



Pelatihan Pembuatan Media Promosi dan Pengajuan Kredit Perbankan di Kelurahan Pangkalan Jati, Cinere, Depok

Diana Triwardhani¹, Lina Aryani²

^{1,2}Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jakarta, Indonesia

ABSTRACT

TRAINING ON MAKING PROMOTION MEDIA AND APPLICATION FOR BANKING LOANS IN PANGKALAN JATI VILLAGE, CINERE, DEPOK. Promotion is an important thing that must be done in every business. Promotion can be done through social media and others, like on Instagram, Facebook. In addition, people who have small-scale businesses with no large capital have a desire to add business but no funds. Therefore, the only way is to borrow funds from the bank, because the bank is the savings and loan institution that has clear rules for providing credit. However, many of these start-up businesses do not yet understand how to make loans, this is the problem that will be discussed at the abdimas which will be held in the village of Pankalan Jati, Cinere Depok, in addition to the media promotion that will be carried out by them.

Keywords: Loan, Media of Promotion.

Received:	Revised:	Accepted:	Available online:
12.12.2019	28.05.2020	22.07.2020	31.08.2020

Suggested citation:

Triwardhani, D., & Aryani, L. (2020). Pelatihan pembuatan media promosi dan pengajuan kredit perbankan di Kelurahan Pangkalan Jati, Cinere, Depok. *Jurnal Pengabdian Pada Masyarakat*, 5(3), 837-842. <https://doi.org/10.30653/002.202053.600>

Open Access | URL: <http://ppm.ejournal.id/index.php/pengabdian/article/view/600>

¹ Corresponding Author: Program Studi Kesehatan Masyarakat Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jakarta, Indonesia. Email: diana.wardhani@upnvj.ac.id

PENDAHULUAN

Beberapa pelaku usaha yang berada di kelurahan Pangkalan Jati Cinere Depok merupakan usaha kecil menengah yang mempunyai usaha yang berpotensi besar untuk maju, karena apabila dilihat dari trend penjualan terus meningkat, malah ada usaha yang sudah mempunyai warung lebih dari satu. Namun untuk terus meningkatkan atau memperbesar usahanya maka perlu dilakukan promosi karena selama ini pelaku usaha tersebut belum pernah melakukan suatu promosi apapun, selain itu untuk melakukan ekspansi atau memperbesar usaha, juga perlu suntikan dana atau modal.

Oleh karena modal merupakan syarat utama yang harus dipersiapkan saat hendak memulai sebuah usaha. Tanpa modal yang cukup, laju usaha mungkin akan mengalami kendala di kemudian hari. Salah satu hal yang paling banyak dilakukan adalah dengan pinjaman uang di bank sebagai modal. Walaupun memang tidak semua usaha membutuhkan modal yang besar, bahkan ada usaha yang tidak membutuhkan modal sama sekali.

Permasalahan yang sering imbul adalah para pebisnis kecil-kecilan yang pemula belum pernah mengajukan pinjaman ke bank, sehingga masih belum paham baik persyaratan maupun caranya. Padahal tak perlu bingung lagi untuk mendapatkan modal usaha yang di butuhkan. Karena ada banyak sekali alternatif yang bisa dilakukan untuk mendapatkan modal usaha tersebut. Salah satu alternatif yang bisa dilakukan adalah dengan mengajukan pinjaman ke Bank, seperti yang disebutkan tersebut.

Beberapa bank memang menerapkan persyaratan tertentu yang mungkin sedikit berbeda dari satu bank ke bank lain. Namun, pada dasarnya persyaratan dasar yang harus dipenuhi sebenarnya relatif sama. Hal ini dikarenakan produk kredit ini dikembangkan sebagai sebuah produk perbankan yang sesuai dengan peraturan Undang-Undang di Indonesia. Dengan kata lain, model pinjaman ini dikembangkan sebagai dukungan dunia perbankan pada perkembangan iklim usaha yang kompetitif dan sehat. Prinsip dasar dalam dunia perbankan adalah kepercayaan. Mengetahui syarat peminjaman uang di bank dengan lengkap dan mengerti seluruh proses di bank merupakan kunci sukses dari persetujuan kredit yang di ajukan. Kepercayaan ini dapat di mulai dari pengajuan berkas pinjaman yang akurat dan lengkap pada saat penyerahan ke bank. Selalu ikuti prosesnya dengan jujur agar kredit dapat cair dengan baik.

Hal-hal seperti itulah yang masih belum disadari oleh para pebisnis pemula, bagaimana cara untuk meminjam kredit ke bank, serta melakukan suatu promosi produk. Oleh karena itu kami ingin memberikan edukasi mengenai pinjaman pada pihak perbankan, serta pembuatan promosi pada para pelaku usaha yang berada di Cilobak Kelurahan Pangkalan Jati, Cinere Depok.

