

**Article history**

Received Nov 01, 2020

Accepted Dec 02, 2021

## **PELATIHAN PEMANFAATAN MARKETPLACE SEBAGAI MEDIA PEMASARAN PRODUK UMKM DI KOTA BANJARBARU**

*Padli<sup>1</sup>, Effan Najwaini<sup>2</sup>, Hairul Anwar<sup>2</sup>, Yoenie Indrasary<sup>3</sup>*

*Administrasi Bisnis, Politeknik Negeri Banjarmasin<sup>1</sup>*

*Bisnis Digital, Politeknik Negeri Banjarmasin<sup>2</sup>*

*Teknik Informatika, Politeknik Negeri Banjarmasin<sup>3</sup>*

*padli@poliban.ac.id*

*effan@poliban.ac.id*

*hairul.anwar@poliban.ac.id*

*indrasary@gmail.com*

### **ABSTRACT**

*In the midst of the development of UMKM that have not been too good at the beginning of 2020, UMKM in Indonesia were again tested with the emergence of the Covid-19 outbreak in Indonesian society. Based on data from the Ministry of Cooperatives and SMEs, 37,000 actors reported being affected by the Covid-19 Pandemic. From the data of the report, as many as 56 percent of UMKM reported a decrease in sales, 22 percent admitted that they had difficulty in capital, 15 percent reported that distribution was hampered, and 4 percent reported difficulties in raw materials. In addition, covid is also endemic in Banjarbaru City, South Kalimantan which resulted in the enactment of the PSBB in this city. The implementation of this PSBB certainly has a significant impact on the UMKM sector, especially for UMKM that have not gone digital. UMKM that are not yet familiar with online sales usually lose their market share and turnover drops sharply. With community service in the form of providing training on the Use of Social Media and Online Shopping Applications to UMKM in Banjarbaru City, it is hoped that UMKM players who have not known online sales so far and experienced a decline in sales during this pandemic outbreak can return to productivity and still get opportunities from the market.*

**Keywords:** *UMKM, digital marketing, marketplace*

### **ABSTRAK**

Ditengah perkembangan UMKM yang belum terlalu baik di awal tahun 2020, UMKM di Indonesia kembali diuji dengan munculnya wabah Covid-19 ditengah masyarakat Indonesia. Berdasarkan data Kementerian Koperasi dan UKM tercatat 37.000 pelaku melapor terdampak oleh Pandemi Covid-19. Dari data laporan tersebut, sebanyak 56 persen UMKM melapor karena terjadi penurunan penjualan, 22 persen mengaku kesulitan permodalan, 15 persen melapor terjadi distribusi yang terhambat, dan 4 persen melaporkan kesulitan bahan baku. Selain itu covid ini juga mewabah di Kota Banjarbaru Kalimantan Selatan yang mengakibatkan diberlakukannya PSBB di kota ini. Pemberlakuan PSBB ini tentunya memberikan dampak yang cukup signifikan terhadap sektor UMKM terutama bagi UMKM yang belum go digital. UMKM yang belum mengenal penjualan lewat daring biasanya kehilangan pangsa pasarnya dan omset menurun tajam. Dengan adanya pengabdian kepada masyarakat dalam bentuk pemberian pelatihan Penggunaan Media Sosial dan Aplikasi Belanja Online Kepada UMKM di Kota Banjarbaru ini diharapkan para pelaku UMKM yang selama ini belum mengenal

penjualan secara daring dan mengalami penurunan penjualan dimasa wabah pandemi ini bisa kembali produktif dan tetap mendapatkan peluang dari pasarnya.

**Kata Kunci:** UMKM, digital marketing, marketplace

## PENDAHULUAN

Ditengah perkembangan UMKM yang belum terlalu baik di awal tahun 2020, UMKM di Indonesia kembali diuji dengan munculnya wabah Covid-19 ditengah masyarakat Indonesia. Wabah Covid-19 bermula muncul di Kota Wuhan, Provinsi Hubei, Tiongkok pada bulan Desember 2019, dan ditetapkan sebagai pandemi oleh organisasi kesehatan dunia WHO. Lebih dari 620.000 kasus Covid-19 telah dilaporkan di lebih dari 190 negara.

