



Pemanfaatan *E-Commerce* sebagai Strategi Peningkatan Pemasaran UMKM

Taufiq Rizaldi^{#1}, Hermawan Arief P. ^{#2}

[#]Jurusan Teknologi Informasi Politeknik Negeri Jember

Mastrip POBOX 164 Jember

¹taufiq_r@polije.ac.id

²hermawan@polije.ac.id

Abstract

The development of information technology that is bringing a considerable impact on every aspect of life, internet is one of the things that has a very big impact on everyday life both individual and social. It is also affected in the business world. One of the information technology that is affected in the business world is E-Commerce. E-Commerce Benefits as one of the strategies to improve marketing that can increase sales are widely applied today. This matter then the team devotion to the community with the activity: "Strategy of Marketing Improvement Through Creation E-Commerce Website At SMEs in District Summersari". Through activities to the public that HR is expected to depart information technology to improve marketing that later can increase sales and in addition to improve competitiveness with other businesses.

Keywords— E-Commerce, Strategy of Marketing.

I. PENDAHULUAN

Pemasaran adalah salah satu kegiatan pokok yang perlu dilakukan oleh perusahaan baik itu perusahaan barang atau jasa dalam upaya untuk mempertahankan kelangsungan hidup usahanya, untuk mendapatkan laba dan untuk berkembang [1]. Perkembangan Teknologi Informasi saat ini berkembang sangat pesat, khususnya perkembangan dari telepon seluler dan teknologi internet yang keberadaannya memberikan dampak dan perubahan pada berbagai aspek dalam kehidupan sehari – hari, salah satunya adalah pada kegiatan usaha termasuk kegiatan pemasaran. *E – Commerce (electronic commerce)* adalah salah satu bentuk pemanfaatan teknologi informasi untuk kegiatan pemasaran dan penjualan. *E – Commerce* dapat digambarkan sebagai konsep baru yang bisa digambarkan sebagai proses jual-beli barang atau jasa pada *World Wide Web Internet*.

UMKM (usaha mikro, kecil, menengah) merupakan sebuah unit bisnis yang di dalamnya memiliki perputaran uang, baik dengan padat modal maupun padat karya. Di dalam UMKM sendiri, selain kebutuhan untuk menjalankan penjualan produk atau jasa nya dibutuhkan sebuah sistem yang mampu membantu dalam melakukan transaksi keuangannya, sehingga dalam pelaporannya dapat dengan mudah dilihat. Hantaran Jember merupakan salah satu UMKM yang bergerak dibidang jasa pembuatan, hiasa dan persewaan mahar dan seserahan. Usaha kreatif tersebut merupakan salah satu usaha yang memiliki potensi

besar yang dibuktikan dengan adanya Keputusan Menteri Tenaga Kerja dan Transmigrasi Republik Indonesia Nomor : Kep. 38/ MEN/ II /2008 tentang Penetapan Standar Kompetensi Kerja Nasional Sektor Jasa Kemasayarakatan dan Perorangan Sub Sektor Jasa Keterampilan Hantaran [2]. Perkembangan usaha hantaran jember masih belum diimbangi dengan pemasaran yang masih mengandalkan informasi dari satu komunitas ke komunitas lainya. Pemanfaatan E-Commerce diharapkan dapat membantu meningkatkan pemasaran bagi UMKM sehingga meningkatkan area pemasaran dari UMKM, sehingga diadakan pengabdian dengan judul kegiatan : “*Strategi Peningkatan Pemasaran Melalui Pembuatan Website E-Commerce Pada UMKM di Kecamatan Summersari*”.

II. TARGET DAN LUARAN

A. Terhadap mitra

Dari pelaksanaan pengabdian yang dilaksanakan akan meningkatkan pemasaran dan penjualan, selain itu mitra akan mempunyai pemahaman yang baik terhadap strategi pemasaran yang dapat diterapkan untuk usahanya. Dengan meningkatkan pangsa pasar produk, diharapkan mitra bisa semakin berkembang, semakin luasnya pemasaran juga akan berdampak semakin banyaknya tenaga kerja yang akan terserap oleh industri kecil yang dijalankan oleh mitra. Sehingga dapat disimpulkan akhir dari pelaksanaan pengabdian masyarakat ini akan menghasilkan target luaran: website e-commerce.

