

**PELATIHAN DIGITAL MARKETING :
MEWUJUDKAN MASYARAKAT INDUSTRI YANG MAMPU
MEMANFAATKAN DIGITAL SEBAGAI NEW LANDS MARKET DALAM
MEMPERLUAS PEMASARAN GITAR DESA MANCASAN**

**Siti Maryam¹, Shindy Tariska²Elshafira Dinia Yusufa³
Dian Ratnasari⁴ Dea Fitriana R⁵
Universitas Islam Batik Surakarta
stmuniba17@gmail.com, shindytariska01@gmail.com,
elshafiradinia@gmail.com
dianratnasari985@gmail.com, dhea.rhfitri@gmail.com**

ABSTRAK

Real work lectures conducted by students of the surakarta batik islamic university as a form of community service in Mancasan village, Baki Sukoharjo sub-district, this real work lecture will start on October 3, 2022 until November 3, 2022. One of the KKN work programs this time is the development of SMEs through marketplace and the target is RW 12 RT 03 because that area is the center of Mancasan guitar craftsmen. Before this socialization event was held, the KKN students made observations first in the RT12 area on guitar entrepreneurs who became the central point of balance. Implementation of community service program is carried out in a balanced manner with planning, implementation, and evaluation at the end of the program. The results that have been achieved with the socialization of MSME development through this marketplace are the addition of insights on how to market a product through the marketplace, such as how to marketing a business, how to send products, how to withdraw through the marketplace app. With this socialization, it grows the interest and knowledge of entrepreneurs to market their products through the marketplace.

Keywords: Marketplace, entrepreneurs, Marketing a Business

Abstrak

Kuliah kerja nyata yang dilakukan oleh mahasiswa universitas islam batik surakarta sebagai bentuk pengabdian masyarakat DiDesa Mancasan kecamatan Baki Sukoharjo, Kuliah kerja Nyata ini dimulai pada tanggal 3 Oktober 2022 sampai dengan 3 November 2022. Salah satu program kerja KKN Kali ini yaitu Pengembangan UMKM Melalui Marketplace dan yang Menjadi sasaran yaitu RW 12 RT 03 dikarenakan daerah itu menjadi pusat sentra pengrajin Gitar Mancasan . sebelum diadakan acara sosialisasi ini para Mahasiswa KKN melakukan Observasi terlebih dahulu diwilayah RT12 pada pengusaha Gitaryang menjadi titik pusat setra . Pelaksanaan KKN Dilakukan secara seimbang diawali dengan Perencanaan, Pelaksanaan, Serta Evaluasi disetiap Akhir Program. Hasil yang Telah dicapai dengan adanya sosialisasi Pengembangan UMKM Melalui Marketplace ini yaitu adanya tambahn wawasan bagaimana cara Marketingn Suatu produk Melalui Marketplace, seperti Bagaimana cara Marketing suatu Usaha, cara pengiriman produk, cara penarikan melalui app Marketplace . dengan adanya Sosialisasi ini

Menumbuhkan Minat dan pengetahuan para pengusaha untuk memasakan produknya melalui marketplace.

Kata Kunci: Marketplace, pengusaha , Marketing

PENDAHULUAN

Covid-19 telah menjadikan perubahan Negatif kepada para pengusaha dengan adanya perubahan negatif tersebut membuat melemahnya ekonomi suatu negara bahkan daerah. Terutama pada sektor perdagangan. setelah adanya covid-19 saat ini waktunya era-pembaruan dengan menaikkan suatu sektor terutama sektor perdagangan . dengan meningkatkan kita harus memperhatikan bagaimana kita observasi perencanaan pelaksanaan hingga evaluasi. Pada saat ini UMKM Sangat penting dalam era pembaruan ekonomi yang mengalami eonurunan sebesar 4.8% terhadap produk Domestik Bruto (PDB) (AWALI,2020). Situasi krisis ini seperti ini tentu berdampak kapada berbagai sektor perekonomian terutama UMKM, UMKM penyumbang terbesar pada PDB dan menjadi adalan terbesar penyerapan pengangguran. UMKM disini kita mencari daerah yang menjadi sentra usaha yaitu Desa Mancasan bertepatan pada Rw 12 Rt 03 yang menjadi sentra UMKM gitar Mancasan . banyaknya persaingan usaha didunia dan sekarang sudah era 4.0 dimana di era terssebut sudah menggunakan internet , jadi para pengusaha mau tidak mau harus mengikuti perkembangan jaman sekarang agar tidak tertinggal . Marketplace sendiri yaitu Pasar Elektronik yang disediakan untuk memenuhi kebutuhan barang/jasa melalui online tanpa bertatap Muka . fungsi Marketplace sendiri sangatlah membantu para pembeli dan penjual agar lebih mudah bertransaksi jualbeli . tapi dengan sistem online juga memiliki

