

PENERAPAN STRATEGI INTERNET OF THINGS (IoT) DALAM MEMPERLUAS PEMASARAN UMKM KONVEKSI BAROKAH PUTRA

Iwan Prasetyo
Politeknik Rukun Abdi Luhur
Iwanpras_0988@yahoo.com

Abstrak : Pengabdian kepada masyarakat pada Konveksi Barokah Putra bertujuan memperluas pemasaran dengan menggunakan internet, sehingga mampu memaksimalkan penjualan produk pada masa pandemi. Metode yang digunakan dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat adalah penyuluhan dengan melakukan ceramah dan *sharing knowledge* terhadap mitra mengenai pemanfaatan internet dalam memperluas pemasaran. Pengabdian ini dilakukan pada bulan Oktober 2021 pada Konveksi Barokah Putra Desa Salak Padurenan Kecamatan Gebog Kabupaten Kudus. Dari kegiatan pengabdian ini memiliki hasil dan luaran 1) Mampu meningkatkan dan memperluas penjualan mitra Konveksi Barokah Putra 2) Mampu meningkat keterampilan dan pengetahuan Mitra dalam melakukan penjualan dengan menggunakan internet 3) Mitra mampu menggunakan internet dalam kegiatan pemasaran sehingga memaksimalkan penjualan.

Kata Kunci : Konveksi ; Internet ; Pemasaran

Abstract : *Community service at the Barokah Putra Convection aims to expand marketing using the internet, so as to maximize product sales during the pandemic. The method used in community service activities is counseling by conducting lectures and sharing knowledge with partners regarding the use of the internet in expanding marketing. This service was carried out in October 2021 at the Barokah Putra Convection, Salak Village, Padurenan, Gebog District, Kudus Regency. From this service activity it has results and outputs 1) Able to increase and expand sales of Barokah Putra Convection partners 2) Able to increase partner skills and knowledge in making sales using the internet 3) Partners are able to use the internet in marketing activities so as to maximize sales.*

Keywords : *Convection ; Intermediate ; Marketing*

Pendahuluan

Konveksi Barokah Putra yang terletak pada Desa Salak Padurenan Kecamatan Gebog Kabupaten Kudus, merupakan salah satu industri yang berada diperbatasan kota Kudus dengan Jepara, jika dilihat dari lokasi secara geografis ini terletak jauh dari pusat kota. Keberadaan konveksi ini menjadi salah satu tumpuan perekonomian pada masyarakat sekitar, sehingga dengan adanya ini dapat memberdayakan masyarakat daerah sekitar. Pada saat pandemi Covid 19 seperti saat ini berdampak pada pendapatan Konveksi Barokah Putra, hal itu disebabkan kegiatan pemasaran tidak bisa dilakukan secara maksimal dikarenakan pemasaran yang biasa masih secara manual dengan menawarkan produk seragam ke instansi dan sekolah yang berada di sekitar Kudus. Selain itu penurunan permintaan akan pengadaan seragam mengalami penurunan secara signifikan karena banyak instansi dan sekolah melakukan kegiatan secara *online*, hal tersebut yang menjadikan salah satu permasalahan penurunan pendapatan yang disebabkan tidak maksimal nya dalam pemasaran.

Dengan pesatnya perkembangan teknologi seperti saat ini, dapat ditarik kesimpulan jika kehidupan masyarakat bergantung pada teknologi itu sendiri. Dampak yang diciptakan sangat besar di mana saat ini teknologi yang paling pesat perkembangan nya adalah teknologi informasi, teknologi ini mampu mengubah gaya hidup seseorang. Mengingat kemajuan teknologi tersebut Barokah Putra harus mampu mengikuti perkembangan teknologi jika ingin memperluas pemasaran

sehingga berdampak pada peningkatan pendapatan, dengan adanya pertumbuhan pada akan mempengaruhi penyerapan tenaga kerja untuk jangka panjangnya. Saat ini pemasaran melalui internet akan berdampak signifikan dalam memperluas jaringan, hal ini didukung oleh pernyataan Kementerian Komunikasi dan Informatika (Kominfo) memberikan pernyataan jika penggunaan internet Di Indonesia mencapai 80 juta orang (Kominfo,2013)

