


Pelatihan Digital Marketing untuk Meningkatkan Omset Penjualan dan Pelatihan Pembuatan Label Kemasan menggunakan Canva

Enok Tuti Alawiah^{1*}, Dini Setyorini², Hasanudin³

^{1,2,3}Sistem Informasi Kampus Kota Bogor, Universitas Bina Sarana Informatika, Jalan Merdeka 168 Bogor, 16124, Indonesia

E-mail: enok.etw@bsi.ac.id

 <https://doi.org/10.31004/jerkin.v2i1.163>

ARTICLE INFO

Article history

Received: 31 August 2023

Revised: 31 August 2023

Accepted: 31 August 2023

Kata Kunci: Canva, Pemasaran Digital, UMKM.

Keywords: *Canva, Digital Marketing, MSMEs.*



ABSTRACT

Koperasi UMKM Tajur Halang Makmur memiliki potensi yang baik namun belum di dukung oleh kemampuan anggotanya. Permasalahan yang dihadapi oleh mitra adalah dalam bidang produksi dan pemasaran produk. Solusi yang dilakukan adalah dengan memberikan Pelatihan Pembuatan Desain Label Kemasan yang menarik dengan menggunakan Aplikasi Canva dan Pelatihan Digital Marketing untuk Meningkatkan omset penjualan mitra. Metode kegiatan dilaksanakan secara luring dan mendapatkan hasil kemampuan serta keterampilan mitra meningkat dalam hal digital marketing untuk memperluas jangkauan penjualan dan keterampilan dalam penguasaan aplikasi Canva untuk mendesain kemasan yang menarik bagi produk yang dihasilkan.

The Tajur Halang Makmur UMKM Cooperative has good potential but has not been supported by the abilities of its members. The problems faced by partners are in the field of product production and marketing. The solution is to provide training on making attractive packaging label designs using the Canva application and digital marketing training to increase partners' sales turnover. The activity method is carried out offline and results in increased partners' abilities and skills in terms of digital marketing to expand sales reach and skills in mastering the Canva application to design attractive packaging for the products produced.



This is an open access article under the [CC-BY-SA](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/) license.

How to Cite: Enok Tuti Alawiah, Dini Setyorini, Hasanudin (2023). Pelatihan Digital Marketing untuk Meningkatkan Omset Penjualan dan Pelatihan Pembuatan Label Kemasan menggunakan Canva, 2(1) 279-285. <https://doi.org/10.31004/jerkin.v2i1.163>

PENDAHULUAN

Pengabdian Masyarakat adalah kegiatan rutin yang dilaksanakan dalam rangka melaksanakan Tridharma Perguruan Tinggi. Selain pengajaran di kampus, dosen memiliki kewajiban dalam mengamalkan ilmu pengetahuan yang dimiliki dan berbagi ke Masyarakat umum. Dalam kegiatan ini, Program Studi Sistem Informasi Kampus Kota Bogor bekerja sama dengan usaha mikro kecil dan menengah untuk memberikan Pelatihan.

Sektor ekonomi adalah salah satu sektor yang mengalami permasalahan serius setelah mengalami pandemi covid 19. Salah satu yang mendorong pertumbuhan ekonomi rakyat adalah usaha mikro kecil dan menengah (Rahmi et al., 2021). Umkm mendukung pertumbuhan ekonomi dengan menyediakan lapangan kerja (Supriyanto & Chikmah, 2023). Saat ini umkm memiliki peran penting dalam mendukung ekonomi rakyat karena mendukung perkenomian dan menggerakkan roda ekonomi rakyat (Dharma, 2023).

Faktor pemasaran adalah hal penting dalam mendukung kinerja umkm. Salah satu strategi untuk meningkatkan omset penjualan adalah dengan menggunakan digital marketing. Digital marketing memiliki peran penting dalam mengembangkan dan Meningkatkan eksistensi UMKM dengan menggunakan platform media sosial untuk Meningkatkan pemasarannya (Ramadhania et al., 2022).

