

**PEMBEKALAN TEKNIK PENJUALAN PRODUK SECARA DIGITAL
UNTUK PELAKU USAHA
MIKRO KECIL MENENGAH KABUPATEN SUKOHARJO**

**TRAINING OF DIGITAL SALES TECHNIQUE FOR SMALL MEDIUM
ENTERPRISES IN SUKOHARJO DISTRICT**

Suharjanto^{1*)}, Stef Marwanto²⁾, Jarot Maryono³⁾

^{1), 2), 3)} Program Studi Teknik Elektro , Sekolah Tinggi Teknologi Warga Surakarta, Surakarta,
Indonesia

*E-mail: harjantowijaya.atw@gmail.com

ABSTRAK

Salah satu sektor bidang usaha yang menggerakkan ekonomi di pedesaan adalah Usaha Mikro kecil dan menengah (UMKM). Karena berdirinya UMKM baik berfungsi untuk mengentaskan pengangguran dalam hal ini menyedot kebutuhan akan tenaga kerja juga membantu perekonomian secara nasional. Dalam proses keberlangsungan hidup UMKM untuk menjalankan bisnisnya dengan baik dari proses penyediaan material (bahan) pembuatan, lokasi produksi, tenaga produksi, dapat berjalan dengan baik. Namun dalam salah satu faktor marketing atau pemasaran produk masih dilakukan secara manual (konvensional) dalam hal ini dilakukan secara tatap muka langsung dengan konsumen atau pembeli, sehingga segmen pasar masih terlalu sempit. Sehingga untuk memberikan salah satu solusi dari kendala di atas, Penulis bersama rekan staf pengajar / dosen jurusan teknik elektro, serta himpunan mahasiswa Jurusan Teknik Elektro (HMJTE) Sekolah Tinggi Teknologi Warga Surakarta memberikan salah satu solusi dengan mengadakan pelatihan pembekalan untuk pelaku UMKM Kabupaten Sukoharjo. Materi pelatihan untuk memberikan solusi kendala di atas penulis memberikan materi pembekalan pola teknik sistem penjualan produk secara digital untuk pelaku usaha mikro kecil menengah kabupaten sukoharjo. Proses pemasaran dan penjualan produk UMKM secara digital atau online dengan menggunakan kedua metode teknik di atas dapat menembus pasar moderen maupun pasar luar negeri. Hasil akhir dari pelatihan ini para pelaku usaha UKM/UMKM mampu menambah pengetahuan membuat nama produk (keyword) dengan baik dan familiar, serta peserta mengalami peningkatan yaitu dapat merencanakan dan membuat keyword untuk nama website yang tepat sasaran dalam arti nama website banyak dicari oleh pelanggan media digital. Para peserta sekarang dapat membuat website dengan baik untuk iklan produknya dan juga peserta mampu memasarkan produk yang dihasilkan dengan media online dengan nama website yang menarik. Peserta juga berhasil menempatkan nama website produk hasil UKM/UMKM dalam halaman utama Google dengan pencari dalam ukuran waktu 0.61 detik sebanyak 2.880.000.

Kata Kunci: konvensional, marketing, UMKM, website

Submit : 16 Juli 2020, Accepted : 18 November 2020

Publish : 24 November 2020

1. PENDAHULUAN

Marketing atau Pemasaran adalah salah satu alur dalam sistem perdagangan atau proses bisnis. Upaya peningkatan jumlah penjualan produk, para pelaku usaha berlomba lomba untuk menguasai ilmu atau strategi teknik pemasaran yang handal untuk mendongkrak di dalam penjualan produk yang dihasilkan. Pemasaran model konvensional cenderung menempatkan hasil produknya dalam *display* atau toko permanen yang ditawarkan melalui bagian penjualan secara lisan atau verbal. Dengan

demikian pemasaran secara konvensional area jangkauan untuk pembeli menjadi sempit. Sehingga, untuk mengenalkan produk yang dihasilkan juga dalam pelanggan yang terbatas.

