

UMKM Belajar Strategi Pemasaran Berbasis Online (UMKM Learn The Strategy of Online-Based Marketing)

UMKM Belajar Strategi Pemasaran Berbasis Online
UMKM Learn The Strategy of Online-Based Marketing



Tidak ada kata terlambat untuk belajar, kalimat ini yang pantas diberikan melihat antusias ibu-ibu dan bapak-bapak paruh baya yang mengikuti Sosialisasi Strategi pemasaran berbasis Online di Ruang Pertemuan TP.PKK, Senin (29/2). Acara yang difasilitasi oleh Bagian Administrasi Perekonomian Sekretariat Daerah Kota Probolinggo ini, dalam rangka pembelajaran UMKM dalam menghadapi Masyarakat Ekonomi Asean (MEA) 2016.

Menurut Kepala Bagian Administrasi Perekonomian Ibu Neli Hindiastuti “Permasalahan utama para pelaku UKM berasal dari sisi management usaha. Aspek manajemen mulai dari Proses produksi, pemasaran, sumber daya manusia (SDM) hingga masalah manajemen keuangan. Tujuan diadakan sosialisasi ini adalah untuk mendapatkan gambaran yang jelas mengenai kondisi kewirausahaan dan UMKM di Kota Probolinggo dan memperkuat jaringan pemasaran ke luar daerah dengan pemasaran secara online”. Usaha Kecil dan menengah banyak diminati masyarakat karena usaha ini tidak memerlukan modal cukup besar. Sekalipun hanya bermodal kecil namun UMKM bisa dikembangkan menjadi usaha yang lebih besar lagi. Pengembangan UMKM ini bisa dilakukan dengan pemasaran online.

UMKM juga memerlukan pemasaran baik secara langsung maupun online. Seiring perkembangan teknologi, pemasaran juga dikembangkan menjadi pemasaran online. Pemasaran online untuk UMKM dirasa efektif dan efisien daripada pemasaran langsung pada konsumen.

Beberapa keuntungan pemasaran online bagi UMKM adalah biaya ringan, jangkauan luas bahkan sampai ke luar negeri, mudah

dijalankan hanya dengan koneksi internet saja.

Narasumber sosialisasi ini dari Biro Perekonomian Propinsi Jawa Timur dan Ketua informal Meeting Forum (IMF) Kota Probolinggo. Diikuti oleh peserta UMKM se-Kota Probolinggo dan perwakilan dari SKPD Kota Probolinggo.

Dalam sambutannya Wali Kota Probolinggo menyampaikan bahwa UMKM Kota Probolinggo harus maju dan menjadi tulang punggung perekonomian di Kota Probolinggo. Hal tersebut juga harus diimbangi dengan sumber daya manusia yang mumpuni, mampu berdaya saing dalam bisnis. Selain product, Wali Kota Rukmini juga mengharapkan dari aspek pariwisata. Bila aspek pariwisata berkembang maka aspek lainpun ikut berkembang.

Pasar dan permodalan menjadi keluhan yang banyak dipertanyakan oleh peserta sosialisasi, sebenarnya dari permodalan pemerintah sudah menyediakan dana bergulir tapi pemakaian dana tersebut kadang oleh peminjam tidak di gunakan sebagaimana mestinya untuk usaha mereka, maka dari itu untuk melakukan suatu usaha mereka harus punya kiat dan penerapan sistem management usaha yang baik.

Penerapan Sistem Management yang baik bagi UMKM adalah tertib administrasi (setiap transaksi haruslah dicatat), Pengembangan kreativitas (bentuk kreativitas harus diperhatikan untuk meningkatkan nilai jual), dan Fokus (pengembangan usaha harus menyesuaikan dengan usaha yang ada). Kelemahan yang menimbulkan masalah pada UMKM adalah penerapan sistem management yang kurang baik, belum dapat melihat peluang usaha, penerapan strategi pemasaran yang tidak efektif, modal kerja yang kurang untuk menunjang strategi perusahaan dan sistem produksi yang masih belum memenuhi standart.

Dalam sosialisasi ini pelaku UMKM yang telah menyerahkan data dan informasi tentang usaha mereka akan dianalisa, dan permasalahan yang mereka sampaikan akan dibantu mencari solusinya. Bagi mereka yang memerlukan konseling usaha, Sudarmanto narasumber dari IMF (informal meeting forum), sanggup memberikan konseling usaha secara cuma-cuma, hal ini telah beliau sampaikan saat menyampaikan materi sosialisasi. Rata-rata Pelaku UMKM masih kurang memahami teknologi, untuk itu kedepan pemerintah kota akan memfasilitasi pelatihan penggunaan internet dan cara memasarkan produk lewat internet. **Ika**

It's never too late to learn, a proper message for the middle-aged people who participated in Dissemination of Online-Based Marketing Strategy in the meeting room of TP. PKK, Monday (29/2). The event was held by Department of Economic Administration to get UMKM (micro, small, and medium-sized enterprises) ready for ASEAN Economic Community (AEC) 2016.

The head of Economic Administration Department, Neli Hindiastuti stated, "The major problem of UMKM is their lack quality of business management. Management aspects such as production process, marketing, human resources, and financial management are their problems. The event was held to give them a clear description on the condition of business and UMKM in the city and to strengthen the marketing network to out of town using online-based marketing". Small and medium-sized enterprises have dominated the business sector since it requires small fund and could be developed into a big business. The development of UMKM could be implemented by utilizing online marketing.

UMKM also need a good marketing, both directly and online-based marketing. As technology develops, the marketing is also developed into online system. Online marketing for UMKM is considered more effective and efficient rather than direct marketing.

Several advantages of online marketing for UMKM are low cost, wide range, and it is easy to run by using internet connectivity.

The speaker of the event was from the Bureau of Economy of East Java Province and the Chairman of Informal Meeting Forum (IMF) of Probolinggo City. It was attended by the UMKM businessmen of the city and the representatives of local-governmental working units.

In her speech, Probolinggo Mayor stated that Probolinggo City's UMKM should be the backbone of regional economy. It should also be balanced with qualified human resources to be competitive in business. Besides the product of UMKM, Mayor Rukmini also stated her expectation on tourism sector. Development of this sector would affect other sectors to develop.

Marketing and funds were the main topics being asked by the participants of the event. The government has actually

provided them revolving fund, but they didn't use the fund for their business purpose. Therefore, they should have trips and tricks to run their business and apply a good business management system.

A good business management system for UMKM is that they should have a good administration (every transaction should be well administrated), creativity development to increase the product value, and to be focus (business development should be proper with the existing business). The weakness causing problem to UMKM is a bad application of management system, incapability to see business opportunities, ineffective marketing strategy, lack funds for supporting company's strategy, and production system that has not met the standard.

In the dissemination, the UMKM businessmen have submitted data and information of their business to be analyzed further. For those who need business counseling, the speaker from IMF, Sudarmanto stated his willingness to give them free counseling. Generally, the UMKM businessmen have lack of technology knowledge and this is the responsibility of the government to hold a training of internet utilization and how to sell their products using internet.