ALTRUIS, e-ISSN 2620-5513, p-ISSN 2620-5505, Vol. 2, No. 1, April 2019
Abdimas Altruis : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat
http://e-journal.usd.ac.id/index.php/ABDIMAS
Universitas Sanata Dharma, Yogyakarta

PELATIHAN PENJUALAN ONLINE UNTUK MASYARAKAT DESA KARANGLEWAS KIDUL KABUPATEN BANYUMAS

Debby Ummul Hidayah, Dias Ayu Budi Utami, Ika Romadoni Yunita, Tarwoto, TrianaYulistia
Jurusan Sistem Informasi, STMIK Amikom Purwokerto
Email: [1]debbyummul@amikompurwokerto.ac.id

https://doi.org/10.24071/aa.v2i1.2126

ABSTRAK

We conducted a community service in the form of online sales training. This community service was located in the village of Karanglewas Kidul, Banyumas Regency. The targets of this activity were members of the general public from various ages. The material transferred included online sales through social media and the marketplace. The training was conducted for two days with a total of 24 participants. The methods used in this training were lectures and hands-on practice. The media were cellphones and internet connections. The results showed that the participants gained knowledge and can create their own online stores by utilizing social media and the marketplace.

Keywords: community service, online sales, training

PENDAHULUAN

Perkembangan teknologi dalam masyarakat tak terelakkan lagi. Hampir semua tugas manusia dibantu dengan adanya teknologi. Dalam hal ini teknologi yang berkembang secara terus menerus adalah internet. Internet membuka cakrawala yang luas dalam berbagai ruang lingkup kehidupan.

Internet bukan hal asing lagi bagi masyarakat. Hampir setiap hari mereka mengakses internet. Entah itu untuk sekadar berkomunikasi atau melihat *live streaming* maunpun aktivitas lainnya. Dalam kaitannya dengan dunia kerja, internet menjadi salah satu wadah untuk meningkatkan persaingan bisnis mereka. Ketatnya persaingan dalam bisnis mereka rela melakukan berbagai cara dengan tujuan untuk mendapatkan hati para pembeli dengan memasarkan berbagai produk-produk yang terbaru.

Indonesia tercatat sebagai pengguna internet terbesar keenam di dunia (Ramadhan, 2018). Menurut survei yang telah dilakukan oleh Asosiasi Penyelenggara Jasa Internet Indonesia (APJII) pengguna internet di Indonesia sudah mencapai 143,26 juta. Angka ini meningkat sebesar 10,56 ribu pengguna dari sebelumnya 132,7 juta pengguna pada tahun 2016. Peningkatan tersebut dipicu oleh peningkatan jumlah penduduk Indonesia. Tahun 2016 total penduduk Indonesia mencapai 256,2 juta orang dan mengalami peningkatan pada tahun 2018 sebesar 5,8 jutan (Nainggolan, 2018). Posisi tersebut menunjukkan bahwa masyarakat Indonesia telah banyak yang menggunakan internet. Tidak hanya pada kota besar saja, namun internet sudah merambah ke desa-desa. Salah satunya desa Karanglewas Kidul Kabupaten Banyumas.

Internet bukan hal asing lagi bagi masyarakat desa Karanglewas Kidul. Penggunaan internet telah dimanfaatkan oleh masyarakat desa Karanglewas Kidul dalam membantu berbagai aspek kehidupan. Ada sebagian masyarakat yang telah

memanfaatkan internet untuk membantu memasarkan usaha bisnis mereka melalui penjualan *online*. Namun sebagian lagi masih secara tradisional. Kendala yang dialami oleh sebagian masyarakat adalah mereka masih belum tahu bagaimana cara memanfaatkan internet untuk membantu bisnis yang mereka jalani, dalam hal ini penjualan *online*. Terlebih sebagian besar masyarakat telah memiliki pirnati teknologi seperti laptop maupun ponsel berbasis android.

Pelatihan penjualan *online* merupakan pilihan yang tepat untuk mengatasi masalah tersebut. Dalam pelatihan ini nantinya masyarakat akan diajari bagaimana cara menjual produk mereka di berbagai media (seperti web atau media sosial). Kemudian akan dikenalkan juga bagaimana memilih situs yang tepat untuk mengembangkan ataupun membangun usaha bisnis mereka.

Berdasarkan analisis situasi di atas, kami tertarik untuk melakukan pengabdian kepada masyarakat khususnya di desa Karanglewas Kidul untuk membantu masyarakat untuk memahami dan mampu menerapkan ilmu yang didapatkan dari pelatihan penjualan *online* tersebut. Sehingga masyarakat nantinya dapat mengembangkan usaha yang telah mereka jalani selama ini.