sisi negatifnya yaitu penipuan, bahkan penipuan Merugikan banyak penjual lainne dikarekan banyakan konsumen yang tidak percaya akan pembeli lewat Online. Dengan Menumbuhkan Rasa percaya itu kembali tumbuh, para penjual dan pembeli harus melaukan transaksi jual beli melalui Marketplace, Marketplace yang sangat terpercaya dan sudah terkenal salah satunya Shopee melalui perhitungan Demografi 132,7 JutaPenduduk(85% menggunakan app shopee setiap hari), dan untuk menggunakan internet sendiri sebesar 70%). Pada tahun 2015,Shopee pertama kali diluncurkan diSingapura sebagai pasar mobile-sentris sosial pertama dimana pengguna dapat menjelajahi, berbelanja, dan menjual kapan saja. Terintegrasi dengan dukungan logistik dan pembayaran yang bertujuan untuk membuat belanja online mudah dan aman bagi penjual dan pembeli.Setelah itu Shopee yang berpusat diSingapura, melakukan ekspansike negara ASEAN lain dan membuka Shopee Indonesia, Shopee Malaysia, Shopee Thailand, Shopee Taiwan, Shopee Vietnam dan Shopee Filipina. Dan Mengapa kita memilih shopee menjadi marketplace terpilih dikarenakan Bebas Komisi, User Friendly, Adanya Garansi Shopee, Adanya seller center, bisa mengaktifkan gratis ongkir dan yang paling utama Shopee sudah mengaktifkan ekspansi sampai LuarNegeri . yang diutamakan para pengusaha selain produknya laris dipasaran lokal yaitu produknya juga terkirim sampai Manca Negara shopee juga memiliki kelebihan lainnya seperti , Kemudahan dalam menginput gamba

rprodukt yang akan dipasarkan. Bagian penjualan Shopee memiliki fitur yang memudahkan untuk melihat kapan penjual sedang menunggu pembayaran, barang apa yang harus mereka kirim, status transaksi yang sudah selesai, dan apakah sudah terjual. Anda dapat mengunggah hingga 8 gambar sekaligus. Jika ada masalah pada suatu item, konsumen dapat dengan cepat menggunakan opsi "Blocked Items" khusus. Itu membuat fungsi varian produk, yang ideal untuk menjual barang dalam berbagai warna, desain, atau ukuran, menjadi lebih sederhana. , memungkinkan pengguna untuk mengambil foto Instagram dan menambahkan hingga 18 tagar. Aplikasi ini tersedia di Playstore untuk Android dan iTunes untuk perangkat Apple. Saat ini, ada banyak inisiatif promosi yang berjalan. Tidak memiliki batasan pada produk yang akan dijual disini, Memiliki peluang yang masih sangat besar dan menjanjikan, Penjual dapat fasilitas gratis untuk mengiklankan produk setiap 4 jam sekali, selain dari yang premium/berbayar. Dengan observasi UMKM dan diadakan sosialisasi ini difokuskan untuk mengelola penjualan dan merancang strategi pemasaran melalui Marketplace dengan pemanfaatan shopee . Melalui kegiatan ini para pelaku usaha diharapkan dengan pemanfaatan Marketplace shopee dapat mengatur strategi penjualan agar dapat Meningkatkan potensi keuntungan yang lebih tinggi .

