



JGORO

Jurnal Gotong Royong

Volume 1 Issue 1, 2024 (49-56)

ISSN (*online*) :

Homepage: <https://jurnal.unived.ac.id/index.php/goro>

Doi : <https://doi.org/10.37676/goro>

Pengabdian Masyarakat Pada UMKM Penggunaan Facebook Sebagai Media Internet Marketing

Yella Cantika ¹; Anzori ²; Dewi Harwini ³; Yun Fitriano ⁴; Ramadan Subhi ⁵;
^{1,2,3,4,5} Universitas Dehasen Bengkulu

Email; ¹ yelacantika3@gmail.com ; ² anzori@unived.ac.id ; ³ harwinidewi@gmail.com ; ⁴ yun.fitriano@gmail.com ; ⁵ ramadan@unived.ac.id

Received [17-03-2024]

Revised [19-04-2024]

Accepted [16-04-2024]

Abstract. This community service aims to increase the competitiveness and market reach of the Al muslim Clothing Shop MSMEs located in the central pasar through the implementation of Facebook marketplace technology. In the current digital era, utilizing online platforms is very important to expand markets and increase sales. This service activity involves several stages, namely: training in using the facebook marketplace, technical assistance in creating and managing business accounts, as well as effective digital marketing strategies. The methods used in this program include interactive training sessions, one-on-one mentoring, and regular evaluation of developments in marketplace use. The results of this activity show an increase in the knowledge in using digital technology for their business.

Keywords: MSME, Facebook, Internet Marketing Media

Abstrak. Pengabdian masyarakat ini bertujuan untuk meningkatkan daya saing dan jangkauan pasar UMKM Baju Al-Muslim yang berlokasi di central pasar melalui implementasi teknologi marketplace facebook. Dalam era digital saat ini, pemanfaatan platform online menjadi sangat penting untuk memperluas pasar dan meningkatkan penjualan. Kegiatan pengabdian ini melibatkan beberapa tahap, yaitu: pelatihan penggunaan marketplace facebook, pendampingan teknis dalam pembuatan dan pengelolaan akun bisnis, serta strategi pemasaran digital yang efektif.

Metode yang digunakan dalam program ini mencakup sesi pelatihan interaktif, pendampingan one-on-one, dan evaluasi berkala terhadap perkembangan penggunaan marketplace. Hasil dari kegiatan ini menunjukkan peningkatan yang signifikan dalam pengetahuan dan keterampilan pengelola UMKM dalam menggunakan teknologi digital untuk bisnis mereka.

Kata Kunci: UMKM, Facebook, Media Internet Marketing

PENDAHULUAN

Pertumbuhan pengguna facebook yang sangat besar dan maraknya pengguna internet di Indonesia telah menciptakan peluang dan potensi bisnis bagi sebagian orang yang kini dikenal sebagai social media marketer. Hal ini karena fakta bahwa Facebook memiliki basis data pengguna yang luas yang mencakup informasi tentang preferensi, usia, demografi, lokasi, minat, dan faktor lainnya. Profil pengguna ini kemudian dicocokkan dengan segmentasi iklan (Facebook ads) dari perusahaan yang bekerja sama dalam iklan facebook. Setiap tahun, internet menawarkan potensi luar biasa untuk keuntungan bisnis. Facebook menawarkan berbagai fitur, termasuk posting informasi dan fitur lainnya. Bahkan saat ini banyak orang yang tertarik dengan belanja online, dan facebook memanfaatkan hal tersebut karena sudah memiliki marketplace yang memudahkan pengguna untuk berinteraksi.

Hal ini menunjukkan bahwa masyarakat secara efektif terlibat dalam bisnis berbasis teknologi dan memanfaatkan teknologi saat ini, misalnya, fitur Facebook Marketplace membuat sistem pemasaran menjadi lebih sederhana dan bermanfaat. Facebook menawarkan fitur keamanan dengan bertransaksi secara langsung, selain transaksi, untuk memastikan pelanggan tidak merasa tertipu dengan gambar yang diposting di Facebook. Penjual dan pembeli dapat melakukan bisnis secara virtual melalui toko online. Masyarakat dapat berbelanja dan memilih produk yang sesuai dengan minat masing-masing karena transaksi menjadi lebih cepat dan mudah hanya dengan beberapa klik, dimanapun mereka berada. Toko online ini di puji karena desain, praktis, dan cepat. Inilah yang menyebabkan banyak pemilik bisnis memilih untuk mencoba mengoperasikan toko online untuk memenuhi beragam minat pelanggan.

