

# Pelatihan Pembuatan E-Commerce dan Promosi Melalui Tokopedia pada UMKM Siengkong Tapiok Bogor

*by* Suminten Suminten

---

**Submission date:** 25-Jun-2024 09:07AM (UTC+0700)

**Submission ID:** 2408195580

**File name:** SAFARI\_-\_VOLUME\_4,\_NO.\_3,\_JULI\_2024\_hal\_38-49.docx (1.24M)

**Word count:** 3567

**Character count:** 23448



## Pelatihan Pembuatan E-Commerce dan Promosi Melalui Tokopedia pada UMKM Siengkong Tapiok Bogor

Suminten Suminten<sup>1</sup>, Saridawati Saridawati<sup>2</sup>, Bisri Bisri<sup>3</sup>, Mohammad Aris<sup>4</sup>

Fakultas Teknologi dan Informatika, Sistem Informasi Kampus Kota Bogor

Universitas Bina Sarana Informatika

[Suminten.sue@bsi.ac.id](mailto:Suminten.sue@bsi.ac.id)<sup>1</sup>, [Saridawati.sti@bsi.ac.id](mailto:Saridawati.sti@bsi.ac.id)<sup>2</sup>, [Bisri.bir@bsi.ac.id](mailto:Bisri.bir@bsi.ac.id)<sup>3</sup>, [mohammad.mos@bsi.ac.id](mailto:mohammad.mos@bsi.ac.id)<sup>4</sup>

### Article History:

Received: Mei 30, 2024

Revised: Juni 25, 2024

Accepted: Juli 31, 2024

**Keywords:** MSMEs, training, e-commerce, promotion, cassava

**Abstract :** *This community service is in collaboration with MSME partner Siengkong TapiOk Bogor. This MSME is a food business that carries an urban and sustainability theme that focuses on local Indonesian food. This business is local Indonesian food with unique and modern flavors. For this reason, Siengkong TapiOk was made a partner in this PM so that partners can become facilitators in guiding local residents to be more productive and creative to meet the economic stability of the people of Bogor. Based on the results of the situation analysis, we discussed material that could at least help overcome the existing problems. The PM theme is "Training on E-Commerce Creation and Promotion through Tokopedia Marketplace Media for MSMEs in Siengkong Tapiok Bogor". The method is a lecture containing a tutorial on how to make sales through the Tokopedia marketplace which carried out offline in front of the participants. The target achievement of this community service activity, apart from increasing the skills of the members of the Siengkong TapiOk Bogor MSMEs, is also in the form of publications in the form of press releases and journals.*

**Abstrak :** Pengabdian masyarakat ini bekerjasama dengan mitra UMKM Siengkong TapiOk Bogor. UMKM ini merupakan bisnis makanan yang mengusung tema urban dan sustainability yang berfokus pada pangan lokal Indonesia. Bisnis ini merupakan makanan lokal Indonesia dengan cita rasa unik dan modern. Dengan alasan tersebut Siengkong TapiOk dijadikan mitra dalam PM ini supaya mitra mampu menjadi fasilitator dalam membimbing warga sekitar supaya lebih produktif, kreatif untuk memenuhi stabilitas perekonomian masyarakat Bogor. Berdasarkan hasil analisis situasi tersebut, maka kami diskusikan materi yang setidaknya bisa membantu mengatasi masalah yang ada. Tema PM adalah "Pelatihan Pembuatan E-Commerce dan Promosi melalui Media Marketplace Tokopedia Pada UMKM Siengkong Tapiok Bogor". Metodenya dengan ceramah yang berisi tutorial cara melakukan penjualan melalui marketplace tokopedia yang dilakukan secara luring di depan peserta. Target capaian dari kegiatan pengabdian masyarakat ini, selain peningkatan keterampilan atau skill dari para anggota UMKM Siengkong TapiOk Bogor, juga berupa publikasi dalam bentuk press realese maupun jurnal.

