

Implementasi Strategi Pemasaran Digital Melalui Media Sosial Untuk Meningkatkan Profitabilitas UMKM Jamu di Kelurahan Imupuro Metro Pusat

Pebrina Swissia ^(1, a), Halimah ^{(1, b)*}

^(1a) Akutansi, ^(1b) Sistem Informasi, Institut Informatika dan Bisnis Darmajaya, Bandar Lampung, 35142, Indonesia

Email :^(a) pebrinaswissia@darmajaya.ac.id, ^(b) halimahyunus@darmajaya.ac.id

ABSTRAK

Pengabdian ini bertujuan mengimplementasikan strategi pemasaran digital melalui media sosial untuk meningkatkan profitabilitas UMKM jamu di Kelurahan Imupuro, Metro Pusat. Dengan memanfaatkan teknologi informasi dan komunikasi, khususnya media sosial, diharapkan dapat memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan kesadaran konsumen terhadap produk jamu lokal. Melalui pelatihan dan pendampingan, UMKM dilatih untuk mengelola akun media sosial, membuat konten menarik, serta menganalisis data kinerja. Hasil pengabdian menunjukkan peningkatan signifikan pada jumlah pengikut, interaksi, dan penjualan produk. Selain itu, penerapan analisis data memungkinkan UMKM untuk membuat keputusan bisnis yang lebih tepat berdasarkan data yang diperoleh. Pengabdian ini menyimpulkan bahwa pemanfaatan teknologi digital dalam pemasaran dapat menjadi solusi efektif untuk meningkatkan daya saing UMKM jamu dan berkontribusi pada pertumbuhan ekonomi lokal.

Kata kunci: Profitabilitas, UMKM, Jamu Lokal

ABSTRACT

This service aims to implement digital marketing strategies through social media to increase the profitability of herbal medicine MSMEs in Imupuro Village, Central Metro. By utilizing information and communication technology, especially social media, it is hoped that it can expand market reach and increase consumer awareness of local herbal medicine products. Through training and mentoring, MSMEs are trained to manage social media accounts, create interesting content, and analyze performance data. The dedication results showed a significant increase in the number of followers, interactions, and product sales. In addition, the application of data analysis allows MSMEs to make more appropriate business decisions based on the data obtained. This dedication concludes that the use of digital technology in marketing can be an effective solution to increase the competitiveness of herbal medicine MSMEs and contribute to local economic growth.

Keywords: Profitability, MSMEs, Local Herbal Medicine

Submit:
10.10.2024

Revised:
14.10.2024

Accepted:
18.10.2024

Available online:
23.10.2024

PENDAHULUAN

Pengabdian kepada masyarakat merupakan salah satu dari unsur tridarma perguruan tinggi yang bertujuan membantu masyarakat tertentu dalam beberapa aktivitas tanpa mengharapkan imbalan dalam bentuk apapun. Secara umum program ini dirancang oleh berbagai universitas atau institut yang ada di wilayah Negara Kesatuan Republik Indonesia untuk memberikan kontribusi nyata bagi bangsa Indonesia, khususnya dalam mengembangkan kesejahteraan dan kemajuan bangsa Indonesia. Kegiatan pengabdian yang dilaksanakan di Kelurahan Imopuro, Metro Pusat.

Imopuro merupakan sebuah kelurahan yang terletak di Kecamatan Metro Pusat, Kota Metro, Lampung, Indonesia. Kelurahan ini memiliki peran penting sebagai pusat pemerintahan Kota Metro dan juga dikenal dengan Taman Merdeka Metro yang menjadi ikon kota. Kelurahan Imopuro menjadi contoh keberhasilan program transmigrasi di Lampung, dengan masyarakat yang hidup rukun, harmonis, dan sejahtera. Peningkatan UMKM menjadi pusat dan tujuan yang sangat penting di Kelurahan ini, yang semakin memperkuat posisinya sebagai Kelurahan yang berdaya saing di tingkat lokal maupun regional.

