



Prosiding Seminar Nasional dan Call for Papers

"Pengembangan Sumber Daya Perdesaan dan Kearifan Lokal Berkelanjutan XIII"

17-18 Oktober 2023

Purwokerto

"Tema: 8 (pengabdian kepada masyarakat)"

TRANSFORMASI DAYA SAING MASYARAKAT MELALUI PELATIHAN DAN PENDAMPINGAN *DIGITAL MARKETING* MENGUNAKAN *MARKETPLACE* BERBASIS *E-COMMERCE* BAGI PELAKU UMKM DESA SIDAKANGEN

Redityo Januardi^{1*}, Indro Prakoso², Muhammad Syaiful Aliim³

¹Fakultas Teknik, Universitas Jenderal Soedirman

²Fakultas Teknik, Universitas Jenderal Soedirman

³Fakultas Teknik, Universitas Jenderal Soedirman

***E-mail: redityo.januardi@unsoed.ac.id**

ABSTRAK

Pemasaran produk di era teknologi yang berkembang pesat ini menjadikan hilangnya batas ruang dan waktu antara penjual dan pembeli untuk saling bertransaksi. Peluang mendapatkan pangsa pasar yang besar menjadi sama antara orang yang tinggal di kota besar dengan yang tinggal di desa terpencil sekalipun. Ini merupakan kesempatan besar dalam mengembangkan perekonomian masyarakat desa dengan memberdayakan semua potensi sumber daya dari setiap daerahnya masing-masing. Kabupaten Purbalingga merupakan kabupaten ke-empat dengan tingkat kemiskinan terendah di Jawa Tengah di mana Jawa Tengah sendiri merupakan provinsi dengan tingkat kemiskinan terendah ke-dua di pulau Jawa. Untuk itu perlu dilakukan pemberdayaan secara terstruktur dalam memanfaatkan peluang dari pesatnya perkembangan teknologi yang bisa dilakukan oleh masyarakat perdesaan. Sebagai langkah awal dalam menangkap peluang tersebut, tim pengabdian melaksanakan kegiatan kemasyarakatan berupa pelatihan dan pendampingan bagi pelaku UMKM di lingkungan RT 8/4 Desa Sidakangen Kecamatan Kalimanah Kabupaten Purbalingga untuk mengenalkan metode penjualan barang dan jasa melalui *e-commerce* sebagai upaya menggali potensi usaha dengan menggunakan 2 *platform e-commerce* yaitu *shopee* untuk penjualan barang dan *fiverr* untuk penjualan jasa. Hasil pengabdian kepada masyarakat ini adalah peserta pelatihan baik pelaku UMKM maupun masyarakat umum bertambah wawasannya mengenai penjualan barang dan jasa di *marketplace*, dapat melakukan riset terhadap demand sebuah barang/jasa, dan mendaftarkan diri sebagai penjual di *e-commerce*.

Kata kunci: *e-commerce*, UMKM, *marketplace*, *shopee*, dan *fiverr*.

ABSTRACT

Product marketing in this era of rapidly developing technology makes the loss of space and time boundaries between sellers and buyers to transact with each other. The opportunity to get a large



Prosiding Seminar Nasional dan Call for Papers

"Pengembangan Sumber Daya Perdesaan dan Kearifan Lokal Berkelanjutan XIII"

17-18 Oktober 2023

Purwokerto

market share becomes the same between people who live in big cities and those who live in remote villages. This is a great opportunity to develop the economy of rural communities by empowering all potential resources from each region. Purbalingga is the fourth district with the lowest poverty rate in Central Java where Central Java itself is the province with the second lowest poverty rate on the island of Java. For this reason, it is necessary to carry out structured empowerment by utilizing opportunities from the rapid development of technology that can be carried out by rural communities. As a first step in capturing these opportunities, the service team carried out community activities in the form of training and mentoring for MSME players in the neighborhood of RT 8/4 Sidakangen Village, Kalimanah District, Purbalingga Regency to introduce the sale of goods and services through e-commerce as an effort to explore business potential using 2 e-commerce platforms, namely shopee for the sale of goods and fiverr for the sale of services. The results of this community service are training participants, both MSME players and the general public, have increased their knowledge about selling goods and services in the marketplace, can conduct research on the demand for goods/services, and register themselves as sellers in e-commerce.

