

PENINGKATAN PENJUALAN MELALUI STRATEGI INTEGRASI SALURAN PEMASARAN PADA PRODUK UMKM

Defia Riski Anggarini¹, Shiwi Angelica Cindyasari^{1*}, Dwi Tirta Kencana¹

Universitas Teknokrat Indonesia¹

*e-mail: shiwi.angelica@teknokrat.ac.id

Abstract

A good sales strategy will support the increase in the growth of MSMEs in Lampung Province. This PKM activity is centered on improving sales strategies through the integration of marketing channels in 20 MSMEs in Palasa Aji Village, South Lampung Regency. Based on the results of the questionnaires that were distributed before and after the activity, it was found that there was an increase in the marketing strategy that would be carried out for the 20 MSMEs to increase sales through the integration of the Linktree marketing channels.

Keywords: Marketing strategy, MSME

Abstrak

Strategi penjualan yang baik akan mendukung peningkatan pertumbuhan UMKM yang ada di Provinsi Lampung. Kegiatan PKM ini berpusat pada peningkatan strategi penjualan melalui integrasi saluran pemasaran pada 20 UMKM yang ada di Desa Palasa Aji, Kabupaten Lampung Selatan. Berdasarkan hasil kuesioner yang dibagikan pada sebelum dan sesudah kegiatan, didapatkan hasil bahwa terdapat peningkatan strategi pemasaran yang akan dilakukan pada 20 UMKM tersebut untuk meningkatkan penjualan melalui integrasi saluran pemasaran Linktree.

Kata kunci: Strategi pemasaran, UMKM

1. PENDAHULUAN

Peran UMKM dalam kontribusi pertumbuhan ekonomi negara sebesar 61,97% atau senilai 8.573,89 triliun rupiah. Penyerapan tenaga kerja dari sektor UMKM terhadap perekonomian Indonesia sebesar 97% serta dapat menghimpun sampai 60,4% dari total investasi (bkpm.go.id). berdasarkan gambaran hal tersebut maka UMKM memiliki kontribusi yang besar pada pertumbuhan ekonomi negara Indonesia.

Di Provinsi Lampung banyak terdapat UMKM yang belum dikembangkan, hal ini disebabkan oleh keterbatasan SDM atau keterbatasan modal, padahal sudah jelas bahwa UMKM menjadi tumpuan dari perekonomian daerah. Kegiatan ini berpusat pada Sentra UMKM yang ada di Desa Palas Aji, Kabupaten Lampung Selatan yang terdiri dari 20 UMKM, diharapkan dengan adanya kegiatan ini dapat meningkatkan penjualan UMKM melalui saluran pemasaran yaitu Linktree, sehingga dapat meningkatkan penjualan produk dari UMKM itu sendiri.

2. METODE

Kegiatan pengabdian ini dilakukan pada tanggal 16-17 Maret 2023 di Desa Palas Aji, Kab Lampung Selatan. Kegiatan ini diikuti oleh 20 UMKM Desa Palas Aji yang terdiri dari

UMKM olahan ikan, kue, tahu-tempe. Kegiatan ini menggunakan 3 metode untuk dapat mencapai tujuan yaitu:

1. Ceramah, dimana dosen FEB UTI selaku pemateri menjelaskan bagaimana meningkatkan penjualan produk UMKM melalui integrasi saluran pemasaran



Gambar 1. Kegiatan pemaparan materi strategi penjualan

2. Metode tanya jawab, dimana peserta pelatihan yaitu para pelaku UMKM memberikan pertanyaan seputar materi yang di berikan dan pemateri menjawab pertanyaan tersebut sesuai dengan tingkat pemahaman dan para pelaku UMKM



Gambar 2. Kegiatan diskusi

3. Praktik langsung penggunaan saluran pemasaran melalui linktree, dimana peserta diminta langsung membuat akun linktree yang akan di integrasikan pada media sosial penjualan dari masing-masing produk UMKM

4. Diskusi, dimana peserta dan pemateri melakukan diskusi tentang apa saja yang telah dilakukan para pelaku UMKM untuk meningkatkan penjualan produk

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian masyarakat dilaksanakan pada tanggal 16-17 Maret 2023. Kegiatan ini diikuti oleh 20 UMKM. Kegiatan ini berlangsung kondusif dan target peserta juga sudah tepat dimana peserta merupakan para UMKM yang memang memerlukan strategi peningkatan penjualan.

Berdasarkan kuesioner yang disebarakan kepada para UMKM yang terdapat di Desa Palas Aji terdapat pemahaman setelah dan sebelum dilakukan sosialisasi dan praktik langsung penggunaan aplikasi saluran pemasaran . Pada saat sebelum dilakukan sosialisasi, ada pre-test yang berisikan dua puluh pertanyaan mengenai pengetahuan para UMKM tentang strategi peningkatan penjualan melalui saluran pemasaran. Dari 20 UMKM yang mengisi kuesioner dapat diketahui bahwa banyak UMKM yang masih belum memiliki pengetahuan tentang

Bagaimana meningkatkan penjualan melalui integrasi saluran pemasaran, post test diberikan kembali kepada para pelaku UMKM, berdasarkan hasil kuesioner yang diisi oleh para siswa diketahui bahwa mayoritas para pelaku UMKM setuju untuk setiap pertanyaan yang diberikan. Dari adanya pelatihan telah menambah pengetahuan dan pemahaman mengenai strategi peningkatan penjualan melalui integrasi saluran pemasaran yaitu Linktree.

4. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil pelatihan, sosialisasi, praktik penggunaan aplikasi, para pelaku UMKM telah memahami bagaimana cara meningkatkan penjualan produk UMKM melalui integrasi saluran pemasaran yaitu Linktree, diharapkan dengan adanya kegiatan ini dapat membantu para pelaku UMKM untuk dapat meningkatkan penjualan produk UMKM.

DAFTAR PUSTAKA

<https://www.bkpm.go.id/id/publikasi/detail/berita/upaya-pemerintah-untuk-memajukan-umkm-indonesia>