UMKM atau Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah yang telah diatur berdasarkan UU Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (Swissia, P. (2023)). UMKM mempunyai peran yang sangat penting dalam pertumbuhan pembangunan ekonomi Indonesia serta dapat mengatasi masalah pengangguran. Tumbuhnya usaha mikro menjadikannya sebagai sumber pertumbuhan kesempatan kerja dan pendapatan (Rahmat et al., 2008). Beralamat di JL. Cut Nyak Dien 15 B Barat, Imopuro, Kelurahan Metro Pusat, Metro. Ibu Wijiati, adalah pemilik usaha Jamu Metro dan sudah berjualan sejak tahun 2005 hingga saat ini. Dengan berbagai macam pilihan jamu yaitu Jamu Kunyit Asam, Jamu Beras Kencur, dan Jamu Jahe atau Paitan. Usaha ini telah berkembang selama lebih dari satu dekade. Jamu Metro dikenal oleh pelanggan karena cita rasa yang unik, khas, dan nikmat. Harga produk ini dibandrol dengan harga Rp. 2.000 per gelas, menjadikannya pilihan wedangan yang tepat dan terjangkau bagi banyak orang. Awal pemasaran produk jamu ini dilakukan dengan memasarkan di sekeliling desa atau pasar lokal, hingga desa lainnya. Kendala yang dihadapi UMKM ini ialah kurangnya SDM, pemasaran yang belum optimal dalam memasarkan produk jamu tersebut, perlengkapan Keselamatan Kerja yang kurang optimal dan sering terjadi kerusakan mesin penggilingan jamu sehingga memperlambat proses pengolahan bahan baku, usaha jamu ini juga sudah mempunyai izin usaha tetapi belum mempunyai sosial media yang berdampak pada pemasaran yang tidak luas, dan semenjak Covid-19 penjualan serta pendapatan menurun. Untuk membantu pemasaran produk Jamu Metro perlu dilakukan pembuatan akun sosial media marketing, sehingga dapat memberikan kontribusi yang signifikan dalam meningkatkan daya saing UMKM jamu, memperluas pasar produk lokal, serta memberdayakan masyarakat (Amnah, 2020). Peningkatan penjualan secara otomatis akan meningkatkan pendapatan dan profitabilitas UMKM. Selain itu, dengan strategi pemasaran yang tepat, biaya pemasaran dapat dioptimalkan.

IDENTIFKASI MASALAH

Desa Sidodadi Kecamatan Way Lima Kabupaten Pesawaran Provinsi Lampung saat ini memiliki sekitar 100 UMKM dengan berbagai jenis usaha yang kinerjanya masih kurang berkembang secara maksimal. Kondisi ini disebabkan karena UMKM di Desa Sidodadi memiliki berbagai keterbatasan yang secara langsung atau tidak langsung berdampak pada kinerja UMKM. Keterbatasan tersebut antara lain: keterbatasan pengetahuan terkait laporan keuangan dan kesadaran perpajakan yang disebabkan karena keterbatasan SDM dan juga kurangnya sosialisasi serta edukasi dari pihak-pihak terkait. Selain itu juga, adanya keterbatasan financial dan keterbatasan infrastruktur meliputi keterbatasan akses internet, dan keterbatasan akses jalan. Idealnya para pelaku UMKM harus memiliki pengetahuan yang memadai terkait laporan keuangan dan kesadaran perpajakan serta pengetahuan lainnya, sehingga kegiatan operasional dapat berjalan lancar tanpa hambatan berarti dan pada akhirnya dapat meningkatkan kinerja UMKM itu sendiri.

METODE PELAKSANAAN

Adapun metode pelaksanaan pengabdian masyarakat sebagai berikut:

