

Di Kirimkan, Juli 2023
Di Terima, Agustus 2023

“PELATIHAN STRATEGI PEMASARAN BAGI PKK DI-DESA SAGEA KABUPATEN HALMAHERA TENGAH”

¹Ibnu Sina Hi. Yusuf

²Putri Ekawati Darma

³Yolanda Mohungo

⁴Laela

^{1,2} Universitas Khairun

Jl. Jusuf Abdulrahman, Ternate Selatan 97719

e-mail: ¹ibnushykoko@gmail.com, ²putriekawati32@gmail.com,

³yolandamohungo94@gmail.com, ⁴azhalyataniajaffa@gmail.com

Abstrak

Pada era masyarakat semakin maju, sistem ekonomi semakin terbuka dan pendapatan masyarakat semakin meningkat. Demikian pula perubahan lingkungan usaha sangat berpengaruh terhadap eksistensi suatu perusahaan, khususnya pengusaha kecil. Memahami strategi bisnis dan keunggulan bersaing sangatlah penting untuk mengembangkan strategi pemasaran. Olehnya itu diperlukan pelatihan strategi pemasaran, kepada pelaku usaha khususnya ibu ibu PKK di desa sagea.

Kegiatan PKM dilaksanakan pada bulan Januari sampai Agustus 2023. Tahapan pelaksanaan PKM yaitu sosialisasi dan bimbingan strategi pemasaran, selanjutnya dilakukan diskusi dan survey lokasi usaha di objek wisata Goa Boki Maruru dengan perwakilan Ibu ibu PKK serta para pengelola objek wisata serta pemuda karang tarusna. Hasil menunjukkan bahwa ada peningkatan pengetahuan dan keterampilan setelah diadakannya kegiatan PKM di Desa Sagea. Program PKM ini diharapkan mampu memfasilitasi perkembangan usaha mitra untuk kemudian mampu memberikan *multiflier effect* bagi usaha sejenis dan usaha lain yang terkait dengannya.

Kata Kunci : Pelatihan Strategi Pemasaran.



1. ANALISIS SITUASI

Kabupaten Halmahera tengah menyimpan potensi wisata yang tak kalah indah dari daerah lain di Indonesia. Halmahera Tengah menyimpan banyak destinasi menarik bagi wisatawan, salah satunya adalah Goa Boki Maruru atau “Putri Hanyut” terletak \pm 5 km dari desa Sagea Kecamatan Weda Utara, dengan lebar pintu \pm 20 M² dan panjang kedalaman goa diperkirakan 30 km. (sumber: perpustakaan.menlhk.2007). Bagi yang belum pernah berkunjung ke goa yang tak berujung itu pasti penasaran, karena tempat wisata ini menawarkan sejuta keindahan yang memang kalau dibahas tidak akan ada habisnya.

Untuk sampai ke Goa Boki Maruru membutuhkan waktu lebih kurang dua jam dengan jarak tempuh kurang lebih 75 kilo meter. Ini jika wisatawan mengambil star perjalanan dari Weda dengan menggunakan kendaraan roda empat meski begitu waktu tempuh ke Goa Boki Maruru kadang bervariasi tergantung kendaraan apa yang dipakai dan siapa yang mengemudikan.



Akses menuju lokasi cukup mudah dijangkau. Di sana wisatawan biasanya akan di pandu warga setempat. Tapi saat ini wisatawan sudah bisa di pandu oleh kelompok pecinta alam (KPA) Boki Maruru di Sagea-Kiya. Perjalanan menuju goa Boki Maruru melewati sungai Sagea dengan menggunakan perahu Katinting milik warga setempat yang memang sudah disiapkan khusus bagi wisatawan lokal maupun mancanegara tarif perahu katinting cukup murah. Wisatawan hanya perlu mengeluarkan uang Rp300.000 per

rombongan wisatawan juga bisa menggunakan kendaraan pribadi ataupun kendaraan umum.