Di Indonesia penyebaran wabah Covid-19 sangatlah massif sehingga pemerintah menerapkan kebijakan social distancing bagi seluruh masyarakat, anjuran work from home terutama untuk sector pendidikan hingga Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) diberberapa kota dengan kode merah. Kondisi ini tentunya menghambat seluruh aktifitas yang ada tak terkecuali UMKM diberbagai sector usaha.

Berdasarkan data Kementerian Koperasi dan UKM tercatat 37.000 pelaku melapor terdampak oleh Pandemi Covid-19. Dari data laporan tersebut, sebanyak 56 persen UMKM melapor karena terjadi penurunan penjualan, 22 persen mengaku kesulitan permodalan, 15 persen melapor terjadi distribusi yang terhambat, dan 4 persen melaporkan kesulitan bahan baku. (Kompas, 2020).

Perkembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di kota Banjarbaru sendiri dari tahun ke tahun dinilai cukup pesat, pasalnya persaingan pasar yang selalu meningkat tiap tahunnya banyak masyarakat yang berlomba-lomba membuka usaha sendiri/berwirausaha. Berdasarkan data dari Dinas Koperasi UKM & Naker Banjarbaru, hingga saat ini tercatat ada 9.327 UMKM di Banjarbaru. Dari data tersebut, UMKM yang bergerak di sektor kuliner sebanyak 3.031 unit dan bidang kerajinan sebanyak 1.600 unit. Sisanya merupakan unit usaha mulai bidang bidang lainnya, semisal bidang agribisnis, pendidikan, otomotif, dan lain-lain. Meskipun begitu hanya 1.845 UMKM yang dapat dibina oleh Pemko.

Meluasnya wabah Covid-19 di Banjarbaru juga mengakibatkan diberlakukannya PSBB di kota ini. Tentunya hal ini memberikan dampak yang cukup signifikan terhadap UMKM terutama bagi UMKM yang belum go digital. UMKM yang belum mengenal penjualan lewat daring biasanya kehilangan pangsa pasarnya dan omset menurun tajam.

Digitalisasi pemasaran lewat system online atau daring akan sangat membantu para pengusaha UMKM baik dalam proses penjualan, promosi maupun distribusi. Sayangnya belum semua UMKM memiliki kemampuan menggunakan sarana-sarana pemasaran digital tersebut.

Untuk itulah sebagai bentuk kepedulian kami maka Kegiatan Pengabdian Masyarakat Politeknik Negeri Banjarmasin (Poliban) tahun 2020 ini akan didakan dalam bentuk Pelatihan Pemanfaatan Media Sosial & Aplikasi Belanja Online kepada UMKM di Kota Banjarbaru. Target kegiatan ini adalah menghasilkan

keahlian baru para pengusaha UMKM yaitu kemampuan menggunakan sarana media social serta aplikasi belanja online untuk penjualan dan pemasaran produk UMKM yang meliputi cara berpromosi melalui instagram, facebook, menggunakan aplikasi shopee dan tokopedia.

Meskipun kegiatan ini baru pertama kali diadakan di Banjarbaru yang bekerja sama dengan Dinas Koperasi UMKM dan Naker Banjarbaru, namun besar harapan kami bahwa kegiatan ini dapat dilakukan secara kontinyu sehingga pelatihan ini dapat diberikan kepada seluruh pengusaha UMKM yang belum memiliki keahlian digital bisnis.

