



TERAKREDITASI INSTITUSI B
SK NO. 229/BAN-
PT/AKRED/PT/IV/2015

UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SIDOARJO

DIREKTORAT RISET DAN PENGABDIAN MASYARAKAT

Alamat: Jl. Mojopahit 666 B Sidoarjo 61215, Telp. 031-8945444 psw.130, Faks. 031-8949333

Email: lppm@umsida.ac.id, Website: lppm.umsida.ac.id

Surat Keterangan Tidak Plagiat [Kepangkatan]

Nomor: 568.9/II.3.AU/14.00/C/KET/III/2022

Kepada Yth :

Ibu Indah Sulistiyowati, ST. MT

Di

Tempat

Assalamua'alaikum Wr. Wb.

Sehubungan dengan adanya permohonan Surat Keterangan Tidak Plagiat dengan rincian:

Judul Artikel : Strategi Marketing 4.0 Pada UKM Danish Cake
Nama Pemohon : Indah Sulistiyowati / Teknik Elektro
URL Sinta Pemohon : <http://sinta.ristekbrin.go.id/authors/detail?id=5996233&view=overview>
Nama Penulis : Indah Sulistiyowati
Tujuan : Kepangkatan
Tujuan Kepangkatan : Lektor

Naskah Yang Dimohonkan pengecekan:

<http://dosen.umsida.ac.id/modul/publikasi/filesktp/210400/sktp-10-03-2022%2006:26:34-210400.pdf>

Artikel tersebut DAPAT digunakan untuk proses kepangkatan.

Demikian surat keterangan ini kami sampaikan, mohon untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Mengetahui,
Wakil Rektor 1
Universitas Muhammadiyah Sidoarjo


Hana Catur Wahyuni, ST., MT

Direktur DRPM
Universitas Muhammadiyah Sidoarjo


Dr. Sigit Hermawan, S.E., M.Si

sktp-10-03-2022 06_26_34- 210400

by Indah Sulistiyowati, St Mt

Submission date: 11-Mar-2022 10:07AM (UTC+0700)

Submission ID: 1781597186

File name: sktp-10-03-2022_06_26_34-210400.pdf (502.54K)

Word count: 1725

Character count: 10328

STRATEGI MARKETING 4.0 PADA UKM DANISH CAKE

Indah Sulistiyowati¹, Ali Akbar², Fitri Nur Latifah³

¹Prodi Teknik Elektro, Universitas Muhammadiyah Sidoarjo

²Prodi Teknik Mesin, Universitas Muhammadiyah Sidoarjo

³Prodi Perbankan Syariah, Universitas Muhammadiyah Sidoarjo

Email: indah_sulistiyowati@umsida.ac.id

ABSTRACT

Danish Cake UKM located in Krembangan 04/16 no.4B Taman, Sidoarjo Regency, East Java 61257 is one of the SMEs that has felt the direct impact of Covid 19 which befell Indonesia since early March 2020. The type of business is in the food sector, namely as a cake producer pastries, birthday cakes and various types of bread until finally choosing to focus on producing Pastry Sticks and Choux Sticks and other pastries. Due to covid-19 sales at the Danish Cake UKM decreased quite significantly, reaching a figure of 30%. The Covid 19 pandemic forces people to change the way they shop consumers who prefer online shopping which is considered safer than coming into contact with sellers. Meanwhile, the Danish Cake UKM has not optimized their online sales so far, because they still rely on their agents and resellers. Therefore we are trying to maximize the marketing strategy 4.0 which combines offline and online interactions that occur between producers and customers. For online channels, we make shopping applications either via the web or via Android phones as a means of virtual shopping as well as a customer database. With this application, consumers just need to shop through their respective cellphones, select the cake they want, then pay and the cake will be sent to the buyer's address. Other use of online channels is by improving content through Instagram, Facebook and fanpages and by creating accounts in marketplaces such as Shopee. With the implementation of the Marketing 4.0 strategy for the Danish Cake UKM, it is hoped that it will increase the sales of its products both online and offline, then branding awareness of the product will also increase.

