
PELATIHAN DIGITALISASI UMKM: MEMBUKA TOKO ONLINE DI SHOPEE DI KELURAHAN PANTAI LANGO, PENAJAM PASER UTARA

DIGITALIZATION TRAINING FOR MSMEs: OPENING AN ONLINE STORE ON SHOPEE IN PANTAI LANGO VILLAGE, PENAJAM PASER UTARA

Zuhriah¹, Dyah Kusrihandayani^{2*}, Tandri Kadang³

^{1,2,3} Jurusan Administrasi Bisnis, Politeknik Negeri Samarinda, Samarinda

E-mail correspondence: dyah@polnes.ac.id ^{2*}

Article History:

Received: 01.01.2025

Revised: 02.02.2025

Accepted: 18.04.2025

Abstrak: Beberapa kendala yang dihadapi dalam pemasaran usaha kecil adalah dalam hal kesulitan dalam memasarkan produk mereka secara efektif, baik karena kurangnya pengetahuan tentang pemasaran digital, keterbatasan jaringan distribusi atau tingginya persaingan di pasar. Banyak UMKM yang masih mengandalkan metode manual dalam pemasaran produk mereka dan belum memanfaatkan teknologi dalam hal pemasaran dan penjualan. Hal ini disebabkan masih kurangnya pengetahuan tentang pemasaran digital seperti media sosial, e-commerce atau iklan online yang sangat penting di era digital ini, sehingga produk mereka tidak dapat menjangkau pasar yang lebih luas, terutama diluar daerah mereka. Pelatihan ini bertujuan untuk memberikan solusi nyata terhadap kendala yang dihadapi UMKM dalam hal pemasaran produk, sekaligus meningkatkan pengetahuan mereka dalam mengelola bisnis berbasis digital. Hasil kegiatan menunjukkan peningkatan semangat dan antusias peserta menerima pengetahuan baru, serta menemukan solusi untuk mengatasi masalah yang mereka hadapi selama ini dan menjadi kendala dalam memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan penjualan produk-produk lokal melalui platform e-commerce. Pelatihan ini diharapkan dapat lebih berkembang dan berkontribusi pada perekonomian lokal dengan memanfaatkan peluang pasar yang lebih luas melalui platform e-commerce.

Kata Kunci: Digitalisasi, e-Commerce, UMKM

Abstract: Some of the challenges by small businesses face in marketing include difficulties in effectively promoting their products, whether due to a lack of knowledge about digital marketing, limited distribution networks, or intense market competition. Many SMEs still rely on manual methods for marketing their products and have not yet utilized technology for marketing and sales. This is due to a lack of knowledge about digital marketing, such as social media, e-commerce, or online advertising, which are crucial in this digital era, causing their products to fail to reach a broader market, especially outside their local areas. This training aims to provide practical solutions to the challenges faced by SMEs in product marketing, while also enhancing their knowledge in managing digital-based businesses. The activity results show increased enthusiasm and motivation among participants to acquire new knowledge and find solutions to overcome the problems they have faced, which have been obstacles in expanding market reach and boosting sales of local products through e-commerce platforms. This training is hoped to grow and contribute to the local economy by tapping into a wider market opportunity through e-commerce platforms.

Keywords: Digitalization, e-Commerce, MSMEs

PENDAHULUAN

Analisis Situasi

Digitalisasi telah menjadi salah satu pilar utama yang mendorong perubahan di berbagai sektor kehidupan. Dalam dunia yang semakin terhubung, peran teknologi digital tidak hanya terbatas pada kemudahan, tetapi juga membuka peluang baru yang tak terbatas. Digitalisasi bukan sekedar tren, melainkan kebutuhan esensial untuk bertahan dan berkembang di era modern (Zahra, 2022).

