

## SOSIALISASI TENTANG STRATEGI PEMASARAN PADA UMKM SIKAT SEPATU BENGKULU

Dafa Nugraha\*<sup>1</sup>, Harsen Subakti<sup>2</sup>, Hesti Setiorini<sup>3</sup>

Universitas Muhammadiyah Bengkulu, Bengkulu, Indonesia

<sup>1,2</sup> Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Muhammadiyah Bengkulu, Bengkulu, Indonesia

<sup>3</sup> Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Muhammadiyah Bengkulu, Bengkulu, Indonesia

Email: \* [daffanugraha@gmail.com](mailto:daffanugraha@gmail.com) ; [harsensubakti02@gmail.com](mailto:harsensubakti02@gmail.com) ; [hestisetiorini@umb.ac.id](mailto:hestisetiorini@umb.ac.id)

### ABSTRAK

Pengabdian ini bertujuan untuk memberikan dampak sosialisasi tentang peningkatan kapasitas usaha dan penguatannya pada UMKM Sikat Sepatu di Bengkulu. Kegiatan sosialisasi difokuskan pada peningkatan pemahaman manajemen usaha, strategi pemasaran digital, dan pengelolaan keuangan. Metode yang digunakan meliputi sosialisasi interaktif, simulasi, serta pendampingan teknis. Hasil penelitian menunjukkan bahwa sosialisasi memberikan dampak positif berupa peningkatan efisiensi operasional. Selain itu, penggunaan teknologi pemasaran melalui media sosial terbukti membantu UMKM dalam memperluas jangkauan pasar. Disarankan agar pendampingan teknis diperpanjang dan pelatihan lanjutan diberikan, terutama dalam manajemen keuangan dan pengelolaan stok. Akses terhadap modal dan teknologi juga perlu ditingkatkan melalui kolaborasi dengan lembaga keuangan dan pemerintah daerah.

**Kata Kunci:** strategi, pemasaran, umkm.

### I. PENDAHULUAN

Mahasiswa, melalui program Kuliah Kerja Nyata (KKN), memiliki peran strategis dalam meningkatkan kualitas Sumber Daya Manusia (SDM) di desa. KKN tidak hanya melatih mahasiswa untuk menjadi lebih responsif terhadap masalah masyarakat, tetapi juga mendorong mereka untuk menemukan solusi yang tepat berdasarkan ilmu yang telah mereka pelajari di bangku kuliah. Melalui interaksi langsung dengan masyarakat, KKN juga menjadi media untuk transfer ilmu pengetahuan dan Teknologi (Syardiansah, 2019). Dalam konteks UMKM di Desa Kota Bengkulu, keterlibatan mahasiswa dalam KKN sangat penting untuk memahami kondisi dan tantangan yang dihadapi oleh pelaku usaha. Dengan pemahaman yang mendalam ini, mahasiswa dapat berkontribusi lebih efektif dalam mendukung pengembangan UMKM dan, pada akhirnya, meningkatkan kesejahteraan masyarakat setempat.

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran penting dalam perekonomian Indonesia. UMKM menjadi tulang punggung pertumbuhan ekonomi nasional, terutama dalam menciptakan lapangan kerja, mengurangi tingkat pengangguran, serta mendukung pemerataan ekonomi. Di Kota Bengkulu, salah satu jenis UMKM yang berkembang adalah UMKM "Sikat Sepatu." Usaha ini menawarkan jasa pembersihan sepatu yang mulai diminati masyarakat kota, seiring dengan meningkatnya kesadaran akan pentingnya perawatan barang pribadi (Sudrartono et al., 2022).

Namun, seperti banyak UMKM lainnya, UMKM Sikat Sepatu menghadapi berbagai tantangan dalam upaya pengembangan usaha, terutama dalam hal kapasitas usaha. Kapasitas usaha mencakup kemampuan UMKM untuk mengelola sumber daya, memaksimalkan peluang pasar, serta menghadapi persaingan yang semakin ketat. Faktor-faktor seperti manajemen yang kurang

optimal, keterbatasan modal, dan rendahnya akses terhadap teknologi modern sering kali menghambat UMKM dalam mencapai potensi maksimal mereka (Yuli Rahmini Suci, 2008). Untuk menjawab tantangan tersebut, diperlukan upaya sosialisasi dan penguatan kapasitas usaha bagi para pelaku UMKM, termasuk UMKM Sikat Sepatu Bengkulu. Strategi pemasaran ini bertujuan untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan pengusaha dalam hal manajemen, pemasaran, serta pemanfaatan teknologi guna meningkatkan daya saing dan keberlanjutan usaha (Fuadi et al., 2021).

Dengan adanya sosialisasi ini, diharapkan UMKM Sikat Sepatu dapat lebih memahami strategi bisnis yang efektif dan mengoptimalkan sumber daya yang dimiliki sehingga mampu berkontribusi lebih besar bagi perekonomian lokal. Penelitian ini bertujuan untuk mengkaji dampak sosialisasi terhadap peningkatan kapasitas usaha UMKM dan menganalisis pengaruh penguat usaha yang diberikan terhadap perkembangan UMKM Sikat Sepatu di Kota Bengkulu.

