

PELATIHAN DIGITAL MARKETING MENGGUNAKAN LANDING PAGE UNTUK PELAKU UMKM DI PETUKANGAN

Devit Setiono*¹, Dewi Kusumaningsih², Yulianawati³, Mohammad Syafrullah⁴, Purwanto⁵, Mardi Hardjianto⁶, Triana Anggraini⁷

^{1,2,3,4,5,6}Universitas Budi Luhur

^{1,2,3,6}Program Studi Sistem Informasi, Fakultas Teknologi Informasi, Universitas Budi Luhur

⁵Program Studi Teknik Informatika, Fakultas Teknologi Informasi, Universitas Budi Luhur

⁴Program Studi Ilmu Komputer, Fakultas Teknologi Informasi, Universitas Budi Luhur

⁷Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Budi Luhur

*e-mail: devit.setiono@budiluhur.ac.id¹, dewi.kusumaningsih@budiluhur.ac.id², yulianawati@budiluhur.ac.id³, mohammad.syafrullah@budiluhur.ac.id⁴, purwanto@budiluhur.ac.id⁵, mardi.hardjianto@budiluhur.ac.id⁶, triana.anggraini@budiluhur.ac.id⁷

ABSTRACT

Digital marketing training for MSME players in Petukangan focuses on utilizing landing pages as an effective marketing strategy. In this digital era, MSMEs need to adapt quickly to stay competitive in an increasingly competitive market. One way to achieve this goal is through the use of landing pages. This training is designed to provide an in-depth understanding of the importance of landing pages in digital marketing strategies. Participants will be taught how to design and optimize an attractive and functional landing page. The training materials include persuasive content writing techniques and attractive design. The method in this training is that participants will be given the opportunity to practice the knowledge gained through hands-on sessions, so that they can apply it in their own business. By participating in this training, MSME players in Petukangan can improve their ability to utilize digital technology to promote their products and services. This is expected to open new market opportunities, increase sales, and ultimately support local economic growth. This training is an important initiative in supporting digital transformation for participants, with the ultimate goal of empowering them to be more competitive in the digital era. As such, this training is not only beneficial for individual business development, but also for the overall economic development of the community and increased usage of the canva platform.

Keywords: *Digital Marketing; UMKM Petukangan; Canva; Landing Page;*

ABSTRAK

Pelatihan digital marketing untuk pelaku UMKM di Petukangan berfokus pada pemanfaatan *landing page* sebagai strategi pemasaran yang efektif. Dalam era digital ini, UMKM perlu beradaptasi dengan cepat untuk tetap bersaing di pasar yang semakin kompetitif. Salah satu cara untuk mencapai tujuan ini adalah melalui penggunaan *landing page*. Pelatihan ini dirancang untuk memberikan pemahaman mendalam tentang pentingnya *landing page* dalam strategi digital marketing. Para peserta akan diajarkan bagaimana merancang dan mengoptimalkan *landing page* yang menarik dan fungsional. Materi pelatihan mencakup teknik penulisan konten yang persuasif dan desain yang menarik. Metode dalam pelatihan ini adalah peserta akan diberi kesempatan untuk mempraktikkan pengetahuan yang diperoleh melalui sesi praktikum langsung, sehingga mereka dapat mengaplikasikannya dalam bisnis mereka sendiri. Dengan mengikuti pelatihan ini, peserta dapat meningkatkan kemampuan mereka dalam memanfaatkan teknologi digital untuk mempromosikan produk dan layanan mereka. Hal ini diharapkan dapat membuka peluang pasar baru, meningkatkan penjualan, dan pada akhirnya mendukung pertumbuhan ekonomi lokal. Pelatihan ini merupakan inisiatif penting dalam mendukung transformasi digital bagi UMKM di Petukangan, dengan tujuan akhir untuk memberdayakan mereka agar lebih kompetitif dan berdaya saing di era digital. Dengan

demikian, pelatihan ini tidak hanya bermanfaat bagi perkembangan bisnis individu tetapi juga bagi perkembangan ekonomi komunitas secara keseluruhan dan peningkatan penggunaan *platform canva*.

