

## Pelatihan Penjualan secara *Online* untuk Memaksimalkan dan Meningkatkan UMKM di Masa Pandemi COVID-19 di Kelurahan Gandasari Provinsi Banten

Ladika\*<sup>1</sup>

<sup>1</sup>Teknik Sipil, Fakultas Teknik, Universitas Islam Syekh Yusuf, Indonesia

\*e-mail: [ladika@unis.ac.id](mailto:ladika@unis.ac.id)<sup>1</sup>

### Abstrak

*Pandemi COVID-19 tidak hanya berdampak pada kesehatan masyarakat, tetapi juga mempengaruhi kondisi perekonomian, pendidikan, dan kehidupan sosial masyarakat Indonesia. Hal ini berimbas kepada para pelaku usaha yang menjajakan produknya secara offline, banyak sekali pebisnis UMKM yang berjualan secara offline mengalami kerugian. Perlu adanya pelatihan tentang penggunaan media online sebagai instrumen promosi dan pemasaran serta proses penjualan menggunakan media sosial (secara online). Kegiatan pelatihan ini dilakukan di kelurahan Gandasari Kecamatan Jatiuwung Kota Tangerang Provinsi Banten dan dilakukan dalam beberapa tahap, tahap persiapan, tahap pelaksanaan, tahap evaluasi dan tahap monitoring yang diharapkan dapat digunakan secara langsung oleh peserta. Hasil dari pelatihan ini peserta yang mengikuti pelatihan ini terdapat 24 peserta. Hasil pelatihan ini berupa kemampuan soft skill yang diperoleh oleh peserta untuk membuat sebuah promosi untuk menjualkan produknya secara online, strategi untuk bersaing secara kompetitif dan yang paling utama adalah dapat mendesain yang menarik baik dari kemasan, konsep bisnis dan juga tampilan pada sosial medianya yang diharapkan dapat mendapatkan pasar yang banyak. Dan juga dilakukan pelatihan dalam mengelola keuangan dalam jual beli secara online agar hasil yang didapat jauh lebih maksimal.*

**Kata kunci:** Bisnis, Media-Sosial, Pelatihan, UMKM

### Abstract

*COVID-19 pandemic has not only had an impact on public health, but has also affected the economic conditions, education and social life of the Indonesian people. This has an impact on business actors who sell their products offline, many MSMEs who sell offline experience losses. There is a need for training on the use of online media as a promotion and marketing instrument as well as the sales process using social media (online). This training activity was carried out in the Gandasari sub-district, Jatiuwung District, Tangerang City, Banten Province and was carried out in several stages, the preparation stage, the implementation stage, the evaluation stage and the monitoring stage which are expected to be used directly by the participants. The results of this training were 24 participants who took part in this training. The results of this training are in the form of soft skill abilities that participants acquire to make a promotion to sell their products online, strategies to compete competitively and most importantly to be able to design attractively both in terms of packaging, business concept and also appearance on social media which is expected to get many markets. And training is also carried out in managing finances in buying and selling online so that the results obtained are far more optimal.*

**Keywords:** Bussines, MSME, Social-Media, Training

## 1. PENDAHULUAN

Pandemi COVID-19 tidak hanya berdampak pada kesehatan masyarakat, tetapi juga mempengaruhi kondisi perekonomian, pendidikan, dan kehidupan sosial masyarakat Indonesia. Hadirnya pandemi COVID-19 menciptakan kebiasaan yang berbeda dari sebelumnya, masyarakat cenderung resah dan takut untuk keluar beraktivitas seperti biasanya karena belum adanya tanda-tanda pandemi ini akan berakhir. Dampak UMKM di masa Pandemi Covid 19 dan Strategi Menghadapi Era New Normal sangat berpengaruh sekali terhadap keberlangsungan UMKM, Taufiq (2019). Hal ini berimbas kepada para pelaku usaha yang menjajakan produknya secara offline, banyak sekali pebisnis UMKM yang berjualan secara offline mengalami kerugian, hal tersebut terjadi karena masyarakat takut dan enggan untuk keluar rumah untuk berbelanja dan lebih memilih untuk berbelanja secara *online*. Pada penelitian yang dilakukan oleh Michael et al

