

Pelatihan Sukses Berbisnis Online Memajukan Perekonomian Masyarakat Melalui Pemasaran Online Putat Jaya Surabaya

**Mochammad Ilham Faris Baladraf¹, Guruh Sembodo², Luluk Ulfah
Hasanah³, Anang Pramono⁴**

¹²³⁴Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya

ABSTRAK

Banyaknya kemudahan dan fungsi dari penggunaan media digital, mendorong masyarakat atau pengusaha, untuk memanfaatkan media digital tersebut pada setiap kegiatan. Fungsi lain dari penggunaan media digital meliputi : branding, sharing, promosi, maupun marketing. Perkembangan teknologi informasi dan internet juga berpengaruh besar terhadap perkembangan di bidang promosi produk.. Untuk mencapai tujuan tersebut, kegiatan ini dilaksanakan dengan metode workshop dalam bentuk penyampaian materi, diskusi dan praktik penggunaan digital marketing. Pengabdian masyarakat ini difokuskan kepada warga Putat Jaya Surabaya. Dengan adanya kegiatan ini, warga diharapkan akan lebih memahami pentingnya penggunaan media internet untuk meningkatkan daya saing usaha. Sebagian besar peserta memberikan tanggapan positif terhadap pelaksanaan kegiatan ini.

KATA KUNCI : *Internet, Digital Marketing, Pelatihan, Pengabdian Masyarakat*

1. PENDAHULUAN

UKM *Online* atau *Online Entrepreneur* sudah ramai sejak 10 tahun terakhir dan juga tidak ketinggalan *platform* dan acara untuk toko online yang telah diadakan. Namun timbul dan tenggelam seolah tidak begitu jelas arahnya. Munculnya *marketplace* merupakan salah satu ciri dari perkembangan teknologi yang semakin berkembang. Perubahan inilah yang harus diadopsi oleh seluruh *online entrepreneur*.

Pada dasarnya, situs *marketplace* bukan pondasi dasar untuk berbisnis *online*, akan tetapi hanya sebagai saluran pemasaran. *Website* toko *online* yang dapat berfungsi untuk transaksi *online* tetap merupakan dasar dari bisnis *online*. Pada era transformasi digital sekarang ini, UKM-UKM berpeluang besar untuk lebih cepat mengembangkan bisnis mereka. Namun hal ini harus dilakukan dengan praktik terbaik.

Peluang untuk mengembangkan program UKM yang sudah berjalan saat ini ada di beberapa RW di Putat Jaya. Produk UKM dari warga sudah dikelola oleh Dolly Saiki Point, yaitu salah satu wadah untuk produk yang sudah melalui tahap seleksi dan kualifikasi secara kualitas, kemasan, harga dan terutama proses produksi. Tujuan dari program ini diharapkan dapat membantu dan meningkatkan program warga RW III dan XI kedepannya.

Pada umumnya perusahaan atau pelaku usaha dalam menjalankan kegiatan usahanya tentu berkeinginan untuk membuat produknya laku terjual. Dalam hal ini, perusahaan akan menghadapi persaingan yang ketat, sehingga perlu melakukan strategi pemasaran yang tepat. Menurut Kotler dan Keller (2012) pemasaran merupakan kegiatan yang bertujuan untuk menciptakan pasar akan suatu produk. Strategi pemasaran atau bauran pemasaran (*marketing mix*) meliputi 4 hal, yaitu : *Product, Price, Place, Promotion*. Contoh strategi pemasaran konvensional yang diterapkan dari dulu hingga sekarang misalnya iklan, *direct marketing*, dan *sales promotion*. Ketiga contoh tersebut bukan berarti tidak bermanfaat lagi di masa sekarang, namun perusahaan tentunya perlu mempertimbangkan media baru dan strategi baru agar pemasaran menjadi lebih efektif dan efisien.

