

Pengabdian Masyarakat Pada UMKM Toko Baju Rizky Central Pasar Dalam Mengimplementasikan Teknologi Marketplace Facebook

¹⁾Siti Aisyah, ²⁾Ahmad Muharmansyah Rezeki Maulana, ³⁾Muhammad Anshari Hutasuhut, ⁴⁾Minta Ito
Lubis, ⁵⁾Vania Sally Nabila, ⁶⁾Anggita Rizkia, ⁷⁾Fithrah Dwi Ananda

^{1,2,3,4,5,6,7)}Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri
Sumatera Utara
Email : amuharmansyah@yahoo.com

Informasi artikel	Abstrak
Kata kunci : Teknologi, Marketing, Penjualan, Marketplace.	<i>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 mengacu pada praktik pemasaran yang memanfaatkan teknologi digital yang canggih. Oleh karena itu, kami melakukan kerja bakti di salah satu UMKM yaitu Toko Rizky untuk membantu UMKM agar dagangannya lebih dikenal masyarakat luas dengan menggunakan salah satu kanal digital marketing yaitu Facebook Marketplace. Dalam rangka memperkenalkan produk baru kepada konsumen dan menumbuhkan pangsa pasar Toko Pakaian Rizky Central Pasar, proyek pengabdian masyarakat ini bertujuan untuk menerapkan strategi pemasaran online melalui sistem pemasaran digital berbasis media sosial dengan menyiapkan akun Facebook Marketplace untuk bisnis. Focus group discussion (FGD), observasi, wawancara, dan dokumentasi merupakan metode pendekatan yang digunakan dalam pelaksanaan pengabdian masyarakat ini. Program pelatihan telah dilakukan untuk memperkenalkan produk baru dan memperluas pangsa pasar Toko Pakaian Rizky Central Pasar. Program-program tersebut antara lain pelatihan penerapan teknologi informasi, pelatihan optimalisasi teknologi informasi dan pemasaran online, serta pelatihan pemasaran digital dengan komponen magang.</i>
Keywords : Digital Marketing, Sales, Marketplace	Abstract <i>In recent years, the scope of the marketing industry has changed due to the development of information technology, as previously traditional and conventional marketing communication methods have been incorporated into the digital world. Digital marketing refers to marketing practices that utilize advanced digital technology. Therefore, we conducted community service at one of the MSMEs, Toko Rizky, to help MSMEs make their merchandise more widely known to the public by using one of the digital marketing channels, namely Facebook Marketplace. In order to introduce new products to consumers and grow the market share of Rizky Central Pasar Clothing Store, this community service project aims to implement online marketing strategies through a social media-based digital marketing system by setting up a Facebook Marketplace account for businesses. Focus group discussion (FGD), observation, interview, and documentation are the approach methods used in the implementation of this community service. Training programs have been conducted to introduce new products and expand the market share of Rizky Central Pasar Clothing Store. These programs include training on the application of information technology, training on optimizing information technology and online marketing, and digital marketing training with an internship component.</i> <p style="text-align: right;">This is an open access article under the CC-BY-SA license</p> 

I. PENDAHULUAN

Seiring kemajuan teknologi, komunikasi pemasaran telah bergeser dari tatap muka (konvensional) menjadi layar ke muka (pemasaran internet). Hal ini menyebabkan semakin banyaknya pengguna internet dan pengguna media sosial di Indonesia yang meningkatkan minat belanja online. Di era digital, kata "online" merasuki segalanya, mulai dari transaksi online, pengumpulan informasi online, hingga belanja online. Mengingat masyarakat pada umumnya masih memiliki kebutuhan yang harus dipenuhi, belanja online menjadi hal yang sangat lumrah. Namun, karena kesibukan mereka, beberapa orang merasa sulit menemukan waktu untuk mengunjungi pusat perbelanjaan. Akibatnya, situs belanja online diperlukan agar konsumen dapat membandingkan harga dari berbagai pengecer tanpa harus bersusah payah. melompat dari toko ke toko. Platform Facebook relevan dalam situasi ini karena berfungsi sebagai saluran bagi penyedia layanan marketplace. Pasar, seperti yang didefinisikan oleh Budianto (2019), adalah pihak ketiga dalam transaksi yang memenuhi dua kebutuhan: tempat penjualan dan alat pembayaran.

