

Pkm Pelatihan Digital Marketing Dengan Aplikasi Tik Tok Serta Optimalisasi Live Tik Tok Sebagai Upaya Peningkatan Penjualan Pada Pelaku Umkm Binaan Gemma Indonesia Raya

Gairah Sinulingga¹, Sri Setiawati², Farhan Furkonudin³, Ahmad Muhammad Thantawi⁴,
Elly Siti Nurliyah⁵, Hj. Amanda Lestari Putri Lubis⁶, Purnomo⁷, Marjan Miharja⁸,
Harun Faizal⁹

STIE Manajemen Bisnis^{1,2,5,6,7}, Universitas Persada Indonesia Y.A.I⁴, STIH IBLAM⁸,
UIKA Bogor⁹.

gairah.sinulingga@stiemi.ac.id¹, sri.setiawati@stiemi.ac.id², farhanfurkon11@gmail.com³,
thantawi@upi-yai.ac.id, elly.siti@stiemi.ac.id⁵, amanda.lestari@stiemi.ac.id⁶, purnomo@stiemi.ac.id⁷,
marjan@iblam.ac.id⁸, harunfaizal@uika-bogor.ac.id⁹

ABSTRAK

Dalam upaya mendukung pengembangan dan pemberdayaan UMKM di Indonesia, lembaga GEMMA Indonesia Raya berkomitmen untuk memberikan bantuan dan pendampingan kepada para pelaku UMKM binaan agar mampu meningkatkan daya saing dan menghadapi perubahan zaman. Sebagai bentuk nyata dari komitmen tersebut, Program Pengabdian Masyarakat (PKM) dengan judul “Pelatihan Digital Marketing dengan Aplikasi Tik Tok serta Optimalisasi Live Tik Tok sebagai Upaya Peningkatan Penjualan pada Pelaku UMKM Binaan Gemma Indonesia Raya” dirancang dan dilaksanakan secara bertahap dan praktek langsung dengan menggunakan aplikasi Tik-Tok Shop.

Kata kunci : UMKM, Marketing Digital, Tik-Tok

ABSTRACT

In an effort to support the development and empowerment of MSMEs in Indonesia, the GEMMA Indonesia Raya institution is committed to providing assistance and assistance to fostered MSMEs so that they are able to increase competitiveness and face changing times. As a concrete form of this commitment, the Community Service Program (PKM) with the title "Digital Marketing Training with the Tik Tok Application and Live Tik Tok Optimization as an Effort to Increase Sales for MSMEs Fostered by Gemma Indonesia Raya" was designed and implemented in stages and direct practice using Tik-Tok Shop application.

Keywords: MSMEs, Digital Marketing, Tik-Tok

I. PENDAHULUAN

Indonesia sebagai negara kepulauan yang akan keanekaragaman budaya dan warisan tradisional, memiliki potensi

besar untuk pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) sebagai salah satu sektor ekonomi yang memiliki peran strategis dalam

perekonomian nasional. Di tengah era digitalisasi yang pesat, adopsi teknologi menjadi suatu keharusan bagi para pelaku UMKM agar dapat bersaing secara global dan bertahan dalam persaingan pasar yang semakin kompetitif.

Sri Setiawati (2018) Analisa Manajemen Kas Keuangan Desa Berbasis Digital Ekonomi Pada Pelaku Usaha Kecil dan Menengah (UKM) & Industri Kecil dan Menengah (IKM) Kabupaten Bogor disampaikan bahwa dalam pemberdayaan ekonomi rakyat khususnya dalam mendukung, membina dan mengembangkan bisnis Usaha Kecil dan Menengah (UKM) dan Industri Kecil dan Menengah (IKM), selanjutnya akan dikaji tentang manajemen kas, strategi, konsep dan model kerjasama yang saling menguntungkan baik bagi kreditur maupun bagi debitur yang difasilitasi oleh Pemerintah.

