

PENGENALAN TEKNOLOGI INFORMASI CANVA BAGI PELAKU UMKM UNTUK MEDIA PROMOSI DALAM PEMASARAN PRODUK

Dina Ediana^{1*}, Muhamma Ridho², Ganjar Garibaldi³

^{1,2}, Universitas Prima Nusantara Bukittinggi

¹Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) EKUITAS

Jl. Kusuma Bhakti No.99, Kubu Gulai Banchah, Kec. Mandiangin Koto Selayan,
Kota Bukittinggi, Sumatera Barat 26111

E-mail : dinaedianafdk@gmail.com^{1}, ridoridho44@gmail.com², ganjar.garibaldi@ekuitas.ac.id³

Info Artikel

Masuk: 09 Februari 2025

Revisi: 13 Februari 2025

Diterima: 17 Februari 2025

Keywords: Promotional Media, Digital Marketing, Micro, Small, and Medium Enterprises

Kata Kunci:

Media Promosi, Pemasaran Digital, Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM)

E-ISSN: 2775-2402

ABSTRACT

Di era digital persaingan bisnis semakin ketat, terutama bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), untuk tetap bertahan dan berkembang, UMKM perlu mengadopsi strategi pemasaran yang efektif, salah satunya adalah pemasaran digital. **Tujuan Kegiatan** ini untuk meningkatkan pemahaman dan keterampilan pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dalam memanfaatkan **Canva** sebagai media promosi digital untuk memperkenalkan produk mereka. Sebagai salah satu platform desain grafis yang mudah diakses, Canva memungkinkan pelaku UMKM untuk membuat berbagai materi promosi, seperti poster, brosur, dan konten media sosial, tanpa membutuhkan keterampilan desain yang rumit. **Metode kegiatan** dengan memberikan edukasi/pelatihan pembuatan aplikasi canva untuk media promosi dan memberikan pengetahuan dasar mengenai pemasaran digital dan cara penggunaan Canva secara efektif untuk membuat materi promosi yang menarik sesuai dengan kebutuhan bisnis. Kegiatan ini meningkatkan daya saing UMKM di era digital yang semakin berkembang. **Hasil kegiatan** ini menunjukkan bahwa peserta dapat menghasilkan desain promosi yang kreatif dan profesional, serta mulai menerapkannya untuk memasarkan produk mereka di platform media sosial. Diharapkan, melalui pengenalan teknologi informasi ini, pelaku UMKM dapat memanfaatkan teknologi digital secara optimal untuk mengembangkan bisnis dan meningkatkan visibilitas produk mereka di pasar.

ABSTRAK

Di era digital persaingan bisnis semakin ketat, terutama bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), untuk tetap bertahan dan berkembang, UMKM perlu mengadopsi strategi pemasaran yang efektif, salah satunya adalah pemasaran digital. **Tujuan Kegiatan** ini untuk meningkatkan pemahaman dan keterampilan pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dalam memanfaatkan **Canva** sebagai media promosi digital untuk memperkenalkan produk mereka. Sebagai salah satu platform desain grafis yang mudah diakses, Canva memungkinkan pelaku UMKM untuk membuat berbagai materi promosi, seperti poster, brosur, dan konten media sosial, tanpa membutuhkan keterampilan desain yang rumit. **Metode kegiatan** dengan memberikan edukasi/pelatihan pembuatan aplikasi canva untuk media promosi dan memberikan pengetahuan dasar mengenai pemasaran digital dan cara penggunaan Canva secara efektif untuk membuat materi promosi yang menarik sesuai dengan kebutuhan bisnis. Kegiatan ini meningkatkan daya saing UMKM di era digital yang semakin berkembang. **Hasil kegiatan** ini menunjukkan bahwa peserta dapat menghasilkan desain promosi yang kreatif dan profesional, serta mulai menerapkannya untuk memasarkan produk mereka di platform media sosial. Diharapkan, melalui pengenalan teknologi informasi ini, pelaku UMKM dapat memanfaatkan teknologi digital secara optimal untuk mengembangkan bisnis dan meningkatkan visibilitas produk mereka di pasar.