- 1. Tahap Persiapan:**

- a. Tim pengabdian akan mempelajari terlebih dahulu kondisi UMKM jamu di Kelurahan Imupuro, seperti kendala yang dihadapi dan apa saja yang akan mereka capai.
 - b. Tim pengabdian akan membuat rencana yang jelas tentang apa saja yang akan dilakukan, mulai dari pelatihan apa yang akan diberikan, siapa saja yang akan dilatih, hingga bagaimana cara mengukur keberhasilan program.
 - c. Tim menyiapkan materi pelatihan yang mudah dipahami, seperti cara membuat konten menarik untuk media sosial, cara beriklan secara online, dan cara menganalisis data penjualan.
- 2. Tahap Pelatihan:**
- a. Tim pengabdian akan mengundang para pelaku UMKM jamu untuk mengikuti pelatihan.
 - b. Selama pelatihan, tim akan mengajarkan berbagai hal tentang pemasaran digital, mulai dari membuat akun media sosial hingga berinteraksi dengan pelanggan.
 - c. Peserta akan diajak untuk langsung mempraktikkan apa yang telah dipelajari, misalnya membuat postingan di Instagram atau Facebook.
- 3. Tahap Pendampingan:**
- a. Setelah pelatihan, tim akan terus memberikan pendampingan kepada UMKM. Misalnya, membantu mereka membuat desain poster yang menarik atau membalas komentar pelanggan.
 - b. Tim pengabdian akan mengevaluasi apakah pelatihan yang diberikan sudah efektif atau belum.
- 4. Tahap Evaluasi:**
- a. Tim pengabdian akan mengukur seberapa besar perubahan yang terjadi setelah program dilaksanakan. Misalnya, apakah penjualan mereka meningkat? Apakah jumlah pengikut media sosial mereka bertambah?
 - b. Hasil evaluasi akan disusun dalam sebuah laporan untuk mengetahui keberhasilan program dan apa saja yang perlu diperbaiki.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan program pengabdian masyarakat yang bertujuan meningkatkan profitabilitas UMKM jamu melalui pemanfaatan media sosial di Kelurahan Imupuro, Metro Pusat, telah memberikan hasil yang cukup memuaskan, sebagai berikut:

1. Sebagian besar peserta pelatihan menunjukkan peningkatan signifikan dalam pemahaman mereka tentang konsep dasar pemasaran digital. Mereka mampu mengoperasikan akun media sosial, membuat konten menarik, dan menganalisis data kinerja dengan lebih baik.
2. Setelah mengikuti pelatihan, banyak peserta yang aktif mempromosikan produk jamunya melalui media sosial. Hal ini terlihat dari peningkatan jumlah postingan dan interaksi dengan pengikut.
3. Secara umum, program ini berhasil meningkatkan penjualan produk jamu para peserta. Beberapa peserta bahkan berhasil menjangkau pasar yang lebih luas, tidak hanya di wilayah lokal tetapi juga di luar daerah.

Meskipun demikian, pengabdian masyarakat ini juga mengidentifikasi beberapa tantangan yang dihadapi peserta, seperti kesulitan dalam membuat konten secara konsisten dan kurangnya kepercayaan diri dalam berinteraksi dengan pelanggan secara online. Hasil pengabdian masyarakat ini menunjukkan bahwa pelatihan pemasaran digital dapat menjadi solusi efektif untuk meningkatkan daya saing UMKM jamu. Dengan memanfaatkan media sosial, UMKM mampu menjangkau konsumen yang lebih luas dan membangun citra merek yang lebih kuat. Peningkatan penjualan yang dialami peserta merupakan bukti nyata dari keberhasilan program ini. Hal ini menunjukkan bahwa media sosial memiliki potensi yang besar untuk mendorong pertumbuhan bisnis UMKM. Namun, perlu diakui bahwa masih ada beberapa tantangan yang perlu diatasi. Salah satu tantangan utama adalah kurangnya kreativitas dalam membuat konten. Untuk mengatasi hal ini, perlu dilakukan pelatihan lanjutan yang lebih fokus pada pengembangan kreativitas dan keterampilan desain. Selain itu, penting juga untuk memberikan dukungan berkelanjutan kepada peserta setelah pelatihan, misalnya melalui komunitas online atau program mentoring.

Hasil pengabdian masyarakat ini juga memiliki implikasi yang penting bagi pengembangan kebijakan yang mendukung pertumbuhan UMKM. Pemerintah daerah perlu memberikan perhatian lebih pada pengembangan UMKM berbasis digital. Beberapa langkah yang dapat dilakukan antara lain:

1. Memastikan ketersediaan infrastruktur internet yang memadai di daerah-daerah yang menjadi target program.
2. Mengadakan pelatihan pemasaran digital secara berkala dan memberikan insentif bagi UMKM yang mengikuti pelatihan.
3. Membangun platform digital yang terintegrasi untuk memudahkan UMKM mengelola bisnisnya secara online.

