

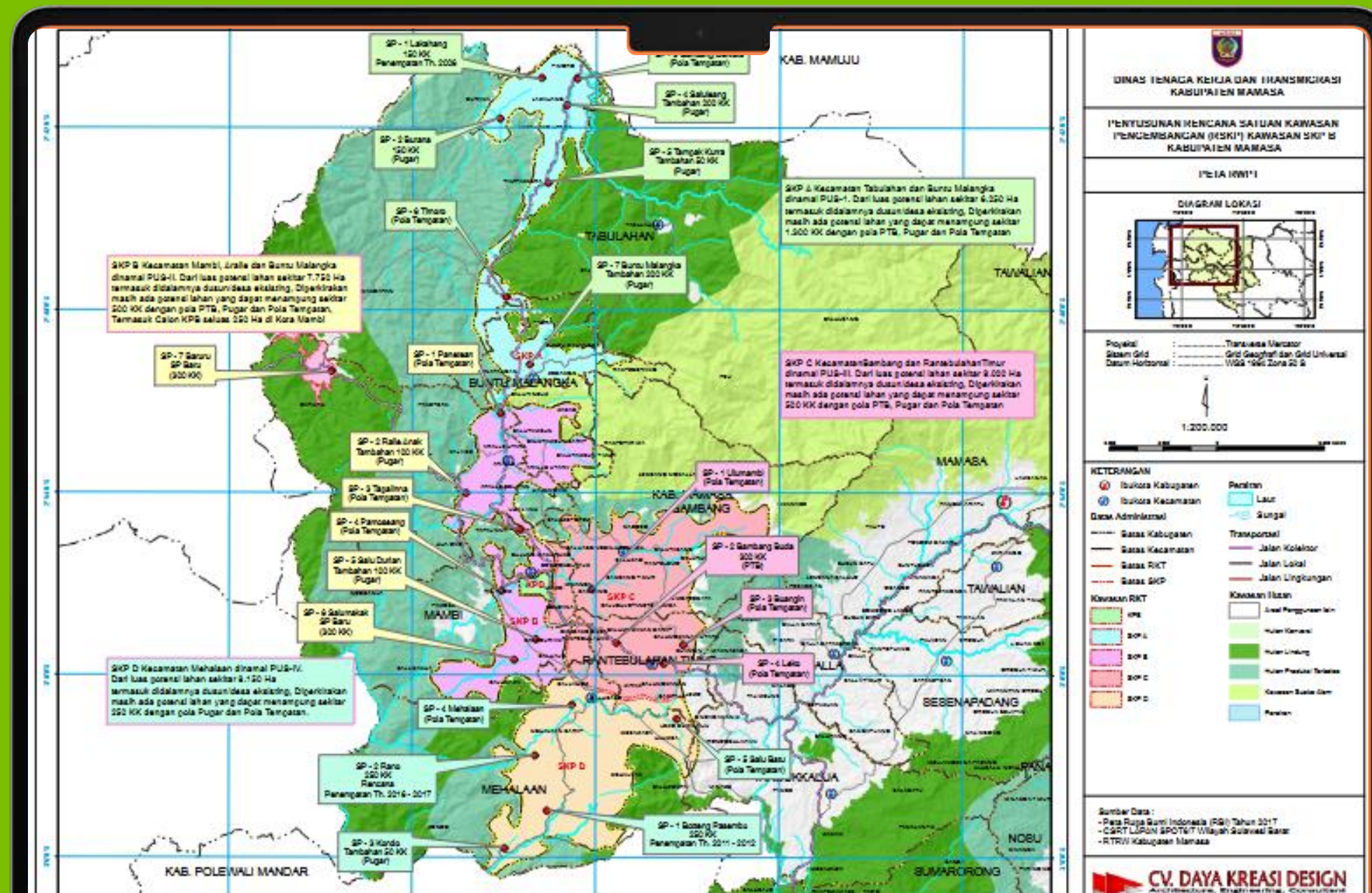


Transformasi Digital untuk Penguatan Ekonomi Kerakyatan

Inovasi Teknologi di Kawasan
Transmigrasi

Yossy Suparyo

Direktur Gedhe Nusantara

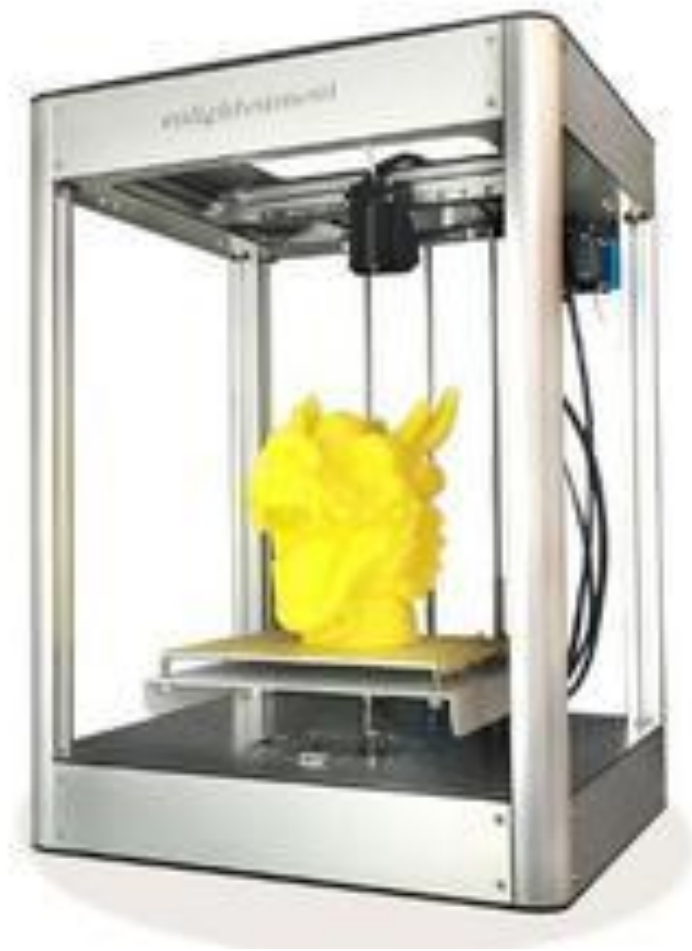
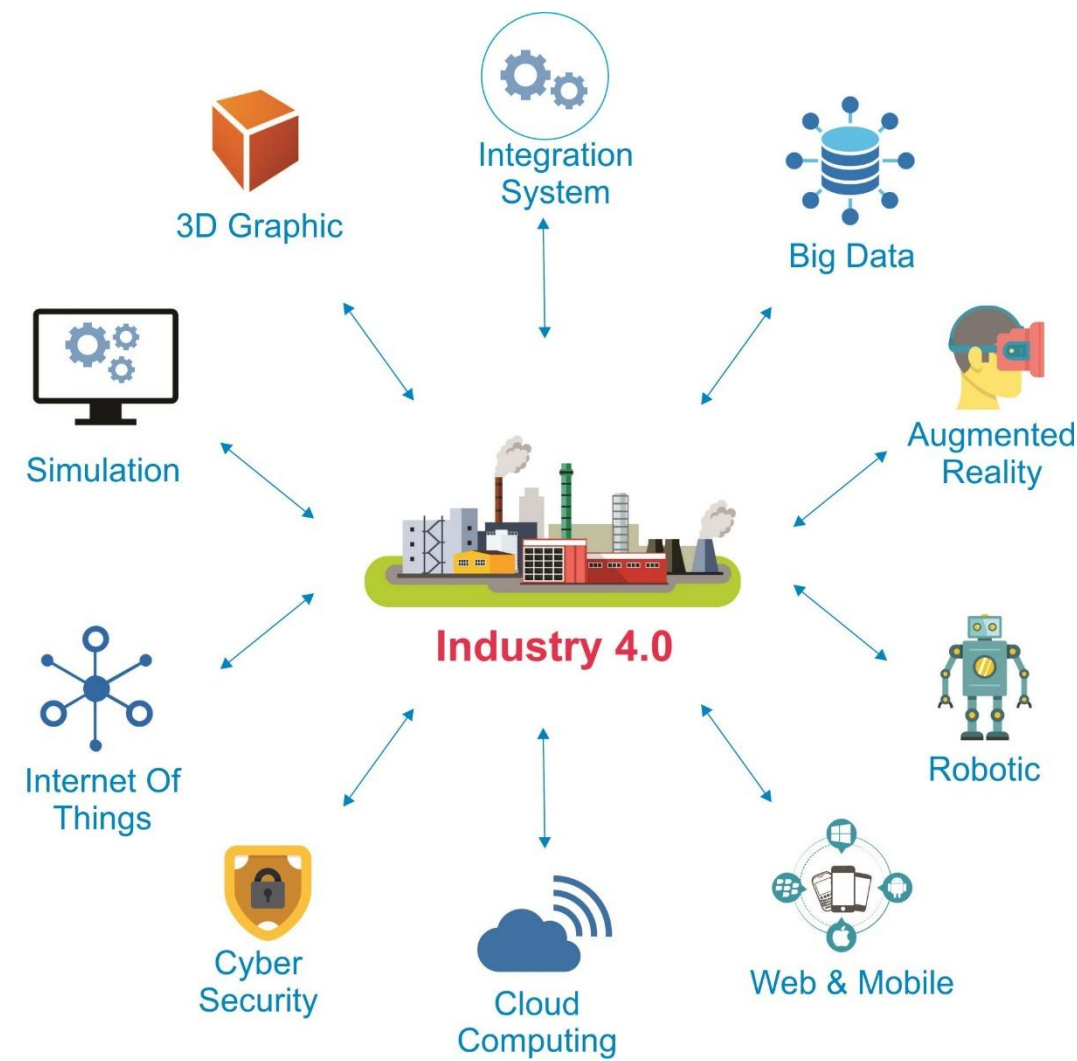




Yossy Suparyo

Peraih Inovator Pembangunan dalam Indonesia Development Forum (IDF), Bappenas RI (2019), Ashoka Fellows-Washington DC, USA (2015), Sambel Camp-Engage Media, Negeri Sembilan, Malaysia (2011). Rekayasawan teknologi, *sociopreneur*, *business intelligence*, pemberdayaan ekonomi, penelitian, dan pendidikan populer. Direktur Perkumpulan Gedhe Nusantara dan PT GUI.





