


Pelatihan Digital Marketing dengan Aplikasi Tiktok Shop untuk Anggota Koperasi UMKM Tajur Halang Makmur

Dicky Haryanto^{1*}, Enok Tuti Alawiah², Rahmat Tri Yunandar³, Helina Apriyani⁴

^{1,2,3,4}Sistem Informasi Kampus Kota Bogor, Universitas Bina Sarana Informatika, Jalan Merdeka 168 Bogor, 16124, Indonesia

E-mail: dicky.dkh@bsi.ac.id

 <https://doi.org/10.31004/jerkin.v2i1.185>

ARTICLE INFO

Article history

Received: 25 Sept 2023

Revised: 25 Sept 2023

Accepted: 25 Sept 2023

Kata Kunci: UMKM, Tiktok Shop, Digital Marketing.

Keywords: MSMEs, Tiktok Stores, Digital Marketing.

ABSTRACT

Pengabdian Masyarakat adalah salah satu kegiatan rutin dalam mengamalkan Tridharma Perguruan Tinggi sebagai bentuk tanggung jawab moral kepada masyarakat sekitar. Kegiatan yang telah dilaksanakan oleh Program Studi Sistem Informasi Kampus Kota Bogor di semester ini adalah bekerja sama dengan Usaha Mikro Kecil dan Menengah Tajur Halang Makmur yang beralamat di Ruko Ning's Residence Jalan Raya Kalisuren, Kelurahan Kalisuren Kecamatan Tajurhalang, Kabupaten Bogor. Pelatihan ini bertujuan untuk Meningkatkan kualitas, peran koperasi dan UMKM dalam memacu pertumbuhan ekonomi anggota dan masyarakat. Saat ini UMKM Tajur Halang Makmur memiliki anggota yang terdiri dari anggota forum UMKM kecamatan Tajurhalang Makmur dan semua warga negara Indonesia yang bertempat di Kabupaten Bogor, yang sekaligus pengguna jasa pelayanan bahan produksi, pelayanan barang produksi dan atau pengguna barang produksi. Permasalahan yang dihadapi mitra saat ini adalah promosi dan pemasaran dimana saat ini pemasaran masih terbatas kepada anggota saja sehingga hal ini menyulitkan dalam penjualan. Hasil dari kegiatan pelatihan ini pengetahuan dan keterampilan mitra meningkat dalam pemasaran produk secara online melalui aplikasi tiktok dan keterampilan digital marketing untuk memasarkan produk UMKM secara lebih luas.

Community Service is one of the routine activities in implementing the Tridharma of Higher Education as a form of moral responsibility to the surrounding community. The activities carried out by the Bogor City Campus Information Systems Study Program this semester are in collaboration with Tajur Halang Makmur Micro, Small and Medium Enterprises which is located at Ruko Ning's Residence Jalan Raya Kalisuren, Kalisuren Village, Tajurhalang District, Bogor Regency. This training aims to improve the quality and role of cooperatives and MSMEs in spurring economic growth for members and society. Currently Tajur Halang Makmur UMKM has members consisting of members of the Tajurhalang Makmur sub-district MSME forum and all Indonesian citizens residing in Bogor Regency, who are also users of production material services, production goods services and/or users of production goods. The problem currently faced by partners is promotion and marketing, where currently marketing is still limited to members only, so this makes sales difficult. As a result of this training activity, partners' knowledge and skills increased in online product marketing through the TikTok application and digital marketing skills to market MSME products more widely.



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

How to Cite: Dicky Haryanto, Enok Tuti Alawiah, Rahmat Tri Yunandar, Helina Apriyani (2023). Pelatihan Digital Marketing dengan Aplikasi Tiktok Shop untuk Anggota Koperasi UMKM Tajur Halang Makmur, 2(1) 335-340. <https://doi.org/10.31004/jerkin.v2i1.185>

PENDAHULUAN

Program studi Sistem Informasi Kampus Kota Bogor telah melakukan kegiatan pengabdian masyarakat sebagai bentuk pengamalan tridharma perguruan tinggi yang bermitra dengan UMKM. Usaha Mikro Kecil Menengah atau disingkat dengan UMKM mempunyai peranan penting dalam pertumbuhan ekonomi dan industri masyarakat. UMKM menjadi sektor yang membantu menyediakan lapangan kerja dan menunjang pertumbuhan ekonomi rakyat (Abdurrahman et al., 2020).

