



## *Development of MSMEs' potential through digital marketing in Pabean Udik Village, Indramayu Regency*

Bambang Saras Yulistiawan✉, Rio Wirawan, Catur Nugrahaeni, Andhika Octa Indarso  
Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jakarta, Jakarta, Indonesia

✉ bambangsarasyulistiawan@upnvj.ac.id

 <https://doi.org/10.31603/ce.8212>

### **Abstract**

*Development of digital marketing techniques is mostly driven by changes in customer behavior and technology advancements. A major element of this transformation is the MSME sector. The Faculty of Computer Science, UPN Veteran Jakarta provides community service by training and implementing digital marketing for MSMEs in Pabean Udik Village. This program was carried out to support MSMEs so they can take advantage of digital technology to promote products, effectively interact and communicate with potential customers wherever they are. The program method involves training participants on how to digitize products using their personal smartphones, which is followed by the development of a company profile that serves as a landing page for customers using the Google My Business program. A technical team and trainers help them develop business profiles and upload images of their products. The training has increased the participants' knowledge of product digitization. Additionally, MSME products are eye-catching and simple to market online using Google My Business applications.*

**Keywords:** MSME's; Village development; Google My Business; Digital economics

## **Implementasi pemasaran digital untuk meningkatkan potensi UMKM Desa Pabean Udik, Kabupaten Indramayu**

### **Abstrak**

Perubahan perilaku konsumen dan kemajuan teknologi menjadi poin utama berkembangnya strategi pemasaran digital. Tidak luput dalam perubahan tersebut, sektor UMKM menjadi bagian penting dalam perubahan. UPN Veteran Jakarta khususnya Fakultas Ilmu Komputer melaksanakan pengabdian masyarakat dengan memberikan edukasi dan implementasi pemasaran digital pada pelaku UMKM Desa Pabean Udik. Hal ini ditujukan agar UMKM dapat memanfaatkan teknologi digital untuk memperkenalkan produk, mudah berinteraksi dan berkomunikasi dengan calon pelanggan dimanapun mereka berada. Metode kegiatan dilakukan dengan memberi pelatihan pemanfaatan perangkat *smartphone* yang dimiliki untuk melakukan digitalisasi produk dan dilanjutkan dengan pembuatan profil bisnis sebagai *landing page* dengan aplikasi Google My Business. Dalam pelaksanaan pelatihan, UMKM didampingi oleh tim teknis dan instruktur untuk pembuatan profil bisnis dan mengunggah foto-foto produk mereka. Hasil dari pelatihan adalah adanya peningkatan pengetahuan peserta dalam digitalisasi produk. Selain itu, produk UMKM menjadi menarik untuk dilihat dan mudah untuk dipasarkan melalui aplikasi *online* menggunakan Google My Business.

**Kata Kunci:** UMKM; Pembangunan desa; Google My Business; Ekonomi digital

# 1. Pendahuluan

---

Perilaku konsumen pada saat ini sudah berubah, penyebab dari perubahan ini salah satunya adalah kemajuan teknologi. Perkembangan teknologi internet dan *smartphone* telah mendorong terjadinya perubahan pada masyarakat. Pada saat ini proses promosi dan transaksi sudah biasa dilakukan secara *online*. UMKM Desa Pabean Udik saat ini masih menggunakan cara yang sederhana yaitu interaksi langsung antara penjual dengan pembeli, sehingga keterjangkauan pemasaran dari produk mereka sangat terbatas (Kotler et al., 2017). Penyebab dari permasalahan ini salah satunya adalah rendahnya literasi digital para pelaku UMKM Desa Pabean Udik. Kompetisi bisnis begitu ketat saat ini, masing-masing menunjukkan kelebihan dengan berbagai cara terutama dengan media digital (Agung, 2021). Pemasaran digital merupakan solusi terbaik dan termudah yang bisa digunakan untuk masuk dalam kompetisi yang sesungguhnya. Program pengabdian masyarakat ini memberikan solusi kepada pelaku UMKM untuk menggunakan pemasaran digital guna memperkenalkan produk dan bertransaksi kepada calon pelanggan mereka.