Revolusi Industri 4.0 dan Trend UMKM Zaman Now

- **Pemasaran Digital:** Melalui teknologi Web dan Mobile, UMKM dapat menjangkau pasar yang lebih luas secara online dengan biaya yang lebih efisien dibandingkan pemasaran tradisional.
- **Efisiensi Operasional:** Pemanfaatan Cloud Computing dan Internet of Things (IoT) memungkinkan UMKM untuk mengoptimalkan proses bisnis dan manajemen inventaris secara otomatis dan terjangkau.
- **Pengambilan Keputusan Berbasis Data:** Dengan Big Data, UMKM dapat menganalisis informasi pelanggan untuk mengambil keputusan strategis yang lebih tepat sasaran dalam pengembangan produk dan promosi.
- **Inovasi Produk:** Teknologi Simulasi dan 3D Graphic mempercepat proses desain dan pembuatan prototipe, sehingga UMKM bisa berinovasi lebih cepat dengan biaya lebih rendah.



Refleksi: Cek Kesehatan Digital Kita

- Buka Menu "Kesehatan Digital" (Digital Wellbeing): Masuk ke Pengaturan (Settings) di ponsel Anda, lalu cari dan pilih menu "Kesehatan Digital & kontrol orang tua" untuk melihat dasbor utama aktivitas digital Anda.
- Analisis Waktu Layar (Screen Time): Perhatikan grafik lingkaran yang menunjukkan total durasi penggunaan ponsel harian Anda dan lihat daftar aplikasi apa saja yang paling banyak menyita waktu Anda.



- Periksa Detail Notifikasi dan Frekuensi Buka Kunci: Ketuk dasbor untuk melihat rincian lebih lanjut, seperti berapa kali Anda membuka kunci layar dan jumlah notifikasi yang diterima dari setiap aplikasi, untuk mengidentifikasi gangguan terbesar.
- Atur Batas dan Gunakan Mode Fokus: Manfaatkan fitur bawaan seperti Pengatur Waktu Aplikasi untuk membatasi penggunaan aplikasi tertentu secara otomatis, dan aktifkan **Mode Fokus** untuk menjeda aplikasi yang mengganggu saat Anda butuh konsentrasi.



Saluran Distribusi Hasil Panen



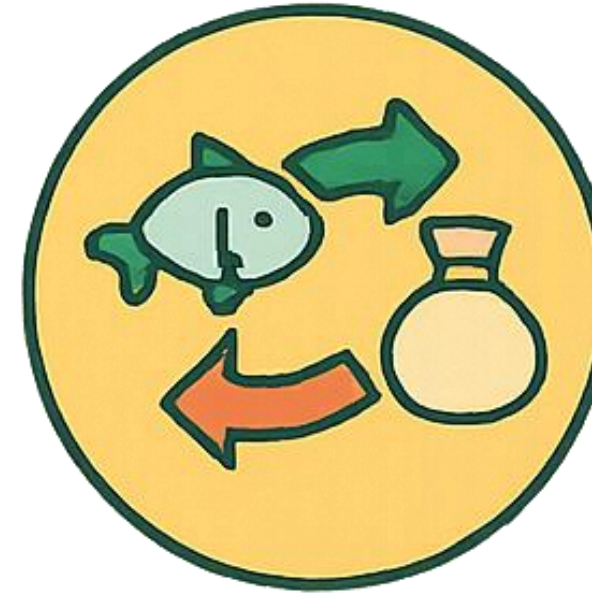
Penjualan Langsung ke Konsumen

Para petani ataupun nelayan menjual hasil panen mereka ke konsumen secara langsung dengan menyewa tempat di pasar ataupun lahan di pinggir jalan



Menjual melalui Pedagang Perantara

Metode ini kedua belah pihak diuntungkan karena tengkulak mendapatkan untung karena menjual hasil panen dari petani atau nelayan. Sebaliknya, petani atau nelayan



Barter

Para petani atau nelayan menggunakan metode barter untuk menukarkan hasil panennya dengan barang atau jasa sesuai dengan kesepakatan kedua belah pihak



Gift/Hadiah

Para petani atau nelayan biasanya memberikan hasil panen atau tangkapannya untuk teman atau saudara sebagai bentuk hadiah atau cara mempererat hubungan baik keduanya

Changemaker: Bagaimana UMKM Naik Kelas



- **Peningkatan Keterampilan Digital:** Pelaku UMKM harus aktif belajar dan meningkatkan kemampuan digital, terutama dalam pemasaran online, manajemen media sosial, dan pengoperasian platform marketplace.
- **Adopsi Teknologi Tepat Guna:** Mulailah mengadopsi teknologi yang terjangkau dan berdampak langsung pada bisnis, seperti menggunakan aplikasi kasir (POS) berbasis cloud, sistem pembayaran digital (QRIS), dan platform akuntansi online.
- **Fokus pada Data Pelanggan:** Biasakan untuk mencatat dan menganalisis data transaksi serta interaksi dengan pelanggan untuk memahami perilaku pasar dan membuat keputusan yang lebih baik.
- **Penguatan Keamanan Siber:** Tingkatkan kesadaran dan terapkan praktik keamanan siber dasar, seperti menggunakan kata sandi yang kuat dan waspada terhadap penipuan online, untuk melindungi data bisnis dan pelanggan.