Keywords: *e-commerce*, MSME, *marketplace*, *shopee*, and *fiverr*.

PENDAHULUAN

Electronic commerce (E-commerce) adalah sebuah konsep baru yang digambarkan sebagai proses jual beli atau pertukaran produk, layanan dan informasi melalui jaringan informasi termasuk internet (Rahmidani, 2015). Perkembangan *e-commerce* di Indonesia yang begitu pesat dalam beberapa tahun terakhir mampu berkontribusi terhadap perekonomian yang cukup signifikan yaitu mencapai 77 Triliun di tahun 2018 menurut catatan Bank Indonesia. Capaian ini masih memiliki potensi penyerapan lapangan kerja yang sangat besar terutama bagi masyarakat di pedesaan. Berkaca dari suksesnya strategi Tiongkok dalam mengelola sumber daya desa sebagai produsen barang global yang dinamakan desa *e-commerce Taobao Village* (LIPI, 2019). Konsep pembangunan ekonomi desa ini mendorong sebagian besar masyarakat desa untuk dapat menghasilkan produk yang menjadi kebutuhan pangsa pasar global dan memasarkannya di *e-commerce*.

Kelebihan *e-commerce* (Waliyati, 2021) antara lain mempermudah pemasaran produk, kemudahan pembayaran, menawarkan kemudahan fitur di *website*, menghemat waktu, bisnis lintas wilayah, bisa dilakukan tanpa modal besar, menawarkan fleksibilitas tinggi, dan bisa mengembangkan usaha menjadi lebih besar. Penggunaan *e-commerce* ini pun didukung oleh banyaknya jumlah pengguna dan nilai transaksi setiap orangnya. Lebih dari 50% jumlah penduduk di Indonesia sudah terbiasa menggunakan *e-commerce* untuk berbelanja (Nurdian, 2022).



Gambar 1. Ringkasan nilai transaksi barang konsumen



Prosiding Seminar Nasional dan Call for Papers

"Pengembangan Sumber Daya Perdesaan dan Kearifan Lokal Berkelanjutan XIII"

17-18 Oktober 2023

Purwokerto

(sumber: <https://grahanurdian.com/data-e-commerce-indonesia-2022/>)

Peluang ini perlu ditangkap dan dimaksimalkan terutama oleh UMKM. Kabupaten Purbalingga merupakan kabupaten keempat dengan tingkat kemiskinan terendah di Jawa Tengah yaitu sebesar 14,99% (BPS, 2023) di mana Jawa Tengah sendiri merupakan provinsi dengan tingkat kemiskinan terendah ke dua di pulau Jawa. Untuk itu perlu dilakukan pemberdayaan secara terstruktur dalam memanfaatkan peluang dari pesatnya perkembangan teknologi yang bisa dilakukan oleh masyarakat perdesaan.

Pada pengabdian ini akan diterapkan pada masyarakat Desa Sidakangen Kecamatan Kalimanah Kabupaten Purbalingga, Jawa tengah, dengan warga RW 04 sebagai kelompok percontohnya. Hasil diskusi dengan Ketua RW 04 Desa Sidakangen yang dijadikan mitra pengabdian ini, menunjukkan bahwa warga Desa Sidakangen umumnya merupakan petani, buruh, dan pedagang, namun terdapat beberapa usaha potensial yang dapat ditransformasikan proses pemasarannya melalui *e-commerce*, antara lain komoditas bulu mata, bawang goreng, kue kering, keranjang tali plastik dan lain-lain.

Pemasaran dari produk usaha ke-empat UMKM yang teridentifikasi sebelumnya masih menggunakan pemasaran konvensional seperti mulut lewat mulut, jaringan konsumen yang telah terbentuk, maupun komunikasi via *whatsapp*. Setidaknya terdapat 2 permasalahan yang berhasil diidentifikasi saat berdiskusi dengan calon mitra yang kemudian dijadikan rumusan permasalahan pada proposal pengabdian ini, yaitu:

1. Warga yang telah menjalankan usaha sudah mengetahui adanya *marketplace e-commerce* namun tidak mengetahui bagaimana memanfaatkannya dan seberapa besar potensi kebermanfaatannya jika diterapkan di pemasaran produk mereka.
2. Secara umum, masyarakat belum dapat mengenali peluang usaha baru dengan pasar *e-commerce*, sehingga upaya membangun usaha baru masih terbatas dengan *demand* pasar di lingkungannya saja.

