



**Pelatihan bertajuk Mengubah Pengunjung Menjadi Pembeli yang digelar Dinas KUMKM DIY, Rabu (6/5).**

**► PENGEMBANGAN UMKM**

## Pedagang Teras Malioboro Dilatih Teknik Penjualan

JOGJA—Tingginya kunjungan di kawasan Teras Malioboro (TM) belum sepenuhnya berdampak pada peningkatan omzet pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). Melihat kondisi ini, Dinas Koperasi dan UKM DIY melalui Balai Layanan Usaha Terpadu (BLUT) KUMKM DIY menggelar pelatihan bertajuk *Mengubah Pengunjung Menjadi Pembeli*. Senin-Rabu (4-6/5). Kegiatan yang diikuti 40 peserta dari Teras Malioboro I, II dan Ketandan ini didanai oleh Dana Keistimewaan.

Kepala Balai Layanan Usaha Terpadu KUMKM DIY, Wisnu Hermawan, mengatakan pelaku UMKM tidak cukup hanya mengandalkan produk yang baik, namun yang dibutuhkan adalah kemampuan membangun interaksi, membaca kebutuhan pelanggan, dan mengarahkan pada keputusan pembelian. "Di situlah letak daya saing yang sesungguhnya," ucapnya, Rabu.

Dia menjelaskan, selama tiga hari pelaksanaan, peserta mendapatkan pembekalan secara komprehensif mencakup aspek mindset, pelayanan, komunikasi, hingga teknik penjualan. Menurutnya, hari pertama fokus pada

penguatan pola pikir kewirausahaan dan kualitas layanan.

Wisnu mengatakan peserta didorong untuk beralih dari pendekatan pasif menjadi lebih proaktif dalam menarik perhatian pelanggan. Disampaikan juga materi pelayanan prima (*service excellence*) yang menekankan pentingnya membangun pengalaman positif bagi pelanggan, sebagai upaya meningkatkan loyalitas dan pembelian ulang. "Hari pertama ditutup dengan penguatan komunikasi pembuka sebagai strategi awal dalam menciptakan interaksi yang efektif dengan calon pembeli," katanya.

Di hari kedua, pelatihan berfokus pada peningkatan keterampilan komunikasi dan teknik penjualan. Peserta dibekali kemampuan berbicara secara efektif di hadapan pelanggan, serta memahami tahapan dalam proses penjualan, mulai dari mengenali kebutuhan hingga mengarahkan calon pembeli pada keputusan transaksi.

"Peserta juga mendapatkan materi terkait penanganan keberatan pelanggan sebagai bagian dari strategi komunikasi yang bertujuan untuk memperkuat peluang terjadinya pembelian," ujarnya. (Anisatul Umah)

Instansi	Nilai Berita	Sifat	Tindak Lanjut
1.	Netral	Biasa	Untuk Diketahui

Yogyakarta, 17 Mei 2026  
Kepala

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