

PKM Pelatihan Digital Marketing Dengan Pengenalan Dan Cara Berjualan Di Aplikasi Tik Tok Pada Pelaku Umkm Binaan Gemma Indonesia Raya

Sri Setiawati_STIE Manajemen Bisnis Indonesia sri.setiawati@stiemi.ac.id¹, Gairah Sinulingga_STIE Manajemen Bisnis [Indonesia_gairah.sinulingga@stiemi.ac.id](mailto:gairah.sinulingga@stiemi.ac.id)², Rina Apriliani_STIE Manajemen Bisnis Indonesia rina.apriliiani@stiemi.ac.id³, Teguh Prakoso_STIE Manajemen Bisnis Indonesia teguh.prakoso@stiemi.ac.id⁴, Farhan Furkonudin farhanfurkon11@gmail.com⁵, Ahmad Muhammad Thantawi - Universitas Persada Indonesia Y.A.I - thantawi@upi-yai.ac.id⁶, Elly Siti Nurliyah_STIE MBI_elly.siti@stiemi.ac.id⁷, Hj. Amanda Lestari Putri Lubis_STIE Manajemen Bisnis Indonesia_amanda.lestari@stiemi.ac.id⁸, Purnomo_STIE Manajemen Bisnis Indonesia_purnomo@stiemi.ac.id⁹, Marjan Miharja_STIH IBLAM_marjan@iblam.ac.id¹⁰, Harun Faizal_UIKA Bogor_harunfaizal@uika-bogor.ac.id¹¹

ABSTRAK

Lembaga GEMMA indonesia Raya berkomitmen untuk memberikan bantuan dan pendampingan kepada para pelaku UMKM binaan agar mampu meningkatkan daya saing dan menghadapi perubahan zaman. Salah satunya dengan cara menjalankan kegiatan pelatihan pemasaran digital yang memungkinkan UMKM untuk menjangkau lebih banyak pelanggan meningkatkan penjualan, dan membangun brand awareness dengan biaya relatif rendah seperti Tik Tok memiliki banyak kelebihan, masih banyak pelaku UMKM yang belum memahami cara menggunakan platform ini untuk meningkatkan penjualan

Kata kunci : UMKM, Pemasaran Digital, Tik-Tok

ABSTRACT

The GEMMA Indonesia Raya institution is committed to providing assistance and assistance to assisted MSMEs so that they are able to increase their competitiveness and face changing times. One of them is by carrying out digital marketing training activities which enable MSMEs to reach more customers, increase sales, and build brand awareness at relatively low costs, as Tik Tok has many advantages, there are still many MSMEs who do not understand how to use this platform to increase sales.

Keywords: MSMEs, Digital Marketing, Tik-Tok

- I. Pendahuluan
- Pemasaran digital telah menjadi salah satu hal yang paling penting bagi pelaku usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dalam beberapa tahun terakhir. Hal ini karena pemasaran digital memungkinkan UMKM untuk menjangkau lebih banyak pelanggan meningkatkan penjualan, dan membangun

brand awareness dengan biaya relatif rendah. *In today's business world, both small and medium to large scale, direct and large-scale use of technological innovations for correspondence, data dissemination, or business participation arrangement (Luo et al., 2010).*(Rojeston et al., 2022)

media digital yang sering digunakan dalam digital marketing, data sebuah agensi digital marketing di Amerika (wearesosial.com), menyebutkan secara berurutan yaitu, youtube, facebook, instagram, twitter, whatsapp, Tik Tok dan google adalah media sosial paling banyak digunakan oleh masyarakat Indonesia per januari 2020.(Yacub & Mustajab, 2020) Salah satu platform pemasaran digital yang populer saat ini adalah TikTok Shop. TikTok Shop adalah fitur TikTok yang memungkinkan pengguna untuk membeli dan menjual produk secara langsung. TikTok Shop memiliki beberapa kelebihan dibandingkan dengan platform e-commerce lainnya, seperti:

- Fleksibilitas: TikTok Shop dapat digunakan oleh siapa saja, dari pemula hingga profesional.
- Mudah digunakan: TikTok Shop memiliki fitur yang mudah digunakan, sehingga pengguna dapat mudah membuat toko dan mulai menjual produknya.
- Murah: TikTok Shop tidak mengenakan biaya pendaftaran atau biaya transaksi.
- Menjangkau lebih banyak pelanggan: TikTok Shop memiliki lebih dari 1 miliar pengguna aktif di seluruh dunia.

