

PELATIHAN E-COMMERCE PADA INDUSTRI RUMAH TANGGA DI KECAMATAN BENGKONG

Abdul Rohmad Basar^{*1}, Atman Lucky Fernandes², Mulyanto³, Moh Hafidz Efendy⁴,
Harifuddin⁵, Ronny Andalas⁶, Antonius L U L Paded⁷

^{1,2}Program Studi Teknik Informatika, Fakultas Teknik – Universitas Ibnu Sina, Batam

³Program Studi Teknik Industri, Fakultas Teknik – Universitas Ibnu Sina, Batam

^{4,5,6,7}Program Studi Teknik Perkapalan, Fakultas Teknik – Universitas Ibnu Sina, Batam

e-mail: ^{*}basar@uis.ac.id,

Abstrak

Pelatihan e-commerce pada industri rumah tangga di Kecamatan Bengkong merupakan upaya untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan para pelaku usaha dalam memanfaatkan teknologi digital untuk mengembangkan bisnis mereka. Pelatihan ini memberikan panduan praktis dalam membuat toko online dan memasarkan produk melalui platform e-commerce, seperti Tokopedia. Dengan melibatkan 28 peserta, pelatihan ini bertujuan untuk memperluas jangkauan pasar, meningkatkan pendapatan, dan menciptakan lapangan pekerjaan tambahan bagi masyarakat lokal. Melalui pendekatan studi pendahuluan, perencanaan pelatihan, pelaksanaan, pendampingan, dan evaluasi, pelatihan ini berhasil memberikan dampak positif dalam pengembangan industri rumah tangga dan perekonomian lokal.

Kata kunci— e-commerce, industri rumah tangga, pelatihan, Tokopedia, pengembangan usaha, perekonomian lokal.

Abstract

E-commerce training for household industries in Bengkong Subdistrict is an effort to enhance the knowledge and skills of entrepreneurs in utilizing digital technology to develop their businesses. This training provides practical guidance on setting up online stores and marketing products through e-commerce platforms such as Tokopedia. Involving 28 participants, the training aims to expand market reach, increase income, and create additional job opportunities for the local community. Through a preliminary study approach, training planning, implementation, mentoring, and evaluation, this training has successfully made a positive impact on the development of household industries and the local economy.

Keywords— e-commerce, household industries, training, Tokopedia, business development, local economy.

PENDAHULUAN

Industri rumah tangga memainkan peran penting dalam perekonomian lokal, terutama di daerah pedesaan dan perkotaan kecil[1]. Di Kecamatan Bengkong, industri rumah tangga merupakan salah satu sektor yang memiliki potensi besar dalam menggerakkan roda ekonomi lokal. Meskipun demikian, para pelaku usaha rumah tangga seringkali menghadapi tantangan dalam mengembangkan bisnis mereka, terutama dalam hal pemasaran dan akses pasar.

Penomena meningkatnya aktivitas belanja online selama pandemi, penting untuk mengajak masyarakat menjadi pelaku bisnis di platform toko online, bukan hanya sebagai konsumen[2].

Seiring dengan perkembangan teknologi, e-commerce telah menjadi salah satu solusi yang potensial untuk meningkatkan daya saing dan mengatasi kendala-kendala yang dihadapi oleh pelaku usaha rumah tangga. E-commerce memungkinkan usaha kecil, termasuk industri rumah tangga, untuk memperluas jangkauan pemasaran mereka[3][4]. Namun, masih banyak dari mereka yang belum memanfaatkan secara maksimal potensi e-commerce ini, baik karena kurangnya pengetahuan dan keterampilan dalam menggunakan teknologi digital maupun karena kendala akses teknologi, oleh karena itu masyarakat perlu diberi bekal pengetahuan tambahan dan produktivitas untuk memanfaatkan teknologi dalam berjualan secara daring[5].

E-business mencakup segala kegiatan bisnis antar organisasi atau dari organisasi kepada konsumen yang menggunakan teknologi informasi dan komunikasi[6]. pengabdian masyarakat ini berfokus pada pelatihan e-commerce untuk industri rumah tangga di Kecamatan Bengkong menjadi sangat relevan dan penting. Melalui pelatihan ini, diharapkan para pelaku usaha rumah tangga dapat memperluas jangkauan pasar mereka, meningkatkan visibilitas produk-produk lokal, serta meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan mereka secara keseluruhan.

Laporan ini akan membahas secara lebih detail mengenai latar belakang, tujuan, metode, hasil, dan manfaat dari pengabdian masyarakat yang dilakukan untuk memberikan pelatihan e-commerce kepada para pelaku usaha rumah tangga di Kecamatan Bengkong. Melalui laporan ini, diharapkan dapat memberikan pemahaman yang lebih baik tentang pentingnya pelatihan e-commerce dalam mendukung pengembangan industri rumah tangga dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat lokal.