Para pelaku usaha UKM/UMKM dalam memasarkan teknik pemasaran secara digital masih menggunakan media *Facebook* atau *WhatsApp* yang jumlah pengikutnya juga terbatas pada lingkup saudara atau teman saja. Teknik ini juga kesulitan untuk memasarkan produk tersebut secara luas. Solusi dari identifikasi permasalahan di atas, maka perlu adanya teknik pemasaran secara digital yang mampu mendekati dengan konsumen dalam jumlah yang tidak terbatas bahkan menembus pasar domestik juga pasar Internasional. Oleh karena itu, dibuat suatu sistem pemasaran dengan menggunakan media iklan melalui Website. Teknik pemasaran menggunakan media Website ini harus menguasai pengetahuan cara atau metode teknik riset memilih nama Website serta teknik menempatkan Website/Promosi pada halaman utama Google. Selain itu, strategi dalam menentukan Kata Kunci (*Keyword*) untuk bisa menempatkan Website/Promosi pada halaman utama Google harus dikuasai supaya *marketing* secara digital dapat berjalan maksimal sehingga akan didapatkan hasil penjualan produk meningkat. Konsep tentang pengabdian ini pernah dilakukan dengan model yang berbeda.

Promosi merupakan fungsi pemasaran yang fokus untuk mengkomunikasikan program pemasaran secara persuasif kepada target pelanggan atau calon pelanggan (*audience*) untuk mendorong terciptanya transaksi pertukaran antara perusahaan dengan *audience* [1]. *Website* adalah fasilitas internet yang menghubungkan alam lingkup lokal maupun jarak jauh [2]. Hal ini dikarenakan *website* berisi kumpulan halaman yang menampilkan informasi data teks, data gambar diam atau gerak, data animasi, suara, video atau gabungan semuanya baik yang bersifat statis maupun dinamis. Menurut peneliti sebelumnya bahwa penggunaan teknik *Search Engine Optimization* (SEO) lebih mudah mencapai peringkat teratas dalam penerapannya pada *website* [3].

Tujuan dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang telah dilaksanakan melalui kegiatan pelatihan dan pembekalan pola sistem penjualan produk UMKM/UKM adalah pertama membantu para pelaku UMKM untuk membentuk *market place*. Kedua membantu pelaku UMKM untuk memasarkan produk hasil produksinya ke pasar *modern* maupun pasar luar negeri. Ketiga membantu pelaku UMKM untuk memahami teknologi pemasaran atau penjualan produksi secara digital.

2. METODE

Metode dalam pola pengabdian ini yaitu metode pelatihan secara tatap muka langsung antara pengajar dengan peserta pelatihan dalam waktu 1 hari di Laboratorium R&D Jurusan Teknik Elektronika Sekolah Tinggi Teknologi Warga Surakarta. Urutan pelaksanaan kegiatan ini meliputi pertama mengajarkan teknik domain yaitu teknik membuat nama unik yang diberikan untuk mengidentifikasi nama *server computer* seperti *web server* atau *email server* yang digunakan dalam jaringan komputer atau internet. Kedua mengajarkan membuat *keyword* yang familiar serta mudah diingat. Ketiga mengajarkan teknik dalam memilih nama *website* promosi produk UKM/UMKM. Keempat mengajarkan teknik cara menempatkan nama *website* di halaman utama Google.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Program Kegiatan Kepada Masyarakat ini merupakan hasil kerjasama antara Program Studi Teknik Elektronika Sekolah Tinggi Teknologi Warga Surakarta dengan Dinas Koperasi Usaha Kecil dan Menengah Kabupaten Sukoharjo yang berlangsung di Sekolah Tinggi Teknologi Warga Surakarta. Pelaksanaan kegiatan pengabdian ini berupa

pelatihan cara membuat iklan produk UKM/UMKM dengan metoda secara tatap muka langsung antara pengajar dengan peserta pelatihan (para pelaku UKM/UMKM Kab Sukoharjo) di Laboratorium Komputer R&D Jurusan Teknik Elektronika. Gambar 1 menunjukkan pimpinan kampus Sekolah Tinggi Teknologi Warga Surakarta dengan Kepala Dinas Koperasi Usaha Kecil dan Menengah Kabupaten Sukoharjo beserta Peserta Pelatihan.

