

**PELATIHAN PENERAPAN PEMASARAN
BERBASIS TEKNOLOGI INFORMASI PADA
UMKM DI DESA JIWAN KABUPATEN
MADIUN**

LAPORAN PENGABDIAN MAHASISWA KEPADA MASYARAKAT

Untuk Memenuhi Tugas Matakuliah Pengabdian Mahasiswa Kepada Masyarakat

Oleh :

ROSYID MUARIF

NIM 20.51.0009



PROGRAM STUDI S1 – SISTEM INFORMASI

**KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN SEKOLAH TINGGI
MANAJEMEN INFORMATIKA DAN KOMPUTER PPKIA PRADNYA PARAMITA
MALANG**

2023

LEMBAR PERSETUJUAN

**PELATIHAN PENERAPAN PEMASARAN
BERBASIS TEKNOLOGI INFORMASI PADA
UMKM DI DESA JIWAN KABUPATEN
MADIUN**

**Oleh :
Rosyid Muarif
20.51.0009**

**Telah disetujui oleh pembimbing untuk diujikan
Pada tanggal 14 September 2023**

Menyetujui,
Komisi Pembimbing

Dosen Pembimbing PMKM



Dr. Dwi Safiroh Utsalina, S.Kom., MMSI

NIK 00.12.01.016

Mengetahui,
Ketua Program Studi Sistem Informasi



Dr. Dwi Safiroh Utsalina, S.Kom., MMSI

NIK 00.12.01.016

LEMBAR PENGESAHAN

**PELATIHAN PENERAPAN PEMASARAN
BERBASIS TEKNOLOGI INFORMASI PADA
UMKM DI DESA JIWAN KABUPATEN
MADIUN**

Oleh :

Rosyid Muarif

20.51.0009

Telah disetujui oleh pembimbing untuk diujikan

Pada tanggal 14 September 2023

Dewan Penguji,



Dr. Dwi Safiroh Utsalina, S.Kom., MMSI
NIK 00.12.01.016

Mengetahui,

Ketua Program Studi Sistem Informasi



Dr. Dwi Safiroh Utsalina, S.Kom., MMSI
NIK 00.12.01.016

LEMBAR PERNYATAAN ORISINILITAS

Dengan ini saya menyatakan bahwa Laporan PMKM yang telah saya tulis merupakan hasil pemikiran saya sendiri dan tidak adanya kecurangan yang dilakukan. Semoga laporan ini sesuai dengan yang diharapkan oleh pihak yang bersangkutan dalam memenuhi matakuliah PMKM.

Malang, 14 September 2023

Pembuat Laporan

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Rosyid Muarif', with a horizontal line extending to the right.

Rosyid Muarif

20.51.0009

RINGKASAN

Desa Jiwan terletak di Kabupaten Madiun dan memiliki karakteristik yang unik dalam hal potensi pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Desa ini memiliki potensi sumber daya manusia yang dapat menjadi basis bagi pertumbuhan UMKM yang berkelanjutan. Namun, tantangan seperti keterbatasan akses teknologi dan pengetahuan tentang teknologi informasi membatasi potensi tersebut. Oleh karena itu, pada kegiatan PMKM ini bertujuan untuk meningkatkan kapabilitas UMKM di Desa Jiwan melalui pelatihan penerapan pemasaran berbasis teknologi informasi. Pengabdian ini bertujuan untuk memberikan wawasan kepada para masyarakat UMKM mengenai pentingnya penerapan teknologi informasi dalam mengelola usaha mereka. Dengan pemahaman yang ditingkatkan tentang teknologi ini, diharapkan UMKM di Desa Jiwan dapat meningkatkan efisiensi operasional, mengelola inventaris dengan lebih baik, memahami tren pasar, dan mengoptimalkan strategi pemasaran.

Pelatihan ini juga bertujuan untuk memberikan dorongan pada pemberdayaan ekonomi lokal, mengurangi kesenjangan teknologi antara daerah pedesaan dan perkotaan, serta memberikan contoh nyata tentang bagaimana penerapan teknologi dapat meningkatkan kualitas hidup masyarakat desa.

Berdasarkan kegiatan pelatihan ini para UMKM di desa Jiwan langsung menerapkannya dalam proses pemasaran produk yang mereka jual. Sehingga pengabdian ini dapat memberikan dampak positif dan berkelanjutan dalam membantu UMKM di Desa Jiwan dapat bersaing dalam era digital, dan menjadikan desa tersebut sebagai inspirasi bagi pengembangan ekonomi berbasis teknologi di daerah pedesaan. Dengan adanya pengembangan tren ini menjadikan masyarakat lebih cepat mengembangkan bisnis nya dan omset mereka menjadi lebih cepat meningkat. Video promosi penjualannya melalui media sosial menjadikan produk penjualannya mudah diketahui oleh pelanggan diberbagai wilayah.

KATA PENGANTAR

Puji syukur atas kehadiran Allah SWT yang senantiasa melimpahkan Rahmat dan hidayah-Nya sehingga telah memberikan kesempatan serta kemudahan dalam menyelesaikan Laporan Pengabdian Mahasiswa Kepada Masyarakat (PMKM) yang berjudul “Pelatihan Penerapan Pemasaran berbasis Teknologi Informasi pada UMKM di Desa Jiwan Kabupaten Madiun” dengan baik dan tepat waktu.

