



TATA KELOLA BISNIS DAN PEMASARAN

PENDEKATAN PRAKTIS BAGI PELAKU USAHA MIKRO, KECIL, DAN MENENGAH
DI DESA

HIBAH PKM BIMA 2025

DAFTAR ISI



- PENGANTAR UMKM DESA
- KONSEP TATA KELOLA BISNIS
- STRUKTUR ORGANISASI SEDERHANA
- MANAJEMEN KEUANGAN UMKM
- STRATEGI OPERASIONAL
- PENGENALAN PEMASARAN
- SEGMENTASI DAN TARGET PASAR
- STRATEGI PRODUK
- STRATEGI HARGA
- STRATEGI PROMOSI
- STRATEGI DISTRIBUSI
- PEMASARAN DIGITAL UNTUK UMKM
- MEDIA SOSIAL DAN BRANDING
- PENGGUNAAN MARKETPLACE
- PELAYANAN PELANGGAN
- EVALUASI DAN PENGAWASAN BISNIS
- STUDI KASUS UMKM DESA SUKSES
- TIPS MENGHADAPI TANTANGAN
- RENCANA AKSI UMKM DESA
- PENUTUP DAN MOTIVASI

PENGANTAR

- UMKM desa memiliki potensi besar dalam menggerakkan ekonomi lokal.
- Kunci keberhasilan: kreativitas, inovasi, dan kerja sama.
- Tantangan utama: akses pasar, permodalan, dan manajemen usaha.



KONSEP

- Tata kelola = cara mengatur, mengelola, dan mengontrol bisnis.
- Prinsip dasar: transparansi, akuntabilitas, tanggung jawab, kemandirian, dan keadilan.
- Penerapan sederhana dapat meningkatkan kepercayaan pelanggan dan mitra



STRUKTUR ORGANISASI

- Pemilik usaha → penanggung jawab utama.
- Bagian produksi, keuangan, pemasaran, dan distribusi.
- Pembagian peran yang jelas meningkatkan efisiensi dan akuntabilitas.



MANAJEMEN KEUANGAN

- Pisahkan uang pribadi dan uang usaha.
- Catat semua transaksi, meski kecil.
- Gunakan aplikasi sederhana seperti BukuKas atau Excel.
- Lakukan evaluasi keuangan rutin setiap bulan.



MODEL CANVAS



4 STRATEGI

Produk

- Pastikan produk memiliki kualitas konsisten.
- Gunakan kemasan menarik dan informatif.
- Kembangkan varian produk sesuai tren pasar

Harga

- Tentukan harga berdasarkan biaya dan nilai yang dirasakan pelanggan.
- Jangan terlalu murah – jaga margin keuntungan.
- Gunakan strategi diskon musiman atau paket hemat.

Promosi

- Gunakan promosi mulut ke mulut dan testimoni pelanggan.
- Manfaatkan media sosial (Facebook, WhatsApp, Instagram).
- Ikut pameran atau bazar lokal untuk memperluas jaringan.

Distribusi

- Gunakan jalur distribusi yang efisien dan murah.
- Bekerjasama dengan toko kelontong atau warung sekitar.
- Pertimbangkan sistem pengantaran langsung ke pelanggan



TREND MARKETING



Digital

- Gunakan platform online untuk memperluas jangkauan.
- Buat akun bisnis di media sosial.
- Pelajari dasar iklan online seperti Meta Ads atau Google Bisnisku

Media Sosial & Branding

- Bangun identitas merek yang konsisten.
- Gunakan logo, warna, dan gaya komunikasi yang mudah diingat.
- Posting konten edukatif, inspiratif, dan promosi secara rutin.
-

Marketplace

- §Daftarkan produk di Tokopedia, Shopee, atau Lazada.
- Berikan deskripsi produk yang menarik dan jelas.
- Gunakan foto berkualitas tinggi dan ulasan pelanggan

