

# **Pelatihan Marketplace *Online* Untuk Memperluas Pemasaran Produk Wirausaha Bagi Masyarakat Parung Serab Ciledug**

Rizky Tahara Shita<sup>1</sup>, Lauw Li Hin<sup>2</sup>, Anita Diana<sup>3\*</sup>, Grace Gata<sup>4</sup>, Atik Ariesta<sup>5</sup>

<sup>1</sup>Teknik Informatika, Fakultas Teknologi Informasi, Universitas Budi Luhur, Jakarta

<sup>2,3,4</sup>Sistem Informasi, Fakultas Teknologi Informasi, Universitas Budi Luhur, Jakarta

<sup>5</sup>Manajemen Informatika, Fakultas Teknologi Informasi, Universitas Budi Luhur, Jakarta

Jl. Raya Ciledug, Petukangan Utara, Kebayoran Lama, Jakarta Selatan 12260

E-mail: rizky.taharashita@budiluhur.ac.id<sup>1</sup>, lihin@budiluhur.ac.id<sup>2</sup>, anita.diana@budiluhur.ac.id<sup>3</sup>, grace.gata@budiluhur.ac.id<sup>4</sup>, atik.ariesta@budiluhur.ac.id<sup>5</sup>

## ***ABSTRAK***

Salah satu jenis *e-commerce*, yaitu pasar *online* atau *marketplace*, sangat bergantung pada internet. Hal ini membuat *marketplace* dapat diakses dalam segala kesempatan, dan memberikan keuntungan bagi pemilik usaha untuk dapat meningkatkan pemasaran produk usaha dan jumlah penjualan. Pelatihan ini mempunyai tema pelatihan *marketplace online* untuk optimalisasi pemasaran produk wirausaha yang ditujukan kepada masyarakat kelurahan Parung Serab Ciledug. Beberapa kendala yang dirasakan oleh masyarakat sekitar adalah belum maksimalnya pengetahuan mengenai pengembangan dan pemasaran produk usaha secara *online*, serta belum maksimalnya sarana pelatihan di wilayah masyarakat, terutama masyarakat Kelurahan Parung Serab. Untuk mengatasi kendala tersebut, maka diadakan pelatihan ini sebagai dukungan atas wirausaha *online* dan sebagai langkah untuk memaksimalkan pemasaran dari penjualan produk masyarakat wilayah Parung Serab. Dalam kegiatan ini, beberapa tahapan dilakukan untuk mendapatkan informasi kebutuhan awal, yaitu pengamatan, wawancara, dan studi pustaka. Pada saat pelaksanaan pelatihan, menggunakan metode, penjelasan teori dan praktikum langsung kepada peserta. Hasil yang didapatkan dari pelatihan ini, para peserta pelatihan memperoleh pengetahuan tentang *marketplace*, termasuk beberapa masukan untuk pemasaran produk pada *marketplace*. Hal ini berguna untuk pengembangan dan pemasaran produk usaha secara *online*. Dengan demikian, usaha masyarakat dapat tambah berkembang penjualannya, serta dapat memaksimalkan pemasaran produk usaha masyarakat melalui *marketplace online*.

**Kata kunci :** pelatihan *marketplace*, pemasaran produk

## ***ABSTRACT***

*One type of e-commerce, namely the online market or marketplace, is very dependent on the internet. This makes the marketplace accessible on all occasions, and provides benefits for business owners to be able to increase the marketing of business products and the number of sales. This training has the theme of online marketplace training for optimizing the marketing of entrepreneurial products aimed at the people of Parung Serab Village, Ciledug. Some of the obstacles felt by the surrounding community were the not yet maximal knowledge about the development and marketing of business products online, and the lack of training facilities in the community area, especially the people of Parung Serab Village. To overcome these obstacles, this training was held as support for online entrepreneurs and as a*

