



## Pelatihan E Marketing Dalam Upaya Meningkatkan Bisnis UMKM Di Kecamatan Mranggen Kabupaten Demak

Edy Mulyantomo\*<sup>1</sup>, Dian Triyani<sup>2</sup>, Wawan Setiawan<sup>3</sup>

Universitas Semarang <sup>1,2,3</sup>

edymul@usm.ac.id<sup>1</sup>, diantriyaniyanata@gmail.com<sup>2</sup>, waone.usm@gmail.com<sup>3</sup>

### Informasi Artikel

Diterima : 09-10-2023

Direview : 28-10-2023

Disetujui : 06-11-2023

### Kata Kunci

Kepercayaan diri, warga binaan

### Abstrak

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat pada pelaku UMKM di kecamatan Mranggen kabupaten Demak pelatihan e marketing dalam upaya meningkatkan bisnis UMKM. Berdasarkan hasil analisis situasi maka permasalahan yang dihadapi oleh mitra dapat diidentifikasi sebagai berikut kurangnya pengetahuan dan pemahaman dari pelaku UMKM terhadap teknologi digitalisasi pemasaran berupa e marketing atau pemasaran online yang masih dinilai belum cukup maksimal serta belum ada pendampingan UMKM. Tujuan dari kegiatan ini adalah memberikan pelatihan bagaimana penerapan tentang e marketing bagi pelaku UMKM di Kecamatan Mranggen kabupaten Demak agar bisnis UMKM meningkat. Manfaat yang diharapkan dengan adanya kegiatan pengabdian masyarakat ini yaitu para peserta (pelaku) UMKM mempunyai pengetahuan, pemahaman, ketrampilan dan kemampuan ketepatan dalam menentukan teknologi digitalisasi pemasaran berupa e marketing atau pemasaran online. Metode pendekatan yang digunakan dalam mencapai tujuan adalah pendekatan participatory training, yaitu pendekatan yang menekankan pada partisipasi penuh dari mitra dan pendampingan dalam mencapai tujuan. Pendekatan participatory training dilakukan melalui beberapa langkah pembelajaran dalam bentuk pelatihan dan pendampingan.

## 1. PENDAHULUAN

Pada era Revolusi Industri 4.0 penggunaan teknologi, komunikasi, dan informasi semakin maju dan terus berkembang. Istilah yang diperkenalkan pertama kali pada acara Hannover Fair 2011 di Jerman ini diberikan untuk merangkum berbagai bentuk perubahan yang terjadi di dalamnya seperti, kecerdasan buatan (artificial intelligence), perdagangan digital (e-commerce), data raksasa (Big Data), teknologi finansial, hingga sampai pada penggunaan robot. Kemudian pada era inilah proses digitalisasi terjadi. Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) digitalisasi adalah proses pemberian atau pemakaian sistem digital.

Proses ini terus mengalami kemajuan yang terbilang cukup pesat. Dengan kemajuan yang pesat ini digitalisasi sangat membantu masyarakat dengan memberikan kemudahan juga menciptakan banyak perubahan dikarenakan pada era ini kita harus bisa membuat berbagai macam inovasi yang berlandaskan teknologi yang bisa digunakan untuk kegiatan sehari-hari (Agus Aryanto, Warta Ekonomi.co.id, 2020)

Tanda yang jelas dari masuknya proses digitalisasi adalah adanya peningkatan akan pemanfaatan dari teknologi berbasis digital untuk digunakan hampir pada setiap aspek kehidupan agar masyarakat bisa dengan mudah dan cepat untuk mendapatkan informasi lewat akses internet. Adapun pengertian dari istilah digitalisasi adalah sebuah istilah atau terminologi yang digunakan untuk menjelaskan sebuah proses peralihan media yang dimulai dari penggunaan media cetak, video ataupun audio menjadi media digital dengan tujuan untuk bisa mengarsip dokumen dalam bentuk transformasi digital, (Muhammad Idris di Kompas.com, 2022).

Tujuan dari adanya digitalisasi adalah untuk membantu masyarakat terutama parausahawan termasuk juga UMKM dalam memudahkan segala aktivitas dan pekerjaan mereka sehari-hari. Tujuan ini memberikan manfaat yang cukup efektif dalam mengoptimalkan banyak hal hingga kita tidak perlu memakan banyak waktu serta usaha untuk mencapai target dari pekerjaan kita. Seperti misalnya saat kita ingin pergi ke suatu tempat yang terkadang belum diketahui rute pastinya, maka dengan adanya digitalisasi ini hadirilah sebuah inovasi dari para pelaku usaha dengan menciptakan berbagai macam aplikasi pencari rute atau aplikasi untuk kita bisa mengakses angkutan umum secara online, (Muhammad Idris di Kompas.com, 2022)

Dalam hal ini UMKM menjadi suatu hal yang menarik bagi kalangan masyarakat dan memang dengan UMKM dapat menjadi suatu pendorong ekonomi yang memiliki peran yang luar biasa. Dengan adanya platform digital UMKM dapat berjalan dengan pesat. Mengapa demikian, karena dengan menggunakan platform digital maka segala bentuk produk akan dengan cepat terpublikasi dan tersebar dalam pasar yang lebih luas.

