

PELATIHAN DIGITALISASI UMKM DAN PEMBUATAN AKUN E-COMMERCE

Farid Fadilah, Lusiana Rahmatiani

Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Buana Perjuangan

Karawang Jl. H.S Ronggowaluyo Telukjambe Timur Karawang

Email : mn19.faridfadilah@mhs.ubpkarawang.ac.id

lusiana.rahmatiani@ubpkarawang.ac.id

Abstrak

Tujuan Kegiatan Pelatihan digitalisasi Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) serta pembuatan akun E-Commerce Pupuk Organik adalah membantu masyarakat UMKM Desa Jatiwangi dalam menyelesaikan masalah yang dihadapinya dalam upaya mengembangkan usaha, mulai dari aspek produksi maupun manajemen usaha hingga yang terutama adalah dalam segi pemasaran berbasis digitalisasi UMKM yang diharapkan akan tercipta kemandirian secara ekonomi dan meningkatnya pendapatan usaha mereka. Target Khusus dalam kegiatan Pelatihan digitalisasi UMKN serta Pembuatan akun E-Commerce. Pelatihan digitalisasi UMKM dan pembuatan akun E-Commerce dilaksanakan pada tanggal 25 Juli 2022 sampai 26 Juli 2022. Pelatihan dan pembuatan akun E-Commerce ini ditujukan untuk UMKM Pupuk Organik, Desa Jatiwangi, Kecamatan Jatisari. E-Commerce yang dibuat diantaranya Akun Shoppe dan Instagram. Diharapkan dengan adanya Pelatihan digitalisasi UMKM serta Pembuatan akun E-Commerce ini akan terbentuk masyarakat yang berwirausaha secara inovatif dalam proses pemasaran, Mandiri dan tanggap terhadap permintaan pasar sehingga akan memberikan kontribusi yang positif terhadap masyarakat dan lingkungannya.

Kata kunci: : Usaha Mikro Kecil Menengah, E-Commerce.

Pendahuluan

Kuliah Kerja Nyata (KKN) adalah salah satu bentuk pengabdian kepada masyarakat yang dilakukan oleh mahasiswa secara interdisipliner, institusional, dan kemitraan sebagai salah satu wujud dari Tridharma perguruan tinggi. Berdasarkan hasil observasi Yang dilakukan oleh Mahasiswa KKN Universitas Buana Perjuangan Karawang di Desa Jatiwangi Kecamatan Jatisari , dengan program kerja yang akan dilaksanakan sesuai dengan tema KKN yaitu “Inovasi dan digitalisasi UMKM Menuju Masyarakat Mandiri” Dengan dilaksanakan program KKN ini diharapkan dapat meningkatkan kreatifitas masyarakat Desa Jatiwangi.

Seiring dengan Kemajuan teknologi yang tidak dapat dihindari dalam kehidupan saat ini karena kemajuan teknologi akan berjalan sesuai dengan kemajuan ilmu pengetahuan. Setiap inovasi diciptakan untuk memberikan manfaat positif, memberikan banyak kemudahan, serta memberi cara baru dalam melakukan aktivitas bagi kehidupan manusia. Digitalisasi bisnis sudah menjadi salah satu strategi untuk dapat menjangkau pasar yang lebih luas. Dengan adanya teknologi dan jangkauan pasar yang lebih luas maka muncul yang disebut dengan Digital Marketing. Hal ini dapat didefinisikan sebagai kegiatan marketing, termasuk branding, yang menggunakan berbagai media berbasis web. Digital marketing merupakan pemasaran dengan menggunakan penerapan teknologi secara digital

Tujuan dilaksanakannya pelatihan digitalisasi bisnis UMKM adalah untuk membantu pelaku UMKM di desa Jatiwangi yang salah satunya yaitu pupuk organik. Adapun permasalahan mitra adalah kurangnya pengetahuan dan wawasan mitra seputar bisnis online. Maka dari itu kami berusaha untuk melakukan suatu pelatihan dan pembuatan media akun E – Commerce sebagai penunjang kegiatan bisnis pada UMKM Pupuk Organik. Berdasarkan hal tersebut Kegiatan ini berusaha untuk merumuskan strategi pengembangan digitalisasi UMKM guna mendukung perkembangan UMKM serta sebagai bahan masukan bagi pelaku UMKM dalam menerapkan digitalisasi dalam proses bisnisnya.