UMKM (Usaha Mikro, Kecil dan Menengah) memainkan peran penting dalam perekonomian Indonesia. Menurut data Kementerian Koperasi dan UKM, UMKM berkontribusi sekitar 60% terhadap PDB (Produk Domestik Bruto) dan menyerap sekitar 97% tenaga kerja di Indonesia. Selain itu, UMKM juga berperan penting dalam mendukung perkembangan ekonomi lokal, menciptakan peluang usaha, dan mengurangi tingkat pengangguran. Dengan kontribusi ini, UMKM menjadi tulang punggung perekonomian, terutama di wilayah-wilayah terpencil yang sering sekali memiliki akses terbatas terhadap sumber daya ekonomi besar (Anonim, 2023)

Meskipun memiliki potensi besar, UMKM menghadapi berbagai tantangan yang semakin kompleks di era digital. Salah satu tantangan utama adalah kesenjangan digital yang dialami, terutama pelaku UMKM di daerah terpencil. Banyak pelaku yang kurang memahami penggunaan teknologi digital, serta rendahnya literasi akses terhadap infrastruktur internet, minimnya pengetahuan teknologi, serta rendahnya literasi digital menjadi hambatan utama bagi UMKM untuk beradaptasi di era digital. Hal ini menyebabkan UMKM di wilayah terpencil sulit bersaing dengan pelaku usaha lainnya.

Digitalisasi memberikan peluang besar bagi UMKM untuk berkembang dan bersaing di tingkat lokal maupun global. Teknologi digital memungkinkan UMKM memperluas pasar, meningkatkan efisiensi operasional, dan memperkuat hubungan dengan pelanggan. Melalui platform online seperti marketplace, media sosial, dan e-commerce, UMKM dapat menjangkau konsumen di luar batas geografis mereka. Selain itu, penggunaan data pelanggan membantu pengembangan strategi pemasaran yang lebih efektif.

Transformasi digital di sektor UMKM melibatkan penggunaan perangkat digital, perubahan cara kerja, pola pikir, dan strategi bisnis. Dengan memanfaatkan teknologi, UMKM dapat mengelola usaha lebih baik, menjangkau konsumen lebih luas, dan meningkatkan daya saing di pasar yang semakin kompetitif.

Digitalisasi membawa dampak positif yang signifikan bagi UMKM, terutama dalam perluasan pasar. Melalui teknologi digital, UMKM dapat memasarkan produk secara global, mengelola stok, keuangan, dan komunikasi pelanggan dengan lebih efisien. Hal ini meningkatkan daya saing UMKM melalui inovasi dan strategi pemasaran berbasis data, sekaligus menciptakan nilai tambah yang lebih besar bagi konsumen.

Penggunaan platform e-commerce seperti Shopee, Tokopedia, dan Lazada menjadi semakin populer di kalangan UMKM. Platform ini mempermudah penjualan produk, menyediakan fitur analisis penjualan, promosi digital, dan pembayaran elektronik. Pandemi COVID-19 juga mempercepat adopsi teknologi digital, menjadikan e-commerce saluran pemasaran utama bagi banyak UMKM. Digitalisasi kini menjadi kebutuhan mendesak bagi UMKM agar lebih adaptif, inovatif, dan kompetitif dalam menghadapi tantangan di era digital yang terus berkembang.

Meskipun teknologi digital seperti e-commerce menawarkan peluang besar, banyak UMKM, terutama di wilayah terpencil seperti Kelurahan Pantai Lango, menghadapi kendala dalam pemanfaatannya. Tantangan utama meliputi kurangnya literasi digital, keterbatasan akses internet, dan biaya pemasaran digital yang sulit dijangkau. Hambatan ini membuat UMKM lokal sulit bersaing dan hanya mengandalkan pasar lokal dengan daya beli terbatas.

Pelatihan literasi digital menjadi solusi strategis untuk membantu UMKM memahami dan menguasai pengelolaan toko online, termasuk di platform seperti Shopee. Dengan pelatihan ini, UMKM diharapkan mampu meningkatkan kapasitas mereka dalam mengelola usaha, memperluas pasar, dan mengoptimalkan strategi pemasaran digital.