Berdasarkan data yang diperoleh dan wawancara dengan mahasiswa KKN Pengusaha Gitar Mancasan permasalahannya bagaimana cara Marketing produknya Masuk ke Pasar Online dengan beberapa penurunan seperti:

1. Virus Covid-19 telah menurunkan omset perdagangan.
 2. Kurangnya keahlian dan pengetahuan dalam penggunaan media pemasaran online
 3. Tidak ada lembaga yang memberikan panduan komprehensif untuk mengembangkan bisnis dan menghasilkan lebih banyak uang.
- Melihat Kondisi para pengusaha gitar di Desa Mancasan Mahasiswa KKN memberikan Sosialisasi Bagaimana usaha gitar kembali lagi naik ke pasaran .Manfaat diadakan Sosialisasi, diantaranya:
1. Para pengusaha akan bangkit dan ekonomi akan kembali pulih pasca adanya virus covid-19
 2. Dengan adanya sosialisasi ini akan menambah wawasan bagaimana masuk ke pasar online
 3. Masyarakat mampu melakukan kegiatan pemasaran yang berbasis online dan mengetahui bagaimana cara marketing usaha lewat online

TUJUAN

Latar belakang melaksanakan kegiatan Kuliah Kerja Nyata di Desa Mancasan Kec. Baki Kab. Sukoharjo ialah karena terdapat banyak pelaku umkm pengerajin gitar. Oleh karena itu Tim Kuliah Kerja Nyata mengadakan pelatihan digital marketing dan pendaftaran akun bisnis melalui e-commerce. Adapun tujuan khusus adalah :

1. Membentuk serta mengembangkan pelaku usaha mikro gitar di Desa Mancasan yang produktif dengan cara menguasai teknologi serta revolusi industri yang berkembang seiring dengan kemajuan zaman. Membantu pelaku usaha UMKM Gitar di

Desa Mancasan dalam mengembangkan pemahaman dan pengetahuannya tentang digital marketing.

2. Mengajarkan praktek langsung mengenai pemasaran produk digital marketing melalui e-commerce yaitu Shopee.

LUARAN

Target luaran terhadap pelaksanaan program pengabdian masyarakat yang dilakukan, diantaranya :

1. Terbentuknya pelaku usaha yang produktif
2. Pemahaman tentang digital marketing
3. Pengimplementasian penggunaan *e-commerce*

METODE PELAKSANAAN

Masyarakat dan generasi muda sasaran adalah pengusaha muda laki laki yang tergabung dalam pengrajin gitar dari Rt 3 Rw 12 Dukuh Kembangan Desa Mancasan Kec.Baki. Kegiatan dilaksanakan dalam bentuk pelatihan dan pendampingan dalam memanfaatkan market place seperti Shopee. Sosialisasi dilakukan secara tatap muka dengan sekali pertemuan. Sosialisasi dilakukan dengan koordinasi terlebih dahulu dengan pihak desa agar mendapatkan izin untuk pelaksanaannya.

Metode pelaksanaan kegiatan yang dilakukan untuk meningkatkan UMKM yakni:

1. Memberi Pelatihan dan Pendampingan

Substansi pelatihan serta pendampingan adalah memanfaatkan digital marketing dalam bidang market place Shopee. Tujuan pelatihan dan pendampingan untuk memberikan wawasan serta ilmu terhadap

generasi muda mengenai keuntungan menggunakan market place dalam memasarkan produk, sehingga mereka akan termotivasi serta terbuka pikiran dalam diri mereka untuk memanfaatkannya. Disamping itu juga diberikan materi tentang market place, pentingnya memasarkan produk secara online dan cara pembuatan akun Shopee. Pelatihan dan pendampingan ini disampaikan dalam bentuk Penyampaian materi dan Tanya jawab kepada peserta. Selain itu peserta juga dibekali dengan pelatihan pembuatan akun Shopee dan cara mengoperasikannya. Kegiatan ini ditujukan untuk memberikan ketrampilan tentang cara mempromosikan produk secara luas. Pelatihan tersebut disampaikan dalam bentuk penyampaian materi yang dilanjutkan dengan pendampingan dalam membuat akun Shopee. Pelatihan dilaksanakan sampai semua peserta mahir mempraktekkan aplikasi shopee.