(2023) dalam tulisannya mengatakan bahwa salah satu usaha keras yang dilakukan pebisnis dalam situasi pandemi adalah memasarkan produknya dalam ranah daring atau *online*. Pandemi ini juga menyebabkan banyak UMKM maupun ritel berskala besar mengalami penurunan penjualan yang juga berdampak pada Pemutusan Hubungan Kerja terhadap beberapa karyawan, bahkan beberapa usaha tersebut harus tutup karena tidak adanya pemasukan. Kegiatan di rumah saja membuat banyak masyarakat yang beralih ke belanja *online* yang dinilai lebih mudah untuk dilakukan (Diah Ayu, 2020). Kelurahan Gandasari Kecamatan Jatiuwung termasuk masyarakat yang sudah berkembang dengan optimal dan baik dari beberapa sektor, baik Sektor Pendidikan, Pemerintahan, Perekonomian, Kesehatan, Lingkungan, maupun Sektor Hukum. Perekonomian pun sudah cukup berkembang dilihat dengan banyaknya Sektor-Sektor usaha yang dijalankan oleh masyarakat seperti usaha rumahan. Tetapi dengan adanya pandemi COVID-19 ini cukup berdampak terhadap UMKM yang berjalan di kelurahan ini. Menurut Dewi (2022) pada penelitiannya, banyak dampak yang ditimbulkan dari pandemi ini di bidang ekonomi, namun pada tulisan ini hanya akan membahas dampak pandemi Covid19 pada UMKM karena UMKM merupakan salah satu tulang punggung perekonomian di Indonesia. Selain pandemi COVID-19 yang memaksa harus menggunakan digitalisasi, menurut Zainirafiq, et al. (2023) globalisasi telah menciptakan sebuah era perdagangan bebas yang menghadirkan berbagai tantangan yang dapat mengancam eksistensi bagi para pelaku UMKM. Tantangan yang akan dihadapi berupa kegiatan ekonomi yang bergantung terhadap persaingan global yang bebas terbuka sehingga hanya pelaku bisnis yang kuat yang akan bertahan.

Dengan adanya pandemi COVID-19 ini kesadaran perlunya penggunaan pemasaran digital oleh pengrajin dalam upaya meningkatkan kinerja penjualan produk perlu diberikan secara bertahap dan berkelanjutan, Ahmad et,al (2023). Hal ini belum terlalu banyak dilakukan oleh sebagian warga, ini merupakan dasar dilakukannya pelatihan ini. Berdasarkan hasil survey yang telah dilakukan, Desa Gandasari memiliki potensi dalam sektor ekonomi melalui UMKM yang dimiliki. Dalam desa gandasari ini, terdapat beberapa pelaku UMKM yang bergerak di bidang industry makanan dan minuman. Adapun UMKM tersebut berupa produksi aneka makanan kecil, rengginang, kripik tempe, dll. Dari beberapa produk yang ada, olahan sayuran merupakan produk unggulan yang ada di desa Gandasari. Berdasarkan hasil observasi yang telah dilakukan oleh kelompok 20 KKN Universitas Islam Syekh Yusuf maka ada beberapa permasalahan dalam sektor ekonomi khususnya dari segi umkm yang sedang dihadapi oleh masyarakat desa gugul salah satunya adalah pelaku umkm yang ada di desa gugul ini cenderung enggan untuk melakukan inovasi terhadap produk mereka karena mereka merasa bahwa inovasi merupakan sesuatu hal yang memiliki resiko yang tinggi.

## 2. METODE

Metode pendekatan yang digunakan dalam kegiatan ini berupa pelatihan tentang penggunaan media *online* sebagai instrumen promosi dan pemasaran serta proses penjualan menggunakan media sosial (secara *online*). Inovasi dan model penggunaan media *online* tersebut merupakan hasil penggalan dan kreasi dari tim kuliah kerja kemasyarakatan kelompok 20 Universitas Islam Syekh Yusuf yang kemudian dilatihkan kepada para pelaku usaha UMKM di kelurahan gandasari khususnya RW 06. Adapun waktu pelaksanaannya pada tanggal 14-22 Agustus tahun 2022.

