

## **Pendampingan dan Pematapan Promosi Produk pada Kegiatan Live Selling Expo UPPKA Gadis Cemara Indah, Wanita Mandiri, Raja Muda Perwakilan BKKBN Provinsi Bengkulu**

**Erwani Yusuf<sup>1</sup>, Hilyati Milla<sup>2</sup>, Rossa Ayuni<sup>3</sup>, Duharman<sup>4</sup>**

<sup>1,2,3,4</sup>Prodi Pendidikan Ekonomi, Universitas Muhammadiyah Bengkulu

Email: rossaaayuni@umb.ac.id<sup>1</sup>

### **Abstract**

Tujuan dari kegiatan ini supaya kelompok-kelompok UPPKA dapat memahami penjualan secara online, maka perlu kiranya dilatih dan didampingi melakukan pemasaran online tersebut. Biasanya dalam penjualan online durasi promosi dibatasi dengan waktu yang sedikit, untuk itulah belajar mengemas promosi produknya sebaik dan seefektif mungkin supaya pembeli mau untuk membeli karena paham dengan komposisi dan kegunaan dari produk yang dijual.

Kegiatan promosi penjualan yang dilakukan secara live selling ini diharapkan berkelanjutan untuk kelompok yang lainnya, sehingga kelompok UPPKA binaan BKKBN dapat dikenal oleh masyarakat Bengkulu pada khususnya dan masyarakat Indonesia pada umumnya.

Kata Kunci: Promosi Produk, Live Selling, Expo, BKKBN

### **Abstract**

*The purpose of this activity is so that UPPKA groups can understand online sales, so it is necessary to be trained and accompanied by doing online marketing. Usually in online sales the duration of promotions is limited to a small amount of time, for that is why learn to pack the product promotion as well and effectively as possible so that buyers want to buy because they understand the composition and usefulness of the products sold.*

*This sales promotion activity carried out live selling is expected to be sustainable for other groups, so that the UPPKA group built by BKKBN can be known by the people of Bengkulu in particular and the people of Indonesia in general.*

**Keywords:** Product Promotion, Live Selling, Expo, BKKBN

## **PENDAHULUAN**

Kegiatan pengabdian masyarakat ini dilakukan Dosen sebagai pengurus Andalan Kelompok Usaha Peningkatan Pendapatan Keluarga Akseptor (AKU), bekerjasama dengan Bidang Pemberdayaan Ekonomi keluarga BKKBN Provinsi Bengkulu yang mempunyai binaan kelompok UPPKA sebanyak 867 kelompok tersebar di hampir setiap Kecamatan di Provinsi Bengkulu.

Pembangunan Ekonomi di Indonesia berbasis ekonomi kerakyatan artinya bahwa masyarakat dari paling bawah yang harus diberdayakan, dikuatkan dan dikembangkan ketahanan ekonominya dalam binaan BKKBN seluruh Indonesia melalui kelompok kegiatan UPPKA yaitu Usaha Peningkatan Pendapatan Keluarga Akseptor. Oleh karena itu untuk meningkatkan ketahanan ekonomi keluarga, terutama keluarga pra sejahtera (miskin) perlu

diberdayakan dengan melakukan kegiatan ekonomi produktif yang tergabung dalam Kelompok UPPKA, dengan cara menggugah minat dan semangat keluarga untuk berwirausaha agar mampu merubah perilaku untuk melakukan kegiatan usaha yang produktif.

Kelompok-kelompok masyarakat yang mendirikan UPPKA sudah bertebaran di setiap kecamatan di perwakilan BKKBN Propinsi Bengkulu. Pada saat ini sesuai dengan NAWACITA Presiden bahwa untuk mensejahterakan masyarakat yang ekonominya masih serba kekurangan maka perlu diberdayakan melalui UPPKA supaya UPPKA tersebut dapat menjalankan programnya BKKBN selalu melakukan pembinaan secara terprogram dengan dana APBN setiap tahun.

Kelompok Usaha Peningkatan Pendapatan Keluarga Akseptor telah menghasilkan bermacam-macam produk yang menjadi unggulannya. Pada saat ini kendala yang dihadapi oleh UPPKA adalah pemasaran secara virtual. Oleh sebab itu BPD AKU bersama pengurus dan dosen UMB melakukan pendampingan dan pelatihan kelompok-kelompok yang telah ditentukan yaitu kelompok UPPKA Gadis Cemara Indah dari kota Bengkulu, kelompok UPPKA Wanita Mandiri dari Kabupaten Lebong dan kelompok UPPKA Raja Muda dari Kabupaten Bengkulu Selatan oleh bidang pemberdayaan ekonomi BKKBN Provinsi Bengkulu dalam rangka persiapan penjualan secara online dalam rangka kegiatan Hari Keluarga Nasional yang ke-28 yaitu LIVE SELLING EXPO.

Tujuan dari kegiatan ini supaya kelompok-kelompok UPPKA tersebut dapat memahami penjualan secara online, maka perlu kiranya dilatih dan didampingi melakukan pemasaran online tersebut. Biasanya dalam penjualan online durasi promosi dibatasi dengan waktu yang sedikit, untuk itulah belajar mengemas promosi produknya sebaik dan seefektif mungkin supaya pembeli mau untuk membeli karena paham dengan komposisi dan kegunaan dari produk yang dijual.