*steps to maximize marketing from the sale of community products in the Parung Serab area. In this activity, several stages were carried out to obtain information on initial needs, namely observations, interviews, and literature studies. At the time of the training, using methods, theoretical explanations and practicals directly to participants. The results obtained from this training, the training participants gain knowledge about the marketplace, including some input for product marketing on the marketplace. This is useful for the development and marketing of business products online. Thus, community businesses can increase their sales, and can maximize the marketing of community business products through online marketplaces.*

**Keyword :** *marketplace training, product marketing.*

## 1. PENDAHULUAN

Salah satu jenis *e-commerce*, yaitu pasar *online* atau *marketplace*, sangat bergantung pada internet. Hal ini membuat *marketplace* dapat diakses dalam segala kesempatan, dan memberikan keuntungan bagi pemilik usaha. *Marketplace* juga diyakini dapat meningkatkan transaksi penjualan, menambah omset pemasukan, serta memperluas area pemasaran produk atau jasa, dengan adanya promosi secara *online*. Dengan berbasis internet, maka calon pelanggan dapat bertransaksi dimana saja dan kapan saja dalam *marketplace*.

Kelurahan Parung Serab berlokasi di wilayah Kecamatan Ciledug, Kota Tangerang. Kelurahan ini memiliki 48 RT dan 10 RW. Banyak warga yang memiliki usaha dengan hanya mengandalkan toko fisik, sehingga penjualan produk dan pemasarannya belum maksimal. Banyak pula warga yang belum mempunyai pengetahuan tentang penjualan online melalui *marketplace*. Oleh karena itu, dirasakan perlu dan bermanfaat, untuk mengadakan pelatihan *marketplace online*.

Kegiatan ini, mempunyai tujuan, agar masyarakat mendapatkan pengetahuan tentang penjualan *online* dan pemasaran melalui *marketplace*. Kegiatan ini secara juga sebagai langkah untuk mendukung usaha wirausaha masyarakat, peningkatan pemberdayaan sumber daya manusia di wilayah Parung Serab. Dengan diadakan pelatihan ini, diharapkan masyarakat mempunyai pengetahuan konsep dasar tentang *marketplace*, dan menerapkannya untuk usaha mereka, sehingga dapat meningkatkan omset penjualan.

Dalam pelatihan yang lain (Udayana et al., 2019), kendala yang dihadapi adalah terbatasnya pengetahuan masyarakat dalam media promosi *online*. Oleh karena itu dibutuhkan pelatihan untuk menambah wawasan mengenai teknik pemasaran yang efektif. Hal ini menjadi penting untuk industri pengrajin, untuk semakin memperkenalkan produk yang dihasilkan kepada masyarakat luas. Dalam pelatihan ini menggunakan metode *workshop* atau pelatihan langsung mengenai pemasaran produk melalui media *online*. Dalam pelatihan ini, para pengrajin diajarkan untuk memiliki akun media pemasaran *online* secara mandiri, serta bagaimana mengelola media *online* untuk transaksi penjualan dan pemasaran produknya.

Solusi yang tepat untuk mengatasi kendala ini, adalah dengan pemanfaatan teknologi informasi.

Pada kegiatan pelatihan (Haryani, 2020), bertujuan agar pemasaran produk UMKM kabupaten Bantul dapat dimaksimalkan untuk lebih luas, serta transaksi dapat dilakukan dengan lebih mudah dan cepat. Beberapa langkah untuk melaksanakan pelatihan ini yang dilakukan adalah analisa kebutuhan, analisa masalah, pembuatan materi pelatihan, pelaksanaan pelatihan, serta evaluasi pelatihan. Hasil pelatihan ini, peserta yaitu para pelaku UMKM Kabupaten Bantul, dapat memasarkan produk atau jasa mereka secara maksimal melalui *marketplace*. Dengan diterapkannya *marketplace* pada masyarakat, diharapkan dapat meningkatkan jumlah transaksi, dan akhirnya meningkatkan kesejahteraan pelaku UMKM.

