditawarkan

Untuk memperoleh manfaat dari pengabdian ini dan dapat diimplementasikan, maka metode yang ditawarkan dalam pengabdian ini adalah sebagai berikut: Tim Dosen melakukan kunjungan dan peninjauan usaha kecil sanggar melati dengan melakukan analisis swot dari pelaksanaan kegiatan PKM *marketing plan*.

Berikut ini diuraikan analisis SWOT pengabdian kepada masyarakat oleh tim pengabdian Universitas Batam di sanggar melati sebagai data/informasi pendukung tambahan lainnya yang relevan untuk memahami berbagai perkembangan, persoalan dan peluang solusi di sekitar komponen pengabdian kepada masyarakat dan komponen-komponen lainnya yang terkait. Berdasarkan berbagai permasalahan yang ada tersebut dapat diidentifikasi kekuatan, kelemahan, peluang dan tantangannya sehingga dapat disusun analisis SWOT untuk penentuan strategis pengembangan pengabdian kepada masyarakat oleh tim pengabdian Universitas Batam.

Tabel 2.2 Rangkuman SWOT Analisis Komponen Penelitian, Pengabdian kepada Masyarakat dan Kerja Sama

Analisis SWOT	Penjelasan
Kekuatan (<i>Strength</i>)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Tenaga kerja yang terampil 2. Memiliki keunikan produk 3. Banyaknya variasi produk

Kelemahan (<i>Weakness</i>)	<ol style="list-style-type: none">1. Keterbatasan sarana dan infrastruktur2. Keterbatasan akses terhadap sumber daya produktif3. Rendahnya komitmen, kemampuan, dan kualitas pembina di instansi pemerintah
Peluang (<i>Opportunity</i>)	<ol style="list-style-type: none">1. Meningkatnya kesadaran, komitmen dan keberpihakan pemerintah kota Batam terhadap UMKM2. Potensi pasar kota Batam yang terus berkembang3. Berkembangnya teknologi informasi dan komunikasi
Ancaman (<i>Threat</i>)	<ol style="list-style-type: none">1. Kompetisi dengan pebisnis asing yang sangat inovatif2. Rendahnya kepercayaan konsumen terhadap pelaku UMKM3. Masih rendahnya komitmen mutu dari pelaku UMKM

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan pelatihan yang telah dilakukan pada pengrajin sanggar melati diharapkan dapat memberikan dampak yang positif kepada para peserta itu sendiri dan juga kepada tim dosen yang melakukan pelatihan, atau secara rinci hasil yang ingin dicapai dari pelaksanaan pelatihan tersebut dapat diuraikan antara lain adalah sebagai berikut:

1. Tercipta dan bertambahnya UMKM binaan baru dari Universitas Batam dalam hal ini adalah terciptanya UMKM binaan dengan sanggar melati.
2. Terjalinnnya kerja sama antara Universitas Batam dengan masyarakat luar.
3. Dapat menambah wawasan tersendiri bagi penulis dan rekan tim dosen yang lain dalam hal pemahaman tentang *marketing plan*
4. Menambah wawasan dan pengetahuan bagi peserta Pelatihan itu sendiri (pengrajin sanggar melati) dalam bidang *marketing plan*
5. Dapat mengembangkan serta berbagi ilmu pengetahuan ke setiap lapisan masyarakat yang ada, termasuk dalam hal ini adalah pengrajin sanggar melati.

Selain itu hasil dari program pengabdian kepada masyarakat ini dilakukan dengan metode kuantitatif yang berusaha membandingkan kondisi kelompok pengrajin sebelum dan sesudah program pengabdian kepada masyarakat dijalankan. Pendekatan yang dilakukan menggunakan pendekatan pre tes dan post tes. Hal ini dilakukan untuk mengetahui dampak yang diberikan program pengabdian kepada masyarakat bagi kelompok pengrajin sebelum dan sesudah program dilaksanakan. Hasil yang diperoleh dari kegiatan pelaksanaan program pengabdian kepada masyarakat (PKM) dapat disimpulkan bahwa program ini berdampak positif terhadap ekonomi dan sosial kelompok pengrajin

4. KESIMPULAN

Berdasarkan pengabdian yang telah dilakukan maka dapat diambil beberapa kesimpulan yang dianggap perlu, hal ini dimaksudkan supaya dapat menjadi pembelajaran bagi pengabdian, obyek pengabdian dan seterusnya adalah pembaca. Berikut adalah beberapa kesimpulan yang dapat diambil berdasarkan kegiatan pengabdian (pelatihan) yang telah dilakukan, diantara adalah sebagai berikut:

1. Pengetahuan tentang *marketing plan*
2. Peserta juga telah dapat memahami mengenai ruang lingkup *marketing plan*
3. Peserta telah dapat membuat *marketing plan*

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih kami sampaikan kepada Mitra dalam hal ini sanggar melati dan LPPM Universitas Batam yang telah membantu dan memfasilitasi sehingga pelaksanaan PKM ini dapat terwujud

KONFLIK KEPENTINGAN

Penulis menyatakan bahwa mereka tidak memiliki konflik kepentingan dalam penelitian ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Maslan, A., Elisa, E., & Raymond, R. (2019). Pembuatan Media Promosi Berbasis Web, Sistem Administrasi, dan Manajemen Pemasaran pada Mitra Kelompok Usaha Bersama (KUB) Nelayan di Kelurahan Pulau Temoyong, Batam. *Jurnal Pengabdian Pada Masyarakat*, 4(4), 491–500. <https://doi.org/10.30653/002.201944.230>
- Raymond, R. (2018). Peningkatan Kinerja Pemasaran Melalui Pelatihan Perencanaan Bagi Kelompok Usaha Kerajinan Taufan Handrycraft Di Kota Batam. *J-ABDIPAMAS (Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat)*, 2(1), 105. <https://doi.org/10.30734/j-abdipamas.v2i1.151>
- Raymond, R. (2019). Pelatihan Metodologi Penelitian Bagi Guru Sltip Negeri 26 Kota Batam. *Jurnal Terapan Abdimas*, 4(1), 24. <https://doi.org/10.25273/jta.v4i1.3803>
- Raymond, & Siregar, D. Iestari. (2021). Pembinaan Perencanaan Pemasaran Bagi Pedagang Obat Tradisional Di Kota Batam. *Jurnal Pengabdian Bareleng*, 3(02), 53–56. <https://doi.org/10.33884/jpb.v3i02.3683>

Siregar, D. L., Putri, A. D., & Raymond. (2022). Pelatihan Peningkatan Ekonomi Masyarakat Desa Galang Baru Melalui Eco Wisata Bahari. *Jurnal Pengabdian Barelang*, 4(1), 66–70.
<https://doi.org/10.33884/jpb.v4i1.4675>