

# **PENINGKATAN DAN PENGOPTIMALAN UMKM BERBASIS DIGITAL DALAM MENUNJANG PENJUALAN**

**Dwi Saputra; Agung Riyardi**  
**Program Studi Ekonomi Pembangunan, Fakultas Ekonomi dan  
Bisnis, Universitas Muhammadiyah Surakarta**

## **Abstrak**

Teknologi saat ini terus berkembang dan manfaat penggunaan internet semakin terasa bagi pemakainya. Salah satunya adalah pemanfaatan teknologi dengan adanya internet termasuk aktivitas Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dalam memanfaatkan teknologi informasi untuk menjalankan usahanya. *Digital marketing* dapat membantu pemasar menjalin hubungan dengan pelanggan untuk meningkatkan loyalitas pelanggan. Disamping itu selain *Digital Marketing*, faktor lainnya yang dapat mempengaruhi loyalitas pelanggan adalah kepuasan pelanggan. Sebab untuk mempertahankan pelanggan lama maka pemasar dapat meningkatkan kepuasan. Jika pelanggan merasa puas, maka ia akan menunjukkan perilaku membeli kembali dan mendorong loyalitas. Dalam peningkatan dan pengoptimalan UMKM berbasis digital ini Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia, menyusun dan merancang sebuah program pelatihan Wirausaha Merdeka dari induk program Mahasiswa Belajar Kampus Merdeka (MBKM). Tujuan dilakukannya kegiatan ini adalah untuk mendorong minat, bakat serta membantu mahasiswa dalam dunia bisnis dan bagaimana cara peningkatan dan pengoptimalan penjualan yang berbasis *digital*. Program Wirausaha Merdeka ini berjalan selama empat bulan dengan berbagai rangkaian kegiatan. Bermula dari kegiatan workshop wirausaha, bersama para mentor *entrepreneur* yang bergerak di bisnis hebatnya masing-masing, selanjutnya program magang, akselerasi *start-up*, proposal dan pitching, serta yang terakhir adalah kegiatan expo.

**Kata kunci :** *Digital marketing*, UMKM, Wirausaha

## **Abstract**

Technology currently continues to develop and the benefits of using the internet are increasingly felt by users. One of them is the use of technology with the internet, including the activities of Micro, Small and Medium Enterprises in utilizing information technology to run their business. Digital marketing can help marketers build relationships with customers to increase customer loyalty. Besides that, apart from Digital Marketing, another factor that can influence customer loyalty is customer satisfaction. Because to retain old customers, marketers can increase satisfaction. If customers are satisfied, they will show repurchase behavior and encourage loyalty. In improving and optimizing digital-based MSMEs, the Ministry

of Education and Culture of the Republic of Indonesia, compiled and designed an Independent Entrepreneur training program from the main Independent Campus Learning Student (MBKM) program. The aim of this activity is to encourage interest, talent and help students in the world of business and how to increase and optimize digital-based sales. The Independent Entrepreneurship Program runs for four months with various series of activities. Starting from entrepreneurial workshop activities, with entrepreneur mentors who are involved in their respective great businesses, then internship programs, start-up acceleration, proposals and pitching, and finally expo activities.

**Keywords:** Digital marketing, UMKM, Entrepreneurship

## 1. PENDAHULUAN

Kemajuan teknologi adalah suatu kondisi yang tidak bisa dihindari dalam kehidupan saat ini, karena kemajuan teknologi akan sejalan sesuai dengan kemajuan ilmu pengetahuan. Setiap inovasi diciptakan untuk memberikan sebuah manfaat positif, memberikan banyak kemudahan, serta sebagai cara baru dalam melakukan aktivitas bagi kehidupan manusia. Perkembangan teknologi telah banyak menunjukkan kemajuan yang luar biasa. Kehadirannya telah memberikan dampak yang cukup besar untuk kehidupan manusia salah satunya dalam kehidupan perekonomian.

