

LAPORAN

PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT



Penyuluhan Pemasaran Digital Guna Mendukung Pelaku UMKM

Oleh :

1. Dita Danianti, M.Kom (Ketua)
2. Dhina Puspasari Wijaya, S.Kom., M.Kom (Anggota 1)
3. Wahit Desta Prastowo, S.Kom., M.Kom. (Anggota 2)
4. Deden Hardan Gutama, S.Kom., M.Kom. (Anggota 3)

PROGRAM STUDI S1 INFORMATIKA
FAKULTAS KOMPUTER DAN TEKNIK
UNIVERSITAS ALMA ATA YOGYAKARTA
2024

HALAMAN PENGESAHAN

Judul Program Pengabdian: Penyuluhan Pemasaran Digital Guna Mendukung Pelaku UMKM

1. Ketua Pelaksana

Nama : Dita Danianti, S.Kom., M.Kom

NIDN : 0530079103

Tugas : Pemateri Utama

2. Anggota Pelaksana 1

Nama : Dhina Puspasari Wijaya, S.Kom., M.Kom

NIDN : 0526019202

Tugas : Pendamping

3. Anggota Pelaksana 2

Nama : Wahit Desta Prastowo, S.Kom., M.Kom

NIDN : 0501129201

Tugas : Pendamping

4. Anggota Pelaksana 3

Nama : Deden Hardan Gutama, S.Kom., M.Kom

NIDN : 0502029201

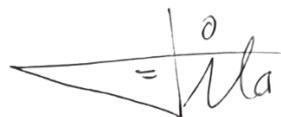
Tugas : Pendamping

Dekan Fakultas Komputer



Raden Nur Rachman Dzakiyullah,
S.Kom.,M.Sc., P.hD.

Yogyakarta, 12 Maret 2024
Ketua Pelaksana



Dita Danianti, S.Kom., M.Kom.

Hormat Kami,
Ketua LP2M Universitas Alma Ata



Dr. apt. Daru Estiningsih, M. Sc.

KATA PENGANTAR

Puji syukur senantiasa tim pengabdian panjatkan kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat serta petunjuk-Nya, sehingga pengabdian masyarakat ini dapat diselesaikan. Pengabdian masyarakat ini mengambil judul “Penyuluhan Pemasaran Digital Guna Mengedukasi Pelaku UMKM”.

Beberapa pihak telah memberikan bantuan dalam rangka penyelesaian laporan ini. Oleh karena itu dalam kesempatan ini tim pengabdian ingin menyampaikan penghargaan dan ucapan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada pihak-pihak tersebut, yaitu:

1. Rektor UAA yang telah memberi kesempatan dan bantuan untuk pelaksanaan pengabdian masyarakat ini.
2. Ketua Program Studi Informatika FKT UAA yang telah bekerjasama dalam pelaksanaan pengabdian masyarakat ini.
3. Kepala LP2M UAA yang telah memberi kesempatan dan bantuan sejak pengajuan proposal sampai penyusunan laporan akhir.
4. Masyarakat Padukuhan Pringgading, Kalurahan Guwosari, Kapanewon Pajangan, Kabupaten Bantul yang telah banyak membantu terlaksananya pengabdian masyarakat ini.
5. Semua pihak yang tidak dapat tim pengabdian sebutkan satu per satu yang telah banyak membantu terselenggaranya pengabdian masyarakat ini.

Semoga Allah SWT berkenan melimpahkan pahala sesuai jasa-jasa beliau. Tim pengabdian menyadari bahwa hal yang disajikan dalam laporan ini masih banyak kekurangannya. Oleh karena itu saran dan kritik yang bersifat membangun sangat diharapkan.