Berikut beberapa dokumentasi yang didapatkan dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat pada UMKM Jamu di Kelurahan Imopuro Metro Pusat:

1. Berkoordinasi Dengan Kelurahan Imopuro



Gambar 1 Koordinasi dengan perangkat kelurahan

2. Melakukan survey untuk mengetahui potensi apa saja yang ada pada UMKM di Kelurahan Imopuro



Gambar 2 Survei UMKM

3. Mengunjungi pemilik UMKM di Kelurahan Imopuro



Gambar 3 Silaturahmi dengan pemilik UMKM Jamu Metro

4. Melihat proses produksi jamu merupakan serangkaian kegiatan yang mengubah input (bahan baku, tenaga kerja, mesin, dan modal) menjadi output (produk atau jasa) yang memiliki nilai tambah. Dalam kegiatan ini proses produksi masih sangat tradisional dengan menggunakan alat seadanya mulai dari proses pembersihan bahan baku, pemotongan, penjemuran bahan-bahan dan merebus serta pengemasan produk.



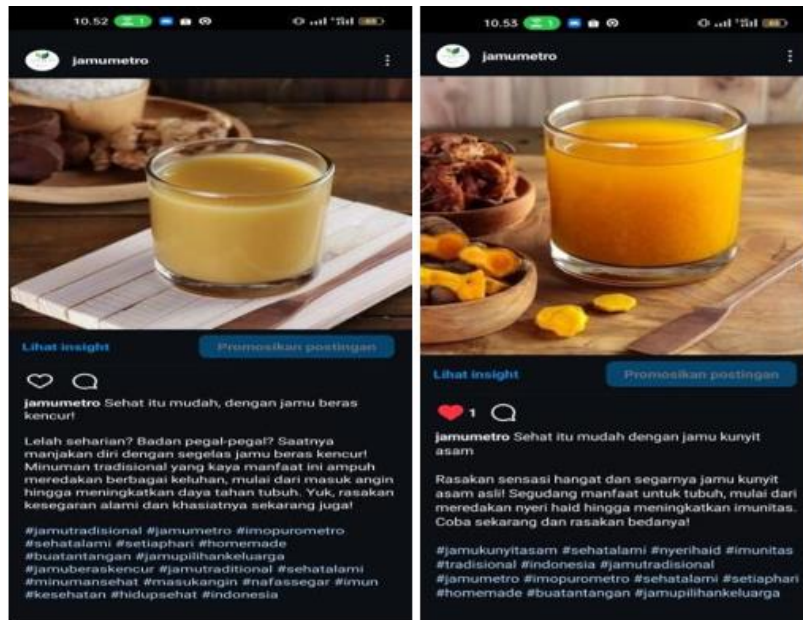
Gambar 4 Proses pembuatan Jamu Jahe Bubuk

5. Pemilik UMKM yang masih menjual produk secara manual dengan berkeliling sekitar daerah Imopuro, ke pasar-pasar hingga ke keluar daerah Imopuro menggunakan sepeda motor. Kini, mulai menggeluti dunia digital. Tim Pengabdian memberikan inovasi berupa pembuatan akun sosial media yaitu Instagram @jamumetro dan Facebook jamu metro. Dengan tujuan mendapatkan konsumen baru juga meluaskan jangkauan pemasaran secara digital. Bersaing dengan para UMKM Jamu lainnya melalui media digital merupakan tantangan yang besar bagi pemilik agar bertahan ditengah kemajuan teknologi yang semakin pesat. Adanya konten kalender diharapkan dapat membantu mengatur jadwal promosi, membuat konten yang menarik bagi pelanggan tetap maupun calon pelanggan baru di media sosial.



Gambar 5 Sosial media Instagram UMKM

6. Membuat konten produk jamu dengan mengunggah foto produk ke sosial media serta memberi keterangan produk guna meningkatkan jaringan pemasaran yang lebih luas.



Gambar 6 Konten Produk Jamu

KESIMPULAN

Berdasarkan rangkaian kegiatan dari pengabdian masyarakat di Kelurahan Imopuro, Kecamatan Metro Pusat, Kota Metro dengan hasil kegiatan yang telah dilaksanakan, dapat diberi kesimpulan sebagai berikut :

1. Implentasi strategi sosial media marketing melalui instagram pada UMKM jamu di kelurahan imopuro telah berhasil meningkatkan jumlah followers sebesar 50% dan meningkatkan engagement sebesar 30% hal menunjukan bahwa instagram menjadi platfrom yang efektif untuk

memperkenalkan produk jamu kepada target pasar yang lebih luas. Namun, masih terdapat tantangan dalam hal konsistensi dalam membuat konten dan pengelolaan akun.