Dalam penyusunan laporan PMKM ini, tentu tidak akan selesai tanpa adanya pengarahan dan bimbingan dari berbagai pihak. Pada kesempatan ini peneliti menyampaikan banyak terima kasih kepada :

1. Allah SWT, atas rahmat dan karunia-Nya PMKM ini dapat terselesaikan.
2. Bapak Dr. Tubagus M. Akhriza., S.Si., MMSI., Ph.D selaku Ketua STMIK PPKIA Pradnya Paramita Malang.
3. Ibu Dr. Dwi Safiroh Utsalina, S.Kom., MMSI selaku Ketua Program Studi S1 Sistem Informasi STMIK PPKIA Pradnya Paramita Malang. Serta selaku Pembimbing PMKM Bidang Sistem Informasi.
4. Bapak Dimas selaku Kepala Pemimpin Pengabdian Desa Jiwan, Kecamatan Jiwan, Kabupaten Madiun.
5. Ibu Aulia selaku Pembimbing Pengabdian Mahasiswa Kepada Masyarakat Desa Jiwan, Kecamatan Jiwan, Kabupaten Madiun.
6. Orang tua yang senantiasa memberikan doa dan dukungan baik secara moril maupun material.
7. Tunangan saya serta teman-teman yang sudah banyak membantu serta memberikan dukungan serta semangat.

Dalam penyusunan Laporan PMKM ini, peneliti menyadari bahwa masih jauh dari kata sempurna. Untuk itu peneliti mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun untuk kesempurnaan penyusunan laporan PMKM. Semoga laporan PMKM ini dapat berguna dan bermanfaat bagi pembaca dan menambah wawasan bagi kita semua.

DAFTAR ISI

LEMBAR PERSETUJUAN	2
LEMBAR PENGESAHAN	3
LEMBAR PERNYATAAN ORISINILITAS	4
RINGKASAN	5
KATA PENGANTAR	6
DAFTAR ISI	7
DAFTAR TABEL	8
DAFTAR GAMBAR	9
DAFTAR LAMPIRAN	10
BAB I	11
PENDAHULUAN	11
1.1 Latar Belakang	11
1.2 Analisis Permasalahan	12
1.3 Solusi Permasalahan	12
1.4 Tujuan Pengabdian	13
BAB II	14
METODE PELAKSANAAN	14
2.1 Tinjauan Iptek	14
2.2 Kerangka Kerja	15
2.3 Indikator	16
BAB III	17
PELAKSANAAN DAN HASIL	17
3.1 Pelaksanaan Kegiatan	17
3.2 Hasil Pengabdian	21
BAB IV	22
PENUTUP	22
4.1 Kesimpulan	22
4.2 Saran	22
DAFTAR PUSTAKA	23

DAFTAR TABEL

Tabel 3. 1 Kegiatan.....	17
Tabel 3. 2 Silabus Pembelajaran.....	18

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.2.1 Kerangka Kerja	15
-----------------------------------	----

DAFTAR LAMPIRAN

I.	CV Mahasiswa	24
II.	Lampiran Materi.....	25
III.	Dokumentasi	27

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Desa Jiwan, terletak di Kabupaten Madiun, adalah sebuah komunitas pedesaan yang kaya akan potensi sumber daya manusia dan alam. UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) di Desa Jiwan memiliki potensi besar untuk menjadi motor penggerak ekonomi lokal. Namun dalam era digital ini, UMKM seringkali menghadapi kendala dalam mengelola operasional dan bersaing di pasar yang semakin kompetitif. Salah satu kendala utama yang dihadapi adalah kurangnya pemahaman dan penerapan teknologi informasi dalam manajemen bisnis mereka.

Desa Jiwan memiliki populasi yang mayoritas adalah petani, pengrajin, dan pedagang kecil. Mereka memiliki keterampilan dan produk-produk lokal yang bernilai, tetapi kendala teknologi dan manajemen bisnis modern membatasi pertumbuhan bisnis mereka. Pengetahuan tentang cara mengelola data, menganalisis tren pasar, dan memanfaatkan teknologi informasi sangat terbatas.

Kondisi ini semakin diperparah oleh persaingan yang semakin ketat dengan UMKM lainnya yang berada di wilayah urban yang lebih maju teknologi. Oleh karena itu, perlu adanya upaya untuk memperkenalkan pemanfaatan teknologi informasi kepada UMKM di Desa Jiwan agar mereka dapat berkembang dan bersaing di era digital ini.

1.2 Analisis Permasalahan

Mayoritas UMKM di Desa Jiwan memiliki akses yang terbatas terhadap teknologi informasi. Ini termasuk akses terhadap komputer, internet, dan perangkat lunak bisnis yang diperlukan untuk mengelola operasional mereka secara efisien. Keterbatasan ini menghambat kemampuan mereka dalam menerapkan teknologi informasi yang dapat meningkatkan efisiensi dan produktivitas bisnis mereka. Kebanyakan pelaku UMKM di Desa Jiwan memiliki pengetahuan terbatas tentang manfaat dan cara penerapan teknologi informasi dalam bisnis mereka. Mereka mungkin tidak tahu bagaimana menggunakan perangkat lunak, mengelola data, atau menerapkan strategi pemasaran berbasis teknologi. Kurangnya pemahaman ini membatasi potensi pertumbuhan bisnis mereka.