Business Intelligence: Memahami Bisnis Anda dengan Data

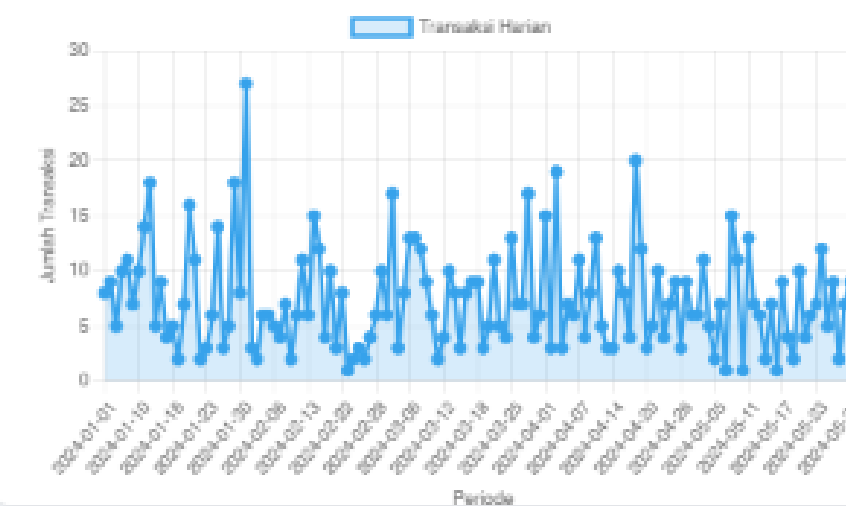
- **Apa itu Business Intelligence?** Proses mengubah data mentah (hasil penjualan, data stok) menjadi informasi yang berguna untuk pengambilan keputusan.
- **Dashboard Penjualan:** Visualisasi data penjualan dalam bentuk grafik. Mudah melihat:
 1. Produk mana yang paling laris?
 2. Kapan waktu penjualan puncak (jam, hari)?
 3. Siapa pelanggan paling loyal?
- **Analisis Keranjang Belanja:** Mengidentifikasi produk apa yang sering dibeli bersamaan (misal: kopi & gula) untuk strategi bundling atau penempatan produk.



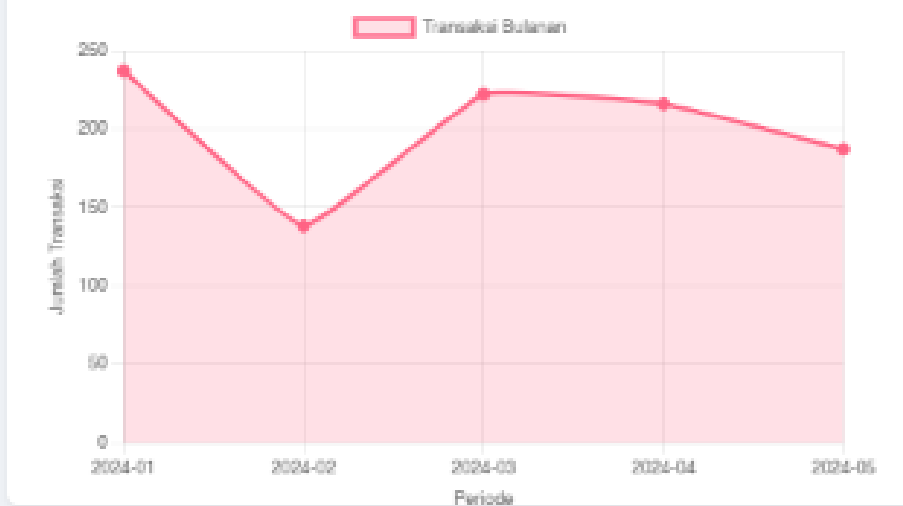
Business Intelligence: Cara Pahami Pasar dan Tren

- **Analisis Harga Komoditas:** Menggunakan aplikasi atau situs web untuk memantau fluktuasi harga komoditas (misal: cabai, kopi, sawit) di pasar regional dan nasional.
- **Riset Tren Konsumen:** Menggunakan Google Trends atau media sosial untuk melihat apa yang sedang diminati konsumen. Contoh: *"Permintaan jahe merah meningkat saat pandemi"*.
- **Analisis Kompetitor:** Memantau harga dan promosi yang dilakukan oleh pesaing melalui platform online.

