

PEMBERDAYAAN MAHASISWA BISNIS DIGITAL MASUK DESA MELALUI PELATIHAN MARKETPLACE DESA

Soraya Asnusa^{1*}, Trufi Murdiani², Ambar Aditya Putra³, Wahyu Rianto⁴

^{1,2,3,4}Institut Informatika dan Bisnis Darmajaya

aya@darmajaya.ac.id^{1*}, trufimurdiani@darmajaya.ac.id², ambarputra@darmajaya.ac.id³,
wahyurianto.2012140002@mail.darmajaya.ac.id⁴

ABSTRACT

SMEs as one of the main guards on economic field, have contributed very high in providing job opportunities and employment. However, the Covid-19 pandemic has had an impact namely big disruption of technology that shifts to the use of internet technology. One of the great potentials of SMEs is in Jati Indah Village, Tanjung Bintang District, South Lampung Regency. Jati Indah Village was chosen as The 2020 National Best Village in the business environment development category.

However, SMEs in Jati Indah Village still use conventional business methods and have not utilized digital technology, including the marketplaces usage. As a solution to this problem, The Team from Digital Business Study Program provided a Training of Trainer (TOT) method that was held by lecturers to students who were then trained the SMEs actors to create marketplaces and product displays with Power Point application. The Training of Trainer socialization was intended so that the SMEs are able to take advantage of information and communication technologies.

This community service activity regarding training on the use of digital marketing, especially the marketplace, has expected to provide knowledge and understanding and to inspire the SMEs in Jati Indah Village in utilizing internet and marketplace technology as business tool.

Keywords—training, marketing, digital

ABSTRAK

UMKM sebagai salah satu garda utama dalam bidang ekonomi, telah menyumbangkan kontribusi yang sangat tinggi dalam memberikan kesempatan kerja dan lapangan pekerjaan. Namun, pandemi Covid-19 telah membawa dampak yaitu disrupsi besar terhadap teknologi yang bergeser ke penggunaan teknologi internet. Salah satu potensi besar UKM ada di Desa Jati Indah, Kecamatan Tanjung Bintang, Kabupaten Lampung Selatan. Desa Jati Indah terpilih sebagai Desa Terbaik Nasional 2020 untuk kategori pengembangan lingkungan bisnis.

Namun, UMKM di Desa Jati Indah masih menggunakan cara bisnis konvensional dan belum memanfaatkan teknologi digital, termasuk penggunaan marketplace. Sebagai solusi dari permasalahan tersebut, Tim dari Prodi Bisnis Digital memberikan pelatihan dengan skema training for trainer (TOT) dari dosen kepada mahasiswa yang kemudian mahasiswa melatih para pelaku UMKM untuk membuat marketplace dan display produk dengan Power Point. Sosialisasi dan pelatihan dengan pola TOT ini dimaksudkan agar UMKM mampu memanfaatkan teknologi informasi dan komunikasi.

Kegiatan pengabdian masyarakat mengenai pelatihan pemanfaatan digital marketing khususnya marketplace ini diharapkan memberikan pengetahuan dan pemahaman serta dapat menginspirasi pelaku UMKM di Desa Jati Indah dalam memanfaatkan teknologi internet dan marketplace sebagai penunjang bisnis.

Kata Kunci—pelatihan, marketing, digital

I. PENDAHULUAN

Perkembangan perekonomian di pedesaan tidak terlepas dari adanya kontribusi UMKM mengingat sumbangsih kelompok usaha ini sangat besar dalam hal perluasan kesempatan kerja dan penyerapan tenaga kerjanya. Namun, pandemi Covid-19 telah memukul hampir semua sektor termasuk bisnis bagi usaha menengah, kecil dan mikro (UMKM). Ditambah lagi pergerakan dunia digital dan internet yang membuat peralihan aktivitas manusia semakin cepat, sehingga menyebabkan banyak pelaku UMKM kalah saing akibat minimnya penguasaan teknologi informasi khususnya digital marketing [1].