PENDAHULUAN

Di era digital saat ini, persaingan bisnis semakin ketat, terutama bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Untuk tetap bertahan dan berkembang, UMKM perlu mengadopsi strategi pemasaran yang efektif, salah satunya adalah pemasaran digital. Namun, banyak pelaku UMKM masih menghadapi kendala dalam memanfaatkan teknologi informasi untuk promosi produk mereka. Salah satu tantangan utama yang dihadapi oleh UMKM adalah keterbatasan dalam desain dan pembuatan materi promosi yang menarik. Banyak pelaku usaha tidak memiliki keahlian dalam desain grafis dan terbatasnya modal untuk menyewa jasa profesional menjadi kendala tersendiri. Akibatnya, materi promosi yang dihasilkan kurang menarik, kurang profesional, dan tidak optimal dalam menjangkau pelanggan.

Canva, sebagai salah satu platform desain grafis berbasis digital, menawarkan solusi yang mudah digunakan bahkan bagi mereka yang tidak memiliki latar belakang desain. Dengan berbagai template, fitur, dan kemudahan penggunaan, Canva dapat membantu pelaku UMKM membuat materi promosi yang lebih menarik dan profesional tanpa memerlukan keterampilan desain yang mendalam dalam digital marketing "Ryan, D. (2016)". UMKM belum mengenal dan memanfaatkan Canva secara optimal. Minimnya literasi digital dan kurangnya pelatihan membuat mereka kesulitan dalam membuat konten promosi yang efektif. Oleh karena itu, diperlukan upaya edukasi dan pendampingan dalam pemanfaatan Canva sebagai alat bantu dalam strategi pemasaran digital UMKM" Hidayat, W. (2020)".

Berdasarkan permasalahan tersebut, kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk memberikan pelatihan dan pendampingan dalam pemanfaatan Canva bagi pelaku UMKM. Dengan adanya pelatihan ini, diharapkan UMKM dapat lebih memahami cara membuat materi promosi yang menarik, profesional, dan sesuai dengan kebutuhan pasar. Selain itu, diharapkan pula bahwa dengan meningkatnya kemampuan desain grafis digital di kalangan UMKM, mereka dapat lebih mandiri dalam mengelola strategi pemasaran mereka, sehingga mampu bersaing di era digital yang semakin kompetitif.

"Pengenalan Teknologi Informasi Canva Bagi Pelaku Umkm Untuk Media Promosi Dalam Pemasaran Produk".

RUMUSAN MASALAH

Dari hasil survey dalam kegiatan ini usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran penting dalam perekonomian Indonesia, namun masih menghadapi berbagai tantangan dalam memanfaatkan teknologi digital untuk meningkatkan daya saing mereka,

terutama dalam hal pemasaran produk. Di era digital saat ini, strategi pemasaran yang efektif sangat bergantung pada konten visual yang menarik dan profesional. Sayangnya, banyak pelaku UMKM yang masih kurang memahami pentingnya pemasaran digital dan belum memiliki keterampilan dalam membuat materi promosi yang sesuai dengan kebutuhan pasar. Salah satu kendala utama yang dihadapi oleh UMKM adalah keterbatasan dalam pembuatan desain promosi yang menarik dan profesional. Banyak pelaku usaha yang tidak memiliki keahlian desain grafis, serta keterbatasan modal untuk menyewa jasa desain profesional. Akibatnya, materi promosi yang dihasilkan sering kali kurang menarik dan kurang mampu meningkatkan daya tarik produk di pasar digital yang sangat kompetitif.

Seiring dengan perkembangan teknologi, berbagai platform telah dikembangkan untuk mempermudah proses desain, salah satunya adalah **Canva**. Canva merupakan aplikasi desain berbasis cloud yang menawarkan kemudahan bagi penggunanya dalam membuat berbagai jenis materi promosi seperti poster, brosur, konten media sosial, hingga katalog produk. Dengan fitur yang sederhana dan template siap pakai, Canva dapat menjadi solusi praktis bagi UMKM untuk meningkatkan efektivitas pemasaran produk mereka tanpa memerlukan keterampilan desain yang kompleks. Namun, masih banyak UMKM yang belum mengenal atau memanfaatkan Canva secara optimal, sehingga diperlukan upaya edukasi dan pendampingan agar mereka dapat menggunakannya dengan baik.