Digital marketing adalah aktivitas pemasaran menjadi lebih interaktif dan terpadu yang dapat memudahkan interaksi antara produsen, perantara pasar, dan calon konsumen. Digital marketing juga dapat membangun brand awareness bagi UMKM untuk Meningkatkan pemasaran produknya. (Muhardono & Satrio, 2021)

Kemampuan untuk bertahan (*business resilience*) ditengah kondisi pandemi sangat dibutuhkan dimasa pandemi untuk meningkatkan kinerja bisnis pelaku UMKM. Salah satunya dapat dilakukan dengan penguasaan skill pemasaran (Effendi et al., 2022).

Pengenalan penguasaan teknologi desain dapat membantu UMKM untuk Meningkatkan kinerja serta memberikan daya Tarik melalui label kemasan yang menarik. Canva adalah plikasi yang dapat digunakan oleh UMKM untuk membuat desain kemasan, promosi produk dan iklan digital (Linda Wijayanti et al., 2022).

Koperasi UMKM Tajur Halang Makmur adalah organisasi yang memiliki anggota aktif yang terdiri dari pelaku usaha mikro kecil dan menengah dalam bidang kuliner, produk dan jasa. Anggota koperasi UMKM Tajur Halang Makmur seluruhnya adalah anggota forum UMKM Kecamatan Tajur Halang dengan aneka macam produk yang dijual. Koperasi UMKM Tajur Halang Makmur memiliki sekeretariat yang berada di Ruko Ning's Residence Jalan Raya Kalisuren, Kelurahan Kalisuren Kecamatan Tajurhalang, Kabupaten Bogor. Lokasi tersebut juga dijadikan tempat usaha anggota untuk berjualan dan memasarkan produknya. UMKM memiliki peran penting sebagai penggerak ekonomi Masyarakat dan membuka lapangan pekerjaan. Sumber daya manusia anggota koperasi masih terbatas karena Sebagian besar anggota koperasi tidak memiliki Pendidikan tinggi hanya SD dan SMP, sehingga dalam pembuatan produk dan penjualan produk hanya terbatas pada hobi, kemampuan dan naluri semata. Hal ini menyebabkan produk yang dijual belum maksimal secara kualitas. Aspek produksi yang ada di mitra saat ini meliputi sarana tetap dan tidak tetap. Untuk aspek bangunan dan lahan produksi terbatas pada industri rumahan. Untuk peralatan yang digunakan masih menggunakan peralatan yang sederhana dan belum ada standar produksi. Hal ini menyebabkan produk yang dihasilkan belum memiliki standarisasi produk. Dalam aspek manajemen usaha, produk yang dijual koperasi sangat beragam namun belum di dukung oleh strategi manajemen usaha yang baik. Dengan manajemen usaha yang baik, maka produk yang dijual akan meningkat secara omset dan kualitas. Oleh sebab itu diperlukan bantuan dalam bidang manajemen bisnis sehingga dapat mengelola usaha secara professional. Jika dilihat dari peluang usaha, bisnis umkm sangat menjanjikan ditambah dengan lokasi demografis yang berada di pemukiman padat penduduk. Jika dilihat dari permintaan, maka mitra belum dapat menyediakan produk berkualitas dan sesuai kebutuhan masyarakat. Oleh sebab itu perlu edukasi kepada pengurus dan anggota untuk meningkatkan kualitas produk dan memanfaatkan peluang usaha secara maksimal dan dikelola lebih professional.

Permasalahan dalam bidang produk, saat ini mitra belum memiliki label dan desain produk. Produk yang dijual oleh mitra berasal dari anggota koperasi yang sangat beragam baik itu jenis, ukuran dan harganya. Saat ini belum ada standarisasi dalam hal pembuatan label dan pengemasan produk yang dijual. Mitra belum memiliki alat vakum dan press sehingga pengemasan produk masih dalam bentuk sederhana karena anggota belum memiliki peralatan yang memadai. Mitra belum memiliki alat vakum dan press untuk pengemasan produk. Permasalahan lainnya terkait jangkauan pemasaran yang belum luas Saat ini anggota menjual produknya secara konsinyasi kepada koperasi. Pengurus mengelola penjualan secara langsung di gerai. Saat ini belum ada metode pemasaran secara digital sehingga pembeli hanya terbatas kepada anggota koperasi dan masyarakat sekitar. Sehingga penjualan tidak mendapatkan hasil maksimal. Selain itu, belum ada informasi produk secara mendetail sehingga pembeli kesulitan mendapatkan informasi tentang produk tersebut. Pembeli tidak bisa bertanya langsung kepada penjual yang menyebabkan kurang informasi karena pembeli tidak mengetahui secara keseluruhan mengenai kualitas produk. Pelanggan juga belum dikelola secara professional sehingga belum maksimal dalam pembelian kembali.

