

Peningkatan Pengetahuan Digital Marketing UMKM Warga Rawa Badak Melalui Aplikasi Instagram

Irma Nuraini^{1*}, Bambang Eko Samiono¹

¹Jurusan Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Al-Azhar Indonesia, Indonesia
Komplek Masjid Agung Al-Azhar, Jl. Sisingamangaraja, Kebayoran Baru Jakarta, 12110
Email penulis Korespondensi: irmacaheb@gmail.com

Abstrak

Digital marketing adalah salah satu cara untuk mempromosikan dan menjual produk yang dilakukan melalui media internet. Manfaat yang didapat bagi para mitra UMKM dengan adanya digital marketing adalah menjangkau lebih banyak konsumen dari semua wilayah yang terkoneksi dengan internet. Permasalahan yang ada pada mitra UMKM di Kelurahan Rawa Badak mereka kesulitan untuk berkembang karena kurangnya pemahaman mengenai digital marketing dalam mempromosikan produknya secara online. Melihat permasalahan yang dihadapi oleh para mitra UMKM, solusi yang diberikan oleh tim KKN berupa materi ataupun edukasi mengenai manfaat digital marketing dan cara mempromosikan produk secara online melalui aplikasi instagram. Mitra UMKM yang ada Kelurahan Rawa Badak Utara menjual mulai dari junk food, healthy food, cemilan ringan, makanan berat dan minuman. Selain itu, ada beberapa mitra yang menjual beberapa bahan pokok makanan. Jumlah mitra UMKM yang ikut serta dalam program KKN ini ada 11 UMKM. Pelatihan yang diberikan oleh tim KKN berupa pemaparan presentasi power point lalu sesi tanya jawab mengenai materi yang sudah diberikan. Mengenai evaluasi yang sudah dilakukan adanya peningkatan usaha 50% oleh para mitra UMKM di Kelurahan Rawa Badak dan mitra UMKM tersebut sangat antusias oleh materi mengenai digital marketing sebagai media pemasaran secara online untuk meningkatkan penjualan mereka.

Kata kunci: pemasaran digital, instagram, pelaku usaha mikro kecil menengah

1. PENDAHULUAN

Pengaruh pandemi virus Covid-19 memberikan dampak yang sangat besar para pelaku UMKM, dengan menurunnya produktifitas usaha. UMKM mengalami pengurangan aktivitas karena adanya kebijakan pembatasan interaksi sosial yang mengakibatkan banyak UMKM yang tidak dapat memaksimalkan keuntungannya Pandemi Covid-19 ini menimbulkan sektor perekonomian menurun. Salah satunya pelaku UMKM yang berada di Kelurahan Rawa Badak Utara. Sebagian besar penduduk disana merupakan pelaku UMKM yang sangat kesulitan mendapatkan penghasilan. Oleh karena itu, salah satu strategi yang dapat memaksimalkan keuntungan UMKM di tengah pandemi Covid-19 ini adalah dengan cara

memanfaatkan strategi pemasaran digital khususnya melalui aplikasi Instagram.

Instagram salah satu media jejaring sosial yang dapat dimanfaatkan sebagai media pemasaran. Melalui instagram produk barang atau jasa ditawarkan dengan meng-upload foto atau video singkat, sehingga para calon konsumen dapat melihat jenis-jenis barang atau jasa yang ditawarkan. (Yeri Tri, K 2019) Adapun fitur dari dari aplikasi instagram yaitu adanya penayangan iklan bagi setiap pelaku usaha yang ingin memasarkan produknya dan dikenal lebih luas para pengguna Instagram. Fitur Instagram ini dikenakan biaya yang sangat minim. Namun, hal tersebut dapat sebanding dengan feedback yang didapat oleh banyak pengguna instagram yang akhirnya mengunjungi profil atau akun bisnis pelaku UMKM yang memasang iklan disana dan

dari hal tersebut tentu saja dapat menarik minat para konsumen.

