

## PELATIHAN E-COMMERCE GUNA MENINGKATKAN EFEKTIVITAS DAN EFISIENSI PEMASARAN HASIL TAMBAK MASYARAKAT DESA PALUH MANAN

<sup>1</sup>Nahar Maganda Saragih, <sup>2</sup>Faisal Amir Harahap, <sup>3</sup>Mutiara Sovina, <sup>4</sup>Rida Utami

1Fakultas Ekonomi dan Bisnis, 2Fakultas Teknik dan Ilmu Komputer Universitas Potensi Utama \*Email: 1

<sup>1</sup>naharmagandasaragih@gmail.com, <sup>2</sup>faisalamirharahap5@gmail.com,

<sup>3</sup>mutiarasovina@gmail.com, <sup>4</sup>ridatami2@gmail.com

### ABSTRAK

*Pemasaran online adalah proses sosial dan manajerial untuk individu dan kelompok. Proses ini memproses individu dan kelompok dalam mendapatkan kebutuhan dan keinginannya dengan melakukan, menawarkan, dan membeli dan menjual. Pada prinsipnya penjualan online hampir sama dengan pemasaran pada umumnya, hanya perbedaannya di media pemasarannya. Pemasaran online adalah salah satu komponen dalam e-commerce. Dimana E-commerce adalah sistem jual beli berbasis online. Pemasaran yang tinggi akan meningkatkan proses loyalitas konsumen. Loyalitas dapat digunakan sebagai patokan yang dapat dirujuk untuk memperkirakan perkembangan penjualan dan perilaku pembelian yang tetap. Karenanya para pelaku bisnis berlomba-lomba untuk meningkatkan kesetiaan konsumen. Secara umum terdapat beberapa keistimewaan loyalitas pelanggan. Salah satunya adalah konsumen melakukan pembelian tetap atau pembelian secara berulang-ulang. Dengan mempunyai konsumen setia maka bisnis akan tetap berjalan dalam menghadapi segala kondisi di dunia bisnis. Misalnya saat pasar sedang tidak stabil, atau Krisis ekonomi dunia dan sebagainya. Dalam di dunia bisnis, menjaga loyalitas pelanggan merupakan prioritas dan tanggung jawab yang besar. Menjaga loyalitas juga menjadi tantangan terberat didalam dunia bisnis dan dibandingkan bersaing dengan kompetitor atau kompetitor lain.*

**Kata kunci:** E-commerce, Efektivitas, Efisiensi, Pemasaran,

### ABSTRACT

*Online marketing is a social and managerial process for individuals and groups. This process processes individuals and groups in getting their needs and wants by doing, offering, and buying and selling. In principle, online sales are almost the same as marketing in general, only the difference is in the marketing media. Online marketing is one of the components in e-commerce. Where E-commerce is an online-based buying and selling system. High marketing will increase the consumer loyalty process. Loyalty can be used as a benchmark that can be referenced to predict the development of sales and buying behavior that remains. Therefore, business people are competing to increase consumer loyalty. In general, there are several customer loyalty features. One of them is that consumers make fixed purchases or purchases repeatedly. By having loyal customers, the business will continue to run in the face of all conditions in the business world. For example, when the market is unstable, or the world economic crisis and so on. In the business world, maintaining customer loyalty is a big priority and responsibility. Maintaining loyalty is also the toughest challenge in the business world and compared to competing with other competitors or competitors.*

**Keywords:** E-commerce, Efektivitas, Efisiensi, Pemasaran,

### 1. PENDAHULUAN

Di Jaman perkembangan teknologi yang semakin meningkat dan pesat saat ini, perkembangan di dunia berbasis internet, server, dan search engine atau mesin pencarian digital, yang diperlukan pengembangan platform atau wadah media baru yang besar dan unggul untuk menampung keseluruhan kegiatan di dalam bisnis, baik berskala besar maupun kecil, maka dari itu tidak hanya dapat digunakan dalam menjual produk dan mempromosikan merek saja. Melihat kondisi yang dapat memperbarui cara dari sudut pandang pemasaran itu sendiri, marketing harus juga memiliki wadah atau tempat pemasaran yang sangat kreatif dan efektif untuk menampung,

memajukan dan mempersiapkan layanan agar setiap usaha mampu mengaplikasikan bisnis berbasis e-commerce dan menggunakan internet sebagai media penyebarannya.