Solusi untuk mengatasi permasalahan pada mitra adalah dengan memberikan Pelatihan dan Pendampingan Penggunaan Aplikasi Penjualan Berbasis Website dan Digital Marketing dan memberikan Pendampingan Pembuatan Desain dengan aplikasi Canva dan Pengemasan Produk dengan menggunakan alat vakum dan press.

METODE

Metode pelaksanaan kegiatan dilakukan dengan cara:



Gambar 1: Metode Kegiatan

Berikut adalah tahapan kegiatan meliputi:

1. Perencanaan
Dalam tahapan pelaksanaan dilakukan koordinasi teknis kegiatan dengan mitra Koperasi UMKM Tajur Halang Makmur. Perencanaan meliputi diskusi mengenai permasalahan yang dihadapi mitra serta merumuskan solusi dari permasalahannya. Untuk selanjutnya dilakukan koordinasi tim untuk menyiapkan materi dan peralatan yang dibutuhkan dalam kegiatan.
2. Pelaksanaan
Pada tahapan ini dibagi dua sesi yaitu kegiatan Pelatihan digital marketing untuk Meningkatkan penjualan produk dan Pelatihan Pembuatan Desain Label Kemasan yang menarik dengan menggunakan Canva.
3. Evaluasi
Setelah selesai kegiatan dilakukan evaluasi terkait pelaksanaan dan menganalisa kuesioner yang di isi oleh peserta. Hal ini membantu terkait dengan kepuasan mitra terhadap kegiatan Pelatihan yang dilakukan.

Kegiatan Pelatihan dilaksanakan pada hari Sabtu Tanggal 6 Agustus 2023 dimulai pukul 08.00 dan selesai pukul 16.00 WIB di Aula Kecamatan Tajur Halang Makmur, Kabupaten Bogor. Dalam kegiatan Pelatihan 26 orang peserta hadir yang berasal dari anggota Koperasi UMKM Tajur Halang Makmur serta di damping juga dengan 4 orang mahasiswa.

Pembicara kegiatan Pelatihan Digital Marketing untuk Meningkatkan Omset Penjualan UMKM yaitu Bapak Sismadi, M.Kom dan Bapak Eko Setia Budi M.Kom sebagai narasumber Pelatihan Pembuatan Desain Label Kemasan yang menarik dengan Menggunakan Canva.

HASIL DAN DISKUSI

Pelatihan Pembuatan Desain Label Kemasan yang menarik dengan Menggunakan Canva ini bertujuan untuk memberikan ilmu kepada pelaku usaha mikro kecil dan menengah agar dapat mengemas label produk yang menarik minat pelanggan sehingga omset penjualan dapat meningkat. Pelatihan diberikan dengan menggunakan aplikasi Canva yang mudah di gunakan serta mudah dipelajari pemula. Dalam Pelatihan dijelaskan cara-cara mengenal tools aplikasi canva serta cara membuat desain label kemasan yang menarik sesuai dengan tema produk yang di produksi oleh UMKM. Berikut adalah rangkaian kegiatan yang dilakukan, yaitu:

1. Peserta diberikan *pretest* berupa pertanyaan pemantik apakah sudah mendapatkan Pelatihan canva sebelumnya dan ternyata jawabannya adalah keseluruhan peserta belum pernah mendapatkan Pelatihan Canva.
2. Narasumber menjelaskan fungsi Canva serta *tools* yang tersedia dalam aplikasi Canva.
3. Narasumber memberikan contoh praktik Pembuatan desain label kemasan yang menarik sesuai dengan tema produk yang diproduksi oleh mitra.
4. Narasumber dibantu oleh tim dan mahasiswa melakukan pendampingan langsung kepada peserta untuk menginstal aplikasi Canva dan membuat desain label yang sesuai dengan produknya.
5. Narasumber memberikan kesempatan kepada peserta untuk melakukan sesi tanya jawab terkait materi yang belum dipahami.
6. Narasumber memberikan review kembali terkait materi dan memberikan kesempatan kepada peserta untuk mencoba kembali membuat desain label kemasan yang menarik hingga terampil dan memahami fungsi *tools* dalam Canva.
7. Narasumber memberikan kuesioner sebagai *feedback* kegiatan.