Metode

Metode yang digunakan yaitu melakukan pendekatan langsung kepada pelaku UMKM. Pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat pada bagian Pelatihan Digitalisasi UMKM dilakukan melalui kerjasama dengan masyarakat dan diskusi mengenai produk yang akan dipasarkan melalui E-Commerce. Kegiatan ini dilaksanakan oleh Pemilik Usaha Pupuk Organik, di Desa Jatiwangi. E-Commerce yang dipakai pada kegiatan ini adalah Berdasarkan 6 golongan E-Commerce yang tersedia tersebut, maka Shopee dan Instagram termasuk dalam

Business to consumer (B2C), dimana jenis E-commerce ini, menjual produk kepada konsumen, seperti toko Online.

Waktu pelaksanaan kegiatan kerja ini di lakukan pada salah satu pelaku UMKM yang berada di desa jatiwangi Kecamatan Jatisari. Kegiatan ini dilaksanakan Sejalan dengan masa pelaksanaan KKN per tanggal 01-31 juli kegiatan ini dilaksanakan di dua minggu pertama pelaksanaan kegiatan KKN. Minggu pertama dilaksanakannya observasi UMKM dan analisis permasalahan pada UMKM lalu di minggu kedua dilakukannya tahapan pelatihan digitalisasi dan pembuatan E-commerce.

Hasil Penelitian dan Pembahasan

Di desa jatiwangi terdapat sebuah UMKM Pupuk Organik pada Bagian Produksi Pupuk Organik, yang pengolahannya dilakukan langsung oleh pemiliknya. dengan menggunakan 28 bahan bahan alami yang berasal dari tumbuh-tumbuhan dengan takaran yang sudah di tentukan dengan cara di fermentasi kurang lebih selama 4 hari lalu dikemas menggunakan botol aqua setelelah Melihat pengolahan-pengolahan tersebut, membuat penulis bertanya terkait dengan pemasaran yang dilakukan oleh pemilik usaha tersebut. Hal ini karena melihat banyaknya stok produk pupuk yang terdapat dietalase penjualan, yang dirasa terkendala dalam hal pemasarannya atau pemasaran yang dirasa kurang baik sehingga menyebabkan Stok pupuk bertambah namun penjualan menurun. Setelah mencari tahu lebih dalam ternyata permasalahan yang terjadi yaitu pada metode penjualannya. Dimana, pada metode pemasaran yang digunakan saat itu merupakan metode pemasaran konvensional. Pemasaran konvensional adalah salah satu jenis pemasaran yang dilakukan secara langsung (Non-Online), sehingga pembeli mendatangi langsung sipenjual secara tatap muka dan sebaliknya.

Melihat beberapa keuntungan yang didapatkan dari Pemasaran Online atau Digital Marketing, membuat penulis berprogres untuk menjalankan program kerja dengan Pelatihan Digitalisasi UMKM dan Pembuatan Akun E-Commerce sebagai jalan terbaik untuk mengatasi permasalahan pasar dari produk-produk yang telah diciptakan. Sehingga penjualan produk kelak akan lebih mudah dan lebih efisien serta efektif. Pada Pelatihan Digitalisasi yang dilaksanakan di Desa Jatiwangi, Kecamatan Jatisari, Kabupaten karawang menerapkan langsung proses pembuatan account media sosial dan e commerce yang akan digunakan untuk memudahkan masyarakat khususnya pada pemilik usaha Pupuk Organik yang ada di Desa Jatiwangi. berikut merupakan tahapan dan langkah pembuatan account Email, Shopee Dan Instagram.