Gambar 1. Persentase Aktivitas belanja online di Indonesia 2020

Pada gambar 1. mengilustrasikan bahwa sampai dengan Januari 2020, sebanyak 93 persen pengguna internet di Indonesia melakukan pencarian barang atau jasa secara online, 90% mengunjungi toko ritel online, 25% pengguna melakukan transaksi online via komputer atau laptop, dan 80% pengguna melakukan transaksi online melalui perangkat *mobile* seperti *smartphone* [2].

Hal ini menunjukkan bahwa potensi belanja online berkembang pesat di Indonesia dan harus diimbangi dengan pemasaran secara digital pula oleh pelaku usaha [3]. Apabila UMKM tidak dapat mengimbangi perubahan bisnis yang terjadi di era 4.0 ini, bisa jadi akan tersingkir dari peta persaingan yang semakin digital, dan bukan tidak mungkin akan gulung tikar.

Salah satu wilayah yang memiliki banyak UMKM adalah pedesaan. Variasi UMKM di pedesaan beraneka ragam. Ada yang bergerak di bidang pertanian, perkebunan, kerajinan hingga ritel. Hampir semua kegiatan bisnis UMKM di pedesaan dilakukan secara konvensional sehingga hanya mampu menjangkau pangsa pasar terbatas [4]. Hal ini mengakibatkan rendahnya penetrasi pasar pedesaan bahkan seringnya hasil potensi desa dijual melalui perantara dengan harga murah akan tetapi dijual kembali dengan harga bersaing di kota. Dimana, para pelaku UMKM di desa hanya mendapatkan margin yang kecil dan susah untuk mengembangkan usaha.

Salah satu desa yang banyak memiliki UMKM adalah Desa Jati Indah, Kecamatan Tanjung Bintang, Kabupaten Lampung Selatan. Di desa ini, potensi UMKM sangat baik. Dengan variasi bidang usaha mulai dari UMKM kerajinan pot dan bunga potong, kuliner, pertanian dan perkebunan hingga tas anyaman bambu dan sapu lidi. Pemangku Desa Jati Indah sebenarnya telah proaktif dalam pengembangan sosial ekonomi. Dibuktikan dengan terpilih menjadi desa terbaik skala nasional dalam kategori pengembangan lingkungan bisnis di tahun 2020.



Gambar 2. Penerima penghargaan sebagai Desa Terbaik Nasional dalam pengembangan lingkungan bisnis

Kendati demikian, kegiatan bisnis oleh UMKM di Jati Indah dilakukan secara konvensional dan tidak banyak yang produknya bisa menembus ke luar desa, baik di pasar nasional maupun ke kota lain di sekitar lokasinya. Permasalahan yang terjadi pada UMKM-UMKM di Desa Jati Indah adalah minimnya pengetahuan terhadap sistem bisnis berteknologi 4.0 yang sudah sangat masif diterapkan. Contohnya, masih minimnya pemanfaatan digital marketing dan *electronic commerce (e-commerce)* seperti *marketplace* [5].

Padahal pemanfaatan digital marketing dapat meningkatkan penjualan produk UMKM [6]. Karenanya, pelaku UMKM di Desa Jati Indah perlu melek teknologi, untuk itulah diperlukan sosialisasi dan pelatihan berantai seperti metode TOT dalam penggunaan teknologi informasi dan komunikasi ini.

Kegiatan pengabdian masyarakat mengenai pemanfaatan digital marketing ini telah memberikan pengetahuan dan pemahaman tentang marketplace [7] sehingga dapat menginspirasi pelaku UMKM untuk memanfaatkannya sebagai upaya digital marketing yang mendukung kemajuan bisnisnya.

II. MASALAH

Masalah-masalah yang dihadapi oleh mitra secara umum dapat dijabarkan meliputi:

1. Mitra belum terbiasa memanfaatkan internet dalam marketing padahal masyarakat yang potensial sebagai konsumen telah marak menggunakan internet sering dengan terjadinya peralihan tren aktivitas bisnis dari konvensional (*offline*) ke digital (*online*)
2. Pelaku usaha khususnya UMKM di Desa Jati Indah yang memanfaatkan digital marketing belum semuanya
3. Mitra belum yang paham bagaimana cara menampilkan produk di marketplace
4. Mitra tidak paham cara membuat infografis, foto konten yang atraktif di marketplace untuk mendukung digital marketing.