Pasar UMKM saat ini sangat kompetitif, bahkan di tingkat lokal. Dengan begitu banyak pelaku usaha bersaing untuk perhatian konsumen, UMKM di Desa Jiwan yang belum memanfaatkan teknologi informasi berisiko tertinggal. Mereka membutuhkan keunggulan kompetitif untuk bertahan dan berkembang dalam lingkungan bisnis yang semakin digital ini.

1.3 Solusi Permasalahan

Untuk mengatasi permasalahan di atas, kami mengusulkan solusi sebagai berikut:

1.3.1 Pelatihan Penerapan berbasis Teknologi Informasi

Solusi utama adalah menyelenggarakan pelatihan penerapan teknologi informasi khususnya untuk UMKM di Desa Jiwan. Pelatihan ini akan dirancang untuk memberikan pemahaman mendalam tentang manfaat teknologi informasi, pengelolaan data, dan implementasi teknologi informasi yang sesuai dengan kebutuhan bisnis mereka.

1.3.2 Panduan Perangkat Lunak dan Dukungan Teknis

Selain pelatihan, kami akan menyediakan panduan sederhana tentang perangkat lunak yang dapat mereka gunakan untuk mengelola inventaris, menganalisis tren pasar, dan mengoptimalkan strategi pemasaran. Kami juga akan memberikan dukungan teknis setelah pelatihan untuk membantu mereka mengatasi masalah teknis yang mungkin timbul.

1.4 Tujuan Pengabdian

Tujuan pengabdian ini adalah sebagai berikut:

1.4.1 Meningkatkan Pemahaman dan Pengetahuan

Meningkatkan pemahaman dan pengetahuan UMKM di Desa Jiwan tentang manfaat penerapan teknologi informasi dalam bisnis mereka.

1.4.2 Mendorong Penerapan Teknologi

Mendorong penerapan teknologi informasi di kalangan UMKM, dengan fokus pada pengelolaan inventaris, pemahaman tren pasar, dan strategi pemasaran.

1.4.3 Meningkatkan Efisiensi Operasional

Meningkatkan efisiensi operasional dan daya saing UMKM di tingkat lokal. Tanpa harus menunggu pelanggan datang, dengan adanya media sosial lebih cepat menjangkau pelanggan tanpa harus berhadapan secara langsung dengan Pelanggan .

1.4.4 Memberikan Dampak Positif pada Ekonomi Lokal

Memberikan dampak positif pada ekonomi lokal Desa Jiwan dengan mendukung pertumbuhan bisnis lokal dan menciptakan peluang kerja.

1.4.5 Mengurangi Kesenjangan Teknologi

Mengurangi kesenjangan teknologi antara wilayah pedesaan dan perkotaan. Mengembangkan pemikiran masyarakat dengan berbisnis yang lebih luas dan mampu bersaing dengan wilayah lain.

Dengan demikian, melalui pelatihan dan dukungan teknis yang kami tawarkan, kami berharap dapat memberikan manfaat nyata bagi UMKM di Desa Jiwan, memperkuat ekonomi lokal, dan menjadikan desa tersebut sebagai contoh inspiratif untuk pengembangan bisnis berbasis teknologi di desa-desa sekitarnya.

BAB II

METODE PELAKSANAAN

2.1 Tinjauan Iptek

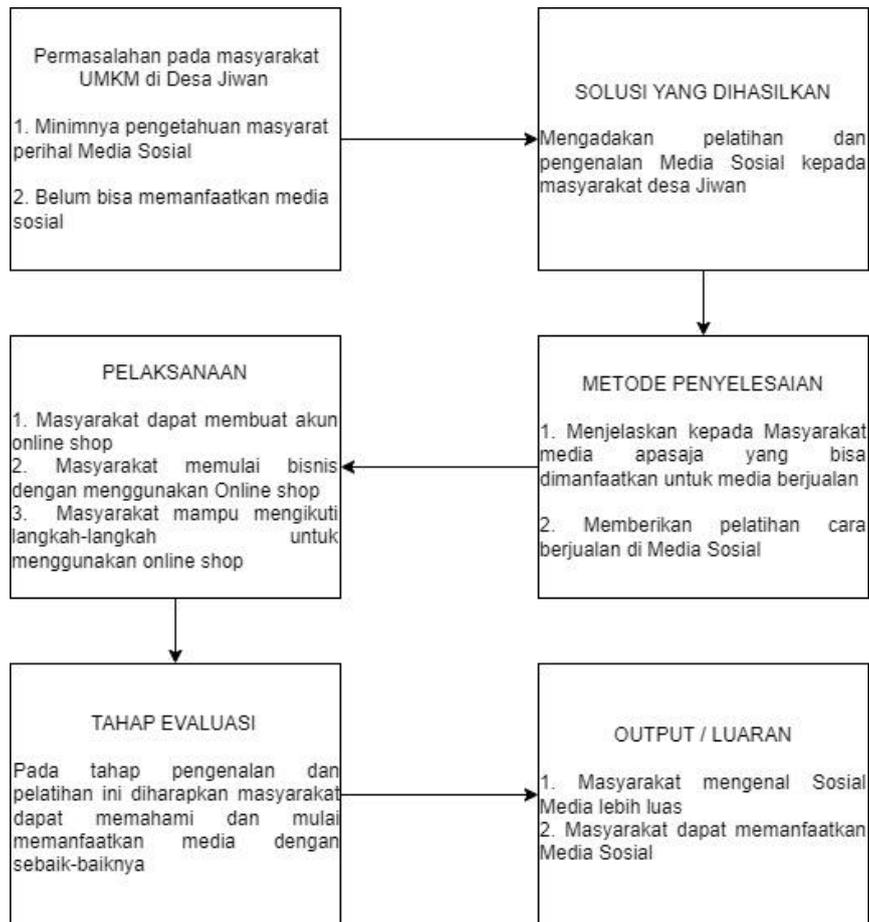
Para peserta pelatihan di Desa Jiwan diberikan pemahaman mendalam tentang konsep dasar teknologi informasi dalam bisnis. Selain itu, peserta pelatihan diberikan pemahaman yang kuat mengenai manfaat penerapan teknologi informasi dalam bisnis mereka. Dengan ini, mereka menyadari bahwa teknologi informasi bukan hanya alat teknis, tetapi juga merupakan alat strategis untuk meningkatkan efisiensi dan daya saing bisnis.