Pengabdian masyarakat ini memberi pelatihan kepada pelaku UMKM untuk memanfaatkan perangkat *smartphone* yang dimiliki guna melakukan digitalisasi produk UMKM, setelah produk terdigitalisasi maka dilanjutkan dengan pembuatan profil bisnis sebagai *landing page* UMKM dengan menggunakan aplikasi Google My Business yang bisa digunakan secara gratis oleh UMKM dan proses operasionalnya juga cukup mudah. Menurut Helianthosonfri (2020) mengatakan dengan Google My Business para pelaku bisnis dapat memudahkan pelanggan kita untuk menemukan nama atau informasi bisnis di Google seperti nama, alamat bisnis, info kontak, info produk dan informasi ini mudah untuk diakses di Google. Dalam penerapan Google My Business dapat dilakukan tanpa harus memahami teknologi secara mendalam, langkah-langkah prosesnya cukup mudah untuk diikuti oleh orang awam sekalipun. Helianthosonfri (2022) menambahkan dengan menggunakan Google My Business ini kita dapat mengubah dan melakukan *update* postingan di laman profil bisnis kita, jika ada kebutuhan untuk membagikan informasi kepada para pelanggan maka pemanfaatan postingan ini cukup bermanfaat seperti penyampaian informasi promo spesial, penawaran tertentu dan lain sebagainya.

*Landing page* yang dibuat dengan Google My Business akan bermanfaat untuk menjelaskan profil bisnis dari UMKM dan memperkenalkan produk-produk yang mereka miliki selain itu UMKM dapat dengan mudah ditemukan oleh calon pelanggan melalui mesin pencarian Google termasuk Google Map sehingga posisi dimana lokasi usaha dapat ditemukan dan diakses oleh pelanggan jika dibutuhkan. Tujuan dari penyelenggaraan pengabdian masyarakat dengan tema utama pemasaran digital agar UMKM Desa Pabean Udik dapat mengenal dan memanfaatkan teknologi digital, dengan pelatihan yang diberikan para pelaku UMKM dapat mudah memperkenalkan produk mereka, bisa berinteraksi dan komunikasi dengan calon pelanggan dimanapun mereka berada. Dengan demikian UMKM Desa Pabean Udik dapat lebih memperkenalkan produk mereka dengan baik dan masuk pada kompetisi bisnis yang sesungguhnya.

## 2. Metode

Pengabdian masyarakat dalam bentuk implementasi pemasaran digital dalam meningkatkan potensi UMKM pada Desa Pabean Udik ini memiliki rangkaian pelaksanaan selama 6 bulan di tahun 2022 ditambah dengan rangkaian *roadmap* 2 tahun ke depan (2023 dan 2024) ([Gambar 1](#)). Tahapan pengabdian masyarakat pada tahun pertama (2022) ini lebih pada literasi teknologi kepada pelaku UMKM agar mulai mengenal dan mau mengadaptasi teknologi digital. Sasaran dari program ini yaitu para pelaku UMKM desa Pabean Udik dan perangkat desanya dengan rangkaian kegiatan sebagai berikut

- a. Pelatihan digitalisasi produk dengan teknik fotografi yang mempelajari teknik tata letak produk dan pencahayaan yang benar.
- b. Pelatihan pembuatan *landing page* sebagai profil bisnis UMKM dengan menggunakan *platform* Google My Business.
- c. Pendampingan kelapangan dengan mengunjungi secara langsung UMKM dan membantu mereka menyusun profil produk dan profil bisnis mereka.

