

LAPORAN KEGIATAN
PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT (PkM) DOSEN
Tentang
**Pendampingan Pemasaran UMKM Berbasis Digital untuk Produk Kue Basah
di Batang Kabung Gantiang**



Pelaksana

Wikasanti Dwi Rahayu, M.Si
Dewi Manda Angraini, S.E., M.B.A.
Gema Hista Medika, M.Si

UIN SJECH M. DJAMIL DJAMBEK
BUKITTINGGI
TAHUN 2023

LAPORAN PENGABDIAN MASYARAKAT DOSEN (LPMD)

Judul : **Pendampingan Pemasaran UMKM Berbasis Digital
untuk Produk Kue Basah di Batang Kabung Gantiang**

Bidang : Manajemen, Matematika

Pelaksana : **Wikasanti Dwi Rahayu, M.Si**
Dewi Manda Angraini, S.E., M.B.A.
Gema Hista Medika, M.Si

Lokasi Kegiatan : UMKM Batang Kabung Gantiang

Waktu Program : 21- 22 Agustus 2023

Ketua Pelaksana,
Bukittinggi, 23 Agustus 2023



Wikasanti Dwi Rahayu, M.Si
NIP. 199401302020122017

Pendampingan Pemasaran UMKM Berbasis Digital untuk Produk Kue Basah di Batang Kabung Gantiang

A. Latar Belakang

Pendampingan pemasaran UMKM berbasis digital untuk produk kue basah berasal dari perubahan paradigma dalam dunia bisnis dan pemasaran. Beberapa latar belakang yang mendasari kebutuhan pendampingan ini melibatkan pergeseran perilaku konsumen, Perkembangan teknologi, dan peluang baru dalam pemasaran digital. Pendampingan pemasaran UMKM melibatkan perubahan perilaku konsumen yang cenderung mencari dan membeli produk secara online. Mereka menggunakan internet untuk mencari informasi, membandingkan harga, dan membaca ulasan sebelum membuat keputusan pembelian. Terlepas dari itu semua, tentunya pemasaran digital memungkinkan UMKM untuk menjangkau konsumen secara lebih efisien melalui platform online yang banyak digunakan oleh target pasar mereka. Sebagai produsen kue basah, UMKM tentunya harus meningkatkan akses dalam peningkatan aksesibilitas internet. Peningkatan aksesibilitas internet di berbagai wilayah memungkinkan UMKM untuk memanfaatkan peluang pemasaran online. Semakin banyak orang yang terhubung ke internet melalui perangkat seluler, memudahkan akses ke berbagai produk dan layanan. Hal lainnya dalam pemasaran UMKM pada bisnis kue basah adalah harus melihat potensi pasar yang lebih luas yaitu melalui pemasaran digital, UMKM dapat mengakses pasar yang lebih luas, tidak terbatas oleh lokasi geografis. Dengan mengoptimalkan kehadiran online mereka, UMKM dapat menarik perhatian konsumen di luar daerah fisik toko mereka. Tidak hanya itu saja, setelah bisnis ini berjalan dengan baik, tentu keberlanjutan dan adaptibilitas bisnis juga harus dipertahankan. Pemasaran digital memberikan solusi yang lebih terjangkau dan skalabel dibandingkan dengan metode pemasaran tradisional. Ini memungkinkan UMKM untuk membangun keberlanjutan bisnis mereka tanpa harus menghadapi biaya iklan yang tinggi. Kegiatan ini juga memberikan pendampingan dalam meningkatkan keunggulan bersaing yaitu UMKM yang mampu mengadopsi strategi pemasaran digital memiliki keunggulan bersaing. Dengan memanfaatkan teknologi dan platform online, mereka dapat menarik perhatian konsumen, membangun citra merek, dan meningkatkan penjualan. Tentunya bisnis UMKM tidak lepas dari dukungan pemerintah dan lembaga terkait. Beberapa pemerintah dan lembaga nirlaba menyadari pentingnya mendukung UMKM dalam pemasaran digital. Program-program bantuan dan pendampingan dapat membantu UMKM mengembangkan keterampilan dan pengetahuan mereka dalam mengelola pemasaran online. Dengan demikian Pendampingan pemasaran UMKM berbasis digital untuk produk kue basah diarahkan untuk membantu UMKM menyesuaikan diri dengan perubahan tren

bisnis global, memanfaatkan teknologi, dan meningkatkan daya saing mereka di pasar yang semakin terdigitalisasi.

B. Tujuan Kegiatan

Pendampingan pemasaran UMKM berbasis digital membantu UMKM menyesuaikan diri dengan perubahan tren bisnis global, memanfaatkan teknologi, dan meningkatkan daya saing mereka di pasar yang semakin terdigitalisasi..

C. Sasaran Kegiatan

Melalui kegiatan pengabdian masyarakat dengan pendampingan pemasaran dengan sasaran utama adalah UMKM di Batang Kabung Gnating

D. Waktu dan Tempat Kegiatan

Pelaksanaan pengabdian masyarakat ini diselenggarakan di UMKM di Batang Kabung Gnating Padang pada hari Senin s/d Selasa pukul 08.00-15.00 WIB dari tanggal 21-22 Agustus 2023.