Peserta pelatihan diperkenalkan kepada berbagai jenis perangkat lunak yang akan diajarkan selama pelatihan. Mereka memahami keunggulan masing-masing perangkat lunak dan bagaimana mereka dapat mengintegrasikannya dalam operasional bisnis mereka. Contoh konkret dan demonstrasi perangkat lunak membantu peserta pelatihan memahami cara menggunakannya dalam konteks bisnis mereka. Pentingnya manajemen data yang efisien dalam konteks teknologi informasi. Peserta pelatihan memahami bahwa manajemen data yang baik adalah dasar dari teknologi informasi yang sukses. Mereka diberikan panduan tentang bagaimana mengumpulkan, menyimpan, dan mengelola data bisnis mereka secara efisien. Contoh kasus diberikan untuk menunjukkan bagaimana data dapat digunakan untuk pengambilan keputusan yang lebih baik dan pemantauan kinerja bisnis.

Strategi pemasaran berbasis teknologi yang relevan bagi UMKM. Peserta pelatihan mendapatkan pemahaman tentang pemasaran digital, termasuk penggunaan media sosial dan periklanan online. Studi kasus nyata tentang bisnis-bisnis kecil yang sukses menggunakan strategi ini diberikan sebagai inspirasi. Peserta pelatihan memahami bagaimana teknologi dapat digunakan untuk mencapai pasar yang lebih luas dan meningkatkan penjualan. Pembelajaran dilakukan melalui kombinasi sesi kelas, studi kasus, demonstrasi perangkat lunak, dan latihan praktis. Peserta pelatihan diberikan akses ke perangkat lunak yang diperlukan untuk melatih keterampilan praktis. Instruktur yang kompeten memberikan panduan langkah demi langkah, menjelaskan konsep-konsep yang rumit dengan cara yang mudah dipahami. Diskusi kelompok dan sesi tanya jawab digunakan untuk memastikan pemahaman yang mendalam.

Pada akhir setiap sesi pelatihan, peserta diberikan ujian atau tugas untuk mengukur pemahaman mereka tentang materi yang diajarkan. Ini memungkinkan instruktur untuk melacak kemajuan dan menyesuaikan pendekatan pelatihan jika diperlukan. Umpan balik dari peserta juga sangat diperhatikan untuk perbaikan lebih lanjut dalam pelatihan.

2.2 Kerangka Kerja



Gambar 2.2.1 Kerangka Kerja

Selain itu, banyak dari mereka belum dapat secara efektif memanfaatkan media sosial untuk mengembangkan bisnis mereka, sehingga peluang untuk pertumbuhan dan eksposur yang lebih besar masih belum terwujud. Selain itu, banyak dari mereka belum dapat secara efektif memanfaatkan media sosial untuk mengembangkan bisnis mereka, sehingga peluang untuk pertumbuhan dan eksposur yang lebih besar masih belum terwujud. Untuk mengatasi tantangan ini, kami mengusulkan solusi berupa pelaksanaan pelatihan dan pengenalan media sosial kepada masyarakat Desa Jiwan.

Kami akan memberikan pemahaman kepada masyarakat tentang berbagai platform media sosial yang dapat digunakan sebagai alat berjualan, seperti Facebook, Instagram, dan lainnya. Kami akan memberikan pemahaman kepada masyarakat tentang berbagai platform media sosial yang dapat digunakan sebagai alat berjualan, seperti Facebook, Instagram, dan lainnya. Selain itu, kami akan memberikan pelatihan intensif tentang strategi berjualan di media sosial, termasuk teknik promosi, manajemen konten, dan cara berinteraksi dengan pelanggan.