Tabel Rute menuju Goa Boki Maruru

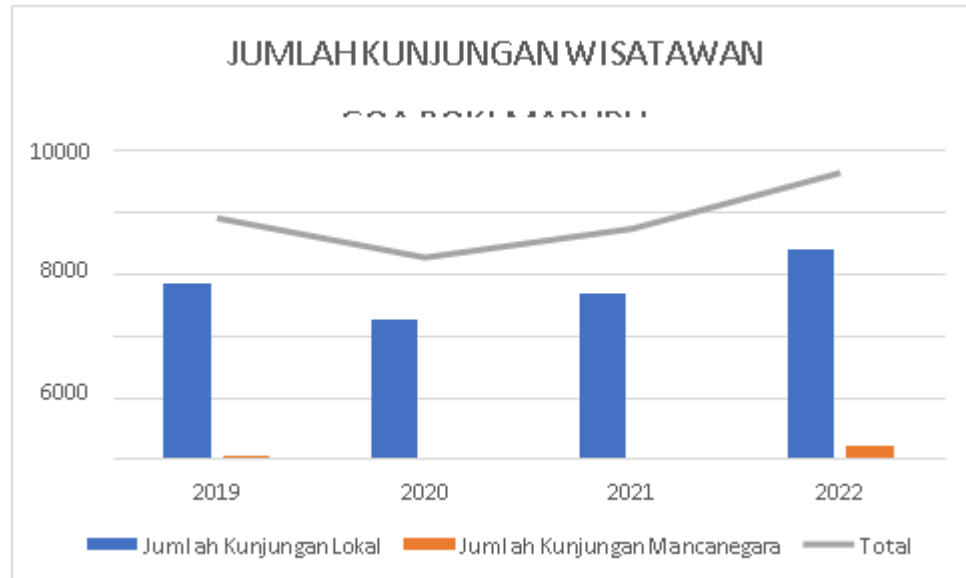
Rute	Kendaraan	Biaya
Ternate-Sofifi	Feri : 1 Orang	Rp. 25.000
	: 1 Orang/kendaraan	Rp. 65.000
	Speedboat	Rp. 50.000
Sofifi-Sagea	Kendaraan Umum (Mobil)	Rp. 220.000
	Kendaraan Pribadi (Motor)	Rp. 100.000

Jika sudah berada di lokasi wisatawan pasti menikmati keindahan dan keunikan Goa Boki Maruru ini lantaran di dalam Goa terdapat nyanyian burung yang indah. Bukan itu saja sejak dari mulut Goa Boki Maruru, kamu sudah akan disambut oleh pesona stalaktit dan stalagmit yang menjadi pemandangan khas saat melakukan *caving*. Kadis kebudayaan dan pariwisata Halmareha Tengah Husain Ali menyebut di sana ada sejumlah fasilitas yang disiapkan warga desa yang akan dinikmati mengunjung saat berwisata “fasilitas yang tersedia saat ini adalah *paddle board* pelampung ini merupakan milik desa yang dikelola oleh Kelompok Pecinta Alam Boki Maruru ada beberapa gazebo ruang ganti, WC umum yang di bangun Pemerintah Daerah Halmahera Tengah. Ada juga beberapa proyek pelengkap lainnya yang saat ini masih dalam proses pekerjaan” jelas Kadis. (sumber:poskomalut.2019).



Peraturan daerah no 1 tahun 2012 tentang rencana tata ruang wilayah Kabupaten Halmahera Tengah periode 2012-2023 juga menetapkan Weda Utara sebagai kawasan peruntukan pariwisata alam yang tercatat dalam paragraf 7 pasal 31 ayat 3 huruf a yang berbunyi “wisata alam dikembangkan di desa Sagea Kecamatan Weda Utara, Talaga Nusliko, Talaga Moreala berada di kecamatan Weda, ini yang harus menjadi pertimbangan pemerintah daerah dan

pihak pengelola agar mengembangkan pariwisata Goa Boki Maruru lebih baik agar terciptanya kepuasan wisatawan pada saat berkunjung.



Sumber: Dinas Pariwisata Kab. Halmeng 2022

Dari grafik data di atas terlihat bahwa tingkat kunjungan wisatawan ke objek wisata Goa Boki Maruru dari 2019- 2022. pada tahun 2019 tingkat kunjungan wisatawan nusantara mengalami peningkatan 7813. Sebagai salah satu kawasan wisata di Kabupaten Halmahera Tengah, Desa Sagea berpotensi dimanfaatkan sebagai pengembangan kawasan desa wisata yang dapat mengimbangi dampak yang terjadi akibat dari perencanaan pariwisata konvensional dengan tatanan budaya pada wilayah Maluku Utara sehingga memberikan dampak yang kecil terhadap pergeseran nilai-nilai budaya, penyimpangan dan perilaku masyarakat pada wilayah selain itu perencanaan pariwisata membuka peluang dan kesempatan serta keterlibatan dari masyarakat dalam mengembangkan kawasan tersebut dari sisi perekonomian dengan menumbuhkan wirausaha-wirausaha baru (*entrepreneurship*) melalui pelatihan, selain itu juga dalam pengembangan kawasan desa yang dilakukan sesuai dengan



potensi dan keunggulan yang dimiliki oleh Desa Sagea itu sendiri (Haerani, 2012).