Dalam upaya mendukung pengembangan dan pemberdayaan UMKM di Indonesia, lembaga GEMMA indonesia Raya berkomitmen untuk memberikan bantuan dan pendampingan kepada para pelaku UMKM binaan agar mampu meningkatkan daya saing dan menghadapi perubahan zaman. Sebagai bentuk nyata dari komitmen tersebut, Program Pengabdian Masyarakat (PKM) dengan judul “ Pelatihan Digital Marketing dengan Aplikasi Tik Tok serta

Optimalisasi Live Tik Tok sebagai Upaya Peningkatan Penjualan pada Pelaku UMKM Binaan Gemma Indonesia Raya” dirancang dan dilaksanakan.

Sinulingga (2022) dalam penelitiannya yang berjudul, *Regional Economy Management: What Technologies Evidence Tell, Prospects and Challenge for Indonesia* menemukan fakta bahwa bahwa perkembangan teknologi dengan jutaan aplikasi di tingkat makro mendorong pembangunan ekonomi dan berkontribusi terhadap pertumbuhan ekonomi di daerah. Kemajuan teknologi diprediksi berkontribusi lebih dari 65 persen terhadap pembangunan ekonomi di era global.

Perkembangan teknologi informasi dan komunikasi, khususnya penggunaan platform media sosial, telah mengubah paradigma pemasaran dan interaksi antara pelaku usaha dengan calon konsumen. Di antara berbagai platform media sosial, Tik Tok telah menjadi fenomena global dengan jumlah pengguna yang sangat besar. Potensi pasar yang signifikan di Tik Tok menjadikannya sebagai wadah yang menarik untuk mempromosikan produk dan layanan UMKM secara kreatif dan inovatif.

Tujuan dari PKM ini adalah memberikan pelatihan Digital marketing

dengan Aplikasi Tik Tok kepada para pelaku UMKM binaan Gemma Indonesia Raya, sehingga mereka dapat memanfaatkan platform ini untuk memperluas jangkauan pasar, memperkenalkan produk atau layanan dengan lebih efektif, dan meningkatkan tingkat penjualan. Selain itu, melalui pemanfaatan fitur Live Tik Tok, diharapkan akan mampu meningkatkan interaksi langsung dengan calon konsumen menguatkan brand awareness, dan meningkatkan loyalitas pelanggan.

Dalam pendahuluan ini, akan diuraikan gambaran secara umum mengenai latar belakang dan tujuan dari PKM ini. Bagian selanjutnya akan menjelaskan secara detail tentang metode yang digunakan dalam pelaksanaan program, serta pembahasan mengenai hasil dan dampak yang diharapkan.

Elly Siti Nurliyah (2022) menemukan fakta bahwa profit perusahaan menurun saat covid dan kembali naik signifikan setelah covid sehingga berkontribusi positif terhadap perekonomian nasional . Pelatihan ini diharapkan dapat meningkatkan profit pengusaha UMKM terus melesat setelah mereka sempat dilanda badai covid 19.

Adanya kolaborasi antara lembaga GEMMA Indonesia Raya, Pelaku UMKM, dan masyarakat pada umumnya, diharapkan dapat menjadi kontribusi

nyata bagi penguatan sektor UMKM dalam perekonomian nasional, serta turut serta memajukan dan menciptakan iklim usaha yang inovatif dan berdaya saing di era digital.

Harapanya, hasil dari pelaksanaan PKM ini dapat memberikan manfaat yang signifikan bagi para pelaku UMKM binaan GEMMA Indonesia Raya, serta menjadi salah satu contoh keberhasilan penerapan teknologi digital dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat dan kemajuan sektor UMKM di Indonesia.

II. METODE

Dalam pelaksanaan Program Pengabdian Masyarakat (PKM) dengan judul “ Pelatihan Digital Marketing dengan Aplikasi Tik Tok serta Optimalisasi Live Tik Tok sebagai upaya peningkatan penjualan pada pelaku UMKM Binaan GEMMA Indonesia Raya” digunakan beberapa metode yang terencana dan sistematis untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan.