Pertumbuhan pengguna Facebook yang sangat besar dan maraknya penggunaan internet di Indonesia telah menciptakan peluang dan potensi bisnis bagi sebagian orang yang kini dikenal sebagai social media marketer. 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 bekerjasama 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 bertransaksi.

Hal ini menunjukkan bahwa masyarakat secara aktif 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 dipuji karena efisien, 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. Dalam rangka memperkenalkan produk baru kepada konsumen dan menumbuhkan pangsa pasar Toko Baju Rizky Central Market menggunakan teknologi berbasis pemasaran, kegiatan pengabdian masyarakat ini bertujuan untuk menerapkan strategi pemasaran online melalui sistem pemasaran digital berbasis media sosial dengan mendirikan Facebook Marketplace akun untuk bisnis. Keputusan untuk menggunakan Facebook marketplace muncul dari hasil observasi kami terhadap UMKM di Medan daerah, khususnya Toko Pakaian Rizky. Bisnis ini belum memanfaatkan sistem pasar dan belum menerapkan rencana pemasaran yang efektif, yang menyebabkan produk tidak dikenal oleh masyarakat luas. Menerbitkan melalui pasar adalah salah satu taktik yang memungkinkan. Karena banyak sekali orang yang menggunakan Facebook Berdasarkan konteks permasalahan di atas, maka peneliti mengangkat permasalahan sebagai berikut: Bagaimana strategi pemasaran yang efektif dengan menggunakan teknologi pemasaran dalam penjualan di Facebook Marketplace sehingga dapat meningkatkan hasil penjualan produk pada toko pakaian UMKM Rizky Central Pasar.

Tujuan penelitian

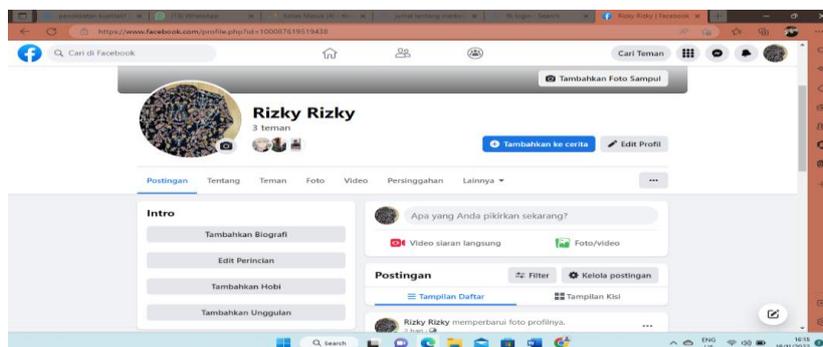
Seperti yang juga sudah dijelaskan dalam pendahuluan tujuan kami melakukan pengabdian masyarakat ini tidak hanya sebagai memberikan ilmu yang kami punya, tetapi juga memberikan bantuan berupa peningkatan UMKM dalam era digital dan teknologi pada zaman saat ini. Adapun teknologi yang kami gunakan berupa Marketplace Facebook yang kita semua tahu banyak masyarakat yang menggunakan Facebook sebagai media sosial dan hiburan serta mencari informasi yang terbaru.