Untuk tumbuh secara kompetitif, UMKM harus mendapatkan perhatian. Dalam beberapa tahun terakhir, ruang lingkup industri pemasaran telah berubah karena perkembangan teknologi informasi, karena sebelumnya metode komunikasi pemasaran tradisional dan konvensional telah dimasukkan ke dalam dunia digital. Pemasaran digital adalah istilah untuk kegiatan pemasaran yang memanfaatkan teknologi digital yang canggih. Sejalan dalam penelitian (Susena, et. Al., 2023) Dalam rangka memperkenalkan produk baru kepada konsumen dan menumbuhkan pangsa pasar Toko Baju AL-MUSLIM Central Market menggunakan teknologi berbasis pemasaran, kegiatan ini bertujuan untuk menerapkan strategi pemasaran online melalui sistem pemasaran digital berbasis media sosial dengan mendirikan Facebook Marketplace akun untuk bisnis.

METODE PENELITIAN

Metode Pelaksanaan

1. Peserta PKM

Sebagai pelaksana, kami memutuskan bahwa pasar induk UMKM Toko Baju AL-MUSLIM khususnya para pemilik toko dan staffnya menjadi Peserta PKM terpilih. Dengan memanfaatkan kemajuan teknologi, kegiatan ini berupaya meningkatkan daya jualnya, diharapkan dengan mengikuti kegiatan ini, para pelaku UMKM akan lebih mampu meningkatkan penjualan atau omzetnya serta dapat berbagi ilmu yang baru didapat dengan para pelaku UMKM di lingkungan terdekatnya.

2. Tempat Dan Waktu

Kami melakukan pelaksanaan kerja lapangan di UMKM Toko Baju AL-MUSLIM Central Pasar di Jl. Sawah Lebar Baru Kota Bengkulu, pada tanggal 26 Mei 2024 sampai dengan 2 Mei 2024.

Metode Kegiatan

1). Tahap Persiapan

Ada beberapa hal yang harus dilakukan pada tahap ini termasuk:

- Studi dalam tahap awal telah dilakukan untuk melihat ke berbagai UMKM terkait kegiatan tersebut.
- Pemberian saran: Untuk memberikan Jawa atas permasalahan dan tuntutan UMKM terhadap Facebook marketing
- Menyiapkan persediaan atau mesin untuk tujuan kegiatan (berkaitan dengan pasar).

2). Tahap pelaksanaan Kegiatan

Pada tahap pelaksanaan ini dilakukan kegiatan kepada UMKM Toko Baju AL-MUSLIM Central Pasar. Kegiatan ini dilaksanakan di Jl Sawah Lebar Bengkulu No 62 di Bengkulu. Adapun kegiatan yang diberikan adalah penerapan manajemen teknologi untuk pemasaran online (Facebook).

3). Tahap Pendampingan

Dengan mendampingi UMKM (Toko Baju AL-MUSLIM) dalam proses aktivitas Market place di Facebook yang diikuti oleh tim pelaksana (Mahasiswa). tahap pendampingan ini dilakukan di toko Baju AL-MUSLIM

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Persiapan

Sebelum menentukan target UMKM pada tanggal 26 MEI 2024, penelitian ini dilakukan di Toko AL-MUSLIM dan meminta izin untuk menginstruksikan atau menyebarkan informasi terkait teknologi Facebook Marketplace.

2. Realisasi Pelaksanaan Kegiatan

Sebelum kegiatan dilaksanakan pada tanggal 26 Mei 2024, kami mengunjungi Toko AL-MUSLIM dan mulai memperkenalkan diri dengan toko UMKM yang telah kami kunjungi dan langsung memulai kegiatan yaitu diawali dengan pengenalan teknologi informasi dan pemasaran online dengan pelatihan dan pemasaran digital.