Pada pelatihan lainnya (Rahmatika et al., 2020), memberikan pelatihan kepada ibu-ibu PKK di kelurahan Pabuaran Cibinong, untuk menggunakan *marketplace* khususnya Shopee. Pemberian pelatihan untuk pemanfaatan *marketplace* khususnya Shopee, untuk memaksimalkan kemampuan ibu-ibu, dan keuntungan keuangan yang dapat diperoleh. Dimana selama ini, ibu-ibu PKK hanya bertindak sebagai pelanggan *marketplace*. Tujuan pelatihan ini antara lain agar ibu-ibu PKK agar dapat berperan aktif, sehingga dapat menghasilkan keuntungan, dan memaksimalkan penggunaan *marketplace* Shopee untuk berjualan. Dengan melakukan penjualan *online* melalui *marketplace*, maka ibu-ibu dapat mengurangi pengeluaran karena tidak memerlukan biaya untuk toko fisik, biaya promosi atau gaji karyawan.

Dengan latar belakang tersebut, maka pelatihan *marketplace online* ini, diharapkan menambah wawasan

masyarakat untuk penjualan dan perluasan usaha sehingga pemasaran produknya menjadi lebih optimal.

## 2. PERMASALAHAN

Agar supaya pelatihan ini berjalan sesuai ekspektasi masyarakat, maka tim melakukan analisa kebutuhan untuk mendapatkan informasi mengenai kendala yang terjadi dan kebutuhan masyarakat. Beberapa kendala yang dirasakan oleh masyarakat sekitar adalah belum maksimalnya pengetahuan mengenai pengembangan dan pemasaran produk usaha secara *online*, serta belum maksimalnya sarana pelatihan di wilayah masyarakat, terutama masyarakat Kelurahan Parung Serab. Hal tersebut mengakibatkan tidak maksimalnya pemasaran produk usaha warga, yang pada akhirnya, berdampak pula pada tidak maksimalnya omset penjualan produk. Oleh karena itu, dirasakan penting bagi masyarakat untuk mendapatkan pelatihan *marketplace online*. Diharapkan dengan kegiatan ini, dapat memaksimalkan penjualan *online* dan pemasaran *online* produk usaha warga.

Pelatihan ini mempunyai tema pelatihan *marketplace online* untuk memaksimalkan pemasaran produk wirausaha yang ditujukan kepada masyarakat kelurahan Parung Serab Ciledug.

## 3. METODOLOGI

Pada pelaksanaan pelatihan abdimas ini, metode yang digunakan adalah dengan penjelasan konsep dasar teori-teori penting tentang *marketplace*, dan pelatihan praktek langsung di komputer. Dimana pelaksanaan praktek lebih banyak daripada penjelasan teorinya. Penjelasan teori yang disampaikan adalah penjelasan konsep dasar untuk dasar-dasar praktek pada *marketplace*, kemudian sesi tanya jawab, serta diskusi antara peserta dengan instruktur. Kemudian pelaksanaan

praktikum langsung, terdiri dari metode praktek, kemudian sesi tanya jawab serta implementasi praktek usaha pada *marketplace*. Sebagai persiapan, maka dibentuklah tim dosen untuk melakukan tahapan kegiatan pelatihan ini.

Untuk mengetahui kebutuhan mitra, beberapa tahapan dilakukan, agar pelatihan tepat sasaran dan sesuai dengan ekspektasi masyarakat. Tahapan tersebut antara lain pengamatan langsung atau observasi, wawancara atau tanya jawab dengan warga, serta studi pustaka. Pengamatan langsung atau observasi (Sukmadinata, 2013) adalah cara pengumpulan data dengan melakukan pengamatan terhadap kegiatan yang sedang berlangsung. Dikutip dari buku yang diterbitkan, Sugiyono menyatakan bahwa observasi adalah dasar semua ilmu pengetahuan (Sugiyono, 2018). Observasi dilakukan untuk mendapatkan informasi yang akan dicatat untuk merekam informasi tersebut. Salah satu langkahnya tim dosen Universitas Budi Luhur melakukan pengamatan langsung ke wilayah Parung Serab.