Melalui adopsi teknologi, UMKM dapat meningkatkan efisiensi operasional, kualitas produk, dan daya saing. Pelatihan ini juga menjadi katalisator pertumbuhan UMKM yang lebih inklusif dan berkelanjutan, mendukung kesejahteraan masyarakat, serta memperkuat perekonomian lokal di era globalisasi.

Permasalahan Mitra

Kecamatan Penajam di Kabupaten Penajam Paser Utara, Kalimantan Timur, memiliki potensi ekonomi besar di sektor pertanian, perikanan, perkebunan, dan industri kreatif. UMKM di kecamatan ini, termasuk yang tergabung dalam "UMKM Karya Bersama," memiliki peluang besar untuk berkembang melalui kolaborasi antar pelaku usaha.

UMKM Karya Bersama menghadapi tantangan dalam memasarkan dan menjual produk mereka, meskipun e-commerce seperti Shopee menawarkan solusi untuk menjangkau pasar yang lebih luas. Kendala utama meliputi kurangnya pengetahuan tentang teknologi,

pengelolaan toko online di Shopee, strategi pemasaran digital, serta keterampilan mengelola inventaris, layanan pelanggan, dan pengiriman produk.

Diperlukan pelatihan untuk membekali para pelaku usaha untuk memanfaatkan e-commerce secara lebih optimal untuk dapat meningkatkan kemampuan pemasaran digital, membangun kemandirian dan memperluas pasar.

Solusi dan Target

Kegiatan pengabdian pada masyarakat dengan judul “Pelatihan Pembuatan Toko Online di Shopee Pada UMKM Karya Bersama Kelurahan Pantai Lango Kecamatan Penajam Paser Utara”. Inisiatif ini diharapkan dapat berkontribusi pada peningkatan kesejahteraan masyarakat setempat dan keberhasilan usaha UMKM. Langkah yang harus ditempuh untuk mengatasi berbagai permasalahan yang dihadapi mitra adalah 1) membuat dan mengelola toko online, 2) strategi pemasaran bisnis, 3) optimalisasi penggunaan fitur Shopee.

METODE PELAKSANAAN KEGIATAN

Tahap pelaksanaan program pengabdian pada masyarakat menggunakan 7 (tujuh) Model Rancang bangun Pelatihan dan Evaluasi (*Training design and Evaluation Model*) oleh Perker sebagaimana dimuat dalam (Craig, 1976) dalam bukunya *Training and Development Handbooks: A Guide to Human Resources Development* sebagai berikut:

1. Menganalisis dan menentukan kebutuhan pelatihan. Kebutuhan pelatihan disusun berdasarkan analisis situasi dan berbagai permasalahan yang dihadapi oleh mitra
2. Merumuskan dan mengembangkan tujuan pelatihan. Tujuan pelatihan sesuai dengan target luaran yang disasar bagi masyarakat UMKM Karya Bersama yakni memberikan pemahaman, dukungan dan keterampilan pembuatan toko online sehingga dapat memperluas pasar dan meningkatkan penjualan.
3. Memilih, metode dan Teknik pelatihan. Metode pelatihan yang digunakan sesuai dengan kondisi dan situasi masyarakat setempat dengan mempertimbangkan latar belakang pendidikan, usia, kultur masyarakat setempat.
4. Menyusun materi pelatihan yang sederhana dan mudah dimengerti. Materi pelatihan yang diberikan lebih banyak diorientasikan pada materi praktis dengan maksud agar mudah dipahami dan dipraktikkan oleh peserta. Materi yang mencakup 3 hal yakni:
 - a. Pengetahuan dasar tentang teknologi digital
 - b. Cara kerja Shopee, mulai dari pendaftaran hingga optimalisasi toko online
 - c. Keterampilan dalam mengelola inventaris, layanan pelanggan dan pengiriman produk.