Pelaksanaan e-commerce paling amat terlihat di jaman teknologi yang pesat ini, bahkan banyak perusahaan-perusahaan di Indonesia sudah pelaksanaan bisnisnya ke teknologi informasi di era ini. E-commerce adalah struktur media yang menjadi landasan dan membantu aktivitas organisasi-organisasi sehingga aktivitas organisasi tersebut dapat bergerak sesuai yang direncanakan dari perusahaan tersebut dan untuk menggapai target yang telah implementasikan. E-commerce secara langsung menjadi tolak ukur untuk mempengaruhi kapasitas kualitas layanan (quality of services) yang digunakan oleh konsumen.

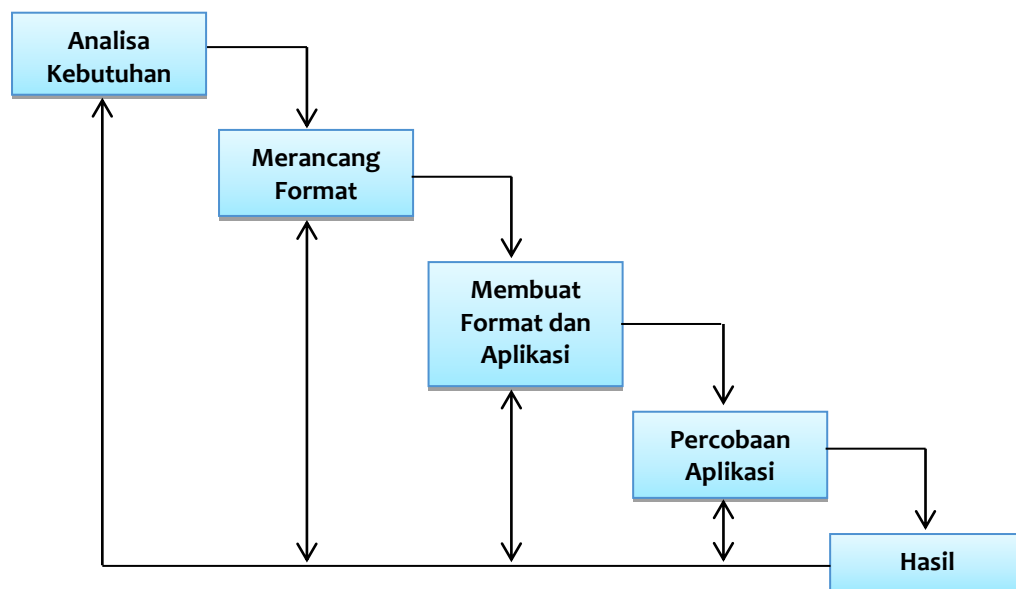
## 2. RUMUSAN MASALAH

Berdasarkan penjelasan diatas, terdapat beberapa permasalahan yang dihadapi dalam pengabdian masyarakat ini yaitu:

1. Bagaimana pelatihan E-commerce guna meningkatkan efektivitas dan efisiensi pemasaran hasil tambak masyarakat desa Paluh Manan?
2. Apakah dengan pelatihan E-commerce mampu meningkatkan efektivitas dan efisiensi pemasaran hasil tambak masyarakat desa Paluh Manan?

## 3. METODE PELAKSANAAN

Pengabdian kepada masyarakat ini akan melakukan Pelatihan E-commerce Guna Meningkatkan Efektivitas dan Efisiensi Pemasaran Hasil Tambak Masyarakat Desa Paluh Manan Pengabdian kepada masyarakat ini akan melalui beberapa tahapan. Gambar berikut dapat memodelkan tahapan Pelaksanaan kegiatan Pengabdian kepada masyarakat ini:



**Gambar 1. Metode Pelaksanaan Pengabdian kepada Masyarakat**

Gambar 1 Diagram metode pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat dalam mengimplemtasikan E-Commerce :

1. Analisa kebutuhan yang dimana pada tahap ini peneliti menjalankan suatu proses untuk menyelesaikan masalah yang ada pada sistem pemasaran atau penjualan masyarakat di Desa Paluh Manan yang dimana pada saat ini sistem yang sedang berjalan masih kurang

memadai lebih kita bilang masih manual dalam pemasarannya, peneliti disini melihat kondisi lapangan dan mewawancarai beberapa warga di desa tersebut untuk mengambil informasi dan menganalisa kebutuhan yang akan di buat nanti ke sistem.