III. METODE PELAKSANAAN

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) ini untuk memberi solusi berupa pelatihan kepada mitra. Dengan target yaitu meningkatnya pengetahuan mitra tentang pemasaran digital menggunakan marketplace. Dimana pelatihan ini menggunakan model *training of trainer* (TOT) yang melibatkan mahasiswa Prodi Bisnis Digital khususnya anggota HIMA Bisnis Digital. Tim pengabdian memberikan solusi terkait penggunaan teknologi informasi. Kegiatan pengabdian yang telah dilakukan ini dibagi menjadi 3 (tiga) tahapan, yaitu:

1. Memberikan pelatihan tentang pentingnya digital marketing memanfaatkan marketplace oleh tim pengabdian dosen kepada mahasiswa.
2. Tahapan selanjutnya mahasiswa yang mempresentasikan pengetahuan dan pemahaman kepada pelaku UMKM mengenai pentingnya digital marketing bagi usaha mereka dengan didampingi dan supervisi tim pengabdian dosen.
3. Tim pengabdian mengajarkan praktik digital marketing berupa *marketplace* dengan memanfaatkan jejaring digital kepada pelaku UMKM.

Pada pelaksanaannya, materi disampaikan dengan metode penjelasan, sharing, tanya jawab, diskusi dan praktik. Pada metode penjelasan, instruktur yakni pengabdian menyampaikan materi terkait membuat tampilan visual berupa slide power point yang ditampilkan ke layar dengan alat LCD proyektor.

Modul ringkas dan alat tulis dibagikan kepada peserta kegiatan agar memiliki panduan untuk dibaca yang dapat langsung ditambahkan dengan catatan yang mereka perlukan. Instruktur dalam menyampaikan penjelasan juga memasukkan unsur *sharing* atau berbagi pengalaman atas cara menggunakan digital marketing untuk berpromosi bisnis sesuai kompetensi keilmuan pengabdian sehingga memberikan gambaran lebih jelas kepada mitra.

Pada metode praktik, peserta atau mitra membawa perangkat elektronik (laptop dan smartphone) mereka yang tersambung internet untuk sama-sama latihan praktik digital marketing. Peserta baik mahasiswa dan pelaku UMKM diajarkan bagaimana cara membuat *marketplace* melalui sistem *web*, dan menyelaraskan konten-konten yang akan di-*publish* sesuai dengan produk yang dijual UMKM.

Materi pelatihan yang dipresentasikan, terdiri atas:

1. Pelatihan pembuatan marketplace dengan memanfaatkan WordPress
2. Pelatihan mendesain infografis atraktif atas produk sehingga menarik dengan menggunakan Power Point dan Canva.
3. Pelatihan membuat foto produk dengan kamera *smartphone*.

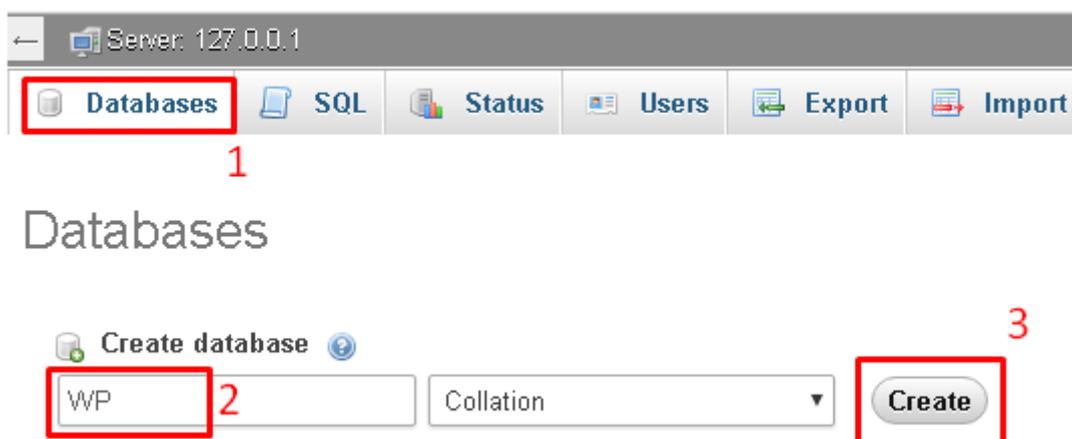
Langkah-langkah pembuatan marketplace diawali dengan membuat website menggunakan WordPress. Membuat website ini berperan penting untuk mendukung bisnis, organisasi bahkan individu. Untuk memiliki website usaha maka diperlukan untuk memiliki akun WordPress.

