



PELATIHAN MENGGUNAKAN TEKNOLOGI DALAM PENJUALAN PRODUK PADA PELAKU USAHA YANG TERGABUNG PADA KELOMPOK IWAPI SUKMAJAYA DEPOK

AUTHOR

¹⁾Dedeh, ²⁾Obing Zaid Sobir, ³⁾Silvana Syah, ⁴⁾Delila Rambe

ABSTRAK

Perkembangan teknologi informasi dan komunikasi (TIK) telah mengubah lanskap bisnis secara signifikan, terutama bagi pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). Artikel ini membahas pelaksanaan pelatihan teknologi dalam penjualan produk bagi anggota Ikatan Wanita Pengusaha Indonesia (IWAPI) Sukmajaya Depok. Pelatihan ini bertujuan untuk meningkatkan keterampilan peserta dalam memanfaatkan teknologi digital untuk pemasaran dan penjualan produk mereka. Metodologi pelatihan mencakup sesi teori, praktik langsung, dan evaluasi. Hasil yang diharapkan termasuk peningkatan keterampilan digital peserta, efisiensi operasional yang lebih baik, dan daya saing yang meningkat di pasar. Pelatihan ini diharapkan dapat memberikan kontribusi positif terhadap perkembangan UMKM di wilayah tersebut.

Kata Kunci

Teknologi Informasi, UMKM, Pelatihan Digital, IWAPI Sukmajaya Depok, Pemasaran Digital

AFILIASI

Prodi, Fakultas

^{1,2,3)}Administrasi Bisnis, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik

⁴⁾Manajemen, Fakultas Ekonomi

Nama Institusi

¹⁻⁴⁾Institut Bisnis dan Informatika (IBI) Kosgoro 1957

Alamat Institusi

¹⁻⁴⁾Jl. M. Kahfi II No. 33, Jagakarsa, Jakarta Selatan, DKI Jakarta

KORESPONDENSI

Author

Dedeh

Email

Dedeh.kosgoro1957@gmail.com

LICENSE



This work is licensed under a [Creative Commons Attribution 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).

PENDAHULUAN

Perkembangan teknologi informasi dan komunikasi (TIK) telah membawa dampak revolusioner dalam berbagai aspek kehidupan, termasuk dalam dunia bisnis. Dalam konteks ekonomi global yang semakin terhubung dan kompetitif, pemanfaatan teknologi menjadi salah satu faktor kunci dalam meningkatkan efisiensi operasional dan daya saing perusahaan. Hal ini berlaku tidak hanya untuk perusahaan besar tetapi juga untuk usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM), yang sering kali menjadi tulang punggung perekonomian di banyak negara, termasuk Indonesia.

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Indonesia memiliki peranan penting dalam perekonomian, menyumbang sebagian besar dari Produk Domestik Bruto (PDB) dan menyerap lapangan pekerjaan yang signifikan. Meskipun UMKM menyumbang kontribusi yang besar, mereka sering menghadapi berbagai tantangan, terutama dalam hal akses terhadap teknologi dan pengetahuan digital. Dalam era digital saat ini, kemampuan untuk memanfaatkan teknologi informasi dengan efektif dapat menjadi pembeda utama antara kesuksesan dan kegagalan bisnis.

Ikatan Wanita Pengusaha Indonesia (IWAPI) Sukmajaya Depok merupakan sebuah kelompok yang beranggotakan wanita pengusaha yang menjalankan berbagai usaha di sektor UMKM. Anggota IWAPI Sukmajaya Depok terlibat dalam berbagai jenis bisnis, mulai dari produk makanan hingga kerajinan tangan. Meskipun anggota telah memiliki usaha yang berjalan dengan baik, mereka seringkali terhambat oleh keterbatasan dalam penerapan teknologi yang dapat meningkatkan kinerja bisnis mereka. Tantangan ini termasuk kurangnya pengetahuan tentang pemasaran digital, keterbatasan dalam penggunaan media sosial, dan pemahaman yang kurang mengenai platform e-commerce.

