



**Dedikasi: Jurnal Pengabdian Lentera**  
**Vol 01 No 09 Oktober 2024**  
**E ISSN : 3032-582X**

**<https://lenteranusa.id/>**



## **Digitalisasi UMKM BatikRin Meningkatkan Daya Saing melalui Konten Digital dan Seminar Pemasaran Digital**

**Abid Husein<sup>1</sup>, Iman Setiawan<sup>2\*</sup>**

<sup>1,2</sup>Universitas Pelita Bangsa

Korespondensi: imansetiawan1998@mhs.pelitabangsa.ac.id

### **Abstrak**

Digitalisasi telah menjadi bagian integral dalam pengembangan UMKM untuk meningkatkan daya saing, terutama di era pasar digital. Program ini berfokus pada pengembangan konten digital (foto dan video) untuk produk UMKM Batikrin di Kabupaten Bekasi dan inisiasi seminar bertema "Strategi Efektif dalam Promosi dan Penjualan di Marketplace." Seminar bertujuan memberikan wawasan tentang pemanfaatan marketplace sebagai sarana promosi dan penjualan. Melalui pendekatan pelatihan, pendampingan, dan diskusi interaktif, kegiatan ini meningkatkan keterampilan pelaku UMKM dalam pemasaran digital. Hasil menunjukkan adanya peningkatan pemahaman peserta dan dampak positif pada strategi pemasaran digital mereka.

**Kata kunci:** Digitalisasi; UMKM; Batikrin; Konten Digital; Marketplace

### **Abstract**

*Digitization has become an integral part of developing SMEs to enhance their competitiveness, especially in the digital marketplace era. This program focuses on developing digital content (photos and videos) for Batikrin SMEs in Bekasi Regency and initiating a seminar themed "Effective Strategies for Promotion and Sales in Marketplaces." The seminar aims to provide insights on utilizing marketplaces as promotional and sales tools. Through training, mentoring, and interactive discussions, the activities improve SME actors' skills in digital marketing. The results show increased participants' understanding and a positive impact on their digital marketing strategies.*

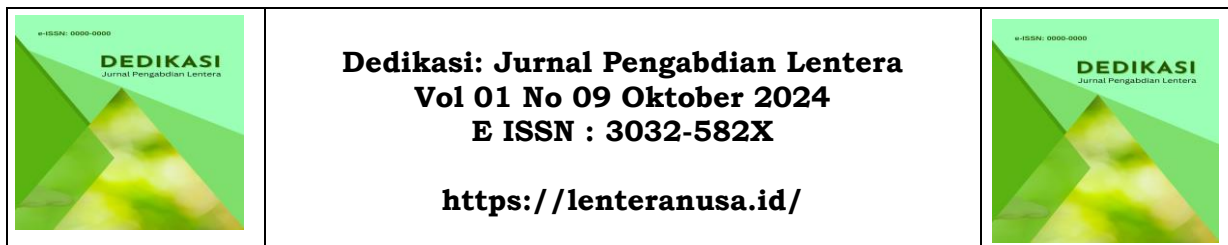
**Keywords:** Digitization; SMEs; Batikrin; Digital Content; Marketplace

## **PENDAHULUAN**

UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) memiliki peran penting dalam perekonomian Indonesia, sebagai salah satu penggerak utama dalam menciptakan lapangan pekerjaan dan mendorong pertumbuhan ekonomi. Meskipun demikian, banyak pelaku UMKM yang masih menghadapi tantangan dalam mengoptimalkan penggunaan teknologi, terutama dalam aspek pemasaran digital. Untuk tetap bersaing di pasar yang semakin kompetitif, UMKM perlu memanfaatkan berbagai platform digital secara lebih maksimal.

Toko Batikrin di Kabupaten Bekasi adalah contoh UMKM yang memiliki potensi besar melalui produk Batik Bekasi, namun masih membutuhkan pengembangan dalam strategi pemasaran digital mereka. Meskipun sudah memanfaatkan teknologi untuk beberapa aspek bisnis, Batikrin belum sepenuhnya memaksimalkan penggunaan konten visual dan strategi pemasaran digital yang efektif untuk memperluas jangkauan pasar mereka.

Melihat peluang yang ada di pasar digital, program ini bertujuan untuk memberikan solusi melalui pelatihan pembuatan konten digital yang menarik, serta seminar pemasaran digital yang mengajarkan strategi efektif dalam memanfaatkan platform digital dan marketplace. Dengan



pembekalan ini, diharapkan UMKM Batikrin dapat lebih mengoptimalkan pemasaran produk mereka, memperluas jaringan penjualan, dan meningkatkan daya saing di era digital yang berkembang pesat.

