

## SOSIALISASI DIGITAL MARKETING UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN SANTAN KELAPA DI SERDANG – KEMAYORAN

Ari Soeti Yani\*, Kiko Armenita Julito, Diansyah, dan Adeliya Indir Maida

Universitas 17 Agustus 1945 Jakarta

E-mail: arisoetiyani@gmail.com

**ABSTRAK.** Program Pengabdian Kepada Masyarakat ini bertujuan untuk mengetahui adanya Sosialisasi Digital Marketing Untuk Meningkatkan Penjualan Santan Kelapa Di Serdang Kemayoran agar tepat sasaran. Santan Kelapa yang sehat menjadi santan kelapa favorit di Indonesia dan menjadi faktor yang perlu dipertimbangkan dilihat dari banyaknya masyarakat yang mengkonsumsi santan kelapa untuk mencampur dalam membuat berbagai masakan dengan menggunakan santan kelapa murni, kedekatan dengan bahan mentah, tersedianya fasilitas dan biaya transportasi serta tersedianya tempat untuk perluasan usahanya. Sedangkan kegunaan khususnya bagi masyarakat Serdang- Kemayoran meningkatkan gizi masyarakat sekitar agar tidak mengalami gizi buruk dan meningkatkan daya pikir masyarakat. Sering mengkonsumsi santan kelapa dapat meningkatkan daya pikir menjadi lebih baik lagi khususnya bagi anak – anak yang sedang masuk masa pertumbuhan. Lokasi usaha santan kelapa yang sangat terjaga kesuciannya membuat keuntungan penjualan meningkat serta menarik minat pembeli lebih banyak untuk berbelanja santan kelapa murni. Sedangkan manfaat untuk mitra yaitu mendapatkan partner kerja, selain hal tersebut yang didapatkan oleh dosen menambahkan wawasan baru yang akan digunakan dalam pembelajaran selanjutnya mengenai kewirausahaan.serta memasarkan produk tersebut secara digital yaitu pembeli tinggal pesan langsung diantar.

**Kata kunci:** Sosialisasi Digital Marketing; Meningkatkan Penjualan; Usaha Santan Kelapa

**ABSTRACT.** This Community Service Program aims to find out if there is Digital Marketing Socialization to Increase Sales of Coconut Milk in Serdang Kemayoran so that it is right on target. Healthy coconut milk is Indonesia's favorite coconut milk and is a factor to consider; judging from the large number of people who consume coconut milk to mix in making various dishes using pure coconut milk, proximity to raw materials, availability of facilities and transportation costs and availability of places to business expansion. While its special use for the people of Serdang-Kemayoran is to increase the nutrition of the surrounding community so they don't experience malnutrition and increase people's thinking power. Frequent consumption of coconut milk can improve thinking for the better, especially for children who are in their infancy. The location of the coconut milk business, which is very clean, makes sales profits increase and attracts more buyers to shop for pure coconut milk. While the benefits for partners are getting a work partner; in addition to this obtained by the lecturer adding new insights that will be used in further learning regarding entrepreneurship.

**Keywords:** Socialization of Digital Marketing; Increasing Sales; Coconut Milk Business

### PENDAHULUAN

Dalam rangka menyiapkan mahasiswa menghadapi perubahan sosial, budaya, dunia kerja dan kemajuan teknologi yang pesat, kompetensi mahasiswa harus disiapkan untuk lebih gayut dengan kebutuhan zaman. Perguruan Tinggi dituntut untuk dapat merancang dan melaksanakan proses pembelajaran yang inovatif agar mahasiswa dapat meraih capaian pembelajaran mencakup aspek sikap, pengetahuan, dan keterampilan secara optimal dan selalu relevan. Kebijakan Merdeka Belajar - Kampus Merdeka diharapkan dapat menjadi jawaban atas tuntutan tersebut. Kampus Merdeka merupakan wujud pembelajaran di perguruan tinggi yang otonom dan fleksibel sehingga tercipta kultur belajar yang inovatif, tidak mengekang, dan sesuai dengan kebutuhan mahasiswa.

- Berbagai bentuk kegiatan belajar di luar perguruan tinggi, di antaranya melakukan magang/ praktik kerja di Industri atau tempat kerja lainnya, melaksanakan proyek pengabdian kepada masyarakat di

desa, mengajar di satuan pendidikan, mengikuti pertukaran mahasiswa, melakukan penelitian, melakukan kegiatan kewirausahaan, membuat studi/ proyek independen, dan mengikuti program kemanusiaan. Semua kegiatan tersebut harus dilaksanakan dengan bimbingan dari dosen.

Kampus merdeka diharapkan dapat memberikan pengalaman kontekstual lapangan yang akan meningkatkan kompetensi mahasiswa secara utuh, siap kerja, atau menciptakan lapangan kerja baru.

- Memberikan pengalaman berwirausaha lebih awal kepada mahasiswa melalui proses belajar yang sesuai minimal 1 semester dan maksimal 2 semester.
- Meningkatkan minat lulusan perguruan tinggi menjadi wirausahawan yang berdampak pada meningkatnya jumlah wirausahawan terdidik yang berasal dari kalangan kampus
- Mendorong aktivitas wirausaha yang berdampak pada ketersediaan lapangan kerja
- Orientasi lulusan setelah lulus dari perguruan tinggi, tidak mencari kerja tetapi menjadi wirausahawan.

