

Pelatihan Membuat Toko Online Sebagai E-Showroom Untuk Pemasaran Produk Bagi Pemuda Desa Alue Liem Kota Lhokseumawe

Huzaeni¹, Subhan², Aidi Finawan³, Zulfikar^{4*}

¹ Jurusan Teknologi Informasi dan Komputer Politeknik Negeri Lhokseumawe

^{2,3} Jurusan Teknik Elektro Politeknik Negeri Lhokseumawe

⁴ Jurusan Teknik Sipil Politeknik Negeri Lhokseumawe

Jln. B.Aceh Medan Km.280 Buketrata 24301 INDONESIA

¹huzaeni@pnl.ac.id

²Subhan_elektropnl@yahoo.com

³aidifinawan@pnl.ac.id

^{4*}zulfikar_makam@pnl.ac.id

Abstrak—Tujuan pelatihan ini adalah untuk memberi keterampilan dan keahlian cara membuat toko online di marketplace seperti Tokopedia dan di media sosial seperti facebook shop dan instagram shop bagi pemuda Desa Alue Liem dan cara melakukan pemasaran produk melalui E-Showroom secara efektif dan efisien, Sehingga terbentuk kelompok pemuda dan masyarakat yang mempunyai keahlian dan kreatif dalam memasarkan produk dari desa mereka dengan memanfaatkan teknologi internet. Peserta pelatihan diikuti oleh pemuda sebanyak 10 orang. Hasil pelatihan ini diharapkan pemuda dapat lebih kreatif dan inovatif dalam mengembangkan ide-ide wirausaha dengan memanfaatkan fasilitas yang ada di marketplace dan media sosial. Selain dari pada itu pelatihan ini juga dapat meningkatkan perekonomian dan taraf hidup masyarakat melalui digital marketing. Materi pelatihan meliputi pembuatan email, membuat toko di Tokopedia, facebook Shops, Instagram shopping.

Kata kunci— Toko Online, E-Showroom, Internet, Digital Marketing.

Abstract— The purpose of this training is to provide the youth of Desa Alue Liem with the knowledge and abilities necessary to establish an online store on a marketplace like Tokopedia and social media platforms like Facebook Shop and Instagram Shop, as well as to market products via E-Showroom effectively and efficiently. This will allow for the formation of youth groups and communities that are skilled and imaginative in using Internet technology to market goods from their villages. Ten young individuals participated in this training. By utilizing the available resources in the market and on social media, it is intended that this training's outcomes would empower young people to be more imaginative and creative when coming up with business ideas. In addition, this training can raise the living level for everyone and the economy through digital marketing. Email creation, setting up a store on Tokopedia, setting up Facebook shops, and Instagram shopping are all covered in the training materials.

Keywords— Online Store, E-Showroom, Internet, Digital Marketing.

I. PENDAHULUAN

Pemasaran produk baik berupa barang ataupun jasa sebaiknya jangan hanya terpaku dengan cara offline saja. Pemasaran online juga bisa menjadi alternatif lain yang berpeluang besar bagi suatu usaha di era digital seperti saat ini. Konsumen juga semakin tertarik untuk menemukan dan mencari produk maupun jasa secara online dengan berbagai kemudahan yang ditawarkan [1]

Guna menguasai pasar online ini maka perlu mengetahui strategi pemasaran dan cara memasarkan produk secara online. Strategi pemasaran online memiliki banyak perbedaan dengan pemasaran yang dilakukan secara tradisional. Pemasaran secara tradisional bergantung pada pembuatan pamflet, billboard, atau iklan di media massa.

Dengan menerapkan strategi digital marketing, tentunya proses pemasaran produk akan jauh lebih mudah dan efisien. Bahkan, budget yang dikeluarkan pun akan lebih terjangkau [2].