Banyak permasalahan yang dialami mitra konveksi dengan kondisi Covid 19 antara lain keterbatasan promosi secara langsung, pembatalan kegiatan event pameran, terbatasnya kegiatan pemasaran, serta permasalahan terbesar adalah minim nya pengetahuan tentang pemanfaatan kegiatan *internet business* melalui pemasaran secara *online* sehingga hal tersebut yang sangat menghambat perkembangan usaha Konveksi Barokah Putra. Masih rendahnya pengetahuan dalam pemanfaatan internet, hal itu disebabkan karena tidak ada tenaga profesional yang memberikan penyuluhan dan melakukan pemantauan secara berkala menjadi salah satu indikator yang dapat menghambat kegiatan *E business*. Internet menjadi salah satu media untuk dapat melakukan aktivitas di tengah pandemi Covid 19. Melalui pemasaran secara virtual mampu memecahkan permasalahan tersebut, sehingga akan membangkitkan mitra konveksi Anang Aris W (2020). Untuk mengetahui sejauh mana pemanfaatan serta pemahaman industri dalam penggunaan internet diperlukan suatu evaluasi secara berkala (Noerlina dan Siti 2013). Untuk mengatasi permasalahan perkembangan usaha bisa dilakukan dengan melakukan pemasaran secara *online* yang dilakukan oleh pelaku secara tepat (Bentahar dan Namaci, 2012).

Salah satu cara yang dapat dilakukan untuk mengatasi permasalahan yang terjadi mengenai adanya penurunan penjualan dikarenakan masih dilakukan metode penjualan secara manual dengan menawarkan produk kepada instansi dan sekolah secara langsung dapat dilakukan dengan mengganti metode tersebut yaitu melakukan penjualan melalui penawaran produk kepada instansi dan sekolah secara *online* dengan mengirimkan katalog dan surat penawaran lewat email, *broadcast whats up* atau pun media sosial. Dengan melakukan pemasaran secara *online* akan membantu mempromosikan lebih luas dan dengan adanya pemasaran secara *online* dapat berdampak pada efisiensi pada pengeluaran yang disebabkan biaya transportasi.

Tujuan dari adanya kegiatan pengabdian kepada masyarakat pada Konveksi Barokah Putra adalah mampu meningkatkan pengetahuan dan keterampilan mitra dalam melakukan pemasaran secara *online* melalui penggunaan internet sebagai media dalam menawarkan produknya. Memperluas pemasaran mitra sehingga mengganti metode pemasaran dari secara manual dengan menawarkan langsung kepada konsumen terhadap metode penawaran secara *online* dengan membuat surat penawaran kepada pelanggan. Secara garis besar pada pelatihan ini dapat memberikan keterampilan kepada mitra sesuai dengan kebutuhan mitra Konveksi Barokah Putra.

Tahapan dan Metode

Pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat dengan melakukan penyuluhan terhadap Konveksi Barokah Putra mengenai penerapan *internet of things* dalam memperluas pemasaran Konveksi Barokah Putra dilaksanakan di rumah mitra sendiri yang beralamat Jl. Salak Padurenan Kec. Gebog Kab. Kudus pada hari jum'at 15 Oktober 2021. Lama waktu pelaksanaan kurang lebih 3 jam dengan kita melakukan *sharing* materi dan tanya jawab dengan mitra.

Kegiatan penyuluhan dan pelatihan mengenai strategi pemanfaatan *internet of things* ini yang dilaksanakan di rumah mitra memiliki tahapan - tahapan dimulai dari observasi dengan memberikan mengajukan pertanyaan, pelaksanaan kegiatan pelatihan dan penyuluhan, evaluasi dan tahap terakhir pelaporan. Tahapan pengabdian ini disusun bertujuan supaya solusi yang kami tawar kan kepada mitra sesuai dengan permasalahan yang dihadapi oleh mitra. Berikut mengenai penjelasan dan tujuan dari setiap tahapan pengabdian kepada masyarakat.

1) Tahapan Pengabdian

Tahapan Pengabdian Kepada Masyarakat merupakan suatu proses langkah-langkah dalam menyelesaikan permasalahan mitra. Berikut dibawah ini tahapan Dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat pada Konveksi Barokah Putra :

a. Observasi Mitra

Tahapan pertama yang dilakukan oleh tim pengabdian kepada masyarakat adalah dengan melakukan observasi dan diskusi terhadap mitra Konveksi Barokah Putra mengenai permasalahan yang dihadapi saat ini yaitu pemasaran produk secara *on line* dengan memanfaatkan internet, di mana tujuan adanya tahapan observasi mitra ini tim pengabdi mampu mencari informasi dan menggali lagi mengenai permasalahan secara lebih rinci sehingga yang nantinya tim pengabdi memiliki ketepatan dalam pemberian solusi terhadap permasalahan yang dihadapi oleh mitra. Setelah tahapan observasi dilanjutkan dengan tahapan pembuatan proposal, di mana proposal yang kami tawar kan kepada mitra untuk menyesuaikan antara permasalahan dan solusi yang diberikan. Tahap terakhir setelah pengajuan proposal melakukan revisi proposal jika dalam pengajuan proposal masih ada ketidak sesuai mengenai permasalahan mitra.