Yogyakarta, 12 Mei 2024

Tim Pengabdian

DAFTAR ISI

COVER.....	I
HALAMAN PENGESAHAN	II
KATA PENGANTAR	III
DAFTAR ISI.....	IV
A. PENDAHULUAN	1
B. TUJUAN.....	2
C. MANFAAT PENGABDIAN	2
D. METODE YANG DITERAPKAN	3
E. WAKTU DAN TEMPAT KEGIATAN	4
F. BIDANG DAN BENTUK KEGIATAN	4
G. PENYELENGGARA KEGIATAN	5
H. SASARAN.....	5
I. ORGANISASI PELAKSANA.....	5
J. KESIMPULAN DAN SARAN	6
DOKUMENTASI	7
LAMPIRAN	9
DAFTAR HADIR PESERTA.....	16

A. PENDAHULUAN

Pemasaran digital telah menjadi komponen yang sangat penting dalam strategi bisnis modern, memberikan peluang bagi perusahaan untuk menjangkau audiens yang lebih luas melalui berbagai platform online. Bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) yang beroperasi dalam masyarakat, adopsi pemasaran digital menawarkan kesempatan untuk meningkatkan visibilitas dan daya saing mereka di pasar yang semakin kompetitif. UMKM seringkali menghadapi berbagai tantangan, termasuk keterbatasan sumber daya dan anggaran untuk pemasaran. Namun, dengan memanfaatkan pemasaran digital, UMKM dapat mengatasi hambatan-hambatan ini dan meraih potensi pasar yang lebih besar.

UMKM memiliki peran yang sangat penting dalam perekonomian banyak negara, termasuk Indonesia. Mereka tidak hanya memberikan kontribusi signifikan terhadap produk domestik bruto (PDB) tetapi juga berperan dalam penciptaan lapangan kerja dan pemberdayaan ekonomi lokal. Dalam lingkungan masyarakat, UMKM sering menjadi tulang punggung ekonomi lokal, menyediakan barang dan jasa yang dibutuhkan sehari-hari. Namun, untuk tetap relevan dan kompetitif, UMKM perlu mengadopsi strategi pemasaran yang efektif, dan di sinilah pemasaran digital memainkan peran kunci.

Pemasaran digital memungkinkan UMKM untuk memanfaatkan teknologi dan platform online untuk mencapai audiens yang lebih luas tanpa memerlukan investasi besar. Dengan menggunakan media sosial, optimisasi mesin pencari (SEO), pemasaran konten, dan iklan berbayar, UMKM dapat meningkatkan jangkauan dan efektivitas kampanye pemasaran mereka. Selain itu, pemasaran digital menawarkan keunggulan dalam hal analitik dan pelacakan, memungkinkan UMKM untuk mengukur kinerja kampanye mereka secara real-time dan membuat penyesuaian yang diperlukan untuk meningkatkan hasil.

Dusun Pringgading merupakan salah satu dusun yang berasal dari kelurahan guwosari yang terletak dikabupaten Bantul. Padukuhan Pringgading terdiri dari perumahan serta perkampungan yang masing-masing memiliki UMKM yang cukup beragam. Pringgading sendiri memiliki banyak UMKM dari Seni patung, Kuliner, sampai dengan kerajinan tangan.

UMKM di Padukuhan Pringgading sendiri memiliki potensi yang besar karena beberapa memiliki keunikan yang patut dipasarkan. Akan tetapi, umkm yang ada di Padukuhan Pringgading kurang optimal dalam memasarkan produknya. Kebanyakan masih menggunakan metode lama sehingga kalau di berikan konsep pemasaran yang baik maka potensi pemasaran produk umkm yang dijualkan optimal dengan baik.

Kegiatan pengabdian masyarakat di Padukuhan Pringgading, Kalurahan Guwosari, Kapanewon Pajangan bertujuan untuk mengeksplorasi berbagai strategi pemasaran digital yang dapat diadopsi oleh UMKM dalam masyarakat serta mengevaluasi dampaknya terhadap kinerja bisnis mereka. Melalui analisis studi kasus dan wawancara dengan pemilik UMKM yang telah berhasil menerapkan pemasaran digital, penelitian ini diharapkan dapat memberikan wawasan yang bermanfaat bagi UMKM lainnya dalam mengembangkan dan mengimplementasikan strategi pemasaran digital yang efektif. Dengan demikian, UMKM dapat lebih mampu bersaing, tumbuh, dan berkontribusi lebih besar terhadap perekonomian lokal dan nasional.

B. TUJUAN

Adapun tujuan Penyuluhan Pemasaran Digital Guna Mengedukasi Pelaku UMKM sebagai berikut:

1. Memberikan pengetahuan pemasaran digital.
2. Memberikan tips – tips penggunaan pemasaran digital seperti instagram, tik tok, facebook dan website.