2022	2023	2024
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Meningkatkan literasi teknologi pelaku UMKM dengan digitalisasi produk menggunakan teknik fotografi</li> <li>• Pembuatan profil bisnis UMKM dengan <i>platform</i> Google My Business</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Program bimtek pengembangan <i>landing page</i> pelaku bisnis UMKM</li> <li>• Program bimtek pengolahan data perilaku pelanggan terhadap bisnis UMKM</li> <li>• Strategi meningkatkan <i>traffic</i> berkualitas dengan SEO, Google Ads dan pemberdayaan sosial media</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Peningkatan potensi pariwisata dengan pengembangan pemasaran digital menggunakan teknologi inovatif (<i>metaverse</i>) untuk meningkatkan daya tarik UMKM Desa Pabean Udik Kabupaten Indramayu</li> </ul>

Gambar 1. Roadmap Tridharma program pengembangan Desa Pabean Udik

## 3. Hasil dan Pembahasan

Program ini memberikan pelatihan untuk peningkatan kapasitas dan kompetensi kepada para pelaku bisnis yang ada di Desa Pabean Udik agar dapat beradaptasi dengan perkembangan teknologi dan kebutuhan masyarakat. Setelah mengikuti pelatihan atau bimbingan teknis ini peserta UMKM memahami bagaimana pentingnya tampilan dan kualitas produk yang baik agar dapat menjadi daya tarik tersendiri ketika dilihat oleh pelanggan. UMKM juga sudah dapat memperkenalkan produk-produk mereka melalui Google My Business dan sudah dapat diakses oleh pelanggan-pelanggan mereka dimanapun berada. Semakin banyak pelanggan yang mengakses nantinya menjadi data yang bermanfaat bagi UMKM untuk dipelajari menjadi data analisis bagi bisnis mereka. Menurut [Gassmann et al. \(2016\)](#) mengatakan bahwa pelanggan saat ini semakin banyak meninggalkan jejak digital seiring dengan berkembangnya internet, dan keadaan ini menjadi sesuatu yang mudah bagi perusahaan untuk mengumpulkan informasi tersebut dan menghasilkan profil pelanggan yang rinci.

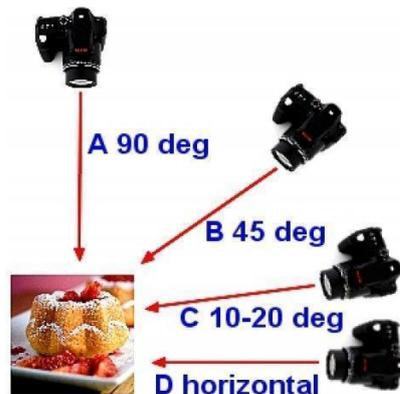




Gambar 3. Pencahayaan alami dengan pencahayaan buatan

b. Sudut pengambilan foto

Teknik pengambilan foto sangat penting untuk dipahami oleh peserta, dengan teknik ini kita dapat memberikan hasil foto produk yang cukup bagus dan menarik. Sudut dan posisi pengambilan foto menjadi kunci dalam proses ini, seperti yang diperlihatkan pada Gambar 4. Pada materi ini dijelaskan bagaimana menghasilkan foto produk yang menarik untuk dilihat dari berbagai sudut pandang mata dan bisa menemukan sisi menarik dari sebuah produk, proses ini butuh banyak latihan dan eksperimen. Pada materi ini peserta akan memahami bagaimana cara menemukan sudut pengambilan foto yang baik agar menghasilkan foto produk yang menarik untuk dilihat.



Gambar 4. Sudut pengambilan foto

c. Mempersiapkan properti dalam fotografi

Proses digitalisasi produk UMKM yang diajarkan dalam pelatihan ini menggunakan *tools* yang mudah ditemukan dan seandainya harus dibeli juga tidak memberatkan bagi pelaku UMKM. *Smartphone* yang dimiliki oleh UMKM akan dioptimalkan pemanfaatannya. Pada Gambar 5 memperlihatkan apa saja yang harus dipersiapkan oleh UMKM untuk melakukan pengambilan foto. Beberapa properti tambahan yang dapat digunakan untuk memberikan nilai tambah dan memperindah agar hasil foto produk tersebut lebih menarik untuk dilihat.