Metode pelaksanaan program ini melalui beberapa tahap sebagai berikut:

a. Persiapan kegiatan

- 1) Perizinan Proses perijinan dimulai dengan membuat surat ijin yang mengatas namakan kuliah kerja kemasyarakatan dan telah di tanda tangan oleh lurah gandasari dan Camat jatiuwung kota Tangerang untuk melaksanakan program, selanjutnya surat tersebut didistribusikan kepada RT dan RW di kelurahan Gandasari.
- 2) Persiapan Tempat, setelah perizinan tentang program penyuluhan disetujui, hal selanjutnya yang dilakukan yaitu melakukan persiapan tempat yang akan digunakan sebagai tempat penyuluhan. Tempat pelaksanaan berada di Aula kelompok wanita Tani

- (KWT) RW 06 Kelurahan Gandasari. Sasaran penyuluhan adalah ibu-ibu pengerajin pelauk UMKM dan para tani di yang akan menjualkan hasil alamnya secara *online*.
- 3) Persiapan perlengkapan, penunjang perlengkapan yang digunakan untuk pelaksanaan sosialisasi antara lain seperti ATK, laptop, proyektor untuk pemberian materi.
- b. Pelaksanaan kegiatan  
Sosialisasi ini dilaksanakan di kantor desa yang diadakan setiap hari sabtu dan minggu saat kegiatan kantor libur.  
Waktu pelaksanaannya pada sore hari sehingga tidak mengganggu pekerjaan dan peserta dapat mengikuti program sosialisasi ini.
- 1) Tahap I Materi yang disampaikan antara lain
- Pelatihan mendesain model bisnis yang kompetitif secara *online*
  - Pelatihan dasar laporan keuangan dan mengelola arus kas jual beli secara *online*
  - Pelatihan strategi penetapan iklan untuk penjualan secara *online*.
  - Pelatihan membuat konten sosial media yang relevan dengan barang dan jasa yang pasarkan
- Penyampaian materi menggunakan proyektor agar peserta lebih mudah memahami materi yang disampaikan dan layar besar agar cukup menjealskan jenis-jenis desain yang menarik. Pada akhir tahap ini dilakukan sesi tanya jawab untuk memberi kesempatan kepada peserta yang belum paham mengenai penjelasan dari materi yang disampaikan untuk bertanya sebanyak-banyaknya agar hasil dari pelatihan ini dapat maksimal dan dimengerti secara sepenuhnya.
- 2) Tahap II Demonstrasi dilakukan setelah penyampaian materi, hal ini agar materi bisa langsung dipraktekkan sehingga peserta paham dan untuk efisiensi waktu demonstari ini dilakukan beberapa kegiatan berupa proses pendaftaran sosial media unutk penjualan, mendesain logo yang menarik dan lainnya.
- c. Evaluasi  
Pada tahap ini, seluruh program kegiatan dievaluasi untuk diketahui sejauh mana tingkat keberhasilan dari kegiatan yang dilakukan, baik meliputi: tahap persiapan maupun pelaksanaan kegiatan. Evaluasi untuk melihat pemahaman peserta terhadap materi.
- d. Monitoring  
Tahap monitoring dilakukan untuk mengetahui sejauh mana program pelatihan dan sosialisasi ini sudah dilakukan dan bagaimana keberlanjutannya untuk melihat dampak secara langsung terhadap hasil penjualan secara *online*.

### 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan program ini dilakukan dalam upaya memberikan pengetahuan kepada masyarakat/pelaku usaha UMKM di Desa Gandasari Kecamatan Jatiuwung Kota Tangerang Provinsi Banten mengenai mengelola usaha dan melakukan pemasaran melalui media sosial atau penjualan secara *online*. Program ini juga bertujuan untuk memberikan pengetahuan kepada masyarakat mengenai cara mengelola keuangan hasil penjualan *online* yang menjadi salah satu faktor terpenting dalam menjalankan usaha.



Gambar 1. Pemaparan materi strategi penjualan *Online*

Pandemi COVID-19 membuat para pelaku UMKM di Desa Gandasari umumnya tidak memiliki media sosial untuk berjualan secara *online* usaha yang menggunakan strategi dalam penjualannya, dan semua kegiatan jual beli dilakukan di rumah. Selain itu para pelaku UMKM ini hanya berfokus pada penjualan secara langsung dan tidak memprioritaskan promosi secara *online*. Hal ini dapat dilihat dengan tidak adanya nama toko yang mengindikasikan bahwa UMKM menjual hasil karyanya secara *online*. Oleh sebab itu dengan adanya program ini diharapkan potensi UMKM di Desa Gandasari bisa menjadi semakin berkembang. Program ini diawali dengan, penyampaian materi, diskusi, dan praktek. Penyampaian materi dilakukan dalam 2 sesi yang meliputi penyampaian materi mengenai mendesain model bisnis, dasar laporan keuangan dan mengelola arus kas, strategi penetapan harga, dan Pelatihan membuat konten sosail media. Pada pelatihan ini peserta dinyatakan lulus jika peserta berhasil mengerjakan soal evaluasi yang diberikan oleh tim pelatihan.

