

## Peningkatan Layanan Publik Di Wilayah Indramayu Dengan Pengembangan Desa Digital Melalui Pelatihan E-Commerce

Erly Krisnanik<sup>1\*)</sup>, Muhammad Adrezo<sup>2</sup>, Noor falih<sup>3</sup>, Yuni Widiastiwi<sup>4</sup>,  
Tjahjanto<sup>5</sup>

Fakultas Ilmu Komputer UPN Veteran Jakarta

<sup>1\*</sup>[erlykrisnanik@upnvj.ac.id](mailto:erlykrisnanik@upnvj.ac.id), <sup>2</sup>[muhammad.adrezo@upnvj.ac.id](mailto:muhammad.adrezo@upnvj.ac.id), <sup>3</sup>[falih@upnvj.ac.id](mailto:falih@upnvj.ac.id),  
<sup>4</sup>[widiastiwi@upnvj.ac.id](mailto:widiastiwi@upnvj.ac.id), <sup>5</sup>[tjahjanto@upnvj.ac.id](mailto:tjahjanto@upnvj.ac.id)

Jl. Rs. Fatmawati, Pondok Labu, Jakarta Selatan, DKI Jakarta, 12450, Indonesia

### Abstrak

Di Era globalisasi dan industri 4.0 telah menuntut pemerintahan daerah dapat memberikan layanan yang optimal kepada masyarakat untuk kebutuhan layanan kependudukan, layanan kesehatan, layanan UMKM dan lainnya. terutama masyarakat desa. Pemerintahan kabupaten Indramayu telah merancang program untuk peningkatan layanan tersebut, salah satunya adalah melalui kegiatan UMKM yang digalakkan melalui pemerintahan desa. salah satu desa yang menjadi konsentrasi kabupaten Indramayu adalah Pabean Udik yang memiliki potensi untuk menjadi desa cerdas melalui pengembangan desa digital. Menurut undang-undang RI Nomor 20 tahun 2008 tentang UMKM pada pasal 4 mengatakan bahwa pemberdayaan bagi UMKM sangat diperlukan dalam rangka meningkatkan kemandirian, kebersamaan dan kewirausahaan. Sedangkan pada pasal 5 mengatakan bahwa menumbuhkan dan mengembangkan kemampuan UMKM menjadi usaha yang tangguh dan mandiri. Berdasarkan hal tersebut, pengabdian melakukan kegiatan pengabdian kepada masyarakat di desa Pabean Udik untuk memberikan pelatihan literasi digital tentang pengenalan *e-commerce* kepada UMKM. Adapun tujuan pelatihan tersebut adalah: 1) untuk membuka wawasan UMKM menggunakan TIK sebagai salah satu sarana yang dapat digunakan untuk memasarkan produk mereka secara *online*, 2) untuk membantu UMKM meningkatkan penjualan mereka melalui aplikasi *e-commerce*, 3) dan untuk meningkatkan kualitas hidup, kemandirian, dan kesejahteraan ekonomi UMKM. Metode yang digunakan oleh pengabdian agar tercapainya tujuan tersebut adalah : 1) memberikan pelatihan dengan pendekatan *learning by doing* untuk penggunaan TIK melalui *platform* yang sudah ada secara gratis yaitu tokopedia, 2) memberikan pendampingan kepada UMKM untuk praktik membuat lapak di tokopedia melalui *smartphone* yang mereka miliki sehingga mudah untuk di kelola, 3) memberikan tes kepada peserta UMKM untuk melihat seberapa paham mereka dapat menggunakan aplikasi tersebut melalui kasus yang diberikan. Hasil yang diharapkan dari pengabdian kepada masyarakat ini adalah para UMKM di desa Pabean Udik yang telah mengikuti pelatihan dan pendampingan dapat memanfaatkan salah satu aplikasi *ecommerce* melalui *smartphone* mereka untuk lapak yang ada di tokopedia.