2. Prosedur Kegiatan

Kegiatan pengabdian ini meliputi:

- a. Koordinasi dengan ketua RT. Kegiatan ini dimaksudkan untuk koordinasi pendataan pelaku UMKM pengrajin gitar dan kegiatan pembagian undangan. Diharapkan dengan tercapainya kesepakatan atau koordinasi jadwal dengan peserta sosialisasi, seluruh peserta sosialisasi dapat mengikuti pelatihan tepat waktu.
- b. Pelatihan dan Pendampingan Pelatihan tentang market place pemberian materi

kemudian mempraktekan cara pembuatan akun Shopee serta didampingi dalam pembuatannya oleh para mahasiswa.

3. Partisipasi Mitra

Partisipasi aktif mitra dalam pelaksanaan kegiatan ini dimulai dengan perencanaan kegiatan, penyusunan jadwal pelatihan, dan partisipasi. Partisipasi mitra akan dievaluasi. Evaluasi akan dilakukan pada saat sosialisasi selesai. Tim Mahasiswa mengevaluasi kegiatan tersebut dengan menggunakan metode observasi langsung selama dilaksanakan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Menurut observasi wawancara secara mendalam hingga survey terhadap *owners* UMKM Gitar bertempat di Desa Mancasan RT 003/ RW 012 Dukuh Kembangan, Kecamatan Baki, Kabupaten Sukoharjo, pada saat Pandemi COVID-19 penjualan atau produksi mereka menurun. Para pengusaha UMKM Gitar perlu meluaskan pemasarannya, sehingga perlu peran *digital marketing* melalui *platform online*, namun adaptasi sangat penting terutama terhadap pemasaran online. Pemanfaatan media *social* bisa mejadi sasaran untuk pemasaran suatu usaha secara lebih luas, dengan membuat para pengusaha UMKM melakukan interaksi langsung terhadap konsumen melalui fitur *chat*. Namun penggunaan *platform online* oleh para pengusaha UMKM terkadang membuat mereka bingung atau kewalahan tentang bagaimana cara menggunakan *platform online*.

Di zaman sekarang, pemasaran produk perlu media sosial agar pemasaran produknya menjadi lebih luas. Situs jejaring sosial dan bentuk

penggunaan media sosial lainnya, seperti pesan instan, memungkinkan pengguna untuk terhubung, berinteraksi, dan berkomunikasi satu sama lain. Tujuannya berfungsi untuk mendapatkan informasi secara online tentang penggunaan barang, merek, hingga produk yang berusaha menarik minat atau perhatian konsumen untuk menghasilkan pendapatan yang lebih baik. Menurut observasi wawancara secara mendalam, kami mengelompokkan mereka para UMKM Gitar di Desa Mancasan RT 003/ RW 012 menurut pemakaian *e-commerce* untuk menjalankan usaha mereka yaitu:

- a. Dalam menjalankan usaha, para pengusaha UMKM Gitar, tidak tahu terhadap cara menggunakan *e-commerce*. Para pengusaha UMKM biasanya memakai aplikasi chat seperti WhatsApp untuk menerima pesanan gitar. Kurangnya keterampilan hingga pengetahuan dalam penggunaan teknologi masa kini menjadi tantangan tersendiri oleh pelaku UMKM Gitar, serta kurangnya strategi pemasaran maupun rencana di era digital kini.
- b. Terdapat 1 UMKM Gitar yang mana telah memakai aplikasi *e-commerce* yaitu Shopee, tetapi pelaku UMKM tersebut tidak mengembangkan lebih lanjut dalam penggunaan *e-commerce* tersebut. Penyebabnya dikarenakan keterbatasan waktu dan packing serta minimnya keterampilan pada media digital.