Setelah pelatihan, masyarakat akan memiliki pengetahuan dan keterampilan yang cukup untuk membuat akun online shop di platform media sosial yang mereka pilih. Pada tahap pengenalan dan pelatihan ini, kami berharap masyarakat akan dapat memahami dan mulai memanfaatkan media sosial dengan sebaik-baiknya untuk kepentingan bisnis mereka. Sebagai hasil dari pelatihan, kami berharap masyarakat akan memiliki pemahaman yang lebih mendalam tentang berbagai jenis media sosial dan potensi yang dimilikinya untuk bisnis. Tujuan akhir dari program ini adalah agar masyarakat di Desa Jiwan dapat dengan efektif memanfaatkan media sosial untuk mengembangkan bisnis mereka, meningkatkan penjualan, dan meningkatkan eksposur mereka di pasar online.

2.3 Indikator

Dalam pelaksanaan PMKM ini kami akan memantau jumlah peserta pelatihan dan tingkat partisipasi mereka dalam setiap sesi. Kami juga akan mengukur tingkat peningkatan pengetahuan peserta tentang media sosial dan cara berjualan online sebelum dan setelah pelatihan. Selanjutnya, kami akan mencatat berapa banyak peserta yang berhasil membuat akun online shop dan benar-benar memulai bisnis online setelah pelatihan. Kami juga akan menilai sejauh mana peserta aktif menggunakan media sosial untuk berjualan dan berkomunikasi dengan pelanggan setelah pelatihan. Umpan balik dari peserta akan menjadi aspek penting lainnya dalam evaluasi pelaksanaan proyek. Kami akan mengukur pertumbuhan bisnis UMKM di Desa Jiwan setelah menerapkan media sosial dalam strategi mereka, seperti peningkatan penjualan, pelanggan baru, atau ekspansi bisnis.

Selain itu, kami akan menilai kesuksesan peserta dalam mencapai tujuan penjualan mereka setelah menggunakan media sosial, serta sejauh mana mereka berhasil meningkatkan eksposur dan visibilitas bisnis mereka di platform online. Penggunaan alat analitik media sosial, kualitas akun online shop, kualitas interaksi dengan pelanggan, dan penggunaan komunitas online juga akan menjadi fokus dalam pengukuran pelaksanaan proyek. Kami akan memastikan bahwa hasil evaluasi digunakan untuk memperbaiki dan mengembangkan program pelatihan, dan bahwa peserta benar-benar menerapkan materi yang mereka pelajari dalam praktik sehari-hari bisnis mereka. Dengan mengamati indikator ini, kami berharap dapat mengukur sejauh mana pelaksanaan proyek telah berhasil memberikan dampak positif pada masyarakat UMKM di Desa Jiwan.

BAB III

PELAKSANAAN DAN HASIL

3.1 Pelaksanaan Kegiatan

Pelaksanaan kegiatan pembelajaran dan pelatihan di Desa Jiwan Kabupaten Madiun ini dilakukan pada tanggal 11 – 13 Agustus 2023 dan tanggal 28-30 Agustus 2023. Pembelajaran tersebut terbagi ke dalam dua sesi, masing-masing sesi terdiri dari 270 menit materi, 360 menit diskusi dan 2.520 menit pelatihan. Proses pembelajaran dilakukan di ruangan Balai RW dan Mushola RT 16. Masyarakat yang terlibat dalam PMKM ini merupakan gabungan dari Masyarakat yang ada di Desa Jiwan.

Pelaksanaan kegiatan pembelajaran serta pelatihan ini dilakukan dengan memberikan materi-materi penerapan Media Sosial untuk Masyarakat UMKM. Dalam pembelajaran ini masyarakat diharapkan dapat mengenal dasar – dasar Sosial Media seperti mengetahui berbagai fungsi dan cara menggunakan Aplikasi yang ada sesuai dengan kebutuhan. Selama proses pembelajaran semua diharuskan dapat mempraktikkan materi yang telah diajarkan. Respons dari para masyarakat sangat antusias untuk mengikuti pembelajaran ini. Masyarakat diberikan kesempatan untuk bertanya terkait dengan materi yang sudah disampaikan apabila tidak memahami. Selain itu, pemateri memberikan reward untuk masyarakat yang bisa menjawab pertanyaan yang diberikan dengan benar, tujuan pemberian reward ini untuk memotivasi masyarakat agar bersemangat dalam mengikuti pembelajaran serta pelatihan tersebut.

Berikut merupakan kegiatan yang dilakukan bersama Masyarakat desa Jiwan :

Tabel 3.1 Kegiatan

No.	Kegiatan	Alokasi Waktu
1.	Pengenalan Pembelajaran Media Sosial	270 Menit
2.	Diskusi bersama masyarakat Desa Jiwan	360 Menit
3.	Pelatihan menggunakan media yang dibutuhkan	2.520 Menit (210 Menit x 2 Sesi x 6 Hari)

Keterangan:

Sehari : 45 menit materi + 1 jam pemahaman materi + 15 menit istirahat + 3,5 jam praktikum/sesi = 5,5 jam/hari

Berikut merupakan silabus pembelajaran yang diberikan kepada Masyarakat :