Berdasarkan permasalahan tersebut, sejauh mana pemahaman pelaku UMKM terhadap pemasaran digital dan pentingnya desain visual dalam strategi promosi mereka?, kendala utama apa yang menyebabkan UMKM belum mampu menghasilkan materi promosi yang menarik dan profesional? bagaimana Canva dapat membantu dalam meningkatkan efektivitas pemasaran produk UMKM secara digital? Dan terakhir, sejauh mana pelatihan dan pendampingan dalam penggunaan Canva dapat meningkatkan keterampilan desain pelaku UMKM sehingga mereka dapat lebih mandiri dalam mengelola promosi bisnis mereka?

Rumusan masalah ini menjadi dasar dalam perancangan program pengabdian kepada masyarakat yang bertujuan untuk meningkatkan keterampilan pelaku UMKM dalam memanfaatkan Canva sebagai media promosi digital. Dengan adanya pelatihan ini, diharapkan UMKM dapat lebih mandiri dalam menciptakan materi promosi yang menarik dan profesional, sehingga dapat meningkatkan daya saing mereka di era digital yang semakin berkembang pesat.

TUJUAN KEGIATAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk meningkatkan pemahaman dan keterampilan pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dalam memanfaatkan teknologi digital, khususnya **Canva**, sebagai media promosi yang efektif. Dalam menghadapi era digital yang semakin berkembang, pelaku UMKM dituntut untuk mampu beradaptasi dengan berbagai strategi pemasaran modern agar dapat bersaing di pasar yang lebih luas. Namun, masih banyak UMKM yang mengalami kendala dalam pembuatan materi promosi yang menarik dan profesional, baik karena keterbatasan keterampilan desain grafis maupun kurangnya akses terhadap sumber daya yang memadai. Melalui kegiatan ini, pelaku UMKM akan diberikan edukasi dan pelatihan teknis mengenai pemasaran digital serta penggunaan Canva untuk membuat berbagai materi promosi, seperti poster, brosur, katalog, dan konten media sosial. Dengan pelatihan ini, mereka diharapkan dapat memahami pentingnya desain visual dalam menarik perhatian pelanggan dan membangun citra merek yang lebih profesional. Selain meningkatkan keterampilan teknis, kegiatan ini juga bertujuan untuk mendorong kemandirian UMKM dalam mengelola promosi bisnis mereka tanpa harus bergantung pada jasa desain profesional yang membutuhkan biaya tambahan. Dengan memahami cara memanfaatkan fitur-fitur Canva, pelaku UMKM dapat menciptakan konten promosi yang lebih kreatif, sesuai dengan karakteristik produk dan target pasar mereka. kegiatan ini juga diharapkan dapat membangun komunitas UMKM berbasis digital, di mana para pelaku usaha dapat saling berbagi pengalaman dan strategi pemasaran yang lebih efektif. Dengan meningkatnya literasi digital dan keterampilan desain promosi di kalangan UMKM, diharapkan mereka dapat lebih siap menghadapi persaingan di era digital serta memperluas jangkauan pasar mereka secara lebih luas dan berkelanjutan.

MANFAAT KEGIATAN

Adapun manfaat yang diharapkan dari kegiatan ini antara lain:

1. Bagi Pelaku UMKM:

- Meningkatkan literasi digital dan keterampilan desain grafis untuk pemasaran produk.
- Membantu dalam menciptakan materi promosi yang lebih profesional dan menarik.
- Mempermudah proses pemasaran digital dengan biaya yang lebih efisien.

2. Bagi Masyarakat dan Konsumen:

- Menyediakan akses terhadap produk UMKM dengan tampilan yang lebih menarik dan informasi yang lebih jelas.
- Meningkatkan kepercayaan masyarakat terhadap produk lokal yang dipromosikan dengan lebih profesional.