Berdasarkan rumusan masalah yang telah diidentifikasi, mitra memiliki hambatan dalam mendorong masyarakatnya untuk dapat memulai upaya pengembangan usaha UMKM maupun menciptakan peluang usaha baru melalui pasar global. Maka masyarakat perlu dikenalkan keuntungan dan potensi usaha dengan pasar global serta penggunaan *marketplace* berbasis *e-commerce* sebagai *tools* dari pemasaran usaha mereka. Ilmu pengetahuan dan teknologi (IPTEK) yang diterapkan pada pengabdian ini adalah bidang kewirausahaan yang secara spesifik terkait pemasaran melalui *marketplace* berbasis *e-commerce*.

Mempertimbangkan teridentifikasinya usaha warga yang cukup potensial untuk bisa dikembangkan sistem pemasarannya pada *e-commerce*, maka tim pengabdian mengusulkan kegiatan kepada LPPM Unsoed berupa pelatihan dan pendampingan dalam upaya mengembangkan UMKM warga Desa Sidakangen menjadi UMKM global atas produk yang dimilikinya melalui pemasaran menggunakan *e-commerce*. Tujuan kegiatan dibagi menjadi 2 yaitu: memberikan program pelatihan penggunaan *marketplace shopee* dan *fiverr* sebagai *platform* usaha memperjualbelikan produk UMKM secara global dan pelatihan cara meriset suatu produknya.

METODE PENGABDIAN MASYARAKAT

Waktu dan Tempat Pengabdian

Pengabdian dilaksanakan di RT 08 RW 04 Desa Sidakangen Kecamatan Kalimanah Kabupaten Purbalingga pada tanggal 21 dan 22 Juli 2023. Pengabdian ini terdiri dari 3 sesi, yaitu *brainstorming* berwirausaha di *marketplace*, *workshop* riset produk di *shopee* dan pendaftarannya sebagai penjual,



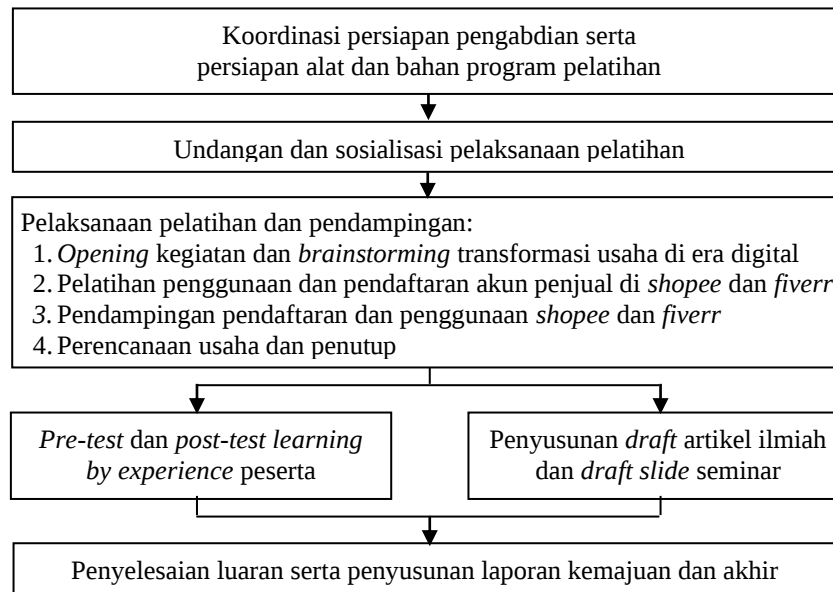
Prosiding Seminar Nasional dan Call for Papers

"Pengembangan Sumber Daya Perdesaan dan Kearifan Lokal Berkelanjutan XIII"
17-18 Oktober 2023
Purwokerto

serta *workshop* riset layanan jasa di *fiverr* dan pendaftarannya sebagai penjual.

Metode Pelaksanaan

Metode pelaksanaan kegiatan ini berfokus pada *transfer knowledge* dan pendampingan kepada UMKM di lingkungan RW 04 Desa Sidakangen dalam pemanfaatan *marketplace shopee* untuk membuka peluang penjualan produk usaha di pasar global. Alur kegiatan dapat dilihat pada gambar berikut.