**Kata kunci:** UMKM, pelatihan, e-commerce, promosi, singkong

\* Suminten Suminten, [Suminten.sue@bsi.ac.id](mailto:Suminten.sue@bsi.ac.id)

## **PENDAHULUAN**

<sup>15</sup> Pengabdian masyarakat adalah salah satu pondasi Tri Dharma Perguruan Tinggi selain pendidikan dan pengajaran serta penelitian. Hal ini didasarkan sesuai Pasal 20 ayat (2) Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional, perguruan tinggi berkewajiban menyelenggarakan dan mengembangkan Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat. Selain sebagai salah satu bentuk tugas pokok Tri Dharma, kegiatan ini dapat mengembangkan dan meningkatkan sumber daya manusia ke arah terciptanya manusia pembangunan yang pada akhirnya dapat mendukung tujuan pembangunan nasional. (Frid 2020)

<sup>17</sup> Usaha Kecil dan Menengah (UKM) telah memberikan kontribusi yang besar dalam menyediakan lapangan pekerjaan dan pendapatan bagi masyarakat Indonesia. Jumlah UMKM di Indonesia mencapai 99% dari keseluruhan unit usaha. Kontribusi UMKM terhadap PDB juga mencapai 60,5%, dan terhadap penyerapan tenaga kerja adalah 96,9% dari total penyerapan tenaga kerja nasional. (Harahap, N. A. 2022)

<sup>4</sup> Usaha mikro, kecil, dan menengah merupakan kegiatan usaha yang mampu memperluas lapangan kerja dan memberikan pelayanan ekonomi secara luas kepada masyarakat, dan dapat berperan dalam proses pemerataan dan peningkatan pendapatan masyarakat, mendorong pertumbuhan ekonomi, dan berperan dalam mewujudkan stabilitas nasional. Selain itu, usaha mikro, kecil, dan menengah adalah salah satu pilar utama ekonomi nasional yang harus memperoleh kesempatan utama, dukungan, perlindungan, dan pengembangan seluas-luasnya sebagai wujud keberpihakan yang tegas kepada kelompok usaha ekonomi rakyat, tanpa mengabaikan peranan usaha besar dan Badan Usaha Milik Negara. (Norman. 2018)

Siengkong TapiOk merupakan bisnis makanan yang mengusung tema urban dan sustainability yang berfokus pada pangan lokal Indonesia. Siengkong TapiOk menghadirkan pengalaman menikmati makanan lokal Indonesia dengan cita rasa unik dan modern. Keberagaman pangan lokal di Indonesia sangat menarik dan memiliki keunikan tersendiri dengankandungan gizi tinggi Hal itulah yang membuat kami ingin memamerkannya khususnya dalam kuliner. Dengan semua kelebihan dan keunikannya kami beranggapan bahwa pangan lokal Indonesia sangat exotic sehingga kami memiliki tagline "Exotic Indonesian Cullinary". Hingga kini, kami terus berinovasi untuk menghadirkan lebih banyak pilihan menu unik dan kreatif berbasis pangan lokal kepada pelanggan.

Salah satu cara untuk melaksanakan tridharma perguruan tinggi adalah dengan melakukan pengabdian masyarakat pada mitra produktif UMKM Siengkong TapiOk Bogor. Perkembangan teknologi informasi dan komunikasi telah berkembang sangat pesat dan telah

mempengaruhi semua aspek kehidupan manusia. Ketatnya persaingan bisnis saat ini tak lepas dari peran teknologi saat ini yang berkembang pesat, salah satunya toko online. Para pelaku usaha saat ini banyak yang memanfaatkan toko online untuk menjual dan mempromosikan produk yang dijualnya. Para pelaku usaha tidak harus membeli aplikasi sendiri tapi dapat melakukan sewa lapak dengan bagi hasil keuntungan penjualan salah satunya yaitu di Tokopedia.

<sup>3</sup> Mengembangkan UMKM membutuhkan langkah-langkah dan strategi yang tepat. Karena banyak UMKM yang berdiri namun usahanya tidak berkembang, mengalami kerugian, dan bahkan berakhir dengan ditutupnya usaha tersebut. Untuk itu 8 tips untuk membantu para pelaku usaha dalam mengembangkan UMKM antara lain:(Kristanto 2018)