Meluasnya wabah Covid-19 telah memaksa seluruh masyarakat untuk mengurangi aktivitas keluar rumah. Tentunya semua aktivitas niaga sangatlah terganggu dengan kondisi ini. Pemerintah telah mendorong para pengusaha untuk melakukan penjualan melalui media digital/online. Namun nyatanya tidak semua masyarakat terutama pengasaha UMKM siap dengan kondisi ini. Ada banyak kendala yang harus dihadapi para pengusaha UMKM dalam menggunakan sarana digital diantaranya kendala dari sisi peralatan, rendahnya pengetahuan para pengusaha UMKM tentang pemasaran melalui media digital serta belum terbiasanya menggunakan aplikasi belanja online.

Menjual barang menggunakan sarana digital seringkali dianggap ribet karena ada banyak hal yang harus dipelajari agar terbiasa menggunakan tools tersebut. Tantangan terbesar bagi para pengusaha UMKM dalam menggunakan sarana digital sebenarnya adalah ketelatenan/ketekunan dalam mempelajari hal baru. Semakin terbiasa menggunakan tools tersebut maka para pengusaha UMKM akan semakin merasakan manfaat serta kemudahan yang diperoleh dari berjualan menggunakan sarana digital.

#### **METODE KEGIATAN / SOLUSI / TEKNOLOGI /**

- Adapun tahapan-tahapan pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini, terdiri dari:
- Melakukan survey dan kunjungan awal pada tanggal 10 Mei 2020 ke mitra pengabdian melalui Dinas Koperasi, UMKM dan Naker Banjarbaru dan menemui Bpk. Asep untuk menyampaikan proposal kegiatan dan menjelaskan maksud dan tujuan dari pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat
- Membuat proposal pengabdian kepada masyarakat, kemudian diupload di SIPMA dan dikumpulkan di P3M Poliban
- Setelah mendapatkan persetujuan dari pihak Dinas Koperasi, UMKM dan Naker Banjarbaru, kemudian dibuat kesepakatan tentang waktu pelaksanaan kegiatan serta jumlah peserta pelatihan
- Memberitahukan/menginformasikan pelaksanaan kegiatan pelatihan melalui Grup Whatsapp UMKM binaan Dinas Koperasi, UMKM dan Naker Kota Banjarbaru
- Pengisian form pendaftaran pelatihan online
- Menyiapkan peralatan pelatihan online berupa materi dan laptop

- Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat. Adapun yang menjadi pemateri dalam kegiatan ini adalah Bpk. Effan Najwaini, S.T., MCs. dengan kepakaran dibidang Teknologi Informasi
- Penyusunan laporan kegiatan pengabdian kepada masyarakat berdasarkan Pedoman Pelaksanaan Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat Tahun 2018
- Publikasi artikel ke Jurnal IMPACT Poliban
- Penyerahan laporan pengabdian masyarakat kepada Pusat Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat (P3M) Poliban.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Pelaksanaan kegiatan pelatihan ini terdiri merupakan rangkaian dari dua tahap yang dilakukan oleh dua kelompok yang berbeda dengan fokus pelatihan yang berbeda serta peserta yang berbeda pula. Kelompok pertama lebih berfokus pada sosial media dengan target peserta yang belum pernah melakukan pemasaran secara online, sedangkan kelompok kedua lebih berfokus pada Marketplace dimana target peserta merupakan UMKM yang pernah melakukan penjualan secara online baik itu sosial media maupun marketplace.

Pada pelatihan kelompok ini diminta untuk berfokus pada marketplace karena diharapkan dengan digunakannya marketplace maka pemasaran produk UMKM bisa lebih luas termasuk ke luar kota. Keuntungan lain penggunaan dari marketplace adalah kepercayaan, dengan adanya marketplace ini peluang terjadinya penipuan menjadi lebih kecil.

Pada pelaksanaan pelatihan ini, tim dibantu oleh dinas Koperasi UMKM dan Naker kota Banjarbaru yang menyediakan tempat serta mengoordinasikan terkait peserta. Tim selalu berkonsultasi dengan dinas terkait jadwal, tempat, materi serta pesertanya. Untuk proses pencarian peserta sendiri sepenuhnya dilakukan oleh pihak dinas dengan cara membuat form pendaftaran yang disebarakan melalui group whatsapp UMKM binaan dari dinas.