Secara khusus, konsep *entrepreneurship* dari sudut pandang perorangan, di eksplorasi di abad ini, tercermin dalam tiga definisi berikut hampir semua definisi kewirausahaan, memiliki kesepakatan bahwa kita sedang berbicara tentang jenis perilaku meliputi: (1) pengambil inisiatif, (2) pengorganisasian dan reorganisasi mekanisme sosial dan ekonomi untuk mengubah sumber daya yang memiliki kompetensi (3) berani mengambil risiko (Shapero, 1975). Seorang entrepreneur adalah seseorang yang membawa sumber daya, tenaga kerja, material dan aset lainnya menjadi kombinasi yang membuat nilai mereka lebih besar daripada sebelumnya, dan juga orang memperkenalkan perubahan, inovasi dan tatanan baru (Achmad et al, 2004; Arasti, et al 2012).

Di-desa Sagea kurang lebih 5% memiliki usaha bisnis. Seperti usaha bisnis warung, Aneka Snack, Aneka kue, Aneka pisang goreng dan jualan ikan keliling (Ikan Asap maupun ikan mentah). Dalam upaya menciptakan Sumber Daya Manusia yang berkualitas dan kompeten dalam bidang ekonomi maka diperlukan pendidikan yang mampu mencetak Sumber Daya Manusia yang mempunyai pengetahuan, keterampilan, dan kemauan untuk dapat berwirausaha.

Pemahaman *tentang Strategi Pemasaran* sangat diperlukan untuk menumbuhkan jiwa berinovasi. Jiwa berinovasi yang dimiliki oleh seseorang juga harus ditunjang dengan ketangkasan menangkap peluang bisnis. Ketangkasan menangkap peluang bisnis akan memperlancar usaha dan membentuk keuntungan dan laba serta pendapatan usaha. Ibu-ibu Rumah Tangga di desa Sagea mempunyai peran penting dalam membantu kemajuan dan pertumbuhan ekonomi. Oleh sebab itu, Ibu PKK ini perlu dibekali pengetahuan Startegi Pemasaran dan menangkap peluang bisnis sebagai upaya untuk meningkatkan pendapatan ekonomi keluarga dan masyarakat secara umum.



Pemberdayaan Ibu-ibu PKK sebagai anggota masyarakat dan masih tergolong sebagai tenaga kerja produktif sangat penting dilakukan, bertujuan untuk menumbuhkan kesadaran dan kemandirian dalam berusaha, sekaligus memperluas lapangan kerja guna meningkatkan pendapatan keluarga dalam usaha mencapai keluarga yang bahagia dan sejahtera. Dalam kaitannya dengan upaya untuk membina dan mengembangkan potensi keluarga dan daerah, dapat dilakukan melalui berbagai alternatif kegiatan, diantaranya berupa pelatihan *Strategi Pemasaran*

Permasalahan Mitra

Berdasarkan analisa situasi yang telah dipaparkan dapat disimpulkan beberapa permasalahan mitra. Permasalahan tersebut dapat dilihat berdasarkan tabel berikut :

Permasalahan Mitra Ibu-ibu PKK Desa Sagea	
Mengidentifikasi Peluang Usaha	Motivasi Berinovasi (Strategi Pemasaran)
Kelompok Ibu-Ibu PKK Desa Sagea Belum mampu mengidentifikasi peluang usaha yang ada di-desa maitara, dengan dukungan data kunjungan diatas, sebenarnya banyak sekali potensi usaha yang bisa dioptimalisasi.	Belum adanya motivasi dan pengetahuan tentang <i>Startegi Pemasaran</i> . Sehingga potensi yang dimiliki oleh desa tersebut dalam meningkatkan kesejahteraan keluarga belum terlalu signifikan perkembangannya.