- Menggunakan atau sewa lapak beberapa situs e-commerce untuk menjual produk dan memperluas area pasar target pelaku UMKM. Manfaatkan fitur yang ditawarkan oleh e-commerce tersebut untuk memudahkan mengatur semua penjualan. E-commerce adalah situs dimana orang jual beli segala jenis barang dan semuanya dilakukan menggunakan internet atau secara online. E-commerce dengan konsep marketplace menawarkan jasa bagi pengusaha untuk menjual secara online dengan cara membuka toko di situs mereka. Era digital membuat orang lebih memilih berbelanja dengan menggunakan internet alias belanja online. Karena belanja online bisa dilakukan dimana dan kapan saja. Selain itu pelanggan tidak perlu pergi ke mall ataupun ke tempat perbelanjaan untuk mendapatkan barang yang mereka inginkan. Salah satu cara orang untuk berbelanja online adalah dengan mengakses e-commerce.
- Menggunakan Media Sosial untuk Memasarkan Produk pelaku UMKM. Setiap pelaku usaha tentunya ingin meningkatkan penjualan dalam bisnisnya. Salah satu cara yang efektif adalah dengan melakukan pemasaran (marketing). Di zaman digital ini, dengan internet orang bisa menemukan informasi hanya dengan membuka ponsel. Kebanyakan dari mereka menggunakannya untuk mengakses media sosial. Oleh karena itu pemasaran secara digital diperlukan supaya dapat memperkenalkan produk kepada calon pelanggan. Dengan seringnya mereka membuka media sosial semakin besar mereka bisa melihat produk yang dijual pelaku usaha. Manfaatkan kesempatan ini untuk melakukan pemasaran digital dengan menggunakan media sosial seperti facebook, instagram, line, whatsapp, dan BBM.
- Menggunakan Sistem ERP untuk mengatur keuangan dan inventaris. Menjalankan bisnis bukanlah hanya aktivitas jual beli. Tetapi juga merupakan hal yang penting untuk selalu mengetahui alur administrasi dan keadaan keuangan dari usaha yang dijalankannya. Maka

dari itu diperlukan pencatatan dan perhitungan dari setiap transaksi yang terjadi. Ketika penjualan secara kuantitas barang hanya bisa dihitung dengan jari tentu ini adalah suatu hal yang mudah. Akan tetapi ketika barang laris manis dan banyak terjadi transaksi penjualan dalam waktu satu bulan, pastinya ini akan menjadi hal yang cukup merepotkan. Oleh karena itu, pelaku usaha membutuhkan sistem ERP dimana di dalamnya terdapat fitur yang dapat membantu untuk mengelola inventory dan akuntansi. Dari situ bisa dilihat perkembangan omzet dari bulan ke bulan dan dari tahun ke tahun. Selain itu juga dapat melihat laporan laba rugi sehingga pelaku usaha dapat melihat apakah pengeluaran lebih besar dari pemasukan secara keuangan.

- Meningkatkan Mutu Pelayanan. Merupakan bagian yang tidak kalah pentingnya dalam mengembangkan sebuah bisnis. Ketika pelaku usaha menerima kritik dan saran dari pelanggan, bisa memperbaiki hal-hal yang pengalaman yang kurang menyenangkan dari pelanggan. Hal ini dapat membuat mutu pelayanan semakin baik. Tetapi tidak semua permintaan dapat dipenuhi. Pelaku usaha harus jeli melihat mana kritik dan saran yang membangun bisnis dan mana yang tidak. Dahulukan kritik yang sering muncul pada pelanggan, karena kritik itulah yang membuat sebagian besar pelanggan merasa kurang nyaman. Setelah itu pilihlah saran yang di terima dari sekian banyak pelanggan yang ada. Karena bisa jadi itulah yang mungkin akan membedakan dari kompetitor.
- Mengikuti Perkembangan Teknologi dalam Bisnis. Era digital ini, sangat disayangkan jika pelaku usaha termasuk orang yang sedikit ketinggalan dalam hal teknologi. Karena itu dapat membantu untuk mengembangkan bisnis, baik dalam hal administrasi, transaksi keuangan, komunikasi, dan penjualan. Sering-seringlah membuka artikel tentang teknologi yang berkaitan dengan bisnis agar tidak ketinggalan. Memanfaatkan teknologi dalam bisnis seperti ketika berkomunikasi kepada pelanggan dengan memanfaatkan aplikasi messenger, mengirimkan video dan foto produk, video call dan lain-lain.
- Membangun Relasi antar sesama pelaku usaha. Menjalankan usaha bukan cuma sekedar berdagang sendirian, tetapi juga menambah relasi yang lebih banyak. Semakin banyak relasi, semakin mudah mencari vendor-vendor yang terpercaya. Selain itu juga dengan semakin banyaknya relasi yang di miliki akan membuka peluang untuk memperluas wilayah bisnis. Cobalah untuk bergabung di beberapa komunitas yang memiliki jenis usaha yang sama. Dengan begitu akan dapat lebih mudah untuk mendapatkan informasi seputar usaha yang anda jalani.
- Survey dan Observasi Tempat yang Berpotensi. Merupakan salah satu cara untuk mengembangkan usaha adalah dengan membuka cabang usaha di tempat-tempat yang

2  
berpotensi terjadi penjualan yang tinggi. Hal itu dimulai dengan meneliti berbagai tempat yang memiliki target pasar. Lakukanlah survey dan observasi tempat dan lokasi yang ingin di buka. Mulailah dengan mencari tahu apakah tempat itu membutuhkan produk yang akan dijual. Buatlah pertanyaan-pertanyaan seperti berapa jumlah orang yang lewat di tempat itu, berapa banyak orang yang kemungkinan akan membeli produk tersebut, seberapa mudah akses logistik, dan kebutuhan ketika buka cabang di tempat itu. Sehingga data observasi bisa dikumpulkan dan menjadi pertimbangan apakah tempat itu adalah tempat yang tepat untuk membuka bisnis pelaku UMKM.