Dari uraian di atas, Divisi Kewirausahaan (KWU) sangat tertarik untuk mengadakan program pengabdian masyarakat yaitu pelatihan yang sesuai dalam kegiatan untuk memulai atau mengembangkan usaha warga yang sudah ada. Salah satunya mengenai bagaimana cara- cara untuk sukses berbisnis *online*, yang kami beri nama kegiatan “**Pelatihan Sukses Berbisnis Online: Memajukan Perekonomian Masyarakat Melalui Pemasaran Online Putat Jaya Surabaya**”. Berdasarkan latar belakang masalah di atas dan untuk memperjelas pokok pembahasan pada pelaksanaan kegiatan ini,

masalah yang dihadapi mitra dapat dirumuskan sebagai berikut: Pertama, keterbatasan pengetahuan tentang *internet* dan dunia digital. Kedua, Peluang usaha yang ada relatif terbatas. Ketiga, keterbatasan akses pasar bagi kelompok usaha dan keempat kurangnya kemampuan untuk melakukan promosi produk, baik di faktor biaya maupun tentang bentuk promosi yang menarik. Dari masalah yang teridentifikasi, maka dapat dirumuskan masalah yang hendak diselesaikan dalam pengabdian pada masyarakat adalah bagaimana meningkatkan daya saing warga Putat Jaya Surabaya melalui penggunaan *internet* dan *digital marketing*.

2. METODE

Untuk mencapai tujuan pengabdian, kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan dengan metode pelatihan. Dengan metode ini kegiatan dilakukan dalam bentuk penyampaian materi, diskusi, simulasi, dan praktik penggunaan *digital marketing*. Rancangan pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini sebagai berikut.

1. Memberikan pemahaman dan pengetahuan mengenai *internet* dan *digital marketing*.
2. Memberikan pelatihan untuk memanfaatkan media digital sebagai sarana untuk menentukan strategi pemasaran yang efektif dan efisien.

Luaran dari kegiatan ini adalah warga Putat Jaya Surabaya mampu memanfaatkan *internet* dan media digital dalam rangka membangun strategi pemasaran yang lebih efektif dan efisien sehingga usaha yang dirintis mampu menghadapi persaingan di pasar global.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelatihan ini diadakan di Balai RW 3 Surabaya. Lokasi tepatnya berada di Jalan Putat Jaya no.25, Kecamatan Sawahan, Kelurahan Putat Jaya, Kota Surabaya. Alasan pemilihan lokasi adalah karena balai RW ini berada dekat dengan pemukiman warga yang terfokus dengan produk UKM. Kegiatan pengabdian ini dilakukan dalam tiga tahap yaitu (1) Prakegiatan, diisi dengan diskusi, (2) pelaksanaan kegiatan, meliputi penyampaian materi, (3) Pasca kegiatan, berupa evaluasi dalam bentuk pertanyaan interaktif maupun penilaian (tanggapan) terhadap materi yang telah disampaikan.

Tahap prakegiatan ini dilakukan untuk melihat dan mengetahui pengetahuan peserta terhadap materi *digital marketing*. Ada

beberapa tanggapan, namun sebagian besar peserta menyatakan belum pernah mempraktikkan langsung *digital marketing* dalam kegiatan usahanya. Kebanyakan dari peserta hanya memasarkan produknya dengan cara konvensional.



Gambar 1 Peserta Kegiatan



Gambar 2 Peserta Kegiatan

Tahap pelaksanaan kegiatan diawali dengan penyampaian materi tentang *digital marketing*. Beberapa hal yang dijelaskan oleh pemateri adalah tentang definisi *internet*, cara menggunakan dan keuntungan *digital marketing*, maupun pondasi yang harus dipegang teguh bagi seorang marketer. Kegiatan berikutnya adalah simulasi membuat foto produk menggunakan studio mini handmade agar lebih menjual ketika di iklankan di *marketplace* maupun sosial media). Sesi ini disambut antusias oleh peserta, karena mereka bisa mempraktikkan langsung bagaimana cara foto produk

Sesi berikutnya adalah pemberian motivasi berwirausaha bagi peserta. Hal ini bertujuan untuk memperkuat jiwa kewirausahaan para peserta yang sebagian besar adalah mahasiswa. Berdasarkan fakta atau temuan sebelumnya, diketahui bahwa masih banyak peserta yang berorientasi bisnis jangka pendek. Mereka belum mempunyai *roadmap* bisnis jangka panjang atau kedepannya. Mereka masih sekedar mengikuti arus dan perkembangan bisnis sesuai dengan apa yang dijalankan orangtuanya. Belum ada