3. Kegiatan

Tiga sesi yang menjadi rangkaian kegiatan dan penerapan teknologi informasi, pemanfaatan teknologi informasi dan pemasaran online, dan terakhir praktik dan penerapan pemasaran digital yaitu.

a. Pelatihan penerapan teknologi informasi

Dalam rangkaian kegiatan ini kami memberikan panduan kepada pemilik Toko Baju AL-MUSLIM mengenai pembuatan email khususnya email dan Gmail yang dapat digunakan untuk membuat akun Marketplace. Langkah pertama dalam kegiatan ini adalah memahami fitur-fitur email yang mungkin terkait dengan pendaftaran Marketplace. Selain itu, saya menyebutkan bahwa setiap nomor ponsel cerdas pada awalnya dikaitkan dengan email Gmail. Gmail berfungsi sebagai berikut: Jika anda lupa kata sandi, kode akan dikirimkan ke nomor ponsel anda yang terdaftar. Oleh karena itu, pemilik akun tidak perlu khawatir meskipun ia memiliki banyak akun email di ponsel cerdasnya.

b. Optimalisasi teknologi informasi dan edukasi pemasaran online

Dalam kegiatan ini, kami membahas manfaat pemasaran yang diperoleh bisnis dari penggunaan media online. Melalui pemanfaatan teknologi informasi dan komunikasi pemasaran, suatu produk akan memiliki khalayak yang lebih luas dan dikenal oleh masyarakat yang lebih luas. Pertimbangan aplikasi Facebook Marketplace sebagai ilustrasi. Karena banyaknya cara media sosial dapat digunakan untuk mempromosikan suatu produk, persaingan perdagangan di media sosial dan pasar menjadi sangat ketat. Oleh karena itu, pemilik UMKM harus menggunakan cara yang lebih kreatif untuk menarik pelanggan

c. Praktik dan ilustrasi dalam pemasaran digital

Khusus pemasaran digital ini adalah khusus yang berfokus pada peningkatan dan pertumbuhan perusahaan menggunakan saluran digital yang sudah aktif di pasar internasional. Facebook dapat digunakan sebagai alat. Dalam kegiatan kita akan membahas apa itu Facebook Marketplace. Fitur yang berfungsi seperti toko dan menghubungkan pengguna dengan barang yang ingin mereka beli atau jual, serta cara kerja praktikum pemasaran digital. Karena kemampuannya untuk memfasilitasi interaksi pengguna seperti yang ditemukan di media sosial, platform ini dapat disebut sebagai e-commerce berbasis sosial. Facebook Marketplace adalah platform terbaik untuk menjual barang. Berikut ini

adalah kenutungan yang ditawarkan platfrom ini kepada pengguna selain memudahkan mereka untuk untuk mempromosikan merek mereka,yaitu:

- Memperluas infrastruktur pemasaran
- Memiliki kapasitas untuk berbicara dengan pembeli yang sesuai secara langsung
- Menghabiskan uang tidak diperlukan untuk menjual produk
- Daftar harga dan produk yang berfungsi untuk menjual produk
- Cocok untuk eksposur merek bisnis.

Gambar 1 foto Bersama Pemilik UMKM



Untuk meningkatkan kredibilitas presenter dan keinginan calon pelanggan untuk barang yang kami promosikan atau jual,kami sebagai pembicara menawarkan beberapa contoh cara membuat halaman fecbook untuk bisnis.Dengan begitu,calon konsumen dapat dengan mudah memperoleh informasi dan harga yang dipasarkan