METODE PENELITIAN

Metode yang digunakan dalam pelaksanaan pengabdian masyarakat ini dirancang untuk memastikan efektivitas dalam memberikan pelatihan e-commerce kepada para pelaku usaha rumah tangga di Kecamatan Bengkong. Berikut adalah langkah-langkah metode yang dilakukan:

- **Studi Pendahuluan**

Dilakukan studi pendahuluan untuk memahami kondisi dan tantangan yang dihadapi oleh para pelaku usaha rumah tangga di Kecamatan Bengkong, termasuk tingkat pengetahuan dan keterampilan mereka dalam menggunakan teknologi digital.

- **Perencanaan Pelatihan**

Berdasarkan hasil studi pendahuluan, dirancanglah program pelatihan yang mencakup materi-materi yang relevan dengan kebutuhan dan tingkat pemahaman para peserta. Program pelatihan ini mencakup pengenalan konsep e-commerce, pembuatan toko online, manajemen inventaris, pemasaran digital, dan pengelolaan transaksi online.

- **Pelaksanaan Pelatihan**

Pelatihan dilakukan secara tatap muka atau daring, tergantung pada kondisi dan preferensi peserta. Materi pelatihan disampaikan secara interaktif melalui presentasi, diskusi, studi kasus, dan sesi tanya jawab.

- **Pendampingan**

Setelah pelatihan, dilakukan pendampingan kepada para peserta untuk membantu mereka dalam mengimplementasikan pengetahuan dan keterampilan yang diperoleh selama pelatihan ke dalam bisnis mereka. Pendampingan ini dapat dilakukan secara langsung maupun melalui komunikasi online.

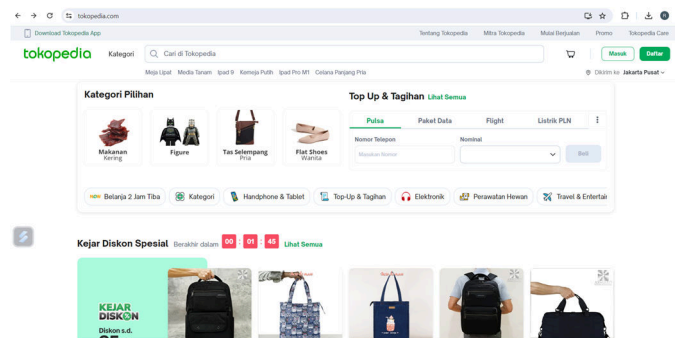
- **Evaluasi**

Dilakukan evaluasi terhadap efektivitas pelatihan dengan mengukur peningkatan pengetahuan dan keterampilan peserta, serta dampaknya terhadap perkembangan bisnis mereka. Evaluasi dilakukan melalui kuesioner, wawancara, dan analisis data penjualan

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini melibatkan 20 peserta dengan usia rata-rata 36 tahun. Sebagian besar dari mereka telah memulai usaha kecil-kecilan, sementara beberapa lainnya memiliki bisnis tambahan. Sebelum memulai pelatihan, peserta mengungkapkan berbagai kendala yang mereka hadapi dalam usaha mereka, terutama terkait dengan pendapatan atau omset yang rendah, permintaan produk yang kurang, dan masalah.

Dalam pelatihan ini, awalnya peserta diberikan materi yang berkaitan dengan e-commerce. Kemudian, sesi dilanjutkan dengan praktek langsung kepada peserta, diikuti dengan sesi tanya jawab. Praktik ini memungkinkan peserta untuk langsung mencoba membuat akun dan menjual produk melalui platform Tokopedia, menggunakan smartphone pribadi mereka. Berikut adalah langkah-langkah praktis yang diberikan kepada peserta untuk memasarkan produk industri rumah tangga melalui Tokopedia:



Gambar 1. Tampilan e-commerce tokopedia

Langkah-langkah membuat toko online di Tokopedia:

- **Akses Tokopedia**
Buka situs resmi Tokopedia di www.tokopedia.com atau unduh aplikasi Tokopedia dari Play Store jika menggunakan perangkat mobile.
- **Membuat Akun**
Jika Anda belum memiliki akun Tokopedia, klik opsi "Daftar" atau "Bergabung" dan ikuti petunjuk untuk membuat akun baru. Anda dapat mendaftar menggunakan akun Facebook, Google, atau alamat email.
- **Masuk ke Akun**
Setelah membuat akun atau jika Anda sudah memiliki akun, masuklah ke akun Tokopedia dengan mengklik opsi "Masuk" dan masukkan kredensial login Anda.
- **Buka Halaman Toko Saya**
Setelah masuk ke akun, cari opsi "Toko Saya" atau "Mulai Berjualan" di halaman utama Tokopedia. Klik opsi tersebut untuk membuka halaman pengelolaan toko.