Kata kunci: UMKM, tokopedia, *smartphone*, *e-commerce*, Pabean Udik

## 1 PENDAHULUAN

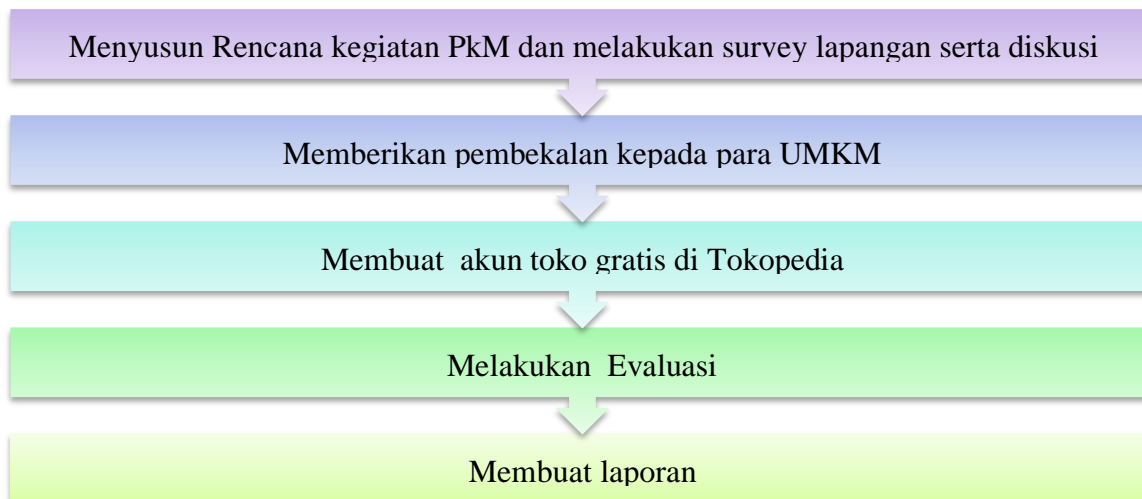
Undang-undang RI Nomor 20 tahun 2008 tentang UMKM pada pasal 4 mengatakan bahwa pemberdayaan bagi UMKM sangat diperlukan dalam rangka meningkatkan kemandirian, kebersamaan dan kewirausahaan. Sedangkan pada pasal 5 mengatakan bahwa menumbuhkan dan mengembangkan kemampuan UMKM menjadi usaha yang tangguh dan mandiri. Pemerintahan kabupaten Indramayu telah merancang program untuk peningkatan layanan tersebut, salah satunya adalah melalui kegiatan UMKM yang digalakkan melalui pemerintahan desa. salah satu desa yang menjadi konsentrasi kabupaten Indramayu adalah Pabean Udik yang memiliki potensi untuk menjadi desa cerdas melalui pengembangan desa digital. (Huang, de Koster, & Yu, 2020) Terbatasnya pengetahuan dan kemampuan UMKM dalam memasarkan produk telah berdampak pada rendahnya penjualan, terbatasnya Sumber Daya Manusia (SDM) yang memahami serta mengerti sistem informasi yang dapat dijadikan sebagai admin sistem untuk mengelola aplikasi dan takut mengambil resiko untuk berinvestasi menggunakan TIK dikarenakan terbatasnya modal yang dimiliki.

Berdasarkan hal tersebut, pemerintahan desa Pabean Udik bekerjasama dengan institusi pendidikan yaitu UPN "Veteran" Jakarta melalui Fakultas Ilmu Komputer telah mengajak dosen-dosen untuk melakukan kegiatan pengabdian kepada masyarakat (PKM). Kegiatan abdimas dilakukan untuk memberikan pelatihan dan pendampingan kepada UMKM untuk meningkatkan pengetahuan mereka dalam memasarkan produk yang dihasilkan agar dapat dijual secara *online* melalui aplikasi *e-commerce*. (Fachrurrozi, J, Philipus Kurniawan Gheta, Sudaryana, & Husain, 2020). Aplikasi *e-commerce* yang diajarkan memanfaatkan *platform* yang sudah ada dengan memanfaatkan sarana yang sudah dimiliki oleh para UMKM yaitu *smartphone / handphone* untuk membuka lapak yang ditawarkan oleh tokopedia secara gratis. Pengabdi memberikan pelatihan dan pendampingan mulai dari cara membuat email, mendaftar ke lapak tokopedia melalui *smartphone/HP*, menambahkan produk dan meng-*update* produk yang akan dijual, dan memonitor jika ada pemesanan yang masuk kedalam lapak mereka. Luaran dari pelatihan dan pendampingan ini berupa lapak untuk UMKM memasarkan dan menjual produk mereka di Tokopedia.

## 2 METODOLOGI KEGIATAN

### 2.1 Metodologi Pelaksanaan Kegiatan PkM

Metode pelaksanaan kegiatan program pelatihan dan pendampingan *e-commerce* menggunakan pendekatan *learning by doing*, dimana para UMKM langsung mempraktikkan pemanfaatan TIK untuk membuat lapak di tokopedia melalui *smartphone / handphone* yang mereka miliki. Tahapan pelaksanaan kegiatan abdimas dapat dilihat pada gambar 1.