Pelatihan dilakukan oleh panitia dari Universitas Bina Sarana Informatika dengan metode memberikan ceramah yang berisi tutorial cara melakukan penjualan melalui marketplace tokopedia yang dilakukan secara luring di depan peserta pengabdian masyarakat. Dengan kegiatan ini, kami yakin bahwa salah satu masalah yang terjadi di mitra kami yaitu UMKM Siengkong TapiOk akan teratasi, karena setelah mampu menggunakan marketplace khususnya tokopedia ini, masalah tersebut diatas mudah-mudahan bisa diatasi, karena marketplace berbasis maya dan bisa dilaksanakan secara online, dimana perangkat yang diperlukan juga hampir semua memilikinya sehingga memudahkan kami untuk transfer pengetahuan dan skill kepada mereka. Adapun luaran dan target capaian dari kegiatan pengabdian masyarakat ini, selain peningkatan keterampilan atau skill dari para anggota UMKM Siengkong TapiOk Bogor, juga berupa publikasi dalam bentuk press realese.

Pelatihan ini dilaksanakan selama satu hari, dengan peserta para pelaku UMKM Siengkong TapiOk Bogor sebanyak kurang lebih 25 orang. Diharapkan pelatihan ini dapat berguna bagi para pelaku UMKM Siengkong TapiOk khususnya dan masyarakat Bogor pada umumnya di masa yang akan datang. Adapun target pencapaian luaran dari kegiatan ini adalah dalam bentuk artikel yang dipublikasikan di media massa atau elektronik, artikel ilmiah nasional, serta peningkatan keterampilan dan pengetahuan bagi mitra produktif. (Sholeh 2021)

#### a. Analisis Situasi

*Assistent researcher* dalam bidang pangan, sering tergabung dalam *project agriculture, local food*, nutrisidan gizi. Berpengalaman dalam bisnis *food and beverage*. Leader Ayu Kusuma, *Marketing dan Quality Control* Ni Putu Gita Eka Swari dan Research and Development Ainal Ikhrum. Siengkong TapiOk merupakan bisnis makanan yang mengusung tema urban dan *sustainability* yang berfokus pada pangan lokal Indonesia. Siengkong TapiOk menghadirkan pengalaman menikmati makanan lokal Indonesia dengan cita rasa unik dan modern. Keberagaman pangan lokal di Indonesia sangat menarik dan memiliki keunikan tersendiri dengankandungan gizi tinggi Hal itulah

yang membuat kami ingin memamerkannya khususnya dalam kuliner. Dengan semua kelebihan dan keunikannya kami beranggapan bahwa pangan lokal Indonesia sangat *exotic* sehingga kami memiliki tagline "*Exotic Indonesian Cullinary*". Hingga kini, kami terus berinovasi untuk menghadirkan lebih banyak pilihan menu unik dan kreatif berbasis pangan lokal kepada pelanggan.



Gambar 1. Foto Menu Produk Siengkong TapiOk

Visi UMKM Siengkong TapiOk adalah menjadikan keberagaman dan keunikan pangan lokal Indonesia dikenal dan dihargai masyarakat luas bahkan dimata dunia. Dan misi UMKM Siengkong TapiOk adalah menjadikan kedai siengkong tapiOk ditemukan pada setiap sudut kota dengan membawa budaya menikmati dan menghargai makanan khas Indonesia dengan menjaga mutu pada bahan baku yang dibeli secara langsung dari petani dan prosesnya dilakukan secara teliti.



Gambar 2. Kondisi UMKM Siengkong TapiOk

b. Peta Lokasi Mitra

UMKM Siengkong TapiOk beralamat di Beralamat Jl. TentaraPelajar <sup>10</sup> Cimanggu Barata No.12 A, RT.01/RW.11, Cibogor, Kecamatan Bogor Tengah, Kota Bogor, Jawa Barat 16122. Jarak antara mitra dengan kampus Universitas Bina Sarana Informatika Kampus Cilebut sekitar 700 m dengan jarak tempuk 9-10 menit dari Kampus Universitas Bina Sarana Informatika Bogor.