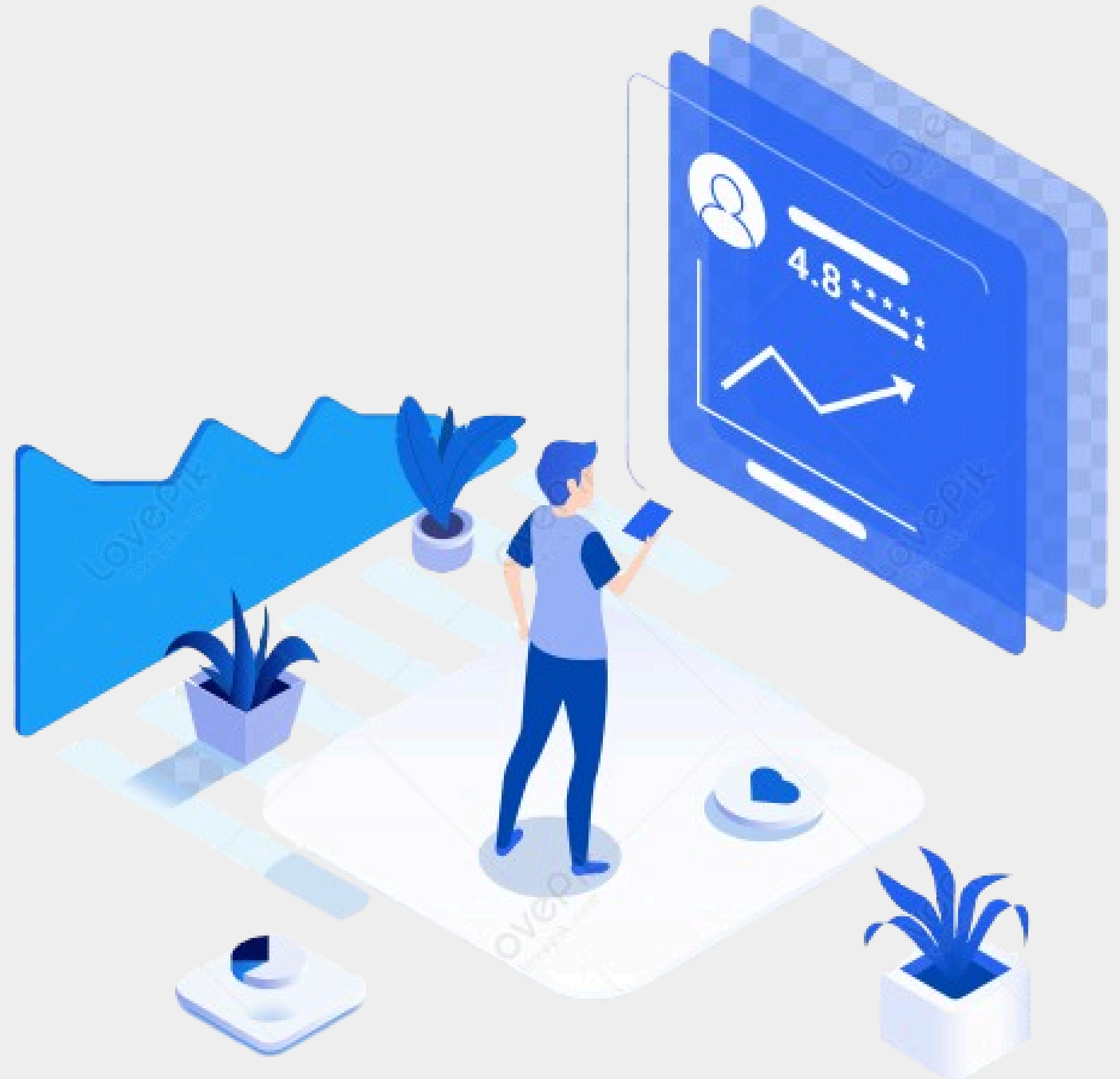
LAYANAN PELANGGAN



- Cepat tanggapai pertanyaan dan keluhan.
- Berikan pelayanan ramah dan profesional.
- Pelanggan puas = promosi gratis terbaik!

EVALUASI DAN PENGAWASAN

- Lakukan review kinerja bulanan.
- Analisis penjualan, keuntungan, dan biaya operasional.
- Perbaiki strategi jika hasil belum optimal.





THANK YOU

Sujono | Bambang P | Subandi

085161578765

subandi.spd@budiluhur.ac.id