Kegiatan promosi penjualan yang dilakukan secara Live Selling ini diharapkan berkelanjutan untuk kelompok yang lainnya, sehingga kelompok UPPKA binaan BKKBN dapat dikenal oleh masyarakat Bengkulu pada khususnya dan masyarakat Indonesia pada umumnya.

## **METODE PELAKSANAAN**

Kegiatan pendampingan dan pelatihan dilakukan untuk kelompok yang sudah ditentukan yaitu kelompok UPPKA Gadis Cemara Indah dari kota Bengkulu, kelompok UPPKA Wanita Mandiri dari Kabupaten Lebong dan kelompok UPPKA Raja Muda dari Kabupaten Bengkulu Selatan. Metode yang digunakan dalam kegiatan ini yaitu tanya jawab/ diskusi (*Sharring Session*).

## **HASIL DAN PEMBAHASAN PELAKSANAAN**

Metode pelaksanaan kegiatan dalam rangka pelatihan dan pendampingan kelompok UPPKA binaan BKKBN provinsi Bengkulu untuk persiapan *live selling* expo dalam rangka HARGANAS, langkah yang dilakukan adalah :

### **A. Tahap Persiapan**

Dalam tahap persiapan ini ada beberapa hal yang dilakukan :

- a. Melakukan observasi pada kelompok UPPKA yang akan diikutsertakan dalam kegiatan *live selling* expo secara virtual, Kasi Pemberdayaan Ekonomi Keluarga Perwakilan BKKBN provinsi Bengkulu menunjuk kelompok UPPKA Cemara Indah dari Kota Bengkulu, Wanita Mandiri dari Kabupaten Lebong dan Raja Muda dari Kabupaten Bengkulu Selatan yang akan menjadi peserta dalam kegiatan *live selling* secara virtual dalam rangka hari keluarga nasional ke 28 tahun 2021.
- b. Setelah kelompok UPPKA dipilih, setiap ketua kelompok dilatih bagaimana cara mempromosikan produk unggulan pada waktu kegiatan *live selling* expo secara virtual.
- c. Setelah dilakukan pelatihan, setiap kelompok UPPKA latihan secara Online melakukan Live Selling dengan durasi setiap kelompok lima menit untuk menjual produknya.
- d. Melakukan Praktek Penjualan melalui LIVE SELLING EXPO.

### **B. Tahap Pelaksanaan**

Pelaksanaan kegiatan Pengabdian Masyarakat dilakukan menjadi dua yaitu:

- a. Pelatihan Promosi Live Selling secara offline

Kegiatan pelatihan ini dibuka serara resmi oleh Kepala Bidang Pemberdayaan Ekonomi Keluarga dan dihadiri oleh ke tiga kelompok UPPKA yaitu Gadis Cemara Indah dari kota

Bengkulu, Wanita Mandiri dari Kabupaten Lebong dan Raja Muda dari Kabupaten Bengkulu Selatan.

Pada gambar 1, menunjukkan ibu Gadis dari kelompok UPPKA kota Bengkulu latihan mempromosikan produk unggulannya berupa Kue Tart, Jeruk Kalamansi, Manisan Terong, dan Perut Punai. Selanjutnya kelompok UPPKA Wanita Mandiri Indah dari Kabupaten Lebong mempromosikan dan produk unggulannya berupa Kerupuk Kijing dan kelompok UPPKA Raja Muda dari Kabupaten Bengkulu Selatan mempromosikan aneka kue berbahan dasar beras berupa kue Kembang Goyang, Stik, Keripik Beras. Setiap kelompok diberi waktu untuk mempromosikan produk unggulan mereka durasi hanya lima menit. Latihan ini dilaksanakan di Mushola lingkungan kantor BKKBN yakni Jalan S.Parman No.10, dengan pertimbangan karena ruangnya terbuka karena mengantisipasi *Social Distancing* Covid-19.



**Gambar 1. UPPKA Gadis Cemara Indah Kota Bengkulu**

Setelah selesai melakukan pelatihan promosi produk unggulan dari masing-masing kelompok dilakukan photo bersama dengan narasumber yaitu Bapak Wildan selaku Kabid dan Bapak Sudirwan selaku Kasi Pemberdayaan Ekonomi Keluarga Provinsi Bengkulu.



**Gambar 2. Foto bersama Narasumber**

b. Pendampingan Promosi Live Selling secara online

Live Selling Expo dilakukan selama tiga hari yang akan dilaksanakan secara serentak melalui virtual diseluruh Indonesia.

Pada gambar 4. menunjukkan Kepala BKKBN Provinsi Bengkulu, Ketua BPD AKU Bengkulu, Kabid dan Kasi Pemberdayaan Ekonomi Keluarga beserta peserta UPPKA Live Selling Expo menyimak secara virtual kata sambutan dari Kepala BKKBN Pusat.