II. MASALAH

Wawancara tatap muka awal dengan kepala pemilik Toko Rizky dan karyawan UMKM di Pasar Sentral mengungkapkan bahwa baik karyawan maupun pemilik toko tidak memiliki pemahaman yang kuat tentang bagaimana menggunakan internet untuk meningkatkan penjualan dan menggunakan alat digital untuk kegiatan promosi. Terus bingung bagaimana memanfaatkan teknologi yang berkembang pesat saat ini untuk mengembangkan bisnis Anda. Akibatnya, pendapatan terpengaruh yang tidak cepat naik karena hanya mengandalkan iklan dan penjualan konvensional. Sejak awal, setelah mengidentifikasi kesulitan dan keterbatasan yang dihadapi oleh pemilik toko dalam menjual dagangannya, diberikan informasi bagaimana memanfaatkan internet untuk mendongkrak daya jual perusahaannya. Pada tahap kedua, pemilik toko juga

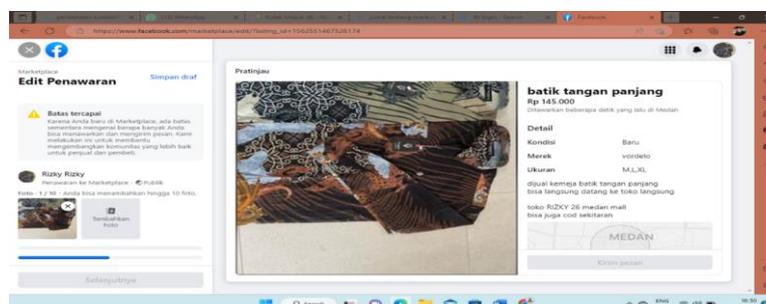
diberikan informasi tentang cara memasarkan produk komunitas UMKM . Sesi tanya jawab diadakan mengenai sejumlah materi setelah dipresentasikan. Evaluasi akhir dilakukan untuk mengukur tingkat pemahaman informasi yang ditawarkan dalam program ini untuk kegiatan pengabdian kepada masyarakat.

Menanggapi hal tersebut, kami berinisiatif membuka akun marketplace TOKO RIZKY, sebuah usaha yang berlokasi di Jln. MT. HARYONO No. 26. Kami mencoba bernegosiasi dengan melakukan sesi pelatihan dan berbagi pengetahuan kami tentang pasar online dan Facebook, tanpa mengurangi batasan yang saat ini berlaku di perusahaan kami. Meskipun marketplace untuk atau toko Rizky sendiri belum melakukan penjualan secara online, namun kita dapat dengan mudah melakukan pencarian tentang bisnis yang muncul menjual pakaian pria, antara lain kemeja, kaos, celana, dan masih banyak lagi berkat kerjasama antara mereka. anggota tim. hanya melalui aplikasi WHATSSAPP dengan mengirimkan foto kepada klien yang belum memiliki akun marketplace sendiri. Di sini, kami menawarkan bantuan untuk proses pembuatan akun marketplace untuk penjualan online.



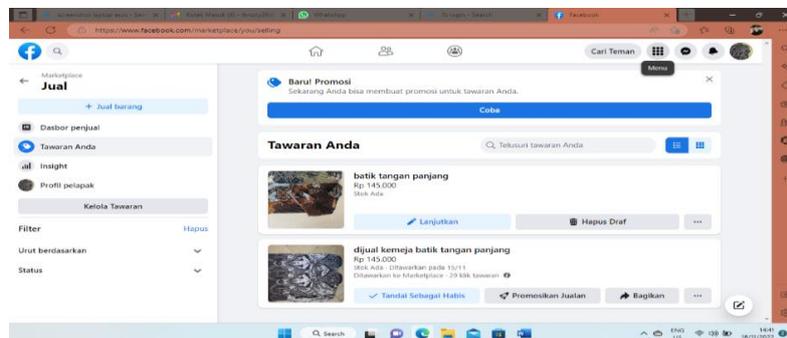
Gambar 3. Akun Marketplace

Baju lengan panjang pertama yang kami coba dengan deskripsi yang kami tulis di deskripsi produk yang akan segera dipasarkan telah tersedia di marketplace facebook setelah kami membuat akun disana. Tapi ada beberapa masalah. Ternyata akun Facebook baru memerlukan beberapa hari untuk mengoptimalkan akun yang baru dibuat atau akun pasar yang baru dimulai.