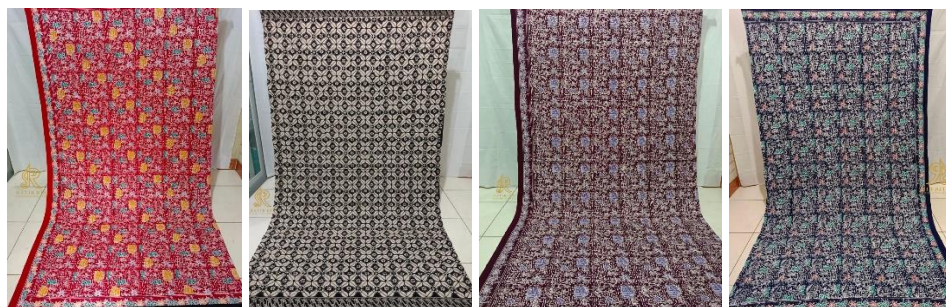
Tujuan program ini adalah meningkatkan daya saing Batikrin melalui:

- Penyediaan konten foto dan video yang menarik untuk promosi produk.
- Pemahaman strategi efektif dalam menggunakan marketplace untuk promosi dan penjualan.

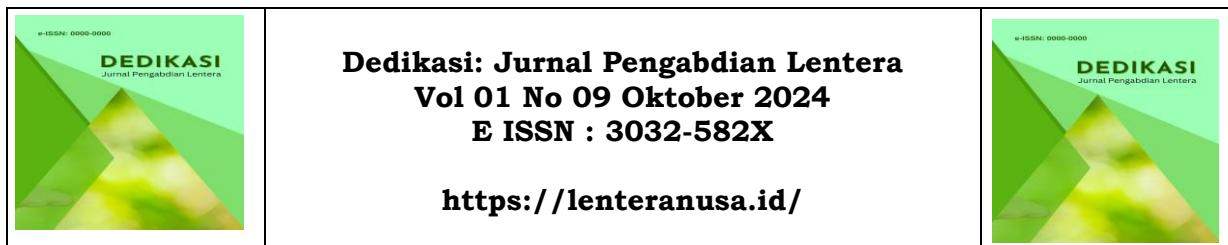
### METODE

Metode yang digunakan dalam program ini berfokus pada dua aspek utama, yaitu pembuatan konten digital dan pelaksanaan seminar pemasaran digital, yang dirancang untuk meningkatkan keterampilan dan wawasan pelaku UMKM *Batikrin* dalam memanfaatkan platform digital sebagai sarana promosi dan penjualan.

Pada tahap pembuatan konten, pelatihan diberikan kepada peserta untuk menghasilkan foto dan video produk yang berkualitas. Pelatihan fotografi produk mencakup teknik dasar pencahayaan, pengaturan sudut pengambilan gambar, dan estetika visual, sehingga hasil foto dapat menarik perhatian konsumen. Sementara itu, dalam pembuatan video promosi, peserta dilatih untuk menyusun alur cerita yang menarik, melakukan perekaman video dengan teknik sederhana namun efektif, serta mengedit video agar mencerminkan identitas produk dan nilai budaya lokal yang terkandung dalam Batik Bekasi. Konten yang dihasilkan diarahkan untuk dapat diunggah ke berbagai platform digital, seperti Instagram dan marketplace, guna menjangkau konsumen yang lebih luas.



Seminar pemasaran digital bertema “*Strategi Efektif dalam Promosi dan Penjualan di Marketplace*” menjadi pendukung utama dalam memberikan wawasan tambahan kepada peserta. Seminar ini diselenggarakan dengan format presentasi interaktif, di mana peserta diberikan materi tentang pentingnya pemilihan marketplace yang sesuai, teknik menyusun deskripsi produk yang informatif, serta cara mengoptimalkan fitur promosi yang disediakan oleh platform marketplace. Diskusi dan simulasi dilakukan untuk membantu peserta memahami penerapan strategi tersebut secara langsung.

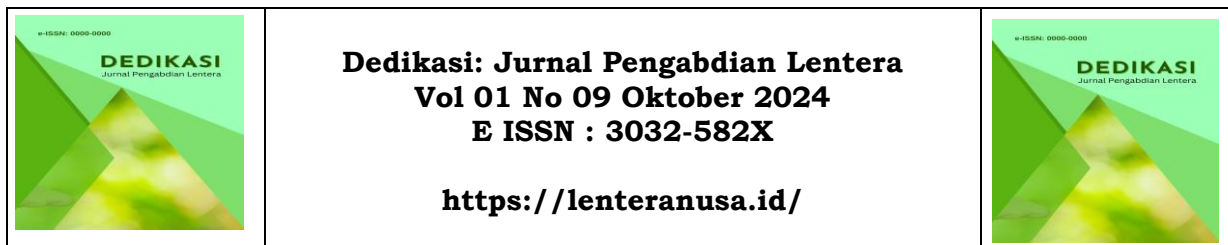


Melalui dua pendekatan utama ini, program tidak hanya membantu peserta menghasilkan konten yang menarik untuk promosi tetapi juga memberikan panduan praktis tentang strategi pemasaran digital yang efektif. Kombinasi antara pembuatan konten dan seminar diharapkan dapat membekali peserta dengan keterampilan dan wawasan yang relevan untuk meningkatkan daya saing di era digital.