b. Identifikasi Permasalahan

Tahapan kedua ini dilakukan tim pengabdian kepada masyarakat dengan melakukan identifikasi permasalahan yang dihadapi oleh mitra Konveksi Barokah Putra. Tujuan dari melakukan identifikasi permasalahan ini supaya materi yang diberikan kepada mitra sesuai dengan permasalahan yang ada. Ketepatan dalam memberikan penyuluhan akan mampu memberikan solusi dari permasalahan mitra, selain itu dengan adanya identifikasi permasalahan tim pengabdi mampu memetakan permasalahan yang di hadapi oleh mitra Konveksi Barokah Putra.

c. Menentukan Permasalahan Mitra.

Setelah mengetahui permasalahan yang dihadapi oleh mitra, tim pengabdian kepada masyarakat dapat menentukan dengan jelas tentang permasalahan yang dihadapi. Di mana dapat ditarik kesimpulan jika permasalahan yang saat ini dihadapi oleh mitra UMKM Konveksi Barokah Putra adalah mengenai pemasaran. Permasalahan pemasaran mitra saat ini masih melakukan pemasaran secara *off line* atau dengan melakukan penawaran kepada instansi dengan datang secara langsung dan belum melakukan pemasaran secara *on line* dengan menggunakan pemanfaatan internet, hali itu dikarenakan keterampilan mitra masih belum mahir dalam melakukan pemasaran secara *on line*. Sehingga dengan menentukan permasalahan mitra tim pengabdi memberikan materi penyuluhan dan praktik secara langsung pemasaran secara *on line* dengan menggunakan internet.

d. Pelaksanaan Penyuluhan dan Pelatihan

Pada tahapan ini penyuluhan tim pengabdian kepada masyarakat memberikan pemaparan berupa penjelasan presentasi terhadap mitra mengenai solusi dari permasalahan yang dialami yaitu tentang pemasaran secara manual dilanjutkan dengan sesi tanya jawab, sehingga diharapkan dengan sesi presentasi dan tanya jawab bisa meningkatkan pemahaman mitra mengenai

pemasaran produk secara *online* dengan pemanfaatan internet dalam memperluas jaringan dan memperluas pemasaran. Setelah itu dilanjutkan tahap pelatihan dengan dilakukan pendampingan terhadap mitra dalam melakukan pemasaran dengan penggunaan sosial media, *whats up* bisnis atau membuat proposal penawaran melalui email. Diharapkan adanya pendampingan terhadap mitra nantinya akan mampu meningkatkan kemampuan dan keterampilan mitra dalam melakukan pemasaran secara *on line*. Dengan memanfaatkan internet secara maksimal sebagai media dalam melakukan pemasaran.

e. Evaluasi

Tahapan evaluasi merupakan tahapan yang dilaksanakan dengan tujuan mampu membandingkan keadaan mitra sebelum dan sesudah program kegiatan pengabdian dilaksanakan apakah sudah ada peningkatan pengetahuan dan keterampilan atau belum.

No	Program	Indikator	Kriteria	Instrumen
1	Penyuluhan dan pemaparan kepada mitra mengenai memanfaatkan internet secara maksimal	Pengetahuan mitra terhadap memanfaatkan internet secara maksimal	Terjadinya perubahan yang positif mengenai mitra dalam memanfaatkan penggunaan internet	Dengan penyuluhan akan materi dan <i>sharing knowledge</i> dengan sesi tanya jawab
2	Praktek dengan mitra tentang metode tentang penggunaan sosial media untuk kegiatan pemasaran secara <i>online</i>	Keterampilan mitra akan mitra mengenai penggunaan sosial media dalam kegiatan pemasaran	Terjadinya perubahan sikap pada mitra sehingga mampu melakukan praktek dengan baik	Pelaksanaan praktek secara langsung dengan melakukan pemasaran dengan media sosial

d. Pelaporan

Tahap pelaporan merupakan tahapan terakhir dari kegiatan pengabdian, di mana tim pengabdian melakukan pelaporan akan kegiatan pengabdian yang telah dilakukan mitra Konveksi Barokah Putra. Tujuan tahapan pelaporan ini sebagai tanggung jawab tim pengabdian terhadap pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat. Selain itu pada tahapan ini diharapkan juga dapat mengevaluasi kembali mengenai permasalahan mitra yang timbul selain masalah pemasaran secara *online*. Sehingga dengan ini ke depan nya dapat melakukan kerja sama pengabdian dalam bentuk yang lain.