Wawancara atau tanya jawab, merupakan salah satu teknik pengumpulan data yang bertujuan menganalisa kebutuhan mitra, menganalisa masalah, serta jika ingin mengetahui beberapa hal mendalam dari responden yang jumlahnya tidak banyak (Sugiyono, 2018). Dalam bukunya, Nazir (Nazir, 2014) mengemukakan untuk mencapai tujuan penelitian, peneliti memperoleh informasi yang dibutuhkan dengan melalui tanya jawab langsung dengan responden. Dalam melakukan wawancara ini, dapat menggunakan alat bantu yaitu panduan wawancara. Dalam tahapan kegiatan ini, tim dosen Universitas Budi Luhur melakukan wawancara kepada beberapa masyarakat wilayah Kelurahan Parung Serab yang memiliki usaha, dengan tujuan

memperoleh informasi tentang kebutuhan pelatihan.

Dinyatakan melalui bukunya, Nazir menyatakan studi pustaka adalah salah satu cara pengumpulan data dengan menelaah terhadap buku-buku, jurnal, penelitian, literatur-literatur, yang berkaitan dengan masalah yang dihadapi atau topik yang diambil (Nazir, 2014). Studi pustaka dilakukan dengan mencari informasi dari berbagai sumber Pustaka atau literatur terkait dengan topik atau masalah yang dihadapi, yang bertujuan untuk memperoleh konsep dasar secara tertulis. Pada tahapan kegiatan ini, tim dosen Universitas Budi Luhur melakukan studi pustaka dengan mempelajari jurnal, penelitian, literatur-literatur yang berkaitan dengan tema pelatihan.

Dalam bukunya, (Firmansyah, 2020) Anang menjelaskan dalam lima tahun terakhir, transaksi penjualan *online* atau *e-commerce* terus mengalami peningkatan, sehingga dapat dikatakan bahwa *e-commerce* memiliki masa depan yang bagus dengan adanya peningkatan nilainya. Salah satu produk terbesar dalam dunia *e-commerce* di Indonesia adalah *marketplace*. Salah satu penghubung antara penjual dan pembeli dalam internet, adalah *marketplace*. *Marketplace* menyediakan tempat untuk menjual produk dan terdapat fasilitas pembayaran melalui situs nya.

Sedangkan Aldrin Akbar (Mohammad Aldrin Akbar & Alam, 2020) menjelaskan bahwa *e-marketplace* atau *marketplace* adalah media *online* berbasis internet (berbasis web) tempat aktivitas bisnis dan transaksi antara pembeli dan penjual. *Marketplace* adalah bagian dari *e-commerce*.

Dalam studi pustaka, juga didapatkan beberapa penjelasan mengenai wirausaha. Fajrillah (Fajrillah et al., 2020) mengemukakan bahwa wirausaha adalah

orang yang mengasumsikan risiko yang terkait dengan ketidakpastian. Sedangkan Yuyus Suryana dan Kartib Bayu (Suryana & Bayu, 2011) mengemukakan bahwa wirausaha tidak terlalu suka dengan resiko usaha yang terlalu rendah atau terlalu tinggi, hal ini disebabkan karena orang yang berwirausaha termasuk orang yang lebih suka usaha yang menantang untuk sukses atau sebaliknya.

#### 4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelatihan *marketplace online* ini, merupakan kegiatan pengabdian masyarakat dengan bekerjasama dengan masyarakat di wilayah Kelurahan Parung Serab. Pelaksanaan pelatihan ini bertempat di Universitas Budi Luhur, Jakarta, tepatnya di Laboratorium Komputer ICT Terpadu, pada hari Sabtu tanggal 18 November 2017 sejak pukul 8 pagi sampai jam 12 siang. Kemudian pada siang hari, terdapat waktu untuk istirahat, sholat dan makan siang. Pelatihan kemudian dilanjutkan Kembali, pada pukul 13 siang sampai pukul 16.30 sore.