Mengaju pada butir analisis situasi, yaitu berdasar pada hasil identifikasi masalah ditemukan dua masalah utama yang dihadapi Mitra, yaitu : (1) Mitra belum mampu mengidentifikasi peluang Usaha/Bisnis. (2) Mitra juga belum ada motivasi dan pengetahuan tentang *Strategi Pemasaran*. Dengan mempertimbangkan hal di atas, maka disepakati bahwa akan diatasi pada program pengabdian adalah masalah Strategi mengidentifikasi peluang usaha dan Pengetahuan (motivasi) *Startegi Pemasaran*. Sehingga mampu menjadi alternatif bagi masalah yang dihadapi mitra, serta mendukung kegiatan tim Pedagang yang berasal dari Ibu PKK Desa Sagea dalam rangka meningkatkan kesejahteraan keluarga.



Tujuan

Pemberdayaan ini diharapkan dapat melengkapi wawasan pengetahuan dan keterampilan ibu-ibu Rumah Tangga dalam berbagai segi kehidupan keluarga, yang dapat digunakan untuk menunjukkan eksistensi dirinya, turut memenuhi kebutuhan keluarganya sehingga dengan melakukan sendiri akan menghemat keuangan keluarga dan dapat dijadikan bekal untuk membuka usaha yang pada akhirnya dapat menambah penghasilan keluarga

2. METODE PENGABDIAN

Khalayak sasaran dalam kegiatan pengabdian ini adalah Ibu-Ibu PKK pelaku UKM (Usaha Kecil Menengah) serta masyarakat di desa Sagea, Kecamatan Weda Utara, Kabupaten Halmahera Tengah. Kegiatan dalam pengabdian ini berbentuk pelatihan Strategi Pemasaran dalam menangkap peluang bisnis dan peningkatan pemahaman tentang motivasi dalam berwirausaha (*entrepreneurship*) di di desa Sagea, Kecamatan Weda Utara, Kabupaten Halmahera Tengah. Kegiatan pengabdian ini memberikan fasilitasi dan transfer iptek kepada pihak mitra (Ibu-Ibu PKK) oleh pengabdi yang mempunyai kepakaran dibidang *Marketing* dan *Manajemen*.

Sosialisasi

Sosialisasi Program PkM Pelatihan Strategi Pemasaran Bagi Ibu Ibu PKK Di-Desa Sagea Kecamatan Weda Utara, Kabupaten Halmahera Tengah. Sosialisasi juga akan dibantu dari pihak pemerintah Desa Sagea dan tokoh masyarakat. Tujuan dari sosialisasi adalah untuk meningkatkan partisipasi dalam kegiatan serta memberikan informasi awal yang kemperhensif tentang tujuan dari program Pengabdian kepada Masyarakat yang di laksanakan oleh Tim dari Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Khairun.

Pelatihan Peluang Usaha

Sebagaimana diketahui bahwa salah satu kelemahan Mitra di desa Sagea adalah kurang informasi tentang bagaimana



menangkap peluang dan menerapkan tata kelola dalam menjalankan bisnis usaha. Hal ini sangat dirasakan oleh mitra tersebut meskipun sebenarnya mereka sudah memulai usaha. Ada beberapa pelaku usaha masih merasa kekurangan dalam pengetahuan mengelola bisnis terutama pada aspek Manajemen.

Kurangnya percaya diri dan informasi ini disebabkan karena ketidakmampuan melihat peluang usaha yang sudah terbuka luas. Pelatihan pemetaan potensi usaha dan menangkap peluang bisnis diharapkan akan memberi motivasi kepada kelompok usaha Pemuda Karang Taruna dan masyarakat sekitar pada umumnya untuk dapat melakukan optimalisasi peluang usaha kecil. Dengan melalui pelatihan ini mampu mewujudkan peningkatan dan optimalisasi usaha serta semakin meningkatkan kemampuan mitra dalam menangkap peluang usaha.