C. MANFAAT PENGABDIAN

Manfaat Penyuluhan Pemasaran Digital Guna Mengedukasi Pelaku UMKM adalah sebagai berikut:

1. Manfaat Bagi Masyarakat
 - a. Bertambahnya wawasan masyarakat tentang pemanfaatan dan cara pemasaran digital.
 - b. Meningkatkan penjualan para pelaku UMKM.
2. Manfaat Bagi Program Studi S1 Informatika
 - a. Mengembangkan keilmuan.
 - b. Pengabdian masyarakat ini diharapkan dapat menjadi sarana untuk turut berperan serta dalam meningkatkan kualitas Pendidikan, berupa

pengejawantahan ilmu dan pengetahuan yang diperoleh dari Lembaga Pendidikan tinggi.

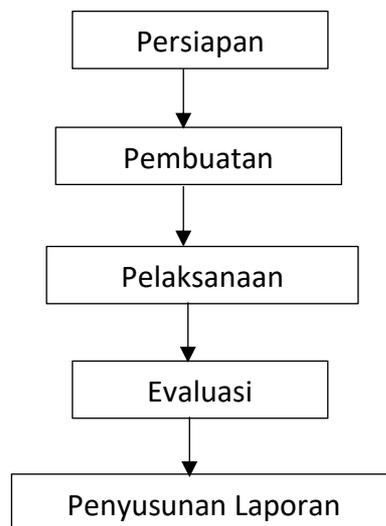
3. Manfaat Bagi Universitas

- a. Meningkatkan hubungan baik kerjasama antara Universitas dengan Padukuhan Pringgading, Kalurahan Guwosari, Kapanewon Pajangan.
- b. Media sarana promosi Universitas Alma Ata khususnya Program Studi S1 Informatika.

D. METODE YANG DITERAPKAN

1. Metode Pelaksanaan Kegiatan

Pada bagian ini akan dideskripsikan kerangka kerja dari Penyuluhan Penggunaan Penyuluha Pemasaran Digital Guna Mendukung Pelaku UMKM sebagai berikut:



Gambar 1. Kerangka perencanaan program penyuluhan

Berdasarkan gambar 1, kerangka perencanaan program Penyuluhan Pemasaran Digital Guna Mendukung Pelaku UMKM adalah sebagai berikut. Langkah awal adalah survey ke lokasi yang akan dijadikan tempat pelaksanaan pengabdian masyarakat dan melakukan kesepakatan. Setelah terjadi kesepakatan antara kedua belah pihak langkah selanjutnya yaitu pembuatan materi yang akan disampaikan pada saat pelaksanaan pengabdian masyarakat. Setelah terlaksananya kegiatan dilakukan evaluasi kegiatan dan menyusun laporan akhir kegiatan pengabdian masyarakat.

E. WAKTU DAN TEMPAT KEGIATAN

Kegiatan ini akan dilaksanakan Jumat, tanggal 8 Maret 2024 bertempat RT 03 Padukuhan Pringgading, Kalurahan Guwosari, Kapanewon Pajangan, Kabupaten Bantul. Adapun rencana kegiatan secara lebih rinci adalah sebagai berikut:

No	Kegiatan	Tanggal Pelaksanaan				
		Senin, 26 Februari 2024	Selasa, 27 Februari 2024	Rabu, 28 Februari 2024	Senin, 4 Maret 2024	Jumat, 8 Maret 2024
1.	Persiapan Proposal dan Pemetaan Ide	13.30-16.00				
2.	Pembuatan Dokumen Awal		09.00-13.00			
3.	Kunjungan Survey Lapangan			13.00-16.00		
4.	Penyampaian Hasil Survey				09.00-11.00	
5.	Pembuatan Dokumen Proposal				13.00-16.00	
7.	Penyuluhan					15.00-18.00

F. BIDANG DAN BENTUK KEGIATAN

Bentuk kegiatan yang diterapkan dalam Penyuluhan Pemasaran Digital Guna Mendukung Pelaku UMKM peserta mendapat pemaparan mengenai:

- a. Pengertian Pemasaran Digital.
- b. Jenis- jenis Pemasaran Digital.
- c. Tips – tips menggunakan Instagram, tik tok , facebook dan website untuk pemasaran digital.