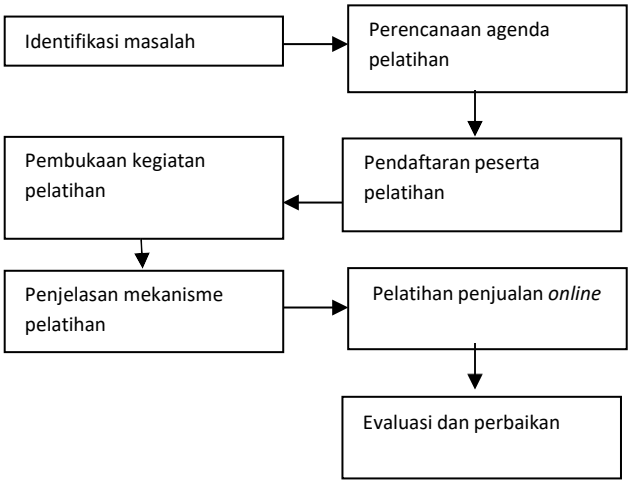
METODE PELAKSANAAN

1. Khalayak Sasaran

Sasaran dalam pelatihan penjualan *online* ini adalah masyarakat desa Karanglewas Kidul dengan berbagai latar belakang. Demikian juga dari segi jenis kelamin tidak terbatas pada laki-laki saja atau perempuan saja akan tetapi keduanya baik laki-laki maupun perempuan. Dari segi pendidikan sifatnya bebas baik yang masih berprofesi sebagai pelajar, ibu rumah tangga, atau yang sudah memiliki bisnis sendiri.

2. Tahapan Pelaksanaan Pengabdian Masyarakat

Berikut merupakan rencana kegiatan pelatihan yang akan dilakukan. Pertama dimulai dari mengidentifikasi masalah, kemudian merencanakan agenda pelatihan, perencanaan pendaftaran peserta pelatihan, pengenalan internet marketing, penjelasan mekanisme pelatihan, pelatihan internet marketing, serta evaluasi.



Gambar 1. Kerangka Rencana Kegiatan

3. Metode yang Digunakan

Metode yang kami gunakan dalam pelatihan penjualan *online* ini adalah dengan teknik ceramah dan pelatihan langsung. Adapun ceramah yang kami lakukan adalah memberikan materi pelatihan terkait penjualan *online* dengan rincian sebagai berikut :

a. Pada hari pertama kami memberikan materi pelatihan penjualan *online* melalui media sosial.
b. Pada hari kedua kami memberikan materi pelatihan penjualan *online* melalui *marketplace*.

4. Kelayakan Tim Pengusul

Demi terlaksananya kegiatan pelatihan yang akan dilakukan maka diperlukan tim yang bertanggung jawab, mau belajar, bekerja keras, dan dapat diandalkan dengan baik.

Beberapa keahlian yang dibutuhkan tim pelaksana dalam pelaksanaan pelatihan yang akan dilakukan antara lain:

a. Mampu menjalankan komputer.
b. Mampu mengoperasikan sosial media dan web.
c. Memahami apa itu penjualan *online*.
d. Memahami apa saja permasalahan dalam jual beli *online*.
e. Memahami bagaimana melakukan penjualan *online*.
f. Setiap anggota tim mampu bekerja sama dengan baik. Seperti apabila ada masalah mampu untuk dikomunikasikan sehingga dapat dicarikan pemecahan masalah bersama.

Adapun untuk kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan pada tanggal 22 Juli dan 29 Juli 2018 yaitu hari Minggu. Waktu pelaksanaan dari pukul 09.00-11.30 WIB. Lokasi pelaksanaan pelatihan bertempat di aula balai desa Karanglewas Kidul, yang beralamat di Jl. Singawireja, Dusun I, Karanglewas Kidul, Karanglewas, Kabupaten Banyumas 53161.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Guna mengatasi permasalahan yang ada, kami melakukan pelatihan secara langsung kepada masyarakat. Untuk menunjang pelatihan kami memberikan panduan berupa modul pelatihan penjualan *online* berupa *softcopy* yang berekstensi .pdf. Adapun fasilitas lainnya yang kami berikan adalah sarana *hotspot*. Kemudian kami menggunakan aula balai desa Karanglewas Kidul sebagai tempat untuk pelatihan. Tempat tersebut kami pilih karena ruangan yang cukup luas dan tersedia pula LCD serta *microphone*.

