

## Upaya Pemberdayaan Bisnis Grosir “Jaya Mandiri” Melalui Pelatihan Dan Pendampingan Digitalisasi UMKM Yang Diadakan Oleh Narasumber.id

### *"Jaya Mandiri" Wholesale Business Empowerment Efforts Through Training and Assistance in the Digitalization of MSMEs Organized by Narasumber.id*

Carissa Ruth Malinda<sup>1</sup>, Sumainah Fauziah<sup>2</sup>

<sup>1,2</sup> Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur

Email : [20042010126@student.upnjatim.ac.id](mailto:20042010126@student.upnjatim.ac.id)<sup>1</sup>, [sumainah.adbis@upnjatim.ac.id](mailto:sumainah.adbis@upnjatim.ac.id)<sup>2</sup>

#### Article History:

Received: 20 April 2023

Revised: 30 Mei 2023

Accepted: 16 Juni 2023

**Keywords:** *Empowerment, Wholesale, Training, Digitization, MSMEs, Training, Mentoring, Technology*

**Abstract:** *Empowerment of the wholesale business "Jaya Mandiri" through training and mentoring for digitalization of MSMEs is a form of student support for Indonesian MSMEs which was learned and applied while participating in the MSIB "Digitalization of MSMEs" activities held by Resource Persons.id. In the current digital era, technology has a very important role in helping MSMEs to optimize their market and business potential. However, implementing digitization is not an easy thing for some MSMEs, there are still many people who have limited knowledge and access to technology. One solution that can be done is by providing training and assistance to MSMEs as held by Resource Persons.id. With the aim of expanding market share and increasing the ability of MSME owners regarding the use of digital technology.*

#### Abstrak

Pemberdayaan bisnis Grosir “Jaya Mandiri” melalui pelatihan dan pendampingan digitalisasi UMKM merupakan salah satu bentuk dukungan mahasiswa untuk UMKM Indonesia yang dipelajari dan diterapkan saat mengikuti kegiatan MSIB “Digitalisasi UMKM” yang diadakan oleh Narasumber.id. Pada era digital saat ini, teknologi memiliki peran yang sangat penting dalam membantu UMKM untuk mengoptimalkan pasar dan potensi bisnis yang dimiliki. Namun, penerapan digitalisasi bukanlah hal yang mudah bagi sebagian UMKM masih terdapat banyak masyarakat yang memiliki keterbatasan pengetahuan dan akses terhadap teknologi. Salah satu solusi yang dapat dilakukan adalah dengan adanya pelatihan dan pendampingan kepada UMKM seperti yang diadakan oleh Narasumber.id. Dengan tujuan untuk memperluas pangsa pasar dan meningkatkan kemampuan pemilik UMKM terkait penggunaan teknologi digital.

**Kata Kunci:** Pemberdayaan, Grosir, Pelatihan, Pendampingan, Digitalisasi, UMKM, Pelatihan, Pendampingan, Teknologi

\* Carissa Ruth Malinda, [20042010126@student.upnjatim.ac.id](mailto:20042010126@student.upnjatim.ac.id)

## **PENDAHULUAN**

Di era digital saat ini, perkembangan teknologi telah mempengaruhi hampir semua aspek kehidupan, termasuk dalam dunia bisnis. Menurut Sandiaga Uno, potensi UMKM di era digital sangat besar. Tercatat 97% lapangan kerja yang diciptakan oleh UMKM dan sebesar 60% ekonomi nasional turut ditopang oleh UMKM. Melihat hal tersebut, tentunya dapat dijadikan peluang untuk lebih mengembangkan potensi yang dimiliki UMKM di Indonesia dengan dukungan digitalisasi. Akan tetapi, masih terdapat kendala dalam penerapannya, salah satunya terdapat banyak UMKM yang belum mampu dan bisa memanfaatkan potensi digitalisasi untuk mengembangkan bisnis mereka maupun masih terdapat kendala pada jaringan untuk masyarakat yang tidak tinggal di kota. Untuk mengatasi permasalahan tersebut, selain membutuhkan peran pemerintah tentunya membutuhkan peran dari generasi muda atau mahasiswa yang sudah memiliki kemampuan untuk menggunakan teknologi.

