



ORIGINAL ARTICLE

Open Access

Digital Marketing UMKM Bumbu Basah di Balikpapan

Digital Marketing for UMKM of Wet Seasoning in Balikpapan

Ratna Dewi Kusumawati¹, Mahsun², Husnul Muamilah^{2*}, Tia Rahmatika¹, Devina Sanchia Samosir³

Abstrak

Kegiatan pelatihan ini sebagai wujud pengabdian kepada masyarakat dengan tujuan mengembangkan penerapan digital marketing pada usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) bumbu basah di Balikpapan. UMKM bumbu basah di Balikpapan telah mulai memanfaatkan media social seperti Instagram dan di marketplace yaitu shopee untuk mempromosikan produk mereka, namun banyak yang belum memanfaatkan strategi digital marketing secara optimal. Metode dalam kegiatan ini yaitu melibatkan peserta secara aktif dan langsung (pendekatan praktis) dengan memberikan keterampilan berupa proses pembuatan akun penjualan secara online, strategi dalam digital marketing, pengelolaan akun jualan sehingga menarik konsumen di Balikpapan sesuai trend saat ini. Hasil kegiatan ini diharapkan dapat memberikan wawasan bagi pemilik UMKM bumbu basah di Balikpapan dalam mengembangkan strategi digital marketing yang lebih efektif untuk memperluas pasar dan meningkatkan daya saing dengan penerapan digital marketing yang efektif dapat meningkatkan visibilitas dan penjualan, meskipun membutuhkan investasi waktu dan biaya yang cukup. sebagian besar. Beberapa tantangan yang dihadapi antara lain keterbatasan pengetahuan mengenai pemasaran digital dan sumber daya yang terbatas untuk mengelola kampanye pemasaran secara profesional.

Kata Kunci : Pelatihan, Usaha, Digital Marketing, Produk

Abstract

This training program is part of our community service initiative aimed at enhancing the application of digital marketing for UMKM specializing in wet spice products in Balikpapan. While many of these UMKM have started using social media platforms like Instagram and Facebook, as well as marketplaces like Shopee, to promote their products, they have yet to fully optimize digital marketing strategies. The training adopts a hands-on approach, actively involving participants by teaching practical skills such as setting up online sales accounts, developing digital marketing strategies, and managing their sales accounts to attract more consumers in line with current trends. The expected outcomes of this program include providing SME owners with a deeper understanding of effective digital marketing strategies to expand their market reach and improve competitiveness. By implementing these strategies, UMKM can enhance their visibility and sales, although this may require a significant investment of time and resources. Some of the challenges faced by these businesses include limited knowledge of digital marketing and constrained resources to professionally manage marketing campaigns.

Keywords: Training, Business, Digital Marketing, Products

*Korespondensi:

Taufiq Natsir

husnul.muamilah@poltekba.ac.id

Politeknik Negeri Balikpapan, Jurusan Bisnis, Prodi D-IV Perbankan dan Keuangan Digital, Balikpapan, Indonesia