METODE

Dalam kegiatan ini pelaksanaannya diadakan disalah satu rumah pelaku usaha, jalan Cilobak Kelurahan Pangkalan Jati Cinere Depok Jawa Barat. Peserta yang menjadi sasaran terdiri dari pelaku-pelaku usaha yang ada di daerah Cilobak.. Acara diawali

dengan registrasi peserta, pembukaan, acara inti, dan penutupan. Acara inti kegiatan ini berupa paparan mengenai manajemen pemasaran khususnya tentang promosi dilanjutkan dengan materi cara membuat proposal pinjaman kredit ke bank, yang diawali dengan *pre-test* dan selanjutnya pada akhir paparan diberikan *post-test*. Tim membagikan lembar *informed consent* dan kuesioner untuk diisi. Data kuesioner dan hasil *pre-test* dan *post-test* selanjutnya dianalisis.

Dalam kegiatan ini, tim menggunakan beberapa metode untuk mentransfer pengetahuan dan keterampilan kepada para peserta dengan harapan supaya tujuan kegiatan ini dapat tercapai. Metode ceramah/ penyuluhan digunakan oleh tim untuk menyampaikan informasi mengenai segala hal terkait promosi produk dan kredit perbankan.

Pada metode ini tim langsung memperlihatkan contoh-contoh media promosi seperti di instagram, shopee, facebook dan lain-lain.. Untuk kredit maka tim membagikan contoh aplikasi permohonan pinjaman yang ada di salah satu bank, beserta syarat-syarat yang harus dipenuhi. Yang harus dilampirkan kepada peserta pelatihan. Metode terakhir yaitu sesi konsultasi dan diskusi. Pada sesi ini, tim membuka beberapa sesi diskusi dan mempersilahkan kepada peserta untuk bertanya mengenai segala hal terkait promosi produk dan pinjaman/kredit ke bank.

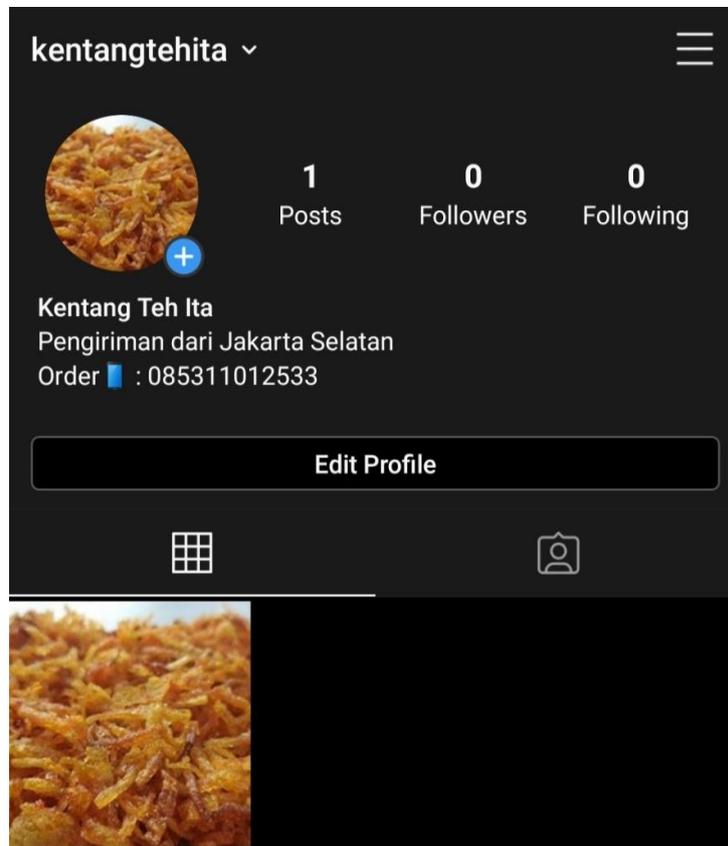
HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan ini diikuti oleh 10 peserta, yang terdiri dari pelaku-pelaku usaha yang berada di daerah Cilobak Pangkalan Jati. Semua peserta merupakan ibu rumah tangga dengan tingkat pendidikan peserta pelatihan bervariasi, mulai dari SMP (32 %), dan SMA (68 %), dengan usia berkisar 25 tahun-40 tahun. Hampir semua peserta belum pernah melakukan promosi produknya ataupun melakukan pinjaman ke pihak bank. Hanya satu peserta yang melakukan kerjasama dengan go food yaitu ayam goreng fourty. Usaha peserta pelatihan ini bermacam-macam yaitu ada warung Teh Ita, Bakso Malang, Soto Mie Bogor, Soto Betawi, Nasi Uduk, Ayam penyet, Bubur kacang ijo, Bakso dan mie ayam dan warung makan dadakan.

Saat sesi pertama paparan tentang promosi dilakukan, pembicara mengemukakan bahwa promosi produk itu sangat penting bagi kelangsungan produk yang kita punyai, paling tidak dengan produk yang memang kualitasnya memuaskan konsumen maka promosi secara getok tular atau word of mouth (WOM) akan terjadi dan hal tersebut tergantung kepada produk yang di tawarkan apakah memuaskan atau mengecewakan. Promosi WOM ini merupakan promosi yang sangat ampuh dan efektif karena tanpa mengeluarkan dana, produk akan dikenal di mana-mana.