Salah satu perusahaan startup yang tertarik untuk bekerjasama dan menjadikan mahasiswa sebagai perantara, yaitu Narasumber.id yang hadir untuk membantu UMKM yang dilakukan dengan menjadi mitra studi independen dengan fokus pada tema “Digitalisasi UMKM”. Didukung dengan kegiatan yang diadakan secara online, membuat mahasiswa dapat terjun langsung membantu UMKM yang ada di sekitar daerah mereka melalui pemberian tugas untuk mendampingi UMKM yang belum Go Digital. Mahasiswa diberi kebebasan untuk menentukan UMKM yang bersedia dibantu dan UMKM yang bersedia untuk penulis bantu kembangkan secara digital, yaitu Grosir “Jaya Mandiri” dengan bisnis yang bergerak pada bidang grosir minuman. Dengan adanya pelatihan dan pendampingan UMKM, Narasumber.id berharap agar mahasiswa juga dapat mengetahui secara langsung kendala yang dialami oleh UMKM untuk Go Digital dan dapat memberikan bantuan dengan dukungan serta bimbingan dari trainer yang difasilitasi oleh Narasumber.id. Selain itu, diharapkan juga melalui jurnal ini, diharapkan pembaca dapat memahami pentingnya digitalisasi bagi UMKM, dan dapat mendorong lebih banyak mahasiswa untuk menerapkan pelatihan dan pendampingan UMKM pada daerahnya masing masing serta meningkatnya UMKM yang ingin mengadopsi digitalisasi guna mencapai pertumbuhan yang berkelanjutan dan kesuksesan bisnis pada era digital yang terus berkembang.

## **METODE**

Metode yang diterapkan pada pengabdian UMKM Grosir “Jaya Mandiri” milik masyarakat ini disesuaikan dengan tugas project akhir yang diberikan oleh mitra yang mahasiswa ikuti, yaitu Narasumber.id dimana tentunya tugas project akhir yang diberikan berorientasi untuk membangun UMKM menuju digitalisasi. Dalam proses membantu mengembangkan UMKM Grosir “Jaya Mandiri” menuju digitalisasi tentunya melalui beberapa tahapan agar proses pengembangan bisnis dapat berjalan dengan baik. Adapun tahapan yang diterapkan sebagai berikut:

1) Tahap Persiapan

Pada tahap ini, kegiatan yang dilakukan yaitu berdiskusi dengan pemilik UMKM Grosir “Jaya Mandiri” terkait dengan keinginan untuk memperluas pasar dengan dukungan digitalisasi.

2) Tahap pelaksanaan

Pada tahap ini, kegiatan yang dilakukan yaitu pelaksanaan pelatihan dan pengembangan UMKM Grosir “Jaya Mandiri” tentunya disesuaikan dengan pembelajaran dan tugas yang ditentukan oleh Narasumber.id agar pendampingan dapat berjalan secara terarah dengan bimbingan langsung dari trainer yang berpengalaman dibidangnya.

3) Tahap Evaluasi

Pada tahap ini, kegiatan yang dilakukan yaitu evaluasi terhadap hasil dari pelaksanaan digitalisasi pada UMKM Grosir “Jaya Mandiri” yang akan diberikan melalui penilaian dan masukan oleh trainer Narasumber.id kepada penulis.

## **HASIL**

Grosir “Jaya Mandir” merupakan UMKM yang baru berdiri pada awal tahun 2023 dan bergerak pada bidang grosir dengan fokus pada produk minuman, seperti Le Minerale, Levi, Milku, Floridina, dan Teh Pucuk. Pada saat ini, Grosir “Jaya Mandiri” dalam menawarkan produk masih menggunakan sistem manual, yaitu menggunakan kartu nama, dan menawarkan langsung produk yang dimiliki kepada toko-toko disekitar didukung dengan penggunaan sales untuk membantu memperluas pasar dan mengirimkan barang. Walaupun pemasaran masih secara manual, akan tetapi perkembangan yang dimiliki oleh Grosir “Jaya Mandiri” sudah cukup signifikan didukung dengan peningkatan jumlah pelanggan dan jumlah pembelian barang dari pabrik yang semakin meningkat. Melihat hal tersebut, membuat penulis ingin

membantu untuk lebih memperluas jangkauan pasar dengan dukungan digitalisasi dengan adanya persetujuan dari pemiliki Grosir “Jaya Mandiri”.