Gambar 5. Teknik pengambilan foto yang menarik

d. *Editing* foto

Setelah proses pengambilan foto peserta diajarkan bagaimana teknik *editing* foto untuk menghasilkan foto yang menarik dilihat dan hasil yang lebih sempurna sehingga memberi daya tarik tersendiri bagi calon pelanggan. Pada materi ini peserta diajarkan melakukan *editing* foto dengan menggunakan aplikasi Adobe Lightroom Editor Foto & Video yang dapat mereka akses melalui Play Store yang tersaji pada Gambar 6. Pada materi ini peserta akan memahami bagaimana cara *editing* foto dan bagian apa saja yang harus diedit untuk memperoleh foto produk yang menarik bagi calon pelanggan.



Gambar 6. Aplikasi *editing* foto yang sederhana

e. Mempraktikkan pengambilan

Setelah materi pengantar diberikan kepada peserta, langkah yang paling menarik adalah bagaimana mereka mempraktikkan apa yang sudah mereka pelajari (Gambar 7). Pendampingan dan pembimbingan dilakukan oleh tim teknis dan pendukung untuk memastikan peserta sudah memahami proses yang dilakukan. Antusias peserta cukup bersemangat walau kapasitas mereka terbatas dan ini menunjukkan bahwa kebutuhan mereka akan digitalisasi produk sangat dinantikan. Peserta mempraktikkan pengambilan foto dengan menggunakan *mini studio box* sederhana. Para peserta cukup menggunakan *tools* sederhana dengan menggunakan *smartphone* dan perangkat tambahan lainnya.



Gambar 7. Praktik pengambilan foto produk

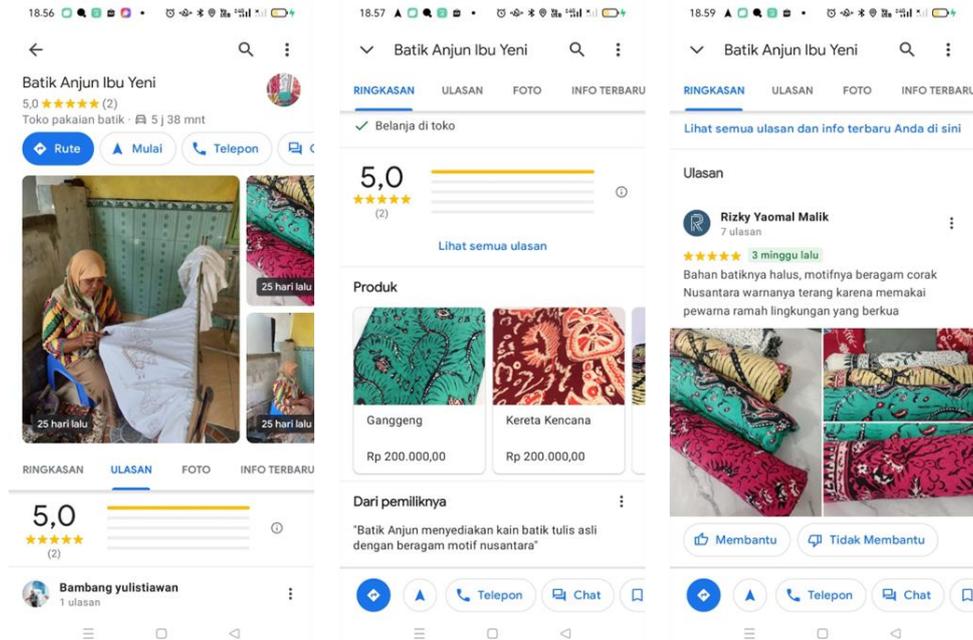
Setelah selesai memberikan tips pada teknik fotografi, kegiatan dilanjutkan dengan tahap pembuatan profil bisnis dengan Google My Business. Google My Business (Google Bisnisku) merupakan salah satu *tools* pemasaran digital Google yang berfungsi untuk mengelola tampilan bisnis di halaman pencarian Google serta Google Maps. Kita dapat membuka profil bisnis di halaman pencarian Google, dengan *platform* ini kita dapat membuat informasi lokasi, jam buka, telepon, dan lain-lain. Google Bisnisku dapat mengisi informasi secara terperinci dengan tujuan untuk mempermudah pelanggan memperoleh informasi tentang bisnis kita melalui media pencarian Google. Pada saat bimbingan teknis (Gambar 8), peserta UMKM diberi pembekalan terkait beberapa hal antara lain: (a) Pembuatan profil bisnis, (b) unggah foto profil bisnis, (c) pembuatan alamat situs bisnis, (d) postingan produk, (f) ulasan pelanggan, (g) pemberitahuan/notifikasi, (h) pesan, (i) manajer akun, dan (j) bantuan Google Bisnisku.