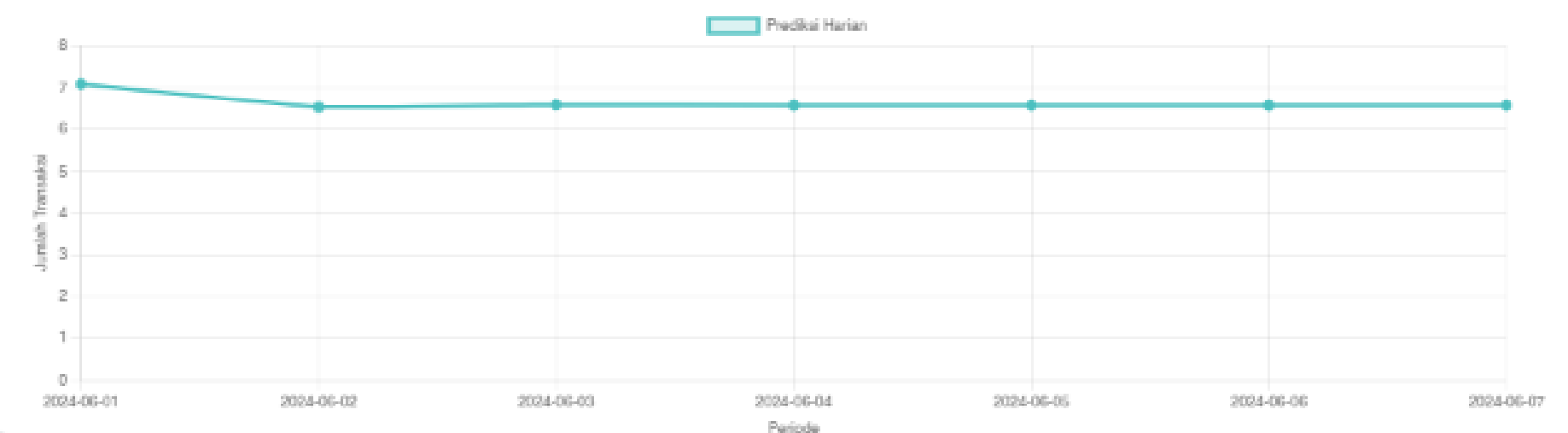
Tren Transaksi Harian



Tren Transaksi Bulanan



Prediksi Transaksi (7 Hari ke Depan)



Ayo Minum Kopi Indonesia

Desa Melung Juga Punya Kopi Legendaris Bercitarasa Unik

Arbi Anugrah - detikFood

Jumat, 26 Sep 2019 09:55 WIB



KIRIM RESEP KIRIM PENGALAMAN



Panduan Memilih AC tanpa Unit Outdoor di 2025



Rumah Prefabrikasi: Gaya Hidup Modern 2025?

mgid

Product Knowledge: Pahami Produk Anda dengan Detail

- **Kumpulkan Informasi Fundamental** Lakukan riset untuk mengumpulkan semua data penting seperti masalah pengguna, tujuan bisnis, dan analisis kompetitor sebagai bahan dasar tulisan Anda.
- **Tentukan Inti Pesan dan Audiens** Definisikan dengan jelas proposisi nilai utama produk dan siapa pembaca dokumen ini, agar tulisan menjadi fokus, relevan, dan mudah dipahami oleh mereka.
- **Buat Struktur dan Tulis Draf Awal** Organisasikan semua informasi ke dalam kerangka yang logis (contoh: masalah, solusi, fitur kunci, metrik sukses), lalu tuangkan menjadi sebuah draf tulisan yang utuh.
- **Validasi dan Perbaiki Melalui Kolaborasi** Bagikan draf kepada tim dan pemangku kepentingan untuk mendapatkan masukan, lalu perbaiki tulisan berdasarkan umpan balik untuk memastikan akurasi dan kejelasan.
- **Revisi dan Perbarui Secara Berkala** Perlakukan dokumen pengetahuan produk sebagai "dokumen hidup" yang terus diperbarui seiring adanya data baru, umpan balik pengguna, atau perubahan strategi.



Contoh:

Kopilung: Legenda Kopi dari Lereng Gunung Slamet

Deskripsi Produk Kopilung

Kopilung (Kopi Melung) merupakan kopi artisan dari Desa Melung, Kedungbanteng, yang tumbuh subur di lereng selatan Gunung Slamet. Ditanam di tanah vulkanik yang kaya mineral, kopi ini menghasilkan perpaduan biji Robusta dan Arabika dengan karakter yang kuat. Ciri khas utamanya adalah cita rasa yang cenderung tebal (*full body*) dengan sentuhan rempah-rempah hangat dan diakhiri dengan manis khas gula aren (*palm sugar*). Dengan tingkat keasaman yang rendah, Kopilung menawarkan pengalaman minum kopi yang nikmat, otentik, dan mewakili semangat komunitas petani lokal.



Membangun Identitas & Menjangkau Pelanggan



- **Branding Digital:**

1. Membuat logo sederhana menggunakan aplikasi gratis (Canva).
2. Menentukan cerita produk (Storytelling): "Kopi asli dari lereng subur kawasan transmigrasi XYZ".
3. Membuat foto produk yang menarik hanya dengan kamera HP.

- **Pemasaran Media Sosial:**

1. Membuat akun bisnis di Facebook, Instagram, atau TikTok.
2. Membagikan konten tentang proses produksi, testimoni pelanggan, dan cerita di balik produk.

Membuka Gerbang Pasar Digital

- **Marketplace / E-commerce:** Mendaftarkan produk di platform seperti Tokopedia, Shopee, atau platform khusus agrikultur (aruna.id) untuk menjangkau jutaan pembeli di seluruh Indonesia.
- **Website Sederhana / Landing Page:** Sebagai "etalase digital" atau "brosur online" resmi yang berisi informasi produk, kontak, dan cerita bisnis.
- **Pemasaran Berbasis Lokasi:** Mendaftarkan lokasi usaha di Google Maps agar mudah ditemukan oleh pembeli atau wisatawan yang datang ke daerah tersebut.
- **Agregator Logistik:** Memanfaatkan platform logistik digital untuk mendapatkan pilihan pengiriman yang lebih murah dan efisien.