Kata Kunci: *Digital Marketing; UMKM Petukangan; Canva; Landing Page;*

1. PENDAHULUAN

Di era digital saat ini, keberadaan dan efektivitas pemasaran online menjadi kunci utama dalam pengembangan usaha, terutama bagi pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Banyak UMKM, khususnya di daerah Petukangan, menghadapi tantangan dalam memanfaatkan teknologi digital secara optimal untuk meningkatkan visibilitas dan daya saing mereka, hal ini selaras dengan kegiatan yang telah dilakukan oleh (Hasbi. & Christi, 2022) terkait dengan Pemanfaatan teknologi. Salah satu solusi efektif adalah penggunaan *landing page* sebagai alat pemasaran yang mampu mengarahkan pengunjung ke tujuan tertentu, seperti pembelian produk atau pendaftaran layanan (Sutomo et al., 2022) (Riyanto et al., 2022).

Tantangan utama yang dihadapi oleh pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Petukangan dalam dunia digital marketing adalah pemanfaatan landing page sebagai alat pemasaran yang efektif. Meskipun UMKM memiliki potensi besar untuk berkembang dengan bantuan teknologi digital, banyak dari mereka masih kesulitan memaksimalkan penggunaan *landing page*.

Permasalahan pertama adalah kurangnya pemahaman tentang pentingnya *landing page* dalam kampanye pemasaran digital. Banyak pelaku UMKM belum menyadari bahwa *landing page* yang dirancang dengan baik dapat meningkatkan konversi penjualan dan menarik lebih banyak pelanggan potensial. Selain itu, kurangnya keterampilan teknis untuk membuat dan mengoptimalkan *landing page* menjadi kendala tersendiri.

Untuk mengatasi permasalahan ini, pelatihan dan dukungan teknis mengenai pembuatan dan penggunaan *landing page* sangat diperlukan. Dengan demikian, pelaku UMKM di Petukangan dapat lebih kompetitif di pasar digital dan memanfaatkan potensi penuh dari strategi pemasaran modern.

Digital marketing adalah strategi pemasaran yang memanfaatkan teknologi digital untuk mencapai target audiens dan mempromosikan produk atau layanan. Ini melibatkan penggunaan berbagai saluran dan platform digital seperti mesin pencari, media sosial, *email*, dan *situs web* untuk mengiklankan dan menjual produk atau layanan (Indrapura & Fadli, 2023). Digital marketing memungkinkan perusahaan untuk mencapai audiens yang lebih luas dengan cara yang lebih efisien dan terukur dibandingkan dengan metode pemasaran tradisional (Pratiwi & Rohman, 2023)

Pelatihan ini dirancang untuk mengatasi masalah dengan memberikan pengetahuan dan keterampilan praktis kepada pelaku UMKM tentang cara membuat dan mengelola *landing page* yang efektif yang digunakan pada dapur zaloe oleh (Jurnal et al., 2024). Tujuan dari pelatihan ini adalah untuk memperkenalkan konsep dasar dan teknik pembuatan landing page, serta bagaimana mengintegrasikannya dalam strategi pemasaran digital mereka (Sulaiman et al., 2023). Dengan meningkatkan pemahaman dan kemampuan mereka dalam menggunakan landing page, pelaku UMKM diharapkan dapat meningkatkan konversi penjualan dan mencapai *audiens* yang lebih luas

dan meningkatkan pendapatan (Siska Narulita et al., 2023). Peningkatan penjualan melalui digital marketing, *landing page* juga dirasakan pada saat pandemi *covid* (Sifwah et al., 2024).

Manfaat dari pelatihan ini meliputi peningkatan pengetahuan teknis tentang digital marketing, kemampuan praktis dalam membuat *landing page* yang menarik dan fungsional, serta strategi untuk mengoptimalkan halaman tersebut untuk mencapai hasil yang diinginkan. Metode pelatihan yang digunakan mencakup presentasi teori, praktik langsung menggunakan *canva* serta sesi interaktif dan studi kasus untuk memberikan pemahaman yang mendalam dan aplikasi langsung dari materi yang disampaikan. Peningkatan keterampilan dalam pengelolaan *landing page* juga memberikan manfaat yang signifikan kepada peserta (Sihotang et al., 2024). Dengan pendekatan ini, diharapkan peserta dapat segera menerapkan teknik yang dipelajari untuk memperbaiki hasil pemasaran digital mereka.