**Gambar 1. Dokumentasi UMKM Grosir “Jaya Mandiri”**

Tahapan digitalisasi yang akan diterapkan oleh penulis kepada Grosir “Jaya Mandiri” disesuaikan dengan program pelatihan melalui Studi Independen “Digitalisasi UMKM” yang sedang diikuti oleh penulis di Narasumber.id agar dapat dukungan dari trainer yang ahli pada bidangnya. Untuk tahapan digitalisasi yang diterapkan pada Grosir “Jaya Mandiri” ialah sebagai berikut:

1. Tahap Membuat Logo

Menurut Rustan 2010;13 mengatakan bahwa logo merupakan signature dari sebuah entitas yang berarti tanda, karakteristik yg di terapkan pada suatu objek. Brand atau Logo bagaikan sebuah bendera, tanda tangan, dan sebuah lambang yang secara langsung tidak menjual tetapi memberi sebuah persuasi, identitas, informasi yang akhirnya digunakan sebagai alat pemasaran (Safanayong,2006). Berdasarkan keterangan diatas, dapat ditarik kesimpulan bahwa logo merupakan suatu identitas baik bagi suatu perusahaan, produk baik barang maupun jasa, dsb yang dapat menjadi alat pemasaran, serta pembeda antara perusahaan ataupun produk satu dengan lainnya. Melalui penjelasan diatas, tentunya terlihat besarnya peran dari logo untuk sebuah usaha terutama UMKM.



**Gambar 2. Logo UMKM Grosir “Jaya Mandiri”**

Untuk logo Grosir “Jaya Mandiri” penulis memilih warna biru dan terdapat logo air dikarenakan UMKM tersebut bergerak pada bidang grosir minuman yang memiliki basic warna biru dan identik dengan logo tetesan air. Selain itu, warna biru memiliki arti ketenangan, kedamaian dan stabil yang sesuai dengan harapan pemilik bisnis dan warna putih untuk latar belakang logo memiliki arti kesucian dan kebersihan. Untuk penulisan nama toko terdapat dibawah logo air dengan bentuk seperti setengah lingkaran yang memiliki arti sebagai muara dari tetesan air yang jatuh. Penentuan logo tersebut sudah disesuaikan dengan arahan trainer untuk membuat logo yang simple agar mudah diingat tetapi memiliki arti dari setiap bentuknya yang mengandung harapan, bentuk konsisten dalam bisnis dan disesuaikan dengan jenis bisnis.

## 2. Tahap Membuat Akun Social Media

Menurut Nasrullah (2015) media sosial ialah medium di internet yang memungkinkan pengguna merepresentasikan dirinya maupun berinteraksi, bekerja sama, berbagi, berkomunikasi dengan pengguna lain membentuk ikatan sosial secara virtual. Melihat pengertian dari media sosial diatas, dapat ditarik kesimpulan bahwa media sosial memberikan kesempatan bagi pengguna untuk dapat berinteraksi dengan pengguna lain melalui sosial media tanpa adanya batasan jarak. Melihat hal tersebut, tentunya dapat berguna dalam hal bisnis dimana dapat dijadikan alat pemasaran yang berguna untuk memperluas jangkauan pasar. Dengan dukungan social media, pemilik bisnis dapat menghemat biaya pemasaran dengan harga yang lebih terjangkau, dan calon pembeli pun dapat melakukan transaksi dengan mudah.