Gambar 4. Produk Yang Dibatasi

Meski begitu, saat pertama kali membuat akun, kami berusaha menjual 2 item yang sempat kami iklankan di beberapa lokasi. Alhasil, pembuatan akun bisa dikatakan berhasil, asalkan di-suspend selama dua hingga tiga minggu agar marketplace Facebook bisa mengoptimalkannya. Untuk meningkatkan komunikasi tentang barang yang diproduksi, kami juga telah melakukan upaya.



Gambar 5. Produk Yang Sudah Terbit

Pemilik dan karyawan toko Rizky diketahui telah memahami penjelasan materi yang disampaikan berdasarkan hasil evaluasi. Hal ini terlihat dari antusiasnya peserta bertanya kepada pemateri tentang materi pelatihan sebelumnya. Toko Pakaian Rizky Central Pasar menggunakan teknologi berbasis pemasaran dengan memanfaatkan Facebook Marketplace sebagai kegiatan pendukung kami dalam menerapkan teknologi pasar Facebook telah berhasil dan proyek pengabdian masyarakat ini bertujuan untuk menerapkan strategi pemasaran online melalui sistem pemasaran digital berbasis media sosial dengan menciptakan Facebook Marketplace memperhitungkan bisnis dalam upaya memperkenalkan produk baru kepada konsumen dan meningkatkan pangsa pasar.

III. METODE

A. Metode Pelaksanaan

1. Peserta PKM

Sebagai pelaksana, kami memutuskan bahwa pasar induk UMKM Toko Rizky, khususnya para pemilik toko dan staffnya, menjadi Peserta PKM terpilih. Dengan memanfaatkan kemajuan teknologi, kegiatan ini berupaya meningkatkan daya jualnya. Diharapkan dengan mengikuti kegiatan pelatihan seperti 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 Rizky Central Pasar di Jl. MT Haryano No. 26 Medan mulai dari tanggal 17 oktober 2022 sampai dengan 17 November 2022.

B. Metode Kegiatan

a) Tahap Persiapan

Ada beberapa hal yang harus dilakukan pada tahap ini, termasuk:

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

b) Tahap Pelaksanaan Pelatihan

Pada tahap pelaksanaan ini dilakukan pelatihan kepada UMKM Toko Rizky Central Pasar, Kegiatan dilaksanakan di Jl. MT Haryono No. 26 di Medan. Adapun pelatihan yang diberikan adalah penerapan manajemen teknologi untuk pemasaran online (Facebook).

c) Tahap Pendampingan

Dengan mendampingi UMKM (Toko Rizky) dalam proses aktivasi Marketplace di Facebook yang diikuti oleh tim pelaksana (Mahasiswa), tahap pendampingan ini dilakukan di toko. Dalam kegiatan ini, kami menunjukkan kepada orang-orang bagaimana menggunakan internet secara efektif untuk meningkatkan kemampuan mereka dalam menjual. Hingga proses penjualan online, kami juga memberikan bantuan untuk proses pengaturan dan pengaktifan akun Marketplace pada saat ini.

d) Tahap Evaluasi Pelatihan

Sesi tanya jawab digunakan selama tahap evaluasi untuk mengukur seberapa baik peserta pengabdian masyarakat memahami pelatihan.

e) Tahap Pembuatan Laporan

Dalam rangka meningkatkan daya pemasaran dan penjualannya, pada tahap ini telah disusun laporan kegiatan Pelayanan kepada UMKM (Toko Rizky) tentang Pengaktifan dan Penggunaan Pemasaran dengan akses Internet melalui Marketplace khususnya Facebook.

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

1. PERSIAPAN

Sebelum menentukan target UMKM pada 11 Oktober 2022, penelitian dilakukan di Toko Rizky yang merupakan perusahaan UMKM. Kelompok 7 juga berkoordinasi dengan pemilik UMKM Toko Rizky dan meminta izin untuk menginstruksikan atau menyebarluaskan informasi terkait teknologi Facebook Marketplace. Toko Rizky adalah perusahaan UMKM dengan alamat di Jl. Gunung Haryono 26.