Berikut adalah penjelasan mengenai metode yang digunakan dalam pelaksanaan PKM ini:

a. Deskripsi GEMMA Indonesia Raya dan Seleksi UMKM Peserta

1. Deskripsi GEMMA Indonesia Raya: Penelitian ini akan melakukan wawancara dan studi literatur untuk

memahami lebih dalam tentang latar belakang, tujuan, dan kriteria program binaan UMKM oleh lembaga GEMMA Indonesia Raya. Data-data yang relevan seperti struktur organisasi, program-program yang sudah dilaksanakan, dan dampak yang telah dicapai akan dihimpun.

2. Seleksi UMKM Peserta: Berdasarkan kriteria yang telah ditentukan oleh lembaga GEMMA Indonesia Raya, para calon peserta UMKM akan diseleksi untuk menentukan siapa saja yang berhak mengikuti pelatihan Digital Marketing Aplikasi Tik Tok. Seleksi dapat melibatkan formulir pendaftaran, wawancara, dan/atau penilaian dari tim seleksi.

b. Rancangan Pelatihan

1. Penentuan Materi Pelatihan: Peneliti akan bekerja sama dengan tim dari lembaga GEMMA Indonesia Raya untuk menentukan materi pelatihan yang sesuai dengan kebutuhan dan tingkat pemahaman para peserta UMKM. Materi pelatihan akan mencakup pengenalan tentang Digital Marketing, cara menggunakan aplikasi Tik Tok sebagai sarana pemasaran, teknik kreatif dalam membuat konten, analisis statistis performa konten, dan strategi untuk meningkatkan interaksi dengan calon konsumen.

2. Struktur Pelatihan: Pelatihan akan disusun dalam bentuk sesi atau modul dengan pendekatan praktis dan interaktif. Selain itu, disiapkan pula materi pendukung seperti panduan penggunaan Tik Tok, contoh-contoh kasus, dan sumber daya online yang relevan.

3. Durasi pelatihan: Pelatihan akan dilaksanakan dalam rentang waktu yang telah ditentukan bersama oleh lembaga GEMMA Indonesia Raya dan peneliti, mempertimbangkan kompleksitas materi dan tingkat interaksi peserta.

4. Metode Pembelajaran: Selama pelatihan, peneliti akan menggunakan berbagai metode pembelajaran, seperti presentasi, studi kasus, diskusi kelompok, simulasi, dan praktik langsung dengan menggunakan aplikasi Tik Tok. Tujuan dari beragam metode pembelajaran ini adalah agar peserta dapat memahami dan mengaplikasikan materi dengan lebih baik.

c. Pelaksanaan Pelatihan dan Optimaslisasi Live Tik Tok

1. Pelaksanaan Pelatihan: Pelatihan Digital Marketing dengan Aplikasi Tik Tok akan dilaksanakan secara intensif dan interaktif. Peserta akan diberikan kesempatan untuk berlatih langsung membuat konten, berdiskusi, dan bertanya terkait dengan materi yang diberikan. Selain itu, diharapkan adanya tugas-tugas yang dapat membantu

peserta mengaplikasikan konsep yang telah dipelajari dalam konteks usaha masing-masing.

2. Optimaslisasi Live Tik Tok: Setelah pelatihan selesai, peneliti akan mendampingi peserta dalam mengoptimalkan penggunaan Live Tik TOK untuk meningkatkan penjualan produk atau layanan mereka. Hal ini dapat mencakup cara membuat konten Live Tik Tok yang menarik, memahami perilaku audiens, serta melibatkan kreator Tik Tok yang telah berpengalaman untuk berkolaborasi dalam promosi.

d. Evaluasi Pelatihan dan Analisis Penggunaan Live Tik Tok

1. Evaluasi Pelatihan: Sebagai bagian penting dari metode, akan dilakukan evaluasi terhadap hasil penelitian. Peserta akan diminta untuk mengisi kuesioner atau melakukan wawancara untuk menilai keefektifan pelatihan, tingkat pemahaman materi, dan tingkat kepuasan mereka terhadap acara pelatihan.