Gambar 2. Diagram alir pelaksanaan kegiatan pengabdian

Tabel 1. Daftar rencana dan indikator capaian kegiatan pengabdian

No	Rencana kegiatan	Indikator ketercapaian
1	Diseminasi transformasi usaha di era <i>digital</i>	1. Peserta pelatihan memahami manfaat penggunaan teknologi informasi dalam membantu usahanya. 2. Penyusunan desain usaha saat ini
2	Pelatihan penggunaan dan pendaftaran sebagai akun penjual di <i>shopee</i> dan <i>fiverr</i>	1. Peserta pelatihan mampu membuat akun sebagai penjual barang di <i>shopee</i> 2. Peserta pelatihan mampu membuat akun sebagai penyedia jasa di <i>fiverr</i>

Tabel 2. Keterkaitan pihak dengan kegiatannya

No	Pihak	Kegiatan
1	Tim pengabdian	Universitas Jenderal Soedirman yang diwakili oleh 3 orang dosen Fakultas Teknik dari berbagai program studi di mana mengajar mata kuliah kewirausahaan di prodinya. Tim ini bertindak sebagai fasilitator kegiatan pelatihan dan pendampingan IPTEK
2	Warga yang memiliki usaha UMKM di RW 04 Desa Sidakangen	Mitra yang menjadi target diseminasi IPTEK untuk mengembangkan usahanya di <i>platform e-commerce</i> . Target peserta pelatihan untuk <i>platform shopee</i> dan <i>fiverr</i> masing-masing sebanyak 8 orang.



Prosiding Seminar Nasional dan Call for Papers

"Pengembangan Sumber Daya Perdesaan dan Kearifan Lokal Berkelanjutan XIII"

17-18 Oktober 2023

Purwokerto

No	Pihak	Kegiatan
3	Narasumber <i>marketplace shopee</i> dan <i>fiverr</i>	Narasumber terdiri dari 2 orang, dimana masing-masing sudah memiliki pengalaman yang sangat baik di <i>platform e-commerce</i> penjualan barang (<i>shopee</i>) dan jasa (<i>fiverr</i>). Narasumber tersebut antara lain: 2. Karizal Muharom Lebih dari 1.000.000 penjualan produk kosmetik di berbagai <i>marketplace</i> dalam 3 tahun terakhir 3. Elsa Dienisa 84 proyek jasa desain sejak januari 2022

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan

Kegiatan pengabdian dilaksanakan pada hari Jumat tanggal 21 Juli 2023 pukul 20.00 s.d. 22.00 WIB dan hari Sabtu tanggal 22 Juli 2023 pukul 08.30 s.d. 17.00 WIB. Berikut merupakan susunan acara dan dokumentasi pelaksanaan pengabdian.

Tabel 3. Susunan acara pelaksanaan pengabdian

No	Jam	Kegiatan
Jumat 21 Juli 2023 (Fasilitator: Ir. Indro Prakoso, S.T., M.T.) Peserta: semua undangan		
1	20.00 - 20.10	Pembukaan
2	20.10 - 20.20	Pengisian <i>Pre-Test</i>
3	20.20 - 20.50	Materi Pengantar "Berwirausaha di <i>E-Commerce</i> "
4	20.50 - 21.30	Penutup dan Foto Bersama
Sabtu, 22 Juli 2023 (Nara sumber: Karizal Muharom) Peserta: <i>workshop</i> pelatihan jualan barang di <i>Shopee</i>		
1	08.15	Kedatangan Peserta
2	08.15 - 08.30	Persiapan Peserta + <i>Login zoom</i> di laptop
3	08.30 - 08.40	Pembukaan
4	08.40 - 09.20	Materi 1 "Riset Produk di <i>Shopee</i> "
5	09.20 - 09.40	Diskusi materi 1
6	09.40 - 10.20	Materi 2 "Prosedur Mendaftar sebagai Penjual di <i>Shopee</i> "
7	10.20 - 10.40	Diskusi materi 2 + persiapan simulasi
8	10.40 - 11.20	Simulasi pendaftaran akun + pendampingan
9	11.20 - 12.30	Penutupan dan Foto Bersama
10	12.30 - 12.35	Pengisian <i>Post-Test</i>
Sabtu, 22 Juli 2023 Sesi 2 (Nara sumber: Elsa Dienisa, S.Ds.) Peserta: <i>workshop</i> pelatihan jualan jasa di <i>Fiverr</i>		
1	13.20	Kedatangan Peserta
2	13.30 - 13.40	Pembukaan
3	13.40 - 14.20	Materi 1 "Riset Potensi Usaha di <i>Fiverr</i> "
4	14.20 - 14.40	Diskusi materi 1 + Penetapan (sementara) jenis usaha Peserta
5	14.40 - 15.15	Materi 2 "Prosedur Pembuatan <i>Gig's</i> sebagai Penyedia Jasa di <i>Fiverr</i> "
6	15.15 - 15.45	Istirahat Shalat Ashar
7	15.45 - 17.00	Simulasi pendaftaran akun + pendampingan
8	17.00 - 17.15	Penutupan dan Foto Bersama
9	17.15 - 17.30	Pengisian <i>Post-Test</i>