Pada pengabdian ini, tim melatih proses pembuatan website yang untuk dijadikan media yang berfungsi sebagai marketplace. Membuat website memanfaatkan WordPress ini diawali dengan menetapkan *niche* sampai dengan meng-install plug in.

Langkah Pembuatan Database

Langkah yang dilakukan pertama kali yaitu membuat database. Dimana sebelum menginstalasi WordPress, perlu membuat database MySQL. Selanjutnya, meng-klik tab **Database**, kemudian memasukan nama database di kolom **Create database**. Contohnya tim membuat database dengan nama **WP**.

Setelah itu menekan tombol **Create**.

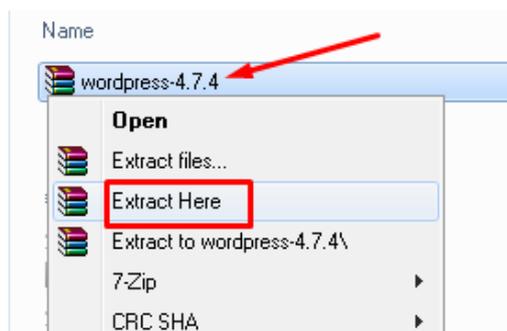


Gambar 3. Tampilan pada saat langkah pertama untuk membuat akun di Worspress yaitu proses membuat Database

Langkah Mengunduh WordPress

Langkah selanjutnya adalah mengunduh file instalasi WordPress. Setelah itu dilanjutkan dengan menyalin file instalasi WordPress ke dalam folder htdocs dengan nama,

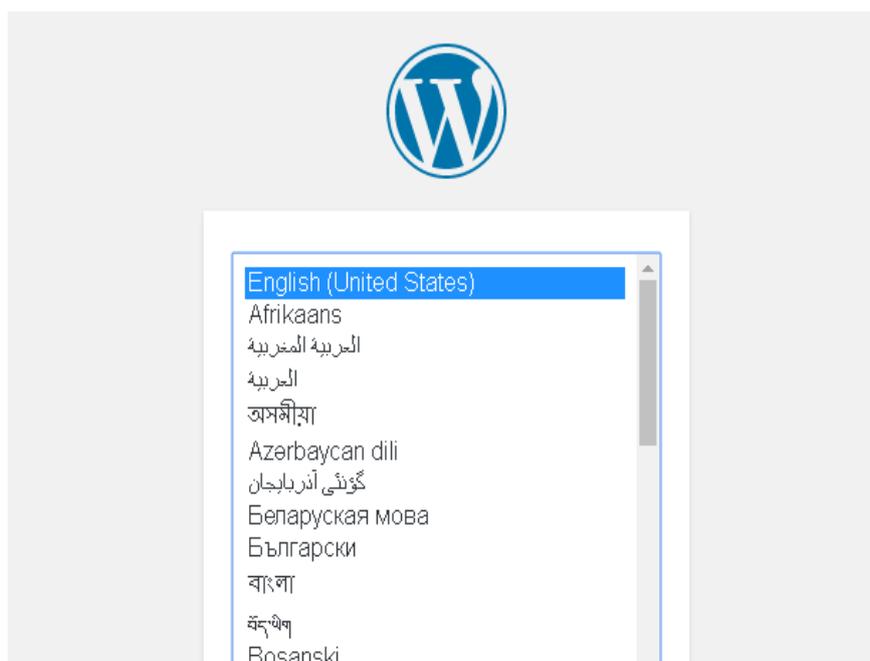
C:\xampp\htdocs. Supaya dapat meng-install WordPress di Localhost XAMPP, maka perlu mengekstraksi file menggunakan WinRAR.