Pelaksanaan pelatihan diawali dengan presensi peserta pelatihan diteruskan pemaparan awal materi pelatihan menggunakan metode tatap muka langsung antara pengajar dengan peserta pelatihan dengan media LCD, proyektor, *sound system*, komputer, laptop seperti ditunjukkan pada Gambar 2. Tabel 1 menunjukkan peserta UKM/UMKM yang mengikuti pelatihan beserta produknya.



Gambar 1. Foto Pimpinan Kampus dengan Kepala Dinas dan Peserta



Gambar 2. Pelaksanaan Pelatihan Pengabdian

Tabel 1. Peserta UKM/UMKM yang mengikuti pelatihan beserta produknya

Nama Peserta	Jenis UKM/UMKM
Abdullah Ibnu M	Sukoharjoisme Store
Afifah Tri M	Aksesoris dan Souvenir
Andi Wibowo	Kerajinan Rotan
Anis Widya M	Spezia Wedang Rempah
Bagas Tri M	Lightstick dan Jasa Digital
Dewi Ambarsari	Handycraft
Dewi W	Jamu 3 Putri
Ellyatmi	Sosis Solo
Firdaus	Deodoran Spray
Galih P	Batik Sekar Tanjung
Hanif Abadi	Batik
Haryoko	Gram Gardium
Lilik Juariyah	Nisrina Collection Tas & Souvenir
Lindwati	Herlins Collection
Nur Mustofa	Bakery
Nuryanto	Ternak Lele dan Magot
Poedyoko	Percetakan Map raport K13
Rina Wijayaten	Produk Batik Melati Wijaya
Romiyah	Kue dan Tart SRB
Sri Rejeki	Makanan Kering
Sriyanti	Difakit Minuman
Sulardi	Barang Antik/Lawasan
Sulastri	Jamur Krispi Anak Ragil
Suratno	Atmo Barokah
Tien Pitoyo	Mie Throprak Mbak Tien
Tresni Hidayati	Kripik Tresni
Triyono	Peyek Lombok Ijo
Umi Listiyani	Fashion Aurora Hijab
Uswatun K	Berkah Snack Ubi Madu
Zakki Ryan	Zakki Niki Craft

Pelaksanaan pelatihan ini dimulai dengan memberikan pemaparan singkat memberikan latar belakang tentang kenapa pelatihan untuk pelaku UKM/UMKM harus dilakukan. Kegelisahan dari para pelaku usaha UKM/UMKM mengenai kesulitan dalam mengenalkan produk kepada masyarakat secara luas dikarenakan *marketing* hanya dijalankan secara *offline* atau manual. Sehingga, pangsa pasar yang dikuasai sangat sempit. Selain itu, bagaimana para pelaku UKM/UMKM untuk membentuk sebuah *market place* dan juga bagaimana para pelaku UKM/UMKM untuk memasarkan produk hasil produksinya ke pasar *modern* maupun pasar luar negeri.

Setelah menampung apa yang menjadi pertanyaan dan permasalahan dari para peserta, selanjutnya dilakukan pelatihan untuk menjawab permasalahan di atas. Metode tatap muka langsung ini menjadi metode yang terbaik, karena dengan metode tatap muka secara langsung hubungan secara personal antara pengajar dengan peserta lebih menyatu sehingga materi pelatihan mudah untuk disampaikan. Pertanyaan dari peserta tentang materi pelatihan bisa cepat ditanggapi secara cepat dan tepat.

Pelaksanaan pengabdian selanjutnya adalah memberikan pemaparan tentang teknik domain yaitu semacam teknik membuat nama unik yang diberikan untuk mengidentifikasi nama *server computer* seperti *web server* atau *email server* yang digunakan dalam jaringan komputer atau internet. Teknik domain ini memberikan efek yang sangat signifikan kepada pengguna atau pelanggan yang mencari nama *server* tanpa mengingat angka atau istilah menjadi IP (*Indeks Protocol*). Metode teknik domain dapat membuat *keyword* yang familiar serta mudah diingat. Teknik dalam memilih nama *website* sangat menentukan dalam keberhasilan promosi produk UKM/UMKM. Sehingga, teknik memilih nama *website* dapat dimulai dengan melakukan riset kata kunci, untuk mendapatkan kata kunci nama *website* yang bagus dan tepat sasaran.