Sumber : *Google Maps*: Peta Lokasi UMKM Siengkong TapiOk (Google maps 2024)

Gambar 3. Peta Lokasi UMKM Siengkong TapiOk

c. Permasalahan Mitra

Pada kegiatan pengabdian masyarakat kali ini, akan diadakan pelatihan pembuatan *e-commerce* dan promosi melalui sewa lapak Tokopedia karena masalah yang dihadapi pelaku UMKM Siengkong TapiOk Bogor diantaranya sektor ekonomi yang stagnan bahkan beberapa tidak mampu bertahan karena jarang nya pembeli, tempat yang kurang strategis, variasi kue atau hasil olahan singkong yang masih sedikit, kurang modal, minimnya pengetahuan media marketplace untuk mempromosikan produk yang dihasilkan, minimnya inovasi untuk membuat variasi baru, tidak adanya perencanaan bisnis yang baik, tingkat persaingan pasar yang ketat, pendistribusian produk yang dihasilkan terbatas, pengelolaan keuangan yang buruk.

d. Solusi Permasalahan

Berdasarkan hasil kunjungan, ke UMKM Siengkong TapiOk Bogor, tim dari Universitas Bina Sarana Informatika, memberikan solusi alternatif yang dapat diberikan, yakni memberikan Pelatihan Pembuatan E-Commerce dan Promosi melalui Media Marketplace Tokopedia Pada UMKM Siengkong Tapiok Bogor supaya dapat membuat dapat membuat toko secara online dan memasarkan produk-produk yang dijual secara

online. Hal ini tentunya memudahkan pelaku usaha untuk memberikan pelayanan terbaik dan memudahkan kepada para pembeli yang ingin membeli produk yang dijual pelaku usaha UMKM tanpa harus datang langsung ketoko. Selain itu pelaku usaha dapat memasarkan produknya secara online ditokopedia juga menggunakan media social seperti Instagram, whatsapp, facebook, twitter, telegram, line, BBM dan lain sebagainya.

13

### **METODE PELAKSANAAN**

Metode pelaksanaan memaparkan tahapan yang perlu dilakukan mulai dari perencanaan/pengusulan hingga pelaporan dalam satu rangkaian kegiatan pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat (Ulfah Indriani 2021).

Pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat dimulai dari tahap persiapan, tahap evaluasi sampai dengan pembuatan Laporan. Adapun Metode pelaksanaan yang digunakan dalam menyelesaikan permasalahan yang dihadapi adalah yang dihadapi oleh UMKM Siengkong TapiOk, yaitu:

- a. Tahap Persiapan. Tahap ini dilakukan untuk mengetahui permasalahan yang dihadapi oleh pengurus UMKM Siengkong TapiOk berbagai macam kegiatan yang akan dilaksanakan serta melakukan perizinan untuk melakukan kegiatan pelatihan. Selanjutnya melakukan berbagai macam persiapan untuk pelatihan pembuatan took online pada Tokopedia..
- b. Tahap Pelaksanaan . Tahap 1 : Pelatihan dan pendampingan mengenai Dasar materi mengenai pembuatan toko online pada tokopedia dilaksanakan pada tanggal 11 Mei 2024. Tahap 2 : Pelatihan dan pendampingan mengenai bagaimana cara menggunakan dan membuat *account* terlebih dahulu di tokopedia. Kemudian melakukan Langkah-langkah pengisian pendaftaran.(Seller 2024). Tahap 3 : Pelatihan dan pendampingan dalam membuat toko online sesuai Langkah-langkah yang sudah ditentukan, selanjutnya mengupload produk-produk yang akan dijual. Peserta pelatihan yaitu para pengurus dan anggota UMKM Siengkong TapiOK akan dimudahkan dalam mengikuti Langkah-langkah tersebut didampingi dosen UBSI. Tahap 4: Tahap *monitoring* dan Evaluasi Pada tahap ini para peserta yang merupakan pengurus dan anggota akan diberikan *feedback* untuk memaksimalkan pembuatan toko online menggunakan *marketplace* tokopedia untuk mengetahui seberapa besar peningkatan kemampuan memaksimalkan pembuatan toko online dan mendapatkan manfaat dalam pemanfaatan pembuatan toko online, cara mempromosikan produk - produk yang sudah di upload di Tokopedia, dan cara mendapatkan pelanggan yang loyal serta cara memberikan pelayanan yang maksimal kepada pelanggan supaya menjadi pelanggan yang loyal.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian masyarakat tentang penggunaan aplikasi marketplace Tokopedia dilakukan dengan mitra UMKM Siengkong TapiOk Bogor. Kegiatan dimulai pada pukul 09:00 WIB hingga selesai. Minggu, 19 Mei 2024 kegiatan pengabdian masyarakat ini dilaksanakan secara luring di Balai Besar Standarisasi Instrumen Pertanian Pascapanen (Aula KPRI BRIN). Peserta pengabdian masyarakat adalah Pengurus dan anggota UMKM Siengkong TapiOk Bogor. Selama kegiatan berlangsung diikuti dengan penuh semangat dan antusias oleh peserta pengabdian masyarakat, hal ini terlihat dari keseluruhan peserta banyak yang bertanya pada saat pemberian materi dan Latihan membuat toko online pada media Tokopedia. UMKM Siengkong TapiOk sendiri berada Jalan Tentara Pelajar Jl. Cimanggu Barata No.12 A, RT.01/RW.11, Cibogor, Kecamatan Bogor Tengah, Kota Bogor, Jawa Barat 16122.