Gambar 4. Tampilan pada saat proses instalasi WordPress

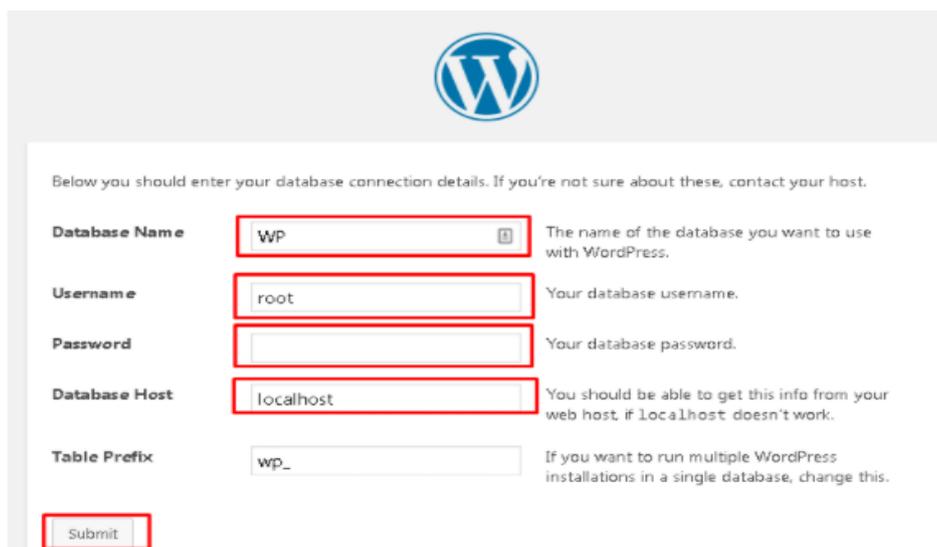
Langkah Menginstalasi WordPress

Pada tahapan berikutnya dapat meng-installasi WordPress. Dilanjutkan kemudian membuka browser, lalu menyetikkan URL yaitu <http://localhost/wp/>. Maka kemudian terlihat tampilan seperti pada **Gambar 5**. Kemudian dilanjutkan memilih bahasa. Setelah selesai dilanjutkan menekan tombol **Continue**.



Gambar 5. Tampilan pada saat proses memilih bahasa pada WordPress yang telah terinstal

Tahap berikutnya adalah menginputkan detail informasi seperti pada Gambar 6.



Below you should enter your database connection details. If you're not sure about these, contact your host.

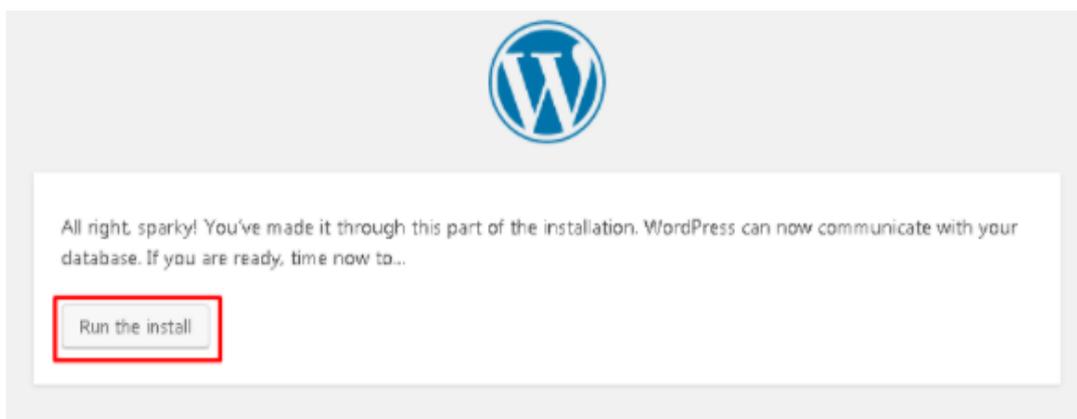
Database Name	<input type="text" value="WP"/>	The name of the database you want to use with WordPress.
Username	<input type="text" value="root"/>	Your database username.
Password	<input type="password"/>	Your database password.
Database Host	<input type="text" value="localhost"/>	You should be able to get this info from your web host; if localhost doesn't work.
Table Prefix	<input type="text" value="wp_"/>	If you want to run multiple WordPress installations in a single database, change this.