Gambar 8. Kegiatan bimtek UMKM dan pembukaan bersama Kuwu Pabean Udik

Dengan menggunakan Google Bisnisku (Google My Business) UMKM dapat memperoleh berbagai manfaat:

- a. Membuat *landing page* bisnis yang berisi profil singkat UMKM (Gambar 9).
- b. Menentukan alamat lokasi bisnis dengan cara menentukan koordinat yang nantinya dapat diakses menggunakan Google map oleh pelanggan.
- c. Mengunggah foto-foto produk UMKM sekaligus menentukan harga jualnya.
- d. Memudahkan komunikasi antara pengelola UMKM dengan calon pelanggan mereka (telepon maupun chat).
- e. Menampung berbagai komentar (ulasan) produk dari pelanggan mereka.



Gambar 9. Tampilan profil UMKM Pabean Udik dengan Google My Business

Dengan memiliki *landing page* pada Google Bisnisku maka UMKM tersebut lebih mudah untuk dicari pada pencarian Google, pelanggan juga jika ingin menemukan dimana lokasi dari UMKM tersebut lebih mudah menggunakan Google Maps. Pelanggan jika ingin mengetahui lebih detail terhadap semua produk UMKM dapat melihat detail profil produk berikut dapat berkomunikasi dengan mudah kepada admin atau pengelola UMKM yang dimaksud. Dengan mengikuti tahap materi ini peserta (UMKM) dapat membuat *landing page* mereka pada aplikasi Google My Business berikut mempromosikan produk yang mereka miliki dengan mengunggah digital foto produk yang sudah mereka buat sebelumnya.

Setelah menerima materi, pelaku UMKM masih harus mendapat pendampingan langsung di lapangan, hal yang perlu diperhatikan adalah tingkat pengetahuan teknologi yang dimiliki oleh pengelola UMKM, harus ada yang ditunjuk sebagai admin dalam pengelolaan profil bisnis pada Google My Business. Dukungan pemerintah desa menunjukkan antusias perangkat desa terkait pelatihan yang dibutuhkan oleh masyarakat mereka. Beberapa strategi yang sesuai untuk dilakukan bagi masyarakat desa terutama daerah pesisir yaitu:

- a. Menggunakan pendekatan komunikasi teknologi yang mudah untuk dipahami agar mendorong pelaku UMKM untuk bertransformasi menyesuaikan dengan perubahan zaman.
- b. Menggunakan perangkat praktik yang mudah ditemukan dan digunakan oleh pelaku UMKM seperti pemanfaatan *smartphone* mereka.
- c. Jika menggunakan perangkat tambahan maka harus dipilih pemanfaatan perangkat yang tidak menyulitkan dalam pengoperasiannya, contoh perangkat *lightbox* yang sederhana (dapat dibuat sendiri atau dibeli dengan harga terjangkau).
- d. Pemilihan *platform* teknologi juga harus yang mudah untuk dioperasikan oleh UMKM, agar mampu mengadaptasi teknologi, dengan kondisi tersebut maka maka dipilahlah *platform* Google My Business (GMB).