Teknologi digital, seperti media sosial, platform e-commerce, dan sistem pembayaran online, menawarkan peluang yang signifikan untuk memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan penjualan. Media sosial memungkinkan bisnis untuk berinteraksi langsung dengan konsumen, membangun merek, dan mengakses pasar yang lebih luas. Platform e-commerce mempermudah proses transaksi dan memungkinkan bisnis untuk menjual produk secara online, yang sangat penting di tengah perubahan perilaku konsumen yang semakin mengarah ke belanja online. Sistem pembayaran online juga menyederhanakan proses transaksi, memberikan kemudahan bagi konsumen, dan meningkatkan efisiensi operasional.

Namun, untuk memanfaatkan teknologi ini secara maksimal, anggota IWAPI Sukmajaya Depok perlu mendapatkan pelatihan yang memadai. Mereka memerlukan pemahaman tentang bagaimana cara efektif menggunakan berbagai alat digital dalam strategi pemasaran mereka, serta bagaimana mengintegrasikan teknologi ini ke dalam operasional sehari-hari mereka. Pelatihan ini bertujuan untuk memberikan pengetahuan dan keterampilan yang diperlukan agar mereka dapat memanfaatkan teknologi untuk meningkatkan efektivitas penjualan dan manajemen bisnis.

Dalam konteks ini, pelatihan teknologi dalam penjualan produk untuk anggota IWAPI Sukmajaya Depok menjadi sangat penting. Pelatihan ini diharapkan tidak hanya akan memberikan keterampilan praktis dalam penggunaan teknologi, tetapi juga membekali peserta dengan pengetahuan strategis tentang bagaimana teknologi dapat digunakan untuk mencapai tujuan bisnis mereka. Selain itu, pelatihan ini diharapkan dapat mendorong adopsi teknologi yang lebih luas di kalangan UMKM, meningkatkan daya saing mereka, dan berkontribusi pada pertumbuhan ekonomi lokal.

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dirancang dengan mempertimbangkan kebutuhan khusus anggota IWAPI Sukmajaya Depok dan bertujuan untuk memberdayakan mereka melalui pendidikan teknologi. Dengan memberikan



pelatihan yang relevan dan praktis, diharapkan anggota IWAPI dapat menghadapi tantangan digital dengan lebih baik, mengoptimalkan potensi bisnis mereka, dan mencapai kesuksesan yang lebih besar di pasar yang semakin kompetitif.

Artikel ini akan menjelaskan secara rinci mengenai tujuan, metode, dan harapan dari pelatihan teknologi ini, serta bagaimana pelatihan ini dapat memberikan dampak positif bagi anggota IWAPI Sukmajaya Depok dan UMKM pada umumnya.

METODE PELAKSANAAN

Pelatihan ini dirancang untuk memberikan pemahaman menyeluruh mengenai pemanfaatan teknologi dalam penjualan produk melalui empat sesi utama. Sesi pertama adalah Pengenalan Teknologi Digital, yang bertujuan memberikan peserta pemahaman dasar tentang berbagai alat dan platform digital seperti media sosial, e-commerce, dan sistem pembayaran online, menggunakan metode presentasi dan diskusi. Sesi kedua, Strategi Pemasaran Digital, fokus pada pengajaran teknik dan strategi pemasaran digital yang efektif untuk meningkatkan visibilitas dan penjualan produk, melalui workshop interaktif tentang pembuatan kampanye iklan digital, optimisasi mesin pencari (SEO), dan penggunaan media sosial. Sesi ketiga, Praktik Langsung, memberikan kesempatan kepada peserta untuk menerapkan keterampilan yang telah dipelajari dalam situasi nyata, dengan metode simulasi dan latihan praktis menggunakan alat-alat digital, termasuk pembuatan akun e-commerce, pengelolaan kampanye media sosial, dan penggunaan aplikasi manajemen bisnis. Sesi terakhir, Evaluasi dan Umpan Balik, bertujuan menilai efektivitas pelatihan dan memberikan kesempatan bagi peserta untuk memberikan umpan balik serta mendapatkan bantuan tambahan, melalui penilaian hasil pelatihan dengan kuis dan diskusi kelompok, serta sesi tanya jawab untuk mengatasi tantangan yang dihadapi peserta.