Keywords: Marketing 4.0, virtual shopping application, UKM

ABSTRAK

UKM Danish Cake yang berlokasi di Krembangan 16/04 no.4B Taman, Kabupaten Sidoarjo, Jawa Timur 61257 adalah salah satu UKM yang merasakan dampak langsung dari covid 19 yang menimpa Indonesia sejak awal Maret 2020. Jenis usahanya adalah dibidang makanan, yaitu sebagai produsen kue kue kering, kue ulang tahun dan berbagai jenis roti hingga akhirnya memilih fokus untuk memproduksi Pastry Stick dan Choux Stick serta kue kue kering lainnya. Karena covid-19 penjualan di UKM Danish Cake mengalami penurunan cukup signifikan hingga mencapai angka sebesar 30%. Pandemi covid 19 memaksa orang untuk merubah cara berbelanja konsumen yang lebih menyukai belanja online yang dianggap lebih aman dari bersentuhan dengan penjual. Sementara UKM Danish Cake belum mengoptimalkan penjualan onlinenya selama ini, karena masih mengandalkan agen dan reselernya. Karenanya kami berupaya memaksimalkan strategi marketing 4.0 yang memadukan interaksi offline dan online yang terjadi antara produsen dan pelanggan. Untuk kanal online, kami membuat aplikasi belanja baik melalui

web ataupun melalui hp android sebagai sarana belanja virtual (*virtual shopping*) sekaligus database pelanggan. Dengan adanya aplikasi ini, maka konsumen tinggal berbelanja melalui hp masing masing, pilih kue yang diinginkan, lalu bayar dan kue akan dikirim ke alamat pembeli. Pemanfaatan saluran online lainnya adalah dengan perbaikan konten melalui Instagram, facebook dan fanpage serta dengan membuat akun di marketplace seperti Shopee. Dengan penerapan strategi Marketing 4.0 pada UKM Danish Cake diharapkan akan meningkatkan penjualan produknya baik melalui online ataupun offline, kemudian branding awareness terhadap produk juga akan meningkat.

Kata Kunci: Marketing 4.0, aplikasi belanja virtual, UKM

PENDAHULUAN

Marketing 4.0 adalah sebuah pendekatan pemasaran yang memadukan interaksi online dan offline diantara produsen (perusahaan) dan konsumen. Saat ini, pemasaran tidak cukup kalau hanya offline, tapi juga online sehingga konsumen mendapatkan pelayanan dari produk atau jasa yang ditawarkan. Marketing 4.0 tidak hanya memadukan *offline* dan *online*, tapi juga menggabungkan *style* dan *substance*. Yang artinya, sebuah brand tidak hanya mengedepankan *digital branding* yang bagus, tapi juga harus mempunyai konten yang relevan, menarik dan *up-to-date* untuk pelanggannya. Jadi marketing 4.0 menggabungkan strategi *online* dan *offline* demi mendapatkan *customer engagement*. Pendekatan marketing 4.0 ini menggabungkan antara sentuhan kepada konsumen secara manusiawi melalui kecanggihan teknologi. (Philip Kotler, Hermawan Kartajaya, Iwan Setiawan, 2019)

Strategi marketing 4.0 inilah yang akan kita terapkan pada UKM Danish Cake, sebagai salah satu UKM yang terdampak langsung dari adanya Covid-19. Dimana salah satu akibat Covid-19 adalah perubahan perilaku pola belanja konsumen yang lebih senang berbelanja online. Sementara salah satu permasalahan dari UKM Danish Cake adalah terbatasnya pengetahuan mengenai marketing online seperti pengoptimalan penjualan melalui Instagram, Fanpage, Marketplace.

Sebelumnya, penjualan produk-produk UKM Danish Cake adalah melalui agen dan reseler, terutama toko oleh-oleh yang selama ini menjadi mitra UKM di banyak wilayah di Indonesia. Sementara saat pandemi Covid-19 banyak toko oleh-oleh yang tutup, sehingga otomatis penjualan dari UKM Danish Cake mengalami penurunan hingga 30%. Selain itu juga berubahnya pola belanja konsumen yang lebih senang belanja online.