Koperasi Usaha Mikro Kecil dan Menengah Tajur Halang Makmur memiliki sekretariat yang berada di Ruko Ning's Residence Jalan Raya Kalisuren, Kelurahan Kalisuren Kecamatan Tajurhalang, Kabupaten Bogor. Koperasi Usaha Mikro Kecil dan Menengah Tajur Halang Makmur terdaftar secara resmi dan memiliki Akta pendirian koperasi Nomor 04, tanggal 03 September 2019. Koperasi Usaha Mikro Kecil dan Menengah Tajur Halang Makmu bergerak di bidang Serba Usaha. Anggota koperasi mayoritas pengusaha kecil dan menengah yang menjual barang atau jasa. Produk yang di jual oleh anggota adalah mayoritas makanan, minuman, kerajinan tangan, jasa dan yang lainnya. Saat ini Koperasi Usaha Mikro Kecil dan Menengah Tajur Halang Makmur memiliki gerai penjualan di sekretariat dimana anggota dapat membeli dan menitipkan barang yang dijual untuk kemudian di pasarkan di sekretariat.

Kondisi saat ini anggota memiliki keterbatasan dalam jangkauan promosi produk. Anggota koperasi hanya menjual barang dan jasa secara konvensional melalui penjualan langsung dengan menitipkan di gerai. Hal ini kurang efektif karena belum menjangkau pangsa pasar yang lebih luas dan belum ada peningkatan omset yang signifikan.

Berdasarkan diskusi awal dengan mitra maka mitra perlu diberikan pelatihan mengenai digital marketing agar dapat memperluas pemasaran produk dan membantu meningkatkan omset penjualan.

Pemasaran digital atau Digital Marketing adalah pemasaran produk atau layanan menggunakan teknologi digital, terutama di Internet, termasuk ponsel, iklan bergambar, dan media digital lainnya (Ramadhania et al., 2022). Pemasaran berbasis digital (digital marketing) adalah kegiatan promosi dan pencarian pasar melalui media digital secara online dengan memanfaatkan berbagai sarana menggunakan jejaring sosial serta memanfaatkan platform digital untuk memasarkan bisnisnya secara digital (Muhardono & Satrio, 2021). Melalui transformasi digital, pelaku bisnis mampu memperkuat proposisi nilai produk dan jasa yang ditawarkan, mengidentifikasi segmen pelanggan, menjangkau lebih luas pelanggan, mengefisiensi sumber daya, bahkan mengubah model proses bisnis (Justitia et al., 2021). Pengenalan strategi digital marketing berpengaruh hingga 78% terhadap keunggulan bersaing UMKM dalam pemasaran produknya (Rahmi et al., 2021).

Indonesia telah memiliki pengguna aktif media sosial dengan jumlah 160 juta pengguna yang 99 % menggunakan media sosial dengan ponsel. Media sosial telah digunakan oleh banyak orang sehingga media tersebut memberikan rasa kenyamanan dalam melakukan komunikasi serta mencari informasi. Salah satu media sosial yang banyak digunakan oleh masyarakat adalah aplikasi Tik Tok. Tik Tok telah menyumbang jumlah pengguna sebanyak 30,7 juta orang dengan pengguna sudah mencapai lebih dari 2,7 miliar penggun. Aplikasi Tik Tok merupakan aplikasi yang terpopuler yang menjadi salah satu aplikasi video dengan dilengkapi berbagai macam filter musik, dan lain sebagainya (Mariskhana et al., 2020) Selain sebagai aplikasi berbagi video, saat ini Tik tok kemudian memberikan layanan baru yang disukai pelanggan yaitu . Tik Tok Shop. Aplikasi . Tik Tok Shop banyak digunakan oleh masyarakat dalam melakukan pembelian secara daring.

