
PELATIHAN, PENDAMPINGAN DAN STRATEGI PENGEMBANGAN MELALUI EDUKASI PEMANFAATAN TEKNOLOGI DIGITAL DI UD. METRI PASAR BADUNG, DENPASAR

Made Ika Prastyadewi^{1,*}, I Kadek Widya Rama Ananda²

^{1,2} Universitas Mahasaraswati Denpasar, Bali, 80233, Indonesia

*Email: ika.prastyadewi@unmas.ac.id

ABSTRAK

Pemasaran adalah aktivitas dan proses menciptakan, mengomunikasikan, menyampaikan, dan mempertukarkan tawaran yang bernilai bagi pelanggan, klien, mitra, dan masyarakat umum. Pemasaran dimulai dengan pemenuhan kebutuhan manusia yang kemudian bertumbuh menjadi keinginan manusia. Setelah melakukan observasi dan wawancara terhadap pemilik UD. Metri di Pasar Badung, Denpasar. Fenomena yang saat ini yang sedang dialami oleh pelaku UMKM adalah ketidakseimbangan pendapatan dengan pengeluaran mereka, penurunan penghasilan pelaku UMKM ini karena kurangnya kemampuan pemasaran yaitu, pemanfaatan teknologi digital untuk menjual produk khususnya melalui aplikasi toko online. Selain itu belum adanya label atau logo usaha sebagai tanda pengenal dan ciri khas agar lebih mudah dikenal oleh pembeli. Disisi lain, belum adanya pemanfaatan media sosial seperti Instagram, Facebook dan Tiktok sebagai sarana pemasaran online agar jangkauan pembeli dan pangsa pasar semakin luas. Metode yang digunakan dalam kegiatan ini adalah persiapan, pelaksanaan, evaluasi. Hasil kegiatan pengabdian masyarakat ini telah tercapai 100% dan memberikan manfaat bagi perusahaan.

Kata kunci: Pemasaran, teknologi digital, penggunaan aplikasi toko online.

ANALISIS SITUASI

Bali hidup dari sektor pariwisata, sehingga adanya pandemi Covid-19 membuat Bali lumpuh di semua sektor usaha. Pengaruh pandemi virus Covid-19 cukup memberikan dampak khususnya di bidang ekonomi, seperti halnya para pelaku usaha, yang dengan menurunnya produktifitas usaha, jangankan mendapatkan keuntungan, bahkan untuk mengembalikan modal saja belum tentu bisa. Perkembangan kasus Covid-

19 di Kota Denpasar mengalami lonjakan tajam, bahkan di Kota Denpasar sempat terkena zona merah. Akibat Covid 19 ini banyak perusahaan maupun UMKM yang terkena dampaknya.

Pengabdian pada masyarakat ini diharapkan kegiatan dapat memadukan pelaksanaan Tri Dharma Perguruan Tinggi dengan metode pemberian pengalaman belajar dan bekerja kepada mahasiswa dalam kegiatan pemberdayaan masyarakat.

Salah satu kegiatan yang menambah daya kritis dan pengalaman bagi mahasiswa dalam bentuk nyata.

Melalui kegiatan Pengabdian masyarakat, mahasiswa diharapkan mampu untuk mengenal lingkungan masyarakat secara langsung dengan segala permasalahan yang terjadi. Dengan ditemukannya permasalahan, mahasiswa akan berpikir dan berusaha untuk mencari solusi atas permasalahan tersebut. Universitas Mahasaraswati Denpasar telah menerjunkan mahasiswa Pengabdian masyarakat di berbagai instansi dalam hal ini penulis memilih lokasi pelaksanaan di UD. METRI. Usaha ini merupakan usaha UMKM yang terletak di Pasar Badung Lantai 2, Kecamatan Denpasar Barat, Kota Denpasar, Perusahaan ini berdiri pada tahun 1979 yang awalnya pedagang sayur pinggir jalan yang berubah menjadi usaha sayuran dan sembako. Pada saat ini lemahnya perekonomian mengakibatkan menurunnya minat beli konsumen dan banyaknya persaingan antar pedagang, membuat pemilik harus cerdas dan cermat dalam merebut pangsa pasar. Di zaman modern ini pemasaran atau marketing sangat dibutuhkan.

PERUMUSAN MASALAH

1. Kurangnya pemanfaatan teknologi digital sebagai media tempat penjualan di aplikasi lain.
2. Tidak adanya *labeling* atau logo usaha sebagai tanda pengenal atau ciri khas dari pedagang.