- **Pilih Opsi "Mulai Berjualan":**
Di halaman "Toko Saya", cari dan klik opsi "Mulai Berjualan" atau "Buka Toko". Ini akan memulai proses pembuatan toko online Anda.
- **Isi Informasi Toko:**
Ikuti petunjuk untuk mengisi informasi toko Anda, termasuk nama toko, deskripsi singkat, logo toko, serta informasi lainnya seperti alamat dan kontak.
- **Konfigurasi Pengiriman dan Pembayaran:**
Setelah mengisi informasi toko, Anda akan diminta untuk mengatur pilihan pengiriman dan pembayaran. Pilih opsi pengiriman dan pembayaran yang sesuai dengan kebutuhan Anda dan sesuaikan dengan kebijakan toko Anda.
- **Upload Produk:**
Setelah mengatur pengiriman dan pembayaran, Anda dapat mulai mengunggah produk ke toko Anda. Klik opsi "Tambah Produk" atau "Mulai Jualan" dan ikuti petunjuk untuk mengunggah foto produk, menambah deskripsi, harga, dan informasi lainnya.
- **Publikasikan Toko:**
Setelah semua produk diunggah dan informasi toko diisi dengan lengkap, klik opsi "Publikasikan" atau "Buka Toko" untuk mempublikasikan toko online Anda. Sekarang toko Anda telah resmi dibuka dan produk Anda dapat dilihat oleh pengguna Tokopedia lainnya.
- **Pantau dan Kelola:**
Pantau dan kelola toko Anda secara teratur dengan memeriksa pesanan masuk, menjawab pertanyaan pelanggan, dan memperbarui informasi produk jika diperlukan. Hal ini akan membantu menjaga kualitas dan reputasi toko Anda di Tokopedia.



Gambar 2. Aktivitas Kegiatan Pelatihan

Pemasaran melalui e-commerce memberikan kesempatan bagi usaha kecil seperti industri rumah tangga di Desa Keringjing untuk memperluas jangkauan pasar mereka. Dengan memanfaatkan platform e-commerce, mereka dapat menjangkau pelanggan di berbagai lokasi tanpa terbatas oleh wilayah geografis atau jarak. Hal ini dapat mengakibatkan peningkatan penjualan dan memberikan potensi untuk menciptakan lapangan pekerjaan tambahan bagi masyarakat setempat.

Dengan berjualan melalui e-commerce, pelaku usaha rumah tangga memiliki kesempatan untuk lebih dikenal oleh konsumen secara luas, terutama melalui internet dan media sosial. Dukungan dari layanan kurir seperti PT POS, JNE, dan TIKI juga mempermudah proses pengiriman produk ke berbagai daerah, sehingga memperluas potensi pasar mereka.

Selain itu, berjualan melalui e-commerce dapat membantu pelaku usaha menghemat biaya karena mereka tidak perlu menyewa tempat atau toko fisik yang besar. Dengan demikian, mereka dapat fokus pada memasarkan produk mereka secara online dengan efisien dan tepat sasaran.

Secara keseluruhan, menggunakan e-commerce sebagai strategi pemasaran memberikan peluang besar bagi industri rumah tangga untuk berkembang dan meningkatkan sumber lapangan pekerjaan baru bagi masyarakat Desa Kerinjing.

SIMPULAN

Pelatihan e-commerce pada industri rumah tangga di Kecamatan Bengkong telah membuka peluang besar bagi para pelaku usaha untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan mereka dalam memanfaatkan teknologi digital. Dengan mengikuti pelatihan ini, para peserta dapat memperluas jangkauan pasar mereka, meningkatkan visibilitas produk lokal, serta meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan secara keseluruhan. Langkah-langkah praktis dalam membuat toko online di platform seperti Tokopedia memberikan panduan yang jelas bagi para peserta untuk memulai langkah pertama dalam memasarkan produk secara online. Selain itu, pelatihan ini juga mendorong pertumbuhan ekonomi lokal dengan memberikan kontribusi dalam menciptakan lapangan pekerjaan tambahan dan memperluas pasar bagi industri rumah tangga di Desa Kerinjing dan sekitarnya. Dengan demikian, pelatihan e-commerce menjadi instrumen penting dalam mendukung pengembangan industri rumah tangga dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat lokal.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Fitri, R., & Bundo, M. (2021). Dampak covid-19 terhadap industri rumah tangga pangan di Kota Padang. *Jesya (Jurnal Ekonomi dan Ekonomi Syariah)*, 4(2), 784-792.
- [2] H. D. Fadly dan S. Utama. (2020). Membangun Pemasaran Online dan Digital Branding Ditengah Pandemi Covid-19. *Jurnal Ecoment Global Kajian Bisnis dan ...*, 5, 213–222.
- [3] Bashir, A., Susetyo, D., Hidayat, A., Hamira, H., & Aini, B. T. (2020). Pelatihan e-commerce pada industri rumah tangga di desa kerinjing, kabupaten ogan ilir. *Sricommerce: Journal of Sriwijaya Community Services*, 1(1), 17-24.
- [4] Mesra, B., Wahyuni, S., Sari, M. M., & Pane, D. N. (2021). E-Commerce Sebagai Media Pemasaran Produk Industri Rumah Tangga Di Desa Klambir Lima Kebun. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Indonesia*, 1(3), 115-120.
- [5] Sutabri, T. (2012). Konsep Sistem Informasi.
- [6] S. Samsiana dkk. (2020). Optimasi Penggunaan Android Sebagai Peluang Usaha di Masa Pandemi COVID-19. *Jurnal ABDIMAS (Pengabdian Kepada Masyarakat) UBJ*, 3(2), 137–148.