2. REALISASI PELAKSANAAN KEGIATAN

Sebelum kegiatan dilaksanakan pada tanggal 12 Oktober 2022, kami mengadakan rapat dan membuat proposal yang akan dikirimkan ke Toko Rizky. Kemudian pada tanggal 17 Oktober 2022 kami memperkenalkan diri dengan toko UMKM yang telah kami kunjungi dan langsung memulai kegiatan praktikum kami yang diawali dengan pengenalan teknologi informasi dan pemasaran online dan diakhiri dengan pelatihan pemasaran digital.



Gambar 1. Diskusi Pembuatan Proposal

Penyelesaian Kegiatan berlangsung dalam satu hari dengan sesi pelatihan yang berlangsung sekitar empat jam.

informasi berikut:

- Pengantar pemasaran online dan teknologi informasi \pm 60 menit.
- Aplikasi Teknologi Informasi Dunia Nyata dalam Ekonomi Modern \pm 60 menit.
- Praktikum pemasaran online \pm 60 menit.

3. PELATIHAN

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

a. Pelatihan dan penerapan teknologi informasi

Dalam praktikum ini kami memberikan panduan kepada pemilik Toko Rizky mengenai pembuatan email khususnya email Gmail yang dapat digunakan untuk membuat akun Marketplace. Langkah pertama dalam praktikum ini adalah memahami fitur-fitur email yang mungkin terkait dengan pendaftaran Marketplace. Selain itu, kami 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 email di ponsel cerdasnya.

b. Optimalisasi teknologi informasi dan edukasi pemasaran online

Dalam praktikum 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. Pertimbangkan 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 baru.

c. Praktek dan instruksi dalam pemasaran digital.

Kursus pemasaran digital ini adalah kursus pemasaran yang berfokus pada peningkatan dan pertumbuhan perusahaan menggunakan saluran digital yang sudah aktif di pasar internasional. Facebook dapat digunakan sebagai alat. Dalam pelatihan ini, 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 untuk Ibu Dot Desi. 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 beberapa keuntungan yang ditawarkan platform ini kepada pengguna selain memudahkan mereka 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 di perangkat seluler.
- cocok untuk eksposur merek bisnis.



Gambar 2. Proses Pelatihan Kepada Pemilik Toko Rizky

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

4. PANDUAN PENGGUNA BARU

Menggunakan Marketplace sederhana jika akun Facebook Anda menghidupkan fitur Marketplace. Namun, ada sejumlah akun yang tidak segera aktif, mungkin sebagai akibat dari aplikasi yang sudah ketinggalan zaman atau akun usang yang belum menyalakan fitur ini. Panduan komprehensif ini mencakup setiap aspek akun Facebook, termasuk cara mendaftar ke akun, mengganti nama, menghapusnya, memulihkannya, dan mencari informasi.

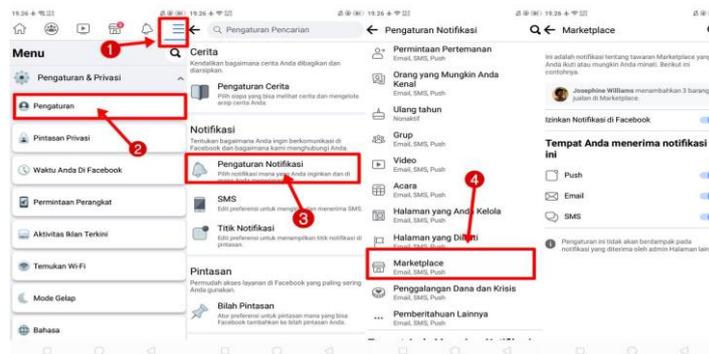
Langkah 1 : Mengaktifkan Marketplace di Facebook

Fitur marketplace Facebook tidak muncul. Berikut ini langkah – langkah cara menampilkan fitur marketplace di Facebook