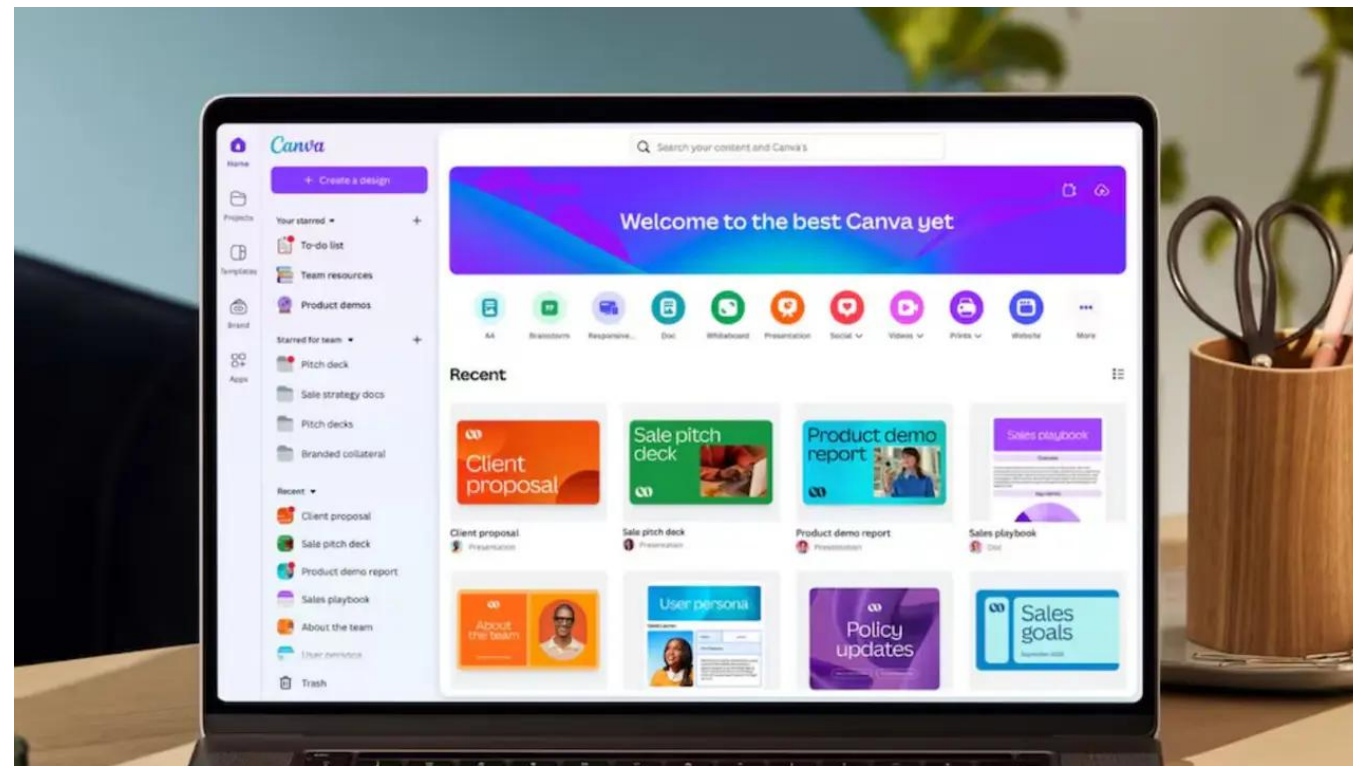




Tools Kerja: Memilih Smartphone yang Tepat sebagai Alat Kerja Utama

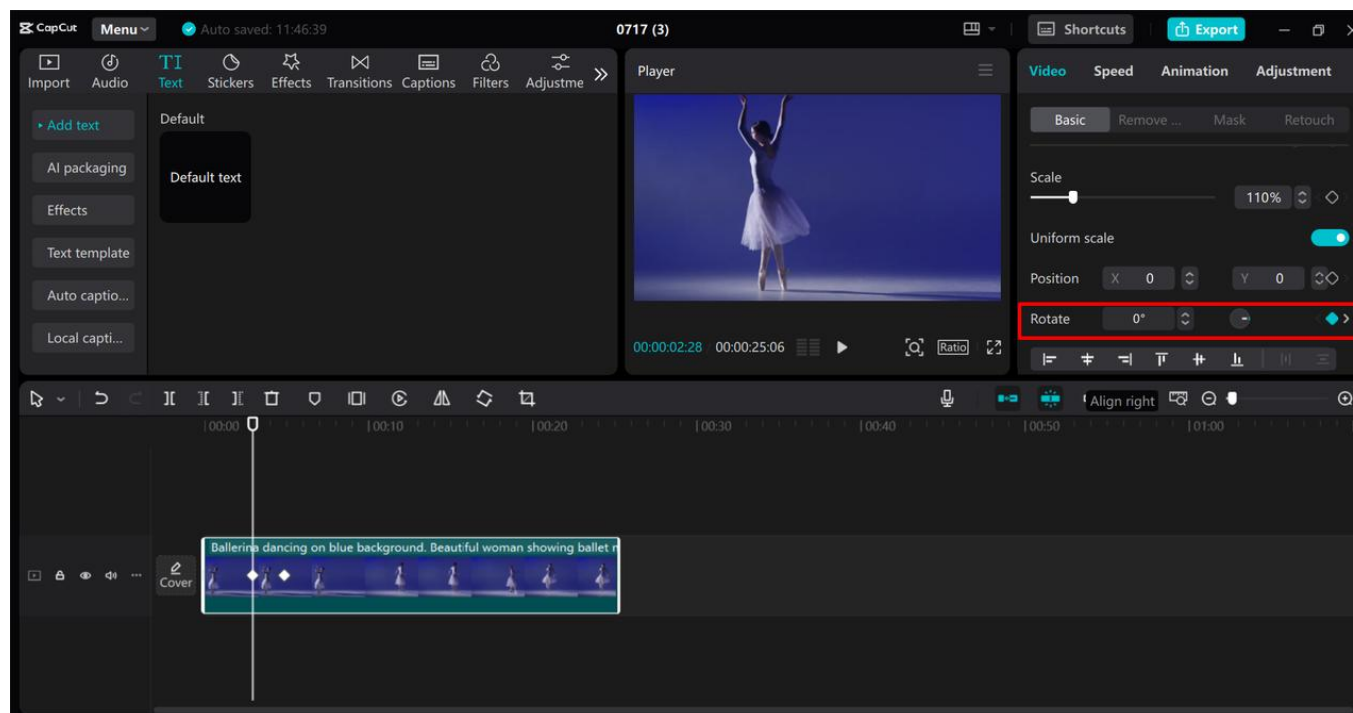
- **Prioritaskan Kamera Berkualitas:** Pilih ponsel dengan kamera resolusi tinggi yang mampu mengambil foto dan video jernih, bahkan dalam kondisi minim cahaya, untuk menghasilkan konten produk yang menarik.
- **Perhatikan Baterai dan Performa:** Cari smartphone dengan daya tahan baterai besar (minimal 5000mAh) dan RAM yang cukup (minimal 6GB) agar lancar saat mengedit video dan menjalankan banyak aplikasi bisnis sehari-hari.
- **Sesuaikan dengan Anggaran:** Tidak perlu membeli model termahal; banyak smartphone kelas menengah yang sudah sangat mumpuni untuk kebutuhan produksi konten dan pengelolaan media sosial.





Pelajari Canva dan CapCut untuk Produksi Konten Mandiri

- **Manfaatkan Template:** Gunakan ribuan template gratis di **Canva** untuk membuat desain promosi, poster, dan story dengan cepat tanpa perlu keahlian desain grafis yang mendalam.
- **Edit Video dengan Mudah:** Pelajari dasar-dasar pemotongan video, penambahan musik, dan teks di **CapCut** untuk mengubah rekaman produk sederhana menjadi video promosi yang dinamis dan profesional.