Dengan demikian menurut hasil observasi di atas, perlu adanya solusi agar keterampilan dan pengetahuan mengenai media digital atau *e-commerce* dapat ditingkatkan oleh pelaku UMKM Gitar di Desa Mancasan RT 003/ RW 012 melalui Sosialisasi

Pengembangan UMKM Melalui Marketplace untuk mewujudkan masyarakat industry yang mampu memanfaatkan digital sebagai *new lands* market dalam memperluas pemasaran Gitar Desa Mancasan.

Persiapan

Persiapan awal terhadap pelaksanaan program pengabdian masyarakat yaitu Sosialisasi Pengembangan UMKM Melalui Marketplace, dilakukan survey terdahulu pelaku UMKM gitar di Desa Mancasan RT 003/ RW 012. Agar mengetahui berbagai permasalahan yang dihadapi oleh pelaku UMKM kami mengadakan *survey* untuk mengatasi serta member solusi yang sedang dihadapi oleh pelaku UMKM. Lalu kami melakukan pendataan agar mengetahui jumlah yang mengikuti kegiatan Sosialisasi Pengembangan UMKM Melalui Marketplace di Desa Mancasan. Peserta adalah pelaku UMKM Gitar yang masih muda sebanyak 20 orang.



Gambar 1. Survei Industri Gitar Desa Mancasan

Setelah melakukan survei di pusat industri gitar di RT 003/RW 012 di Desa Mancasan kami berkoordinasi dengan Dosen Pembimbing Lapangan yakni Dra. Hj. Siti Maryam, M.M mengenai kelanjutan program kerja

(Sosialisasi Pengembangan UMKM melalui Marketplace)



Gambar 2. Koordinasi bersama Dosen Pembimbing Lapangan

Pelaksanaan

Pembukaan Acara

Sebelum memasuki acara inti Sosialisasi Pengembangan UMKM melalui Marketplace, Dosen Pembimbing Lapangan yakni Dra. Hj. Siti Maryam memberi kata-kata pembukaan dan sambutan serta menerangkan secara ringkas apa itu digital marketing dan bagaimana cara mengembangkan UMKM di era digital kini.



Gambar 3. Pembukaan Sosialisasi Oleh Dosen Pembimbing Lapangan Pelatihan Digital Marketing Dalam proses Pelaksanaan Sosialisasi Pengembangan UMKM

Melalui Marketplace di Desa Mancasan, kami mengundang Dosen Uniba Surakarta yaitu Dr Ida Aryati S.E., M.H., M.Si sebagai narasumber dimana ahli dalam membahas bidang digital baik itu dari cara mengembangkan UMKM di era digital, prosedur dalam transaksi pasar *online*, manfaat marketplace bagi pelaku UMKM *online*, hingga strategi berjualan di era digital. Pada saat berjalannya acara sosialisasi, para pengusaha UMKM Gitar mendapatkan informasi mengenai digital marketing secara rinci dan jelas.



Gambar 4. Sosialisasi Digital Marketing oleh Narasumber Pelatihan dan Pendaftaran Akun Bisnis di E-Commerce Shopee

Sejak munculnya konsep e-commerce, perkembangan bisnis di dunia ekonomi sangat pesat, memberikan sektor ekonomi lebih maksimal dalam dunia perdagangan digital. Karena keberadaan World Wide Web, para pelaku bisnis di bidang ekonomi harus lebih memanfaatkan ide-ide dalam dunia perdagangan elektronik. Ide untuk memaksimalkan layanan digital akan muncul seiring waktu. Dalam menerapkannya, kami dengan pelaku UMKM Gitar mencoba mendaftarkan akun bisnis dengan salah satu aplikasi e-commerce. yaitu aplikasi shopee dimana aplikasi tersebut populer di kalangan anak muda saat ini.



Gambar 5. Pelatihan & Pendaftaran Akun Bisnis E-commerce Shopee

Pendampingan

Setelah materi-materi disampaikan para peserta sosialisasi langsung membuat akun jual di e-commerce shopee. Dengan memberikan sosialisasi mengenai digital marketing dan pendaftaran akun bisnis di e-commerce shopee diharapkan peserta sosialisasi akan memahami mengenai pemasaran produk di era digital. Oleh karena itu perlu pendampingan agar masyarakat paham, kami mendampingi peserta sosialisasi dengan cara mendampingi dari awal hingga akhir proses pembuatan akun bisnis di e-commerce shopee agar peserta sosialisasi tidak mempunyai kendala atau kebingungan mengenai pembuatan akun jual shopee.