Digitalisasi UMKM merupakan suatu upaya untuk mendigitalkan pemasaran produk-produk UMKM oleh pelaku UMKM. Secara mudahnya, di zaman dengan teknologi yang semakin canggih telah memudahkan para pelaku usaha dalam memasarkan dan menjual produk produknya secara daring.

Sebagian pelaku usaha juga sudah tidak memerlukan lagi lapak dagangan, karena perubahan cara penjualan melalui media sosial dan e-commerce sebagai ruang baru. Para pelaku usaha harus melakukan berbagai upaya untuk bisa memasarkan produk atau jasa mereka ke konsumen agar dapat terus bertahan di tengah pandemi virus corona. Oleh karena itu para pelaku bisnis harus mulai mengoptimalkan pemasaran secara online dan digital branding sebagai sarana komunikasi dengan target konsumennya.

Teten Masduki, Menteri Koperasi dan UMKM pun mengajak semua pihak termasuk swasta, BUMN, serta masyarakat untuk membantu para pelaku UMKM untuk bisa tetap produktif. Terlebih, ada puluhan juta unit usaha di sektor mikro. Jika hal ini tidak ditangani, tentunya hal tersebut akan menjadi persoalan yang besar, (Elsa Catriana Kompas.com, 2020)

Krisis ekonomi akibat pandemi Covid-19 telah berdampak terhadap kelangsungan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). Berbeda pada saat krisis moneter tahun 1998 di mana UMKM betul betul menjadi penyelamat ekonomi nasional yang pada saat itu mampu meningkat hingga 350 persen ketika banyak usaha besar yang kolaps. Namun pada saat pandemi Covid-19 saat ini, justru UMKM yang sangat terdampak. Dampak dari sulitnya berusaha mengakibatkan banyaknya tenaga kerja yang terpaksa di rumahkan, (Elsa Catriana Kompas.com, 2020)

Di saat masa pandemi terjadi perubahan pola konsumsi barang dan jasa masyarakat dari offline ke online. Pelaku UMKM pasti kesulitan dalam mencapai target-target yang harus dicapai saat perekonomian terganggu. Perubahan pola tersebut, seyogyanya diikuti pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) agar dapat survive, serta bisa berkembang sehingga mampu menghadapi kondisi new normal. Dalam situasi krisis ekonomi seperti ini, sektor UMKM sangat perlu perhatian khusus dari pemerintah karena merupakan penyumbang terbesar terhadap PDB dan dapat menjadi andalan dalam penyerapan tenaga kerja (Elsa Catriana Kompas.com, 2020)

Melihat permasalahan tersebut, para pelaku brand harus menyikapinya dengan cepat dan tepat untuk mengubah strategi penjualan. Dengan adanya perubahan strategi penjualan maka diharapkan tidak terjadi drop omset penjualan yang signifikan saat diberlakukannya social distancing. Demikian disampaikan oleh Tri yang juga menjabat sebagai Chairman Komunitas Indonesia Brand Network (IBN), Senin (13/4/2020).

Untuk tetap dapat bertahan di tengah pandemi ini, lanjut Tri, para pelaku brand harus bisa menyiasatinya. Mulai dari fokus ke pemasaran digital melalui website yang dijadikan e-commerce, social media, search engine, penjualan melalui marketplace, dan membentuk tim reseller untuk menjual produknya.