Tabel 3.2 Silabus Pembelajaran

Kompetensi Dasar	Materi Pokok dan Uraian Materi	Indikator Pencapaian Kompetensi	Alokasi Waktu
1.1 Pengenalan Media Sosial	<ul style="list-style-type: none"> • Pengertian Medsos • Fungsi Medsos • Pengenalan Medsos 	<ul style="list-style-type: none"> • Mampu menggunakan Medsos • Mengerti kegunaan dari Medsos • Mengerti fitur-fitur yang ada di setiap Sosmed 	270 Menit
1.2 Memulai Facebook	<ul style="list-style-type: none"> • Pengenalan Facebook • Mampu mengenal Facebook • Mampu memulai bisnis di Facebook • Mengatur mempromosikan dagangannya di Facebook 	<ul style="list-style-type: none"> • Mampu memilih Forum Lapak yang baik • Mampu memahami peraturan di Facebook • Mampu memahami istilah pada Facebook 	720 menit
1.3 Mengenal Instagram	<ul style="list-style-type: none"> • Pengenalan fitur-fitur pada Instagram • Membuat, mengedit dan memposting promosi pada Instagram 	<ul style="list-style-type: none"> • Mengetahui konsep dasar Reels • Mengetahui IG Business • Mampu mempromosikan melalui reels dan sejenisnya 	360 menit

Kompetensi Dasar	Materi Pokok dan Uraian Materi	Indikator Pencapaian Kompetensi	Alokasi Waktu
1.4 Mengetahui Online Shop	<ul style="list-style-type: none"> • Pengenalan Online Shop • Mencoba membuat akun online shop • Mencoba memposting penjualan di Online Shop 	<ul style="list-style-type: none"> • Dapat memahami jaringan penjualan di Online Shop yang lebih luas • Dapat mematuhi peraturan yang ada di Online Shop • Dapat melakukan penjualan di Online Shop serta cara mempromosikannya 	720 menit
1.5 Mengetahui Tiktok Shop	<ul style="list-style-type: none"> • Pengenalan Tiktok Shop • Mencoba membuat Video Barang dagangan • Mencoba mempromosikan Barang penjualannya 	<ul style="list-style-type: none"> • Dapat memahami aturan di Tiktok Shop • Dapat memulai penjualan dan promosikan 	720 menit
1.6 Evaluasi	<ul style="list-style-type: none"> • Mengadakan tanya jawab dengan Masyarakat Desa Jiwan (sesuai perintah) • Mengadakan pengarahan langsung ke Masyarakat 	<ul style="list-style-type: none"> • Dapat mengetahui seberapa paham Masyarakat dalam memahami materi • Dapat mengetahui seberapa mampu Masyarakat dalam memahami simulasi yang diberikan 	360 menit

Media sosial telah menjadi alat yang sangat berharga bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dalam meningkatkan visibilitas dan pertumbuhan bisnis mereka. Dengan berpartisipasi di platform media sosial seperti Facebook, Instagram, UMKM dapat mencapai audiens yang lebih luas, menjangkau pelanggan potensial di seluruh dunia, dan membangun merek yang kuat. Selain itu, media sosial memberikan kesempatan untuk berinteraksi secara langsung dengan pelanggan, mendengarkan umpan balik, dan menjawab pertanyaan, yang membantu dalam memahami kebutuhan pelanggan dengan lebih baik. Dengan biaya promosi yang relatif rendah, UMKM dapat membuat posting, berbagi informasi produk, dan menjalankan iklan yang efektif tanpa membebani anggaran mereka. Selain itu, media sosial memberikan alat analitik yang kuat untuk melacak kinerja posting, memahami perilaku pelanggan, dan membuat keputusan bisnis yang lebih cerdas. Dengan mengoptimalkan kehadiran mereka di media sosial, UMKM dapat mengalami peningkatan penjualan, membangun reputasi yang positif, dan tetap kompetitif di pasar yang semakin digital.

3.2 Hasil Pengabdian

Setelah pelaksanaan pengabdian di Desa Jiwan, hasil yang dicapai telah membawa perubahan yang signifikan dalam masyarakat UMKM setempat. Masyarakat Desa Jiwan kini memiliki pemahaman yang lebih baik tentang potensi media sosial sebagai alat bisnis. Banyak peserta pelatihan yang aktif menggunakan platform media sosial untuk berjualan dan berinteraksi dengan pelanggan mereka. Hal ini terlihat dari peningkatan jumlah akun online shop yang dibuat dan penerapan langkah-langkah yang mereka pelajari dalam pengelolaan bisnis online. Selain itu, bisnis UMKM di Desa Jiwan mengalami pertumbuhan yang signifikan setelah menerapkan strategi media sosial. Penjualan mereka meningkat, dan eksposur bisnis mereka di pasar online semakin luas. Pelanggan merespons positif terhadap kehadiran mereka di media sosial, yang telah meningkatkan kepuasan pelanggan secara keseluruhan.