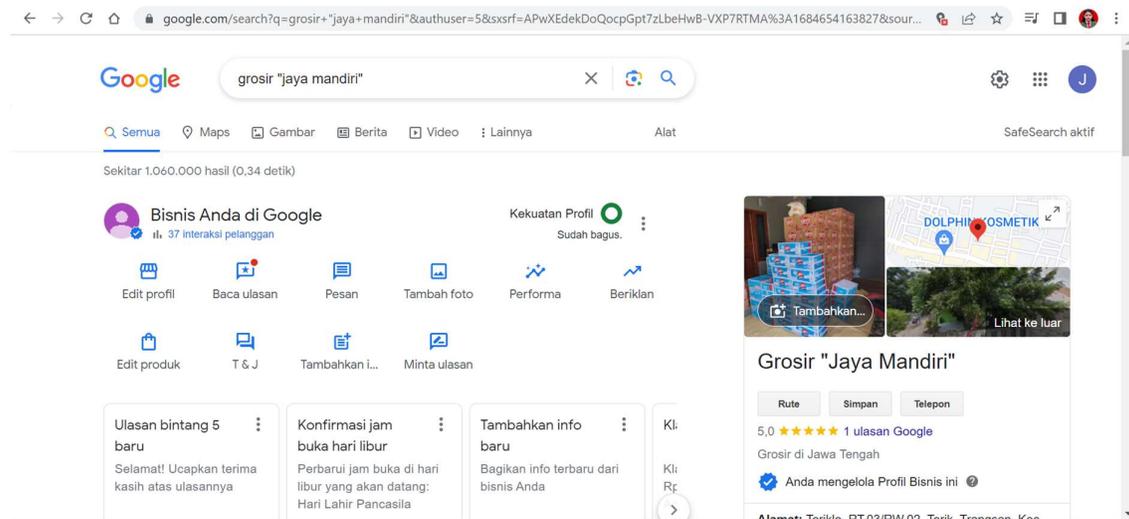


**Gambar 3. Social Media (Instagram) UMKM Grosir “Jaya Mandiri”**

Untuk platform yang diterapkan pada Grosir “Jaya Mandiri” yaitu Instagram. Dalam membuat Social Media (Instagram) penulis diberikan arahan oleh trainer mengenai cara untuk mengelola social media (Instagram) mulai dari cara untuk menambahkan keterangan yang diperlukan sampai mengatur waktu yang tepat untuk upload konten, dan cara untuk merubah akun social media (Instagram) menjadi akun bisnis. Berdasarkan hasil dari penerapan diatas, UMKM Grosir "Jaya Mandiri" memiliki peningkatan mulai dari pengikut yang mulai bertambah, informasi bisnis sudah lengkap mulai dari produk yang ditawarkan, waktu operasional, link website, dan lokasi bisnis yang langsung terhubung dengan google maps.

### 3. Tahap Membuat Google Business

Google Business merupakan fitur gratis yang disediakan oleh Google diperuntukkan untuk para pebisnis yang memiliki keperluan untuk mengelola bisnis di internet mulai dari pencarian hingga maps. Dengan hadirnya Google Business memiliki banyak manfaat bagi para pebisnis, yaitu untuk mempromosikan bisnis secara gratis, meningkatkan kepercayaan calon pelanggan karena kelengkapan informasi yang ada mulai dari jam operasional sampai lokasi bisnis yang dapat diakses pada google maps, dapat meningkatkan visibilitas, dan tentunya dapat menjangkau lebih banyak pelanggan.