Gambar 6. Pendampingan Sosialisasi

Evaluasi

Agenda evaluasi harus dilakukan sehingga perwujudan program sosialisasi pengembangan UMKM melalui Marketplace ini kami bisa mengetahui tingkat keterlaksanaannya hingga manfaat yang diperoleh oleh peserta sosialisasi. Sesudah pelaksanaan pelatihan serta pendampingan, terdapat beberapa peserta terinspirasi untuk mengembangkan usahanya melalui marketplace. Selain itu agar terwujudnya keberhasilan sosialisasi ini diadakan sesu tanya jawab dan kesan serta pesan peserta sosialisasi mengenai acara sosialisasi pengembangan UMKM melalui marketplace.



Gambar 7. Tanya Jawab Mengenai Sosialisasi

Suatu keinginan kuat untuk maju merupakan sebuah dorongan di era digital kini yang serba menggunakan teknologi, sehingga dengan pemanfaatan teknologi dan revolusi industry dapat menjadi peluang bagi pengusaha serta memperbaiki tingkat perekonomian di suatu daerah. Sosialisasi Pengembangan UMKM melalui marketplace berjalan lancar hingga media televisi MMA TV meliput acara sosialisasi ini hingga awal sampai akhir.



Gambar 8. Peliputan Media Televisi

SIMPULAN DAN SARAN

Para pelaku bisnis menggunakan strategi digital marketing untuk memaksimalkan potensi kegiatan digital marketing yang sedang dijalankan. Setiap bisnis dan UMKM memiliki strategi pemasaran digital unik yang disesuaikan dengan kebutuhan dan tujuan spesifik mereka. Pelatihan pemasaran digital melalui aplikasi e-commerce Shopee merupakan salah satu contoh bentuk pengabdian kepada masyarakat agar ilmu yang diberikan bias dimanfaatkan di era digital. Pelaku UMKM di Desa Mancasan dapat memasarkan produknya ke masyarakat umum dengan pelatihan digital marketing dari e-commerce Shopee. Dengan adanya e-commerce Shopee, UMKM dapat lebih mudah memasarkan produknya dan menjangkau lebih banyak konsumen secara fleksibel.

Saran untuk Mahasiswa agar dapat meneruskan kegiatan ini di lain tempat membantu para pelaku usaha dalam meningkatkan penjualannya dan kegiatan sosialisasi ini semoga dapat

membantu memajukan para pelaku UMKM dalam memasarkan produknya meningkatkan penjualan serta dapat membantu memulihkan perekonomian warga RT 12 RW 3 Dukuh kembangan Desa Mancasan Kec. Baki.

Saran bagi pelaku usaha dapat memanfaatkan ilmu yang telah diberikan dan diterapkan seterusnya dalam setiap memasarkan produknya.

DAFTAR PUSTAKA

- Soleha, A. R. (2020). Kondisi UMKM Masa Pandemi Covid-19 Pada Pertumbuhan Ekonomi Krisis Serta Program Pemulihan Ekonomi Nasional. *Jurnal Ekombis*, 6(2), 165-178.
- Paul, I., & Ganguly, S. (2014). Identifying Business Value From The Use Of Social Media: An Sme Perspective. *Ind. J. Sci. Res. and Tech*, 2(2). <http://www.indjsrt.com>
- Firman, M., & Halim, P. (2021) Pemberdayaan Masyarakat Melalui Digital Marketing dan Media Sosial Sebagai Media Promosi Era Pandemi Covid -19 di UMKM Panggunharjo Sewon Bantul. *Abdimas Singkerru*, Vol. 1, No. 1
- Amelia Riskita. 22 Marketplace di Indonesia Yang Paling Banyak Dikunjungi, <https://store.sirclo.com/blog/marketplace-di-indonesia/amp/> diakses tanggal 31 Oktober 2022 pukul 16.15