Selain manfaat langsung bagi bisnis, kesadaran tentang potensi media sosial juga telah meningkat secara umum di seluruh Desa Jiwan. Hal ini menciptakan atmosfer yang lebih terbuka terhadap inovasi dan peluang bisnis baru. Selama pelaksanaan pengabdian, kolaborasi antara UMKM dalam bentuk jaringan bisnis baru juga telah terbentuk melalui media sosial. Ini membantu mereka untuk lebih kuat bersama-sama dan menghadapi tantangan bisnis dengan lebih baik. Selain hasil nyata ini, penggunaan alat analitik media sosial juga memberikan data yang berguna untuk pengambilan keputusan yang lebih baik dalam strategi bisnis mereka. Terlebih lagi, umpan balik dari peserta pelatihan membantu mengidentifikasi kekuatan dan area perbaikan dalam pendekatan pelatihan kami.

Secara keseluruhan, pelaksanaan pengabdian ini telah membawa perubahan positif dalam kehidupan masyarakat UMKM di Desa Jiwan, memungkinkan mereka untuk tumbuh dan berkembang dalam era digital ini dengan memanfaatkan potensi media sosial dengan lebih efektif.

BAB IV

PENUTUP

4.1 Kesimpulan

Dalam rangka memajukan UMKM di Desa Jiwan, Kabupaten Madiun, pelaksanaan pengabdian ini telah memberikan kontribusi yang signifikan. Melalui pelatihan dan pengenalan media sosial, kami berhasil meningkatkan pengetahuan dan keterampilan masyarakat dalam menggunakan alat ini sebagai alat berjualan dan promosi bisnis. Hasilnya, banyak peserta pelatihan yang aktif membuat akun online shop, memulai bisnis online mereka, dan mengikuti langkah-langkah yang diajarkan dalam pengelolaan bisnis online. Terlebih lagi, bisnis UMKM di Desa Jiwan mengalami pertumbuhan yang nyata dalam hal penjualan dan eksposur online, yang mencerminkan dampak positif dari penggunaan media sosial dalam strategi bisnis mereka. Selain manfaat langsung bagi UMKM, pelaksanaan pengabdian ini juga telah meningkatkan kesadaran masyarakat tentang potensi media sosial sebagai alat bisnis. Kolaborasi antara UMKM juga terjadi melalui media sosial, yang memungkinkan mereka untuk saling mendukung dan menghadapi tantangan bisnis dengan lebih baik.

4.2 Saran

Meskipun hasil yang dicapai sangat positif, masih ada beberapa langkah yang dapat ditempuh untuk memperkuat dampak positif ini. Pertama, perlu dilakukan pelatihan lanjutan yang lebih mendalam, mencakup strategi pemasaran digital yang lebih canggih dan analisis data yang lebih rinci. Kedua, diperlukan program mentorship atau pendampingan bisnis yang berkelanjutan untuk membantu UMKM terus mengoptimalkan penggunaan media sosial dalam bisnis mereka. Selanjutnya, pengukuran kinerja yang lebih detail dan pengumpulan data secara berkala perlu dilakukan untuk memantau perkembangan bisnis dengan lebih baik. Terakhir, perlu diberikan perhatian terhadap peningkatan infrastruktur digital di Desa Jiwan untuk memastikan akses yang lebih cepat dan stabil ke internet. Dengan mengambil langkah-langkah ini, kami yakin UMKM di Desa Jiwan akan dapat terus tumbuh dan berkembang, memanfaatkan media sosial sebagai alat yang efektif dalam meningkatkan bisnis mereka dan berkontribusi pada ekonomi lokal yang lebih kuat. Kami berterima kasih kepada semua pihak yang telah mendukung dan berpartisipasi dalam proyek ini.

DAFTAR PUSTAKA

Susanto, Budi. (2022). "Pemanfaatan Media Sosial untuk Meningkatkan Bisnis UMKM: Studi Kasus Desa Jiwan." *Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 10(2), 45-58.

Smith, Sarah. (2021). "Strategi Pelatihan Media Sosial untuk Pengembangan UMKM di Daerah Pedesaan." *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Lokal*, 9(1), 78-92.

Departemen Pemberdayaan Masyarakat dan Desa. (2022). "Panduan Pelatihan Penerapan Media Sosial pada UMKM di Daerah Perdesaan."

Blog Digital Marketing Today. (2022). "Meningkatkan Bisnis UMKM melalui Pemanfaatan Media Sosial: 10 Langkah Sukses."

Badan Pusat Statistik Kabupaten Madiun. (2021). "Data UMKM dan Ekonomi Desa Kabupaten Madiun."

LAMPIRAN

I. CV MAHASISWA



ROSYID MUARIF

Mahasiswa Program Studi Sistem Informasi

PROFILE

Saya merupakan mahasiswa program studi Sistem Informasi yang berbakat dengan kemampuan kepemimpinan dan dapat berkomunikasi dengan baik serta dapat bekerja secara tim maupun secara individu

CONTACT

PHONE:
0853-3633-4695

TANGGAL LAHIR:
22 September 2001

EMAIL:
Rosyid_20510009@stimata.ac.id

HOBBIES

Futsal
Gaming
Edit Video
Pencak Silat

EDUCATION

2008 – 2014 **SDN 4 Nambangan Kidul**
2014 – 2017 **SMPN 5 Madiun**
2017 – 2020 **SMAN 5 Madiun**
2020 – Sekarang **Mahasiswa aktif STIMATA Malang**

WORK EXPERIENCE

[Harvest Coding] [Programmer]

2021
Menjadi Programmer Backend dan Frontend

[Cikarang Fondation] [Remote Work Program]

2022
[Describe your responsibilities and achievements in terms of impact and results. Use examples but keep in short.]