Saat ini Tik Tok bukan hanya sekedar media sosial yang digunakan untuk bebragi video saja namun juga digunakan untuk mempertemukan penjual dan pembeli. Tiktok memiliki fitur yang dapat digunakan sebagai media dan alat pemasaran yang sefisien (Dharma, 2023). Saat ini banyak penjual yang mempromosikan barangnya melalui tiktot karena banyak promosi yang ditawarkan seperti gratis ongkos pengiriman. Penjual dapat mempertimbangkan penggunaan tiktok untuk mempromosikan barangnya secara lebih luas (Supriyanto & Chikmah, 2023). Penelitian menunjukkan nilai sebesar 60% responden menyatakan bahwa . Tik Tok membuat kenaikan signifikan dalam omzet bisnisnya. Berdasarkan segi penjualan, 40% responden menyatakan bahwa Tik Tok dapat menyampaikan informasi dengan baik. Sebanyak 56,67% responden yang menyatakan bahwa pembuatan konten promosi di . Tik Tok sederhana dan mudah dimengerti. Dan 46,67% responden menyatakan bahwa Komunitas pebisnis di Tik Tok dan sangat membantu dan menaikkan volume penjualan. Hasil sebesar

50% responden menyatakan bahwa Tik Tok lebih menjaga privasi, sehingga memberikan kemudahan dan rasa aman dalam berbisnis (Endarwati & Ekawarti, n.d.).

Dalam penelitian menunjukkan hasil bahwa pemanfaatan fitur-fitur TikTok yang optimal dan pendekatan yang baik dengan konsumen, dapat membantu dalam meningkatkan penjualan. sistem Live Streaming (Nufus & Handayani, 2022) Tik Tok mempunyai dampak besar dalam meningkatkan penjualan online di Tik Tok Shop. Sistem Live Streaming secara langsung maupun tidak langsung juga mempunyai dampak positif dalam meningkatkan pengikut (follower) bagi penjual. Pelanggan lebih mudah percaya kepada penjual yang sering melakukan Live Streaming.

Berdasarkan hal tersebut, Program Sistem Informasi Kampus Kota Bogor telah memberikan pelatihan digital marketing dengan aplikasi Tik Tok Shop Kepada 25 orang anggota koperasi UMKM Tajur Halang Makmur yang aktif dalam kegiatan usaha. Tujuannya adalah memberikan pelatihan kepada anggota UMKM Tajur Halang Makmur agar mempunyai keterampilan dalam memasarkan produknya secara digital melalui aplikasi Tik Tok Shop

METODE

Metode pelaksanaan kegiatan dengan memberikan pelatihan digital marketing dengan aplikasi Tik Tok Shop ini telah dilaksanakan secara tatap muka Pada Hari Sabtu 2 September 2023 di Aula Kecamatan Tajur Halang, Kabupaten Bogor.

Berikut adalah metode yang dilakukan yaitu:



Gambar 1. Metode

Berikut penjelasan dari metode yang dilakukan yaitu:

1. Analisis situasi mitra

Sebelum dilakukan kegiatan, terlebih dahulu dilakukan analisis situasi mitra yaitu sebagai berikut:

- a. Aspek sumber daya manusia
Anggota koperasi UMKM Tajur Halang Makmur mayoritas adalah ibu rumah tangga dan pelaku usaha lain yang memiliki kemampuan yang terbatas. Pembuatan produk hanya berdasarkan kemampuan dan pengalaman anggota saja.
- b. Aspek produksi
Mayoritas anggota saat ini membuat produk sendiri dengan jumlah terbatas. Produk umumnya belum dibuat secara massal karena lahan produksi masih terbatas pada industri rumahan
- c. 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 profesional.
- d. Aspek peluang usaha
Peluang usaha UMKM sangat menjanjikan ditambah dengan lokasi demografis yang berada di pemukiman padat penduduk. hal ini menjadi nilai lebih sehingga dengan pemasaran digital yang baik, maka produk akan mudah di sebarakan dengan luas.

2. Merancang solusi

Berdasarkan analisa situasi yang telah dilakukan, maka solusi dari permasalahan mitra adalah:

- a. Memberikan pelatihan mengenai digital marketing
- b. Memberikan pelatihan penggunaan tiktok shop sebagai media yang digunakan untuk penjualan produk UMKM.