Gambar 4. Kegiatan pemberian materi oleh tutor

Pelatihan berjalan dengan lancar dan disambut dengan sangat antusias oleh para peserta. Peserta merasakan bahwa pembelajaran yang diberikan sangatlah bermanfaat untuk menunjang pengembangan usaha mereka. Adapaun metodenya adalah dengan ceramah yang berisi tutorial cara melakukan penjualan melalui marketplace tokopedia yang dilakukan secara luring di depan peserta pengabdian masyarakat. Dengan kegiatan ini, UMKM Siengkong TapiOk mampu menggunakan marketplace khususnya tokopedia, untuk memasarkan produk mereka lebih luas lagi kemasyarakat dan meningkatkan penjualan mereka.

Dengan adanya kegiatan semacam ini mereka sangat terbantu, sehingga mereka menginginkan pelatihan yang merupakan lanjutan kegiatan sebelumnya pada semester lalu ini bisa terus berkesinambungan sesuai dengan kebutuhan mereka. Kekompakan, kebersamaan

1 dan rasa kekeluargaan begitu terasa dalam pelatihan tersebut diantara para tutor dan peserta dimana peserta tidak canggung untuk bertanya kepada tutor atau tutor pendamping apabila ada sesuatu yang dirasa tidak mereka mengerti. Para tutor pun tidak sungkan untuk menjelaskannya. Pada akhir acara, Pimpinan UMKM Siengkong Tapiok Bogor sebagai wakil dari peserta memberikan sambutan penutup yang berisi ucapan terima kasih kepada para tutor yang telah memberikan mereka ilmu dan pengajaran yang baik. Acara ditutup dengan sesi foto bersama antara para peserta dan tutor.

Dari 25 orang pengurus dan anggota yang mengikuti pelatihan yang dapat hadir hanya 16 orang, 16 orang diantaranya telah mampu membuat tes interaktif dengan membuat account ditokopedia sampai latihan membuat toko online pada Tokopedia sementara 1 orang anggota yang lain masih menemui beberapa kendala sehingga dalam pembuatan tes interaktif dengan aplikasi Tokopedia masih belum sempurna misalnya belum bisa upload gambar-gambar produk yang akan dijual secara online, belum membuat detail produk dan stock barang serta harga dan lain-lain. Kendala tersebut bukan karena mereka belum paham dalam pembuatan tes di aplikasi tokopedia, tetapi karena factor kendala jaringan internet yang putus-putus sehingga tertinggal dengan peserta lainnya. Hal tersebut merupakan kendala teknis bukan kendala skills dari skills peserta rata-rata masih muda sehingga mampu menerima materi dengan baik dan mampu melakukan testing dengan baik, sehingga dapat dikatakan tidak ditemukan masalah yang berarti dalam pelatihan ini.