3. Kurang adanya promosi digital sebagai memperkenalkan produk serta memperluas

SOLUSI YANG DIBERIKAN

1. Memberikan pelatihan, pendampingan serta strategi pengembangan edukasi informasi seperti aplikasi *Grab Mart* sebagai toko online yang memudahkan pembeli untuk membeli produk yang dijual secara online (tanpa langsung ketempat).
2. Membantu mendesain label atau logo usaha agar usaha lebih mudah dikenal banyak orang dan sebagai ciri khas dari usaha tersebut.
3. Memberikan edukasi informasi tentang keuntungan penggunaan media sosial dan membuat akun media sosial seperti *Instagram, Facebook* dan *Tiktok* sebagai sarana pemasaran online dan memperluas jangkauan pembeli.

METODE PELAKSANAAN

Metode yang digunakan dalam melakukan peningkatan penjualan melalui promosi online dan pemanfaatan online shop antara lain :

1. Persiapan

Kesiapan merupakan kombinasi dari kemampuan dan keinginan yang berbeda yang ditunjukkan seseorang pada tiap-tiap tugas yang diberikan (Martinsusilo 2009). Pada tahap ini, penulis mempersiapkan segala sesuatu yang diperlukan seperti: 1.

Mempersiapkan materi. 2. Mempersiapkan aplikasi yang akan diajarkan dan mempersiapkan sarana pendukung seperti, camera, kain background, handsanitizer, masker, dll.

2. Pelaksanaan

Menurut Wiestra, dkk (2014:12) "Pelaksanaan adalah usaha-usaha yang dilakukan untuk melaksanakan semua rencana dan kebijakan yang telah dirumuskan dan ditetapkan dengan melengkapi segala kebutuhan alat-alat yang diperlukan, siapa yang akan melaksanakan, dimana tempat pelaksanaannya dan kapan waktu dimulainya". Pada tahap pelaksanaan, penulis melakukan pendampingan belajar kepada karyawan dan pengajaran penggunaan aplikasi belanja online secara luring atau tatap muka dengan tetap mematuhi protokol kesehatan.

3. Evaluasi

Menurut Suchman yang dikutip oleh Arikunto, Jabar, & Abdul (2010), evaluasi dipandang sebagai sebuah proses menentukan hasil yang telah dicapai dalam beberapa kegiatan yang direncanakan untuk mendukung tercapainya tujuan. Pada tahap evaluasi penulis memberikan kuisisioner kepada karyawan mengenai penggunaan aplikasi belanja online untuk mengetahui tingkat pemahaman karyawan.

HASIL PENGABDIAN DAN PEMBAHASAN

Kemampuan didalam pemanfaatan teknologi digital dalam meningkatkan penjualan melalui toko online, pembuatan label atau logo dan sosial media sebagai media promosi jumlah konsumen dan mencakup masyarakat luas telah berhasil dilakukan.



Gambar 1. Sosialiasi dampak covid-19 terhadap ekonomi di Indonesia

Kegiatan ini mulai dilaksanakan pada tanggal 6 Agustus 2022 yang berlokasi di UD. Metri. Lalu program kerja ini rutin dilakukan sampai tanggal 10 Agustus 2022 yang dilaksanakan mulai pukul 10.00 – 16.00 WITA. Program kerja ini dilaksanakan untuk membuka wawasan tentang dampak pandemi Covid-19 terhadap ekonomi di Indonesia. Karena sedang mengalami penurunan dalam penjualan, maka saya berusaha menjelaskan kepada pemilik tentang hal tersebut, dan

pemilik pun bisa mengerti dan memahami keadaan yang sedang terjadi pada saat itu. Dengan kemauan serta keingin tahuan mereka tentang hal ini maka materi ini tersampaikan dengan mudah dan kegiatan ini berjalan lancar.