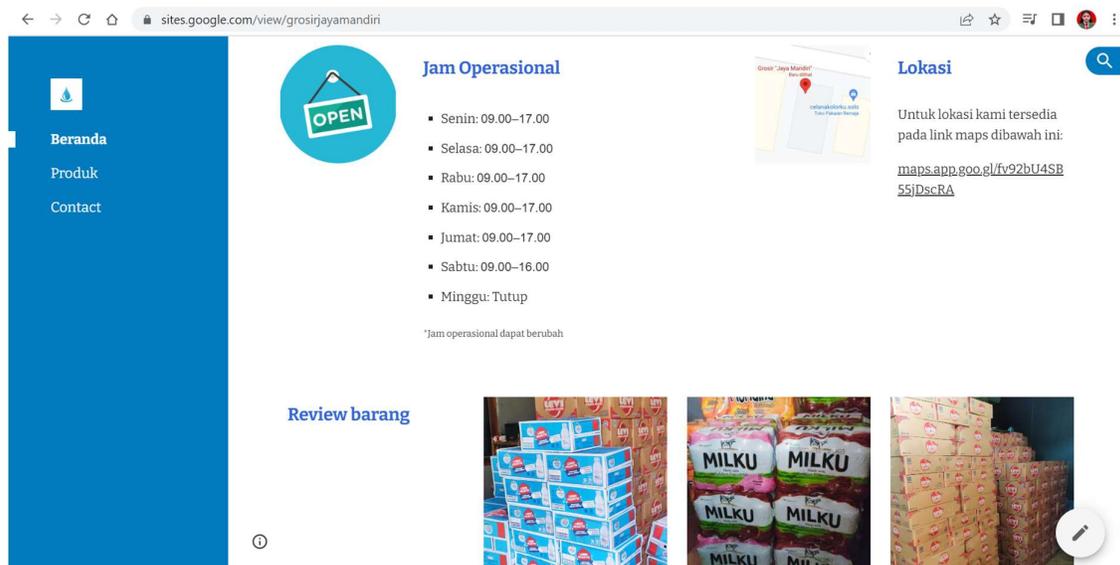


**Gambar 4. Profile Google Business UMKM Grosir “Jaya Mandiri”**

Dalam membuat Google Business penulis diberikan arahan oleh trainer mengenai cara untuk memasukkan data, verifikasi dan informasi toko. Berdasarkan hasil dari penerapan diatas, UMKM Grosir "Jaya Mandiri" melalui Google Business dapat memperlihatkan informasi mengenai lokasi melalui Google Maps, jam operasional, nomor telepon, dan ulasan pelanggan kepada calon pembeli yang tentunya akan meningkatkan kepercayaan calon pembeli dan mulai adanya interaksi pelanggan sejak awal hadir di Google Business. Selain itu, dengan memanfaatkan Google Business, UMKM Grosir “Jaya Mandiri” dapat meningkatkan visibilitas di mesin pencari Google hanya dengan mengetikkan kata kunci “grosir terdekat” atau “jaya mandiri” yang tentu mempermudah calon pembeli.

### 3. Tahap Membuat Website

Website merupakan kumpulan dari halaman web yang berisikan mengenai berbagai informasi yang dapat diakses sesuai dengan kebutuhan para pencari web. Website memiliki manfaat bagi UMKM, yaitu dapat menampilkan katalog produk, berbagai informasi pendukung, dan kontak yang dapat diakses oleh pelanggan kapan pun dan di mana pun dan dengan menggunakan website, pelanggan dapat mencoba sensasi berbelanja yang baru. Dengan menerapkan kedua hal tersebut, tentunya UMKM dapat lebih memaksimalkan jangkauan pasar dan meningkatkan kepercayaan calon pelanggan dengan adanya keterangan informasi bisnis yang lengkap.



Gambar 5. Website UMKM Grosir “Jaya Mandiri”

Dalam proses membuat website penulis diberikan arahan oleh trainer mengenai cara editing menggunakan google sites sampai cara untuk publish berita dan merubah nama link. Berdasarkan hasil dari penerapan diatas, UMKM Grosir "Jaya Mandiri" dapat memberikan dukungan untuk lebih menjelaskan mengenai produk yang ditawarkan, terdapat hasil review barang, dapat lebih meningkatkan kepercayaan calon pembeli, serta memberikan pengalaman belanja yang baru dengan akses yang mudah dan nyaman.

Berdasarkan keempat tahapan diatas, penulis mendapat respon yang baik dari pemilik UMKM Grosir “Jaya Mandiri”, dikarenakan mulai banyaknya pelanggan baru yang berbelanja di Grosir “Jaya Mandiri”, mulai bertambah masyarakat yang mengikuti akun sosial media (Instagram) dan memberikan review di google business. Selain itu, penulis mendapat respon yang baik dari trainer studi independen digitalisasi UMKM dan mendapatkan sedikit evaluasi untuk lebih menambahkan keterangan seperti foto produk di google business dan untuk sosial media (Instagram) lebih dikembangkan untuk upload konten baik postingan maupun story Instagram.