**Gambar 1: Tahapan Pelaksanaan Kegiatan PKM**

## 2.2 Uraian Pelaksanaan Kegiatan PKM

Uraian pelaksanaan kegiatan PKM di desa Pabean Udik untuk pelatihan dan pendampingan pembuat aplikasi *e-commerce* melalui toko gratis di tokopedia dilakukan dalam 5 tahap, yaitu :

1. Tahap 1, Pengabdi melakukan *survey* dan menyusun rencana kegiatan pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat serta berdiskusi dengan kuwu desa dan staf desa untuk mempelajari kebutuhan yang mereka inginkan terhadap pelaku usaha rumahan.
2. Tahap 2, Pengabdi memberikan pelatihan dan pendampingan melalui ceramah tentang peranan TIK bagi dunia usaha dalam memasarkan dan menjual produk yang dihasilkan oleh para UMKM. Pada tahap ini pengabdi memberikan pemahaman tentang bagaimana strategi penjualan, dan penggunaan TIK sebagai sarana untuk meningkatkan penjualan.
3. Tahap 3, Pengabdi memberikan praktik langsung kepada para UMKM untuk membuat akun toko gratis di tokopedia melalui *smartphone* / *handphone* mereka. Adapun tahapan yang harus mereka ikuti adalah sebagai berikut : (Heinemann, 2020)
  - a. Membuat akun email di [www.gmail.com](http://www.gmail.com)
  - b. Mendaftar di lapak tokopedia melalui laman buka toko gratis : <https://accounts.tokopedia.com/login?ld=https://seller.tokopedia.com/edu/topic/mulai-bisnis/materi-seller-baru/> dengan menggunakan *email* yang telah dibuat
  - c. Kelola konten toko gratis dengan mengupdate profile toko, produk yang akan dijual, cara pemesanan, cara pembayaran dan cara pengiriman serta update status pengiriman kepada pelanggan. (Muslichan, Henky, & Sri, 2012)
4. Tahap 4, Pengabdi memberikan evaluasi kepada para UMKM melalui pemberian tugas untuk kelola konten lapak di tokopedia.
5. Tahap 5, membuat laporan akhir pelaksanaan kegiatan PkM di desa Pabean Udik, kabupaten Indramayu.

### 3 HASIL DAN PEMBAHASAN

#### 3.1 Perencanaan

Pengabdi melakukan penyusunan rencana pelaksanaan kegiatan PkM setelah melakukan kunjungan awal dan bertemu dengan kepala desa atau yang di sebut dengan kuwu desa dan staf desa. dalam kunjungan tersebut pengabdi berdiskusi dengan pak Kuwu dari pabean Udik yaitu bapak Samsul Ma'arif, SH dan salah satu staf desa yaitu mba Yeni dan mas Sofyan.

#### 3.2 Pelaksanaan

Pelaksanaan kegiatan abdimas bertujuan untuk meningkatkan pengetahuan dan membuka wawasan kepada sumberdaya manusia di desa Pabean Udik khususnya untuk pelaku usaha seperti UMKM. (Setyabudhi & Alfika, 2021) Pengabdi telah memberikan pelatihan dan pendampingan kepada para UMKM di desa Pabean Udik terutama untuk UMKM yang menjadi salah satu target konsentrasi pemerintahan daerah untuk membantu masyarakat yang berwirausaha rumahan agar hasil produksi mereka meningkat dan jangkauan pangsa pasar sampai dengan skala nasional. Pada tabel 1 menjelaskan bisnis proses yang pengabdi lakukan di desa Pabean Udik.

**Tabel 1 Bisnis Proses PkM di Pabean Udik**

Tahap ke	Kegiatan	Indikator Capaian
1	Memberikan Pelatihan dan pembekalan tentang strategi penjualan dan pemasaran secara <i>online</i>	Dilakukan postest untuk menilai pencapaian peningkatan pemahaman terhadap materi yang telah disampaikan. Target > 75%
2	Memberikan pendampingan untuk praktik langsung membuat toko gratis di laman tokopedia.com	Dapat meningkatkan pengetahuan para UMKM untuk menggunakan TIK dalam memasarkan dan menjual produk yang mereka hasilkan meliputi : a. Penggunaan <i>Smartphone/handphone</i> untuk membuat akun <i>email</i> dan akun toko gratis di tokopedia. b. Melakukan pengelolaan terhadap konten toko gratis di tokopedia yang terdiri dari: kelola <i>profile</i> toko, kelola produk, kelola pemesanan, kelola pembayaran dan kelola pengiriman serta status pengiriman.
3	Memberikan pendampingan untuk pengelolaan toko gratis di Tokopedia	Para UMKM dapat mengoperasikan aplikasi toko gratis di Tokopedia melalui <i>smartphone / handphone</i> yang mereka miliki.