4. Panduan Pengguna Baru

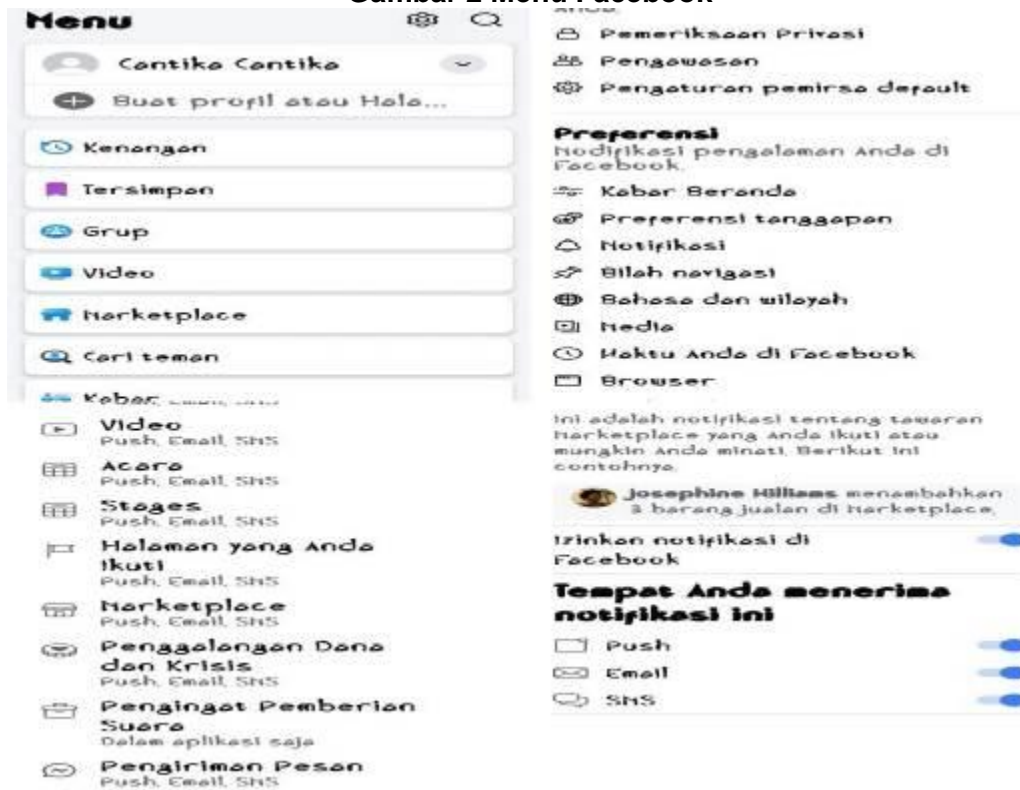
Menggunakan Marketplace sederhana jika akun Fecbook anda menghidupkan fitur Marketpalce.Namun ada sejumlah akun yang tidak secara aktif,mungkin sebagai akibat dari aplikasi yang sudah ketinggalan zaman atau akun usaha yang belum menyalakan fitur ini.Panduan konferinship ini mencakup setiap aspek akun fecbook ,termasuk cara mendaftar ke akun,mengganti nama,menghapusnya,memulihkannya,dan mencari informasi.

Langkah 1: Mengaktifkan Marketplece di Facebook Fitur Marketplace tidak muncul.Berikut ini langkah-langkah cara menampilkan fitur marketplace fecbook

Pastikan umur yang di isi atau di input di facbeook,sudah lebih dari 17 tahun,jika tahun lahir yang tertera bermasalah atau belum cukup umur contoh kelahiran tahun 2007 maka tidak akan terdeteksi.

- a. Pastikan akun yag dipakai bukan akun yang baru didaftarkan ke facebook.Fitur ini tidak akan muncul jika akun baru ibuat,bisa.Untuk mengulangnya trus gunakan secara efektif,tinggalkan komentar,suka postingan,gabung grup,dan alinya untuk menyesuaikan.
- b. Pastikan menggunakan aplikasi facebook terbaru..Ketika akunya sudah lama kemudian fitur ini hilang.Perbarui atau isntal ulang aplikasi jika muncul juga langkah-langkah selanjutnya login ke facebook.
- c. Buka menu Setting/Pengaturan
- d. Klik Pemberitahuan/Notification

Gambar 2 Menu Facebook



Langkah 2: Berjualan di Marketplace Facebook Jika fitur sudah aktif, prosesnya tidak sulit dan gratis. Berikut cara menjual produk di Marketplace Facebook:

- a. Masuk ke akun facebook kamu, kemudian cari icon di sisi kiri halaman facebook. Jika login melalui tablet atau ponsel, icon tersebut terletak dibagian bawah aplikasi untuk iOS atau dibagian atas aplikasi untuk Android.

Gambar 3 Pencarian DI Facebook



- b. Pilih jual barang dari menu. Selanjutnya, opsi tipe penawaran muncul. Pilih barang katagori untuk dijual jika barang yang anda jual bukan mobil, rumah, atau lowongan kerja .Klik Jual Barang.

Gambar 4 Cara Membeli Di Facebook



- c. Klik tambahkan foto untuk mengunggah foto produk dari PC atau galegi ponsel. Lengkapi deskripsi produk, mulai dari nama, ukuran, kondisi barang, lokasi dan sebagainya. Di sisi kanan deskripsi terdapat kolom "Pratinjau" untuk memastikan informasi produk sudah lengkap sebelum diposting.