E. Dana Pelaksanaan

| No | Kegiatan | Jumlah | Satuan | Total |
|-----------|-------------------------------------|---------------|---------------|----------------------|
| 1 | Transportasi | 2 Hari | Rp. 500.000 | Rp. 1.000.000 |
| 2 | Akomodasi dan perlengkapan kegiatan | 1 paket | Rp. 600.000 | Rp. 600.000 |
| 3 | Jilid Laporan | 1 Laporan | Rp. 5.000 | Rp. 5.000 |
| 5 | Total | | | Rp. 1.605.000 |

F. Pelaksanaan Kegiatan dan Pembahasan

Pelaksanaan kegiatan pendampingan pemasaran UMKM berbasis digital untuk produk kue basah memerlukan pendekatan yang terencana dan berkelanjutan. Kegiatan ini dilakukan selama 2 hari intensif pada UMKM kue basah yang ada di batang Kabung Gnating Padang pada pagi hari pukul 08.00 – 15.00 wib. Berikut adalah langkah-langkah yang dapat diambil dalam melaksanakan kegiatan ini:

| | |
|--|---|
| 1. Identifikasi Keberhasilan yang Diinginkan: | Tentukan tujuan yang jelas untuk kegiatan pendampingan, seperti peningkatan penjualan online, peningkatan jumlah pengikut di media sosial, atau ekspansi pasar digital. Tujuan yang spesifik akan membantu menilai keberhasilan program. |
| 2. Audit Bisnis dan Analisis Pasar: | Lakukan audit menyeluruh terhadap bisnis kue basah UMKM, termasuk produk, target pasar, dan keberadaan online saat ini. Lakukan analisis pasar untuk memahami tren, kebutuhan pelanggan, dan strategi pesaing. |
| 3. Penyusunan Rencana Pemasaran Digital: | Bersama dengan pemilik UMKM, susun rencana pemasaran digital yang mencakup strategi branding, pemasaran konten, media sosial, dan pemasaran berbayar (jika diperlukan). Rencana ini harus disesuaikan dengan sasaran bisnis dan karakteristik produk kue basah. |
| 4. Pembuatan dan Optimalisasi Platform Online: | Bantu UMKM dalam pembuatan atau peningkatan situs web mereka, dan optimalkan untuk pengalaman pengguna yang baik dan SEO. Jika mungkin, tambahkan opsi pemesanan online dan integrasikan pembayaran elektronik. |
| 5. Pelatihan Tim dan Pemilik UMKM: | Berikan pelatihan kepada tim dan pemilik UMKM tentang penggunaan platform digital, manajemen media sosial, dan strategi pemasaran online. Fokuskan pada pemahaman analisis data dan respons terhadap pelanggan. |
| 6. Pengembangan Konten Kreatif: | Bantu UMKM dalam pengembangan konten kreatif untuk media sosial dan situs web mereka. Ini dapat mencakup foto dan video produk, cerita di balik bisnis, dan konten yang menarik minat pelanggan. |
| 7. Pengelolaan Media Sosial: | Kelola dan perbarui secara aktif akun media sosial UMKM. Rencanakan konten, tanggapilah komentar dan pertanyaan pelanggan, dan gunakan media sosial sebagai alat untuk membangun komunitas dan hubungan dengan pelanggan. |
| 8. Kampanye Promosi Digital: | Bantu UMKM dalam merancang dan melaksanakan kampanye promosi digital, seperti diskon khusus untuk pelanggan online, kontes, atau program loyalitas. |
| 9. Pantau dan Evaluasi: | Terapkan alat analisis web dan media sosial untuk melacak kinerja kampanye. Pantau metrik seperti pengunjung situs web, konversi, dan interaksi media sosial. Gunakan data ini untuk menilai keberhasilan dan membuat penyesuaian strategis. |
| 10. Umpan Balik dan Perbaikan Terus-menerus: | Mintalah umpan balik dari pelanggan dan perbarui strategi pemasaran berdasarkan hasil dan respons yang diterima. Perbaiki terus-menerus kampanye untuk meningkatkan daya tarik dan efektivitas. |
| 11. Dukungan Jangka Panjang: | |

Berikan dukungan berkelanjutan kepada UMKM, baik dalam bentuk pelatihan tambahan, konsultasi rutin, atau bantuan teknis. Hal ini akan membantu mereka tetap relevan dan adaptif terhadap perubahan dalam lingkungan digital.

Dengan pendekatan yang komprehensif dan kemitraan yang kuat antara pendamping dan UMKM, kegiatan pendampingan pemasaran berbasis digital dapat memberikan dampak yang signifikan pada pertumbuhan bisnis kue basah UMKM.