Pelatihan *Strategi Pemasaran*

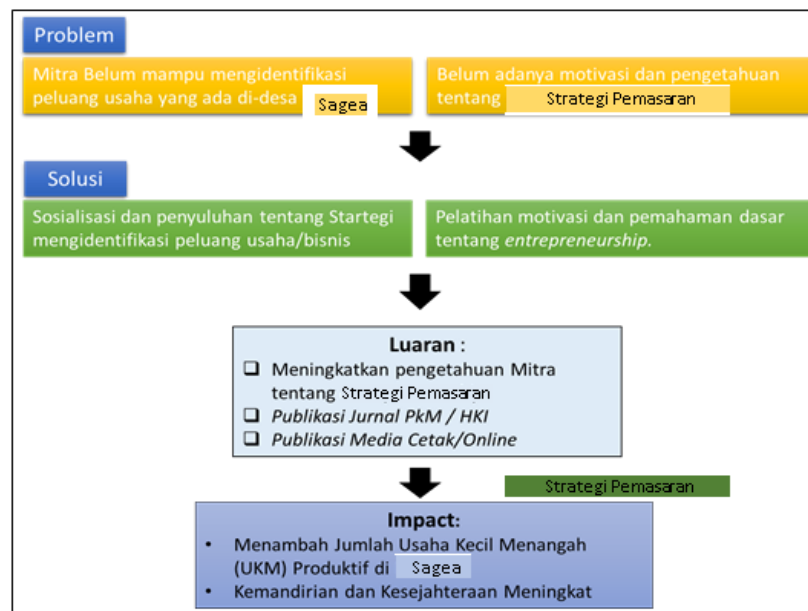
Motivasi *Strategi Pemasaran* ini melibatkan Tim PKM dan pemerintah desa. peran Tim PkM dan pemerintah desa sangat penting karena umumnya masyarakat tidak mampu memaksimalkan potensi diri mereka termasuk dalam hal *Melakukan Strategi Pemasaran dalam menjalankan suatu usaha*. Setelah mengenai peluang usaha maka harus dikombinasikan dengan potensi diri. Keunggulan kompetitif apa yang saya miliki? Yang sering terjadi di masyarakat kita adalah memilih usaha yang sedang *trend* saat ini. Hal ini sah-sah saja tetapi ketika dalam proses perkembangan tidak membuat inovasi, maka akan sulit bersaing. Selain potensi diri dalam arti pengetahuan yang kita miliki, maka masih perlu mengoptimalkan aspek motivasi dan kepribadian. Peter Drucker dalam Kamil (2010) pakar dalam kewirausahaan menyatakan bahwa dalam memulai sebuah usaha atau inovasi dilakukan disarankan untuk terfokus dimulai dari yang kecil berdasarkan sumberdaya yang kita miliki.



Target Luaran

Melalui tahapan penyelesaian masalah yang telah diurai sebelumnya maka hasil yang diperoleh dari kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat ini adalah:

1. Meningkatkan pengetahuan Mitra (Ibu-Ibu PKK) Desa Sagea tentang Strategi mengidentifikasi peluang usaha dan Strategi Pemasaran.
2. Hasil kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) dengan judul “Pelatihan Strategi Pemasaran Bagi PKK Di-Desa Sagea.” akan dipublikasi pada jurnal Pengabdian Masyarakat/HKI (Hak Kekayaan Intelektual).



Gambar 2. Target Luaran

Rencana Kegiatan

Secara menyeluruh untuk menyelesaikan permasalahan pada mitra dan terlaksananya kegiatan pengabdian masyarakat ini dengan baik kegiatan akan dilaksanakan dengan tahapan metode dan pendekatan sebagai berikut:

- 1) Diawal kegiatan akan dilakukan silaturahmi dan pengumpulan data awal dengan tokoh masyarakat dan seluruh anggota PKK di Desa Sagea.
- 2) Sosialisasi pelaksanaan kegiatan Pengabdian kepada



Masyarakat (PkM) “Pelatihan *Strategi Pemasaran* Bagi Pkk Di-Desa Sagea” kepada Ibu-ibu PKK dan masyarakat desa Sagea.

- 3) Melaksanakan pelatihan dengan materi yang pertama adalah “Potensi Usaha” Pelatihan diberikan dalam bentuk ceramah yang dilanjutkan dengan eksperimen (*sharing praktisi*UKM) langsung dan tanya jawab. Selanjutnya Tim PkM melanjutkan dengan materi yang kedua yaitu tentang Motivasi dan *Strategi Pemasaran*, Pada tahap ini peserta akan ditranfer iptek oleh tim pengabdian dengan materi dasar-dasar manajemen kewirusahaan.