Prosiding Seminar Nasional dan Call for Papers

"Pengembangan Sumber Daya Perdesaan dan Kearifan Lokal Berkelanjutan XIII"
17-18 Oktober 2023
Purwokerto



Gambar 3. Pelaksanaan kegiatan pengabdian hari pertama (diseminasi transformasi usaha di era *digital*)



Gambar 4. Pelaksanaan kegiatan pengabdian hari ke dua (*workshop* cara menjual barang dan jasa di *shopee* dan *fiverr*)

Jumlah peserta pelatihan *shopee* sebanyak 7 orang adapun *fiverr* sebanyak 6 orang. Semua peserta difokuskan untuk mendapatkan pemahaman dan keterampilan dalam 3 aspek sebagaimana tabel 4. Untuk mendapatkan gambaran perkembangan peserta pelatihan, maka dilakukan penilaian pada saat sebelum pelatihan berupa *pre-test* dan setelah menyelesaikan pelatihan berupa *post-test*.

Tabel 4. Komponen penilaian dalam *pre test* dan *post test*

No	Kemampuan/kondisi peserta
1	Pengetahuan proses bisnis online dan pemahaman definisi <i>e-commerce</i>
2	Pengetahuan cara meriset barang untuk dijual di <i>e-commerce</i>
3	Pengetahuan cara mendaftarkan diri sebagai penjual di <i>shopee</i> dan <i>fiverr</i>

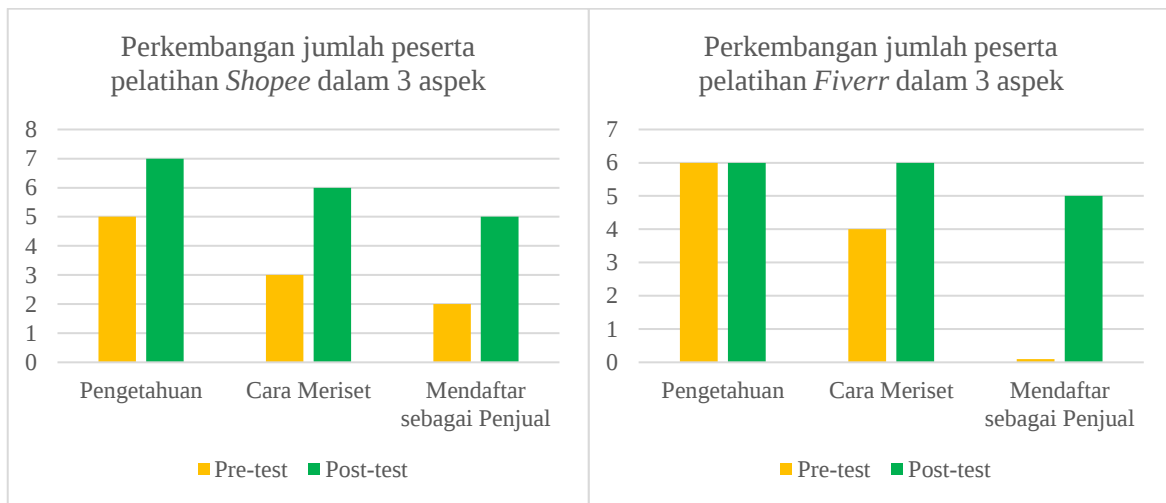


Prosiding Seminar Nasional dan Call for Papers

"Pengembangan Sumber Daya Perdesaan dan Kearifan Lokal Berkelanjutan XIII"