3. Bagi Akademisi dan Institusi Pendidikan:

- Menjadi sarana untuk menerapkan dan mengembangkan keilmuan di bidang teknologi informasi dan bisnis digital.
- Memberikan kontribusi nyata dalam pemberdayaan UMKM sebagai bagian dari tanggung jawab sosial akademik.

Dengan adanya kegiatan ini, diharapkan pelaku UMKM dapat lebih siap dalam menghadapi tantangan pemasaran di era digital, sehingga bisnis mereka dapat terus berkembang dan berdaya saing di pasar yang semakin kompetitif.

METODE PELAKSANAAN

Kegiatan pengabdian masyarakat ini Dilaksanakan pada bulan 27 Desember 2024. Sasaran pengabdian ini adalah Pelaku UMKM Kelurahan Lambah Kecamatan Ampek Angkek Kabupaten Agam. Rencana kegiatan yang dilakukan dalam pengabdian ini adalah melalui beberapa tahapan, Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini akan dilaksanakan dengan pendekatan partisipatif dan aplikatif, yang mengutamakan keterlibatan aktif peserta dalam

memahami dan mempraktikkan penggunaan Canva sebagai media promosi digital. Metode pelaksanaan yang diterapkan meliputi beberapa tahapan berikut:

1. Persiapan Kegiatan

Tahap ini mencakup berbagai langkah awal yang diperlukan agar kegiatan dapat berjalan dengan lancar dan mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Beberapa kegiatan yang dilakukan dalam tahap ini meliputi:

- **Identifikasi dan Survei Peserta**
Mengidentifikasi pelaku UMKM yang menjadi sasaran kegiatan.
Melakukan survei awal untuk mengetahui tingkat pemahaman peserta mengenai pemasaran digital dan penggunaan Canva.
- **Penyusunan Modul dan Materi Pelatihan**
Menyusun materi pelatihan yang mencakup konsep dasar pemasaran digital dan teknik desain grafis menggunakan Canva.
Menyiapkan contoh kasus dan studi kasus yang relevan dengan bidang usaha peserta.
- **Koordinasi dan Persiapan Teknis**
Menyiapkan tempat, sarana, dan prasarana untuk pelaksanaan kegiatan, baik secara luring maupun daring jika diperlukan.
- **Mengatur jadwal pelaksanaan dan pembagian sesi pelatihan agar lebih efektif.**

2. Pelaksanaan Kegiatan

Tahap ini merupakan inti dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilakukan melalui beberapa metode pembelajaran berikut:

- **Sesi Pengenalan dan Edukasi**
 - Menjelaskan konsep dasar pemasaran digital dan pentingnya promosi visual dalam bisnis.
 - Mengenalkan Canva sebagai platform desain yang mudah digunakan oleh pelaku UMKM.

- **Pelatihan Teknis Penggunaan Canva**
 - Memberikan panduan langkah demi langkah dalam membuat desain promosi menggunakan Canva.
 - Peserta akan diajarkan cara memilih template, mengedit elemen desain, menyesuaikan warna dan font, serta menambahkan elemen visual yang menarik.
- **Workshop dan Praktik Langsung**
 - Peserta diminta untuk membuat desain promosi produk mereka sendiri menggunakan Canva.
 - Setiap peserta akan mendapatkan bimbingan langsung dalam menyusun materi promosi yang efektif dan sesuai dengan identitas brand mereka.
- **Sesi Diskusi dan Tanya Jawab**
 - Memberikan kesempatan kepada peserta untuk mengajukan pertanyaan terkait kendala yang mereka hadapi dalam menggunakan Canva.
 - Menganalisis hasil desain peserta dan memberikan saran perbaikan agar lebih optimal.