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

- a. **Pastikan akun yang dipakai bukan akun yang baru di daftar kan ke Facebook .**Fitur ini tidak akan muncul jika akun baru dibuat, bisa. Untuk menanggulangi nya Terus gunakan secara aktif, tinggalkan komentar, sukai postingan, gabung grup, dan lainnya untuk menyiasatinya.
- b. **Pastikan menggunakan aplikasi Facebook terbaru.**Ketika akunnya sudah lama kemudian fitur ini hilang. Perbarui atau instal ulang aplikasi .Jikabelummunculjuga,langkahselanjutnyaloginkeFacebook
- c. Bukamenu**Setting/Pengaturan.**

d. **Klik Pemberitahuan/Notification.**



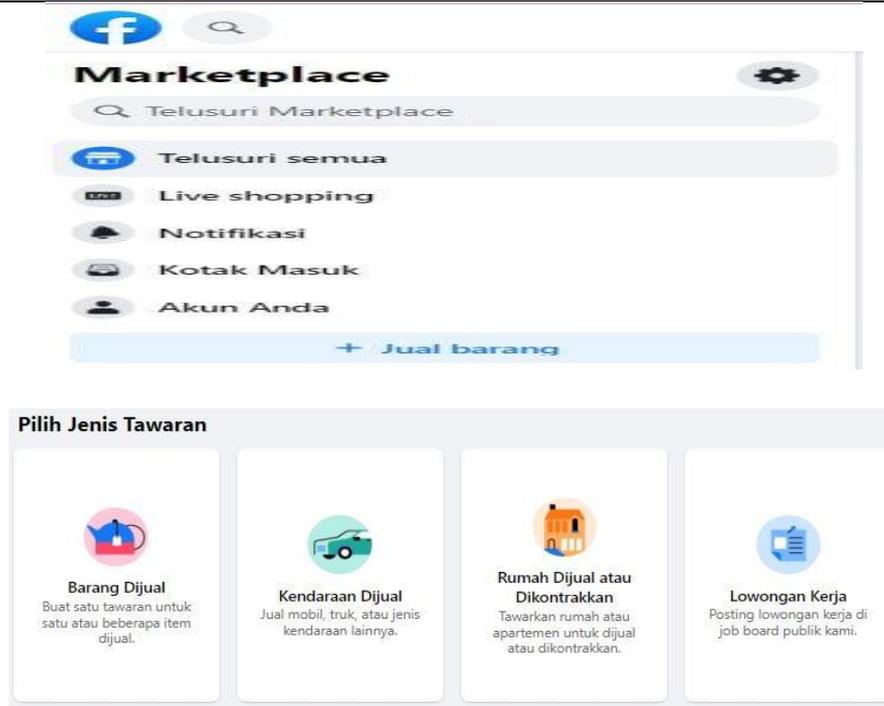
Langkah 2 : Berjualan di Marketplace Facebook

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

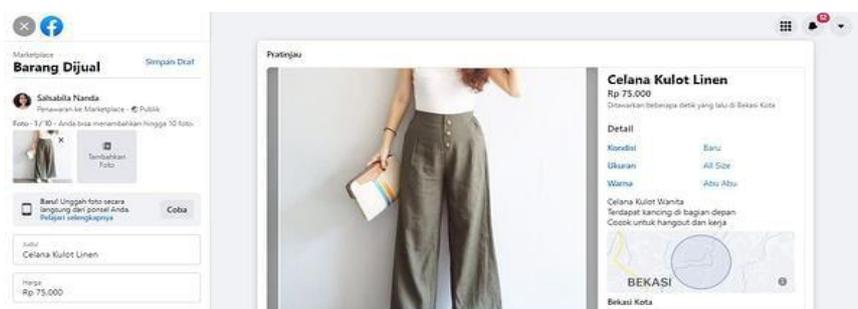
- a. **Masuk ke akun Facebook kamu**, kemudian cari icon  di sisi kiri halaman Facebook. Jika login melalui tablet atau ponsel, icon tersebut terletak di bagian bawah aplikasi untuk iOS atau di bagian atas aplikasi untuk Android.