Pada kegiatan ini kami menerapkan strategi marketing 4.0 pada UKM Danish Cake dengan cara membuat aplikasi belanja online (*virtual shopping*). Dimana konsumen bisa mendownload aplikasi belanja ini untuk kemudian berbelanja secara langsung melalui hp masing-masing. Juga pembuatan web belanja bagi konsumen yang lebih menyenangi berbelanja melalui web. Selain itu juga membuat saluran belanja online di *marketplace* yaitu Shopee, juga mengoptimalkan kanal online di Instagram, facebook serta fanpage. Dengan penerapan strategi marketing 4.0 ini kami harapkan akan meningkatkan penjualan kue produk dari UKM Danish Cake.

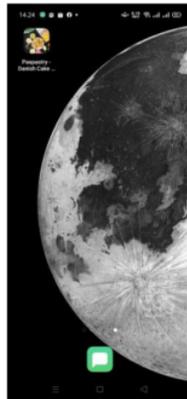
METODE

Mekanisme kerja selama pelaksanaan program abdimas ini adalah terjun langsung ke lapangan dan melihat kondisi permasalahan yang dihadapi oleh mitra. Kemudian setelah program disetujui, tim membuat *workplan*, yang berupa nama kegiatan serta waktu pelaksanaan. Dimana masing-masing kegiatan akan terdapat penanggung jawab, sehingga kegiatan sesuai dengan yang telah ditentukan. Selama pelaksanaan tim pengusul selalu berkoordinasi dengan

mitra, sehingga dalam prosesnya mitra memahami dan dapat menjalankan secara mandiri atas teknologi yang telah ditransfer, pendampingan secara intensif dari masing-masing kegiatan. Dalam pelaksanaan program ini tim akan selalu mengevaluasi dan melaporkan hasil kegiatan yang telah dilaksanakan sampai kegiatan terealisasi. Sehingga kerjasama tim dapat terwujud, dan masing-masing anggota tim dapat mengoptimalkan potensi dan bidang pakarnya. Mitra berkontribusi dalam memberikan gambaran permasalahan sehingga tim pengusul dapat dengan jelas menawarkan solusi. Sekalipun kegiatan telah selesai, tim akan tetap mendampingi UKM saat mengalami kesulitan dalam aplikasi teknologi yang telah diberikan, diantaranya penerapan Aplikasi Belanja Virtual di android, juga transfer ilmu pengetahuan mengenai marketplace, IG dan facebook.

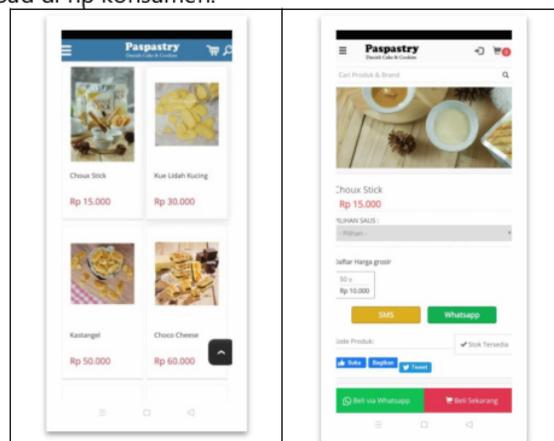
HASIL DAN PEMBAHASAN

Langkah pertama yang kita lakukan adalah pembuatan aplikasi belanja online (*virtual shopping*) serta pembuatan web untuk memasarkan produk produk UKM Danish Cake. Dengan pembuatan aplikasi belanja online dan web ini, maka konsumen menjadi lebih mudah berbelanja hanya melalui hp masing-masing konsumen tanpa perlu datang langsung ke outlet dari UKM Danish Cake.