Gambar 6. Tampilan saat memasukkan detail informasi pada WordPress

Data-data yang diinput meliputi:

- Database Name: diisi dengan nama database, pada langkah ini diisi dengan **WP**.
- Username: diisi dengan **root**.
- Password: dikosongkan.
- Kemudian klik tombol **Submit**.

Selanjutnya klik tombol **Run the install**, seperti yang terlihat pada Gambar 7.



All right, sparky! You've made it through this part of the installation. WordPress can now communicate with your database. If you are ready, time now to...

Gambar 7. Tampilan untuk tahapan Run The Install

Lalu memasukkan detail mengenai web WordPress, kemudian klik tombol **Submit**.

Welcome

Welcome to the famous five-minute WordPress installation process! Just fill in the information below and you'll be on your way to using the most extendable and powerful personal publishing platform in the world.

Information needed

Please provide the following information. Don't worry, you can always change these settings later.

Site Title

Username

Names can have only alphanumeric characters, spaces, underscores, hyphens, periods, and the @ symbol.

Password

Strong

Important: You will need this password to log in. Please store it in a secure location.

Your Email

Double-check your email address before continuing.

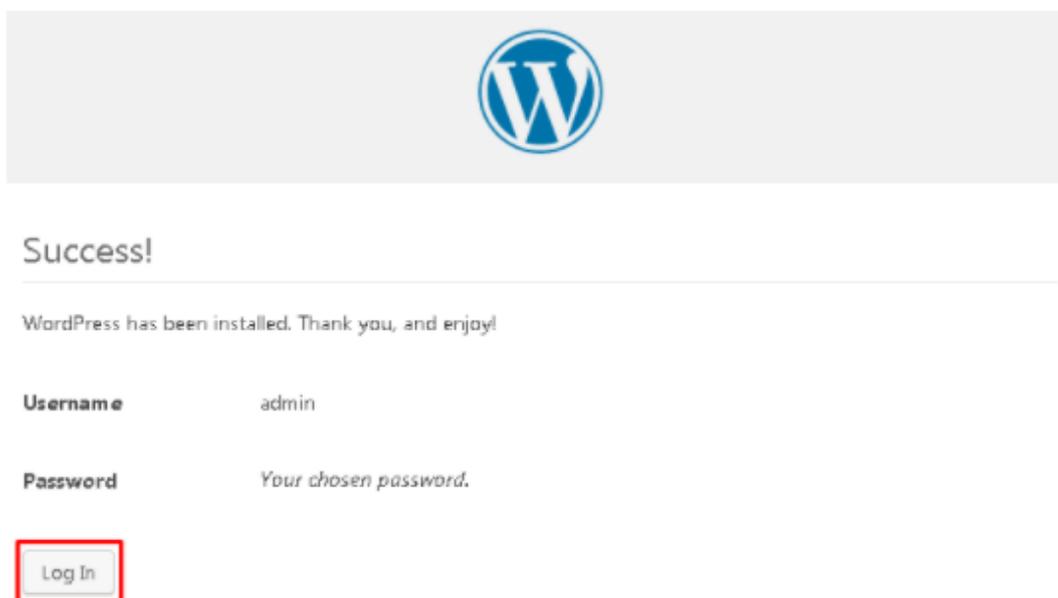
Search Engine Visibility Discourage search engines from indexing this site
It is up to search engines to honor this request.

Gambar 8. Tampilan pada saat mengisi detail informasi pengguna akun pada web Wordpress

Data mengenai web Wordpress tersebut meliputi:

- Site Title: yaitu judul utama dari website-nya
- Username: adalah username yang akan digunakan untuk login ke dashboard WordPress
- Password: password untuk dipakai login ke dashboard WordPress
- Email: alamat email aktif.

Bila proses instalasi telah berhasil, tampilan akan tampak seperti Gambar 9. Dengan display seperti ini dapat login ke dashboard WordPress yaitu klik tombol **Login** lalu memasukkan username serta password yang telah ditentukan.