G. PENYELENGGARA KEGIATAN

Penyelenggara kegiatan ini adalah Dosen Program Studi S1 Informatika Universitas Alma Ata Yogyakarta.

H. SASARAN

Sasaran dari kegiatan ini adalah Masyarakat padukuhan Pringgading yang mempunyai usaha.

I. ORGANISASI PELAKSANA

1. Ketua Pelaksana

Nama : Dita Danianti, S.Kom., M.Kom

NIDN : 0530079103

Tugas : Pemateri Utama

2. Anggota Pelaksana 1

Nama : Dhina Puspasari Wijaya, S.Kom., M.Kom

NIDN : 0526019202

Tugas : Pendamping

3. Anggota Pelaksana 2

Nama : Wahit Desta Prastowo, S.Kom., M.Kom

NIDN : 0501129201

Tugas : Pendamping

4. Anggota Pelaksana 3

Nama : Deden Hardan Gutama, S.Kom., M.Kom

NIDN : 0502029201

Tugas : Pendamping

J. KESIMPULAN DAN SARAN

a. KESIMPULAN

Kegiatan Penyuluhan Pemasaran Digital Guna Mengedukasi Pelaku UMKM diikuti oleh Masyarakat Padukuhan Pringgading dan di dampingi oleh perangkat desa setempat. Kegiatan ini mendapat sambutan yang baik terbukti dengan hadirnya Masyarakat Padukuhan Pringgading dan antusias peserta saat mengikuti dengan tidak meninggalkan tempat sebelum acara berakhir. Lewat Penyuluhan ini merupakan tindakan nyata dalam mengembangkan potensi masyarakat. Melalui penyuluhan ini diharapkan dapat terus mendorong dan mendukung pertumbuhan ekonomi lokal yang berkelanjutan.

b. SARAN

Diharapkan pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat diwaktu yang akan datang dapat memberikan sumbangsih ilmu lainnya khususnya yang berkaitan dengan teknologi informasi, sehingga dapat bermanfaat terhadap masyarakat pada umumnya dan civitas Program Studi S1 Informatika Universitas Alma Ata.

DOKUMENTASI





LAMPIRAN

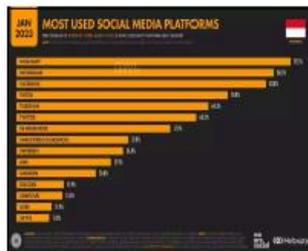
A. Rincian Anggaran Biaya

No	Nama	Qty	Harga	Total
1	Snack	25	10.000	250.000
2	Fotokopi Modul	25	5.000	125.000
4	Transportasi	1	100.000	100.000
Grand Total				Rp. 475.000

B. Materi Presentasi

Pemasaran Digital

Dita Diananti, S. Kom., M. Kom



Keuntungan Pemasaran Digital

- ★ Jangkauan lebih luas
- ★ 24 jam
- ★ Hasil dapat diukur
- ★ Mengetahui profil pembeli
- ★ Media, beragam
- ★ -

Tahapan Pembelian 1

Bagaimana Tahapan Belanja di Supermarket?

1. Mengetahui ada supermarket
2. Mergunjungi supermarket
3. Melihat jenis barang yang tersedia
4. Memilih barang
5. Melakukan pembelian

Bagaimana Tahapan Belanja Online?

1. Mengetahui toko online
2. Mergunjungi toko online
3. Melihat jenis barang yang tersedia
4. Memilih barang
5. Melakukan pembelian

Kanal Digital 2

- ## Jenis Kanal Digital
1. Media Sosial
 2. Website e-commerce toko
 3. Mesin pencari
 4. Iklan digital
 5. Aplikasi chat

Jenis Kanal Digital

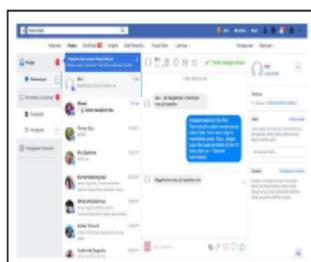
	Mengprobi- tasi online	Mengganggu toko online	Melihat barang yang tersedia	Membeli barang	Melakukan perbaikan
Media sosial	✓	✓	✓	✓	✓
Website e-commerce toko	✓	✓	✓	✓	✓
Mesin pencari	✓	✓	✓	✓	✓
Iklan Digital	✓	✓	✓	✓	✓
Aplikasi chat	✓	✓	✓	✓	✓