B. Terhadap Tim Pengabdian

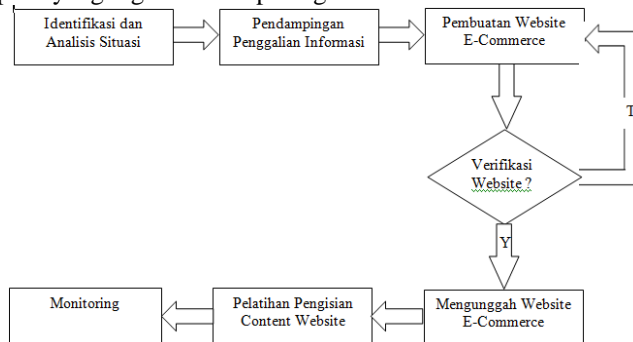
Pelaksanaan pengabdian terhadap masyarakat ini dapat menjadi upaya transfer teknologi dan transfer informasi terhadap masyarakat. Teknologi dan informasi yang diberikan masyarakat diupayakan merupakan teknologi dan informasi yang sesuai dengan kebutuhan masyarakat. Tim memberikan informasi tentang besarnya peluang bisnis pada jaringan internet. Penjelasan terhadap strategi pemasaran menggunakan jaringan internet terhadap mitra akan memberikan banyak wawasan tentang cara untuk meningkatkan pangsa pasar mitra dan memberikan wawasan tentang strategi yang sesuai dengan produk yang dihasilkan mitra.

C. Terhadap masyarakat

Target luaran pelaksanaan pengabdian masyarakat terhadap masyarakat luas adalah akan meningkatkan taraf perekonomian masyarakat sekitar. Hal ini terjadi karena mitra yang ada di masyarakat dapat berkembang sehingga akan menyerap banyak tenaga kerja. Meningkatnya pendapatan masyarakat ini diharapkan akan memperbaiki kualitas hidup masyarakat. Dengan penurunan jumlah pengangguran diharapkan akan berdampak pada perbaikan perekonomian nasional.

III. METODE PELAKSANAAN

Metode pelaksanaan akan dibagi menjadi beberapa tahap seperti yang digambarkan pada gambar 1.



Gambar 1. Metode Pelaksanaan

A. Identifikasi dan Analisis Situasi

Pada tahapan identifikasi ini dilakukan untuk mengetahui bagaimana cara pemasaran dari mitra sebelumnya, sehingga dapat dirumuskan cara pemasaran menggunakan e-commerce.

B. Pendampingan dan Penggalan Informasi

Proses pendampingan untuk menggali informasi produk yang akan dijual, hal ini dilakukan agar mitra dapat menampilkan foto produk yang akan dipasarkan pada jaringan internet dengan lebih menarik.

C. Pembuatan Web Ecommerce.

Pada tahapan ini dilakukan proses perancangan dan pembuatan database serta website E-Commerce..

D. Verifikasi Website

Pendampingan Verifikasi Website, merupakan tahapan sebelum website di upload ke internet. Pada tahapan ini programmer akan memastikan apakah website sudah sesuai dengan fungsionalitas yang diinginkan oleh mitra.

E. Mengunggah Website E-Commerce

Website ini diunggah ke jaringan internet setelah dilakukan verifikasi oleh mitra terhadap fungsionalitas, kelayakan menu dan tampilan serta pengujian terhadap data yang tersimpan. Ini dilakukan untuk mengetahui apakah terdapat kesalahan pada website atau tidak, baik pada proses menunggah foto produk, proses pemesanan, penanganan pemesanan, proses pembayaran, dan pembuatan laporan.

F. Pelatihan Pengisian Content Website

Setelah aplikasi berbasis web telah selesai dibuat maka selanjutnya mitra akan diberikan pelatihan tentang cara mengisi konten web dari produk yang akan dijual.

