



UPGRADE SKILL: Puluhan pelaku UMKM mengikuti pelatihan pendampingan kreativitas dalam merancang strategi pemasaran digital yang diselenggarakan Bank Jogja, kemarin (19/8).

Gaptek Masih Jadi Kendala UMKM

Mereka Belum Familiar dengan Platform Digital

JOGJA - Pemasaran digital kini menjadi sebuah keharusan bagi pelaku usaha mikro kecil dan menengah (UMKM). Jika tidak adaptif pelaku usaha akan ketinggalan zaman. Itu pula yang menjadi fokus pendampingan tentang strategi pemasaran digital yang dilaksanakan Bank Jogja, kemarin (19/8).

Kepala Bidang Usaha Menengah Kecil (UMK) Disperinkop UKM Kota Jogja Bebasari Sitarini menyampaikan, pelaku UMKM harus adaptif terhadap perkembangan teknologi.

Sita sapaannya menyebut, melalui pemanfaatan media digital pelaku UMKM tidak hanya mening-

katkan penjualan. Namun, bisa membantu *branding* pelaku usaha agar produk bisa lebih dikenal.

Karena itu, dia meminta, agar pelaku UMKM tidak terjebak dengan penjualan secara *offline* saja. Jika mengalami kendala gaptek (gagap teknologi) bisa dikolaborasi dengan pelaku usaha lain atau anggota keluarga yang lebih muda.

Sita menuturkan, untuk bisa merambah ke pemasaran digital modal utama yang harus dimiliki pelaku UMKM adalah niat untuk berkembang. Sebab, perangkat seperti *handphone* sudah cukup mudah didapat dan mayoritas pelaku usaha sudah memiliki.

"Pemasaran digital harus konsisten, kemudian juga kesiapan modal karena UMKM sering tidak bisa

memenuhi besarnya permintaan secara online," bebernya.

Yanto, salah satu pelaku UMKM di Kota Jogja mengaku belum terlalu paham dengan pemasaran digital. Sampai saat ini dia hanya menggunakan *WhatsApp Business*. Menurutnya, *platform* tersebut cukup membantu karena dengan *update status* maka akan ada pembeli yang memesan.

Pedagang sembako di Pasar Serangan itu menyatakan, faktor usia gaptek memang menjadi salah satu kendala untuk merambah *platform* lain. Padahal, media sosial seperti *Instagram* dan *Tiktok* bisa dimanfaatkan.

"Sekarang baru pakai *WhatsApp*, mungkin kalau sudah dapat ilmu dari pelatihan ini bisa belajar mengguna-

kan media sosial lain," ujarnya.

Sementara itu, Direktur Operasional dan Bisnis PT. BPR Bank Jogja Heri Sutanto menyatakan, pihaknya berkomitmen untuk mendukung pelaku UMKM. Salah satunya dengan menginisiasi pelatihan bagi pelaku usaha untuk meningkatkan kreativitas pemasaran digital.

Dari sisi perbankan, menurutnya, Bank Jogja juga memiliki beberapa program kredit khusus bagi UMKM. Misalnya kredit Migunani dengan pinjaman maksimal Rp. 50 juta dan bunga 0,5 persen. Lalu, juga kredit Istimewa dengan maksimal pinjaman Rp. 1 miliar.

"Sampai saat ini sudah ada 900 pelaku UMKM yang memanfaatkan kredit Bank Jogja," ungkap Heri. (inu/zam/fj)

Instansi	Nilai Berita	Sifat	Tindak Lanjut
1. Dinas Perindustrian, Koperasi dan UKM	Netral	Biasa	Untuk Diketahui

Yogyakarta, 06 Juli 2026
 Kepala

Ig. Trihastono, S.Sos. MM
 NIP. 19690723 199603 1 005