3. Evaluasi dan Pendampingan

Setelah pelatihan selesai, dilakukan tahap evaluasi untuk mengukur efektivitas kegiatan dan sejauh mana peserta memahami serta dapat mengimplementasikan materi yang telah diajarkan. Beberapa langkah evaluasi yang dilakukan antara lain:

- **Pendampingan Pasca-Pelatihan**
 - Memberikan kesempatan bagi peserta untuk berkonsultasi mengenai desain promosi yang telah mereka buat.
 - Membangun komunitas digital bagi pelaku UMKM agar mereka dapat terus belajar dan berbagi pengalaman terkait pemasaran digital.

4. Evaluasi dalam kegiatan pengabdian masyarakat ini dilakukan dengan mengadakan tanya jawab secara singkat dan langsung dengan mahasiswa, dalam perihal langkah atau cara memasarkan produk UMKM, dengan menampilkan menggunakan aplikasi canva.
5. Evaluasi akhir dilakukan tatap muka atau tanya jawab tentang bagaimana meningkatkan pengetahuan dalam menggunakan aplikasi canva untuk membuat promosi yang akan digunakan. Dan setelah sosialisasi pemberian kado atau bingkisan tentang pengenalan aplikasi canva dan salam-salaman dan diakhiri dengan Foto Bersama. agar terciptanya kebersamaan dengan anak-anak mahasiswa dan mitra.

Dengan metode pelaksanaan yang sistematis ini, diharapkan kegiatan pengabdian kepada masyarakat dapat memberikan dampak yang nyata bagi pelaku UMKM dalam meningkatkan keterampilan mereka dalam membuat materi promosi yang menarik dan profesional, sehingga dapat menunjang keberlangsungan bisnis mereka di era digital.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini memberikan dampak yang positif dan berhasil mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Setelah mengikuti seluruh rangkaian pelatihan dan workshop, peserta yang terdiri dari pelaku UMKM menunjukkan perkembangan signifikan dalam keterampilan mereka dalam pemasaran digital, khususnya dalam hal penggunaan **Canva** sebagai media promosi. Sebagai hasil dari pelatihan ini, para peserta kini memiliki pemahaman yang lebih baik tentang pentingnya pemasaran digital dan desain visual dalam memperkenalkan produk mereka. Sebelumnya, banyak peserta yang tidak memiliki pengetahuan tentang pemasaran digital atau kesulitan dalam membuat materi promosi yang menarik. Namun, setelah mengikuti pelatihan, mereka mulai memahami betapa pentingnya promosi visual yang menarik untuk menarik perhatian pelanggan di pasar digital yang sangat kompetitif saat ini.

Selain itu, peserta juga berhasil menguasai penggunaan Canva untuk membuat berbagai jenis materi promosi, seperti **poster, brosur, katalog produk, dan konten media sosial**. Dengan berbagai template yang mudah diakses dan fitur-fitur yang sederhana, mereka dapat menghasilkan desain yang menarik tanpa memerlukan keterampilan desain grafis yang rumit. Bahkan, beberapa peserta sudah mulai mengaplikasikan hasil desain

mereka di berbagai platform media sosial untuk mempromosikan produk mereka, yang menunjukkan bahwa mereka mulai percaya diri dalam menggunakan platform tersebut untuk kebutuhan bisnis mereka. Tidak hanya keterampilan teknis yang berkembang, namun respon positif dari peserta menunjukkan bahwa pelatihan ini memberikan manfaat besar dalam meningkatkan pemahaman mereka terhadap pemasaran digital. Para peserta merasa lebih siap dan percaya diri dalam mengelola promosi produk mereka secara mandiri, yang pada akhirnya dapat meningkatkan daya saing bisnis mereka di pasar digital. Terakhir, terbentuknya **komunitas digital** bagi para pelaku UMKM juga menjadi salah satu hasil positif dari kegiatan ini. Melalui platform komunikasi digital, para peserta dapat saling berbagi pengalaman, belajar dari satu sama lain, dan mendapatkan bimbingan lebih lanjut, yang akan memberikan dukungan berkelanjutan untuk pengembangan bisnis mereka.