Setelah kegiatan pelatihan dilakukan kami mendapati hasil yang dapat dijelaskan sebagai berikut :

1. Pelatihan pertama dilakukan pada hari Minggu, 22 Juli 2018. Jumlah peserta yang hadir berjumlah 16 orang. Materi pelatihan yang diberikan adalah penjualan *online* melalui media sosial. Materi ini dipilih karena menurut *trend* saat ini media sosial merupakan salah satu yang sangat digandrungi oleh masyarakat Indonesia.

Menurut penelitian yang dilakukan We Are Social, rata-rata orang Indonesia menghabiskan waktu selama tiga jam 23 menit sehari untuk mengakses media sosial. Dari laporan berjudul "Essential Insights Into Internet, Social Media, Mobile, and E-Commerce Use Arround The World" yang diterbitkan 30 Januari 2018, dari total populasi Indonesia sebanyak 265,4 juta jiwa, pengguna aktif media sosialnya mencapai 130 juta dengan penetrasi 49 persen (Pertiwi, 2018). Hasilnya adalah masyarakat diberi bekal pengetahuan diantaranya apa itu penjualan *online*, bagaimana cara melakukan penjualan *online*, dan cara memanfaatkan media sosial sebagai penjualan *online*. Media sosial yang digunakan seperti *facebook*, instagram, dan *whatsapp*. Sebagian masyarakat sudah memiliki akun pada media sosial tersebut. Sehingga kami langsung mempraktikan untuk pelatihan penjualan *online* dengan akun media sosial yang sudah dimiliki masing-masing peserta.

Tabel 1. Jumlah Peserta Yang Hadir

No.	Hari/Tanggal	Hadir (orang)
1.	Minggu, 22 Juli 2018	16
2.	Minggu, 29 Juli 2018	8



Gambar 2. Sambutan Ketua Pelaksana Pengabdian Kepada Masyarakat



Gambar 3. Pelatihan Penjualan *Online* Pada Hari Pertama

2. Pelatihan kedua dilakukan pada hari Minggu, 29 Juli 2018. Jumlah peserta yang hadir berkurang menjadi setengahnya sehingga hanya berjumlah 8 orang. Untuk pelatihan hari kedua kami memberikan materi mengenai penjualan *online* melalui *marketplace*. Marketplace merupakan suatu wadah atau website sebagai tempat berkumpulnya ribuan penjual dan berbagai macam produk yang ditawarkan. Siapapun Anda dapat berjualan di marketplace dan biasanya tidak dipungut biaya apapun. Anda butuh untuk menyiapkan produk katalog yang nantinya akan dipasarkan secara *online*. Di Indonesia sendiri jumlah *marketplace* sudah merebak. Ditambah dengan persaingan yang sangat ketat di antara para penjual. Ada beberapa hal yang perlu dilakukan dalam memilih *marketplace* (Flimmerce, 2018).
   a. Mengetaui Latar Belakang dan Reputasi Marketplace
      Tips pertama adalah dengan mengetahui latar belakang dan reputasi daripada marketplace tersebut. Untuk mengetahui latar belakang dan reputasi marketplace dapat diketahui dari sejarah berdirinya, sistem kerja, dan pengalaman dari para pengguna yang telah memakai situs marketplace tersebut. Kita bisa mencari informasi-informasi terkait dengan menggunakan mesin pencari. Setelah kita mendapatkan informasi mengenai latar belakang dan reputasi dari marketplace tersebut maka kita bisa menilai apakah marketplace tersebut baik atau tidak. Jika menurut kita baik maka kita bisa memutuskan untuk memilih marketpace tersebut untuk dijadikan tempat berjualan kita. Pemilihan ini tentunya dapat menghindarkan kita dari kerugian yang besar.
   b. Cari Situs Marketplace yang Ramai
      Pada umumnya marketplace dengan reputasi yang baik memiliki pasar yang ramai. Namun, Anda perlu menjajaki lebih dalam lagi untuk memastikan bahwa tempat penjualan online tersebut memang ramai. Untuk mengetahui hal tersebut, Anda dapat melihat statistik jumlah pengunjung dari marketplace atau dari jumlah respon maupun komentar yang ada. Dengan memilih marketplace yang ramai, Anda memiliki peluang untuk memperoleh respon dan pembeli dalam jumlah yang banyak. Hal ini dapat mendukung bisnis jualan online Anda dan mendorong kesuksesan di masa depan.
   c. Memiliki Sistem yang Memudahkan Transaksi
      Memilih sistem transaksi yang mudah menjadi kunci penting. Dengan transaksi yang mudah, pembeli akan merasa senang untuk berbelanja di tempat tersebut. Kemudahan sistem ini bisa kita lihat dari penampilan katalog, sistem pemesanan, sistem pembayaran, dan masalah lainnya yang terkait dengan transaksi jual beli.
   d. Memiliki Layanan Pelanggan yang Mudah Dihubungi
      Sistem marketplace yang baik adalah yang bisa menjadi jembatan penghubung antara penjual dan pembeli dengan mudah. Alamat email, nomor kontak, kontak media sosial, maupun kontak pesan instan sangatlah penting untuk mendukung layanan yang baik dengan para pelanggan.