- ## Media Sosial
1. Facebook
 2. Instagram
 3. Twitter
 4. ...
- Selain
- ✓ Mengikuti toko online
 - ✓ Menjual barang toko online
 - ✓ Melihat promo barang yang tersedia
 - ✓ Menilik barang

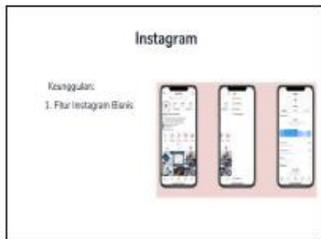
- ## Facebook
- Kemampuan:
1. Fitur Facebook Page



- ## Facebook
- Kemampuan:
1. Fitur Facebook Page
 2. Fitur Facebook Messenger



- ## Facebook
- Kemampuan:
1. Fitur Facebook Page
 2. Fitur Facebook Messenger
 3. Fitur iklan





SURAT TUGAS

Nomor : 022c/A/ST/LP2M/AA/III/2024

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Dr. apt. Daru Estiningsih, M.Sc.
Jabatan : Ketua LP2M Universitas Alma Ata

Dengan ini memberikan tugas kepada:

Nama	Jabatan
1. Dita Danianti, S.Kom., M.Kom	Dosen Prodi S1 Informatika
2. Dhina Puspasari Wijaya, S.Kom., M.Kom.	Dosen Prodi S1 Informatika
3. Wahit Desta Prastowo, S.Kom., M.Kom.	Dosen Prodi S1 Informatika
4. Deden Hardan Gutama, S.Kom., M.Kom.	Dosen Prodi S1 Informatika

Untuk melakukan pengabdian kepada masyarakat yang berjudul "Penyuluhan Pemasaran Digital Guna Mengedukasi Pelaku UMKM". Kegiatan tersebut dilaksanakan pada:

Hari, Tanggal : Jum'at, 8 Maret 2024
Waktu : 15.00 – 18.00 WIB
Tempat : RT 03 Padukuhan Pringgading, Kalurahan Guwosari, Kapanewon Pajangan, Kabupaten Bantul

Demikian surat tugas ini dibuat untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Yogyakarta, 6 Maret 2024

Hormat Kami,
Ketua LP2M Universitas Alma AtaDr. apt. Daru Estiningsih, M. Sc.
Alma Ata

DAFTAR HADIR PESERTA

”Penyuluhan Pemasaran Digital Guna Mendukung Pelaku UMKM”

NO.	NAMA	No.Tlp	TANDA TANGAN
1.	Sukari jah	087812601389	1.
2.	Siti Rokhimah	081322065458	2.
3.	Siti Fathonah	0898 4306 3925	3.
4.	Auk Nuryani	087738012551	4.
5.	Triyatminah	081392382772	5.
6.	Rebi Mulyaningsih	082133475168	6.
7.	Sri Murcahyati	085747083876	7.
8.	Jumaryah	081081359006986	8.
9.	Sri Yuliyah	081216575123	9.
10.	Sri Wahyuni	082242037471	10.
11.	Amin Chalsumah	087238502188	11.
12.	Sri Daryatun	087839412813	12.
13.	Mursih lestari	087738205307	13.
14.	Sudaryati	085868182815	14.
15.	Sarjomanah	0877-1165-4764	15.
16.	SUHEMI	081578183206	16.
17.	Rubinem	081862608290	17.
18.	Sukarni	081004254839	18.
19.	Suyatmini	081916444486	19.
20.	Puji Bahayu	081358507337	20.
21.	Subandiyah	085740073290	21.
22.	Tri Murni	0878 3926 0621	22.
23.	Sudarni	081802692775	23.
24.	Tatik Noor	081804246797	24.
25.	Nur Indarti	08895038268	25.
26.	Erna Sulistyawan	0878 3952 5201	26.
27.	sumaryati	081229704355	27.
28.	Sri Ekaningal	081931196694	28.
29.			
30.			