G. Kesimpulan

Pelaksanaan kegiatan pendampingan pemasaran UMKM berbasis digital untuk produk kue basah dapat memberikan dampak positif yang signifikan bagi bisnis tersebut. Berikut adalah kesimpulan yang dapat diambil dari implementasi pendampingan pemasaran ini yaitu dengan:

1. Peningkatan Keterampilan dan Pengetahuan: Melalui pelatihan dan pendampingan, UMKM dapat meningkatkan keterampilan dan pengetahuan mereka dalam mengelola pemasaran digital. Hal ini memungkinkan mereka untuk secara efektif menggunakan platform online dan alat pemasaran digital.
2. Optimalisasi Online Presence: Dengan bantuan pendampingan, UMKM dapat mengoptimalkan kehadiran online mereka melalui situs web yang diperbarui, media sosial yang aktif, dan konten kreatif. Ini membantu meningkatkan visibilitas produk kue basah dan menarik perhatian pelanggan potensial.
3. Ekspansi Pasar: Pemasaran digital memungkinkan UMKM untuk mengakses pasar yang lebih luas, baik di tingkat lokal maupun nasional. Dengan strategi yang tepat, mereka dapat menjangkau konsumen di luar daerah fisik toko mereka dan membuka peluang untuk pertumbuhan bisnis.
4. Peningkatan Penjualan Online: Melalui penerapan opsi pemesanan online dan kampanye promosi digital, UMKM dapat mengalami peningkatan penjualan secara online. Kemudahan akses bagi pelanggan untuk memesan dan membeli produk kue basah dapat meningkatkan daya tarik bisnis.
5. Pembentukan Komunitas Pelanggan: Pemasaran digital memungkinkan UMKM untuk membangun komunitas pelanggan melalui media sosial dan

interaksi online. Hal ini dapat menciptakan loyalitas pelanggan dan memberikan peluang untuk mendengar umpan balik yang berharga.

6. **Kemitraan dan Kolaborasi:** Dengan pendampingan, UMKM dapat memahami potensi kemitraan dan kolaborasi dalam dunia digital. Misalnya, kolaborasi dengan influencer atau kemitraan dengan bisnis lain dapat meningkatkan eksposur produk kue basah.
7. **Analisis Data dan Pengambilan Keputusan:** Penggunaan alat analisis data membantu UMKM memahami efektivitas strategi pemasaran mereka. Analisis data dapat membimbing pengambilan keputusan yang lebih baik untuk meningkatkan hasil kampanye dan penyesuaian strategis.
8. **Kreativitas dan Diferensiasi:** Dengan pendampingan, UMKM dapat mengembangkan konten kreatif yang membedakan produk kue basah mereka dari pesaing. Kreativitas ini dapat menjadi faktor kunci dalam menarik perhatian pelanggan dan membangun citra merek yang kuat.
9. **Perbaikan Berkelanjutan:** Dengan adanya mekanisme umpan balik dan evaluasi terus-menerus, UMKM dapat terus memperbaiki strategi pemasaran digital mereka. Ini memastikan bahwa bisnis tetap adaptif terhadap perubahan tren pasar dan kebutuhan pelanggan.

Dengan demikian, pendampingan pemasaran UMKM berbasis digital dapat menjadi fondasi yang kuat untuk pertumbuhan bisnis kue basah. Kesuksesan implementasi tergantung pada kolaborasi yang baik antara pendamping dan UMKM serta konsistensi dalam menjalankan strategi pemasaran digital.

H. Saran

Harapan dalam pendampingan ini adalah Pertimbangkan kondisi lokal dan karakteristik pasar setempat. Sesuaikan strategi pemasaran digital dengan preferensi dan kebiasaan konsumen di wilayah tersebut. Kemudian Lakukan penelitian mendalam untuk memahami target pasar produk kue basah. Identifikasi tren konsumen, preferensi, dan kebutuhan untuk dapat menyesuaikan strategi pemasaran dengan baik. Adapun dalam peningkatan penjualan hendaknya melakukan kolaborasi dengan pihak

eksternal, seperti ahli pemasaran digital atau konsultan bisnis, dapat memberikan wawasan tambahan dan sumber daya yang diperlukan untuk kesuksesan pemasaran.

**Dokumentasi Pengabdian Masyarakat Dalam Pendampingan Pemasaran
UMKM Berbasis Digital untuk Produk Kue Basah di Batang Kabung
Gantiang**



← pastelrotami



150 Postingan 2.999 Pengikut 1.155 Mengikuti

Renyah Padat Berisi
P RT 206137101159027
Order 08116657347 (whatsapp)
Komplek BCA Blok D3 Anduring, Padang
wa.me/626116657347

Dikuti oleh frozenmartpadang, dilazyunaaa, dan 1 lainnya

Mengikuti Kirim Pesan

TESTIMONI PRICELIST FAQ OUR STORE



← pastelrotami



PRICELIST 25 October 2027



PRICELIST

PASTEL

| | |
|---------------------------|-------------|
| 01. Paket Pastel Kecil 10 | Rp 49.000,- |
| 02. Paket Pastel Besar 10 | Rp 50.000,- |
| 03. Paket Pastel Ayam 10 | Rp 60.000,- |



ORDER NOW
+62 812-7775-7347