2. Adapun dari informasi yang di dapat dari hasil Analisa kebutuhan yaitu Merancang format yang dimana pada tahap ini dilakukan proses beberapa langkah diantaranya perancangan website, perancangan tampilan aplikasi (E-commerce) yang disajikan kepada masyarakat.
3. Pembuatan sistem yang dimana pada tahap ini data yang di dapat dari Analisa kebutuhan dilakukan untuk menyelesaikan permasalahan yang ada pada desa Paluh manan berupa pengerjaan sistem atau aplikas E-commerce guna memudahkan masyarakat dalam melakukan pemasaran produknya dengan cara yang lebih efektif dan efisien.
4. Dari pembuatan sistem aplikasi pemasaran tersebut dilakukan lah Pengujian aplikasi untuk memastikan sudah sesuai dengan kebutuhan yang ada pada saat ini, pengujian sistem ini dilakukan dengan beberapa kondisi diantaranya :
  - a. Penerapan aplikasi yang membutuhkan tinjauan Analisa kebutuhan terjun langsung ke lapangan untuk mengambil informasi apa saja yang di butuhkan ke system.
  - b. Waktu untuk mempresentasikan Sistem atau aplikasi pemasaran yang sudah di buat kepada masyarakat paluh manan.
5. Hasil, yaitu pada tahap ini program akan diterapkan untuk menganalisa tujuan dari pembuatan program yaitu menganalisa penjualan produk secara langsung dan penjualan data secara digital dengan menggunakan E-commerce.

Dalam melaksanakan kegiatan pengabdian ini dilakukan langsung masyarakat yang ada di Desa Paluh manan. Penyampaian materi dan praktek langsung membuat cara pembuatan E-commerce dan menerangkan cara penggunaannya serta menjelaskan ruang lingkup seputar E-commerce. Pelatihan ini dilakukan dengan menggunakan laptop dan setiap masyarakat yang ikut serta masing-masing mengikuti dengan handphonenya masing-masing dan pelatihan berlangsung selama 1 hari, kemudian progress nya dilakukan secara continue.

Pelaksanaan kegiatan berlangsung pada hari Selasa, 09 Februari 2021 dari jam 10.00 WIB s.d selesai, dengan dihadiri 30 orang peserta. Kegiatan berupa penyampaian materi dan praktek langsung menggunakan E-commerce.

**Tabel 1. Judul Tabel**

<b>Tanggal</b>	<b>Kegiatan</b>
23 Agustus 2020	Pembuatan Proposal Kegiatan
12 September 2020	Pengajuan Proposal Kegiatan ke Program Studi
03 Oktober 2020	Membuat Modul Materi Kegiatan
12 November 2020	Pelatihan E-commerce
22 Februari 2021	Pembuatan Laporan Kegiatan
04 April 2020	Evaluasi Kegiatan

Kegiatan ini dilakukan dengan metode seminar. Kami mendapat bantuan dari Kepala Desa Paluh Manan dimana kami dapat menggunakan Balai Desa untuk melakukan kegiatan ini.