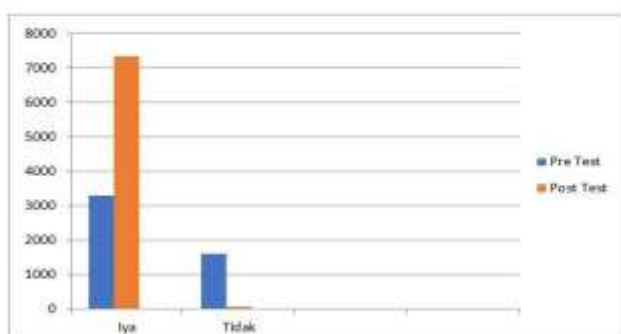
daya kreativitas untuk mengembangkan bisnis secara *online*.



Gambar 3 Penyampaian Materi



Gambar 4 Penyampaian Materi



Gambar 5 Tabel Hasil Pre test Post test

Dari hasil pre test dan post test pada grafik diatas yaitu penjelasannya sebagai berikut : Warna biru menunjukan pre test yang mana pada jawaban Iya sebelah kiri. Dari berbagai pertanyaan yang mungkin warga belum tahu sebelumnya dan menurut mereka jawaban Iya itu sudah sesuai dengan jawaban yang benar. Dan jawaban tidak tentunya sesuai pertanyaan yang mereka ketahui jawabannya sebelum mereka mendapatkan materi dari pemateri tentang pelatihan sukses berbisnis online. Setelah penjelasan dari pemateri berlangsung, warga antusias menanggapi materi tersebut, sehingga pada pembagian dan pengisian post test, warga jauh lebih memahami pertanyaan tersebut dan mengetahui dengan benar jawaban dari

pertanyaan-pertanyaan tersebut. Dari penjelasan ini dapat ditarik kesimpulan bahwa warga mampu memahami dengan baik dari materi pelatihan sukses berbisnis online yang dilaksanakan oleh mahasiswa KKN Untag Surabaya.

Melalui pelatihan ini diharapkan nantinya peserta dapat meningkatkan penghasilan dan daya saing usahanya dalam bisnis global. Agenda pasca kegiatan diisi dengan evaluasi. Evaluasi dilakukan dengan membagikan kuisisioner berupa pertanyaan interaktif tentang materi yang disampaikan. Terbukti sebagian besar peserta mulai paham dan mengetahui tentang materi yang sudah disampaikan.

Di akhir kegiatan diadakan acara ramah tamah sekaligus pembagian konsumsi bagi pemateri dan juga peserta. Di waktu ini pula, pemateri melakukan diskusi kecil dengan beberapa peserta yang belum sempat menyampaikan pertanyaan maupun pengalamannya dalam bisnis karena keterbatasan waktu.

4. KEIMPULAN DAN SARAN

4.1 Kesimpulan

Kesimpulan yang dapat diambil dari pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah:

1. sebagian besar peserta pelatihan belum mengetahui tentang *digital marketing*,
2. jiwa kewirausahaan peserta pelatihan masih perlu ditingkatkan lagi, karena sebagian besar dari mereka hanya berorientasi bisnis jangka pendek,
3. dengan adanya kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini, peserta pelatihan memperoleh pengetahuan lebih tentang *digital marketing*.

4.2 Saran

Saran yang dapat dipertimbangkan adalah perlu lebih sering diadakan pelatihan tentang *digital marketing*, baik secara kualitas maupun kuantitas peserta. Perlu juga dibentuk lembaga yang bisa menaungi atau mendampingi pengusaha muda dan warga Putat Jaya agar mampu bersaing dalam kegiatan usahanya untuk menghadapi pasar global.

5. DAFTAR PUSTAKA

Kotler, Philip and Keller Kevin Lane. 2012. *Principles of Marketing: 14th Edition*. Prentice Hall. New Jersey.

Widyaningrum, Premi Wahyu
& Wira Bharata.2016.
*Workshop Internet Dan Digital
Marketing: Untuk
Meningkatkan Daya Saing
Pada Kelompok Pengusaha
Muda Ponorogo.* Ponorogo