Evaluasi pada akhir kegiatan ini dilakukan untuk mengukur keberhasilan dari seluruh program pelatihan, disamping itu Tim PkM juga akan secara intensif melakukan pendampingan dan *monitoring* terhadap peserta pelatihan tentang bagaimana menggali Potensi Usaha/Bisnis dan pemahaman tentang *Strategi Pemasaran*. Pemerintah Desa juga dapat terus melakukan kerjasama dengan pihak akademisi untuk dapat melakukan pembinaan dan pendampingan bagi Ibu-ibu PKK dan kelompok usaha kecil menengah (UKM) sehingga ada keberlanjutan dari program pengabdian ini dengan masa depan yang lebih baik, efektif serta berkelanjutan

Partisipasi Mitra

Kordinator Pedagang dan Ibu PKK Ibu Juwaini Ibrahim mengatakan pihaknya siap berpartisipasi dan mensukseskan kegiatan PkM tentang “Pelatihan *Strategi Pemasaran* Bagi PKK Di-Desa Sagea”. Bentuk partisipasinya adalah dengan melibatkan peserta dalam kegiatan PkM ini dari berbagai unsur diantaranya:

- 1) Aparatur/Perangkat Desa Sagea
- 2) Ketua RT/RW Lingkungan Desa Sagea
- 3) Masyarakat Desa Sagea



3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Secara menyeluruh untuk menyelesaikan permasalahan pada mitra dan terlaksananya kegiatan pengabdian masyarakat ini dengan baik kegiatan akan dilaksanakan dengan tahapan metode dan pendekatan Diawali dengan silaturahmi dan pengumpulan data awal dengan tokoh masyarakat dan seluruh anggota PKK di Desa Sagea. Sosialisasi pelaksanaan kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) “Pelatihan *Strategi Pemasaran* Bagi Pkk Di-Desa Sagea” kepada Ibu-ibu PKK dan masyarakat desa Sagea. Melaksanakan pelatihan dengan materi yang pertama adalah “Potensi Usaha” Pelatihan diberikan dalam bentuk ceramah di lokasi objek wisata Boki Maruru secara Outdoor yang dilanjutkan dengan eksperimen (*sharing* praktisi UKM) langsung dan tanya jawab. Selanjutnya Tim PkM melanjutkan dengan materi yang kedua yaitu tentang Motivasi dan *Strategi Pemasaran*, Pada tahap ini peserta akan ditransfer iptek oleh tim pengabdian dengan materi dasar-dasar manajemen kewirusahaan. Evaluasi pada akhir kegiatan ini dilakukan untuk mengukur keberhasilan dari seluruh program pelatihan, disamping itu Tim PkM juga akan secara intensif melakukan pendampingan dan *monitoring* terhadap peserta pelatihan tentang bagaimana menggali Potensi Usaha/Bisnis dan pemahaman tentang *Strategi Pemasaran*. Pemerintah Desa juga dapat terus melakukan kerjasama dengan pihak akademisi untuk dapat melakukan pembinaan dan pendampingan bagi Ibu-ibu PKK dan kelompok usaha kecil menengah (UKM) sehingga ada keberlanjutan dari program pengabdian ini dengan masa depan yang lebih baik, efektif serta berkelanjutan.

Permasalahan Sebagaimana diketahui bahwa salah satu kelemahan Mitra di desa Sagea adalah kurang informasi tentang bagaimana menangkap peluang dan menerapkan tata kelola dalam menjalankan bisnis usaha. Hal ini sangat dirasakan oleh mitra tersebut meskipun sebenarnya mereka sudah memulai usaha. Ada beberapa pelaku usaha masih merasa kekurangan dalam



pengetahuan mengelola bisnis terutama pada aspek Manajemen. Kurangnya percaya diri dan informasi ini disebabkan karena ketidakmampuan melihat peluang usaha yang sudah terbuka luas. Pelatihan pemetaan potensi usaha dan menangkap peluang bisnis diharapkan akan memberi motivasi kepada kelompok usaha Pemuda Karang Taruna dan masyarakat sekitar pada umumnya untuk dapat melakukan optimalisasi peluang usaha kecil. Dengan melalui pelatihan ini mampu mewujudkan peningkatan dan optimalisasi usaha serta semakin meningkatkan kemampuan mitra dalam menangkap peluang usaha.