Gambar 5 Grup Jual Beli



- d. Di grup atau lingkungan tempat tinggal anda, anda bisa menjual barang. Misalnya kelompok jual beli barang manna Bengkulu selatan, jual beli barang Bengkulu, dan sekitarnya, ini

meningkatkan jumlah orang yang melihat produk. Dalam ini, tekan terbitkan untuk mengunggah produk anda.

Gambar 6 Transaksi Penjualan



- e. Anda tinggal menunggu pembeli yang berminat muncul setelah produk terdaftar di marketplace. Di beranda facebook. Pemberitahuan mesengger atau obrolan pop-up biasanya muncul di bagian bawah. Pembeli biasanya menanyakan tentang ketersediaan produk dan opsi pembayaran. Anda juga dapat bertukar nomor WhataApp sebelum menyetujui transaksi untuk menghindari penipuan.
- f. Anda dapat mengambil produk dari marketplace jika telah terjual habis. Pilih keterangan dimana barang sudah habis terjual , lalu tekan Next setelah klik Mark As Sold Out. Pengguna facebook tidak akan lagi dapat menemukan item anda setelah dihapus secara otomatis.

Langkah 3. Menghapus Postingan Di Marketplace Facebook Berikut langkah-langkah menghapus postingan atau iklan di marketplace facebook:

- a) Ketuk menu Marketplace
- b) Pilih barang postingan yang ingin dihapus
- c) Ketuk tanda titik tiga, sebelah postingan
- d) Pilih hapus tawaran
- e) Ketuk hapus
- f) Pilih alasan
- g) Ketuk kirim
- h. Promosi Grup dan jual.

Mulailah terlibat dalam adegan jual beli lokal. Anda dapat menarik lebih banyak calon pelanggan dengan mempromosikan produk anda ke grup jual beli. Ingatlah bahwa batas unggahan hanyalah salah satu aturan yang bervariasi tergantung pada grup. Hindari

mengunggah barang dagangan terlalu sering sekaligus tidak untuk mencegah akun anda ditandai sebagai spam.

SIMPULAN

Kegiatan yang telah saya lakukan sebagai pengabdian membawa manfaat yang besar bagi pelaku UMKM yaitu Toko Baju al-muslim pasar central yang terletak di Jl. Sawah Lebar Baru, Bengkulu. Beberapa langkah yang dapat dilakukan pelaku usaha untuk meningkatkan daya jualan menafaatkan kemajuan teknologi. Penggunaan media sosial dan teknologi oleh pemilik bisnis dan karyawan menjadi lebih transparan. Pelaku usaha berisiko, dalam hal ini UKM, sangat diuntungkan dengan adanya kegiatan pelatihan seperti ini agar tetap terkini. Selain itu, masih banyak pelaku usaha diluar sana yang belum mendapatkan pelatihan semacam ini, sehingga kegiatan ini harus terus memberikan kesempatan yang sama bagi setiap pelaku UMKM untuk belajar mengembangkan usahanya dengan memanfaatkan teknologi pasar, UMKM.

Kegiatan ini mengajarkan teknik jualan di facebook yang benar serta cara menggunakan aplikasi facebook marketplace, menjual barang di facebook, dan menghapus postingan. Optimalisasi teknologi informasi, pemasaran online, dan pelatihan untuk pemasaran online juga disertakan, pasar facebook. Dalam pelatihan ini juga dibahas penggunaan aplikasi untuk meningkatkan pemasaran serta pelatihan (UMKM).

DAFTAR PUSTAKA

- Kotler P. Manajemen pemasaran. Jakarta: Penerbit Airlangga; 2007.
- Machfoedz M. Komunikasi Pemasaran Modern. Yogyakarta: Cakra Ilmu; 2010.
- Setiana, D. L., Susena, K. C., & Ferina, Z. I. (2022). The Influence of Instagram Social Media on Consumer Buying Interest at the Nyonya Fashion store, South Bengkulu. *Jurnal Akuntansi, Manajemen dan Bisnis Digital*, 1(1), 24-29.
- Susena, K. C., & Hidayah, N. R. (2023). Strategi Pemasaran Produk Tempe Melalui Digital Marketing. *Jurnal Kewirausahaan & Bisnis*, 5(2), 47-52.
- Susena, K. C., & Refsi, R. R. (2023). Pemanfaatan media Sosial instagram Dalam Pemasaran UMKM Roti Al Batsit Kota Bengkulu. *Jurnal Kewirausahaan & Bisnis*, 5(1), 25-28.