

ABSTRAK

Skripsi dengan judul “Analisis Program Pelatihan Pemasaran Online Dalam Meningkatkan Omzet Penjualan Pelaku Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah oleh Dinas Koperasi, Ukm dan Tenaga Kerja Kota Blitar” ini ditulis oleh Syntia Herlista, NIM. 126402203215, Jurusan Ekonomi Syariah, Universitas Islam Negeri Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung dengan Pembimbing Dr. Mochamad Chobir Sirad, M.Pd.I.

Penelitian ini dilatar belakangi oleh beberapa permasalahan yang baru terjadi banyak dihadapi oleh para pelaku usaha Kota Blitar diantaranya yaitu tentang kurangnya pengetahuan dalam pemanfaatan media sosial untuk media pemasaran sehingga mengalami kesulitan dalam mengadopsi teknologi modern dan strategi pemasaran yang efektif sehingga hal itu dipercaya dapat menjadi salah satu pengambat menurunnya omzet penjualan. Sehingga dapat disimpulkan bahwa pelaku usaha sering menghadapi tantangan dalam meningkatkan omzet penjualan mereka. Maka dari itu Dinas Koperasi, UKM, dan Tenaga Kerja Kota Blitar telah menerapkan program pemberdayaan bagi pelaku usaha dengan mengadakan pelatihan pemasaran online yang disebut MARLIN. Program ini bertujuan membantu pelaku UMKM mengikuti perkembangan di era digital, meningkatkan omzet penjualan, dan bersaing di pasar modern. Inisiatif ini dirancang untuk memberikan solusi terhadap tantangan yang dihadapi pelaku usaha di Kota Blitar.

Fokus penelitian dalam skripsi ini adalah (1) Bagaimana perencanaan program pelatihan pemasaran online dalam meningkatkan omzet penjualan pelaku Usaha Mikro Kecil Menengah di Dinas Koperasi, Ukm dan Tenaga Kerja Kota Blitar?, (2) Bagaimana pelaksanaan program pelatihan pemasaran online dalam meningkatkan omzet penjualan pelaku Usaha Mikro Kecil Menengah di Dinas Koperasi, Ukm dan Tenaga Kerja Kota Blitar?, (3) Bagaimana evaluasi program pelatihan pemasaran online dalam meningkatkan omzet penjualan pelaku Usaha Mikro Kecil Menengah di Dinas Koperasi, Ukm dan Tenaga Kerja Kota Blitar?

Metode penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan deskriptif kualitatif. Metode pengumpulan data dalam penelitian ini adalah melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi. Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini meliputi kondensasi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan atau verifikasi tentang fokus penelitian. Selain itu, peneliti menggunakan teknik triangulasi untuk menguji validitas temuan.

Hasil penelitian menunjukkan, (1) Program pelatihan direncanakan dengan mengidentifikasi kebutuhan pelatihan, mempersiapkan materi dan metode, serta sarana prasarana yang diperlukan. (2) Pelatihan dimulai dengan pembuatan akun media sosial, dilanjutkan dengan pembuatan konten video dan foto untuk pemasaran produk UMKM. (3) Program ini berhasil meningkatkan kualitas SDM, menambah wawasan dan pengetahuan peserta, sehingga membantu pelaku usaha meningkatkan omzet penjualan.

Kata Kunci : Program pelatihan pemasaran online, Omzet penjualan

ABSTRACT

This thesis, titled "Analisis Program Pelatihan Pemasaran Online Dalam Meningkatkan Omzet Penjualan Pelaku Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah oleh Dinas Koperasi, Ukm dan Tenaga Kerja Kota Blitar" (Analysis of the Online Marketing Training Program in Increasing the Sales Turnover of Micro, Small, and Medium Enterprises by the Cooperatives, UKM, and Labor Office of Blitar City), was written by Syntia Herlista, NIM. 126402203215, Department of Sharia Economics, State Islamic University Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung. Dr. Mochamad Chobir Sirad, M.Pd.I. served as the advisor.

This research is driven by emerging challenges faced by business owners in Blitar City, particularly the lack of expertise in utilizing social media for marketing purposes as a result this knowledge gap hinders the adoption of modern technology and effective marketing strategies, potentially leading to a decline in sales turnover. Consequently, business owners often encounter difficulties in boosting their sales revenue. To address these challenges, the Cooperatives, UKM, and Labor Office of Blitar City has implemented an empowerment program for business owners by conducting online marketing training called MARLIN. This program aims to assist UMKM actors in adapting to the digital era, increasing sales turnover, and competing in the modern market. This initiative is designed to provide solutions to the challenges faced by business owners in Blitar City.

The Focus of Research in this Thesis are (1) How does the planning of online marketing training programs by the Cooperatives, Small and Medium Enterprises (UMKM), and Labor Office of Blitar City improve the sales turnover of UMKM actors? (2) How does the implementation of online marketing training programs by the Cooperatives, Small and Medium Enterprises, and Labor Office of Blitar City improve the sales turnover of UMKM actors? (3) How does the evaluation of online marketing training programs by the Cooperatives, Small and Medium Enterprises, and Labor Office of Blitar City improve the sales turnover of UMKM actors?

This research employs a qualitative method with a descriptive qualitative approach. Data collection methods in this study include observation, interviews, and documentation. Data analysis techniques used in this research include data condensation, data presentation, and drawing conclusions or verification about the focus of the research. In addition, researchers use triangulation techniques to test the validity of findings.

The research results show that, (1) The training program was planned by identifying training needs, preparing materials and methods, and the necessary facilities and infrastructure. (2) The training began with creating social media accounts, followed by creating video and photo content for marketing UMKM products. (3) This program succeeded in improving the quality of human resources, increasing the participants' insights and knowledge, thus helping business actors to increase their sales turnover.

Keywords: Training program online marketing, Sales turnover