Iklan merupakan pola membuat *keyword* untuk nama produk, teknik strategi pemasaran/promosi produk yang dihasilkan secara digital (*online*). Teknik metode riset dilakukan untuk memilih nama *website* untuk nama usaha, serta teknik menempatkan promosi pada halaman utama Google.

Teknik dalam memilih nama *website* sangat menentukan dalam keberhasilan promosi produk UKM/UMKM. Teknik memilih nama *website* dapat dimulai dengan melakukan riset kata kunci untuk mendapatkan kata kunci nama *website* yang bagus dan tepat sasaran. Teknik urutan membuat nama/domain juga *keyword* adalah sebagai berikut:

1. Membuat nama yang menimbulkan energi *positif thinking* supaya nama produk atau *tagline* selalu terekam dipelanggan.
2. Siapkan atau pastikan tema bisnis serta produksinya sehingga arah atau target siapa pembeli maupun area pemasaran atau sasaran yang dituju bisa tepat.
3. Siapkan nama domain anda 5 – 10 kata supaya mudah diingat (contoh jamur renyah.com)
4. Nama domain mudah diketik seperti “jamur renyah.com” sehingga dengan metode teknik domain akan dihasilkan nama *website* yang familiar atau disebut *brand* produk.

Teknik *keyword* ini menjadi metode paling ampuh untuk membuat *brand*/nama produk melalui *website* yang terkenal dan mudah diingat. Hasil akhir dari pelatihan ini para pelaku usaha UKM/UMKM mampu menambah pengetahuan membuat nama produk (*keyword*) dengan baik dan familiar, serta peserta mengalami peningkatan yaitu dapat merencanakan dan membuat *keyword* untuk nama *website* yang tepat sasaran dalam arti nama *website* banyak dicari oleh pelanggan media digital. Para peserta sekarang dapat membuat *website* dengan baik untuk iklan produknya dan juga peserta mampu memasarkan produk yang dihasilkan dengan media *online* dengan nama *website* yang menarik. Peserta juga berhasil menempatkan nama *website* produk hasil UKM/UMKM dalam halaman utama Google dengan pencari dalam ukuran waktu 0.61 detik sebanyak 2.880.000.

4. SIMPULAN

Kegiatan Pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat sudah berlangsung dengan baik. Manfaat yang didapatkan dari pengabdian kepada masyarakat ini adalah peserta dapat membuat nama dari hasil produk pelaku UKM/UMKM yang dibuat dengan kata *keyword* yang menarik dalam *website* sehingga lebih mudah dikenal dan paling banyak dicari di halaman utama Google. Nama *website* produk hasil UKM/UMKM yang sudah dibuat oleh peserta pada halaman utama Google dapat mencapai sebanyak 2.880.000 pencarian hanya dalam ukuran waktu 0.61 detik. Dengan demikian, permintaan akan produk jadi meningkat sehingga penjualan secara *marketing digital* dapat mendekati pada *market Place*.

UCAPAN TERIMA KASIH

Terima kasih yang sebesar besarnya kami haturkan kepada Kepala Dinas Koperasi UKM Kab.Sukoharjo beserta staf, juga kepada Ketua Sekolah Tinggi Teknologi Warga Surakarta, rekan rekan Dosen Teknik Elektronika Sekolah Tinggi Teknologi Warga Surakarta, serta HMJ Jurusan Teknik Elektronika, seluruh peserta pelatihan juga pada pihak (individu atau organisasi) yang telah berjasa dalam membantu pengabdian.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] H. Ali, "Marketing, Cetakan Pertama, Media Pressdindo," ed: Yogyakarta, 2013.
- [2] L. Hakim and U. Musalini, "Cara Cerdas Menguasai Layout, Desain dan Aplikasi Web," *Jakarta: PT Elex Media Komputindo*, 2004.
- [3] D. Edi and V. R. Sjöfyan, "2. Sistem Informasi Penyewaan Properti Berbasis C2C," *Jurnal Sistem Informasi*, vol. 7, 2015.