Dikarenakan kendala yang dihadapi warga adalah kurangnya sarana, maka pelatihan dilakukan di Laboratorium Komputer, dengan fasilitas computer yang tersedia dengan jaringan internet. Para peserta dari wilayah Kelurahan Parung Serab datang langsung ke lokasi pelatihan pada hari pelaksanaan pelatihan pada pukul 07.30 pagi.

Rangkaian tahapan kegiatan ini berawal dari tim dosen membuat analisa kebutuhan pelatihan, dengan pengamatan dan wawancara ke beberapa masyarakat yang memiliki usaha di wilayah Kelurahan Parung Serab. Kemudian tim merancang kebutuhan pelatihan berdasarkan hasil analisa kebutuhan. Tahapan berikutnya, tim dosen membuat materi modul pelatihan yang akan digunakan pada pelatihan. Dalam pelaksanaannya, tim dosen dibantu

mahasiswa yang bertugas sebagai asistensi dalam persiapan dan membantu pelaksanaan pelatihan.

Terdapat beberapa hal yang disampaikan dalam penjelasan materi pada kegiatan pelatihan *marketplace online* ini. Materi yang disampaikan kepada peserta antara lain Pengenalan usaha *online*, *SEO*, Teknik optimalisasi usaha *online*, *Google Keyword Planner*, saran dalam closing dalam berjualan, saran untuk menggapai sukses usaha *online*. Dimana materi terbagi menjadi 3 bagian yang akan disampaikan oleh para instruktur, antara lain mencoba praktek pada komputer yang tersedia, *review* materi serta diskusi tanya jawab. Instrumen kegiatan abdimas ini berupa materi modul pelatihan, LCD Proyektor, komputer lengkap dengan fasilitas jaringan internet.

Kegiatan pelatihan pada hari pelaksanaannya, dibuka dengan sambutan oleh Lurah Parung Serab yang menyampaikan rasa terima kasihnya kepada tim dosen Budi Luhur atas diberikan kesempatan untuk diadakan pelatihan ini. Kemudian untuk menghemat waktu, maka langsung masuk ke sesi acara penyampaian materi pertama tentang pengenalan usaha secara *online*. Sesi pertama ini membahas tentang konsep dasar usaha *online*. Sesi ini menarik para peserta pelatihan, karena banyak yang belum mengetahui konsep dasar berjualan *online*.



Gambar 1: intruktur sedang memberikan materi pelatihan dasar

Pada sesi berikutnya, instruktur lainnya menyampaikan materi tentang optimalisasi mesin pencari atau *SEO*, teknik memaksimalkan usaha pada dunia internet, serta bagaimana Menyusun *Google Keyword Planner*. Pada kesempatan ini, materi yang dibahas adalah tentang fitur-fitur yang ada pada *marketplace*, dan juga pemanfaatannya untuk usaha *online*. Peserta mencoba langsung fitur tersebut dengan praktek pada komputer di depannya, pada usaha *online*. Setelah sesi kedua ini, tersedia selang waktu untuk istirahat, sholat dan makan siang pada jam 12 sampai 13 siang.



Gambar 2: instruktur sedang pendampingan peserta pelatihan materi kedua

Materi ketiga, materi penutup disampaikan oleh instruktur lain, mengenai cara melakukan penutupan transaksi penjualan. Selain itu juga diberikan beberapa masukan untuk menggapai sukses usaha *online*. Sebagai penutup, dilakukan *review* atas semua materi yang disampaikan dari para instruktur.



Gambar 3: instruktur sedang pendampingan peserta pelatihan materi penutup

Sebelum kegiatan berakhir, diadakan sesi diskusi dan tanya jawab atas materi

yang telah disampaikan dan praktek yang telah dilakukan. Dalam sesi tanya jawab ini, peserta bertanya tentang beberapa langkah mengembangkan usaha *online*, serta diadakan sesi foto bersama antara instruktur dengan para peserta pelatihan.