Digitalisasi menjadi sebuah kebutuhan penting, terbukti di masa diberlakukan social distancing dan Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) maupun Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat (PPKM) yang berkelanjutan memberikan kenaikan pada pemanfaatan e-learning, e-Commerce, literasi digital, permintaan delivery, dan kebutuhan alat kesehatan/kebersihan. Namun kita tidak dapat memungkiri adanya permasalahan digitalisasi UMKM. Di beberapa daerah terpencil keterbatasan akses internet masih menjadi kendala. Pemahaman dari pelaku UMKM terhadap teknologi, pemasaran online terbatas, proses produksi dan akses pasar daring yang masih dinilai belum cukup maksimal. Selanjutnya, konsumen masih merasa tak aman dalam melakukan transaksi digital (Agus Aryanto, Warta Ekonomi.co.id, 2020)

Beberapa hal tersebut perlu segera diselesaikan melalui kegiatan pengabdian kepada masyarakat sebagai salah satu program untuk membantu memberikan solusi bagi permasalahan ini. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat Fakultas Ekonomi Universitas Semarang (USM) yang akan dilaksanakan ini juga merupakan salah satu wadah untuk membantu warga yang terdampak pandemi Covid-19 terutama warga di kecamatan Mranggen kabupaten Demak sebagai pelaku usaha UMKM melalui program kerja pelatihan serta pendampingan UMKM Menuju Digital Marketing di kecamatan Mranggen Kabupaten Demak.

Khalayak sasaran di dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat adalah para pelaku UMKM dalam wadah kelompok UMKM di kecamatan Mranggen Kabupaten Demak.

Sedangkan jenis UMKM yang selama ini dilakukan oleh warga di kecamatan Mranggen Kabupaten Demak terbagi menjadi beberapa sektor makanan, terdapat beberapa UMKM kerupuk dari gandum, keripik pisang, kue-kue kering dan berbagai jenis roti/kue.

## **2. METODE**

Berdasarkan pra survey ditemukan di kecamatan Mranggen Kabupaten Demak ini menemui kendala dalam mengembangkan usahanya yang berkaitan dengan bagaimana

menentukan strategi pemasaran yang tepat branding (upaya untuk memberikan perusahaan dengan desain atau simbol tertentu untuk mengiklankan produk dan jasanya), kualitas pelayanan dan promosi melalui e marketing atau pemasaran online.

#### Permasalahan Mitra

Berdasarkan hasil analisis situasi di atas, maka permasalahan yang dihadapi oleh mitra dapat diidentifikasi sebagai berikut:

1. Kurangnya pengetahuan dan pemahaman dari pelaku UMKM terhadap teknologi digitalisasi pemasaran berupa e marketing atau pemasaran online yang masih dinilai belum cukup maksimal.

2. Belum ada pendampingan UMKM menuju

Digitalisasi pemasaran.

#### Tujuan Kegiatan

Tujuan dari kegiatan ini adalah memberikan pelatihan e marketing atau Pemasaran Online bagi pelaku UMKM di kecamatan Mranggen Kabupaten Demak.

#### Manfaat Pengabdian Masyarakat

Manfaat yang diharapkan dengan adanya kegiatan pengabdian masyarakat ini yaitu para peserta (pelaku) UMKM mempunyai pengetahuan, pemahaman, ketrampilan dan kemampuan dengan penggunaan Teknologi tentang bagaimana mengelola usaha UMKM melalui digitalisasi pemasaran online.

### 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Setelah sebelumnya telah dilakukan pra survey, persiapan dan koordinasi dengan pihak kecamatan Mranggen Kabupaten Demak, maka tahap selanjutnya adalah pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat. Pelaksanaan kegiatan dimulai dengan metode ceramah atau penyuluhan dan pelatihan kepada khalayak sasaran. Materi yang disampaikan pada tahap ini adalah pemahaman tentang definisi dan pentingnya marketing online dan digital marketing melalui media sosial dan e-commerce. Hal ini sangat penting untuk memasarkan produk dengan jangkauan lebih luas melalui media sosial tersebut.

Pada tahap ini juga dijelaskan jenis-jenis media sosial dan e-commerce dengan menampilkan video tentang proses pembuatan akun media sosial. Selanjutnya dijelaskan pula cara penggunaan masing-masing jenis media sosial tersebut. Beberapa media sosial dan e-commerce yang dijelaskan dan praktek pembuatan pada saat pelaksanaan kegiatan tersebut antara lain Whatsapp (WA), Instagram, Youtube, Tiktok, Facebook, Twitter, Line, Telegram, serta beberapa market place seperti Shopee, Lazada, Buka Lapak, Blibli. Berikut akan kami tuliskan kembali tutorial pembuatan akun di masing-masing aplikasi tersebut.