Gambar 1. Kegiatan PkM Edukasi/penyuluhan tentang pelatihan canva

PEMBAHASAN

Pelaksanaan kegiatan ini membuktikan bahwa **Canva** merupakan alat yang sangat bermanfaat bagi pelaku UMKM yang ingin meningkatkan kualitas materi promosi mereka tanpa harus mengeluarkan biaya besar. Platform ini menawarkan berbagai fitur yang memungkinkan pelaku UMKM untuk mendesain materi promosi dengan cepat dan mudah, bahkan tanpa memiliki latar belakang desain grafis. Penggunaan Canva memungkinkan

mereka untuk tetap menghasilkan materi promosi yang profesional meskipun dengan keterbatasan sumber daya. Dari hasil pelatihan, dapat dilihat bahwa para peserta mulai dapat menguasai pembuatan desain visual yang sesuai dengan identitas produk mereka. Namun, meskipun platform ini mudah digunakan, tantangan masih ada dalam hal pemilihan warna yang tepat, pengaturan elemen desain yang seimbang, dan penyusunan tata letak yang estetis. Beberapa peserta merasa masih kesulitan dalam memilih desain yang tepat untuk bisnis mereka. Hal ini menunjukkan bahwa meskipun Canva memberikan kemudahan, penguasaan secara mendalam dalam desain grafis masih diperlukan untuk menghasilkan materi promosi yang benar-benar optimal.

Pelatihan ini juga menunjukkan betapa pentingnya **pendampingan berkelanjutan**. Meskipun peserta dapat dengan cepat menguasai dasar-dasar desain dengan Canva, mereka tetap membutuhkan bimbingan lebih lanjut dalam pengembangan dan penerapan desain untuk pemasaran yang lebih efektif. Oleh karena itu, pendampingan secara berkala menjadi hal yang sangat penting untuk memastikan bahwa pelaku UMKM dapat terus meningkatkan keterampilan mereka dan memanfaatkan Canva secara maksimal.

Ke depan, untuk lebih mengoptimalkan hasil dari pelatihan ini, pengembangan materi pelatihan yang lebih mendalam seperti strategi pemasaran digital yang lebih lanjut, tips-tips efektif dalam pemasaran di media sosial, serta teknik copywriting untuk promosi dapat menjadi tambahan yang sangat berguna bagi peserta. Dengan melengkapi keterampilan teknis desain grafis dengan kemampuan strategi pemasaran yang lebih komprehensif, pelaku UMKM akan semakin siap dalam menghadapi persaingan pasar yang semakin digital dan dinamis.



Gambar 2. Desain Canva Keripik Ubi Ungu

SIMPULAN

Dari Kegiatan Pengabdian Masyarakat ini dapat disimpulkan bahwa dilihat dari hasil evaluasi terakhir yang dilaksanakan ditempat mitra, dapat diketahui bahwa tujuan pengabdian ini telah tercapai yaitu : Kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilakukan untuk meningkatkan pemahaman dan keterampilan pelaku UMKM dalam memanfaatkan **Canva** sebagai media promosi digital telah berhasil mencapai tujuannya. Pelaku UMKM yang sebelumnya memiliki keterbatasan dalam pembuatan desain promosi kini mampu menghasilkan materi promosi yang menarik, profesional, dan sesuai dengan identitas produk mereka. Penggunaan Canva sebagai alat desain memberikan solusi yang praktis dan efisien bagi mereka yang tidak memiliki latar belakang desain grafis. Selama pelatihan, peserta berhasil menguasai dasar-dasar pemasaran digital dan penggunaan Canva untuk membuat berbagai materi promosi, seperti poster, brosur, katalog, dan konten media sosial. Respon positif yang diberikan oleh peserta menunjukkan bahwa mereka merasa lebih percaya diri dan siap untuk memanfaatkan desain visual sebagai bagian dari strategi pemasaran mereka di pasar digital. Canva dapat mempermudah proses pembuatan desain, tantangan dalam pemilihan elemen desain dan penerapan konsep estetika yang tepat masih perlu diatasi.