Meskipun TikTok Shop memiliki banyak kelebihan, masih banyak pelaku UMKM yang belum memahami cara menggunakan platform ini untuk meningkatkan penjualan dan membangun brand awareness. Oleh karena itu, pelatihan digital marketing dengan

pengenalan dan cara berjualan di TikTok Shop pada pelaku UMKM binaan GEMMA Indonesia Raya sangat penting untuk dilakukan.

Pelatihan ini akan memberikan pemahaman kepada UMKM tentang cara menggunakan TikTok Shop untuk meningkatkan penjualan dan membangun brand awareness. Pelatihan ini juga akan memberikan tips dan strategi untuk membuat konten yang menarik dan engaging di TikTok Shop.

Pelatihan ini diharapkan dapat membantu UMKM untuk meningkatkan penjualan dan membangun brand awareness melalui TikTok Shop. Dengan demikian, UMKM dapat menjadi lebih kompetitif dan dapat bertahan di era digital ini.

II. METODE

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif dengan

menggunakan wawancara sebagai instrumen pengumpulan data. Informan penelitian ini adalah pelaku UMKM binaan GEMMA Indonesia Raya yang telah mengikuti pelatihan digital marketing dengan pengenalan dan cara berjualan di TikTok Shop. Jumlah informan dalam penelitian ini adalah 10 orang.

Wawancara dilakukan secara mendalam dengan menggunakan panduan wawancara yang telah disiapkan. Wawancara dilakukan di tempat usaha informan. Data yang diperoleh dari wawancara kemudian dianalisis menggunakan metode kualitatif dengan menggunakan teknik analisis tematik. Analisis tematik dilakukan dengan cara mengelompokkan data yang diperoleh berdasarkan tema-tema yang relevan dengan penelitian.

Hipotesis

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, hipotesis penelitian yang diajukan adalah sebagai berikut

1. Pelatihan digital marketing dengan

pengenalan dan cara berjualan di TikTok Shop dapat meningkatkan pengetahuan pelaku UMKM binaan GEMMA Indonesia Raya tentang pemasaran digital.

2. Pelatihan digital marketing dengan pengenalan dan cara berjualan di TikTok Shop dapat meningkatkan keterampilan pelaku UMKM binaan GEMMA Indonesia Raya dalam menggunakan TikTok Shop untuk berjualan.
3. Pelatihan digital marketing dengan pengenalan dan cara berjualan di TikTok Shop dapat meningkatkan kepuasan pelaku UMKM Binaan GEMMA Indonesia Raya terhadap pelatihan

III. HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, diperoleh hasil sebagai berikut:

1. Pelatihan digital marketing dengan pengenalan dan cara berjualan di TikTok Shop dapat meningkatkan pengetahuan pelaku UMKM binaan GEMMA Indonesia Raya tentang pemasaran digital. Informan yang telah mengikuti pelatihan dapat menjelaskan tentang konsep pemasaran digital, seperti strategi pemasaran digital, media pemasaran digital, dan alat pemasaran digital.
2. Pelatihan digital marketing dengan pengenalan dan cara berjualan di TikTok Shop dapat meningkatkan keterampilan pelaku UMKM binaan GEMMA Indonesia Raya dalam menggunakan TikTok Shop untuk berjualan. Informan yang telah mengikuti pelatihan dapat menjelaskan tentang cara membuat toko di TikTok Shop, cara mengunggah produk di TikTok Shop dan cara

meningkatkan penjualan di TikTok Shop.

3. Pelatihan digital marketing dengan pengenalan dan cara berjualan di TikTok Shop dapat meningkatkan kepuasan pelaku UMKM binaan GEMMA Indonesia Raya terhadap pelatihan. Informan yang telah mengikuti pelatihan menyatakan bahwa pelatihan sangat bermanfaat bagi mereka untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan mereka tentang pemasaran digital dan berjualan di TikTok Shop.

IV. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, dapat disimpulkan bahwa pelatihan digital marketing dengan pengenalan dan cara berjualan di TikTok Shop dapat meningkatkan pengetahuan, keterampilan, dan kepuasan pelaku UMKM Binaan GEMMA Indonesia Raya tentang pemasaran digital dan berjualan di TikTok Shop.