## KESIMPULAN

Berdasarkan pengembangan digitalisasi UMKM yang berhasil diterapkan pada UMKM Grosir “Jaya Mandiri” dapat ditarik kesimpulan bahwa digitalisasi UMKM memiliki dampak yang baik bagi pertumbuhan bisnis terutama untuk memperluas pasar tanpa membutuhkan biaya yang besar dan tentunya memberikan kemudahan akses maupun transaksi bagi calon pembeli. Dalam mendukung peningkatan digitalisasi UMKM diperlukan adanya dukungan dari generasi muda untuk terus membantu memberikan pelatihan kepada UMKM serta perlu adanya perusahaan startup yang bergerak dalam bidang digitalisasi UMKM sehingga dapat memberikan arahan kepada mahasiswa ataupun kepada UMKM secara langsung.

## DAFTAR REFERENSI

- A, F. (2022). Pengertian Website, Manfaat, dan Jenis-Jenisnya Lengkap! [https://www.hostinger.co.id/tutorial/website-adalah#:~:text=Beberapa manfaat website adalah sebagai,dan tentunya untuk menghasilkan uang.](https://www.hostinger.co.id/tutorial/website-adalah#:~:text=Beberapa%20manfaat%20website%20adalah%20sebagai,dan%20tentunya%20untuk%20menghasilkan%20uang.)
- Budiwitjaksono, G. S., Putri, R. A., Anindiyadewi, N. C., Pamuji, A. S. A., & Anggrainy, N. P. (2022). Pemberdayaan Masyarakat dalam Mengembangkan UMKM Melalui Digitalisasi di Kelurahan Benowo Kecamatan Pakal Kota Surabaya. *Literasi: Jurnal Pengabdian Masyarakat Dan Inovasi*, 2(2), 615–624. <https://doi.org/10.58466/literasi.v2i2.367>
- Burch dan Grudnitski dalam (Fauzi, 2017:19-21). (2019). Bab II Landasan Teori. *Journal of Chemical Information and Modeling*, 53(9), 1689–1699.
- Yuliasuti, N. (2023). Sandiaga ajak UMKM perkuat digitalisasi untuk bangkitkan ekonomi. <https://www.antaranews.com/berita/3512952/sandiaga-ajak-umkm-perkuat-digitalisasi-untuk-bangkitkan-ekonomi>
- Zakawali, G. (2022). 5 Fungsi Google My Business dan Cara Menggunakannya. <https://store.sirclo.com/blog/fungsi-google-my-business/>
- Astuti, P. (2020). 1 Ramlah Pendahuluan Usaha Mikro Kecil Menengah ( UMKM ) memegang peranan yang sangat besar dalam memajukan perekonomian Indonesia ( Susilo dkk , 2008 ). Selain sebagai salah satu alternatif lapangan kerja baru , UMKM juga berperan dalam mendorong laju pe. 8(2), 248–256.
- Fauza, N., Erningsih, E., Carolina, M., Wira Abhyasa Oeli, D., Martha Murni, E., Saragih, G., Harianja, K. M., Adam Sulistiowati, N., Wati, S. W., Prawira, N. N., & Sandra, C. U. (2022). Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Melalui Digital Marketing di Masa New Normal. *Journal of Community Engagement Research for Sustainability*, 2(3), 115–122. <https://doi.org/10.31258/cers.2.3.115-122>
- Idah, Y. M., & Pinilih, M. (2020). Strategi Pengembangan Digitalisasi UMKM. *Prosiding Seminar Nasional Dan Call for Papers “Pengembangan Sumber Daya Pedesaan Dan Kearifan Lokal Berkelanjutan IX,”* 9(1), 195–204.

- Kurnia, A. A., & Wulandari, D. (2022). Perbandingan umkm yang memanfaatkan digitalisasi dan non digitalisasi di Lamongan pada era covid-19. *Co-Creation : Jurnal Ilmiah Ekonomi Manajemen Akuntansi Dan Bisnis*, 1(2), 80–94. <https://jurnal.arkainstitute.co.id/index.php/co-creation/index>
- Rahmawati, T., Ak, M., Ak, M., Rosinta, W., & Yulianti, R. (2022). Digitalisasi UMKM pada era 4 . 0. 1–8.
- Yuwinanto, H. P. (2020). Pelatihan keterampilan dan upaya pengembangan UMKM di Jawa Timur. *Jurnal Sosiologi Dialektika*, 13(1), 79. <https://doi.org/10.20473/jsd.v13i1.2018.79-87>