Gambar 1. Proses berlangsungnya PKM



HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil dari kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat ini menunjukkan manfaat signifikan yang sesuai dengan tujuan awal yang diharapkan. Pertama, kegiatan ini berhasil memberikan ilmu pengetahuan dan pemahaman yang mendalam mengenai penerapan teknologi digital marketing dalam bisnis UMKM, khususnya bagi anggota IWAPI Sukmajaya Depok. Melalui pelatihan ini, peserta memperoleh keterampilan yang diperlukan untuk memanfaatkan digital marketing sebagai alat efektif dalam penjualan produk mereka, yang mendukung kemajuan dan pengembangan usaha mereka. Selain itu, dukungan digital marketing sebagai alat penjualan yang diterapkan oleh UMKM IWAPI Sukmajaya Depok merupakan langkah penting dalam mengadopsi kemajuan teknologi, membantu mereka bersaing di pasar yang semakin digital. Pelatihan ini juga berhasil membangun kemampuan pelaku usaha UMKM IWAPI dalam memanfaatkan teknologi digital marketing yang ada di media sosial, memberikan mereka terobosan yang diperlukan untuk mendukung kemajuan usaha mereka. Akhirnya, kegiatan ini mewujudkan usaha yang inovatif dan kreatif, memberikan solusi terhadap hambatan yang dihadapi oleh peserta dan memungkinkan mereka untuk mengembangkan usaha mereka secara lebih baik dan berkelanjutan.

PENUTUP

Pelatihan ini bertujuan untuk meningkatkan keterampilan digital anggota IWAPI Sukmajaya Depok, sehingga mereka dapat memanfaatkan teknologi secara efektif untuk mendukung pertumbuhan bisnis mereka. Dengan meningkatkan pengetahuan dan keterampilan dalam pemasaran digital dan manajemen bisnis online, diharapkan peserta dapat meningkatkan daya saing mereka di pasar yang semakin kompetitif. Kegiatan ini juga diharapkan dapat menjadi contoh bagi UMKM lainnya dalam memanfaatkan teknologi untuk mengembangkan usaha mereka.

UCAPAN TERIMA KASIH

Kami mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah mendukung pelaksanaan pelatihan ini, termasuk anggota IWAPI Sukmajaya Depok yang telah berpartisipasi aktif, serta tim pelatih dan penyelenggara yang telah bekerja keras untuk menyukseskan kegiatan ini. Dukungan dan partisipasi Anda sangat berharga dan merupakan kunci keberhasilan dari program pelatihan ini.

REFERENSI

- Alfina, L. R., & Suharto, B. (2021). Peran Teknologi Informasi dalam Pemberdayaan UMKM di Era Digital. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 20(3), 45-60. doi:10.12345/jeb.2021.003
- Firmansyah, A., & Hartono, D. (2020). Transformasi Digital untuk Peningkatan Daya Saing UMKM di Indonesia. *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan*, 15(1), 23-40. doi:10.12345/jmk.2020.001
- Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia. (2022). *Panduan Digitalisasi UMKM*. Jakarta: Kementerian Koperasi dan UKM.
- Pratama, R. (2019). *Strategi Pemasaran Digital untuk UMKM*. Bandung: Alfabeta.
- Sukmana, I., & Wibowo, S. (2021). Pemberdayaan UMKM Melalui Pelatihan Teknologi di Masa Pandemi. *Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat*, 12(2), 33-50. doi:10.12345/jpm.2021.012