Gambar 9. Tampilan dashboard pada akun WordPress yang terinstal

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat (PKM) ini adalah memberikan pembelajaran dan pendampingan untuk meningkatkan pengetahuan pelaku UMKM Desa Jati Indah, Kecamatan Tanjung Bintang, Kabupaten Lampung Selatan melalui metode TOT tentang marketplace [8] agar membantu pemasaran produk mitra.



Gambar 10. Mahasiswa Prodi Bisnis Digital memberikan materi TOT pelatihan marketplace desa kepada pelaku UMKM Desa Jati Indah

Selain itu PKM TOT ini juga telah menyosialisasikan tentang penjelasan kepada pelaku UMKM selaku mitra dalam pengabdian ini bagaimana cara memanfaatkan teknologi digital untuk membantu usaha yang sudah ditekuni selama ini, yaitu mengenai;

1. Pentingnya menguasai teknologi digital untuk mendukung usaha agar semakin dikenal lebih luas dan penetrasi pasar yang lebih lebar.
2. Bagaimana trik menampilkan produk sehingga menarik minat konsumen melalui tampilan di marketplace [9].
3. Membantu mitra dalam memasarkan/mengenalkan produknya untuk lebih dikenal lagi oleh masyarakat luas, selain masyarakat di lingkungan desa setempat juga ke kota bahkan luar provinsi.
4. Meningkatkan pengetahuan mitra dalam membuat marketplace dimana dengan memanfaatkan marketplace ini bertujuan untuk mempermudah *customer* menemukan produk pelaku UMKM mitra kegiatan pengabdian ini sehingga bisa sekaligus mempromosikan mengenai produk yang dijual.

Pengenalan teknologi digital khususnya marketplace bagi pelaku UMKM mitra sangat penting agar menjadi akrab dengan teknologi digital dan usahanya tidak tenggelam akibat terjadinya disrupsi teknologi.

Dimana, sebelumnya pelaku UMKM mitra PKM ini hanya menggunakan cara yang konvensional dalam menjual produknya dan pangsa pasarnya pun masih sangat terbatas. Maka, pengabdian dan mahasiswa menerangkan tentang pemanfaatan teknologi digital sehingga usaha mitra kami dapat dilakukan dengan memanfaatkan sarana digital dan internet.

Selain itu tim juga membantu membuat *design layout* atau perwajahan produk yang dipasarkan oleh mitra UMKM untuk di-display di marketplace. Karena pelaku UMKM merupakan kalangan pemula dalam hal penggunaan *tool* berbasis komputer maka pengetahuan tentang *men-design* produk yang diajarkan sangat sederhana dengan program dan *tool* yang simpel juga. Untuk tampilan foto produk, tim pengabdian mengajarkan dan melatih mitra UMKM memotret produk dengan *mobile phone* berbasis android. Sedangkan design dan infografis untuk tampilan atau perwajahan produk untuk marketplace, tim pengabdian mengajarkan dengan Power Point dan Canva.

Mitra sebelumnya juga pernah membuat dan meletakkan *design* produknya pada pamflet yang tersedia pada setiap tempat produk dipasarkan atau UMKM beroperasi, tapi karena masih konvensional maka tim pengabdian melatih mitra menjadi terbiasa memanfaatkan *smartphone* sebagai *mobile tool* yang mendukung usaha produk UMKM-nya. Baik untuk membuat desain maupun untuk memasarkan di marketplace.

Luaran bagi mitra sebagai hasil pendampingan pelatihan marketplace dan design infografis produk ini adalah:

1. Tampilan produk jauh lebih rapi, cantik, atraktif dari sebelumnya.
2. Infografis dan foto produk sudah ditampilkan di marketplace dari yang sebelumnya hanya ditampilkan di media yang konvensional seperti pamflet dan banner. Dan

telah menjadi konten marketing dengan templete yang bertema dan terkonsep sehingga jauh lebih menarik.