Selain itu, salah satu cara yang dapat dilakukan mitra UMKM untuk memasarkan produknya agar jangkauannya lebih luas lagi yaitu dengan Endorsment. Endorsment adalah proses memasarkan suatu barang yang dilakukan oleh seseorang atau influencer yang memiliki banyak pengikut pada akun sosial mediana. Selain itu Endorsment salah satu bentuk komunikasi pemasaran yang efektif terutama bagi UMKM yang sedang menjalankan usahanya. (Delavira Rahmalia, 2017). Dimana mitra UMKM ini harus mengeluarkan biaya promosi dan biaya yang dikeluarkan tersebut berbeda-beda tarif nya. Semakin bagus feedback seseorang dalam meriview suatu produk maka semakin mahal tarif yang dikenakan. Feedback yang dirasakan dapat berupa bertambahnya pengikut pada akun bisnis dan bertambahnya penjualan yang sangat berpengaruh pada omzet.

Adapun beberapa kendala yang dihadapi para mitra UMKM Kelurahan Rawa Badak, diantaranya:

a) Kurangnya pengetahuan mengenai digital marketing:

Pandemi Covid-19 sangat membawa dampak yang besar bagi para mitra UMKM terutama mitra UMKM pada Kelurahan Rawa Badak. Mitra UMKM menginginkan usahanya berkembang dan dapat meningkatkan penjualannya. Permasalahan yang terjadi pada mitra UMKM Kelurahan Rawa Badak adalah kurangnya kemampuan dan pengetahuan dalam memanfaatkan teknologi serta platform digital untuk memasarkan produknya. Para mitra UMKM belum memahami bagaimana cara menggunakan teknik pemasaran yang tepat dalam hal mengelola usahanya. Pemasaran yang dilakukan oleh para mitra UMKM Kelurahan Rawa Badak hanya sekedar dari mulut ke mulut, selain itu UMKM hanya mengandalkan pendistribusian produknya ke beberapa warung ataupun toko kecil. Cara tersebut tentunya tidak begitu efektif dikarenakan adanya keterbatasan lokasi yang bisa dijangkau, serta sedikitnya konsumen yang mengetahui produk UMKM serta tempat untuk membeli produk tersebut. (Delavira Rahmalia, K 2017).

b) Kurangnya pengetahuan mengenai cara memasarkan produk melalui aplikasi instagram

Permasalahan yang ada pada mitra UMKM Kelurahan Rawa Badak adalah para mitra belum paham mengenai cara memasarkan produknya secara online melalui aplikasi Instgram, hanya saja para mitra tersebut menjualnya produknya secara offline atau berdagang disekitar perumahan masing- masing. Mitra UMKM Kelurahan Rawa Badak ini kurangnya pengetahuan dan pemahaman mengenai pemasaran melalui aplikasi Instagram dari mulai pendaftaran akun bisnis, cara membuat iklan hingga manfaat yang didapat dalam memasarkan produknya melalui aplikasi Instagram.

Mengenai permasalahan yang dihadapi oleh para mitra UMKM Kelurahan Rawa Badak, maka tim KKN akan memberikan materi atau edukasi untuk para mitra UMKM mengenai pentingnya menggunakan platform digital untuk mengembangkan usaha para mitra UMKM ditengah pandemi Covid-19. Selain itu, tim KKN akan menjelaskan bagaimana cara mendaftar akun bisnis, cara membuat iklan, serta manfaat yang didapat dengan memasarkan produk melalui aplikasi Instagram. Tujuan akhir yang ingin dicapai adalah: adalah agar para mitra UMKM dapat dengan mudah menjangkau usaha yang dijalankan dengan luas dan mampu menerapkan cara mempromosikan usahanya melalui platform digital.

2. METODE

Pelaksanaan pengabdian masyarakat pada Kelurahan Rawa Badak ini dilakukan selama 37 hari yang di mulai dari tanggal 18 Desember 2021 sampai dengan 22 Januari 2022, dengan 5 kali pertemuan secara offline dan 5 Kali secara online. Pelaksaaan akan dilakukan di kediaman Bapak Sudaryono selaku ketua RW 009 Kelurahan Rawa Badak setempat dan di Kantor RW setempat, sedangkan acara yang dilaksanakan online dengan menggunakan media Platform zoom meeting

Berikut hasil dari observasi yang dilakukan dalam merancang program kerja berupa edukasi dan pelatihan bagi para pelaku UMKM Kelurahan Rawa Badak Utara, sebagai berikut:

Tabel 1. Metode Pelaksanaan

Waktu	Kegiatan	Luaran
1 kali (offline)	Persiapan Program yang akan dilaksanakan	Memutuskan program yang akan dilaksanakan
1 kali (offline)	Pembukaan Kegiatan KKN di Kelurahan Rawa Badak Utara	Sambutan Pembukaan Kegiatan KKN dan perangkat desa
1 kali (offline)4 kali (online)	Workshop dan Webinar Edukasi, Mempromosikan Usaha Melalui Aplikasi Intagram	Memberikan materi dan sesi tanya jawab tentang mempromosi kanusaha melalui aplikasi instagram terkait cara pendaftaran akun bisnis, cara membuat iklan dan manfaat menggunakan iklan pada aplikasi Instagram
1 kali (online)	Webinar Evaluasi Pembelajaran dari kegiatan KKN dan kepuasan mitra	Sesi tanya jawab tentang edukasi dan pelatihan yang telah diberikan, serta memberikan kuesioner untuk survey kepuasan mitra
1 kali (offline)	Penutupan Kegiatan KKN di Kelurahan Rawa Badak Utara	Ucapan terimakasih dari tim KKN kepada perangkat desa dan para UMKM di Kelurahan Rawa Badak Utara

Metode pelaksanaan kegiatan yang diterapkan dapat dijelaskan sebagai berikut:

a. Metode Wawancara

Dilakukan dengan cara mengumpulkan data melalui wawancara yang dilakukan melalui tanya jawab secara langsung dengan para mitra UMKM Kelurahan Rawa Badak Utara.

b. Metode Workshop

Melakukan perkumpulan dengan para mitra UMKM dan membahas kegiatan yang akan dijalankan.

Alat dan Bahan

Alat dan bahan untuk memecahkan masalah yang dihadapi para mitra UMKM Kelurahan Rawa Badak adalah mempersiapkan presentasi power point untuk memaparkan materi yang ingin disampaikan oleh tim KKN, jaringan internet baik, dan aplikasi instagram untuk mitra UMKM melakukan tata cara membuat akun bisnis dan membuat iklan pada aplikasi instagram

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Persiapan Program

Kegiatan Kuliah Kerja Nyata (KKN) yang dilaksanakan secara langsung di wilayah RT 008 RW 009 Kel. Rawa Badak Utara, Kec. Koja, Jakarta Utara dan di hari berikutnya melalui aplikasi zoom meeting dikarenakan kebijakan pemerintah dalam mencegah adanya penyebaran Covid-19. Oleh karena itu, pelaksanaan Kuliah Kerja Nyata (KKN) ini lebih banyak dilakukan melalui aplikasi zoom meeting. Pelaksanaan ini dilaksanakan oleh para mitra UMKM di wilayah RT 008 RW 009 Kel. Rawa badak Utara, Kec. Koja, Jakarta Utara. Adapun 14 (empat belas) mitra UMKM yang ikut serta dalam kegiatan Kuliah Kerja Nyata (KKN). Hasil Pelaksanaan program kerja yang dilaksanakan di wilayah RT 008 RW 009 Kel. Rawa Badak Utara, Kec. Koja, Jakarta Utara baik secara langsung maupun melalui aplikasi zoom meeting yaitu memberikan materi atau mengedukasi mengenai cara mempromosikan usahanya melalui aplikasi Instagram terkait cara pendaftaran akun bisnis, cara membuat iklan dan manfaat menggunakan iklan pada aplikasi Instagram.

Berikut nama-nama peserta mitra UMKM Kelurahan Rawa Badak yang ikut serta dalam Program KKN ini adalah sebagai berikut:

Tabel 2. Peserta Mitra UMKM

Nama	Jenis UMKM
Nur Cahyanti	Gas dan Galon
Juana	Mie dan Gorengan
Sumami	Pecel Ayam
Ina	Toko Kelontong
Herlina	Frozen Food
Ida Rahmawati	Sosis Bakar
Nuraeni	Aneka Minuman
Saini	Makanan Ringan
Ainun Fuadah	Makanan Ringan
Juani	Kelapa Muda
Sutiah	Nasi Uduk
Suryanto	Ayam Bakar
Elvina Sari	Makanan Ringan
Purwo Andika	Rumah Makan Padang