G. Monitoring

Monitoring dari tim pelaksana terhadap hasil pelatihan

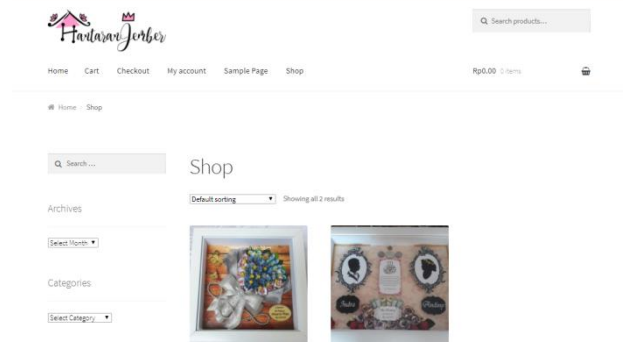
IV. KELAYAKAN PERGURUAN TINGGI

Tim pelaksana pengabdian merupakan staf pengajar di Jurusan Teknologi Informasi Politeknik Negeri Jember. Baik ketua maupun kedua anggota tim pelaksana pengabdian telah menyandang gelar S2 dengan bidang ilmu yang linier dengan gelar keserjanaannya dibidang yang serumpun yaitu Teknologi Informasi. Jenjang pendidikan dan kompetensi yang dimiliki tim pelaksana pengabdian merupakan modal penting untuk melaksanakan kegiatan pengabdian masyarakat yang diusulkan.

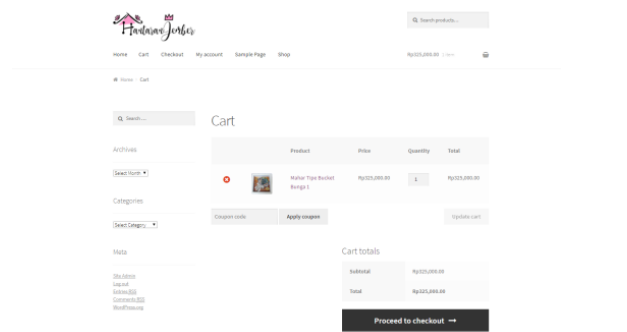
Disamping kompetensi dan jenjang pendidikan bergelar yang dimiliki oleh tim pelaksana pengabdian, sejumlah pelatihan dan seminar juga pernah diikuti oleh personil tim. Pelatihan dan seminar yang relevan dengan kegiatan pengabdian yang diusulkan diantaranya : pelatihan pengembangan konten e-commerce, hibah perangkat ajar, dan sebagainya. Pengalaman dalam melaksanakan berbagai kegiatan pengabdian, baik yang dilaksanakan dengan sumber dana mandiri maupun dana hibah pengabdian, juga menjadi kekuatan tim pelaksana untuk dapat melaksanakan kegiatan pengabdian pada masyarakat yang diusulkan. Tabel 1 merupakan kepakaran dna peran dari tim pengabdian.

TABEL I
KEPAKARAN DAN PERAN TIM PENGABDIAN

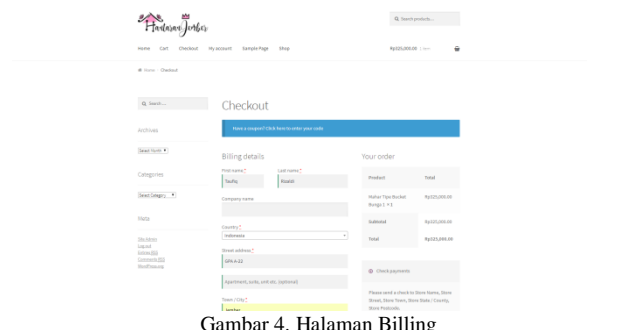
Tim	Nama	NIP/NIM	Kepakaran / Peran
Ketua	Taufiq Rizaldi, S.ST, M.T.	19890329 201503 1 001	Teknik Informatika dan Sistem Aplikasi / Implementasi penggunaan aplikasi
Anggota	Hermawan Arif, S.T., M.T.	19830109 201703 1 001	Teknik Informatika dan Sistem Aplikasi / Implementasi penggunaan aplikasi



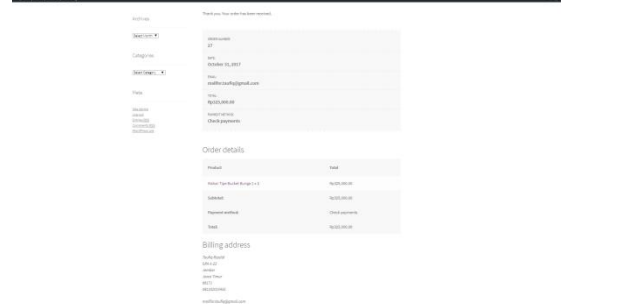
Gambar 2. Halaman Home



Gambar 3. Halaman Pemesanan



Gambar 4. Halaman Billing



Gambar 5. Halaman Pembayaran

V. HASIL DAN LUARAN YANG DICAPAI

Rincian dari kegiatan pengabdian adalah sebagai berikut :

A. Identifikasi dan Analisis Situasi

Pada tahapan identifikasi ini dilakukan wawancara dengan pemilik Hantaran Jember yaitu ibu Evie Yulianing Hasan membahas mengenai permasalahan untuk melakukan penjualan memanfaatkan e-commerce.