Pada pelatihan ini, pembicara hanya akan memberikan pelatihan yang sangat sederhana yaitu melakukan promosi pada media social, mengingat bahwa saat ini adalah era digital dimana hampir semua mempunyai instagram, facebook dan lainnya. Para peserta diberikan pelatihan untuk melakukan promosi melalui instagram. Pertama yang harus dilakukan adalah peserta pelatihan harus mempunyai email terlebih dahulu, setelah mempunyai email peserta diharuskan menginstall aplikasi instagram di ponsel masing-masing. Setelah itu, para peserta diberikan pelatihan untuk membuat akun instagram yang mana membutuhkan email yang telah dibuat sebelumnya. Setelah

akun instagram telah aktif, para peserta diharuskan mengisi biodata dan foto profil akun tersebut. Hal terakhir yang dilakukan para peserta adalah memposting produk yang akan ditawarkan di halaman profil akun instagram mereka. Gambar 1 merupakan salah satu contoh akun instagram yang telah dibuat oleh salah satu peserta yaitu "Kentang Teh Ita"



Gambar 1. Tampilan di Halaman Profil Akun Instagram Salh Satu Peserta

Kemudian saat sesi ke dua yaitu paparan tentang kredit maka pembicara mengemukakan tentang cara permohonan pinjaman ke bank dengan syarat-syarat yang harus dipenuhi, serta resiko-resiko yang mungkin timbul apabila pinjaman yang sudah di terima tidak dapat di kembalikan. Juga kesiapan para peserta menanggung resiko tersebut, karena apabila memang belum siap untuk memperbesar usahanya, maka keperluan untuk pinjaman dana ke pihak bank lebih baik di tunda terlebih dahulu, karena apabila sudah terlanjur pinjam namun kesiapan untuk memperbesar usaha belum siap maka dana yang ada akan menjadi mubazir dan diperuntukan tidak jelas, padahal harus mengembalikan pinjaman tersebut hal ini yang akan mengakibatkan usaha malah akan berakibat fatal.



Gambar 2. Tim Pengabdian bersama dengan Peserta Pelatihan

Sebelum dan setelah kegiatan inti penyuluhan dan pelatihan, peserta juga diberikan soal *pre-test* dan *post-test*. Nilai *pre-test* peserta didapatkan nilai terendah 50 dan nilai tertinggi 83. Sementara itu nilai *post-test* peserta didapatkan dengan nilai terendah 70 dan nilai tertinggi 100, terdapat perbedaan signifikan antara nilai *pre-test* dan *post-test*. Hal ini menunjukkan bahwa kegiatan ini dapat meningkatkan pengetahuan peserta secara signifikan tentang pembuatan promosi produk dan cara pengajuan pinjaman ke bank.

SIMPULAN

Kegiatan ini dapat meningkatkan pengetahuan peserta pelatihan secara signifikan, mengenai pembuatan media promosi di media social dan tatacara/bagaimana mengajukan pinjaman ke bank dengan segala resikonya. Melalui kegiatan ini juga diharapkan para peserta pelatihan dapat memperoleh manfaat terutama untuk usahanya sehingga usaha yang dikelola tambah maju lagi.

REFERENSI

- Asmita, F. N. (2019). *Ini cara mengajukan pinjaman uang di bank untuk buka usaha*. Retrieved February 5, 2019 from <https://koinworks.com/blog/cara-mengajukan-pinjaman-uang-di-bank-untuk-buka-usaha/>
- Raharja, G. F. (2013). *Buku pintar kartu kredit*. Malang: Flash Books.
- Puri, D. (2018). *Ngajuin pinjaman uang di bank? Ini kelebihan dan kekurangannya*. Retrieved February 5, 2019 from <https://www.moneysmart.id/ngajuin-pinjaman-uang-di-bank-ini-kelebihan-dan-Kekurangannya/>
- Serfianto, R., Hariyani, I., & Serfiani, C. Y. (2012). *Untung dengan kartu kredit, kartu atm, debit dan uang elektronik*. Jakarta: Visimedia.

Suyatno, T. (1988). *Dasar-dasar perkreditan*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.

Wibowo, A. T. (2012). *Modus-modus kejahatan perbankan, Bagaimana mencegahnya?*. Retrieved March 31, 2019 from <http://bisnis.news.viva.co.id/news/read/355831-modus--modus-kejahatan-perbankan--bagaimana-mencegahnya>

Copyright and License



This is an open access article distributed under the terms of the Creative Commons Attribution 4.0 International License, which permits unrestricted use, distribution, and reproduction in any medium, provided the original work is properly cited.
© 2020 Diana Triwardhani, Lina Aryani.

Published by LP3M of Universitas Mathla'ul Anwar Banten in collaboration with the Asosiasi Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat (AJPKM)