## METODE

Kegiatan ini mulai berjalan sejak awal bulan oktober 2021, lamanya usaha ini berjalan sekitar 6 bulan. UD Santan Kelapa ini berlokasi di Pasar Serdang yang beralamat Jalan Kampung Irian 2, RT.10/RW.11, Serdang, Kecamatan. Kemayoran, Kota Jakarta Pusat, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 10650. Bahan baku yang digunakan adalah kelapa utuh. Alat yang digunakan yaitu berupa mesin parut kelapa dan mesin press santan.

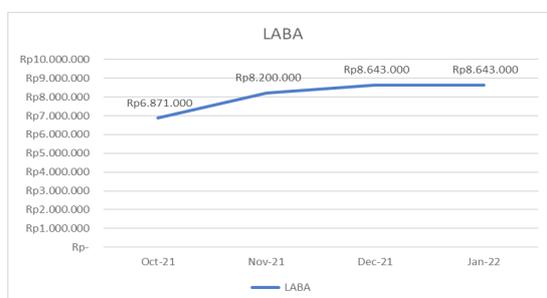
### Teknik Membuat Komoditas Usaha

Santan adalah cairan putih kental hasil ekstraksi dari kelapa yang dihasilkan dari ekstrak (daging buah) kelapa tua baik dengan atau tanpa penambahan air. Teknik pemerasan santan (ekstraksi) menggunakan mesin yang dilakukan setelah pamarutan kelapa lalu dimasukkan ke dalam mesin press santan dan berikan air secukupnya atau sesuai dengan permintaan pelanggan.

### Pengemasan dan Pemasaran

Santan dikemas dengan menggunakan plastik kiloan dengan berbagai macam ukuran sesuai dengan permintaan pelanggan. Pemasaran yang dilakukan oleh UD Santan Kelapa adalah dengan menggunakan sosial media dan lebih memfokuskan penjualan di lapangan.

## HASIL DAN PEMBAHASAN



Sumber : Data Diolah Oleh Penulis, 2023

**Gambar 1. Peningkatan Laba Bersih**

### Pengetahuan dan Keterampilan

Selama mengikuti kegiatan ini kami sebagai mahasiswa belajar banyak hal tentang berwirausaha seperti bagaimana cara mengolah keuangan, pembagian tugas ke setiap anggota, serta dapat mengimplementasikan teori-teori yang sudah dipelajari di semester sebelumnya. Mengetahui bagaimana proses jalannya suatu usaha pun menambah ilmu serta pengetahuan kami tentang berwirausaha. Bagi berwirausaha bukanlah hal yang mudah karena selain kita harus mengenal produk yang kita jual juga pembagian tugas pada anggota pun harus sama rata agar dapat mencapai tujuan bersama-sama tidak hanya untuk laba usaha tetapi juga ilmu yang bermanfaat untuk kami kedepannya.

Sosialisasi Digital Marketing untuk Meningkatkan Penjualan Santan Kelapa di Serdang – Kemayoran  
(Ari Soeti Yani\*, Kiko Armenita Julito, Diansyah, dan Adeliya Indir Maida)

### Kendala yang dihadapi

Kendala-kendala yang kami hadapi selama kegiatan MBKM Kewirausahaan ini berlangsung adalah :

1. Terkendala oleh lokasi, dikarenakan lokasi pasar dengan rumah anggota cukup jauh.
2. Persaingan dengan pedagang kelapa lainnya.
3. Cukup kewalahan ketika melayani banyak pembeli.

### Sikap dan Nilai-Nilai

Dari kegiatan MBKM Kewirausahaan ini kita dapat mengimplementasikan sikap-sikap dan nilai-nilai berwirausaha seperti bekerja keras, disiplin, tanggung jawab, komitmen, dan bekerjasama antar anggota.

Berdasarkan laporan ini, saran untuk pemilik usaha agar meneruskan program promosi melalui media sosial agar masyarakat luas dapat mengetahui usaha dagang ikan lele ini. Juga saran untuk para dosen yaitu dapat memotivasi para pelaku usaha ikan lele untuk mencoba membuka wirausaha agar dapat mengembangkan diri. Serta para pelaku usaha mampu berkompetisi dengan wirausaha lain sehingga mengetahui permasalahan yang terdapat didalam wirausaha baru.



Sumber: Data Di Olah Oleh Penulis

**Gambar 2. Foto Kegiatan**

## SIMPULAN

Dengan adanya pemasaran digital membuat produksi dan penjualan santan jadi meningkat. UMKM santan kelapa memiliki peluang yang besaar dalam segi pemasaran.

## DAFTAR PUSTAKA

- Agustin, Leny Fatimah. (2017). "Laporan Akhir Kegiatan Kewirausahaan" .
- Kotler, P., & Kellerr, K. (2016). *Marketing Management* (15 th ed.). Bston: Pearson Education.

- Saprial. 2016. “Analisis Usaha Santan Kelapa Di Pasar Modern Pasir Pengaraian Kecamatan Rambah Kabupaten Rokan Hulu.
- Sitorus, O.F., & Utami, N. (2017). Strategi Promosi Pemasaran
- Vilo, Juanta. (2020) “Analisis Kelayakan Usaha Dalam Peningkatan Kapasitas Produksi Produk Santan “Gang Sekawan” <http://e-journal.uajy.ac.id/23395/1/1606086791>.