2) Metode Pengabdian.

Pada kegiatan pengabdian kepada masyarakat dengan materi strategi pemanfaatan *internet of things* dalam memperluas pemasaran Konveksi Barokah Putra, ada beberapa metode yang digunakan antara lain pertama metode ceramah dengan memberikan pemaparan dan *sharing knowledge*. Kedua metode pelatihan dengan melakukan pemasaran menggunakan internet. Mengenai penjelasan lebih jauh berikut dibawah ini penjelasan metode pengabdian kepada masyarakat :

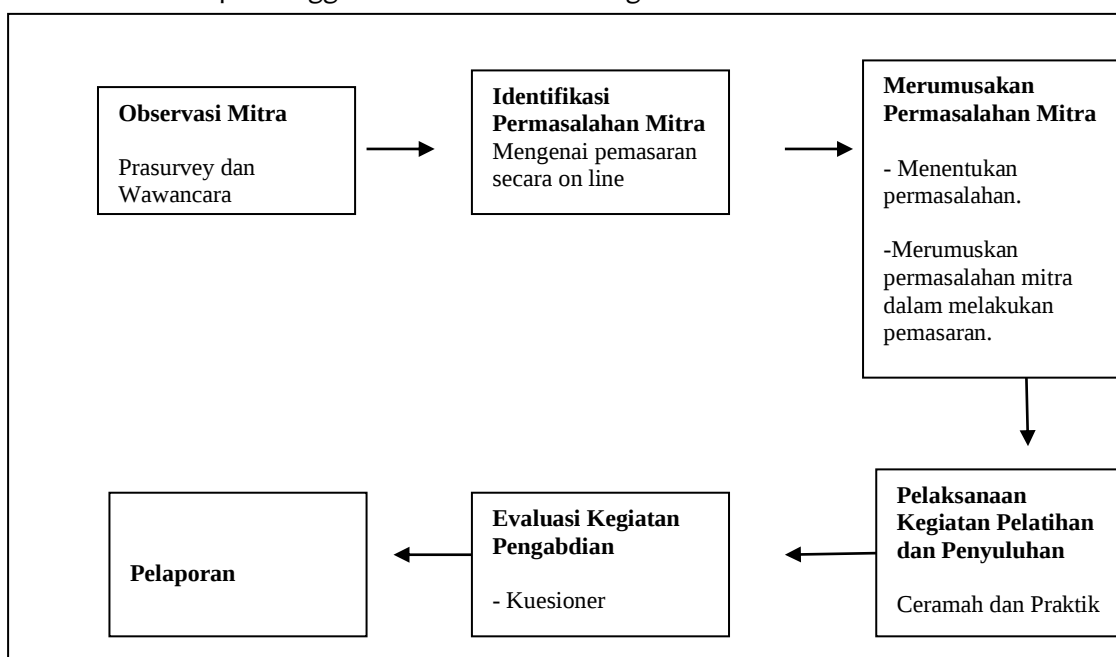
1. Metode Ceramah

Tim pelaksana pengabdian kepada masyarakat memberikan ceramah kepada mitra berupa presentasi dan penjelasan mengenai pemanfaatan internet dalam memperluas kegiatan pemasaran Konveksi Barokah Putra. Metode ceramah ini diberikan dengan memberikan materi kepada mitra kemudian tim pengabdian menjelaskan mengenai materi yang diberikan kepada mitra, diharapkan dengan adanya materi ini mitra memiliki gambaran yang jelas mengenai materi yang dijelaskan oleh tim pengabdian. Selain itu dalam sela-sela presentasi dilakukan sesi diskusi *sharing knowledge* dengan mitra. *Sharing knowledge* sendiri menurut Chen (2001) merupakan suatu metode dengan

berkomunikasi secara *interpersonal* dengan cara transfer pengetahuan yang dimiliki tim pengabdian dengan memberikan *sharing* pengetahuan, pengalaman, ide, *skill* agar bisa menciptakan suatu ide baru ataupun inovasi baru sesuai kebutuhan dan permasalahan mitra. Sehingga diharapkan dengan adanya *sharing knowledge* dan sesi tanya jawab akan membantu mitra dalam menggali ide kreatif dan memunculkan suatu inovasi baru dalam memecahkan permasalahan yang dihadapi dengan memahami pentingnya penggunaan internet dalam dunia bisnis dan mampu melakukan pemasaran secara on line baik melalui *whats up business*, media sosial, email, *web site* dll yang berkaitan dengan internet.