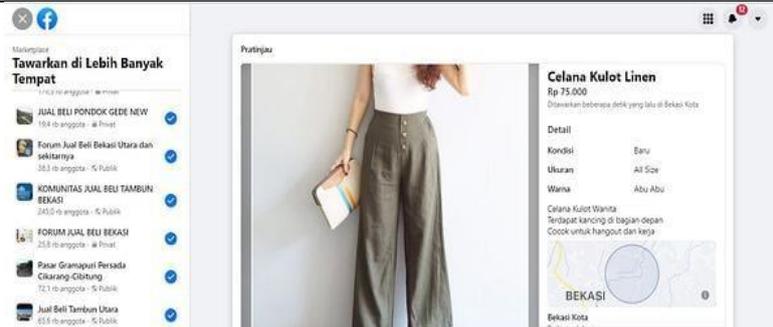
- b. Pilih "Jual barang" dari menu. Selanjutnya, opsi tipe penawaran muncul. Pilih barang kategori untuk dijual jika barang yang Anda jual bukan mobil, rumah, atau lowongan pekerjaan. Klik **Jual Barang**.



- c. Klik Tambahkan Foto untuk mengunggah foto produk dari PC atau galeri ponsel. Lengkapi deskripsi produk, mulai dari nama, harga, ukuran, kondisi barang, lokasi, dan sebagainya. Di sisi kanan deskripsi terdapat kolom “Pratinjau” untuk memastikan informasi produk sudah lengkap sebelum diposting.



- d. Di grup atau lingkungan tempat tinggal Anda, Anda juga bisa menjual barang. Misalnya Kelompok Jual Beli Warga Bekasi, Jual Beli Cikarang, Jual Beli Tambun, dan sekitarnya. Ini meningkatkan jumlah orang yang melihat produk. Dalam hal ini, tekan Terbitkan untuk mengunggah produk Anda.



- e. Anda tinggal menunggu pembeli yang berminat muncul setelah produk terdaftar di marketplace. Di beranda Facebook, pemberitahuan messenger atau obrolan pop-up biasanya muncul di bagian bawah. Pembeli biasanya menanyakan tentang ketersediaan produk dan opsi pembayaran. Anda juga dapat bertukar nomor WhatsApp sebelum menyetujui transaksi untuk menghindari penipuan.



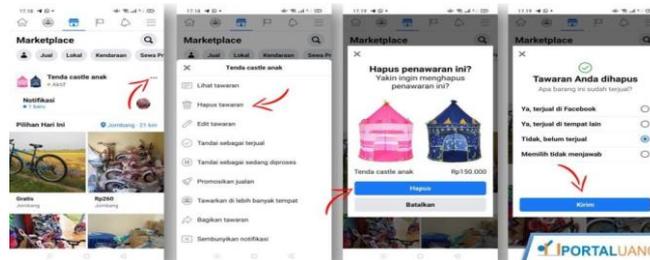
- f. Anda dapat mengambil produk dari Marketplace jika telah terjual habis. Pilih keterangan dimana barang sudah habis terjual, lalu klik Next setelah klik Mark As Sold Out. Pengguna Facebook tidak akan lagi dapat menemukan item Anda setelah dihapus secara otomatis.



Langkah3:MenghapusPostingandiMarketplaceFacebook

Berikutini langkah-langkah menghapus postingan atau iklan di marketplace Facebook :

- a) Ketuk menu **Marketplace**.
- b) Pilih barang posting yang ingin dihapus.
- c) Ketuk **tanda titik tiga**, sebelah postingan.
- d) Pilih **Hapus tawaran**.
- e) Ketuk **Hapus**.
- f) Pilih alasan.
- g) Ketuk **Kirim**



5. TIPS DAN TRIK

Berikut ini adalah tips dan trik penjualan Facebook Marketplace yang akan membuat produk Anda dilihat oleh banyak orang dan meningkatkan penjualan.:

- a) Isi judul dengan kata kunci. Pilih kata kunci yang digunakan orang untuk mencari produk yang Anda jual.
- b) Gunakan hanya foto asli. Calon pelanggan akan lebih terbujuk jika menggunakan gambar asli.
- c) harga terjangkau. Hanya tidak terlalu mahal atau terlalu murah yang dimaksud dengan ini. Padahal, jika harganya murah, akan menarik banyak calon pelanggan, tapi Anda tetap bisa rugi.
- d) Jangan kabur; spesifik. Berikan detail spesifik, seperti apakah item tersebut baru atau bekas, dan apakah pakaian tersebut memiliki ukuran atau warna tertentu.
- e) Mendidik Grup. Anda memiliki pilihan untuk membagikan postingan penjualan dengan grup saat Anda membuatnya. Gunakan fitur ini untuk keuntungan Anda.
- f) Gunakan akun Facebook yang sebenarnya. Pembeli mungkin skeptis karena banyak orang yang berjualan menggunakan akun Facebook fiktif.
- g) Tawarkan opsi pembayaran COD (Pay at Drop-Off). karena belum adanya sistem billing seperti yang terdapat di Shopee, Tokopedia, atau Bukalapak di marketplace Facebook. Tawarkan sistem COD untuk mendapatkan kepercayaan.

- h) Promosi Grup Beli 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 untuk mencegah akun Anda ditandai sebagai spam.

V. KESIMPULAN

Kegiatan yang telah kami lakukan sebagai tim pengabdian membawa manfaat yang besar bagi pelaku UMKM yaitu Toko Rizky pasar central yang terletak di jl MT HARYONO no. 26. beberapa langkah yang dapat dilakukan pelaku usaha untuk meningkatkan daya jual dengan memanfaatkan 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 untuk meningkatkan pendapatan atau daya jual. Seseorang harus terus-menerus menyadari perkembangan ini agar tetap terkini. Selain itu, masih banyak pelaku usaha di luar 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.

Mata kuliah ini mengajarkan teknik jualan facebook yang benar serta cara menggunakan aplikasi facebook marketplace, menjual barang di facebook marketplace, 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 peserta pelatihan (UMKM). Informasi yang disajikan secara visual lebih mungkin diterima, diproses, dan dipahami oleh partisipan. Tim yang beranggotakan tujuh orang mahasiswa dari Universitas Islam Negeri Sumatera Utara ini berhasil menyelesaikan proyek pengabdian masyarakat ini dan sesuai dengan harapan mereka. Mengingat UMKM akan terus bertambah jumlahnya dan mendapatkan keuntungan dari pelatihan PKM, maka diharapkan tim program ini dapat terus berlanjut dan berkembang. (2020).

UCAPAN TERIMA KASIH

Peneliti berterima kasih kepada Ibu Siti Aisyah, M.M, dosen mata kuliah Manajemen Teknologi, yang memberi kami kesempatan untuk berkembang secara pribadi melalui proyek pengabdian masyarakat ini dan yang memberikan bimbingan dan masukan dari awal proyek hingga penerbitan jurnal ini. Kepada staf dan pemilik bisnis Toko Pakaian Rizky Central Pasar juga peneliti ucapkan terimakasih yang telah membuat inisiatif layanan masyarakat kami dapat diakses dan mendorong mereka.

DAFTAR PUSTAKA

- Fajar Sodiq, A. Aviv Mahmudi. 2022. Penerapan Teknologi Informasi Untuk Pemberdayaan Tim Penggerak Pkk Desa Waru Rembang. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, vol.5, no.1.
<https://ejournal.bsi.ac.id/ejurnal/index.php/abdimas/article/view/12041/pdf>
- Rahmatika, R., Dhika, H., & Isnain, N. (2020). Penerapan *E-Commerce* Pada Kelompok PKK Di Kelurahan Pabuaran –Cibinong. *Jurnal Pkm Pengabdian Kepada Masyarakat*, 3(3), 218.
<https://doi.org/10.30998/jurnalpkm.v3i3.4614>
- Sulaksono, J. (2020). Peranan *Digital Marketing* Bagi Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah (UMKM) Desa Tales Kabupaten Kediri. *Generation Journal*, 4(1), 41–47.
- Swasta Priambada. (2017). Potensi Media Sosial Bagi Usaha Kecil Menengah (UKM) di Malang Raya. *Jurnal Seminar Nasional Sistem Informasi Indonesia*