5. Merancang pendekatan evaluasi penilaian
Evaluasi pelatihan dirancang dengan cara test awal (pre-test) guna mengukur pengetahuan dan kemampuan dan kemampuan awal para peserta terkait manajemen pemasaran. Setelah pelatihan selanjutnya diberikan post-test guna mengukur ada tidaknya pengetahuan dan keterampilan peserta.
6. Melaksanakan program pelatihan yang didahului dengan serangkaian kegiatan yakni:
 - a. Komunikasi dan kordinasi dengan pihak UMKM Karya Bersama dengan jumlah peserta sebanyak 16 orang.
 - b. Mendistribusikan undangan dibuktikan dengan tanda terima surat undangan dari penerima.
 - c. Mendata peserta pelatihan. Menindaklanjuti surat undangan yang sudah disampaikan.
 - d. Pelaksanaan pelatihan pada bulan antara 12 Agustus 2024 dengan tempat pelaksanaan di UMKM Karya Bersama Kecamatan Penajam Paser Utara.
7. Mengukur hasil Latihan dengan cara mengedarkan pre-test dan posttest kepada peserta pelatihan sebelum dan sesudah pelatihan. Selain itu juga diedarkan kuisisioner untuk menilai tingkat kepuasan terhadap pelaksanaan kegiatan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Peserta yang hadir sebanyak 16 orang dan di dominasi oleh peserta perempuan yang berperan sebagai anggota dari UMKM Karya Bersama kelurahan Pantai Lango kecamatan Penajam Paser Utara. Berdasarkan hasil pre-test para peserta menunjukkan bahwa pemahaman terkait dengan teknologi dan e-Commerce masih sangat minim sehingga tidak memahami secara luas mengenai pemahaman teknologi mencakup pemahaman mengenai proses pembuatan toko online, pengelolaan inventaris digital dan pemanfaatan fitur Shopee secara maksimal. Dalam menjalankan bisnisnya peserta hanya berfokus pada penjualan secara offline pemasaran dari mulut ke mulut dan memanfaatkan media sosial sederhana dengan menggunakan WhatsApp. Dengan perkembangan teknologi digital dalam era saat ini, peserta membutuhkan informasi baru, wawasan baru melalui pelatihan yang terkait dengan bagaimana pemanfaatan teknologi dan digitalisasi memberikan dampak yang besar dalam berkembangnya bisnis.



Gambar 1 Pelaksanaan Pelatihan

Adapun beberapa tujuan dari pembuatan toko online adalah sebagai berikut:

- a. Meningkatkan peluang penjualan. Dengan toko online, produk selalu tersedia setiap saat secara online, sehingga peluang penjualan akan meningkat dan pendapatan tidak bergantung pada jam buka toko.
- b. Meningkatkan efisiensi. e-Commerce menawarkan proses yang lebih hemat biaya, cepat dan informatif.
- c. Meningkatkan kepuasan pelanggan. e-Commerce dapat meningkatkan kepuasan pelanggan dengan pelayanan yang cepat, mudah, aman dan akurat.
- d. Meningkatkan cakupan pasar. Dengan adanya e-Commerce perusahaan dapat menjangkau pasar yang lebih luas, bahkan hingga global.
- e. Meningkatkan kreativitas. e-Commerce dapat menyampaikan informasi dan strategi pemasaran.
- f. Meningkatkan cakupan pasar. e-Commerce dapat mengurangi biaya layanan (*service cost*) meningkatkan kualitas produk dan kecepatan pengiriman.

Setelah memahami pembuatan toko online di e-Commerce, maka salah satu cara untuk memiliki kemampuan dalam meningkatkan pengelolaan bisnis berbasis digital. Ada beberapa manfaat yang dapat dirasakan setelah kegiatan pelatihan tersebut antara lain:

- a. Meningkatkan pemahaman tentang pemasaran secara digital

- b. Meningkatkan pemahaman tentang pemanfaatan teknologi dan digitalisasi
- c. Meningkatkan motivasi untuk memasarkan produk menggunakan e-commerce
- d. Meningkatkan pemahaman tentang e-commerce dan implementasinya dalam meningkatkan penjualan
- e. Meningkatkan pendapatan penjualan melalui penggunaan e-commerce
- f. Meningkatkan keterampilan penjualam pemasaran digital