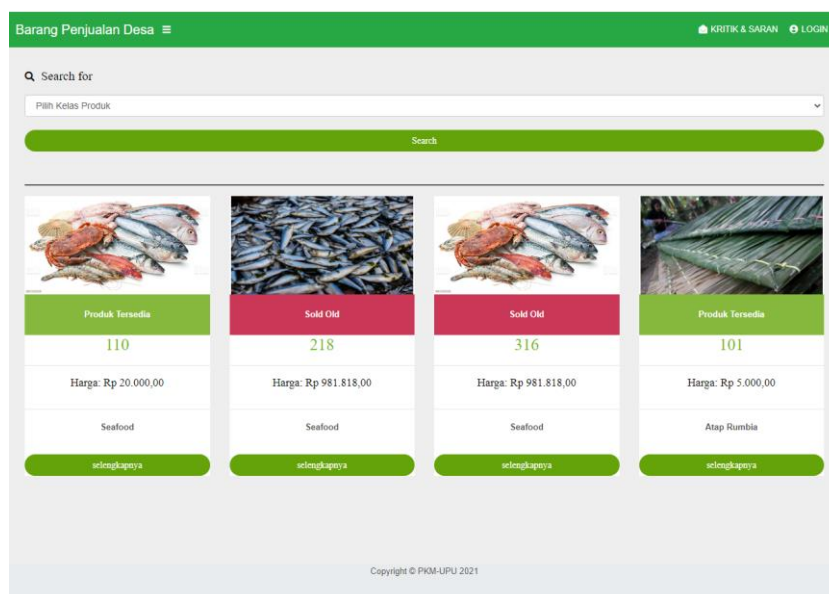


Gambar 2. Kegiatan Pengabdian Masyarakat

#### 4. HASIL DAN PEMBAHASAN

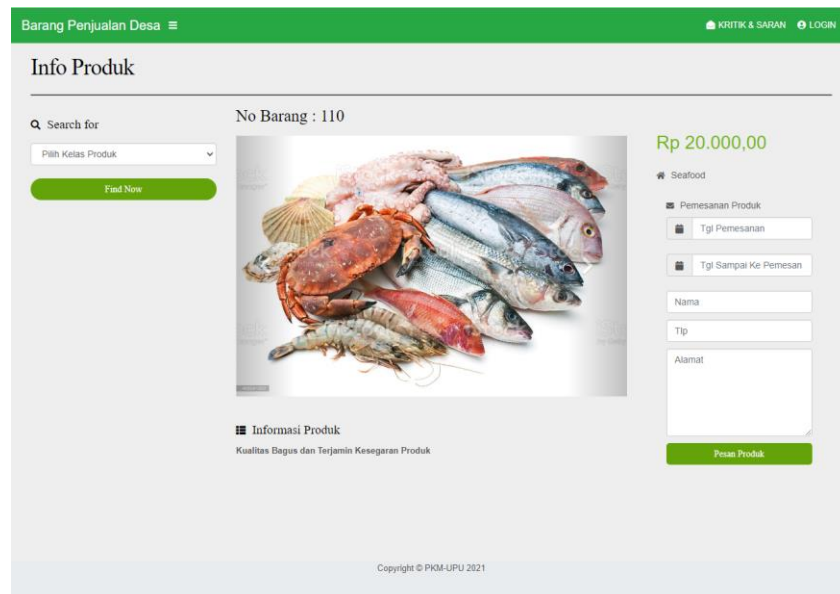
Pada kegiatan ini Tim Pelaksana merencanakan sebuah sistem penjualan yang mampu membantu sistem penjualan masyarakat dengan menggunakan aplikasi E-commerce. Untuk cara memulai project baru pada website E-commerce yang dijalankan adalah:

- Gambar dibawah ini adalah tampilan awal atau tampilan utama yang digunakan User untuk melihat Produk-Produk yang tersedia.



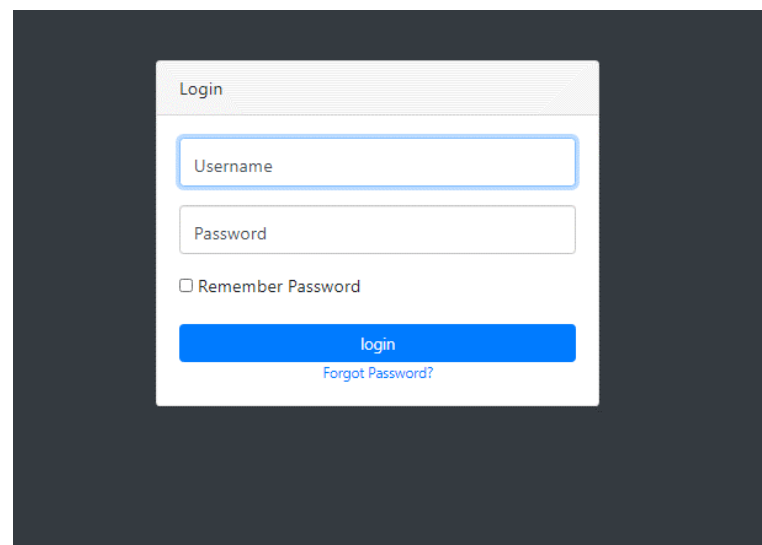
Gambar 3. Tampilan Awal Website

b. Gambar dibawah ini adalah gambar tampilan Pemesanan untuk User yang ingin memesan produk-produk yang tersedia.