Pelatihan ini diawali dengan materi tentang pentingnya memahami kondisi dan kelemahan yang dialami serta kesadaran perlunya perbaikan dalam pengelolaan usaha secara *online* agar menarik dan lebih bisa dilihat oleh para pembeli secara *online* baik dari desain logo, pengaturan penggunaan katakata dalam pembuatan promosi.

Materi berikutnya mengenai pentingnya penggunaan sosmed untuk membantu perluasan cakupan pasar dan kecepatan respon pasar. Materi yang diselenggarakan pada 14 Agustus 2022 ini disampaikan oleh Ladika, ST., M.T. (Praktisi dalam dunia bisnis dan Dosen Universitas islam Syekh Yusuf) dan Shela Aprilia. Sebanyak 24 pemilik UMKM mengikuti materi pelatihan yang berlangsung di di Aula kelompok wanita Tani (KWT) RW 06 Kelurahan Gandasari.



Gambar 2. Pemaparan materi strategi penjualan *Online*

Dalam sesi ini yang dilakukan pada 14 Agustus 2022 peserta diberikan materi mengenai cara mendesain model logo bisnis yang menarik untuk berjualan secara *online*, Pelatihan ini dilakukan sebanyak 4 pertemuan, yaitu dimulai dari tanggal 14, 15, 21,22 Agutsu 2022 yang dilasanakan selama empat jam yaitu pada jam 13.00 sampai 14.00, saat kantor desa tidak digunakan dan di akhiri pada tanggal 22 dengan sesi evaluasi, Pelatihan dasar laporan keuangan dan mengelola arus kas secara *online* dalam pelatihan ini diberikan. Setelah mendesain model bisnis dan menentukan arah pengembangan bisnis.

Selanjutnya untuk menunjang perkembangan usaha para peserta pelatihan harus mengetahui cara pengelolaan keuangan yang benar. Sehingga dapat mengendalikan perputaran uang didalam usaha yang dijalankan, agar usaha yang dijalankan tidak mengalami kendala, seperti uang yang dimiliki tidak jelas arah perputarannya dan mengakibatkan modal usaha habis begitu saja karena pengelolaan keuangan yang buruk dikarenakan dengan penjualan *online* ini arus kas akan terlihat secara aktual. Dalam strategi penetapan harga para peserta pelatihan diajarkan cara menghitung biaya produksi, biaya overhead dan persentase keuntungan yang diinginkan. Untuk dapat mencapai harga terbaik untuk waktu dan usaha yang diluangkan.

Dalam melakukan usaha yang menjual barang dan jasa, perlu adanya kegiatan promosi untuk memperkenalkan produk yang jual dimuka umum. Dalam melakukan promosi tersebut diperlukan media informasi skala besar maupun menengah untuk menarik perhatian para pelanggan agar membeli produk yang di pasarkan. Hal yang perlu diperhatikan dalam pemasaran produk di media sosial yaitu kemasan dari produk yang dijual.





Gambar 3. Foto bersama dengan para pemilik UMKM

Setelah kegiatan pelatihan dijalankan dan selesai selanjutnya dilakukan evaluasi untuk secara keseluruhan kegiatan, evaluasi utama terhadap peserta agar mereka paham dalam pelaksanaan pelatihan ini dengan melakukan uji coba terhadap semua peserta. Uji coba yang dilakukan antara lain adalah, membuat konsep desain produk secara *online* dan kemasan. Pemahaman tentang promosi dan mencoba melakukan promosi secara langsung yang langsung di demonstrasikan oleh para peserta pelatihan. Selanjutnya proses monitoring, dalam tahap ini semua peserta dimonitor dalam pelaksanaan penjualan secara *online* dengan dikunjungi dan melihat dari hasil masing-masing akun jualan *online* yang telah dibuat. Agar tetap mendapatkan hasil pelatihan yang maksimal.