2. METODE

Pelatihan *Digital Marketing* Menggunakan *Landing Page* untuk pelaku UMKM di Petukangan diikuti oleh 20 peserta dan dilaksanakan di LAB ICT Universitas Budi Luhur. Pelatihan ini dirancang untuk memberikan pengetahuan dan keterampilan dalam memanfaatkan *landing page* sebagai alat pemasaran yang efektif. Berikut adalah rincian metode pelatihan yang diterapkan:

a. Tahap 1: Wawancara

Tahap pertama adalah wawancara untuk menemukan kendala pemasaran yang dihadapi oleh para peserta. Setiap peserta diajak untuk berbagi pengalaman dan tantangan yang mereka alami dalam menjalankan usaha mereka. Dari wawancara ini, pelatih mengidentifikasi beberapa masalah umum seperti kurangnya pengetahuan tentang digital marketing, kesulitan dalam menarik pelanggan baru, dan ketidakmampuan untuk mengoptimalkan penggunaan media sosial dan *platform* digital lainnya.

b. Tahap 2: Pengenalan Digital Marketing

Tahap kedua adalah pengenalan digital marketing. Pada tahap ini, peserta diberikan pemahaman dasar tentang konsep digital marketing, pentingnya digital marketing bagi bisnis, dan bagaimana digital marketing dapat membantu mereka mencapai tujuan bisnis mereka. Materi yang disampaikan meliputi strategi pemasaran online, penggunaan media sosial, *email marketing*, dan *search engine optimization* (SEO). Tujuan dari tahap ini adalah untuk memberikan gambaran menyeluruh tentang berbagai aspek digital marketing dan bagaimana masing-masing komponen dapat digunakan secara efektif.

c. Tahap 3: Pelatihan dan Praktik Membuat *Landing Page* Menggunakan *Canva*

Tahap ketiga adalah pelatihan praktis membuat *landing page* menggunakan *Canva*. Dalam sesi ini, peserta diajarkan langkah-langkah praktis untuk merancang *landing page* yang menarik dan efektif. Pelatih menunjukkan cara menggunakan fitur-fitur *Canva* untuk membuat desain yang menarik, menulis konten yang persuasif, dan menambahkan elemen-elemen penting seperti *call-to-action*, formulir kontak, dan testimoni pelanggan. Setiap peserta diberikan waktu untuk membuat *landing page* mereka sendiri dengan bimbingan dari pelatih.

d. Sesi Diskusi dan Tanya Jawab

Tahap terakhir adalah sesi diskusi dan tanya jawab. Setelah pelatihan praktis, peserta diberi kesempatan untuk bertanya tentang hal-hal yang masih belum mereka pahami atau menghadapi kesulitan. Sesi ini juga menjadi forum untuk *sharing knowledge*, di mana peserta bisa saling berbagi pengalaman dan tips dalam mengaplikasikan digital marketing. Pelatih memberikan umpan balik konstruktif dan solusi atas permasalahan yang diajukan.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil dan Pembahasan Pelaksanaan Kegiatan Pelatihan Digital Marketing Menggunakan Landing Page untuk Pelaku UMKM di Petukangan, sebagai berikut:

a. Persiapan

Pelatihan ini dimulai dengan tahap persiapan yang matang. Panitia menyusun rencana kegiatan, memilih narasumber yang kompeten, serta menyiapkan materi dan alat bantu yang diperlukan. Lokasi pelatihan dipersiapkan dengan baik, termasuk peralatan presentasi dan koneksi internet yang memadai untuk mendukung sesi praktik. Peserta yang terdiri dari 20 pelaku UMKM di Petukangan diundang dan diberi informasi tentang jadwal dan materi pelatihan.

b. Pemberian Materi oleh Narasumber

Pelatihan dibagi menjadi beberapa sesi yang sistematis, dimulai dengan pengenalan digital marketing. Narasumber, seorang ahli di bidang digital marketing, memberikan penjelasan mendalam tentang konsep dasar digital marketing, termasuk pentingnya kehadiran online bagi UMKM, strategi pemasaran digital, dan alat-alat yang dapat digunakan.

1. Pengenalan Digital Marketing:

Narasumber menjelaskan berbagai aspek digital marketing, mulai dari penggunaan media sosial, email marketing, hingga SEO. Para peserta diberi gambaran tentang bagaimana digital marketing dapat meningkatkan visibilitas bisnis mereka dan menarik lebih banyak pelanggan.