2. Metode Praktik Pelatihan

Tim pelaksana pengabdian memberikan pendidikan praktek secara langsung dengan pelatihan pemasaran secara *on line*. Metode praktek ini merupakan suatu metode dengan memberikan kesempatan kepada mitra untuk melakukan pemasaran secara online melalui penggunaan Sosial media, *Whats up Business*, email, *web site* dengan dilakukan pendampingan oleh tim pengabdian. Diharapkan dengan memberikan kesempatan kepada mitra untuk melakukan sendiri pemasaran secara *online*, ke depannya keterampilan mitra akan meningkat dalam membuat surat penawaran kemudian mengirim melalui email, lebih aktif lagi dalam penggunaan *whats up business* dan mampu menggunakan sosial media dengan baik dan benar.



Hasil dan Pembahasan

Pelaksanaan pada kegiatan pengabdian kepada mitra Konveksi Barokah putra melalui penyuluhan, pendampingan dan pelatihan dilaksanakan pada tanggal 15 Oktober 2021 dapat berjalan sesuai dengan tahapan awal. Di mana yang menjadi mitra dalam pengabdian ini adalah mitra dari Barokah Putra. Hasil dari kegiatan pengabdian yang telah kami laksanakan yang berjudul “Penerapan Strategi *Internet Of Things* dalam Memperluas Pemasaran Konveksi Barokah Putra” sebagai berikut :

- a) Mitra selaku pemilik Konveksi Barokah Putra menyambut dengan baik dan menerima masukan yang kami berikan, di mana mitra berharap dengan adanya pengabdian ini mampu memperbaiki

dan memberikan inspirasi baru dalam penggunaan internet untuk kegiatan pemasaran dan berharap dapat berdampak pada pendapatan.

- b) Peran mitra dalam kegiatan pengabdian ini sangat terbuka dan kooperatif sehingga permasalahan yang di hadapi mitra dapat dicarikan solusi yang terbaik. Tahapan demi tahapan dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat mulai dari survey lokasi sampai proses pelaporan dapat terlaksana dengan baik tanpa adanya kendala.
- c) Secara keseluruhan kegiatan pengabdian kepada masyarakat dapat berjalan dengan lancar, kerja sama antara mitra dan tim pengabdian dapat berjalan dengan baik. Diharapkan dengan kerja sama yang baik ini nantinya akan membantu mitra dalam menyelesaikan permasalahan yang ada dan pengabdian dapat berkelanjutan.



Gambar 1 : Foto pemaparan materi dan tanya jawab dengan mitra



Gambar 2 : Foto bersama dengan mitra setelah kegiatan pengabdian.

Uraian urutan kegiatan pengabdian kepada masyarakat sebagai berikut:

- a) Penyuluhan Mengenai Pemanfaatan Internet Secara Maksimal

Pada kegiatan ini tim pengabdian memberikan sosialisasi kepada mitra mengenai pemanfaatan internet dengan melakukan presentasi dan pemaparan. Di mana mitra sebagai pelaku usaha Konveksi Barokah Putra mengutarakan jika selama ini pemanfaatan internet belum dilakukan secara maksimal karena saat ini penjualan masih dilakukan secara manual di mana menawarkan produknya langsung kepada instansi atau sekolah terkait, hal ini dikarenakan adanya keterbatasan akan pengetahuan terhadap internet secara mendalam sehingga kegiatan pemasaran kurang maksimal.

b) Praktek Pelatihan dan Pendampingan dalam Memanfaatkan Internet.

Pada kegiatan ini tim pengabdian memberikan pendampingan dan pelatihan mengenai pemanfaatan internet dalam penggunaan media sosial, *whats up business* dan *web site* dalam melakukan kegiatan pemasaran, sehingga diharapkan dengan adanya pemasaran dengan menggunakan internet proses pemasaran produk dapat berjalan secara maksimal. Dalam Tahapan ini tim pengabdian memberikan penjelasan dan praktek secara langsung media sosial, *Whats up business* dan *web site* dalam meningkatkan penjualan, Selain itu tim pengabdian memberikan pelatihan membuat katalog penawaran produk kepada instansi dan sekolah terkait. Hal ini bertujuan dapat meningkatkan keterampilan dan pengetahuan mitra dalam menggunakan dan memanfaatkan internet secara maksimal dan akan berdampak pada meningkatnya pendapatan.