B. Pendampingan dan Penggalan Informasi

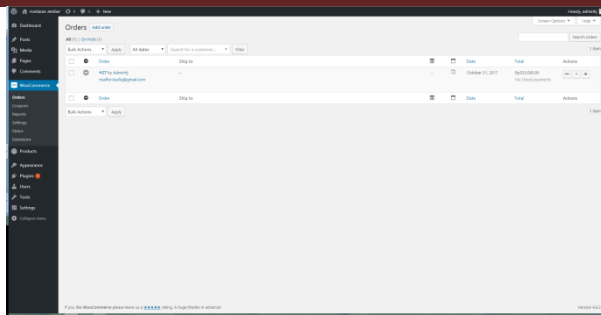
Proses pendampingan untuk menggali informasi produk yang akan dijual, juga dilakukan pengelompokan produk serta pengambilan foto agar lebih menarik ketika diunggah ke website.

C. Pembuatan Web E-commerce;

Pembuatan database untuk E-Commerce menggunakan MySQL, sedangkan untuk webnya menggunakan CMS Wordpress dan plugin Woocommerce serta template Woocommerce Stereotype .

D. Verifikasi Website

Pendampingan Verifikasi Website, merupakan tahapan sebelum website di upload ke internet. Tahapan ini untuk memastikan apakah tampilan sudah sesuai sebelum nantinya diupload ke internet. Berikut ini adalah halamn website dan admin web yang ditampilkan seperti pada gambar 2-6



Gambar 6. Halaman Order

UCAPAN TERIMA KASIH

Tim Pengabdian kepada masyarakat menyampaikan ucapan terima kasih kepada Pusat Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat Politeknik Negeri Jember yang telah mendanai proses kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini, serta kepada Hantran Jember yang telah bersedia menjadi mitra dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Kotler, Phillip. 2000. Marketing Management , Prentice Hall, New Jersey
- [2] Menteri Tenaga Kerja dan Transmigrasi Republik Indonesia. 2008. Kep. 38/ MEN/ II /2008 tentang Penetapan Standar Kompetensi Kerja Nasional Sektor Jasa Kemasyarakatan dan Perorangan Sub Sektor Jasa Keterampilan Hantaran. Jakarta.

E. Mengunggah Website E-Commerce

Website ini diunggah ke jaringan internet setelah dilakukan verifikasi oleh mitra terhadap fungsionalitas, kelayakan menu dan tampilan serta pengujian terhadap data yang tersimpan. Ini dilakukan untuk mengetahui apakah terdapat kesalahan pada website ataukah tidak, baik pada proses menunggah foto produk, proses pemesanan, penanganan pemesanan, dan proses pembayaran. Website diunggah dengan domain hantaranjember.id

F. Pelatihan Pengisian Content Website

Setelah aplikasi berbasis web telah selesai dibuat maka selanjutnya mitra akan diberikan pelatihan tentang cara mengisi konten web dari produk yang akan dijual. Sehingga kedepannya mitra dapat menginputkan data baru dan dapat menerima proses transaksi secara online.

G. Monitoring

Monitoring kegiatan pengabdian tidak berhenti sampai kegiatan pengabdian, akan tetapi akan dilaksanakan proses pemantauan terhadap situs secara online dan melayani pertanyaan mitra jika terjadi permasalahan.

VI. KESIMPULAN DAN SARAN

Hasil yang dicapai dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat adalah sebagai berikut : Hasil pengabdian masyarakat dengan judul Strategi Peningkatan Pemasaran Melalui Pembuatan Website E-Commerce Pada UMKM di Kecamatan Sumpalsari dapat disimpulkan bahwa kegiatan pengabdian ini merupakan salah satu untuk meningkatkan pemasaran sehingga dapat meningkatkan penjualan dengan memanfaatkan website *E-Commerce*.

Beberapa saran untuk mencapai tujuan dari kegiatan pengabdian ini adalah : E-Commerce adalah salah satu strategi untuk meningkatkan pemasaran bagi pihak mitra, selain itu masih terdapat beberapa cara yang lain. Harapannya dengan menggunakan strategi pemasaran yang berbeda pihak mitra dapat memasarkan produknya baik secara online maupun offline.