[PT Mahakarya Distribusi Indonesia] [IT Service]

[Dates From]–[To]
[Describe your responsibilities and achievements in terms of impact and results. Use examples but keep in short.]

SKILLS



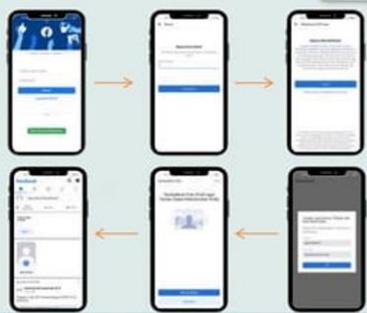
II. LAMPIRAN MATERI

Pengenalan Facebook

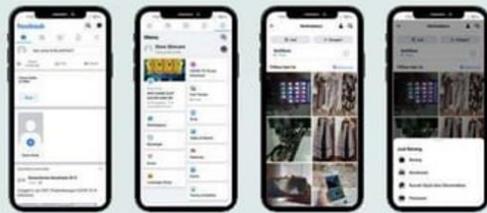
Cara membuat akun facebook untuk usaha



- Buka web facebook.com atau download aplikasi Facebook pada Play Store lalu klik "Buat Akun Facebook Baru".
- Masukkan nama, tanggal lahir, jenis kelamin, mail atau nomor ponsel, kata sandi kemudian klik "Selanjutnya". Setelah masuk ke halaman berikutnya klik "Daftar".
- Untuk menyelesaikan pembuatan akun, Anda harus mengonfirmasi email atau nomor ponsel Anda. Disarankan untuk menambah teman dan menambah profil.
- Jika semua sudah berhasil, maka akun Facebook anda sudah berhasil dibuat.



Cara berjualan di marketplace facebook



- Ketika akun Facebook sudah berhasil terdaftar, klik manu horizontal (☰) pada bagian pojok kanan atas.
- Setelah masuk klik "Marketplace", lalu pilih menu "jual".
- Kemudian pilih kategori (contoh: Barang).

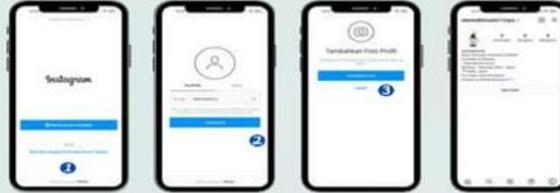
Cara berjualan di marketplace facebook (lanjutan)



- Tambahkan foto produk, judul, harga, kategori serta lokasi. Bisa juga menambahkan deskripsi produk.
- Klik "Terbitkan" pada pojok kanan atas untuk memposting listing Marketplace kamu.
- Jika laparan postingan tertulis "Sedang Ditinjau" berarti posting masih ditinjau terlebih dahulu oleh pihak Facebook. Setelah berhasil ditinjau, laporan postingan akan berubah jadi "Aktif".
- Hal ini menunjukkan postingan kalian sudah berhasil ter-upload.

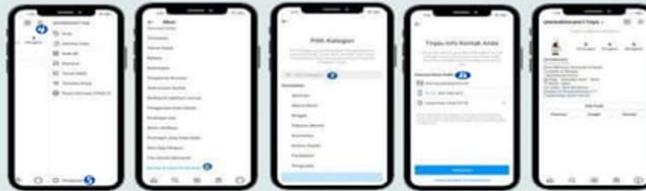
Pengenalan Instagram Bussiness

Cara membuat akun instagram bisnis



- Unduh dan Install aplikasi IG dari Play Store. Klik "Buat Akun dengan Email atau Nomor Telepon" (1) lalu masukkan alamat email atau nomor telepon (untuk kode konfirmasi), lalu klik "Selanjutnya" (2).
- Jika Anda mendaftar dengan alamat email atau nomor telepon, buat nama pengguna dan kata sandi.
- Kemudian lengkapi info profil Anda (3), lalu klik Berikutnya.
- Edit profil semenarik mungkin. Dan proses pendaftaran akun IG selesai :)

Cara membuat akun instagram bisnis (lanjutan)



- Untuk beralih menjadi akun bisnis. Masuk ke halaman profil, kemudian klik menu garis horizontal (☰) di pojok kanan atas (4). Pilih menu "Pengaturan" (5) pada kanan bawah layar. Kemudian pilih menu "Akun".
- Geser ke bawah hingga menemukan menu "Beralih ke Akun Profesional" dan klik.
- Pilih kategori akun bisnis jika kamu ingin berjualan (7).
- Lakukan konfirmasi alamat email dan nomor telepon bisnis (8). Hubungkan profil Instagram bisnismu ke laman Facebook. Jika tidak ada, klik pilihan "Skip".
- Akun sudah beralih menjadi akun bisnis.

III. DOKUMENTASI

- Kegiatan PMKM di Kantor Desa Jiwan





- Kegiatan PMKM di Mushola Rodhatul Tholibin Desa Jiwan