Setelah pemaparan materi, peserta merespon dengan antusias. Sesi tanya jawab dilaksanakan dengan cara bergantian antar setiap peserta dan dijawab setelah tiga pertanyaan terkumpul. Berdasarkan hasil diskusi dan tanya jawab dari peserta cukup ramai dan berkembang sangat dinamis menunjukkan antusias para peserta dalam mengikuti pelatihan sampai selesai. Diantara mereka seolah-olah menemukan jawaban dari berbagai permasalahan yang mereka hadapi selama ini, dan mereka ingin pelatihan aspek yang lain namun masih terkait dengan sistem pengelolaan keuangan agar usahanya dapat berkembang seperti usaha UKM lainnya. Unsur lain yang cukup berkembang adalah unsur permodalan yang masih menjadi masalah pokok pengembangan UKM di wilayah ini.

Hasil dengar pendapat dengan peserta terkait dengan tingkat kesesuaian materi yang disajikan dengan kebutuhan peserta dan metode yang digunakan, menunjukkan tingkat kepuasan yang tinggi yang dirasakan peserta. Hal ini menunjukkan bahwa mereka sangat puas dengan materi yang diberikan melalui metode yang digunakan. Beberapa jawaban dari beberapa pertanyaan terbuka dengan komentar positif yaitu: cukup jelas materinya, metode mengajarnya santai sehingga peserta tidak tegang, pelaksanaan dapat dilakukan kembali di tahun yang akan datang sehingga masyarakat kelurahan Pantai Lango kecamatan Penajam Paser Utara ini mampu bersaing dengan pelaku bisnis lainnya.

SIMPULAN

Berdasarkan hasil pre-test dan post-test yang telah dilakukan menunjukkan peningkatan nilai yang signifikan dalam pemahaman semua materi pelatihan pembuatan toko online di Shope peserta menunjukkan semangat dan antusias untuk menerima pengetahuan baru seperti menemukan solusi untuk mengatasi masalah mereka hadapi selama ini dan menjadi kendala dalam penjualan produk secara online. Disaat acara berlangsung dilakukan tanya jawab, diskusi, konsultasi dan menyampaikan kasus. Dalam evaluasi ini hampir seluruh peserta bertanya terkait dengan masalah yang mereka hadapi yaitu perluasan area pemasaran produk UMKM yang saat ini sistem penjualan masih manual. Pada umumnya peserta pelatihan baru

menyadari bahwa pentingnya pemahaman terkait dengan Pembuatan Toko Online di Shopee dalam penjualan produk. Tingkat partisipasi peserta dan pemahaman materi dalam kegiatan pelatihan cukup tinggi hal ini menunjukkan bahwa mereka cukup puas baik dari kesesuaian materi yang disampaikan dengan kendala yang mereka hadapi maupun dalam metode penyajian materi yang digunakan cukup menarik.

DAFTAR PUSTAKA

- Anonim. (2023). Dorong UMKM Naik Kelas dan Go Export, Pemerintah Siapkan Ekosistem Pembiayaan yang Terintegrasi. KEMENTERIAN KOORDINATOR BIDANG PEREKONOMIAN REPUBLIK INDONESIA. <https://www.ekon.go.id/publikasi/detail/5318/dorong-umkm-naik-kelas-dan-go-export-pemerintah-siapkan-ekosistem-pembiayaan-yang-terintegrasi>
- Craig, I. R. (1976). Training and Development handbook: A Guide to Human Resources Development. HF5549.
- Zahra. (2022). Peran Digitalisasi dalam Transformasi Kehidupan Masyarakat. Universitas Gajah Mada Fakultas Ekonomika Dan Bisnis. <https://feb.ugm.ac.id/id/berita/3572-peran-digitalisasi-dalam-transformasi-kehidupan-masyarakat>.