Secara umum para UMKM peserta pelatihan *e-commerce* telah mendapatkan keuntungan dari kegiatan abdimas melalui pelatihan dan pendampingan sehingga mereka dapat melanjutkan pengelolaan akun mereka di Tokopedia dengan optimal. (Khasanah, Samsiana, & Gunarti, 2020) Pada gambar 2 dapat dilihat pelatihan dan pembekalan tentang strategi pemasaran dan pemanfaatan TIK sebagai media penjualan produk UMKM secara on-line. (Kotler K. , 2009)(Kotler & AB, 2000)



Gambar 2 Pelaksanaan Kegiatan PkM untuk Pelatihan dan Pendampingan *e-commerce*

### 3.3 Evaluasi Pelaksanaan Kegiatan PkM

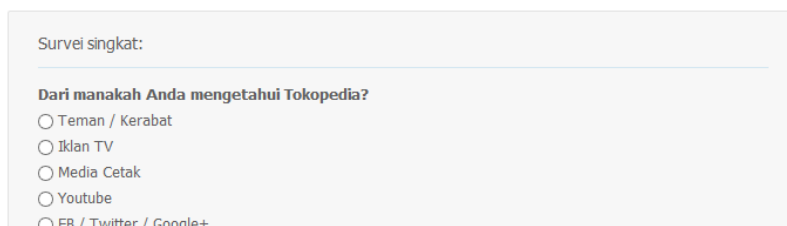
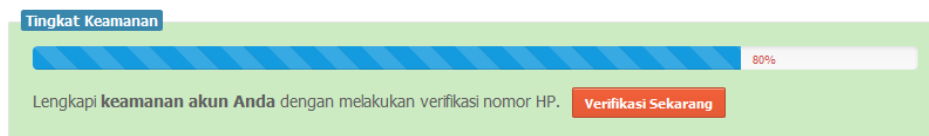
Pelaksanaan kegiatan PkM di desa Pabean Udik melalui postest yang diberikan pada tabel 2 berikut ini.

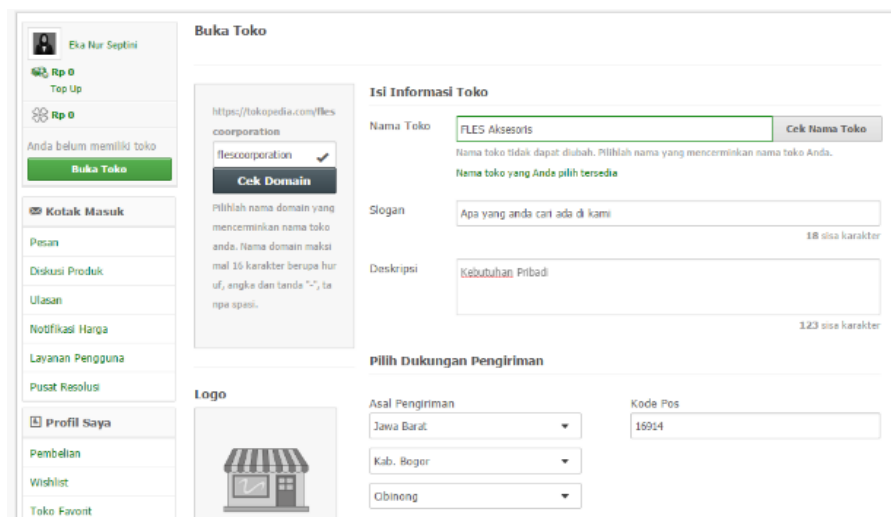
Tabel 2 Hasil Postest pelatihan dan pendampingan *e-commerce*

No	Pertanyaan	NILAI POSTEST
1	Teknik pemasaran yang baik untuk meningkatkan penjualan barang dan jasa	85,8
2	<i>E-Commerce</i> memudahkan penjualan barang dan jasa	86,6
3	Keinginan untuk menjalankan usaha menggunakan <i>smartphone/handphone</i> yang terkoneksi dengan internet	85,8
4	Kesiapan menjual produk melalui aplikasi toko gratis di Tokopedia	75
5	Kepedulian untuk selalu melakukan <i>benchmark</i> kepada para pesaing yang menjalankan usahanya menggunakan sistem internet	71,5
6	Pengetahuan tentang model penjualan untuk dapat menjalankan usaha berbasis elektronik yang tepat.	85,8
7	Pemahaman terhadap adanya ancaman dalam menjalankan usaha secara <i>online</i>	70