Sosialisasi

Sosialisasi Program PkM Pelatihan Strategi Pemasaran Bagi Ibu Ibu PKK Di-Desa Sagea Kecamatan Weda Utara, Kabupaten Halmahera Tengah. Sosialisasi dibantu dari pihak pemerintah Desa Sagea dan tokoh masyarakat. Tujuan dari sosialisasi adalah untuk meningkatkan partisipasi dalam kegiatan serta memberikan informasi awal yang komprehensif tentang tujuan dari program Pengabdian kepada Masyarakat yang di laksanakan oleh Tim dari Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Khairun.yaitu pada bulan 12 Maret 2023



Gambar 3. Kegiatan PKM

Bimbingan Manajemen Pemasaran Dan Konsep Pemasaran Bangsawan (2009) berpendapat bahwa secara filosofis manajemen pemasaran terdiri dari empat konsep, yaitu (1) konsep produksi yang berarti pelanggan akan menyukai produk yang tersedia dan harganya terjangkau serta manajemen harus berusaha keras untuk



memperbaiki produksi dan efisiensi distribusi; (2) konsep produk yang menggagas bahwa pelanggan akan menyukai produk yang mempunyai mutu terbaik, kinerja terbaik dan sifat paling inovatif maka usaha kecil harus mencurahkan energi secara terus-menerus untuk melakukan perbaikan produk; (3) konsep penjualan yang menggagas bahwa pelanggan tidak akan membeli produk usaha kecil dalam jumlah cukup kecuali usaha kecil mengadakan usaha penjualan dan promosi berskala besar; dan (4) konsep pemasaran yang berkeyakinan bahwa pencapaian sasaran usaha kecil tergantung pada penentuan kebutuhan dan keinginan pasar sasaran yang berakibat pada penyampaian kepuasan yang didambakan oleh pelanggan secara lebih efektif dan efisien daripada pesaing.

1. Konsep Produksi

Konsep ini pelaku usaha fokus untuk meningkatkan produksi dan menghasilkan barang murah agar dapat meminimalisir biaya produksi. Produk mitra ini memang menonjolkan harga yang relatif lebih murah. Hal inilah yang membuat calon konsumen tertarik untuk membeli produk mereka.

2. Konsep Produk

Konsep produk adalah konsep bahwa pelanggan lebih menyukai produk yang berkualitas, berguna, dan inovatif. Konsep ini menjadi penting karena Mitra harus memenuhi permintaan dan keinginan pelanggan. Caranya dengan fokus pada strategi marketing serta meningkatkan kualitas produk. Pada konsep produk mie ayam, pelaku usaha bukan cuma memberi identitas pada produk, tapi juga menambahkan nilai fungsionalnya. Hal ini yang membuat pelanggan bisa merasakan manfaat dari produk tersebut.

3. Konsep Penjualan

Konsep penjualan hanya fokus pada peningkatan penjualan. Konsep ini membuat para pelaku bisnis harus melakukan kegiatan promosi terus-menerus. Pelaku usaha mempunyai



tugas untuk memotivasi dan membujuk pelanggan agar mau membeli produk yang ditawarkan, yaitu dengan mengiklankan produk mereka di media-media soisal yang dimilikinya, memberikan diskon pada produk tertentu, dan menyediakan voucher gratis ongkir. Hal ini akan membuat banyak orang tertarik untuk membeli produk mereka.

4. Konsep Pemasaran

Konsep pemasaran adalah konsep yang berorientasi pada pelanggan. Maksudnya, pelaku usaha akan menempatkan pelanggan pada proses pemasaran yang dilakukan. Jadi, Mitra perlu membangun strategi yang dapat membuat pelanggan yakin membeli produk mereka. Tidak hanya itu, konsep pemasaran juga fokus pada segmen pasar tertentu. Karena kebutuhan setiap segmen pelanggan akan berbeda-beda. Makanya, strategi promosi yang digunakan juga berbeda. Beberapa cara yang pelaku usaha terapkan dalam konsep pemasaran adalah *content marketing*, periklanan, *native advertising*, dan mengkombinasikan beberapa strategi sekaligus untuk membangun branding produk kepada pelanggan.

5. Kendala Pelaksanaan Pkm

Tidak ada kendala yang cukup berarti dalam pelaksanaan PKM ini, karena Mitra sangat kooperatif dalam menyediakan waktu untuk wawancara dan dalam *coaching* ketrampilan dalam strategi pemasaran yang dilakukan oleh pelaksana PKM.

