



# 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

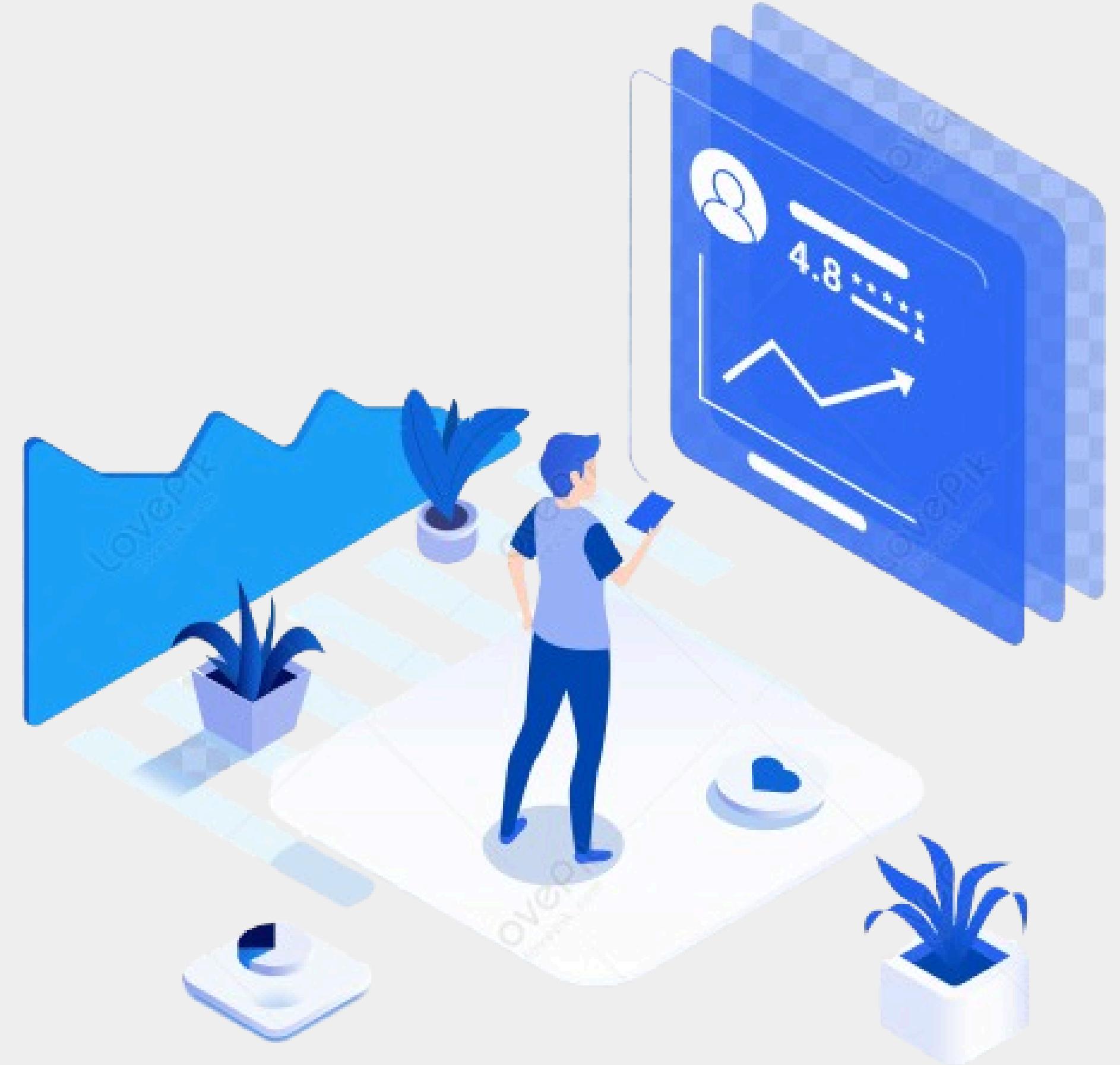
# LAYANAN PELANGGAN



- Cepat tanggapi 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](mailto:subandi.spd@budiluhur.ac.id)