e. Mempelajari Fitur Layanan
   Setiap marketplace memiliki aneka fitur yang beragam untuk ditawarkan. Anda perlu mencermati dan meninjau dengan baik terhadap fitur-fitur dalam marketplace. Namun, perlu Anda perhatikan jangan terlalu terpancing dengan fitur yang sangat banyak. Pilihlah dengan memfokuskan pada fitur yang baik untuk dapat mendukung bisnis online Anda.
f. Memahami Prospek Marketplace
   Mengetahui dan memahami prospek ke depan dari marketplace menjadi tumpuan yang penting. Kita tidak tahu seperti apa masa depan, namun kita bisa meneliti, mengamati, mengevaluasi, dan mensurvei dari marketplace terkait terhadap perkembangan bisnis online.

Kami memberikan ceramah terlebih dahulu apa saja *marketplace* yang ada di Indonesia. Salah satu yang terbesar adalah tokopedia. Selanjutnya kami memulai pelatihan dengan memilih tokopedia sebagai *marketplace* untuk tempat berjualan *online*. Pelatihan ini dimulai dengan membuat akun tokopedia terlebih dahulu. Kemudian melengkapi data untuk memulai membuka toko *online*. Masyarakat cukup antusias dengan pelatihan ini. Banyak di antara mereka yang baru mengetahui tokopedia. Sehingga sangat diharapkan masyarakat terus mau untuk belajar dan bisa mengembangkan bisnis mereka.



Gambar 4. Pengisian Materi Penjualan *Online* Pada Hari Kedua



Gambar 5. Pelatihan Penjualan *Online* Pada Hari Kedua

KESIMPULAN

Kesimpulan

Pelatihan penjualan *online* telah berhasil dilaksanakan meskipun dengan berbagai kendala yang ada. Hal ini terbukti dari peserta yang senantias hadir dalam kegiatan. Ketika pelatihan dilakukan mereka cukup antusias dengan materi yang disampaikan.

Saran

Dari kegiatan pelatihan ini ada beberapa saran yang diberikan, yaitu :

1. Kegiatan pelatihan dapat dikembangkan dengan menambahkan materi lain seperti *internet marketing*.
2. Jumlah peserta bisa ditambah kembali.

UCAPAN TERIMA KASIH

Kami sangat berterima kasih kepada warga masyarakat khususnya desa Karanglewas Kidul Kabupaten Banyumas atas partisipasinya dalam mengikuti kegiatan pelatihan penjualan *online*. Semoga materi yang telah diberikan setelah kegiatan pengabdian ini dapat diaplikasikan dalam kehidupan sehari-hari dalam menunjang bisnis yang sudah dijalani selama ini. Selain itu kami juga berterima kasih kepada seluruh pihak yang terkait seperti LPPM STMIK Amikom Purwokerto, anggota Karang Taruna desa Karanglewas Kidul, dan lain-lain yang tidak bisa disebutkan satu persatu.

DAFTAR REFERENSI

Flimmerce. (2018). Memilih marketplace yang cocok untuk memasarkan produk anda". Diakses 25 Juli 2018 dari http://flimmerce.com /blog/read/memilih-market place-yang-cocok-untuk-memasarkan-produk-anda/47.

Nainggolan, Johannes. (2018). Dua tahun terakhir pengguna internet di indonesia meningkat. Diakses 21 Juli 2018 dari http://ekbis.rmol.co/ read/2018/02/21/327520/Dua-Tahun-Terakhir-Pengguna-Internet-Di-Indonesia-Meningkat-.

Pertiwi, Wahyunanda Kusuma. (2018). Riset ungkap pola pemakaian medsos orang indonesia. Diakses 20 Juli 2018 dari https://tekno.kompas. com/read/2018/03/01/10340027/riset-ungkap-pola-pemakaian-medsos-orang-indonesia.

Ramadhan, Bagus. (2018). Inilah perkembangan digital indonesia tahun 2018. Diakses 21 Juli 2018 dari https://www.goodnewsfromindonesia .id/2018/02/06/inilah-perkembangan-digital-indonesia-tahun-2018.