II. METODOLOGI PELAKSANAAN

Sebelum kegiatan pelatihan dilaksanakan terlebih dahulu peserta diberi informasi tentang tujuan diselenggarakan program pengabdian kepada masyarakat ini. Materi awal

berisi informasi tentang internet sebagai media promosi produk. Kegiatan ini dilaksanakan dengan metode ceramah, dan praktikum menunjukkan ilustrasi manfaat internet dan diskusi. Dengan metode ini diharapkan dapat meningkatkan motivasi dan apresiasi peserta terhadap materi pelatihan yang diberikan. Prosedur kerja pelaksanaan kegiatan dilakukan pada kegiatan iptek bagi masyarakat ini adalah mencakup beberapa pendekatan yang dilakukan dalam pelaksanaan Pelatihan ini yang terdiri dari ceramah dan diskusi dalam penyampaian materi pelatihan, demonstrasi dan praktek langsung oleh mitra dalam proses promosi produk berbasis internet, serta metode tanya jawab. Pendekatan ceramah dilakukan dalam rangka sosialisasi dan memberikan informasi tentang pemanfaatan media sosial, dan marketplace secara mandiri sebagai media promosi produk. Pendekatan secara demonstrasi dilakukan dengan cara mempraktekkan cara membuat toko pada marketplace seperti tokopedia dan shope serta pada media sosial, seperti facebook dan instagram. Pendekatan tanya jawab dilakukan selama proses pelatihan baik secara teoritis maupun dalam kegiatan praktik. Kegiatan ipteks ini dilaksanakan selama 6 bulan yang terbagi dalam tiga tahap yaitu : tahap persiapan, tahap pelaksanaan, dan tahap evaluasi.

1. Tahap persiapan

Pada tahap ini tim melakukan kegiatan koordinasi internal dan eksternal. Koordinasi internal adalah koordinasi yang dilakukan oleh tim pengurus yang meliputi kegiatan penyusunan materi atau persiapan modul, persiapan bahan

praktek. Selain itu juga dilakukan koordinasi eksternal, yaitu koordinasi yang dilakukan dengan mitra yang dipilih. Kegiatan koordinasi diarahkan untuk menentukan jumlah peserta pelatihan, persyaratan dasar yang harus dimiliki oleh peserta pelatihan.

2. Tahap pelaksanaan

Kegiatan pelatihan ini dilaksanakan selama lima hari dengan materi pelatihan dan pelaksanaannya sesuai dengan tabel 1.

Tabel 1. Materi Pelaksanaan Pelatihan.

Hari Ke	Kegiatan	Pelaksana
1	Pembukaan pelatihan dan pengenalan materi E-Showroom	- Huzaeni - Aidi Finawan
2	Workshop Marketplace Tokopedia	- Subhan - Zulfikar
3	Workshop Mengelola Toko di Tokopedia	- Aidi Finawan - Huzaeni
4	Workshop facebook Shop	- Huzaeni - Aidi Finawan
5	Workshop Instagram Shop	- Subhan - Zulfikar

Pelaksanaan kegiatan dilakukan dalam beberapa langkah sebagai berikut:

Langkah 1

1. Bina situasi.
2. Memperkenalkan diri
3. Menyampaikan ruang lingkup bahasan
4. Menanyakan dan menggali pendapat peserta latih tentang pemahaman mereka tentang internet

Kegiatan Peserta

1. Mempersiapkan diri dan alat tulis menulis yang diperlukan
2. Memberikan jawaban atas pertanyaan yang diajukan narasumber/fasilitator
3. Mendengar dan mencatat hal-hal yang dianggap penting.

Langkah 2

1. Pelatihan oleh Tim
2. Penyampaian materi sub pokok bahasan 1, tentang pengertian, jenis dan Sumbernya.
3. Memberikan kesempatan ke pada peserta untuk menanyakan hal-hal yang kurang jelas.
4. Menjawab pertanyaan yang diajukan peserta
5. Uraikan bagaimana evaluasi pelaksanaan program dan keberlanjutan program di lapangan setelah kegiatan PKM selesai dilaksanakan.

Kegiatan Peserta.

1. Mengajukan pertanyaan yang diminta nara sumber sesuai dengan kesempatan yang diberikan
2. Memberikan jawaban atas pertanyaan yang diajukan narasumber
3. Mendengar, mencatat dan menyimpulkan hal-hal yang penting.

Langkah 3

1. Kegiatan Narasumber
2. Menjelaskan materi sub pokok bahasan 2 (pemanfaatan media internet).
3. Memberikan kesempatan kepada peserta untuk menanyakan hal-hal yang kurang jelas,
4. Kegiatan Peserta

5. Mengajukan pertanyaan yang diminta narasumber sesuai dengan kesempatan yang diberikan.
6. Memberikan jawaban atas pertanyaan yang diajukan narasumber.
7. Mendengar, mencatat dan menyimpulkan hal-hal yang penting

Langkah 4

Kegiatan Narasumber.