Salah satu kekuatan ekonomi yang selama ini menjadi sebagai penunjang ekonomi negara dan kekuatan ekonomi daerah adalah kehadiran pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). Usaha Mikro Kecil dan Menengah memegang peran penting dalam perekonomian suatu negara, namun seringkali menghadapi tantangan dalam meningkatkan penjualan dan mempertahankan daya saingnya di pasar yang semakin kompetitif. Oleh karena itu, upaya peningkatan dan pengoptimalan UMKM berbasis digital dapat menjadi solusi untuk menunjang penjualan UMKM. Salah satu upaya peningkatan dan pengoptimalan UMKM berbasis digital adalah dengan memanfaatkan *platform e-commerce* atau *marketplace* dengan baik dan optimal. Dengan bergabung dengan *platform e-commerce* atau *marketplace*. UMKM dapat memperluas jangkauan pasar dan menjangkau konsumen yang lebih luas. Selain itu, UMKM juga dapat memanfaatkan fitur-fitur seperti promosi, analisi data, dan integrasi dengan sistem pembayaran untuk meningkatkan efisiensi dan efektivitas penjualan.

Oleh karena itu, dalam peningkatan strategi digital untuk meningkatkan dan mengoptimalkan penjualan. Program Wirausaha Merdeka memberikan rangkaian kegiatan dan pelatihan untuk mencapai tujuan tersebut. Dengan berbagai rangkaian kegiatan seperti workshop yang diisi oleh para *entrepreneur* baik dari bisnis UMKM maupun bukan UMKM, selanjutnya program magang, akselerasi startup, proposal dan pitching serta kegiatan terakhir adalah expo baik internal maupun eksternal.

## **2. METODE**

### **2.1 Tahap Persiapan**

Peningkatan dan pengoptimalan UMKM berbasis digital dalam menunjang penjualan yaitu dalam pelaksanaan program Wirausaha Merdeka. Dimulai dari tahap persiapan yang merupakan sebuah rangkaian awal dari pihak penyelenggara yaitu Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan untuk menentukan dan menunjuk beberapa perguruan tinggi baik swasta maupun negeri sebagai tuan rumah kegiatan program Wirausaha Merdeka tersebut. Kemudian, dilakukannya pendaftaran dan seleksi administrasi bagi seluruh mahasiswa yang berminat dan ingin mengasah kemampuan menjadi *entrepreneur* sukses di masa depan.

### **2.2 Tahap Pelaksanaan**

Dalam tahap pelaksanaan ini program Wirausaha Merdeka memberikan beberapa model pelaksanaannya, antara lain : (a) Mengidentifikasi jenis dan keterampilan yang dipelajari. Dalam tahap model pelaksanaan yang pertama ini merupakan sebuah tahap untuk melakukan rekrutmen calon peserta yang disesuaikan dengan persyaratan-persyaratan bagi calon peserta Wirausaha Merdeka. (b) Tahap Magang. Dalam tahap ini mahasiswa nantinya diberikan wadah untuk melakukan kegiatan magang di sektor UMKM di sekitar masyarakat. Hal ini bertujuan untuk mengenalkan mahasiswa tentang penjalanan bisnis langsung di lapangan, serta dapat mengasah skill dan keterampilan mahasiswa dalam membangun sikap dan mental berwirausaha dalam bidang yang mereka inginkan.

### **2.3 Tahap Penilaian**

Dalam tahap ini merupakan tahap penilaian dari penyelenggara kepada mahasiswa terkait kegiatan yang dilakukan dalam program Wirausaha Merdeka yaitu salah satunya adalah Magang di sektor UMKM tersebut. Hal ini dilakukan dengan tujuan untuk mengukur tingkat penyerapan materi dan skill yang diperoleh ketika magang, guna untuk dapat diimplementasikan dan diterapkan di perjalanan bisnis kedepannya.

### **2.4 Tahap Tindak Lanjut**

Dalam tahap ini merupakan tahap akhir yaitu tahap dimana peserta atau mahasiswa Wirausaha Merdeka telah menyelesaikan tugas dari fasilitator, pendamping, dan penyelenggara terkait penguasaan skill dan keterampilan dengan luaran produk yang baik dan sesuai dengan apa yang diharapkan dalam program ini. Hal ini merupakan modal yang dapat dikembangkan sebagai bekal untuk kedepannya

## **3. HASIL DAN PEMBAHASAN**

Peningkatan dan pengoptimalan UMKM didukung penuh dengan program Wirausaha Merdeka ini. Karena program ini memberikan pengetahuan dan pengalaman mengenai strategi berwirausaha yang kreatif dan inovatif serta meningkatkan pemahaman UMKM dalam penggunaan teknologi berbasis *digital marketing*. Selain itu program Wirausaha Merdeka ini memiliki tujuan untuk meningkatkan penjualan serta memperluas pasar UMKM. Kegiatan program ini berfokus pada pengembangan strategi digital marketing UMKM dengan cara mengikuti beberapa rangkaian yang sudah dijadwalkan oleh penyelenggara Program Wirausaha Merdeka ini.