### HASIL DAN PEMBAHASAN

Program digitalisasi UMKM Batikrin bertujuan untuk meningkatkan daya saing melalui pemanfaatan teknologi digital dalam pemasaran. Dalam pelaksanaannya, berbagai kegiatan dilakukan untuk memperkenalkan konsep dan teknik pemasaran digital yang relevan dengan kebutuhan UMKM. Salah satu pendekatan utama yang digunakan adalah pembuatan konten visual seperti foto dan video yang menarik, yang dapat mendukung promosi produk secara efektif. Selain itu, seminar tentang strategi pemasaran digital juga menjadi bagian penting dalam memberikan pemahaman kepada pelaku UMKM mengenai cara memanfaatkan marketplace dan platform digital lainnya untuk memaksimalkan penjualan dan jangkauan pasar.

Melalui kegiatan ini, peserta diharapkan memperoleh keterampilan yang dapat diaplikasikan dalam upaya mempromosikan produk mereka secara lebih luas dan profesional. Pendekatan pelatihan yang menyeluruh, baik melalui pembuatan konten maupun pemahaman strategi pemasaran, memberikan landasan yang kuat bagi UMKM untuk beradaptasi dengan perkembangan teknologi dan tren pasar digital yang semakin berkembang. Hasil yang diharapkan dari program ini adalah peningkatan pemahaman peserta tentang pentingnya pemasaran digital serta penerapan strategi yang dapat membantu mereka bersaing di pasar yang semakin kompetitif.



Secara keseluruhan, program ini memiliki potensi untuk membawa perubahan signifikan dalam cara UMKM memasarkan produk mereka, membuka peluang yang lebih besar untuk pertumbuhan dan ekspansi. Namun, keberlanjutan dan pendampingan lebih lanjut akan menjadi kunci untuk memastikan bahwa keterampilan dan pengetahuan yang diperoleh dapat diterapkan secara berkelanjutan oleh para pelaku UMKM.

### KESIMPULAN

Kesimpulan dari program digitalisasi UMKM Batikrin menunjukkan bahwa penerapan teknologi digital, khususnya dalam pembuatan konten visual dan pemahaman pemasaran digital, memiliki dampak positif yang signifikan terhadap daya saing UMKM. Melalui pelatihan dan seminar yang diberikan, pelaku UMKM Batikrin berhasil meningkatkan keterampilan mereka dalam memanfaatkan platform digital untuk promosi dan penjualan produk. Dengan adanya pemahaman yang lebih baik mengenai strategi pemasaran digital dan penggunaan marketplace, mereka dapat memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan visibilitas produk mereka.

Program ini juga menunjukkan pentingnya pendampingan dan pelatihan berkelanjutan dalam memastikan para pelaku UMKM dapat terus beradaptasi dengan perkembangan teknologi dan pasar digital. Secara keseluruhan, digitalisasi pemasaran menjadi langkah strategis yang dapat membantu UMKM untuk bersaing secara lebih efektif di pasar yang semakin terbuka dan kompetitif.

### DAFTAR PUSTAKA

- Hasan, H., Haliah, H., & Fahdal, M. A. (2022). Pemberdayaan Masyarakat UMKM Sulawesi dalam Implementasi Digitalisasi UMKM. *Yumary: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 3(1), 43–50. <https://doi.org/10.35912/yumary.v3i1.1225>
- Mahfudhoh, D. H., & Pujiyanto, W. E. (2024). Digitalisasi Home Industry Produk Fashion Guna Meningkatkan Pendapatan Keluarga. *Abdi Pandawa: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 4(1), 9–15. <https://doi.org/10.33592/ap.v3i2.3596>
- Suryani, S., Sy, H., Harlina, S., Magfirah, M., Patasik, M., Aini, N., Nurlina, N., Sambo Layuk, N., Ridow Johanis, A. M., Ahyuna, A., Syamsuddin, S., Faizal, F., & Khaddafi, M. (2023). Digitalisasi Marketing Sebagai Strategi Penguatan UMKM Di Kelurahan Kodingareng. *Communnity Development Journal*, 4(2), 4212–4221.