5 Tabel 1. Tingkat Capaian Pelaksanaan Pelatihan

No	Indikator ketercapaian	Tingkat capaian
1	Kehadiran (> 80% peserta mengisi form kehadiran selama 1 hari pada tanggal 19 Mei 2024)	100 % dari 16 pengurus dan anggota UMKM yang mengikuti pelatihan, keseluruhan hadir selama kegiatan pelatihan selama 1 hari.
2	Respon Peserta (respon peserta berkategori baik jika >90% peserta bersikap antusias selama mengikuti pelatihan)	100% keseluruhan peserta antusias mengikuti pelatihan dibuktikan dengan ketepatan waktu peserta dalam mengumpulkan tugas
3	Pemahaman dan keterampilan (tingkat pemahaman dan keterampilan berkategori baik jika >85% peserta mampu)	99 % peserta pelatihan mampu mengembangkan tes interaktif dengan membuat account sampai upload gambar

	membuat dan mengembangkan toko online marketplace Tokopedia)	produk di Tokopedia. Sementara 1 % yang lain masih terdapat kekurangan dikarenakan faktor kendala jaringan internet yang putus-putus.
4	Penerapan pembuatan account E-Commerce pada Tokopedia (>90% peserta mampu mengujicobakan tes interaktif yang dibuat kepada peserta)	99 % peserta mampu mengujicobakan pembuatan e-commerce pada Tokopedia. Sementara 1% yang lain baru dapat membuat account saja tapi belum dapat upload gambar-gambar produk yang akan dijual secara online

Pelatihan ini memberikan manfaat yang sangat positif bagi peserta karena dengan berjualan secara online dapat menjadi solusi dari banyaknya permasalahan transaksi *online* yang muncul di antara penjual dan pembeli. Tokopedia sendiri merupakan *platform* dengan basis *open marketplace* yang memudahkan para pelaku bisnis UMKM untuk memulai bisnis *online* di manapun dan kapanpun. Bergabung bersama Tokopedia memungkinkan para pelaku UMKM untuk bersaing dengan para pelaku bisnis lainnya di era digital, tanpa harus takut dipusingkan dengan hal-hal teknis yang sulit sekalipun para pelaku bisnis UMKM adalah pebisnis pemula. Manfaat lainnya yang dapat diperoleh peserta antara lain Tokopedia sebagai salah satu mitra dalam berbisnis *online* yang mudah, efisien, pembuatan account gratis, terpercaya, dan pemasaran produk gratis.

## KESIMPULAN

Kegiatan Pelatihan ini berdampak yang positif pada UMKM Siengkong TapiOk Bogor dalam dalam meningkatkan produksi barang sendiri dan memasarkannya kepada konsumen secara online menggunakan marketplace Tokopedia. Diharapkan dengan bantuan system secara online ini mampu mendorong dan mengembangkan usaha para pelaku usaha UMKM Siengkong TapiOk Bogor dapat meningkatkan profit usaha yang lebih maksimal dan memperluas market usaha tidak hanya pada wilayah Bogor saja akan tetapi dapat memperluas daerah-daerah diluar pulau Jawa bahkan dalam skala international. Dengan adanya kegiatan pelatihan ini dapat mendorong dan meningkatkan skills para anggota UMKM untuk lebih produktif lagi dan mampu berkembang dengan baik.

## **UCAPAN TERIMAKASIH**

Penulis mengucapkan terima kasih kepada pengurus dan anggota UMKM Siengkong TapiOk Bogor yang dengan semangat tinggi mengikuti pelatihan hingga selesai. Penulis juga mengucapkan terima kasih kepada Universitas Bina Sarana Informatika yang telah membantu memfasilitasi untuk pelaksanaan kegiatan pelatihan ini. Ucapan terimakasih juga disampaikan kepada mahasiswa UBSI yang telah membantu dalam melaksanakan kegiatan pelatihan ini. Ucapan terimakasih juga disampaikan kepada mitra UMKM Siengkong TapiOk yang telah menyediakan tempat untuk pelaksanaan pelatihan.

