

Bisa Ciptakan Peluang Baru, LaNyalla Dorong Pelatihan “Active Selling” UMKM Digencarkan



Realitarakyat.com – Ketua DPD RI AA LaNyalla Mahmud Mattalitti mendorong agar pelatihan “active selling” kepada pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) digencarkan, karena akan membuat pelaku UMKM melek dunia digital dan membawa peluang baru.

“Pelatihan semacam itu tentu sangat baik, sangat positif agar pelaku UMKM bisa lebih kompetitif dan mengoptimalkan penjualan. Dampaknya akan meningkatkan pendapatan dan memperpanjang kelangsungan usaha,” kata LaNyalla, lewat keterangan tertulisnya, Kamis (21/10/2021).

Dengan demikian, katanya, maka penjualan pasar luar jaringan maupun dalam jaringan (daring) akan lebih optimal.

Berdasarkan data terakhir Kementerian Koperasi dan UKM, dari total 64,19 juta pelaku UMKM yang sudah “onboarding” di ekosistem digital baru mencapai 19 persen atau sekitar 12 juta UMKM. Jumlah ini lebih besar dibanding tahun 2020 yang masih di angka 13 persen atau sekitar 8 juta UMKM.

Hal ini, menurut LaNyalla, tentu menjadi pekerjaan rumah pemerintah agar dapat mendorong pelaku UMKM beralih ke “marketplace”.

“Sejauh ini memang pelaku UMKM, terutama para pedagang kecil masih rendah pemahamannya mengenai teknologi dan penggunaan kegiatan ekonomi digital, sehingga mereka belum banyak tahu bagaimana menjual dan mempromosikan produk secara online,” lanjutnya.

Pelatihan active selling dijalankan oleh Direktorat Jenderal Aplikasi Informatika (Ditjen Aptika) Kominfo selama enam bulan. Mereka dibimbing para fasilitator agar terampil mengoptimalkan media sosial dan “marketplace”, menggunakan kasir online, dan agregator.

“Kita berharap pelaku UMKM mendapatkan banyak ilmu dan pengetahuan baru. Lebih dari itu agar industri lokal semakin maju. Ini menjadi tantangan di masa pandemi seperti sekarang ini, sekaligus mewujudkan agenda bangsa kita yaitu pulihnya sektor kesehatan dan bangkitnya sektor ekonomi,” tegasnya.

Namun, LaNyalla mengingatkan pelaku UMKM untuk menjaga kepercayaan konsumen. Pemasaran produk yang bagus tidak ada artinya jika tidak dibarengi dengan

profesionalitas dalam pelayanan penjualan.

“Yang perlu diingat kemudian adalah menjaga kepercayaan konsumen, seperti pengiriman produk harus cepat dan tepat waktu. Ini penting,” ungkap La Nyalla.

Kemudian , lanjutnya, kualitas produk harus tetap terjaga, karena dengan berhasil mengunggah foto atau memberi keterangan produk di marketplace dengan bagus, serta bisa terampil berinteraksi dengan calon pembeli, bertransaksi secara daring, perlu dibarengi dengan pelayanan yang mumpuni.

Diketahui, Program Active Selling 2021 menasar 26.000 UMKM produsen sektor pengolahan di Sepuluh Kawasan Wisata Prioritas selama bulan Juli hingga Desember 2021.

Menariknya, kata dia, dalam pelatihan active selling ini para pelaku UMKM melakukan pertemuan kelompok di pusat pelatihan serta mendatangi lokasi usaha para UMKM yang sudah sukses.

Bahkan, fasilitator datang langsung ke rumah pelaku UMKM untuk mengajar tips dan trik sehingga toko atau produk yang dihasilkan mendapat order maksimal di masa pandemi dan bisa memasarkan produk sampai luar wilayah. (ndi)