2. Analisis Penggunaan Live Tik Tok: Dalam rangka mengukur keberhasilan optimalisasi Live Tik Tok dalam meningkatkan penjualan, peneliti akan melakukan analisis statistik terhadap data interaksi peningkatan jumlah followes, dan tingkat konversi

penjualan yang dihasilkan setelah implementasi Live Tik Tok.

Metode ini akan dijalankan secara iteratif dan responsif, mengacu pada evaluasi dan umpan balik dari semua pihak yang terlibat dalam PKM ini. Dengan demikian, diharapkan hasil dari PKM ini dapat memberikan manfaat yang maksimal bagi para pelaku UMKM binaan GEMMA Indonesia Raya dan berkontribusi pada pengembangan sektor UMKM dalam era digitalisasi.

III. HASIL DAN PEMBAHASAN

(Delicia and Paramita 2022) Pandemi Covid – 19 menyebabkan penurunan omzet pada UMKM sebesar 30 persen. Di sisi lain karena adanya pandemi terjadi peningkatan pengguna media sosial khususnya TikTok. TikTok merupakan aplikasi media sosial yang memfasilitasi penggunaannya untuk mengunggah dan menyaksikan video dengan durasi 15 detik – 5 menit biasanya video yang diunggah ke TikTok bisa disebut konten TikTok. UMKM menggunakan TikTok sebagai pemasaran digital

Pada tanggal 23 Februari 2023, Pelaksanaan pelatihan Digital marketing dengan Aplikasi Tik Tok

di Bank BJB Depok telah dilakukan sebagai bagian dari Program Pengabdian Masyarakat (PKM) dengan judul “Pelatihan Digital Marketing Dengan Aplikasi Tik Tok serta Optimalisasi Live Tik Tok sebagai Upaya Peningkatan Penjualan pada Pelaku UMKM Binaan GEMMA Indonesia Raya.” Pelatihan ini bertujuan untuk memberikan pengetahuan dan keterampilan dalam memanfaatkan platform media sosial Tik Tok untuk memperluas jangkauan pasar, memperkenalkan produk atau layanan, dan meningkatkan penjualan pada pelaku UMKM binaan GEMMA Indonesia Raya.

HASIL Pelatihan:

1. Partisipasi UMKM: Pelatihan dihadiri oleh 30 peserta UMKM binaan GEMMA Indonesia Raya dari berbagai sektor usaha seperti kuliner, fesyen, kerajinan, dan layanan. Peserta aktif mengikuti seluruh rangkaian pelatihan dan menunjukkan antusiasme tinggi dalam memahami konsep dan praktik Digital Marketing dengan Aplikasi Tik Tok.



Gambar 1. Photo Dengan Para Peserta

2. Peningkatan Pengetahuan: Hasil evaluasi menunjukkan bahwa sebanyak 95% peserta menyatakan peningkatan pengetahuan mengenai penggunaan Tik Tok sebagai sarana pemasaran dan strategi pemasaran digital yang efektif. Materi-materi seperti cara membuat konten yang menarik, memahami tren yang sedang viral, dan analisis performa konten mendapatkan respon positif dari peserta.
3. Keterampilan Praktis: Selain pengetahuan, 86% peserta menyatakan bahwa mereka berhasil mengembangkan keterampilan praktis dalam menggunakan aplikasi Tik Tok untuk menghasilkan konten pemasaran yang kreatif dan berinteraksi dengan audiens.



Gambar 2 FGD Dengan para Peserta

PEMBAHASAN HASIL PELATIHAN:

1. Efektivitas Materi Pelatihan: Materi Pelatihan telah berhasil mencakup konsep-konsep penting dalam pemasaran digital dengan aplikasi Tik Tok. Peserta merasa materi tersebut relevan dengan kebutuhan mereka sebagai pelaku UMKM dan dapat diaplikasikan dengan mudah dalam usaha mereka.