No	Pertanyaan	NILAI
		POSTEST
8	E-commerce dapat memperluas jangkauan penjualan dan meningkatkan penjualan produk	85,8
9	Pemahaman tentang dampak positif dan negatif dalam menjalankan usaha secara <i>online</i> dalam melakukan usaha di lingkungan UMKM	80
10	Pemahaman dampak positif dan negatif menjalankan usaha menggunakan sistem berbasis internet dalam melakukan usaha di lingkungan industri	86
11	Pemahaman tentang kemungkinan terjadinya kegagalan dalam menjalankan usaha menggunakan sistem internet	87
12	Apakah perlu ada kerjasama dengan PEMDA untuk penerapan <i>e-commerce</i> terkait kesiapan sarana dan prasarana yang memadai jika menggunakan aplikasi berbasis <i>web</i> yang dikelola oleh BUMDES.	90
TOTAL SCORE		989,3

Dapat dilihat bahwa rata-rata hasil *posttest* peserta dari UMKM desa Pabean Udik adalah sebesar 82,44 %, mereka paham tentang penggunaan TIK sebagai media untuk memasarkan produk secara *online*. Selain pemberian *posttest*, pengabdian juga memberikan penugasan kepada para UMKM untuk menunjukkan hasil pembuatan toko yang telah mereka lakukan menggunakan Toko gratis di Tokopedia. Salah satu contoh hasil yang telah dilakukan oleh salah satu peserta dari UMKM Pabean Udik dapat dilihat pada gambar 3.





**Gambar 3. Contoh Toko Gratis di Tokopedia dari peserta UMKM**

#### **4 KESIMPULAN**

Berdasarkan hasil pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat (PkM) dapat disimpulkan bahwa para UMKM yang mengikuti program pelatihan dan pendampingan untuk membuat *e-commerce* melalui *platform* aplikasi yang sudah ada di Tokopedia telah berhasil dengan baik. Hal tersebut dapat dilihat dari rata-rata capaian pelatihan dan pendampingan adalah sebesar 82,44% telah melampaui dari target yang diinginkan yaitu diatas 75%. Dengan memanfaatkan TIK telah membantu para UMKM di desa Pabean Udik dalam meningkatkan nilai jual mereka serta memperluas *market share*. Kegiatan pembimbingan dan pendampingan berkelanjutan dapat dilakukan melalui kegiatan diskusi dan pelatihan kembali sampai pihak UMKM dapat menggunakan aplikasi tokopedia untuk memasarkan produk sekaligus media transaksi jual beli secara on-line. Hal ini bisa dilakukan karena dapat dimonitor oleh pengabdian secara online, kapan saja dan dimana saja.

#### **Referensi**

- Fachrurrozi, S. M., J, X. F., Philipus Kurniawan Gheta, A., Sudaryana, Y., & Husain, T. (2020). Business to Business ecommerce and role of Knowledge Management. *TEST Elektronik and Management*, 16347 - 16357.
- Heinemann, G. (2020). B2B eCommerce. *Wiesbaden, Springer Gabler*.
- Huang, Q. G., de Koster, R., & Yu, Y. (2020). Online to offline ecommerce operation management. *Transportation Research part E*, 138.
- Khasanah, N. F., Samsiana, S., & Gunarti, R. T. (2020). Pemanfaatan Media Sosial dan Ecommerce Sebagai Media Pemasaran Dalam Mendukung Peluang Usaha Mandiri Pada Masa Pandemi Covid 19. *Sain Teknologi dala Pemberdayaan Masyarakat*, 51-62.
- Kotler, K. (2009). *Manajemen Pemasaran*. Indonesia: Airlangga.

Kotler, P., & AB, S. (2000). *Manajemen Pemasaran di Indonesia Analisis, Perencanaan, Implementasi dan Pengendalian*. Indonesia: Salemba Empat.

Muslichan, W. E., Henky, S., & Sri, H. (2012). Penggunaan Teknologi Internet dalam Sistem Penjualan Online. *Manajemen dan Kewirausahaan*, 72-82.

Setyabudhi, L. A., & Alfika, N. (2021). Rancang Bangun Sistem E-Commerce Berbasis Web Dengan Model Business to Consumer. *Engineering and Technology International* , 15-25.