3. Jika sebelumnya UMKM Desa Jati Indah hanya memasarkan produknya kepada kalangan yang sangat terbatas, tapi dengan adanya pelatihan marketplace maka kini pemasarannya menjadi lebih luas karena sudah bisa online dan dipesan oleh customer dari berbagai wilayah.
4. Jangkauan pemasaran pun menjadi semakin luas dengan ditambahkan media digital berupa marketplace sebagai tool pendukung oleh UMKM mitra. Juga memudahkan customer dalam mencari produk dan memesannya kepada mitra tim pengabdian karena memanfaatkan marketplace [10].

Evaluasi yang dilakukan kepada mitra adalah:

1. Menampilkan produk dengan foto, gambar pendukung, penjelasan tentang produk jangan lagi hanya menggunakan gambar yang seadanya dan sederhana melainkan dengan infografis dan caption atraktif sehingga membangun brand image dan prestige.
2. Memasarkan produk dengan menggunakan marketplace dan menjual secara sistem kurir agar menghemat waktu dan biasa.
3. Meningkatkan pemasaran dan memperluas pangsa pasar hingga ke luar daerah bahkan luar provinsi karena sudah dilakukan dengan metode digital marketing.

V. KESIMPULAN DAN SARAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat berupa TOT Pelatihan Marketplace bagi Pelaku UMKM Desa yang telah selesai ini sangat penting bagi khalayak. Dimana, dalam pengabdian ini tim pengabdian membantu mitra (yaitu pelaku UMKM desa) agar problem yang selama ini dihadapi yakni penguasaan teknologi digital utamanya pemanfaatan marketplace untuk marketing produk UMKM, membangun dan mengelola marketplace berbasis web juga menyiapkan tampilan display produk yang atraktif sebagai konten marketing pada marketplace.

Dari hasil kegiatan PKM ini, saran yang dapat diberikan yaitu bahwa dalam rangka menambah wawasan pengetahuan bagi mitra yaitu pelaku UMKM di Desa Jati Indah maka perlu UMKM memanfaatkan teknologi digital berupa marketplace. Terutama, untuk membantu agar mitra dapat menjalankan bisnis secara lebih maksimal karena menggunakan internet.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] R. Felix, P. A. Rauschnabel, and C. Hinsch, “Elements of strategic social media marketing: A holistic framework,” *J. Bus. Res.*, vol. 70, pp. 118–126, 2017, doi: <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2016.05.001>.
- [2] A. Penyelenggara Jasa, *PROFIL PENGGUNA INTERNET INDONESIA 2014*. 2014.
- [3] D. Apriadi and A. Y. Saputra, “E-Commerce berbasis marketplace dalam upaya mempersingkat distribusi penjualan hasil pertanian,” *J. RESTI (Rekayasa Sist. dan Teknol. Informasi)*, vol. 1, no. 2, pp. 131–136, 2017.
- [4] “SALINAN UNDANG-UNDANG REPUBLIK INDONESIA NOMOR 11 TAHUN 2020,” 2020.
- [5] R. N. H. P. AK Putra, “Rancang Bangun Aplikasi Marketplace Penyedia Jasa Les Private,” *J. Untan*, 2017.
- [6] A. K. Putra, R. D. Nyoto, and H. S. Pratiwi, “Rancang Bangun Aplikasi Marketplace Penyedia Jasa Les Private Di Kota Pontianak Berbasis Web,” *JUSTIN (Jurnal Sist. dan Teknol. Informasi)*, vol. 5, no. 1, pp. 22–26, 2017.
- [7] K. C. Laudon and J. P. Laudon, *Management Information. Systems*, 2006.
- [8] I. P. Artaya and T. Purworusmiardi, “Efektifitas marketplace dalam meningkatkan konsentrasi pemasaran dan penjualan produk bagi umkm di Jawa Timur,” *Ekon. Dan Bisnis, Univ. Narotama Surabaya*, pp. 1–10, 2019.
- [9] W. Agustina, “Desain Kemasan dan Label Produk Makanan. UPT B2PTTG-LIPI Subang,” *Kumpulan Modul Pelatihan*. 2009.
- [10] P. E. Prasetyo, “Peran usaha mikro kecil dan menengah (umkm) dalam kebijakan penanggulangan kemiskinan dan pengangguran,” *Akmenika Upy*, vol. 2, no. 1, pp. p1-13, 2008.