Gambar 3. Pemateri Tiktok

2. Penggunaan Studi Kasus: Penggunaan studi kasus dan contoh konten pemasaran yang sukses di Tik Tok menjadi salah satu elemen pembelajaran yang efektif. Peserta merasa terinspirasi dan mendapatkan gambaran nyata tentang bagaimana merancang strategi

pemasaran yang menarik perhatian pengguna Tik Tok.

3. Dukungan Fasilitator: Dukungan dari fasilitator pelatihan dan tim dari Lembaga GEMMA Indonesia Raya dalam memberikan panduan dan bimbingan teknis turut berkontribusi pada keberhasilan pelatihan. Peserta merasa didukung oleh terbantu dalam mengatasi tantangan dalam memanfaatkan aplikasi Tik Tok.



Gambar 4. Pemateri Praktisi UMKM

Hasil Optimalisasi Live Tik Tok:

1. Interaksi dan Pertumbuhan Follower: Melalui Strategi Live Tik Tok, beberapa UMKM mengalami peningkatan interaksi dan jumlah followes yang



signifikan. Dalam beberapa sesi Live Tik Tok, pengguna Tik Tok menanyakan informasi lebih lanjut tentang produk dan layanan UMKM, yang membuka peluang untuk konversi penjualan.

Gambar 5. Diskusi Fasilitator dengan UMKM

2. Kolaborasi dengan Kreator Tik Tok beberapa UMKM berhasil menjalin kolaborasi dengan kreator Tik Tok yang memiliki jumlah follower yang besar. Kolaborasi ini meningkatkan exposure produk atau layanan UMKM dan membantu mencapai audiens yang lebih luas.



Gambar 4. Pelatihan Live dengan para Peserta

PEMBAHASAN OPTIMALISASI LIVE TIK TOK:

1. Konten yang menarik dan Relevan: UMKM yang berhasil mendapatkan interaksi tinggi di Live Tik Tok mampu menyajikan konten yang menarik, kreatif, dan relevan dengan minat dan kebutuhan target pasar.
2. Kesulitan Teknis dan jaringan: Beberapa UMKM mengalami kesulitan teknis dalam menggunakan Live Tik Tok terutama yang berkaitan dengan kualitas jaringan internet. Dalam diskusi bersama, diberikan tips dan trik untuk mengatasi permasalahan tersebut.

HASIL FGD BERSAMA UMKM:

1. Peningkatan Penjualan: Beberapa UMKM melaporkan peningkatan penjualan setelah mengadopsi strategi pemasaran di Tik Tok, terutama setelah pelaksanaan Live Tik Tok.
2. Tantangan dan Kiat Sukses: Dalam FGD bersama, UMKM berbagi pengalaman, tantangan, dan kiat sukses dalam memanfaatkan Tik Tok sebagai sarana pemasaran.

PEMBAHASAN FGD BERSAMA UMKM:

1. Sharing Pengalaman: FGD memberikan kesempatan bagi UMKM untuk saling berbagi pengalaman dan belajar dari satu sama lain dalam

menghadapi tantangan dan peluang dalam pemasaran di Tik Tok.

2. Sinergi dan kolaborasi: Melalui FGD, muncul peluang sinergi dan kolaborasi antara UMKM untuk mengembangkan jejaring bisnis dan memperluas pasar.

Secara keseluruhan, pelaksanaan pelatihan di Bank BJB Depok dan tahap optimalisasi Live Tik Tok serta FGD bersama UMKM memberikan hasil yang positif dalam meningkatkan pengetahuan, keterampilan, dan penerapan strategi pemasaran di platform Tik Tok. Diharapkan, Langkah-langkah ini akan memberikan dampak yang berkelanjutan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) binaan GEMMA Indonesia Raya.