Gambar 1. Aplikasi belanja online yang sudah didownload di hp konsumen

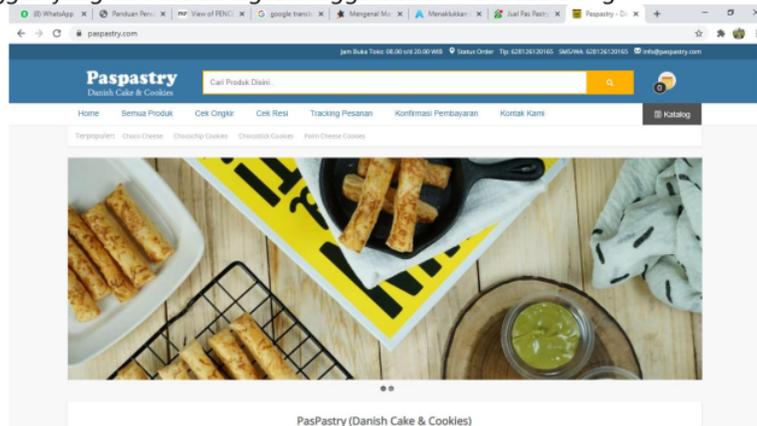
Gambar 1 menunjukkan aplikasi belanja online yang kita beri nama Paspastry-Danish Cake yang sudah didownload di hp konsumen.



Gambar 2. Tampilan saat aplikasi belanja online dibuka

Gambar 2 menunjukkan tampilan saat aplikasi belanja online Paspastry-Danish Cake dibuka. Awalnya menunjukkan jenis jenis kue kering yang dijual, kemudian setelah kita memilih salah satu jenis kue yang kita inginkan, misalnya Choux Stick maka akan tertera berapa harganya, berat, keterangan tiap gambar dan bagaimana cara ordernya apakah mau melalui aplikasi, sms ataupun whatsapp. Juga tertera berapa banyak diskon yang kita peroleh dengan cara berbelanja sejumlah item produk kue.

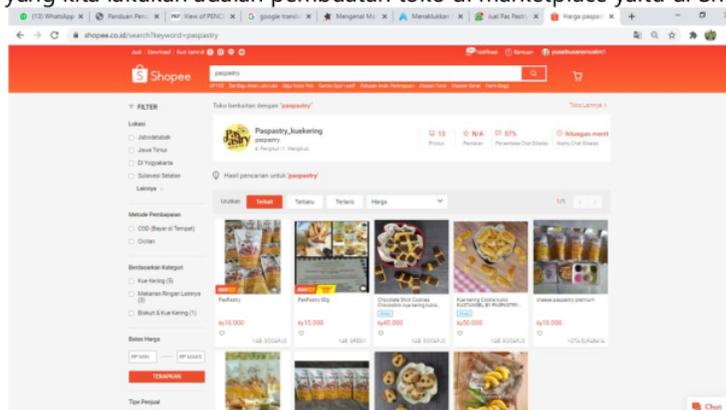
Dengan penerapan aplikasi virtual shopping ini, tidak perlu kontak fisik antara pembeli dan penjual sebagaimana kondisi yang dibutuhkan saat ini yaitu Less Contact Economy. Nantinya akan dibedakan harga antara agen, reseller dan retail melalui kode yang dimasukkan saat check out belanja. Dengan aplikasi ini maka data pembeli akan tersimpan, sehingga UKM mempunyai data pelanggan yang bisa diolah lagi sehingga bisa di monetize ulang.