Pelatihan berikutnya adalah Pelatihan Digital Marketing untuk Meningkatkan Omset Penjualan UMKM. Berikut rangkaian kegiatan yang dilakukan:

1. Peserta diberikan *pretest* mengenai pengetahuan dalam digital marketing. Sebagian menjawab sudah melakukan pemasaran digital melalui Whatsapp dan sosial media facebook serta Instagram namun hasilnya belum terlalu signifikan.
2. Narasumber menjelaskan konsep digital marketing melalui website dan aplikasi tiktok shop sebagai tambahan.
3. Narasumber memberikan fungsi tools dalam website penjualan serta aplikasi tiktok shop.
4. Narasumber memberikan kesempatan kepada peserta untuk bertanya dan berdiskusi mengenai permasalahan yang dihadapi oleh mitra.
5. Narasumber menjelaskan tips dan trik untuk Meningkatkan omset penjualan melalui digital marketing.
6. Narasumber menjelaskan tips untuk mendongkrak omset penjualan dengan beriklan secara aktif dalam berbagai platform digital.
7. Narasumber memberikan kuesioner sebagai *feedback* kegiatan.

Setelah selesai kegiatan, tim memberikan hibah berupa bantuan alat vakum sealer sebanyak 15 buah dan chopper sebanyak 10 buah. Vakum sealer memiliki fungsi untuk mengemas produk agar lebih rapi dan memiliki nilai jual tinggi. Sebelumnya mayoritas mitra mengemas produknya dengan plastic biasa dengan alat sederhana menggunakan steples saja. Hal ini menyebabkan produk tidak kedap udara dan tidak tahan lama.

Berikut contoh produk UMKM yang belum dikemas dengan rapi, yaitu:



Gambar 2: Produk UMKM belum dikemas sebelum pelatihan

Berikut alat vakum yang diberikan kepada mitra yaitu alat vakum sealer multi fungsi yang bermanfaat untuk mengemas produk agar lebih rapi dan menarik.



Gambar 3: Proses vakum sealer

Setelah diberikan Pelatihan, mitra dapat membuat label kemasan dan menggunakan alat press untuk mengemas produk menjadi lebih rapi dan menarik. Berikut adalah hasilnya:



Gambar 4: Produk setelah Pelaksanaan Pelatihan

Sedangkan alat *chopper* diberikan kepada mitra yang produksi sebelumnya menggunakan alat manual sehingga hasil produk yang dihasilkan belum maksimal. Chopper digunakan dan bermanfaat untuk memproduksi produk UMKM dengan jumlah yang lebih banyak serta waktu yang dikeluarkan lebih efisien.



Gambar 5: Proses penggilingan produk dengan Chopper

Berikut adalah dokumentasi kegiatan Pelatihan yang dilakukan:



Gambar 6: Peserta antusias mencoba membuat desain Canva



Gambar 7: Peserta yang mendapatkan hibah Chopper



Gambar 8: Peserta yang mendapatkan vakum sealer

Setelah dilakukan kegiatan Pelatihan, capaian yang diperoleh mitra adalah:

1. Terjadi peningkatan pengetahuan dan keterampilan menggunakan canva sebesar 80 % terbukti dengan responden yang menyatakan bahwa terjadi peningkatan kemampuan dalam hal Pembuatan desain label kemasan yang menarik dengan menggunakan Canva.
2. Kemampuan produksi mitra sasaran meningkat 70% dalam kegiatan usaha terbukti dengan meningkatnya jumlah produksi dibantu dengan alat chopper dan alat vakum sealer untuk produksi.

Kemampuan Pengetahuan Mitra meningkat 80% dalam menggunakan website ecommerce untuk penjualan dan pemasaran produk serta pemahaman mengenai digital marketing untuk memperluas pangsa pasar.