Kesimpulan

Program pengabdian kepada masyarakat ini merupakan bentuk salah satu kewajiban dalam pelaksanaan tri dharma perguruan tinggi berlangsung dengan baik. Kegiatan yang dilakukan pada pengabdian kepada masyarakat diantaranya meliputi presentasi dan pendampingan dalam menggunakan internet secara maksimal. Dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilaksanakan di rumah Mitra Konveksi Barokah Putra yang ber alamat di desa Salak Padurenan Kecamatan Gebog Kabupaten Kudus. Kesimpulan yang dapat diambil dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini Mitra mengetahui pentingnya pemasaran secara on line dalam memperluas jejaring, Mitra dapat menggunakan *whats up business*, *instagram*, *Web site*, *Email*, *Face book*, dalam melakukan pemasaran secara online. Dengan demikian kesimpulan dari pengabdian kepada masyarakat ini dapat meningkatkan keterampilan dan kemampuan mitra dalam memanfaatkan *internet of things* untuk kegiatan pemasaran secara *online*.

Saran

- 1) Dari segi pemerintah setempat lebih memperhatikan lagi perkembangan pada daerah tersebut yang jauh dari pusat kota (pelosok), sehingga permasalahan terhadap dapat dicarikan solusi dan diharapkan dapat berkembang dengan baik.
- 2) Pemerintah atau instansi terkait memberikan pelatihan mengenai proses pengembangan usaha baik dari segi pemasaran, kemasan, keuangan dsb.
- 3) Dari segi pelaku lebih aktif lagi dalam menggali informasi mengenai pemanfaatan internet dalam memaksimalkan pemasaran dan memperluas informasi
- 4) Mitra sebaiknya bekerja sama dengan tenaga ahli bidang pemasaran *on line* sehingga bisa meng handel dengan baik mengenai internet bisnis.

Ucapan Terima Kasih

Ucapan terima kasih saya sampaikan kepada :

- 1) Bapak Abdul Rouf selaku mitra Konveksi barokah Putra yang berlokasi Didesa Salak Padurenan Kecamatan Gribig Kabupaten Kudus pada kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang bersedia memberikan informasi.
- 2) Bapak Dr. Ir. Bambang Dwiloka. Bambang Dwi Loka M.S Selaku Direktur Politeknik Rukun Abdi Luhur yang telah memberikan izin untuk melakukan kegiatan pengabdian kepada masyarakat.
- 3) Bapak Rohmad Kafidzin S.Sci., M.M. Selaku ketua LPPM Politeknik Rukun Abdi Luhur yang telah memberikan bantuan dana operasional dalam kegiatan pengabdian kepada Masyarakat serta semua pihak yang berperan dalam kegiatan ini.
- 4) Zahariyatul Fitriyah dan Marfiatun Imanah selaku mahasiswa yang membantu mempersiapkan keperluan pengabdian kepada masyarakat

Referensi

- Chen, Il, (2001). *Knowledge Management System. A Text Mining perspective*. Tucson The University of Arizona.
- Kominfo. (2013). Kemkominfo: Pengguna Internet di Indonesia Capai 82 Juta. Retrieved from https://kominfo.go.id/index.php/content/detail/3980/Kemkominfo%3A+Pengguna+Internet+di+Indonesia+Capai+82+Juta/o/berita_satker
- Noerlina & Siti Elda Hiererra (2013). Penilaian pemanfaatan teknologi *E business* pada industri UMKM. *Comtech* Vol 4 No 2 Desember 2013. P1216-1224.
- Utami, Suci (2019). Pengenalan Analisis *Break Event Point* Sebagai Bekal Bagi Mahasiswa Ilmu Dan Teknologi Pangan Dalam Menumbuhkan Jiwa wirausaha. *Jurnal Pengabdian Masyarakat*. Volume 2, Nomor 1, Januari 2019, hlm.1-88
- Widodo Aris, Anang. (2020). Pemanfaatan IoT (*Internet Of Things*) sebagai upaya peran generasi *milenial* dalam kegunaan waktu dan hidup sehat di tengah pandemi Covid 19. *Jurnal Masyarakat Merdeka – JMM*. P- ISSN 2654-8811. Volumen 3 No 1, Mei 2020 p 38-43.