Gambar 3. Tampilan web <https://paspastry.com>

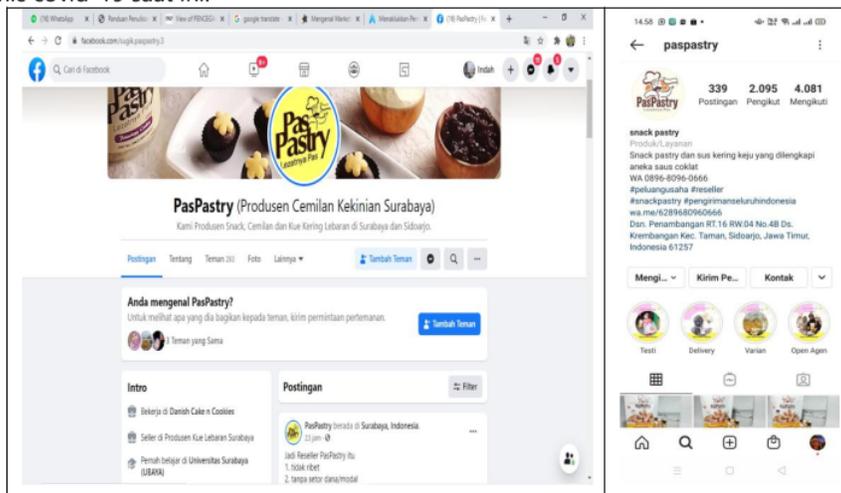
Gambar 3 menunjukkan tampilan dari web yang kita buat untuk UKM Danish Cake yang kita beri alamat <https://paspastry.com>. Hal ini kita lakukan supaya UKM Danish Cake mempunyai database pelanggan dan nantinya bisa di monetize melalui SEO (Search Engine Optimization) sebagai upaya mengoptimasi website untuk mendapatkan peringkat teratas di hasil pencarian. Dengan mendapatkan ranking tinggi di hasil pencarian, potensi trafik organik dan branding dari produk UKM Danish Cake akan meningkat.

Langkah lain yang kita lakukan adalah pembuatan toko di marketplace yaitu di Shopee



Gambar 4. Tampilan akun Paspastry di marketplace

Gambar 4 menjelaskan mengenai pembuatan akun di marketplace shopee sehingga konsumen yang senang berbelanja di marketplace juga terwadahi. Dimana dari hasil survey diketahui bahwa pertumbuhan penjualan melalui marketplace meningkat pesat utamanya di era pandemic covid-19 saat ini.



Gambar 5. Tampilan di Facebook dan Instagram

Demikian yang sudah kita lakukan untuk memaksimalkan penjualan dari UKM Danish Cake melalui penerapan strategi marketing 4.0 yaitu kolaborasi penjualan offline dan online. Adapun untuk memperkuat jaringan pemasaran secara offline, diperlukan branding awareness yang tinggi. Sehingga membuat pembeli merasa membutuhkan produk dari UKM Danish Cake. Dan untuk upaya branding, yang dilakukan saat ini adalah memaksimalkan pengenalan produk UKM Danish Cake melalui optimalisasi Instagram dan Fanpage dari produk UKM ini. Semua upaya ini tentu saja bermuara pada satu tujuan yaitu peningkatan penjualan dari produk produk UKM Danish Cake.

ACKNOWLEDGMENT

Ucapan terimakasih kami sampaikan kepada DRPM UMSIDA atas pendanaannya, juga UKM Danish Cake yang bersedia menjadi mitra kami dalam abdimas ini. Tak lupa kepada rekan rekan yang mendukung kami termasuk mahasiswa yang membantu terlaksananya abdimas ini.

REFERENSI

- Dari Buku:
- Philip Kotler, Hermawan Kartajaya, Iwan Setiawan, 'Marketing 4.0 Bergerak Dari Tradisional ke Digital', Gramedia 2019.
 - B. P. S. K. Sidoarjo, Kabupaten Sidoarjo Dalam Angka 2018. Sidoarjo: Badan Pusat Statistik Sidoarjo, 2018.
 - BPS, Kecamatan Sidoarjo dalam Angka, 2017th ed. Sidoarjo, 2017
 - B. P. S. K. Sidoarjo, Produk Domestik Bruto Kabupaten Sidoarjo Menurut Pengeluaran 20113-2017, 2018th ed. Sidoarjo: CV. Azka Putra Pratama, 2018.

ORIGINALITY REPORT

17%

SIMILARITY INDEX

17%

INTERNET SOURCES

9%

PUBLICATIONS

8%

STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1

glints.com

Internet Source

5%

2

ejournal.aibpm.org

Internet Source

5%

3

ojs.unm.ac.id

Internet Source

4%

4

akper.yapenas21maros.ac.id

Internet Source

3%

Exclude quotes On

Exclude matches < 2%

Exclude bibliography On