Beberapa program kegiatan yang dijalankan dalam kegiatan program ini antara lain: (a) Workshop Wirusaha Merdeka, (b) Magang UMKM, (c) Akselerasi Startup, (d) Proposal dan Pitching, dan (e) EXPO. Dengan beberapa program kegiatan yang sudah ditetapkan oleh penyelenggara diharapkan mahasiswa memiliki semangat motivasi dan jiwa wirausaha yang meningkat. Strategi pelatihan dan pembelajaran sangat diperlukan dalam program ini guna memberikan luaran yang mandiri dan wirausahawan yang kompeten.

### **3.1 Workshop Wirausaha Merdeka**

Workshop Wirusaha Merdeka merupakan kegiatan pertama setelah acara *Grand Opening* Wirausaha Merdeka. Kegiatan ini merupakan pelatihan dasar untuk calon wirausaha muda yang akan merintis bisnisnya suatu saat nanti. Oleh karena itu, kegiatan workshop ini menghadirkan para entrepreneur dan coach-coach yang berkelas dalam memberikan bimbingannya untuk mahasiswa. Dalam kegiatan ini kita diajarkan tentang banyak sekali materi dan pembelajaran terkait hal apapun tentang dunia bisnis, salah satunya yaitu cara penggunaan teknologi dan *digital marketing* yang baik sebagai penunjang penjualan UMKM. Workshop ini berlangsung selama satu bulan. Dengan mengikuti kegiatan workshop ini dengan baik, mahasiswa akan mulai terbantu dan perlahan demi perlahan dapat membuka mindset seputar dunia bisnis. Jadi, kegiatan ini sangat bermanfaat sebagai modal dasar kita dalam memulai sebuah bisnis.



Gambar 1. Workshop Wirausaha Merdeka

### 3.2 Magang

Magang merupakan kegiatan selanjutnya pada program Wirausaha Merdeka. Tujuan dari magang adalah meningkatkan kemampuan dan keterampilan mahasiswa secara langsung dilapangan. Selain itu juga dapat memberikan sebuah motivasi bisnis, pengenalan bisnis, penjualan *digital marketing*, dan juga manajemen pengelolaan keuangan perusahaan. Karena salah satu tujuan kami adalah untuk pengoptimalan penjualan dalam bentuk teknologi, maka pembuatan konten promosi menjadi hal yang sangat penting yang harus diterapkan. Dengan mengelola media promosi *digital* dan *e-commerce* dapat mengoptimalkan penjualan dan memperluas pasar.



Gambar 2. Magang

### 3.3 Akselerasi *Start up*

Kegiatan selanjutnya adalah Akselerasi *Startup* (Workshop Online *Digital Marketing*). Kegiatan ini diadakan secara online melalui *zoom meeting*. Pada kegiatan ini menghadirkan pembicara yang hebat dan jenaka yaitu Topik Sudirman. Dengan pembawaan materi yang sangat mudah dimengerti bagi para peserta, membuat materi-materi yang disampaikan cukup sangat menarik. Pemaparan materi pada kegiatan Akselerasi *Startup* ini banyak mempelajari beberapa hal antara lain, cara mengembangkan media sosial contohnya Instagram, tiktok, maupun youtube, cara mendapatkan uang dari youtube dan masih banyak lagi.

Akselerasi *Startup* ini lebih menekankan pada penggunaan *digital marketing*, yaitu membuat konten atau meningkatkan akun sosial media kita.