- **Jaga Konsistensi Brand:** Tetapkan palet warna dan jenis huruf (font) untuk bisnis Anda, lalu terapkan secara konsisten di setiap desain Canva dan video CapCut untuk membangun identitas merek yang kuat.



Produksi Konten yang Menarik dan Relevan

- **Buat Jadwal Konten (Content Calendar):** Rencanakan jenis konten yang akan diunggah setiap minggunya, misalnya foto produk, video proses pembuatan, tips terkait produk, atau konten di balik layar.
- **Fokus pada Video Pendek:** Buat konten video vertikal (seperti Reels atau TikTok) yang singkat dan menarik karena format ini terbukti lebih efektif dalam menjangkau audiens baru.
- **Tunjukkan Proses dan Cerita:** Jangan hanya menjual produk, tetapi ceritakan proses di baliknya atau tunjukkan wajah tim Anda untuk membangun hubungan emosional dengan audiens.



Desa Membangun @desamembangun · 11 Des 2024



Membalas @desamembangun

Kopine Inyong: Kopi tradisional khas Desa Melung dengan sejarah panjang! ☕✨ Dibuat dari campuran kopi & beras yang disangrai di tungku pawon, kopi ini hadir dengan cita rasa pahit pekat dan legit. Sebuah warisan budaya yang tetap hidup! 🌿 #KopiMelung #TradisiLokal