## II. METODE KEGIATAN

Kegiatan sosialisasi tentang kapasitas usaha dan penguatnya pada UMKM Sikat Sepatu Bengkulu dilaksanakan melalui beberapa tahapan strategis yang dirancang untuk memastikan pemahaman dan peningkatan kapasitas usaha secara efektif. Metode yang digunakan dalam kegiatan ini meliputi pendekatan partisipatif, edukatif, dan evaluatif. Tahapan-tahapan yang dilakukan yaitu :

### 1. Tahap Persiapan

dengan melakukan survei dan wawancara dengan pemilik UMKM Sikat Sepatu untuk mengidentifikasi kebutuhan

dan permasalahan utama yang dihadapi dalam pengelolaan dan pengembangan usaha. Lalu menyusun Materi Sosialisasi, Materi yang disiapkan mencakup aspek- aspek manajemen usaha, strategi pemasaran, pengelolaan keuangan, serta pemanfaatan teknologi dalam pengembangan usaha.

Koordinasi dengan Stakeholder: Melibatkan pihak-pihak terkait, seperti dinas koperasi dan UMKM setempat, konsultan bisnis, dan akademisi, untuk mendukung kegiatan sosialisasi.

### 2. Tahap Pelaksanaan

Pelaksanaan sosialisasi dilakukan dengan beberapa metode sebagai berikut:

- Sosialisasi Interaktif : Kegiatan workshop diadakan dalam bentuk pertemuan tatap muka yang melibatkan pemilik dan karyawan UMKM Sikat Sepatu. Materi yang disampaikan meliputi strategi peningkatan kapasitas usaha, seperti manajemen operasional, strategi pemasaran digital, serta pengelolaan keuangan yang efektif.
- Simulasi dan Praktik : Simulasi kasus nyata diterapkan untuk memberikan pengalaman langsung kepada peserta tentang pengelolaan usaha yang lebih baik.



Gambar 1 simulasi langsung

## III. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan sosialisasi yang dilakukan pada UMKM Sikat Sepatu Bengkulu berhasil memberikan pemahaman dan

keterampilan baru kepada pelaku usaha. Berikut adalah hasil yang diperoleh berdasarkan beberapa indikator:

1. Peningkatan Pemahaman Manajemen Usaha : Berdasarkan hasil survei pasca-sosialisasi, 85% peserta melaporkan peningkatan pemahaman mereka tentang manajemen usaha, terutama dalam hal pengelolaan operasional dan keuangan. Sebelum sosialisasi, banyak peserta yang tidak memiliki pemahaman yang cukup tentang pentingnya pencatatan keuangan dan strategi manajemen stok. Setelah mengikuti workshop dan simulasi, mayoritas peserta mulai menerapkan sistem pencatatan sederhana menggunakan aplikasi keuangan berbasis mobile.
2. Kemampuan dalam Pemasaran Digital: Sebelum kegiatan ini, sebagian besar pelaku usaha hanya mengandalkan promosi dari mulut ke mulut atau brosur sederhana. Setelah sosialisasi, sebanyak 75% peserta mulai aktif menggunakan media sosial seperti Instagram dan WhatsApp untuk mempromosikan layanan mereka. Hasil ini menunjukkan adanya adopsi teknologi pemasaran yang lebih luas untuk meningkatkan jangkauan pelanggan.
3. Peningkatan Kapasitas Operasional: Melalui pendampingan teknis, UMKM Sikat Sepatu Bengkulu mengalami peningkatan efisiensi dalam pengelolaan operasional. Salah satu contohnya adalah waktu pengerjaan layanan pembersihan sepatu yang lebih cepat karena adanya pembagian tugas yang lebih terstruktur di antara karyawan. Hasil monitoring juga menunjukkan adanya peningkatan jumlah sepatu yang dapat dilayani per hari dari rata-rata 10 pasang menjadi 15

pasang sepatu.

4. Peningkatan Pendapatan: Dalam evaluasi setelah tiga bulan pelaksanaan sosialisasi, terdapat peningkatan pendapatan sebesar 20% pada UMKM Sikat Sepatu. Ini menunjukkan bahwa penguatan kapasitas usaha tidak hanya berdampak pada operasional, tetapi juga secara langsung mempengaruhi tingkat pendapatan dan kesejahteraan pelaku usaha.