Tujuan dari kegiatan pelatihan *marketplace online* ini, adalah masyarakat pada wilayah Kelurahan Parung Serab mempunyai pengetahuan konsep usaha *online*, dan memanfaatkan *marketplace* berbasis internet untuk memaksimalkan pemasaran usahanya. Dengan pelatihan yang dilaksanakan pada laboratorium komputer, maka para peserta dapat mempraktekan langsung pada komputer masing-masing, tentang fitur pada *marketplace*, dan saran untuk kemajuan usaha *online* yang diberikan.

## 5. KESIMPULAN

Dari kegiatan yang telah dilakukan, dapat diambil kesimpulan bahwa masyarakat memperoleh pengetahuan tentang *marketplace*, mencoba beberapa langkah pemasaran produk secara *online*, memanfaatkan fitur pada *marketplace*, untuk mengembangkan area pemasaran secara *online*. Hal ini akan menambah penjualan masyarakat, serta memaksimalkan pemasaran produk atau jasa dari usaha masyarakat melalui *marketplace online*.

Masyarakat pada daerah Parung Serab memperoleh wawasan pengenalan *marketplace* dan memaksimalkan usaha mereka melalui dunia maya, membantu mitra pengabdian dalam mewujudkan dari misi Kelurahan Parung Serab. Selain itu, dosen dan mahasiswa juga dapat berbagi ilmu pengetahuan dan pengalaman kepada masyarakat sekitar.

## Ucapan Terima Kasih

Ucapan terima kasih kami sampaikan kepada Universitas Budi Luhur, terutama pihak Fakultas Teknologi Informasi dan DRPM sebagai pemberi dana sehingga

kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dapat terlaksana dengan baik.

## DAFTAR PUSTAKA

- Fajrillah, F., Purba, Sukarman, & Sirait, Sarida. (2020). *SMART ENTREPRENEURSHIP: Peluang Bisnis Kreatif & Inovatif*. Yayasan Kita Menulis.
- Firmansyah, M. A. (2020). *PENGANTAR E-MARKETING*. Qiara Media.
- Haryani, P. (2020). Pelatihan Marketplace Bagi Kelompok Informasi Masyarakat Kabupaten Bantul. *Jurnal Penelitian Dan Pengabdian Kepada Masyarakat UNSIQ*, 8(1), 78–83.
- Mohammad Aldrin Akbar, & Alam, S. N. (2020). *E-COMMERCE: Dasar Teori Dalam Bisnis Digital*. Yayasan Kita Menulis.
- Nazir, M. (2014). Metode Penelitian. In *Ghalia Indonesia* (Cetakan 10). Ghalia Indonesia.
- Rahmatika, R., Dhika, H., & Isnain, N. (2020). Penerapan E-Commerce pada Kelompok PKK di Kelurahan Pabuaran – Cibinong. *Jurnal PKM Pengabdian Kepada Masyarakat*, 3(3), 218.
- Sugiyono. (2018). Metode Penelitian Kombinasi (Mixed Methods). In *Alfabeta* (Cetakan 10). Alfabeta.
- Sukmadinata, N. S. (2013). Metode Penelitian Pendidikan. In *Remaja Rosdakarya*. Remaja Rosdakarya.
- Suryana, U., & Bayu, K. (2011). *Kewirausahaan: Pendekatan Karakteristik Wirausahawan Sukses* (Edisi 2). Prenada Media Group.
- Udayana, I. P. A. E. D., Wiguna, G., & Mahawab, I. M. A. (2019). Pelatihan Pemasaran Melalui Media Online Pengrajin Waterfall Fountain Miniature Di Desa Getasan 1. *Jurnal Ilmiah Populer Widyabhakti*, 1(2), 52–58.