Gambar 5. Kerjasama antara Gemma, UMKM dan Pihak BJB untuk kerjasama berkelanjutan

IV. KESIMPULAN

Pelaksanaan Program Pengabdian Masyarakat (PKM) dengan judul “Pelatihan Digital marketing dengan Aplikasi Tik Tok serta Optimalisasi Live Tik Tok sebagai Upaya Peningkatan Penjualan pada Pelaku UMKM Binaan GEMMA Indonesia Raya” di Bank BJB Depok pada tanggal 23 Februari 2023 telah memberikan hasil yang positif dalam mendukung perkembangan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) binaan. Berikut adalah kesimpulan dari PKM ini:

1. Peningkatan Pengetahuan dan Keterampilan: Pelatihan Digital marketing dengan Aplikasi Tik Tok berhasil meningkatkan pengetahuan dan keterampilan para peserta UMKM dalam memanfaatkan platform Tik Tok sebagai alat pemasaran yang efektif. Peserta memperoleh wawasan tentang cara membuat konten yang menarik dan relevan dengan audiens serta memahami strategi untuk meningkatkan interaksi dan penjualan.

2. Optimalisasi Live Tik Tok: Strategi optimalisasi Live Tik Tok memberikan hasil positif dengan meningkatkan interaksi dan jumlah follower bagi UMKM yang mengadopsinya. Kolaborasi dengan

kreator Tik Tok membuka peluang akses ke audiens yang lebih luas, dan beberapa UMKM melaporkan peningkatan penjualan setelah mengadakan sesi Live Tik Tok.

3. Dukungan dari fasilitator dan Kolaborasi: Dukungan fasilitator pelatihan dari lembaga GEMMA Indonesia Raya dan kolaborasi antar-UMKM dalam FGD memainkan peran penting dalam membantu peserta mengatasi tantangan dan memanfaatkan peluang dalam pemasaran di Tik Tok. Sharing pengalaman dan kiat sukses memberikan inspirasi dan motivasi bagi UMKM lain untuk mengoptimalkan pemasaran mereka di platform ini.

4. Sinergi dalam peningkatan penjualan: PKM ini mendorong terciptanya sinergi dan kolaborasi antara UMKM, baik dalam pelaksanaan Live Tik Tok maupun dalam FGD bersama. Sinergi ini memberikan peluang untuk mengembangkan jejaring bisnis, berbagai pengalaman, dan saling mendukung dalam menghadapi tantangan yang dihadapi UMKM.

5. Implikasi Positif untuk UMKM: Melalui Pelatihan dan penggunaan Tik Tok, beberapa UMKM mengalami peningkatan penjualan dan eksposur yang lebih luas. Dengan memanfaatkan platform digital ini, UMKM memiliki kesempatan untuk bersaing secara efektif

dan meningkatkan daya saing produk atau layanan mereka.

Berdasarkan hasil dan kesimpulan dari PKM ini, terlihat bahwa pelatihan Digital marketing dengan Aplikasi Tik Tok serta Optimalisasi Live Tik Tok memiliki potensi untuk memberikan manfaat nyata bagi pengembangan dan pemberdayaan UMKM binaan GEMMA Indonesia Raya. Dalam menghadapi era digitalisasi, upaya dan kolaborasi semacam ini diharapkan terus berlanjut dan diperluas, guna menciptakan iklim usaha yang inovatif dan berdaya saing di Indonesia serta meningkatkan kesejahteraan masyarakat secara keseluruhan.

DAFTAR PUSTAKA

Sinulingga (2022) , Regional Economy Management: What Technologies Evidence Tell, Prospects and Challenge for Indonesia

Sri Setiawati (2018) Analisa Manajemen Kas Keuangan Desa Berbasis Digital Ekonomi Pada Pelaku Usaha Kecil dan Menengah (UKM) & Industri Kecil dan Menengah (IKM) Kabupaten Bogor

Delicia, Cindy, and Sinta Paramita. 2022. "Konten Tiktok Untuk Meningkatkan UMKM Di Masa Pandemi Covid-19 (Studi Kasus Rude Basic Dan Agate Deluxe)." *Koneksi* 6(1): 218.