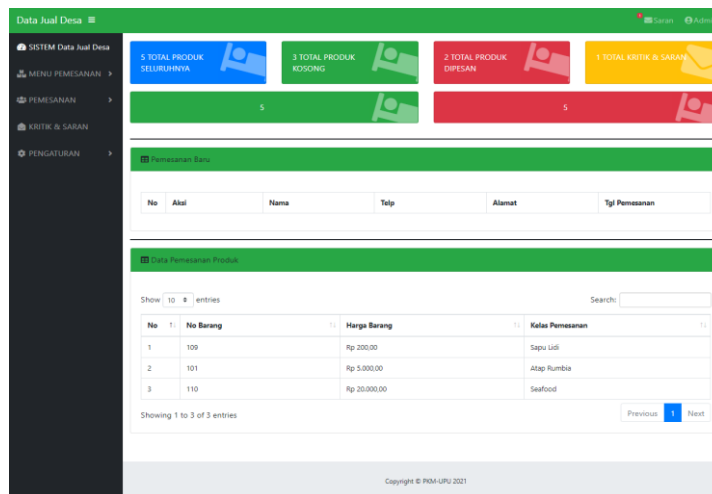
**Gambar 4. Tampilan Pemesanan**

c. Pada Gambar dibawah ini adalah tampilan Form login bagi Admin dan Operator sebelum masuk ke menu utama.



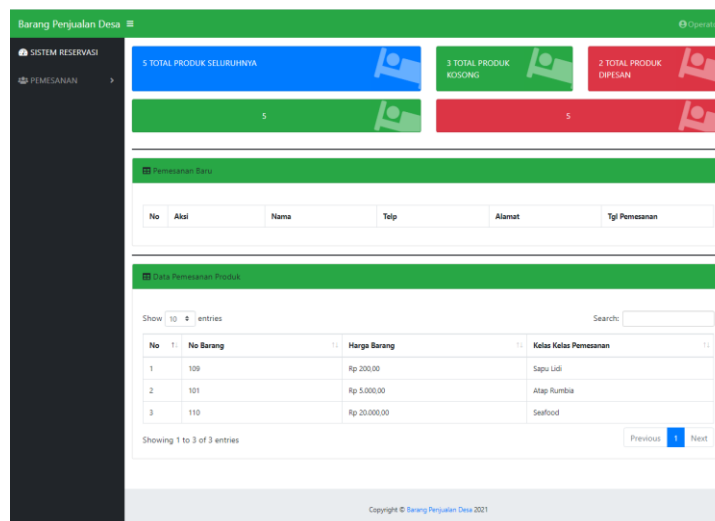
**Gambar 5. Tampilan Form Login**

d. Gambar dibawah ini adalah tampilan Menu Utama Admin yang berisikan Menu diantaranya Menu Pemesanan, Pemesanan, Kritik dan Saran dan Pengaturan.



**Gambar 6. Tampilan Menu Utama Admin**

e. Gambar dibawah ini adalah tampilan Menu Utama Operator yang berisikan Menu Pemesanan yang dilakukan oleh User.



**Gambar 7. Tampilan Menu Utama Operator**

## 5. KESIMPULAN

Adapun kesimpulan yang di dapatkan dari implementasi sistem antrian customer yaitu :

1. Tingginya minat masyarakat yang tertarik untuk membuat Web dan mempelajari lebih dalam manfaat dan cara pembuatan Web
2. Survey responden bahwa aplikasi ini mempunyai nilai pemanfaatan 90 %.
3. Setelah di implementasi kan terjadi peningkatan penjualan masyarakat akan produk yang dijual
4. Masyarakat semakin terdorong untuk membuat produk baru dikarenakan adanya kemudahan dalam bertransaksi dan memasarkan produknya.

### **UCAPAN TERIMA KASIH**

Tim pelaksanaan kegiatan PkM ini mengucapkan terima kasih kepada LPPM dan Universitas Potensi Utama yang telah mendukung dan memberikan fasilitas sampai terwujudnya pelatihan ini.

### **DAFTAR PUSTAKA**

- [1] Sugiyono. 2011. Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R&D. Bandung: Penerbit Alfabeta
- [2] Sanusi, M Arsyad. 2001. E-Commerce Hukum dan Solusinya. Jakarta: Mizan Grafik Sarana
- [3] Aberg, J., and Shahmehri, N. 2000. The Role of Human Web Assistants in E-Commerce: An Analysis and A Usability Study. Internet Research Electronic Networking Applications and Policy
- [4] <http://www.E-commerce.com>