6. Rencana Tahapan Selanjutnya

Rencana program kegiatan PKM yang akan dilakukan pada tahun berikutnya yaitu mendesain kemasan produk mitra sehingga berdampak pada peningkatan produksi. Dengan proses ini sendiri, sebuah barang atau layanan dipastikan memiliki kualitas tinggi dengan menggunakan bahan baku dan metode yang tidak terlalu mahal.

Adapun fungsi dari desain produk sendiri, adalah sebagai berikut:



1. Meningkatkan kepuasan konsumen: Adanya proses desain produk menjamin kualitas dari sebuah produk, sehingga membuat konsumen memiliki pengalaman baik ketika menggunakannya.
2. Meningkatkan penjualan suatu produk: Proses ini pun mendorong terjadinya inovasi dan kreativitas dari sebuah desain. Keunikan dari hasil produk dari proses ini pun dapat meningkatkan penjualannya.
3. Penentu kesuksesan sebuah produk: Karena mendorong inovasi dalam proses produksi, hal ini membantu sebuah perusahaan menentukan standar dari produk lain yang akan dihasilkan.
4. Meningkatkan kualitas perusahaan: Maksudnya, perusahaan pun akan berhati-hati ketika akan memproduksi sesuatu. Dengan begitu, hal ini akan mendorong perusahaan untuk menggunakan bahan baku secara optimal, mengurangi biaya produksi dan juga limbah.
5. Membantu perkembangan bisnis: Seiring penjualan produk yang meningkat, hal ini juga turut membantu sebuah bisnis untuk terus berkembang mencapai tujuan bisnisnya.

4. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil Pelatihan tersebut maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Pelatihan Strategi Pemasaran bagi PKK di desa Sagea kabupaten Halmahera Tengah sangat bermanfaat bagi para peserta pelatihan
2. Sosialisasi juga meningkatkan partisipasi dalam kegiatan serta memberikan informasi awal yang komprehensif tentang tujuan dari program Pengabdian kepada Masyarakat yang dilaksanakan oleh Tim dari Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Khairun, yaitu pada bulan 12 Maret 2023.
3. Konsep Produk, Produksi, Pemasaran dan Penyusunan Laporan Keuangan sangat membantu dalam memberikan



gambaran secara langsung kepada para peserta pelatiha



**Jurnal Pengabdian Masyarakat
Fakultas Ekonomi Dan Bisnis**

**Volume 4,Nomor 2
Agustus 2023**

UCAPAN TERIMA KASIH

Dalam penyusunan naskah publikasi Pengabdian Masyarakat yang sederhana ini, penulis mendapat bantuan dari berbagai pihak, untuk itu penulis mengucapkan terima kasih kepada: Kepala Desa Sagea Kabupaten Halmahera Tengah serta rekan-rekan dosen dan mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Khairun, yang telah membantu kami untuk pelaksanaan Program Pengabdian Masyarakat Ini. Akhirnya ucapan terima kasih disampaikan kepada semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu.



**Jurnal Pengabdian Masyarakat
Fakultas Ekonomi Dan Bisnis**

**Volume 4, Nomor 2
Agustus 2023**

DAFTAR PUSTAKA

- Arasti, Fayarjani, dan Imanipour. 2012. "A Study Of Teaching Methods Innterpreneurship Education For Graduate Students" Vol. 2, No. 1
- Kamil, Mustofa. 2010. Model Pendidikan Dan Pelatihan, Bandung: Alfabeta.
- Kanuk & Schiffman, 2010. *Consumer Bahavior*. Global Edition, Tenth Edition United States Of Amerika
- Kotler, P., 2004. *Prinsip-Prinsip Pemasaran*. Edisi Ketujuh. PT. SalembaEmpat, Jakarta
- , 2005. *Manajemen Pemasaran*. Edisi 12. Erlangga, Jakarta. Zeunari
- Muchamad., 2012. *Perencanaan Strategis Kepariwisataaan Daerah: Konsep dan Aplikasi*. e-Gov Publishing, Yogyakarta.



Jurnal Pengabdian Masyarakat
Fakultas Ekonomi Dan Bisnis

Volume 4, Nomor 2
Agustus 2023