17-18 Oktober 2023

Purwokerto



Gambar 5. Progres perkembangan peserta pelatihan dalam aspek pengetahuan *e-commerce*, cara meriset barang/jasa di *marketplace*, dan cara mendaftarkan diri di akun *Shopee* dan *Fiverr*

Berdasarkan gambar 5 terkait progres perkembangan peserta pelatihan dapat disimpulkan bahwa sebagian besar peserta memiliki bekal pemahaman terkait cara berbisnis secara online meskipun kebanyakan menggunakan media sederhana seperti *whatsapp* sebagaimana hasil survey. Aspek pemahaman ini pada peserta *shopee* meningkat dan secara keseluruhan semua peserta melalui pelatihan ini memahami cara berbisnis secara online.

Aspek keterampilan cara meriset sebuah produk barang di *marketplace shopee* dan jasa di *fiverr* mengalami perkembangan cukup baik. Hanya 1 orang yang merasa belum bisa meriset untuk peserta pelatihan *shopee*. Hal ini dikarenakan *workshop* riset barang oleh narasumber dilaksanakan secara daring sehingga diskusi antara peserta dan pemateri tidak sebaik jika dilaksanakan secara luring.

Aspek terakhir yaitu cara mendaftar sebagai penjual di *shopee* maupun di *fiverr* perkembangannya sangat besar. Hal ini dikarenakan hampir seluruh peserta belum pernah mendaftarkan diri di *marketplace* tersebut. Namun beberapa peserta juga mengalami kesulitan saat berlangsungnya *workshop* karena beberapa hal seperti permasalahan *device*, registrasi di akun *email*, dan beberapa *update* tata cara pendaftaran di *marketplace* tersebut.

Secara umum ketiga aspek yang menjadi tujuan utama dapat dirasakan oleh peserta pelatihan. Hal ini menjadi bekal bagi peserta dalam mempersiapkan “alat pancing/kail” yang bisa digunakan secara global dalam berwirausaha tanpa batasan tempat dan waktu yang cukup fleksibel. Ke depannya dapat dilakukan pelatihan kembali dengan studi kasus masing-masing usaha dari masyarakat atau kelompok masyarakat sehingga penggunaan media *marketplace* dapat lebih optimal.

KESIMPULAN

Hasil pengabdian kepada masyarakat ini adalah peserta pelatihan baik pelaku UMKM maupun masyarakat umum bertambah wawasannya mengenai penjualan barang dan jasa di *marketplace*, dapat melakukan riset terhadap *demand* sebuah barang/jasa, dan mendaftarkan diri sebagai penjual di *e-commerce*.



Prosiding Seminar Nasional dan Call for Papers

"Pengembangan Sumber Daya Perdesaan dan Kearifan Lokal Berkelanjutan XIII"

17-18 Oktober 2023

Purwokerto

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada Universitas Jenderal Soedirman atas pembiayaan pengabdian ini melalui Hibah Pengabdian Pendanaan BLU Universitas Skim Penerapan IPTEK.

DAFTAR PUSTAKA

BPS. 2023. *Data Kemiskinan 2021-2023*. Badan Pusat Statistik Provinsi Jawa Tengah.

Diakses tanggal 17 November 2023 [BPS Provinsi Jawa Tengah](#)

LIPI. 2019. Konsep Desa E-Commerce untuk Peningkatan Daya Saing Ekonomi.

<http://lipi.go.id/berita/Konsep-Desa-E-Commerce-untuk-Peningkatan-Daya-Saing-Ekonomi/21904>

(diakses 22 November 2022)

Nurdian, G. 2022. Data E-commerce Indonesia 2022. <https://grahanurdian.com/data-e-commerce-indonesia-2022/> (diakses 22 November 2022)

Rahmidani, R. 2015. Penggunaan E-Commerce Dalam Bisnis Sebagai Sumber Keunggulan Bersaing Perusahaan. Jurnal SNEMA, Padang-Indonesia, pp. 344-352.

Waliyati, E., Lestariana, D.S., Sutarni, N. 2021. Pentingnya E-Commerce bagi Umkm Pada Masa Pandemi di Rt. 03 Kampung Surodadi, Siswodipuran, Boyolali. JURNAL ABDIKMAS Vol. 1 No. 2