a. Pembuatan Email

Langkah 1

Pengisian data

Gambar 1 Pengisian data

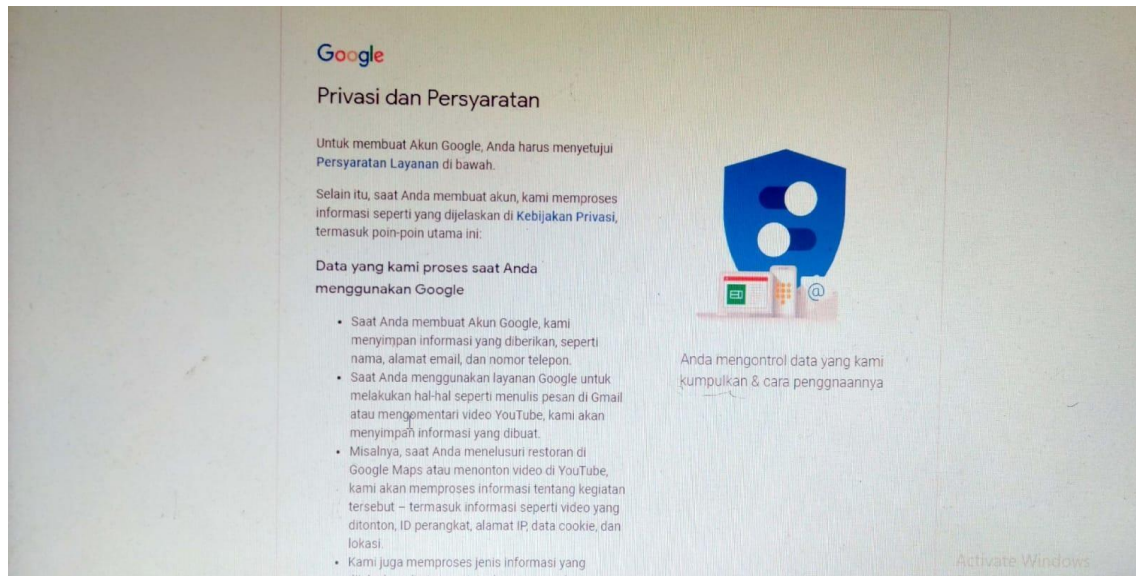
Langkah 2

Pengisian Informasi Pribadi

Gambar 2 Pengisian Informasi Pribadi

Langkah 3

Menyetujui Syarat dan Ketentuan

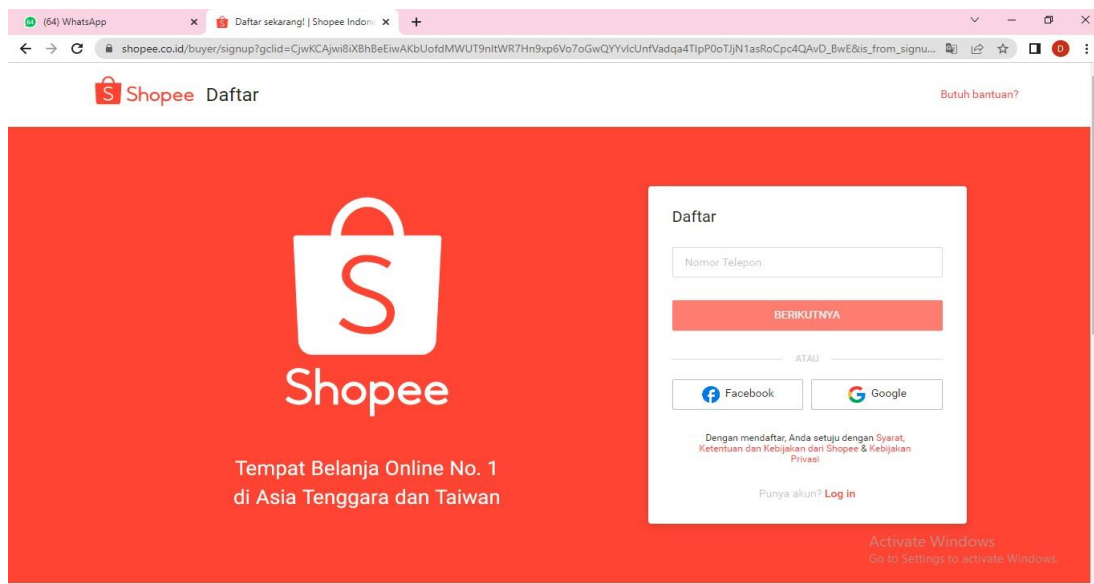


Gambar 3 Menyetujui Syarat dan Ketentuan

b. Pembuatan account Shopee

Langkah 1

Pengisian Data Diri



Gambar 4 Pengisian Data Diri

Langkah 2

Pengisian Profil account

Gambar 5 Pengisian Profil Account

c. Pembuatan account Instagram

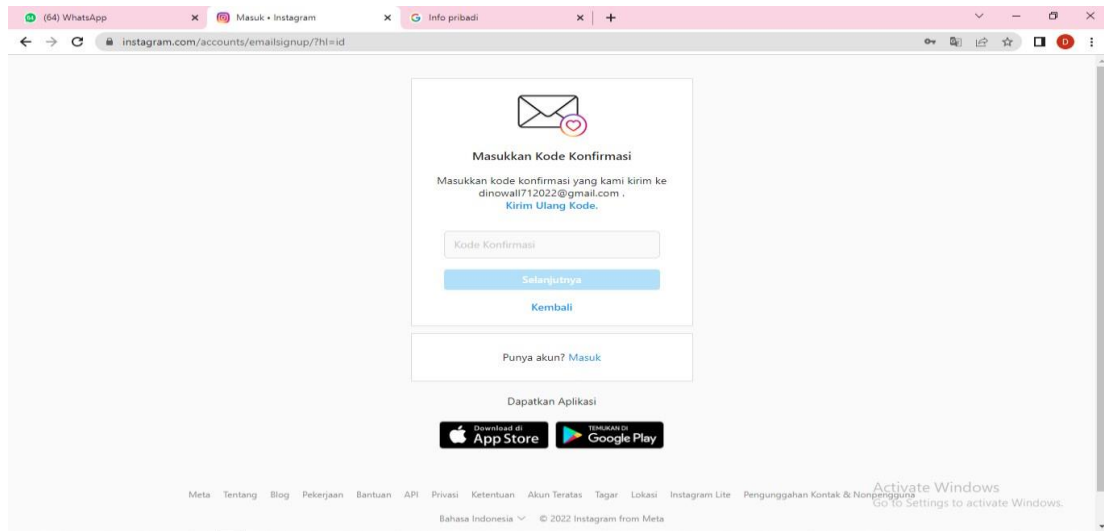
Langkah 1

Pengisian data diri

Gambar 5 Pengisian data diri

Langkah 2

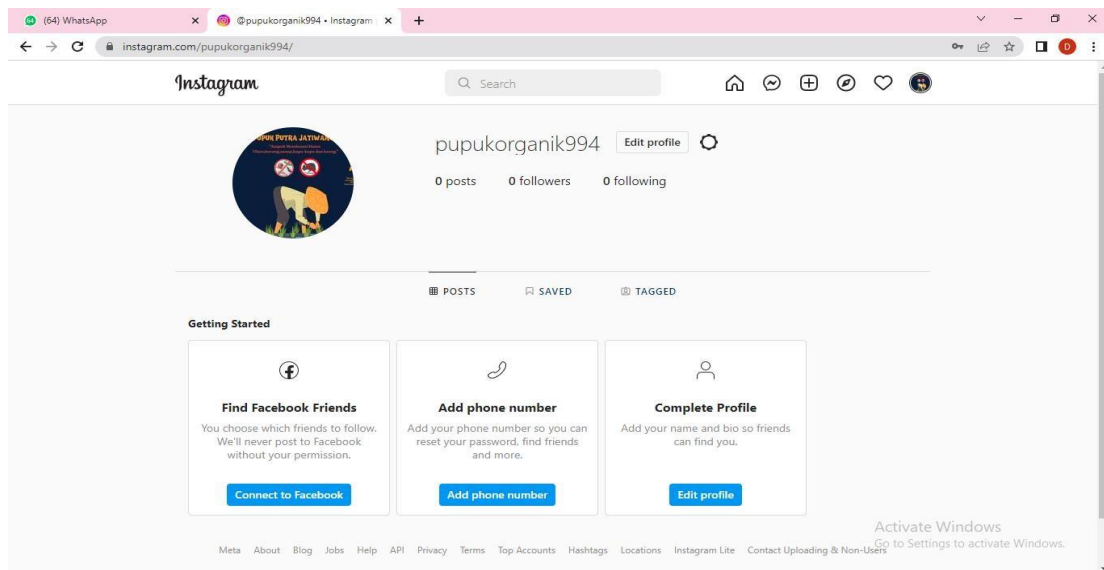
Memasukan kode verifikasi



Gambar 6 Memasukan kode verifikasi

Langkah 3

Selesai



Gambar 7 Selesai

Dari beberapa fitur dan keuntungan yang ditawarkan oleh E-Commerce kepada konsumen, maka E-Commerce sangat membantu sekali dalam melakukan promosi jual beli produk organik desa Jatiwangi yang dijalankan oleh bapak udin, Adanya pelatihan dan pembuatan E-Commerce maka dapat membantu dalam pemasaran produk dan justru lebih memberikan nilai tambah serta menghemat beberapa biaya proses pemasaran. Kemudian dari beberapa fitur dan keuntungan yang ditawarkan oleh E-Commerce kepada konsumen, maka E-Commerce juga sangat membantu sekali dalam melakukan promosi jual beli produk.