117



Kelola Media Sosial Secara Aktif dan Interaktif

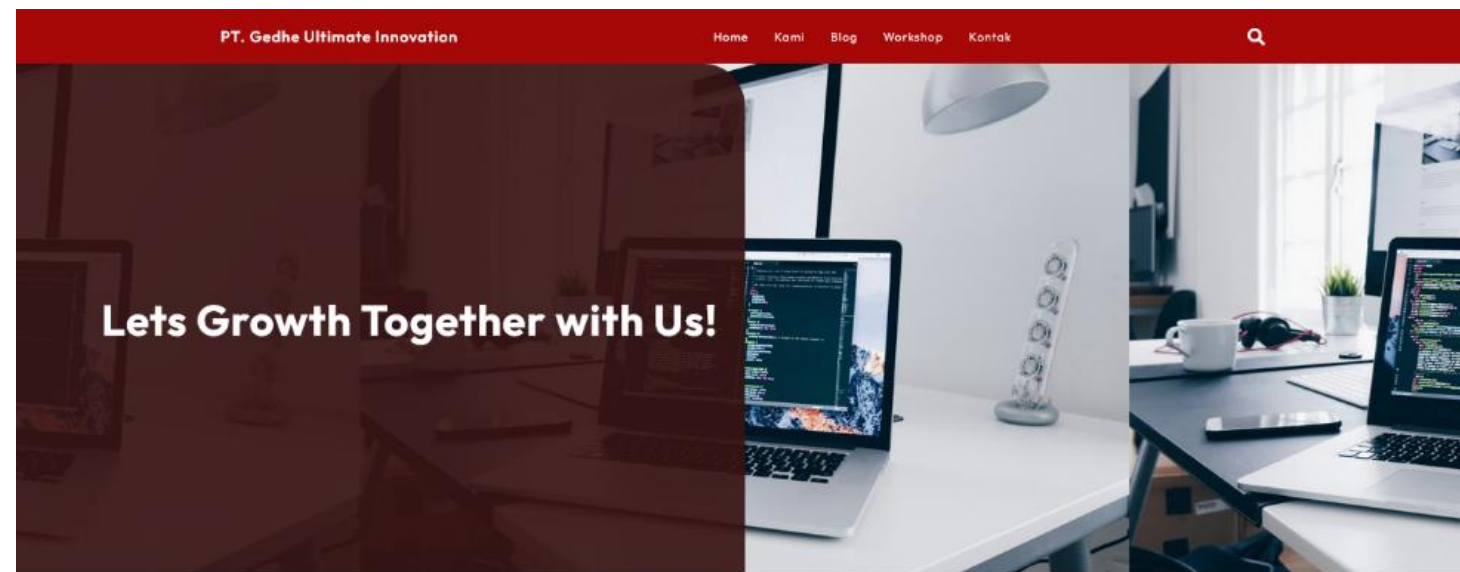
- **Pilih Platform yang Tepat:** Fokus pada 1-2 platform media sosial di mana target pasar Anda paling aktif, misalnya Instagram untuk produk visual atau Facebook untuk menjangkau audiens yang lebih luas.
- **Jadilah Responsif:** Balas setiap komentar dan pesan (DM) dari audiens dengan cepat dan ramah untuk membangun reputasi pelayanan yang baik dan meningkatkan kepercayaan pelanggan.
- **Manfaatkan Semua Fitur:** Gunakan fitur seperti Instagram Stories untuk interaksi harian, Reels untuk jangkauan luas, dan Live untuk sesi tanya jawab atau promosi khusus.

- X
- Beranda
- Jelajahi
- 20+ Notifikasi
- Pesan
- Grok
- Daftar
- Markah
- Komunitas
- Premium
- Profil
- Lainnya

Posting

Desa Membangun
@desamembangun





SERVICE LAYANAN YANG KAMI TAWARKAN

 Software House Penyediaan dan pengembangan teknologi informasi terkini untuk membantu bisnis beradaptasi dengan era digital.	 Konsultasi Bisnis Pendampingan profesional yang membantu pelaku usaha dalam merencanakan, mengembangkan, dan mengelola bisnis, sekaligus menjembatani transaksi jual beli atau kemitraan antar perusahaan.	 Stationery Penjualan berbagai perlengkapan tulis, kantor, dan seni, mulai dari alat tulis sehari-hari hingga peralatan gambar dan kreatif.
 Solusi E-Commerce Pembuatan dan pengembangan platform perdagangan online yang dirancang sesuai kebutuhan bisnis.	 Konsultasi Manajemen Pendampingan profesional untuk membantu organisasi atau perusahaan dalam merancang strategi, mengelola sumber daya, dan meningkatkan efisiensi operasional.	 Penerbit Gedhe Membantu penulis untuk mewujudkan karyanya menjadi buku siap edar, mulai dari penyuntingan, desain sampul, tata letak, ISBN, ISSN, hingga proses cetak dan distribusi.

TEAM WORK TEAM KERJA KAMI

 Yossy Suparyo	 Triadi Widianto	 Sutardjo Ps	 Saring Supandoyo
---	---	---	--

Buat Website Resmi sebagai "Rumah Digital"

- **Pusat Informasi:** Jadikan website sebagai pusat semua informasi bisnis, mulai dari katalog produk lengkap, detail kontak, hingga cerita tentang usaha Anda yang tidak cukup ditampilkan di media sosial.
- **Gunakan Platform yang Mudah:** Manfaatkan platform pembuat website yang ramah pemula seperti WordPress, Wix, atau layanan e-commerce siap pakai seperti TokoTalk dan Shopify.
- **Tingkatkan Kredibilitas:** Memiliki website resmi dengan domain sendiri (misalnya, www.namabisniskamu.com) akan membuat bisnis Anda terlihat jauh lebih profesional dan terpercaya di mata calon pelanggan.



Ajak Influencer dan Kumpulkan Testimoni untuk Bukti Sosial (Social Proof)

- **Kolaborasi dengan Influencer Mikro:** Ajak kerjasama dengan *micro-influencer* (memiliki 5.000–20.000 pengikut) yang sesuai dengan target pasar Anda karena biayanya lebih terjangkau dan audiensnya lebih loyal.
- **Minta Testimoni dari Pelanggan:** Secara aktif minta pelanggan yang puas untuk memberikan ulasan atau mengirimkan foto/video saat menggunakan produk Anda.
- **Pamerkan di Semua Kanal:** Tampilkan hasil kolaborasi influencer dan testimoni pelanggan di halaman media sosial dan website Anda untuk meyakinkan calon pembeli baru.