KESIMPULAN

Koperasi UMKM Tajur Halang Makmur adalah organisasi yang terdiri dari pelaku usaha UMKM yang berdomisili di Kecamatan Tajur Halang, Kabupaten Bogor. UMKM memiliki kendala dalam hal pemasaran produk serta produksi yang belum maksimal. Dalam kegiatan produksi, pelaku usaha mikro kecil dan menengah masih menggunakan alat sederhana sehingga hasil yang diperoleh belum optimal. Tidak ada alat standar industry, belum ada pengemasan produk yang rapi dan menarik serta jangkauan pemasaran yang belum luas. Padahal mitra memiliki potensi yang beragam dan berpotensi menumbuhkan ekonomi rakyat dan menciptakan lapangan kerja bagi Masyarakat sekitar.

Berdasarkan kegiatan yang telah dilakukan, maka dapat disimpulkan bahwa mitra Koperasi UMKM Tajur Halang Makmur perlu diberikan Pelatihan dalam hal produksi dan pemasaran. Oleh karena itu telah dilakukan dua jenis kegiatan yaitu pelatihan Pembuatan Desain Label Kemasan yang menarik dengan menggunakan Canva dan Pelatihan Digital Marketing untuk Meningkatkan Omset Penjualan UMKM

Pelatihan Pembuatan Desain Label Kemasan yang menarik dengan Menggunakan Canva ini bertujuan untuk memberikan ilmu kepada pelaku usaha mikro kecil dan menengah agar dapat mengemas label produk yang menarik minat pelanggan sehingga omset penjualan dapat meningkat. Pelatihan diberikan dengan menggunakan aplikasi Canva yang mudah di gunakan serta mudah dipelajari pemula. Sedangkan kegiatan Pelatihan Digital Marketing bermanfaat untuk meningkatkan omset penjualan dan memperluas jangkauan pemasaran.

Hasil dua kegiatan tersebut Meningkatkan kemampuan dan keterampilan mitra dalam hal produksi dan pemasaran yang bertujuan untuk Meningkatkan kinerja usahanya dan mendukung perekonomian rakyat.

UCAPAN TERIMA KASIH

Terima kasih kepada Ibu Dra. Ulfah Nuriah Muslikha sebagai Ketua Koperasi UMKM Tajur Halang Makmur dan Peserta yang teridir dari anggota koperasi UMKM Tajur Halang Makmur.

REFERENSI

- Dharma, B. (2023). Analisis Penjualan Online Melalui Media Sosial Tiktok. 3(3), 269–278.
- Effendi, N. I., Suliska, G., Marthika, L. D., Ferdian, T., & Wineh, S. (2022). Peningkatan Penjualan Produk Umkm Masa Pandemi Covid-19 Melalui Pelatihan Digital Marketing Dengan Graphic

- Designer Software Canva. JMM (Jurnal Masyarakat Mandiri), 6(1), 643. <https://doi.org/10.31764/jmm.v6i1.6574>
- Linda Wijayanti, Sukwadi, R., Prasetya, W., & Azels, W. A. (2022). Pelatihan Membuat Desain Iklan Digital Menggunakan Aplikasi Canva Bagi Umkm Binaan Asppuk. *Jurnal Bakti Masyarakat Indonesia*, 5(1), 117–125. <https://doi.org/10.24912/jbmi.v5i2.18245>
- Muhardono, A., & Satrio, D. (2021). Pelatihan Dan Pendampingan Digital Marketing Bagi Pelaku Umkm Di Desa Kertoharjo Kelurahan Kuripan Kertoharjo. *E-Amal: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(3), 359–368. <https://doi.org/10.47492/eamal.v1i3.888>
- Rahmi, N., Maula, N., Nasti, N. N., Adilla, H., Arief, M., Fadhillah, F., Falla, C. Z., Siregar, M. I., & Nashrillah, N. (2021). Pendampingan Pemanfaatan Digital Marketing bagi Pelaku UMKM. *Jurnal Pengabdian Aceh*, 1(2), 64–70.
- Ramadhania, S. U., Hayati, K. R., Supriyono, S., & Sugito, S. (2022). Upaya Peningkatan Angka Penjualan di Kelurahan Rungkut Menanggal melalui Program Pendampingan Digital Marketing UMKM Pengrajin Kain Batik. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Indonesia*, 2(5), 531–536. <https://doi.org/10.52436/1.jpmi.720>
- Supriyanto, A., & Chikmah, I. F. (2023). Penjualan Melalui Tiktok Shop dan Shopee : Menguntungkan yang Mana ? 1, 1–16.