Agar materi yang disampaikan tepat sasaran maka tim perlu memperhatikan peserta yang telah mendaftar. Tim berkonsultasi dengan pihak dinas didapatkan bahwa peserta yang akan mengikuti kegiatan ini merupakan UMKM yang sudah memiliki pengalaman penjualan melalui marketplace sehingga materi yang disampaikan bisa menyesuaikan terhadap kemampuan peserta. Berdasarkan informasi peserta yang didapatkan, maka diputuskan untuk membuat tingkatan materi lebih tinggi lagi, jadi bukan sekedar pelatihan pembuatan dan cara berjualan melalui marketplace tetapi kearah optimalisasi penggunaan marketplace tersebut agar dapat meningkatkan penjualan. Untuk mendapat pengalaman yang lebih jauh mengenai marketplace, maka tim mengundang pembicara dari praktisi yaitu Ibu Neneng Putri Sari Ramadhan.

Ibu Neneng saat ini bekerja sebagai PNS di kota Banjarbaru, selain itu beliau juga masih bekerja sebagai Community Manager Cookpad Indonesia untuk wilayah kalimantan. Pengalaman pekerjaan lainnya, beliau pernah menjabat sebagai Community Development Lead PT. Tokopedia dimana beliau sering

bertemu dengan penjual-penjual di Tokopedia serta mengetahui bagaimana cara meningkatkan penjualan di Tokopedia. Berdasarkan pengalaman beliau maka sangat cocok untuk memberikan materi mengenai optimalisasi penggunaan marketplace untuk meningkatkan penjualan.

Materi yang diberikan pada saat pelaksanaan pelatihan terdiri dari dua sesi, dimana sesi pertama merupakan pengenalan marketplace serta bagaimana mendaftar sebagai penjual di marketplace. Sesi berikutnya yaitu optimalisasi penggunaan marketplace dimana bertujuan untuk berbagi pengetahuan mengenai cara agar penjualan bisa semakin meningkat.

Hasil yang didapatkan dari pelatihan ini adalah meningkatnya pengetahuan masyarakat terhadap cara-cara penjualan melalui online. Dimana dengan adanya penjualan melalui online ini diharapkan akan meningkatkan penjualan produk UMKM yang saat ini mengalami penurunan akibat terjadinya pandemi COVID-19. Peserta dari UMKM seluruhnya masih belum pernah menggunakan marketplace sebagai media penjualan serta masih memiliki pengetahuan yang minim mengenai cara-cara berjualan di marketplace. Pemasaran yang mereka lakukan masih sebatas penjualan offline, promosi melalui whatsapp serta promosi melalui instagram. Peserta juga diawal memiliki pemahaman yang salah terkait apa itu marketplace, apa yang membedakan terkait penjualan secara marketplace dengan iklan baris (olx), facebook serta sosial media lainnya termasuk instagram.

Dengan adanya pelatihan ini, peserta memahami mengenai apa itu marketplace serta apa aja keuntungan yang didapat dengan melakukan penjualan melalui marketplace. Pemateri juga menunjukkan penjualan-penjualan produk khas kalimantan selatan yang dijual di marketplace dengan penjual yang bukan berasal dari kalimantan selatan, sehingga para produsen UMKM termotivasi untuk melakukan penjualan melalui marketplace. Penggunaan marketplace memiliki beberapa keuntungan diantaranya mengenai masalah kemanan dan kepercayaan konsumen serta layanan kemudahan pembayaran yang beragam.