Berdasarkan hasil yang diperoleh, sosialisasi tentang kapasitas usaha dan penguatannya memberikan dampak signifikan terhadap pengembangan UMKM Sikat Sepatu Bengkulu. Pembahasan dari hasil ini dapat dilihat dari beberapa aspek:

1. Efektivitas Pendekatan Edukatif dan Partisipatif: Metode sosialisasi yang menggabungkan teori dan praktik terbukti efektif dalam meningkatkan pemahaman peserta. Melalui workshop interaktif dan simulasi, pelaku UMKM dapat secara langsung merasakan manfaat dari pengetahuan yang diberikan. Pendekatan ini memungkinkan peserta untuk mengaplikasikan ilmu yang mereka pelajari dalam konteks bisnis mereka sendiri, sehingga mempercepat proses pembelajaran.
2. Pentingnya Pendampingan Teknis Berkelanjutan: Hasil yang diperoleh dari pendampingan teknis pasca-sosialisasi menegaskan pentingnya monitoring dan evaluasi berkelanjutan. Selama pendampingan, pelaku UMKM mendapatkan masukan langsung dari para mentor, sehingga kendala-kendala dalam implementasi dapat segera diatasi. Pendampingan ini juga membantu pelaku UMKM lebih disiplin

dalam menerapkan sistem baru, seperti pencatatan keuangan yang lebih rapi dan efisien.



Gambar 2. Pelaksanaan sosialisasi.

3. Peran Teknologi dalam Peningkatan Daya Saing: Sosialisasi ini juga menyoroti pentingnya teknologi dalam mendukung daya saing UMKM. Dengan adanya pelatihan pemasaran digital, UMKM Sikat Sepatu mampu memperluas jangkauan pasar mereka dan meningkatkan jumlah pelanggan. Pemasaran melalui media sosial terbukti efektif dalam meningkatkan awareness dan minat masyarakat terhadap layanan pembersihan sepatu, yang sebelumnya belum banyak diketahui publik.

4. Tantangan dan Rekomendasi: Meskipun hasilnya cukup positif, ada beberapa tantangan yang perlu diperhatikan untuk kegiatan serupa di masa mendatang. Beberapa pelaku UMKM masih menghadapi kesulitan dalam menjaga konsistensi pencatatan keuangan dan pengelolaan stok. Oleh karena itu, disarankan untuk mengadakan pelatihan lanjutan yang lebih fokus pada aspek teknis operasional dan manajemen keuangan secara lebih mendalam. Selain itu, perlu adanya dukungan berupa akses permodalan yang lebih mudah bagi pelaku UMKM agar dapat

mengembangkan bisnis mereka secara lebih optimal.



Gambar 3. Dokumentasi.

#### IV. KESIMPULAN DAN SARAN

Sosialisasi tentang kapasitas usaha pada UMKM Sikat Sepatu Bengkulu memberikan dampak positif dalam meningkatkan pemahaman pelaku usaha terkait manajemen, pemasaran digital, dan keuangan. Hasilnya terlihat dari peningkatan efisiensi operasional, pendapatan yang naik 20%, serta kemampuan pelaku usaha dalam memanfaatkan teknologi pemasaran. Pendampingan teknis juga membantu dalam implementasi pengetahuan yang diperoleh.

Untuk hasil yang lebih optimal, pendampingan teknis perlu diperpanjang hingga enam bulan guna memastikan implementasi yang berkelanjutan. Pelatihan lanjutan juga diperlukan, khususnya terkait manajemen keuangan dan pengelolaan stok. Akses yang lebih mudah terhadap modal dan teknologi

sangat penting, dengan kolaborasi bersama lembaga keuangan dan penyedia teknologi. Selain itu, kerja sama dengan pemerintah dan lembaga eksternal harus diperkuat untuk memberikan dukungan yang lebih luas bagi UMKM.

## UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada :

1. Ibu Hesti Setiorini S.E,M.Si selaku dosen pembimbing lapangan KKN yang telah memberikan arahan serta masukan dari awal pelaksanaan kegiatan KKN hingga penyelesaian laporan.
2. Ketua RT 16 padang harapan yang telah memberikan izin untuk menyelenggarakan program Kuliah Kerja Nyata (KKN) pengabdian masyarakat.
3. Serta kepada seluruh masyarakat RT 16 padang harapan yang telah berpartisipasi dan banyak membantu selama kami menjalankan proses KKN.

## DAFTAR PUSTAKA

Fuadi, D. S., Akhyadi, A. S., & Saripah, I. (2021). Systematic Review: Strategi Pemberdayaan Pelaku UMKM Menuju Ekonomi Digital Melalui Aksi Sosial. *Diklus: Jurnal Pendidikan Luar Sekolah*, 5(1), 1–13.  
<https://doi.org/10.21831/diklus.v5i1.37122>

Sudrartono, T., Nugroho, H., Irwanto, I., Agustini, I. G. A. A., Yudawisastra, H. G., Maknunah, L. U., Amaria, H., Witi, F. L., Nuryanti, N., & Sudirman, A. (2022). Kewirausahaan Umkm Di Era Digital. In *Cv Widina Media Utama*.

Syardiansah, S. (2019). Peranan Kuliah Kerja Nyata Sebagai Bagian Dari Pengembangan Kompetensi

Mahasiswa. *JIM UPB (Jurnal Ilmiah Manajemen Universitas Putera Batam)*, 7(1), 57–68.  
<https://doi.org/10.33884/jimupb.v7i1.915>

Yuli Rahmini Suci. (2008). Usaha Mikro, Kecil dan Menengah. *UU No. 20 Tahun 2008*, 1, 1–31.