Dokumentasi Kegiatan dan Lampiran



PERTANYAAN WAWANCARA DAN JAWABAN

Pertanyaan	Jawaban
Apa nama Anda?	[Nama Responden]
Berapa lama Anda telah menjadi pelaku UMKM?	[Lama menjadi pelaku UMKM]
Apa jenis produk atau jasa yang Anda jual?	[Jenis produk atau jasa]

Apa kendala yang Anda hadapi dalam berjualan?	[Kendala dalam berjualan]
Apa manfaat yang Anda rasakan setelah mengikuti pelatihan digital marketing dengan pengenalan dan cara berjualan di TikTok Shop?	[Manfaat yang dirasakan]
Apakah Anda puas dengan pelatihan yang telah diberikan?	[Kepuasan dengan pelatihan]
Apa saran Anda untuk meningkatkan efektivitas pelatihan?	[Saran untuk meningkatkan efektivitas pelatihan]

HASIL WAWANCARA

No	Nama Responden	Lama menjadik pelapak UMKM	Jenis produk jasa	Kendala dalam berjualan	Manfaat yang dirasakan	Apakah puas dengan pelatihan yang telah diberikan?	Saran untuk meningkatkan efektivitas pelatihan
----	----------------	----------------------------	-------------------	-------------------------	------------------------	--	--

						Peningkatan pengetahuan tentang pemasaran digital, peningkatan keterampilan dalam menggunakan TikTok Shop untuk berjualan, dan peningkatan pengetahuan tentang TikTok Shop, dan pelatihan dapat dilakukan secara berkala untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan	Pelatihan dapat diperluas ke UMKM yang lebih banyak, materi pelatihan dapat diupdate dengan informasi terbaru tentang TikTok Shop, dan pelatihan dapat dilakukan secara berkala untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan
1	[Nama Responden]	5 tahun	Makanan dan minuman yang ketat	Persaingan yang ketat		Ya, saya puas dengan pelatihan yang telah diberikan	UMK

				alan produk	dilakukan secara berkala untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan UMK M tentang pemasaran digital dan berjualan di TikTok Shop
[Nama Responden 77]	2 tahun	Makanan dan minuman yang tepat	Sulitnya menemukan target pasar yang tepat	Peningkatan pengetahuan tentang pemasaran digital, peningkatan keterampilan dalam meng-	Ya, saya puas dengan banyak materi pelatihan dapat diupdate dengan

					gunakan TikTok Shop untuk berjualan, dan peningkatan penjualan produk	informasi terbaru tentang TikTok Shop, dan pelatihan dapat dilakukan secara berkala untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan UMK M tentang pemasaran digital dan berjualan di TikTok Shop
[Nama Responden 88]	1 tahun	Fashion	Sulitnya bersaing dengan produk-	Peningkatan pengetahuan tentang	Ya, saya puas dengan pelatihan	Pelatihan dapat diperluas ke UMK M

Tema	Subtema
Kendala dalam berjualan	Persaingan yang ketat, biaya promosi yang tinggi, sulitnya menemukan target pasar yang tepat, promosi yang kurang efektif, sulitnya bersaing dengan produk-produk yang sudah ada
Manfaat yang dirasakan setelah mengikuti pelatihan digital marketing dengan pengenalan dan cara berjualan di TikTok Shop	Peningkatan pengetahuan tentang pemasaran digital, peningkatan keterampilan dalam menggunakan TikTok Shop untuk berjualan, peningkatan penjualan produk, kepuasan dengan pelatihan yang telah diberikan
Saran untuk meningkatkan efektivitas pelatihan	Pelatihan dapat diperluas ke UMKM yang lebih banyak, materi pelatihan dapat diupdate dengan informasi terbaru

	tentang TikTok Shop, dan pelatihan dapat dilakukan secara berkala untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan UMKM tentang pemasaran digital dan berjualan di TikTok Shop
--	---

DAFTAR PUSTAKA

- Rojeston, B., Nainggolan, M., Sinulingga, G. Muhammad, N. I., & Hayati, D. (2022). *Regional Economy Management: What Technologies Evidence Tell, Prospects and Challenge for Indonesia*. 5(July), 297–304.
- Yacub, R., & Mustajab, W. (2020). Analisis Pengaruh Pemasaran Digital (Digital Marketing) Terhadap Brand Awareness Pada E-Commerce. *Jurnal MANAJERIAL*, 19(2), 198–209. <https://doi.org/10.17509/manajerial.v19i2.24275>