Gambar 2. Edukasi pentingnya penggunaan aplikasi toko online, label atau logo, dan pentingnya untuk memiliki akun sosial media dalam usaha

Kegiatan ini mulai dilaksanakan pada tanggal 11 Agustus 2022 yang berlokasi di UD Metri Lalu program kerja ini rutin dilakukan sampai tanggal 15 Agustus 2022 yang dilaksanakan mulai pukul 10.00-16.00 WITA Program kerja ini memberikan edukasi kepada pemilik tentang maksud dan tujuan dari pentingnya penggunaan aplikasi toko online label atau logo, dan pentingnya untuk memiliki akun sosial media dalam usaha.. karena pemilik yang belum paham mengenai promosi online. Jadi saya berusaha memberikan pemahaman dapat dipahami dengan mudah



Gambar 3. Melatih dan mendampingi dalam pembuatan logo sebagai pengenalan usaha

Program kerja ini rutin dilakukan sampai tanggal 21 Agustus 2022 yang dilaksanakan mulai pukul 10.00 – 16.00 WITA. Program kerja ini dilaksanakan untuk mengenalkan kepada pemilik tentang aplikasi yang bisa digunakan untuk aplikasi toko online. Dengan mengenalkan aplikasi toko online pemilik menjadi paham dan bisa menggunakannya. Pada kegiatan ini memberikan pengajaran tentang bagaimana cara mengoperasikan aplikasi toko yang berbasis online. Berbagai kesulitan pun telah dialami oleh pemilik dalam melakukan penggunaan aplikasi toko online dikarenakan kesulitan dalam menggunakan fitur yang ada dalam aplikasi. Namun dengan adanya

program ini permasalahan yang mereka alami sudah teratasi.



Gambar 4. Pendampingan dalam melakukan promosi online

Dilaksanakan pada tanggal 30 Agustus 2022 yang berlokasi di UD. Metri. Lalu program kerja ini rutin dilakukan sampai tanggal 4 September 2022 yang dilaksanakan mulai pukul 10.00 – 16.00 WITA. Kegiatan ini lebih banyak difokuskan untuk mendampingi dalam pembuatan akun sosial media dalam cara penggunaan sebagai media promosi untuk mencapai pasar yang lebih luas.

KESIMPULAN DAN SARAN

Dari pembahasan yang sudah diuraikan, terdapat beberapa kesimpulan yang bisa penulis petik, diantaranya yaitu :

1. Dengan adanya program kerja sosialisasi mengenai dampak pandemi Covid-19 terhadap Ekonomi di Indonesia ini, UD. Metri bisa membuka wawasan

tentang hal tersebut.

2. Dengan adanya program kerja sosialisasi tentang pentingnya penggunaan aplikasi toko online, label atau logo, dan pentingnya untuk memiliki akun sosial media dalam usaha. Pemilik UD. Metri bisa memahami dan mempraktikannya dengan baik
3. Dengan adanya program kerja melatih dan mendampingi dalam penggunaan aplikasi toko online untuk berjualan UD. Metri dapat meningkatkan penjualan dan memperluas jangkauan pembeli.
4. Dengan adanya program kerja melatih dan mendampingi dalam pembuatan logo sebagai pengenalan usaha pemilik UD. Metri dapat memperkenalkan usahanya dan memiliki ciri khas apa yang dijual.
5. Dengan adanya program kerja melatih dan mendampingi dalam pembuatan akun sosial media pemilik UD. Metri mengetahui bagaimana cara mempromosikan produk yang dijual melalui sosial media dan memperluas jangkauan pelanggan.

Berdasarkan pengamatan dan informasi yang diterima dari berbagai pihak, penulis mencoba memberikan saran dan pendapat yang sekitarnya dapat dijadikan bahan pertimbangan. Berkomunikasi perlu di tingkatkan agar tidak menghambat kegiatan bekerja, yang nantinya akan berpengaruh juga terhadap mitra kerja perusahaan.

DAFTAR PUSTAKA

Martinsusilo, (2009). Kesiapan merupakan kombinasi dari kemampuan dan keinginan yang berbeda yang ditunjukkan seseorang pada tiap-tiap tugas yang diberikan. Siahaan.

Lembaga Penelitian dan Pemberdayaan Masyarakat UNMAS Denpasar .(2022). *Buku Panduan KKN Alternatif Peduli Pandemi Covid-19*. Universitas Mahasaraswati Denpasar LPPM Denpasar.

LPPM. 2021. *Buku Pedoman Kuliah Kerja Nyata Peduli Bencana Covid19*. Universitas Mahasaraswati Denpasar.

Mitariani, N. W. E., & Saraswita, D. G. B. (2022). Peningkatan Kemampuan Memasarkan Produk Melalui Media Sosial Bakso Super Gile,332-337.

Wiestra, (2014). Pelaksanaan kegiatan. Jakarta.

Suchman, (2010). Pengertian evaluasi. Jakarta Barat.