**Gambar 3. Kepala BKKBN, Ketua BPD AKU, Kabid KS-PK dan Peserta UPPKA**

Pelaksanaan Live Selling Expo, ketiga UPPKA yang telah ditentukan dikumpulkan di kantor BKKBN Provinsi Bengkulu Jalan S.Parman No.10 Bengkulu. Peserta pertama yang akan tampil dengan Display produknya yaitu UPPKA Gadis Cemara kota Bengkulu berphoto dengan peserta dan pendamping sudah bersiap untuk diberikan kesempatan melakukan promosi produk unggulannya yang dipandu oleh Host dari BKKBN Pusat dan didampingi oleh ketua AKU.



**Gambar 4. Display UPPKA Gadis Cemara Indah kota Bengkulu**

Setelah melakukan promosi penjualan secara virtual dalam kegiatan Live Selling Expo melakukan photo bersama dengan Badan Pengurus Daerah Andalan Kelompok UPPKA sebagai rasa terima kasih telah melaksanakan kegiatan dengan baik. Produk yang ditawarkan

adalah Kue khas Bengkulu yaitu Baytart, Sirup Jeruk Kalamansi, Perut Punai dan Manisan Terong.



**Gambar 5. Display UPPKA Gadis Cemara Indah kota Bengkulu dengan BPD AKU Bengkulu**

Peserta kedua yang akan tampil melakukan Live Selling Expo dengan Display produknya yaitu UPPKA Wanita Mandiri dari Kabupaten Lebong dengan menjual produk unggulannya yaitu Dodol, Kerupuk Kijing, Wajik, Pilus Kijing Aneka Rasa.



**Gambar 6. Display UPPKA Wanita Mandiri Indah Kab.Lebong**

Peserta ketiga yang akan tampil dengan Display produknya yaitu UPPKA Raja Muda dari Kabupaten Lebong dengan menjual produk unggulan berupa aneka kue berbahan dasar beras berupa Keripik, Kue Kembang Goyang setelah promo melakukan photo pemiliknya yaitu ibu Chusnul Khotimah dengan pengurus AKU.



**Gambar 7 .Display UPPKA Raja Muda Bengkulu Selatan dengan Pengurus AKU**

Pada gambar 8. Melakukan Photo bersama ketua dari masing-masing kelompok UPPKA yaitu Ibu Gadis Ketua Kelompok UPPKA Gadis Cemara Indah kota Bengkulu, ibu Reta Nopi Yanti ketua Kelompok UPPKA Wanita Mandiri dari Kabupaten Lebong, ibu Chusnul Khotimah ketua kelompok UPPKA Raja Muda dari Kabupaten Bengkulu Selatan yang masing-masing kelompok didampingi oleh PLKB dengan ketua Badan Pengurus Daerah Andakan Kelompok Usaha Peningkatan Pendapatan Keluarga Akseptor.



**Gambar 8. Display 3 UPPKA setelah Live Selling Expo**

## **KESIMPULAN**

Kegiatan Pengabdian Masyarakat dengan melakukan partisipasi, pendampingan dan pelatihan untuk promosi penjualan secara virtual dengan thema LIVE SELLING EXPO telah terlaksana dengan baik. Diharapkan untuk UPPKA yang lain diberi kesempatan untuk melakukan promosi penjualan secara virtual supaya produknya dikenal oleh masyarakat luas.

## **DAFTAR PUSTAKA**

- Afifatur Rohimah. 2018. Era Digitalisasi Pemasaran Online dalam Gugurnya pasar ritel Konvensional. *Jurnal Ilmu Momunikasi* Vol 6. Edisi 2 Tahun 2018.
- Harinie, L. T., & Hukum, A. (2020). Pendampingan dalam Memasarkan Produk Hasil Usaha UKM melalui Penggunaan Media Sosial di Kabupaten Gunung Mas Kalimantan Tengah. *Engagement: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 4(1), 51-59.
- Kusumayanti, D., & Wibisono, S. (2020). Pendampingan Promosi Digital Bagi UMKM Kota Bogor. *Jurnal Abdimas Dedikasi Kesatuan*, 1(2), 171-180.
- Profil Organisasi. 2015.. Sekretariat Jendral BPP AKU.
- Renstra BKKBN 2015-2019. Penerbit BKKBN Pusat.
- Setiawan, B., & Fadillah, A. (2020). Pendampingan Penerapan Strategi Promosi Berbasis Digital Bagi UMKM Di Wilayah Kota Bogor. *Jurnal Abdimas Dedikasi Kesatuan*, 1(1), 29-36.

Sirantina,A,etc. 2020. Pemasaran Online Melalui Penerapan Iklan secara Digital.Jurnal Sains Managemen Vol 2 No.1 Tahun 2020

Undang-Undang No . 52 Tahun 2009 .Tentang Perkembangan Kependudukan dan Pembangunan Keluarga.

Lubis, E. E., Awza, R., & Rummyeni, R. (2021). Pendampingan Penerapan Social Media Marketing Untuk Promosi Produk Industri Kecil dan Menengah di Kabupaten Bengkalis. MENARA RIAU, 15(1), 22-32.