3. Memberikan pelatihan

Berikut ini adalah tahapan kegiatannya yaitu:

- a. Penjelasan materi mengenai digital marketing dan cara memasarkan produk dengan menggunakan aplikasi digital.
- b. Pelatihan dan pengenalan fungsi tools dalam aplikasi Tik Tok Shop.
- c. Penjelasan cara menampilkan produk menarik dengan menggunakan Aplikasi Tik Tok Shop.
- d. Penjelasan cara mengelola penjualan dengan menggunakan Aplikasi Tik Tok Shop.
- e. Pembahasan hasil dari latihan dan evaluasi dengan bimbingan tutor

Prosedur perlu dijabarkan menurut tipe penelitiannya. Bagaimana penelitian dilakukan dan data akan diperoleh, perlu diuraikan dalam bagian ini.

Untuk penelitian eksperimental, jenis rancangan (experimental design) yang digunakan sebaiknya dituliskan di bagian ini. Macam data, bagaimana data dikumpulkan, dengan instrumen yang mana data dikumpulkan, dan bagaimana teknis pengumpulannya, perlu diuraikan secara jelas dalam bagian ini.

Bagaimana memaknakan data yang diperoleh, kaitannya dengan permasalahan dan tujuan penelitian, perlu dijabarkan dengan jelas.

(Catatan: Sub-subbab bisa berbeda, menurut jenis atau pendekatan penelitian yang digunakan. Jika ada prosedur atau langkah yang sifatnya sekuensial, dapat diberi notasi (angka atau huruf) sesuai posisinya).

HASIL DAN DISKUSI

Berdasarkan kegiatan yang telah dilakukan, berikut adalah informasi terkait dengan mitra yaitu:

Tabel 1. Peserta Kegiatan

No	Parameter	Jumlah
1	Laki-laki	3
2	perempuan	18
	Jumlah	21

Tabel 2. Usia Peserta Kegiatan

No	Usia	Jumlah
1	>20	0
2	20-35 Tahun	1
3	35-50 Tahun	8
4	>50 Tahun	12
	Total	21

Pelatihan Digital Marketing dengan Aplikasi Tiktok bertujuan untuk menambah keterampilan dan kemampuan mitra agar dapat Meningkatkan penjualan produk melalui Tiktok Shop untuk Meningkatkan omset penjualan. Pelatihan diberikan dengan menggunakan Aplikasi Tiktok Shop yang mudah digunakan dan mudah dipelajari oleh pemula. Dalam Pelatihan dijelaskan mengenai konsep digital marketing dan pemasaran secara online.

Berikut adalah rangkaian Pelatihan yang telah dilakukan yaitu:

1. Peserta diberikan pretest berupa pertanyaan pemantik apakah sudah mendapatkan Pelatihan mengenai Aplikasi Tiktok Shop. Dan mayoritas peserta menjawab belum pernah mendapatkan Pelatihan Tiktok Shop Sebelumnya.
2. Tutor menjelaskan fungsi tools Tiktok Shop.
3. Tutor dibantu tim membantu peserta untuk mengunduh dan memasang akun Tiktok Shop dalam perangkat yang dimiliki oleh peserta.
4. Tutor memberikan contoh praktik untuk bergabung dan membuat akun Tiktok Shop.
5. Tutor menjelaskan cara unggah produk, cara moderasi akun dan cara membuat live dalam aplikasi Tiktok Shop.
6. Tutor memberikan kesempatan kepada peserta untuk melakukan sesi tanya jawab terkait materi yang belum dipahami.

7. Tutor memberikan resume keseluruhan materi dan memberikan kesempatan kepada peserta untuk mengajukan pertanyaan materi yang belum dipahami dengan jelas.
8. Tutor dan Tim memberikan kuesioner sebagai feedback Pelatihan.