- e. Ada pendampingan lebih lanjut dalam pemanfaatan GMB agar UMKM dapat dan mau untuk terus melakukan *updating* profil produk mereka.
- f. Perlu menjadi perhatian serius selain kita mendorong UMKM bertransformasi pada pemasaran digital agar segera membenahi beberapa aspek dari bisnis mereka yaitu perbaikan kualitas produk, lokasi bisnis, penentuan harga yang tepat dan pemahaman kebutuhan masyarakat agar memberi gambaran terhadap strategi bisnis yang ingin dilakukan. Aspek-aspek ini diharapkan dapat mempengaruhi minat positif calon pelanggan untuk membeli produk UMKM.

Pelatihan dan pendampingan yang dilakukan pada program pengabdian masyarakat ini para peserta dari UMKM sudah jauh lebih memahami bagaimana peran teknologi yang dapat dimanfaatkan untuk digunakan pada persaingan bisnis mereka dan memperkenalkan produk pada masyarakat luas. Peserta memahami teknik sederhana dengan peralatan sederhana untuk mempublikasikan profil bisnis dan produk-produk mereka dengan pemasaran digital untuk meningkatkan pemasaran produk serta dapat langsung berinteraksi dengan calon pelanggan mereka secara online, lokasi usaha dari UMKM juga dapat dengan mudah ditemukan melalui mesin pencarian Google bahkan posisi lokasi usaha pada Google Map dapat diakses oleh para pelanggan mereka.

## 4. Kesimpulan

---

Dari semua rangkaian pelaksanaan pengabdian masyarakat dengan topik utama pengimplementasian pemasaran digital UMKM Desa Pabean Udik saat ini pelaku UMKM yang mengikuti pelatihan sudah dapat memanfaatkan teknologi digital secara sederhana dan efektif untuk menumbuhkan bisnis mereka. Pemasaran digital menjadi solusi yang dapat mereka lakukan dengan mudah. Peserta sudah memahami bagaimana melakukan digitalisasi produk dan melakukan bisnis secara *online* melalui aplikasi Google My Business.

## Ucapan Terima Kasih

---

Ucapan terima kasih disampaikan kepada lembaga penelitian dan pengabdian masyarakat UPN Veteran Jakarta atas kepercayaannya dalam memberikan kesempatan dalam melaksanakan dan implementasikan kerjasama membangun Indramayu. Ucapan terima kasih juga disampaikan kepada Desa Pabean Udik yang telah ikut serta menyelesaikan implementasi kerjasama membangun desa antara Indramayu dan UPN Veteran Jakarta. Tak lupa ucapan terima kasih juga disampaikan kepada semua pihak yang ikut terlibat dalam kegiatan ini yang tidak dapat disebutkan satu persatu.

## Daftar Pustaka

---

- Agung, A. (2021). *The Fundamental of Digital Marketing*. Elex Media Komputindo.
- Gassmann, O., Frankenberger, K., & Csik, M. (2016). *Business Model Navigator*. Elex Media Komputindo.
- Helianthosonfri, J. (2020). *10 Aplikasi Terbaik Google untuk Bisnis Anda*. Elex Media Komputindo.
- Helianthosonfri, J. (2022). *7 Aplikasi Digital Marketing Terbaik Google*. Elex Media

Komputindo.

Kotler, P., Kartajaya, H., & Setiawan, I. (2017). *Marketing 4.0: Bergerak dari Tradisional ke Digital*. PT Gramedia Pustaka Utama.



This work is licensed under a Creative Commons Attribution Non-Commercial 4.0 International License

---