Gambar 4. Foto Monitoring dan Evaluasi

#### 4. KESIMPULAN

Di era globalisasi dan pandemi COVID-19 seperti sekarang ini, para pelaku UMKM diharapkan mampu untuk menyesuaikan diri ditengah tuntutan zaman untuk dapat bertahan ditengah persaingan yang semakin ketat. Kehadiran inovasi dan strategi, merupakan salah satu langkah yang dapat ditempuh untuk tetap bertahan dalam proses penjualan produk. Kehadiran pengabdian kepada masyarakat dari Universitas Islam Syekh Yusuf diharapkan bisa memberikan sebuah perubahan yang sangat penting bagi para pelaku UMKM yang ada di Desa Gandasari Khususnya RW 06. Perubahan tersebut berupa inovasi yang dilakukan dalam bentuk promosi dan startegi dalam penjualan secara *online*. Perubahan yang telah tercipta diharapkan mampu menjadi pondasi dasar terkait pengembangan - pengembangan selanjutnya seperti penggunaan teknologi yang lebih canggih dalam mengupgrade kemasan agar lebih efisien dalam memproduksi.

#### UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis menyadari bahwa keberhasilan dari penulisan hasil pengabdian kepada masyarakat berbasis Kuliah Kerja Kemasyaratan ini tidak akan dapat diraih apabila tidak mendapat bantuan dan dukungan dari berbagai pihak. Terima kasih disampaikan kepada seluruh anggota kelompok 20 KKK Universitas Islam SyekhYusuf yang telah bekerja sama dengan baik

untuk menyukseskan pelaksanaan kegiatan peningkatan kapasitas daya saing UMKM berbasis inovasi dan teknologi. Terima kasih juga disampaikan kepada Yoyo, Si.p., M.Si. selaku Lurah Gandasari Kecamatan Jatiuwung. Pembimbing Lapangan yang telah banyak memberikan arahan dalam pelaksanaan kegiatan peningkatan kapasitas daya saing UMKM berbasis inovasi dan teknologi maupun dalam penulisan jurnal sehingga dapat berjalan lancar. Terima kasih juga disampaikan kepada Dr. Drs. H. Hudaya Latuconsina, M.M selaku Ketua Lembaga Penelitian dan Pengabdian Pada Masyarakat Universitas Islam Syekh Yusuf yang tiada hentinya untuk selalu memacu semangat dan arahan dalam penulisan jurnal ini maupun pelaksanaan program kegiatan. Dan tidak lupa pula disampaikan terimakasih kepada pihak Pemerintah Desa Gandasari dan seluruh masyarakat yang telah dengan baik menerima dan ikut mensukseskan program kegiatan ini. Semoga semua pihak yang telah memberikan bantuan terhadap penyelesaian jurnal ini baik secara langsung maupun tidak langsung selalu diberkati oleh Tuhan Yang Maha Esa

#### DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad. Ikwahn , et al.(2023). 'Penerapan pemasaran digital pada pengrajin berbahan pelapah alama desa murtigading yogyakarta' Jurnal Pengabdian Masyarakat Indonesia (JPMI). Vol. 3, No. 3Juni 2023, Hal. 321-327
- Dewi Harnika.(2022). 'Dampak Pandemi COVID-19 Terhadap Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah (Ukm) Di Kota Palembang'. Majalah Ilmiah Semi Populer Komunikasi Massa Vol. 3 No. 1 Desember 2022 Hal: 9 - 17
- Diah. Ayu. (2020). Strategi Penjualan *Online* Bagi Pelaku Usaha Pasca Pandemi COVID-19 Berdasarkan Pemetaan Perubahan Perilaku Konsumen. E-Journal UAJY. Engineering manajement
- Michael, et al (2023). Analisis Dalam Meningkatkan Strategi Penjualan *Online* Produk Styrofoam ETNIK: Jurnal Ekonomi - Teknik, 2023 volume 2 Issue No 3, Pages 239
- Taufiq, M., & Natasah, N. A. (2019). Analisis Pengaruh Nilai Tukar Terhadap Ekspor Komoditas Unggulan Indonesia. JDEP (Jurnal Dinamika Ekonomi Pembangunan), 2(1), 39–43.
- Thomas, W., Scarborough, N. M., & Wilson, D. (2008). Essentials of entrepreneurship and small business management.
- Wexley, K. N., & Latham, G. P. (1991). Developing and training human resources in organizations. Harper Collins Publishers.
- Zaniraqi, et al. (2023). 'Peningkatan Daya Saing UMKM Berbasis Inovasi dan Kreativitas di Desa Gugul Kecamatan Tlanakan Kabupaten Pamekasan' Jurnal Pengabdian Masyarakat Indonesia (JPMI). Vol. 3, No. 3Juni 2023, Hal. 359-367