

Pelaku UMKM Banua Antusias Ikuti Pelatihan Digital Marketing Bank Kalsel

Banjarmasin, 15 Desember 2021 – Usaha Mikro Kecil dan Menengah atau yang disingkat dengan UMKM merupakan pelaku usaha paling memberikan kontribusi besar lebih dari 50% bagi perekonomian nasional. Terlebih di masa pandemi, di kala banyak perusahaan memutuskan untuk menghentikan produksi, ekosistem UMKM masih mampu bertahan bahkan terus tumbuh. Latar belakang inilah yang membuat Bank Kalsel menaruh perhatian lebih kepada pelaku UMKM di Kalimantan Selatan, sehingga Bank Kalsel menggelar Pembinaan dan Pelatihan Pengemasan serta Digitalisasi Marketing Produk UMKM (15/12).

Secara khusus, Bank Kalsel menggelar kegiatan pembinaan dan pelatihan ini sebagai upaya memperkuat stabilitas pelaku UMKM di Banjarmasin. Kegiatan yang digelar di salah satu rumah makan di Kelurahan Sungai Jingah ini mengundang 2 narasumber yakni Fajeri Hidayat selaku pelaku usaha UMKM yang berhasil mengembangkan *digital marketing* dan Ramadhania Meiliantinoor selaku Kepala Seksi Industri Hasil Pertanian, Kimia, Tekstil dan Aneka Dinas Perdagangan dan Perindustrian (Disperdagin) Kota Banjarmasin. Acara ini dibuka oleh Pgs. Kepala Divisi Corporate Secretary Bank Kalsel, Suriadi yang mewakili Direksi didampingi oleh Plt. Kepala Divisi Kredit Bank Kalsel, Teguh Indra Bayu.

Suriadi menyampaikan bahwa acara ini merupakan salah satu bentuk partisipasi Bank Kalsel dalam rangka mendukung dan mengembangkan UMKM di Kalimantan Selatan khususnya di Kota Banjarmasin.

“Bank Kalsel senantiasa mendukung dan berharap pelaku UMKM di Kalimantan Selatan khususnya di Banjarmasin semakin maju dan berkembang. Kegiatan ini akan kita laksanakan secara berkesinambungan sehingga nanti dapat terbentuk UMKM yang unggul,” ucap Suriadi.

Diikuti puluhan peserta yang sebagian besar merupakan pelaku UMKM di segmen mikro dan usaha rumah tangga, kegiatan ini diisi dengan paparan dalam hal pengemasan produk dan *digital marketing* dalam menghadapi era 4.0 yang serba digital dan di masa pemulihan ekonomi saat ini.

Ramadhania Meiliantinoor menyampaikan betapa pentingnya pengemasan yang apik, higienis dan menarik untuk sebuah produk UMKM kepada para peserta.

“Pengemasan produk yang baik dan menarik sangat diperlukan sebagai bagian dari pemasaran sebuah produk UMKM yang efektif. Pengemasan yang apik disamping dapat menarik minat calon pembeli secara langsung, juga menarik keingintahuan calon pembeli secara *online* yang mengedepankan visual terlebih dahulu,” jelas Ramadhania.

Lebih lanjut, Fajeri menyampaikan paparan bagaimana para pelaku UMKM Banua harus dapat beradaptasi dengan cara pemasaran menggunakan internet dan media digital lainnya. Fajeri Hidayat sendiri merupakan pengusaha UMKM asli Banjarmasin memiliki berbagai pengalaman dan meraih sejumlah prestasi dalam berjualan secara *online* di berbagai *platform*.



“Pelaku UMKM di Kalimantan Selatan mau tidak mau harus melek dengan dunia digital untuk memperluas pangsa pasar. Dengan pemanfaatan internet secara optimal dan aktif memperkenalkan produk di aplikasi jual beli atau populer disebut *e-commerce*, saya yakin produk UMKM Banua dapat dikenal secara nasional bahkan luar negeri. Kuncinya yakni ada pada kekhasan yang dimiliki produk – produk asli Kalimantan Selatan dan cara pengemasan yang apik. Kami yakin dengan sinergi antara Bank Kalsel dan dinas terkait semakin memperkuat UMKM Banua,” yakin Fajeri

Untuk informasi lebih lanjut

Agie Pratama

Staf Divisi Corporate Secretary

M: +62 812-5116-2016

E: agie.bankkalsel@gmail.com

Banjarmasin, 15 Desember 2021

DIVISI CORPORATE SECRETARY

The Bank Kalsel logo is repeated, but with a blue signature line crossing through it. The signature line starts from the bottom left and goes up and to the right, passing through the logo.

bank. kalsel

Suriadi

Pgs. Kepala