2. Praktik Pembuatan *Landing Page* dengan *Canva*:

Setelah pengenalan teori, peserta diajak untuk melakukan praktik langsung membuat landing page menggunakan *Canva*. Narasumber memberikan tutorial langkah demi langkah, dimulai dari pembuatan akun *Canva* hingga desain landing page yang menarik dan efektif. Peserta belajar cara menambahkan elemen visual, menulis konten persuasif, dan mengatur *layout landing page*.

3. Sesi Diskusi dan Tanya Jawab

Setelah sesi praktik, diadakan sesi diskusi dan tanya jawab. Peserta diberi kesempatan untuk bertanya tentang hal-hal yang masih belum mereka pahami atau menghadapi kesulitan. Diskusi ini berjalan interaktif, dengan peserta saling berbagi pengalaman dan solusi. Beberapa isu yang dibahas antara lain:

- a) Cara menarik lebih banyak trafik ke *landing page*.
- b) Optimasi landing page untuk konversi yang lebih tinggi.
- c) Tantangan teknis dalam penggunaan *Canva*.

Adapun suasana kegiatan pelatihan dan pendampingan pembuatan *landing page* dapat dilihat pada gambar 1 dan gambar 2.



Gambar 1. Suasana Kegiatan Pelatihan



Narasumber memberikan jawaban dan solusi yang praktis, serta tips untuk mengoptimalkan penggunaan landing page dalam strategi digital marketing mereka. Diskusi ini sangat bermanfaat bagi peserta karena mereka mendapatkan jawaban langsung dari ahli dan belajar dari pengalaman peserta lain.

Hasil dari pelatihan ini sangat positif. Para peserta merasa mendapatkan pengetahuan baru yang sangat berguna untuk bisnis mereka. Mereka sekarang lebih memahami pentingnya *digital marketing* dan bagaimana memanfaatkan landing page untuk menarik pelanggan. Banyak peserta yang berhasil membuat *landing page* mereka sendiri dengan bantuan *Canva* dan merasakan peningkatan dalam jangkauan pemasaran mereka. Adapun hasil survey kepuasan peserta pelatihan dapat dilihat pada tabel 1.

Table 1. Hasil Survey Kepuasan Peserta Pelatihan

No	Aspek	Hasil
1	Kualitas Materi Pelatihan	84%
2	Kemampuan Pengajar	87%
3	Kejelasan Materi	90%

4	Fasilitas dan Akomodasi	85%
5	Waktu Pelatihan	80%
6	Kesesuaian Materi dengan Kebutuhan Peserta	85%

Pembahasan setelah pelatihan menunjukkan bahwa pelatihan ini berhasil meningkatkan pemahaman dan keterampilan digital marketing peserta. Namun, ada beberapa saran untuk perbaikan di masa depan, antara lain:

- a. Menyediakan lebih banyak sesi praktikum untuk memperdalam keterampilan teknis.
- b. Menambah durasi pelatihan agar materi dapat disampaikan lebih mendalam.
- c. Menyediakan *follow-up session* untuk mengevaluasi penerapan ilmu yang telah dipelajari dan memberikan bimbingan lanjutan.

Secara keseluruhan, pelatihan ini berjalan sukses dan memberikan manfaat nyata bagi pelaku UMKM di Petukangan. Kegiatan ini menunjukkan pentingnya dukungan dan pelatihan yang berkelanjutan untuk membantu UMKM berkembang di *era digital*.

4. KESIMPULAN

Pelatihan Digital Marketing Menggunakan Landing Page untuk pelaku UMKM di Petukangan yang dilakukan oleh tim pelaksanaan kegiatan Abidmas berhasil memberikan pengetahuan dan keterampilan praktis yang signifikan kepada peserta. Pelatihan ini membantu peserta memahami pentingnya digital marketing dan memanfaatkan landing page sebagai alat efektif untuk meningkatkan visibilitas dan konversi bisnis mereka. Melalui sesi pengenalan teori, praktik pembuatan landing page dengan *Canva*, serta diskusi interaktif, peserta dapat mengatasi kendala pemasaran dan memperoleh solusi praktis untuk mengembangkan usaha mereka. Hasil pelatihan menunjukkan peningkatan pemahaman dan kemampuan peserta dalam menerapkan strategi digital marketing, yang diharapkan dapat berdampak positif pada pertumbuhan bisnis UMKM di Petukangan.