2. Untuk mengatasi hal ini, disarankan agar UMKM jamu membentuk komunitas atau kelompok belajar untuk saling berbagi pengetahuan dan pengalaman. Selain itu, pemerintah daerah dapat memfasilitasi pelatihan dan pendampingan yang lebih intensif bagi UMKM dalam memanfaatkan teknologi digital.

Ucapan Terimakasih

Tim pengabdian mengucapkan terima kasih kepada segenap masyarakat khususnya UMKM Jamu yang berada di Kelurahan Imopuro, Kecamatan Metro Pusat Provinsi Lampung yang telah memberikan dukungan dan bantuannya dalam pengabdian ini. Saya ucapkan banyak terima kasih juga kepada tim yang telah terlibat dalam kegiatan dan selalu memberikan semangat dan motivasi kepada tim pengabdian ini.

REFERENSI

- Amnah, A., Indera, I., Pebrina, P., Halimah, H., Jaya, I., & Agustina, F. (2021, September). Peningkatan Ekonomi Bagi Kelompok Ibu-Ibu Tenaga Kerja Outsourcing Melalui Pelatihan Pembuatan Masker. In *Prosiding Seminar Nasional Darmajaya* (Vol. 1, pp. 18-21).
- Ayutiani, D. N., Primadani, B., & Putri, S. (2018). Penggunaan Akun Instagram Sebagai Media Informasi Wisata Kuliner. *Jurnal Ilmiah Ilmu Hubungan Masyarakat*, no. 3(1): 39–59.
- Halimah, H., Saleh, S., & Swissia, P. (2019). Pemberdayaan Napi Perempuan Lapas Way Hui Melalui Kerajinan Rajutan Dan Perhitungan Penentuan Harga Jual Produk. *Aptekmas: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(2).
- Halimah, H., & Lilyana, B. (2021, September). Pelatihan Pembuatan Video Pembelajaran Menggunakan Bandicam Dalam Masa New Normal Bagi Guru SDIT Insantama. In *Prosiding Seminar Nasional Darmajaya* (Vol. 1, pp. 1-6).
- Setiawati, S. D., Fitriawati, D., Retnasary, M., & Yelifa, I. R. (2019). Pesan Pemasaran Senjata Untuk Membangun Digital Branding. *Jurnal Ilmiah Indonesia*, no. 4(7): 131–151.
- Tabroni, & Komarudin, M. (2021). Strategi Promosi Produk Melalui Digital Branding Keputusan Konsumen. *Jurnal Riset Entrepreneurship*, no. 4(1): 49–57. <https://doi.org/10.30587/jre.v4i1.2217>
- Yunus, H., Saleh, S., & Swissia, P. (2019). Pengembangan Dan Pelatihan E-Commerce Hasil Kerajinan Napi Perempuan Lapas Way Hui Bandar Lampung. *Jurnal Publika Pengabdian Masyarakat*, 1(02), 35-42.
- Swissia, P. (2023). Pemberdayaan Masyarakat Kelurahan Cilimus Kecamatan Teluk Pandan Melalui Pengembangan Umkm. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Tapis Berseri (JPMTB)*, 2(1), 73-80.
- Swissia, P., & Halimah, H. (2023). Optimalisasi digital marketing dalam meningkatkan branding pada UMKM tempe mbah mul di Desa Purwotani. *J-ABDI: Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat*, 2(8), 5949-5956.
- Swissia, P., & Halimah, H. (2023). Pemberdayaan Masyarakat Desa Cilimus Kecamatan Teluk Pandan Melalui Pengembangan Umkm. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Tapis Berseri (JPMTB)*, 2(1), 73-80.
- Putra, D., Swissia, P., Irawati, A., & Pulungan, M. S. (2023, August). Pemanfaatan Pisang Sebagai Olahan Donat Di Pekon Karta Kecamatan Kota Agung Timur Kabupaten Tanggamus. In *Prosiding Seminar Nasional Darmajaya* (Vol. 1, pp. 32-36).
- Swissia, P., & Halimah, H. (2023). Pengaruh Aplikasi Stroberi Kasir terhadap Efisiensi Keuangan pada Umkm Kripik Pisang Lumer Chio Snack di Desa Trimulyo. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Tapis Berseri (JPMTB)*, 2(2), 122-127.