## **DAFTAR PUSTAKA**

- Frid. (2020). Pengabdian Pada Masyarakat. Diakses tanggal 24 Juni 2024, dari <https://frid.itelkom-pwt.ac.id/pengabdian-masyarakat/>.
- Google Maps. (2024). Peta Lokasi Mitra PM. Diakses tanggal 24 Juni 2024, dari [https://www.google.com/maps/dir/Universitas+Bina+Sarana+Informatika+Kampus+Bogor+B+\(UBSI+Bogor+B\),+Jalan+Merdeka,+RT.01%2FRW.05,+Ciwaringin,+Kota+Bogor,+Jawa+Barat/Balai+Beser+Litbang+Pasca+Panen+Pertanian,+Kampus+Penelitian+Pertanian,+Jl.+Tentara+Pelajar](https://www.google.com/maps/dir/Universitas+Bina+Sarana+Informatika+Kampus+Bogor+B+(UBSI+Bogor+B),+Jalan+Merdeka,+RT.01%2FRW.05,+Ciwaringin,+Kota+Bogor,+Jawa+Barat/Balai+Beser+Litbang+Pasca+Panen+Pertanian,+Kampus+Penelitian+Pertanian,+Jl.+Tentara+Pelajar).
- Harahap, N. A., & Tambunan, K. (2022). Manaj dan Ekon Bisnis: UMKM DAN MBANGUNAN CEMERLANG.
- Kristanto, 2. (2018). 8 Cara Jitu Mengembangkan UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah). Diakses tanggal 24 Juni 2024, dari <https://koperasi.kulonprogokab.go.id/detil/558/8-cara-jitu-mengembangkan-umkm-usaha-mikro-kecil-menengah>.
- Norman., 1. Latifah &. (2018). UMKM (Usaha Mikro, Kecil, & Menengah) & BENTUK-BENTUK USAHA. Diakses tanggal 24 Juni 2024, dari [http://research.unissula.ac.id/file/publikasi/210303041/6318UMKM\\_dan\\_Bentuk\\_-\\_Bentuk\\_Usaha.pdf#](http://research.unissula.ac.id/file/publikasi/210303041/6318UMKM_dan_Bentuk_-_Bentuk_Usaha.pdf#).
- Seller, Pusat edukasi. (2024). Seller Tokpedia. Diakses tanggal 24 Juni 2024, dari <https://seller.tokopedia.com/edu/cara-buka-toko/>.
- Sholeh, Dkk. (2021). Penggunaan Aplikasi Canva Untuk Membuat Konten Gambar Pada Media Sosial Sebagai Upaya Mempromosikan Hasil Produk Ukm. Diakses tanggal 24 Juni 2024, dari <https://media.neliti.com/media/publications/535386-penggunaan-aplikasi-canva-untuk-membuat-e28fddc9.pdf>.
- Ulfah Indriani, N., & Saputri, N. (2021). Pelatihan Pembuatan Banner Dan Curriculum Vitae Yang Menarik Dengan Aplikasi Canva Di SMK PAB 8 Sampali. *Jurnal Prioritas*, 3(2). Diakses tanggal 24 Juni 2024, dari <https://jurnal.harapan.ac.id/index.php/Prioritas/article/view/386>.

# Pelatihan Pembuatan E-Commerce dan Promosi Melalui Tokopedia pada UMKM Siengkong Tapiok Bogor

## ORIGINALITY REPORT

25%

SIMILARITY INDEX

25%

INTERNET SOURCES

6%

PUBLICATIONS

8%

STUDENT PAPERS

## PRIMARY SOURCES

1	<a href="https://adesrimulyani-aml.blogspot.com">adesrimulyani-aml.blogspot.com</a> Internet Source	3%
2	Submitted to Tarumanagara University Student Paper	3%
3	<a href="https://etheses.uinmataram.ac.id">etheses.uinmataram.ac.id</a> Internet Source	3%
4	<a href="https://praja1.wordpress.com">praja1.wordpress.com</a> Internet Source	2%
5	<a href="https://journal.unuha.ac.id">journal.unuha.ac.id</a> Internet Source	2%
6	<a href="https://elibrary.almaata.ac.id">elibrary.almaata.ac.id</a> Internet Source	2%
7	<a href="https://seller.tokopedia.com">seller.tokopedia.com</a> Internet Source	2%
8	<a href="https://karya.brin.go.id">karya.brin.go.id</a> Internet Source	2%
9	<a href="https://www.coursehero.com">www.coursehero.com</a> Internet Source	2%

10	<a href="http://bsip.pertanian.go.id">bsip.pertanian.go.id</a> Internet Source	1 %
11	<a href="http://djournals.com">djournals.com</a> Internet Source	1 %
12	<a href="http://journal-center.litpam.com">journal-center.litpam.com</a> Internet Source	1 %
13	<a href="http://elib.untag-banyuwangi.ac.id">elib.untag-banyuwangi.ac.id</a> Internet Source	1 %
14	<a href="http://jurnal.bsi.ac.id">jurnal.bsi.ac.id</a> Internet Source	1 %
15	<a href="http://openjournal.unpam.ac.id">openjournal.unpam.ac.id</a> Internet Source	1 %
16	<a href="http://journal.iaisambas.ac.id">journal.iaisambas.ac.id</a> Internet Source	1 %
17	<a href="http://repository.unand.ac.id">repository.unand.ac.id</a> Internet Source	1 %

Exclude quotes  On

Exclude matches  < 1%

Exclude bibliography  On