1. Menjelaskan materi sub pokok bahasan 3, 4 dan 5, tentang bahan, alat dan cara pembuatan sosial media (tokopedia, facebook, Instagram dll).
2. Memberikan kesempatan kepada peserta untuk menanyakan hal-hal yang kurang jelas

Kegiatan Peserta:

1. Mengajukan pertanyaan yang diminta narasumber sesuai dengan kesempatan yang diberikan.
2. Memberikan jawaban atas pertanyaan yang diajukan narasumber.
3. Mendengar, mencatat dan menyimpulkan hal-hal yang penting

Langkah 5

Kegiatan Narasumber

1. Meminta peserta untuk membentuk 3 kelompok, yaitu kelompok I, kelompok II dan kelompok III,
2. Meminta masing-masing kelompok untuk mempraktekkan cara pembuatan social media (Tokopedia, facebook, Instagram dll)
3. Memberikan bimbingan tentang jalannya proses praktikum

Kegiatan Peserta:

1. Membentuk kelompok diskusi, memilih ketua, sekretaris dan penyaji serta
1. melakukan diskusi sesuai dengan bimbingan narasumber.
2. Mempraktekkan, membuat dan mengoperasikan toko online.
3. Menyusun hasil-hasil praktek kedalam laporan.
4. Mencatat dan menyimpulkan hal-hal yang penting

Langkah 6

Kegiatan Narasumber:

1. Meminta masing-masing kelompok, mempresentasikan hasil-hasil Praktek
2. Memberikan masukan tentang masalah-masalah yang timbul seputar proses praktikum serta mengarahkannya sesuai dengan tujuan pembelajaran.
3. Merangkul hasil-hasil diskusi pada tahapan-tahapan tertentu sehingga hasil-hasil diskusi lebih fokus

Kegiatan Peserta:

1. Mengikuti acara penyajian/presentasi masing-masing kelompok.
2. Berpartisipasi aktif dan bertanya, mengemukakan pendapat/ saran yang berguna bagi proses pembelajaran.
3. Mendengar, mencatat dan bertanya tentang hal-hal yang kurang jelas.
4. Mencatat dan menyimpulkan hal-hal yang penting

Langkah 7

Penutup

Kegiatan Narasumber:

1. Meminta peserta menanyakan hal-hal yang kurang jelas sebelum menutup acara pembelajaran.
2. Meminta peserta untuk memberi komentar tentang proses belajar.
3. Memberikan jawaban atas pertanyaan peserta (kalau ada).
4. Tutup acara pemberian sesi dengan ucapan penghargaan atas perhatian peserta selama pembelajaran, serta permohonan maaf jika terdapat sesuatu yang tidak berkenan

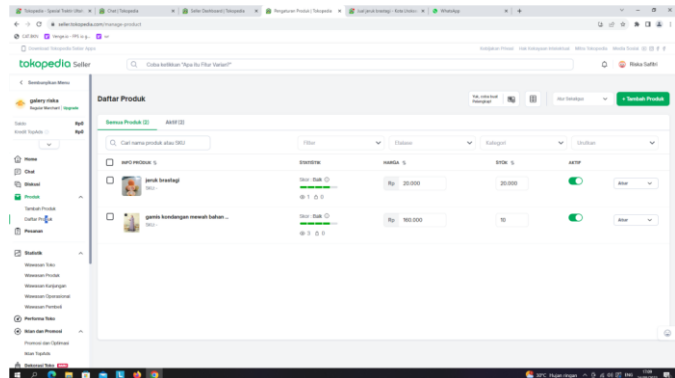
Kegiatan Peserta:

1. Mengajukan pertanyaan yang diminta narasumber sesuai dengan kesempatan yang diberikan.
2. Memberikan komentar tertulis tentang jalannya penyampaian materi oleh narasumber dalam selembar kertas.

III. HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil.

Pemasaran produk secara digital melalui marketplace seperti tokopedia atau lainnya merupakan langkah yang baik karena dapat mengurangi biaya modal awal yang diperlukan saat memulai usaha. Pelatihan yang dilaksanakan selama 5 hari telah menambah pengetahuan dan keahlian bagi peserta dalam hal membuat toko di marketplace yaitu pada platform Tokopedia, Facebook dan Instagram, seperti ditunjukkan pada Gambar III.1. Peserta juga sudah mampu menambah foto-foto produk kedalam tokonya. Selain daripada itu peserta juga sudah dapat melihat pesanan masuk.



Gambar 1. Contoh tampilan tempat promosi produk.

Gambar 1 diatas merupakan salah satu contoh dari hasil kerja peserta pelatihan yang membuat toko di marketplace yaitu di Tokopedia. Begitu juga dengan menggunakan media sosial, peserta sudah dapat mempromosikan produk-produk nya dan sudah dapat melihat pesanan barang. Diharapkan setelah mengikuti pelatihan ini peserta dapat melanjutkan perbaikan dan promosi produk di tokonya masing-masing dan untuk melakukan penjualan secara online.

Tabel 2. Perbandingan kondisi sebelum dan sesudah pelatihan.

Produk	Sebelum	Sesudah	Manfaat dan Keuntungan
Hasil pertanian, perkebunan dan	Pemasarannya bersifat lokal	Pemasarannya bersifat nasional	Area pemasarannya lebih luas dan dapat di akses kapanpun dan dari manapun.

perternakan Keuntungannya dapat membangun usaha dengan modal yang minim dan memperoleh hasil yang maksimal.

Beberapa toko online yang berhasil dibuat adalah terdiri dari 10 toko seperti ditunjukkan pada Tabel 3.

Tabel 3. Hasil pembuatan toko online oleh peserta

No	Nama Pemilik	Nama Toko	Platform
1	Safrijal Yusuf	Bumi Sari Herbal	Tokopedia
2	Agus Johan Syah	John Palawija	Tokopedia
3	Santun Rizki	Riski Fruit Shop	Tokopedia
4	Mutiara	Mutiara Sari Indah	Tokopedia
5	Rizka Safitri	Galeri Riska	Tokopedia
6	Mauliza Mahligai	Kedai Tiga Rasa	Tokopedia
7	Muhammad Akbar	Amanda Shop	Tokopedia
8	Uhaulul Kiram	Kiram Poltry	Tokopedia
9	Muhammad Riza Askiani	Pangan Herbal	Tokopedia
10	Zikri Aulia	Good Prod Herbal	Tokopedia

Tabel 3. Ini merupakan daftar nama-nama toko yang telah berhasil dibuat oleh peserta pelatihan yang mana peserta sudah mampu membuat toko online sebagai media promosi dan transaksinya

IV. KESIMPULAN

Kegiatan pembuatan *E-Showroom* berbasis *flatfarm* internet berupa marketplace dan media sosial telah berhasil dibuat dan dikelola oleh masyarakat yaitu pemuda Desa Alue Lim. Masing-masing peserta telah dapat mempromosi dan menjual barang-barang yang dihasilkan dari desanya maupun produk dari luar desa tersebut. Toko online tersebut dibuat di marketplace yaitu pada Tokopedia serta promosi pada facebook dan instagram.

REFERENSI

- [1] Bisnis UKM, Redaksi, 2020, Belajar Pemasaran Produk Secara Online Bagi Pemula, <https://bisnisukm.com/belajar-pemasaran-produk-secara-online-bagi-pemula.html>, diakses 3 Juni 2023
- [2] Andriyanto, Rendy, 2022, 8 Contoh Strategi Pemasaran Produk Online yang Efektif dan Mudah, <https://glints.com/id/lowongan/strategi-pemasaran-produk-online>, diakses 3 Juni 2023
- [3] BPS Lhokseumawe, 2022, Blang Mangat dalam Angka 2022, BPS Kota Lhokseumawe, Lhokseumawe
- [4] Putra, Alfian, dkk., 2018, Peningkatan Ekonomi Kreatif Masyarakat Desa Alue Lim Kecamatan Blang Mangat Kota Lhokseumawe Melalui Pelatihan Pembuatan Sabun Cair, Jurnal Vokasi, Vol 2 No.1 April 2018, ISSN : 2548-9410 (Cetak) | 2548-4117 (Online).