5. UCAPAN TERIMA KASIH

Kami mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada DRPM Universitas Budi Luhur yang telah mendukung terlaksananya kegiatan ini dalam rangka pelaksanaan tridarma perguruan tinggi. Terima kasih juga kami sampaikan kepada para peserta atau pelaku usaha (UMKM) yang telah dengan antusias mengikuti seluruh rangkaian kegiatan pelatihan ini. Partisipasi aktif dan semangat belajar kalian menjadi kunci suksesnya pelatihan ini. Kami juga mengucapkan terima kasih kepada para asisten lab yang telah membantu dalam proses pelatihan, memastikan segala sesuatu berjalan dengan lancar, serta memberikan bantuan teknis yang sangat berharga. Tak lupa, kami sampaikan apresiasi kepada seluruh tim pengabdian yang terlibat dalam kegiatan ini. Kerja keras, kerjasama, dan dedikasi kalian semua telah memungkinkan pelaksanaan pelatihan ini dengan baik.

REFERENSI

- Hasbi., & Christi, S. R. N. (2022). Pelatihan pemanfaatan teknologi di era digital. *Abdimas Unipol: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(1), 32–38. <https://doi.org/28305302>
- Indrapura, P. F. S., & Fadli, U. M. D. (2023). Analisis Strategi Digital Marketing Di Perusahaan

- Cipta Grafika. *Jurnal Economina*, 2(8), 1970–1978. <https://doi.org/10.55681/economina.v2i8.699>
- Jurnal, J., Bhakti, A., Dan, P., Digitalisasi, P., & Dan, P. (2024). *Perancangan Dan Pembuatan Digitalisasi Promosi Dan Penjualan Dapoer Zaloe Landing Page Dengan Cms Canva*. 5(1), 13–23.
- Pratiwi, A. M., & Rohman, A. (2023). Penerapan Strategi Digital Marketing Dalam Meningkatkan Omset Dengan Pendekatan Analisis Swot Perspektif Marketing Syariah Pada Toko Fihadaessie Surabaya. *Jesya*, 6(1), 881–898. <https://doi.org/10.36778/jesya.v6i1.1018>
- Riyanto, S., Azis, M. N. L., & Putera, A. R. (2022). Pendampingan UMKM dalam Penggunaan Digital Marketing pada Komunitas UMKM di Kabupaten Madiun. *Jurnal Abdimas BSI: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 5(1), 137–142. <https://doi.org/10.31294/jabdimas.v5i1.11534>
- Sifwah, M. A., Nikhal, Z. Z., Dewi, A. P., Nurcahyani, N., & Latifah, R. N. (2024). Penerapan Digital Marketing Sebagai Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Daya Saing UMKM. *MANTAP: Journal of Management Accounting, Tax and Production*, 2(1), 109–118. <https://doi.org/10.57235/mantap.v2i1.1592>
- Sihotang, E. T., Nita, R. A., Budiana, K. M., & Yutanto, H. (2024). *Pendampingan Pemasaran Digital Melalui Pemanfaatan Landing Page sebagai Media Promosi Usaha Katering*. 15(2), 238–245.
- Siska Narulita, Prihati, P., Priyambodo, A., Aditya, G., & Safari, T. (2023). Digital Marketing melalui Pemanfaatan Landing Page untuk Kelompok Usaha Kecil. *Jurnal Pengabdian Masyarakat (JUDIMAS)*, 1(1), 7–13. <https://doi.org/10.54832/judimas.v1i1.75>
- Sulaiman, H., Afrizal, T., & Paramitha, A. (2023). Kapas: Kumpulan Artikel Pengabdian Masyarakat Pembuatan Web Landing Page Untuk Meningkatkan Konversi Penjualan Online. *KAPAS*, 2(2), 223–231.
- Sutomo, Y., Lestari, P. U., Yulianto, H., Suyatno, & Suhardi. (2022). Landing Page untuk Mendukung Penjualan bagi UMKM Batik Desa Margosari. *Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 1(2), 1–4.