Berikut ini adalah dokumentasi kegiatan Pelatihan:



Gambar 2. Kegiatan Pelatihan



Gambar 3. Foto Bersama setelah Pelatihan

Setelah dilakukan kegiatan Pelatihan, capaian yang diperoleh mitra adalah:

1. Terjadi peningkatan pengetahuan dan keterampilan menggunakan Aplikasi Tiktok Shop sebesar 85 % terbukti dengan responden yang menyatakan bahwa terjadi peningkatan kemampuan dalam hal memanfaatkan Aplikasi Tiktok Shop.
2. Kemampuan Pengetahuan Mitra meningkat 80% dalam digital marketing [enguasaan konsep penjualan digital untuk mendukung pelaku usaha mikri kecil dan menengah ecommerce untuk Meningkatkan kinerja bisnis

KESIMPULAN

Koperasi UMKM Tajur Halang Makmur berada di Kecamatan Tajur Halang, Kabupaten Bogor. Berdasarkan analisis ituasi mitra saat ini, permasalahan adalah dalam hal pemasaran belum menjangkau pemasaran digital. Oleh karena itu telah dilaksanakan Pelatihan Digital Marketing dengan menggunakan Aplikasi Tiktok Shop yang bertujuan membantu mitra dalam Meningkatkan kemampuan, pengetahuan dan keterampilan mitra dalam kapasitasnya untuk Meningkatkan omset penjualan.

Kegiatan telah di laksanakan tanggal 21 Setember 2023 di Aula Kecamatan Tajur Halang dengan peserta sejumlah 21 orang pelaku usaha mikro kecil dan menengah di bawah binaan Koperasi UMKM Tajur Halang Makmur.

Pelatihan Digital Marketing dengan Aplikasi Tiktok Shop dilaksanakan dengan memberikan pemahanan dan konsep digital marketing yang dapat dimanfaatkan oleh UMKM untuk emasarkan produknya secara lebih luas. Kemudian dalam Pelatihan diberikan pendampingan langsung untuk mengunduh dan menginstal Aplikasi Tiktok Shop dalam perangkat peserta. Dalam Pelatihan tersebut,

tutor dan tim memberikan pendampingan langsung dan menjelaskan fungsi dari tools Tiktok Shop, cara live Tiktok dan cara moderasi produk untuk berjualan di Aplikasi Tiktok Shop.

Hasil Pelatihan menunjukkan kemampuan, pemahaman dan keterampilan mitra meningkat dalam Digital Marketing dengan menggunakan Aplikasi Tiktok Shop

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih kepada Ibu Dra Ulfah Nuriah Muslikha sebagai Ketua Koperasi UMK Tajur Halang Makmur dan Anggota Koperasi UMKM Tajur Halang Makmur.

REFERENSI

- Abdurrahman, G., Oktavianto, H., Habibie, E. Y., & Hadiyatullah, A. W. (2020). Pelatihan Digital Marketing Pada UMKM Sebagai Penunjang Kegiatan Promosi Dan Pemasaran. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Manage*, 1(2), 88–92. <https://doi.org/10.32528/jpmm.v1i2.3981>
- Dharma, B. (2023). Analisis Penjualan Online Melalui Media Sosial Tiktok. 3(3), 269–278.
- Endarwati, E. T., & Ekawarti, Y. (n.d.). Pengguna Aktif Tiktok. 4, 112–120.
- Justitia, A., Werdiningsih, I., Effendy, F., & Taufik, T. (2021). Pelatihan dan Pendampingan Digital Marketing bagi UMKM Jasa Laundry menuju UMKM Go Digital. *Jurnal Nasional Pengabdian Masyarakat*, 2(2), 60–72. <https://doi.org/10.47747/jnpm.v2i2.388>
- Mariskhana, K., Suharyanti, N., Suparni, E., Syahlani, A., & Anggarini, D. T. (2020). Pemanfaatan Digital Marketing Dalam E-Commerce Di Masa Pandemi Covid-19 Pada Majelis Talim Hidayatul Mubtadiin. *Jurnal AbdiMas Nusa Mandiri*, 2(2), 55–62. <https://doi.org/10.33480/abdimas.v2i2.1924>
- 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>
- Nufus, H., & Handayani, T. (2022). STRATEGI PROMOSI DENGAN MEMANFAATKAN MEDIA SOSIAL TIKTOK DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN (Studi Kasus Pada TN Official Store). *Jurnal EMT KITA*, 6(1), 21–34. <https://doi.org/10.35870/emt.v6i1.483>
- 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.