Oleh karena itu, pendampingan berkelanjutan dan pelatihan lanjutan sangat penting untuk membantu peserta mengembangkan keterampilan mereka lebih lanjut. Dengan demikian, pelatihan ini telah memberikan kontribusi yang signifikan dalam meningkatkan **literasi digital** dan keterampilan desain pelaku UMKM, yang diharapkan dapat memperkuat daya saing mereka di pasar yang semakin berkembang secara digital. Kegiatan ini juga membuka peluang untuk mengembangkan lebih lanjut program pelatihan yang lebih mendalam untuk mendukung UMKM dalam meraih keberhasilan dalam pemasaran digital.

SARAN

Dari Penggunaan media aplikasi canva merupakan salah satu kunci keberhasilan dalam penyampaian materi penyuluhan, dengan media yang lengkap, maka audiens atau sasaran akan dapat mengenal dan memahami apa yang di sampaikan pada saat penyuluhan. Diharapkan dalam kegiatan penyuluhan ini penulis dapat menggunakan media yang baik dan lengkap. sehingga sasaran fokus terhadap apa yang disampaikan. Menambahkan materi lanjutan yang mencakup strategi pemasaran digital dan teknik copywriting untuk memperkaya keterampilan peserta. Kedua, memberikan pendampingan berkelanjutan setelah pelatihan melalui konsultasi daring atau pembentukan komunitas UMKM untuk berbagi pengalaman. Ketiga, menyediakan lebih banyak contoh kasus praktik langsung agar peserta dapat lebih aplikatif dalam membuat materi promosi. Keempat, memfasilitasi akses sumber daya seperti perangkat komputer dan internet bagi peserta yang membutuhkan. Terakhir, evaluasi yang lebih sistematis untuk mengukur dampak pelatihan terhadap bisnis peserta, serta menjajaki kolaborasi dengan pihak terkait untuk memberikan dukungan lebih lanjut bagi pengembangan UMKM.

UCAPAN TERIMAKASIH

Ucapan terimakasih diucapkan kepada pimpinan/kepala UMKM yang telah memberikan izin atau perijinan kepada pengusul untuk melaksanakan kegiatan pengabdian kepada masyarakat dan para UMKM yang telah membantu dalam pelaksanaan kegiatan pengabdian tersebut. pengusul juga mengucapkan terima kasih kepada tim dosen dan mahasiswa yang telah membantu dalam keberlangsungan kegiatan pengabdian masyarakat

ini. Semoga kegiatan pengabdian masyarakat ini dapat memberikan manfaat bagi sasaran dan pimpinan UMKM.

DAFTAR PUSTAKA

- Canva. (2024). *Canva: A visual content creation platform*. Retrieved from <https://www.canva.com>
- Chaffey, D. (2019). *Digital marketing: Strategy, implementation, and practice* (7th ed.). Pearson Education.
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2018). *Principles of marketing* (17th ed.). Pearson Education.
- Ryan, D. (2016). *Understanding digital marketing: Marketing strategies for engaging the digital generation* (3rd ed.). Kogan Page.
- Tuten, T. L., & Solomon, M. R. (2017). *Social media marketing* (3rd ed.). Sage Publications.
- Hidayat, W. (2020). *Pemasaran digital untuk UMKM: Strategi efektif memanfaatkan teknologi untuk meningkatkan daya saing*. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Putra, D. R. (2022). *Meningkatkan daya saing UMKM dengan pemanfaatan teknologi digital dan media sosial*. Yogyakarta: Penerbit Universitas Gadjah Mada.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Marketing management* (15th ed.). Pearson Education.
- Halligan, B., & Shah, D. (2014). *Inbound marketing: Get found using Google, social media, and blogs* (2nd ed.). Wiley.
- Brown, A. (2020). *Building a brand with visual content: A guide to creating effective promotional materials*. McGraw-Hill.
- Canva. (2023). "How to Use Canva for Beginners". Diakses dari [canva.com](https://www.canva.com).
- Mellor, P. (2020). "The Impact of Design Tools on Small Business Marketing Success". *International Journal of Digital Marketing*, 5(4), 67-79.
- Erawati, M., & Taufiq, A. (2022). "Tantangan dan Peluang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Era Digital". *Jurnal Manajemen dan*