Selain menjelaskan tentang keuntungan penggunaan marketplace, pemateri juga menjelaskan tentang kerugian dari marketplace diantaranya yaitu adanya proses pembayaran melalui pengelola marketplace sehingga modal menjadi tertunda hingga barang diterima oleh pembeli. Selain itu juga ketatnya persaingan di marketplace dimana banyak penjual sejenis yang menjual barang dagangannya sehingga harganya menjadi sangat bersaing. Dengan pengetahuan yang lengkap mengenai marketplace, para pelaku UMKM dapat mempertimbangkan penggunaan marketplace ini dalam rangka meningkatnya penjualan mereka dimasa pandemi COVID-19.

Tim memiliki izin melaksanakan pelatihan di ruangan dinas selama sekitar 2,5 jam. Hal ini dikarenakan adanya himbauan untuk tidak boleh melakukan acara pada satu ruangan yang sama dalam jangka waktu yang lama untuk menghindari penularan COVID-19. Terbatasnya waktu ini membuat pelaksanaan pelatihan menjadi lebih terbatas sehingga tidak bisa menghasilkan keluaran dimana setiap peserta yang datang sudah mempunyai produk yang dijual di marketplace. Tetapi dengan adanya materi yang diberikan, peserta dapat menerapkannya setelah selesai acara.

Luaran lainnya yang dapat dicapai dari kegiatan ini adalah tawaran untuk bekerja sama lebih lanjut antara instansi Politeknik Negeri Banjarmasin dengan Dinas Koperasi, UMKM dan Tenaga Kerja kota Banjarbaru. Dengan adanya kerjasama ini diharapkan Poliban dapat membantu mengembangkan UMKM di Banjarbaru selain itu juga mendukung kegiatan perkuliahan di Poliban dalam rangka penerapan kurikulum merdeka. Tawaran ini perlu ditindaklanjuti oleh pimpinan Poliban dan dapat wujudkan dengan penandatanganan MOU.



Gambar Pelaksanaan Kegiatan Pengabdian Masyarakat

## KESIMPULAN

1. Pelatihan dilakukan bekerjasama dengan Dinas Koperasi, UMKM dan Tenaga Kerja Kota Banjarbaru dimana dari pihak Dinas menyiapkan tempat serta mencari peserta dari kalangan UMKM binaan pihak dinas.
2. Pelaksanaan pelatihan menjadi dua sesi yang dilakukan oleh dua tim berbeda. Sesi pertama merupakan pelatihan dasar penjualan online yang lebih berfokus pada penggunaan sosial media sebagai sarana promosi

produk jualan. Sesi kedua lebih berfokus pada penggunaan marketplace sebagai sarana berjualan.

3. Peserta pelatihan berasal dari UMKM yang sudah memiliki pengalaman berjualan secara online sehingga materi yang diberikan berfokus pada optimalisasi penggunaan marketplace untuk meningkatkan penjualan.
4. Kurangnya waktu pelatihan membuat luaran peserta yang diharapkan semua peserta sudah dapat memiliki produk yang dijual melalui marketplace menjadi tidak tercapai.
5. Luaran yang dapat dicapai yaitu adanya pemahaman mendalam mengenai apa itu marketplace, penggunaan marketplace, keuntungan serta kerugian penggunaan marketplace hingga tips dan trik agar bisa sukses berjualan di marketplace.
6. Hasil dari pelatihan ini selain meningkatkan pengetahuan peserta yaitu juga adanya tawaran untuk melakukan kerjasama lebih lanjut dari pihak institusi Poliban beserta pihak Dinas Koperasi, UMKM dan tenaga kerja kota Banjarbaru.

#### **DAFTAR PUSTAKA**

Hereen, Rick. 2010. Marketplace Miracles. Yogyakarta: Andi Publisher.

Kompas.com. (2020, 17 April). Sebanyak 37.000 UMKM Terdampak Virus Corona. Diakses pada 19 Juni 2020, dari <https://money.kompas.com/read/2020/04/17/051200426/sebanyak-37.000-umkm-terdampak-virus-corona>

Keegan, Warren J. 2006, Manajemen Pemasaran Global, Prenhallindo, Jakarta.

Makmur, Rakhmat, 2011. Bisnis Online. Yogyakarta: Informatika.