Gambar 3. Akselerasi *Startup*

### 3.4 Proposal dan Pitching

Kegiatan Wirausaha Merdeka selanjutnya adalah presentasi proposal bisnis dan pitching. Presentasi tersebut memaparkan terkait bisnis yang akan saya luncurkan. Proposal bisnis yang saya kerjakan adalah proposal bisnis dibidang kuliner. Presentasi proposal bisnis ini dilakukan secara luring di Lor In Hotel. Dalam proposal bisnis ini tercantum serangkaian biaya yang dibutuhkan dalam mempersiapkan berdirinya bisnis kuliner tersebut. Presentasi tersebut dinilai secara langsung oleh Dosen Pembimbing Lapangan (DPL) dan dari pihak Wirausaha Merdeka. Setelah proposal bisnis di terima dan disetujui oleh penilai maka akan diberikan info terkait pembiayaan dari pihak Wirausaha Merdeka.



Gambar 4. Proposal dan Pitching

### 3.5 EXPO

Kegiatan Expo merupakan kegiatan akhir program Wirausaha Merdeka, kegiatan expo ini dilakukan untuk melakukan produk inovasi yang telah dibuat oleh masing-masing kelompok peserta. Kegiatan Expo ini terdiri dari dua yaitu Expo Internal dan Expo Eksternal. Kegiatan ini melatih setiap kelompok tentang *teamwork* atau Kerjasama dalam menjalankan usaha. Berbagai perjuangan dari persiapan produksi dan lain-lain dilakukan bersama demi bisa memasarkan produk terbaik kami di mata umum. Kegiatan ini juga sebagai bentuk penerapan langsung dari ide, ketereampilan, inovatif, kreatif dan sebagainya, yang telah kita pelajari sebelumnya.



Gambar 5. EXPO

## 4. PENUTUP

### 4.1 Kesimpulan

Program Wirausaha Merdeka ini sangat bermanfaat dalam upaya peningkatan dan pengoptimalan penjualan dalam bentuk *digital*. Berbagai teori dan pengaplikasian teknologi dalam menunjang penjualan menjadi bentuk solusi dalam perluasan pasar dan meningkatkan nilai jual produk. Melalui kegiatan program Wirausaha Merdeka ini memberikan gambaran secara langsung tentang bagaimana menjalankan dan mengatasi berbagai masalah di dunia bisnis. Dengan ilmu dan pengalaman yang telah didapatkan bagi mahasiswa di kegiatan Wirausaha Merdeka ini, tentunya akan membuka peluang inovasi-inovasi lebih baru lagi dalam menjalankan bisnis yang lebih optimal nantinya. Selain itu, dengan program ini peningkatan penjualan dengan pengoptimalan *digital* dapat tercapai karena dalam program ini dapat membuka daya kreatif baru dalam menjalankan bisnis.



## 4.2 Saran

Program wirausaha merdeka ini hendaknya tetap dilaksanakan sepanjang tahun dan diperluas untuk jangkauan penerimaannya. Dengan menambah kuota lebih banyak lagi bagi Perguruan Tinggi Negeri maupun Swasta sehingga program ini dapat menambah dan memperkuat hubungan relasi dengan mahasiswa lain beda universitas.

## DAFTAR PUSTAKA

Febriyantoro, Mohamad Trio, and Debby Arisandi. "Pemanfaatan digital marketing bagi usaha mikro, kecil dan menengah pada era masyarakat ekonomi ASEAN." *JMD: Jurnal Riset Manajemen & Bisnis Dewantara* 1.2 (2018): 61-76.

Hilmiana, and Desty Hapsari Kirana. "Peningkatan Kesejahteraan Umkm Melalui Strategi Digital Marketing." *Kumawula: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat* 4.1 (2021): 124-130.

Sulaksono, Juli. "Peranan digital marketing bagi usaha mikro,kecil, dan menengah (umkm) desa tales kabupaten kediri." *Generation Journal* 4.1 (2020): 41-47

Rian, Hesti, et al. "Pemanfaatan Digital Marketing untuk Meningkatkan Penjualan." *Jurnal Abdidas* 3.4 (2022): 655-661

Az-Zahra. Nafisa Salma. "Implementasi digital marketing sebagai strategi dalam meningkatkan pemasaran UMKM. In *NCOINS: National Conference Of Islamic Natural Science* (Vol. 1, No. 1, pp. 77-88).