#### 1. Tutorial Pembuatan Akun Facebook

- a. Download aplikasi Facebook di Playstore untuk pengguna Android atau Appstore untuk pengguna IOS;
- b. Buka Aplikasi Facebook yang ada di hp;

- c. Masukkan nama, email atau nomor ponsel, kata sandi, tanggal lahir, dan jenis kelamin Anda;
  - d. Klik Daftar;
  - e. Untuk menyelesaikan pembuatan akun, Anda harus mengonfirmasi email atau nomor ponsel Anda;
  - f. Akun Facebook telah siap digunakan.
2. Tutorial Pembuatan Akun Shopee
- a. Download aplikasi Shopee di Playstore untuk pengguna Android atau Appstore untuk pengguna IOS;
  - b. Buka aplikasi Shopee yang sudah di download tadi, kemudian pilih menu Saya (dipojok kanan bawah layar), kemudian pilih Daftar/ Register;
  - c. Silahkan masukkan nomor HP kalian pada kolom yang telah disediakan, kemudian pilih Lanjut. Setelah itu pihak Shopee akan mengirimkan sms yang berisi kode verifikasi ke nomor HP yang kalian daftarkan tadi.
  - d. Masukkan kode verifikasi tadi pada kolom yang sudah disediakan.
  - e. Sekarang silahkan isi data yang diperlukan untuk registrasi, seperti Username dan Password (diulang 2x pada kolom dibawahnya sebagai konfirmasi). Jika sudah, pilih Lanjut.
  - f. Selesai. Akun baru Shopee telah selesai dibuat.
3. Tutorial pembuatan Akun Instagram
- a. Download dan instal aplikasi TikTok dari Google Play Store (Android) atau App Store (iOS).
  - b. Jika sudah terpasang, langsung buka dan masuk ke aplikasinya.
  - c. Ada metode login yang bisa Anda pilih mulai dari nomor hp, email, akun Google, akun Facebook, Line, Twitter hingga KakaoTalk., Silahkan Anda pilih salah satunya.
  - d. Apabila Anda memilih metode login dengan email, maka Anda akan diminta
  - e. untuk memberikan informasi tanggal lahir.
  - f. Setelah itu, klik pada menu Email dan ketikkan alamat email yang ingin digunakan untuk mendaftar TikTok > Berikutnya.
  - g. Lalu tinggal buat kata sandi dan juga username > Mendaftar. Selesai.
4. Tutorial Pembuatan Akun Instagram
- a. Buka aplikasi Instagram
  - b. Pilih 'Buat Akun', kemudian masukan nama pengguna/ username
  - c. Klik 'Selanjutnya' lalu pilih 'Buat Akun dengan Email atau Nomor Telepon'
  - d. Ketuk bagian 'Email' dan masukkan alamat email yang ingin kamu gunakan

- e. Tunggu beberapa saat hingga Instagram mengirimkan kode akses melalui email yang sudah kamu input.
- f. Masukkan 'Password' (disarankan berbeda dengan email)
- g. Klik 'Selesaikan Pendaftaran' lalu ikuti langkah selanjutnya seperti 'Temukan Teman Facebook' dan lainnya.
- h. Semuanya selesai dan kamu bisa langsung menggunakan aplikasi Instagram

#### **4. KESIMPULAN**

Berdasarkan hasil kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang telah diuraikan sebelumnya dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Dengan adanya penyuluhan dan pelatihan pembuatan dan penggunaan tentang Pemasaran Online melalui beberapa Media Sosial dan E- Commerce
2. Pendampingan dalam pembuatan dan penggunaan tentang Pemasaran Online melalui beberapa Media Sosial dan E- Commerce..

#### **DAFTAR PUSTAKA**

- Agus Aryanto Di Tengah Covid-19, Pemasaran Online dan Digital Branding Jadi Pilihan, Warta Ekonomi.co.id, Selasa, 14 April 2020. <https://www.wartaekonomi.co.id/read280988/di-tengah-covid-19-pemasaran-online-dan-digital-branding-jadi-pilihan>
- Elsa Catriana, Terpukul Corona, Ini 5 Keluhan Para Pelaku UMKM, Kompas.com, - 27/03/2020 <https://money.kompas.com/read/2020/03/27/190000026/terpukul-corona-ini-5-keluhan-para-pelaku-umkm?page=all>.
- Meilanny Budiarti Santoso, Moch. Zainuddin, Dessy Hasanah Siti Asiah Eksistensi Bisnis Online Di Masa Pandemi Covid-19: Perspektif Kognitif Sosial, Pusat Studi CSR, Kewirausahaan Sosial dan Pemberdayaan Masyarakat, Universitas Padjadjaran Jurnal Pengabdian dan Penelitian Kepada Masyarakat (JPPM), 2021
- Muhammad Idris di Kompas.com 17/04/2022 dengan judul "Digital Marketing: Definisi, Jenis, Kelebihan, dan Contohnya", Klik untuk baca: <https://money.kompas.com/read/2022/04/17/065818426/digital-marketing-definisi-jenis-kelebihan-dan-contohnya?page=all>.