Karena E-Commerce dapat merambah dunia pasar lebih luas, dan juga dapat memberikan kemajuan usaha yang dijalankan. Pelatihan digitalisasi UMKM dan pembuatan akun E-Commerce inipun masih kami pantau terkait dengan perkembangannya, dan menjadikan perbandingan dengan penjualan offline.



Gambar 8 Pelatihan digitalisasi UMKM dan Pembuatan akun E-Commerce

Kesimpulan

Pelatihan digitalisasi UMKM dan pembuatan akun E-Commerce dilaksanakan pada tanggal 25 Juli 2022 sampai 26 Juli 2022. Pelatihan dan pembuatan akun E-Commerce ini ditujukan untuk UMKM pupuk organik, Desa Jatiwangi Kecamatan Jatisari. E-Commerce yang penulis buat diantaranya Shopee dan Instagram dimana jenis E-Commerce ini, menjual produk kepada konsumen. Seperti toko Online. Berdasarkan 6 golongan E-Commerce yang tersedia, maka Shopee Instagram termasuk dalam Business to consumer (B2C), dimana jenis ecommerce ini, menjual produk kepada konsumen. Seperti toko Online.

Dari beberapa fitur dan keuntungan yang ditawarkan oleh E-Commerce kepada konsumen, maka E-Commerce sangat membantu sekali dalam melakukan promosi jual beli produk organik desa Jatiwangi yang dijalankan oleh bapak