Gambar 1. Peserta Mitra

Adapun pemberian hadiah kepada mitra UMKM terkait tanya jawab materi yang sudah disampaikan oleh tim KKN diperlihatkan pada Gambar 2 sebagai berikut:



Gambar 2. Peserta Mitra

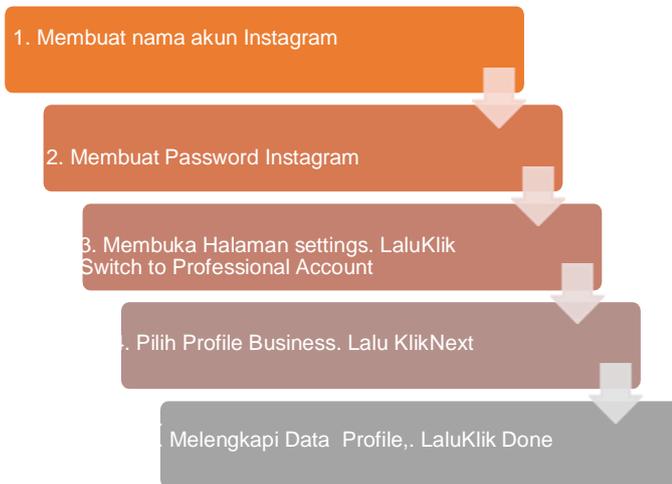
Pelaksanaan Workshop

Workshop I: Mengetahui Pentingnya Menggunakan Digital marketing untuk Memasarkan Produk

Workshop ini dilaksanakan secara offline di sekitar di Kelurahan Rawa Badak. Materi yang dipaparkan mengenai pentingnya menggunakan digital marketing dalam memasarkan produk UMKM. Dalam pertemuan ini, ada beberapa kegiatan yaitu memaparkan presentasi power point, dan melakukan sesi tanya jawab. Adapun materi yang diberikan mengenai manfaat digital marketing yang memungkinkan para mitra UMKM dapat memasarkan produknya. Digital marketing adalah pemasaran yang menggunakan perangkat elektronik/internet dengan beragam taktik marketing dan media digital dimana mitra UMKM dapat dengan mudah berkomunikasi dengan para calon konsumen melalui internet. Manfaat yang didapat dari digital marketing adalah meningkatkan penjualan dari suatu produk bisnis dan menjangkau lebih banyak sasaran customer karena akses digital marketing dapat menjangkau semua wilayah yang terkoneksi dengan internet. Antusias para pelaku UMKM adanya keberhasilan pada program ini dengan adanya perubahan yang signifikan pada masing-masing usaha yang mereka jalani. Selain itu, mereka terlihat antusias mengenai materi yang sudah disampaikan untuk mereka terapkan dan untuk memperdalam pengetahuan tentang memanfaatkan digital marketing untuk memasarkan produk pada UMKM.

Workshop II: Mengetahui cara memasarkan produk melalui aplikasi instagram. Workshop ini dilaksanakan online dengan aplikasi zoom meeting tanggal 16 Januari 2022 dimana materi yang disampaikan mengenai cara membuat akun bisnis, cara membuat iklan, dan manfaat yang didapat menggunakan aplikasi Instagram.

Adapun program pelatihan mengenai cara membuat akun bisnis pada aplikasi intagram, diperlihatkan pada Gambar 3 sebagai berikut:



Gambar 3. Cara Membuat AkunInstagram

Program pelatihan selanjutnya adalah bagaimana cara membuat iklan pada aplikasi instagram, diperlihatkan pada gambar 4 sebagai berikut:



Gambar 4. Cara Membuat Iklan Instagram

Materi yang diberikan sangat bermanfaat untuk para mitra UMKM. Dengan adanya materi ini, para mitra dapat dengan mudah mempraktekan cara membuat akun bisnis dan membuat iklan pada aplikasi Instagram. Memanfaatkan aplikasi instagram ini, para mitra UMKM dapat dengan mudah bertambahnya penjualan yang sangat berpengaruh pada omzet mereka. Adapun pada gambar 5 dan 6 diperlihatkan, sebagai berikut:



Gambar 5. Sesi Pelatihan Online



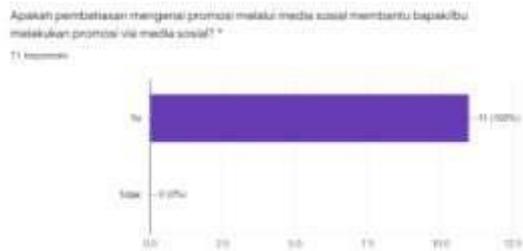
Gambar 6. Sesi Pelatihan Offline

Evaluasi

Evaluasi merupakan metode yang diterapkan oleh tim KKN untuk menarik kesimpulan dan mendapatkan feedback akan hasil dalam pengabdian masyarakat ini. Evaluasi yang dilakukan meliputi:

Evaluasi Kepuasan:

Evaluasi kepuasan ini dilakukan dengan cara membagikan link survey yang dapat peserta isi mengenai kepuasan peserta terkait materi yang sudah diberikan. Pada program KKN ini adapun kegiatan yang sudah dilaksanakan melalui kegiatan offline dan online melalui aplikasi zoom meeting adanya pemaparan presentasi power point mengenai manfaat digital marketing dan tata cara memasarkan produk melalui aplikasi instagram. Dari 11 mitra UMKM yang mengisi kuesioner, seluruh responden menganggap bahwa promosi melalui media sosial sangat membantu untuk meningkatkan UMKM para mitra. Adapun pada gambar 7 diperlihatkan, sebagai berikut:



Gambar 7. Tanggapan responden mengenai promosi melalui media sosial

4. KESIMPULAN

Pelaksanaan KKN yang melibatkan mitra UMKM Kelurahan Rawa Badak berjalan dengan baik dengan adanya peningkatan usaha para masing-masing mitra UMKM dengan berjalan melalui platform digital. Kegiatan ini dilaksanakan secara offline dan online melalui aplikasi zoom meeting. Kegiatan yang dilakukan berupa pemaparan presentasi power point mengenai manfaat digital marketing dan tata cara memasarkan produk melalui aplikasi instagram. Tujuan adanya program ini untuk mengajak para mitra UMKM memanfaatkan kecanggihan teknologi yang ada di zaman sekarang, yang dimana sangat dibutuhkan pada masa pandemi Covid-19 ini dan dijadikan media penting dalam berjualan dengan melalui online.

UCAPAN TERIMA KASIH

Apreiasi dan terima kasih kami ucapkan untuk para mitra UMKM Kelurahan Rawa Badak Utara, Kecamatan Koja, Jakarta Utara, para mahasiswa, dosen pembimbing universitas Al- Azhar Indonesia serta LP2M UAI yang telah memberikan pendanaan untuk kegiatan ini dalam bentuk Grant Abdimas tahun 2022 hingga kegiatan ini bisa diimplementasikan dengan baik.

DAFTAR PUSTAKA

- Delavira Rahmalia, K (2017). Efektivitas Penggunaan Endorsement oleh Online Shop Giyomi di Media Sosial Instagram
- Jatnika, S., Aprilianto, T., & Prasetyo, B. P. T. (2017). E-Marketing Dengan Media Jejaring Sosial Untuk Peningkatan Omzet Penjualan. Seminar Nasional Sistem Informasi (SENASIF) (Vol. 1, No. 1, pp. 646-654).
- Latief, Nurahmah (2019). “Pengaruh Media Sosial Instagram Terhadap Omzet Penjualan Handphone Pada Dp Store Makassar” Skripsi. Universitas Negri Makasar.
- Mursito, H. (2020). Sosial Media Sebagai Upaya Peningkatan Penjualan Produk Ukm (Studi Kasus di SMESCO Jakarta). *Pekobis: Jurnal Pendidikan, Ekonomi, dan Bisnis*, 4(2), 41-47
- Yeri Tri, K (2019). Pemanfaatan Media Sosial Instagram Pemasaran Minuman di Banjarbaru (Jurnal Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik)
- <https://merchant.id/productivity/apa-itu-digital-marketing-2/> (diunduh pada tanggal 24 Februari 2022)
- <https://tekno.kompas.com/read/2018/11/09/18270017/cara-memakai-6-fitur-instagram-untuk-mendongkrak-bisnis?page=all> (diunduh pada tanggal 24 Februari 2022)