udin. Adanya pelatihan dan pembuatan E-Commerce maka dapat membantu dalam pemasaran produk dan justru lebih memberikan nilai tambah serta menghemat beberapa biaya proses pemasaran. Kemudian dari beberapa fitur dan keuntungan yang ditawarkan oleh E-Commerce kepada konsumen, maka E-Commerce juga sangat membantu sekali dalam melakukan promosi jual beli produk.

Karena E-Commerce dapat merambah dunia pasar lebih luas, dan juga dapat memberikan kemajuan usaha yang dijalankan. Pelatihan digitalisasi UMKM dan pembuatan akun E-Commerce inipun masih kami pantau terkait dengan perkembangannya, dan menjadikan perbandingan dengan penjualan offline.

Rekomendasi

Diharap kedepannya desa dapat membantu para pelaku UMKM lainnya mengenai pelatihan digitalisasi dan penggunaan akun E-Commerce. Untuk pupuk organik desa jatiwangi. Agar pemasaran produk pupuk organik lebih efektif.

Daftar Pustaka

Idah, Y. M., & Pinilih, M. (2020). *Strategi Pengembangan Digitalisasi UMKM*.

Prosiding Seminar Nasional Dan Call for Papers “Pengembangan Sumber Daya Pedesaan Dan Kearifan Lokal Berkelanjutan IX,” 9(1), 195–204.

Kenneth J, Laudon, Jane P. Laudon. 1998. *Sistem Informasi Manajemen: The Digital Firm, International Edition*. New Jersey. Pentise Hall International Inc.