

PELATIHAN PEMASARAN ONLINE MELALUI MARKETPLACE SERTA SOSIALISASI ASPEK HUKUM BAGI PELAKU USAHA ES KRIM PADA SMK DANGAU DATUK KOTA BENGKULU

Yesi Indian Ariska¹, Sri Handayani², Neri Susanti³, Lena Elfianty⁴,
Erpan Syahputra⁵

Fakultas Ekonomi Universitas Dehasen, Bengkulu^{1,2,3,5}

Fakultas Informatika Universitas Dehasen, Bengkulu⁴

Email : yesiindian@yahoo.com

Abstrak

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat (PKM) ini bekerjasama dengan SMK Dangau Datuk Kota Bengkulu yang mempunyai bermacam usaha akantetapi dalam hal ini Tim PkM memilih usaha Eskrim untuk dijadikan mitra. Kurangnya pemahaman tentang aspek hukum dalam bertransaksi secara online serta ketidaktahuan mitra dan peserta dalam membuat dan mengoperasikan toko online pada Marketplace. Dengan permasalahan tersebut, solusi yang ditawarkan yakni melakukan sosialisasi dan pelatihan pembuatan akun media sosial Marketplace. Adapun metode dalam kegiatan PkM ini diawali dengan tahap persiapan, tahap pelaksanaan dan tahap pelaporan yang direncanakan dalam jangka waktu 6 bulan selesai. Hasil dan luaran dari kegiatan PkM ini adalah mitra telah memahami mengenai sistem pemasaran bisnis online dan dapat mengetahui mengenai aspek hukum apa yang boleh dan tidak boleh dalam dunia bisnis online, serta dengan adanya pelatihan pembuatan akun media sosial untuk marketplace pelaku usaha/mitra dapat mengoperasikan dan dimanfaatkan dalam kegiatan usahanya.

Kata Kunci: Pemasaran Bisnis Online Marketplace, Aspek Hukum.

1. PENDAHULUAN

pada saat ini di era revolusi industry 4.0 dimana semua lini bidang kehidupan maupun bisnis digantikan dan digerakkan dengan kecanggihan teknologi. Termasuk juga dalam kegiatan usaha yang semula dilakukan secara konvensional saat ini beralih menjadi took-toko online. Selain lebih menguntungkan, kecanggihan teknologi juga dapat membuat usaha atau took tidak memerlukan tempat usaha, jangkauan pasar yang lebih luas, kemudahan dalam bertransaksi, tidak adanya batasan waktu dan keuntungan-keuntungan lain yang dapat diterima, toko online juga saat ini sedang menjadi trend yang mengakibatkan beberapa lini usaha konvensional gulung tikar atau bangkrut. Oleh sebab itu, masyarakat sebagai pelaku usaha dituntut untuk dapat menguasai teknologi dan merubah strategi dalam pemasaran secara online.

Berdasarkan pada hasil observasi dan wawancara yang dilakukan pada saat sebelum Pengabdian Masyarakat dimulai pada SMK Dangau Datuk Kota Bengkulu dengan bidang usaha Eskrim, SMK Dangau Datuk mempunyai beberapa permasalahan yang dihadapi dalam melakukan kegiatan usahanya, yang terdiri dari:

- ❖ SMK Dangau Datuk Kota Bengkulu masih menggunakan atau menerapkan strategi pemasaran secara konvensional dalam memasarkan produk Es krim nya sehingga ruang lingkup dalam pemasaran masih sangat terbatas, seperti menjual kepada Siswa/Siswi SMK Dangau Datuk, mengikuti acara seminar, penerimaan order dari suatu instansi, dititipkan ke warung-warung sehingga usaha sulit untuk berkembang.
- ❖ SMK Dangau Datuk selaku pelaku usaha minim pengetahuan dan keahlian dalam hal memanfaatkan media elektronik atau media sosial sebagai sarana pemasaran sehingga

usaha nya masih bingung untuk berinovasi dan tidak atau bagaimana cara melakukan pemasaran dan melakukan transaksi secara online pada media sosial.

- ❖ SMK Dangau Datuk tidak mengetahui peraturan dan strategi dalam transaksi secara online sehingga pelaku usaha masih takut untuk memulai usaha secara online di Marketplace utamanya, pelaku usaha takut adanya penipuan sehingga nanti akan merugi.

Berdasarkan permasalahan yang dihadapi oleh pelaku usaha SMK Dangau Datuk dalam hal ini produk Eskrim, maka dibutuhkan solusi untuk menyelesaikan permasalahan diatas. Adapun solusi yang dapat didapatkan dengan melalui dan melakukan sosialisasi dan pelatihan pemasaran online bagi mitra yakni SMK Dangau Datuk agar dapat memanfaatkan media sosial/elektronik sebagai sarana dalam pemasaran. Dengan adanya pemanfaatan media tersebut diharapkan jangkauan pasar akan semakin luas sehingga berpeluang dalam mengembangkan usaha menjadi semakin besar. Selain itu juga, dapat mempermudah dalam bertransaksi secara online dan tidak ada batasan waktu yang dilakukan, transaksi online dapat dilakukan dua puluh empat jam (24 jam) dan tanpa harus adanya tempat usaha untuk berjualan. Dengan kemudahan dan keuntungan yang ditawarkan pemasaran secara online, masih juga harus ada aturan-aturan yang harus dimengerti oleh pelaku usaha agar terhindar dari penipuan ataupun kejahatan pemasaran secara online, untuk itu perlu dilakukan juga sosialisasi mengenai peraturan dalam transaksi secara online.

Metode

Berdasarkan pada uraian diatas yang telah dijelaskan, maka dapat disimpulkan mengenai permasalahan yang dialami oleh mitra. Permasalahan tersebut dapat dilihat pada Tabel berikut ini:

Tabel 1. permasalahan yang dialami SMK Dangau Datuk Kota Bengkulu

| Mitra (Pelaku usaha SMK Dangau Datuk Produk Eskrim) | |
|--|--|
| 1. Kurang nya pemahaman mitra mengenai strategi pemasaran secara online pada marketplace. | 2. Kurangnya keahlian mitra dalam membuat dan mengoperasikan toko online sebagai sarana/media pemasaran. |
| 3. Tidak adanya pengetahuan mitra terkait legalitas dalam melakukan transaksi secara online. | 4. Kurangnya keahlian mitra dalam membuat konten/desain sebagai media promosi toko online. |

2. METODE PELAKSANAAN

Adapun rekomendasi untuk mencapai solusi dengan adanya Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) yang disesuaikan dengan permasalahan yang dihadapi oleh mitra yakni:

Tabel 2. Permasalahan dan Rekomendasi Solusi untuk Mitra

| Mitra | Permasalahan | Solusi |
|--------------------------------|---|---|
| SMK Dangau Datuk Kota Bengkulu | ❖ Kurangnya pemahaman mitra mengenai strategi pemasaran dan Tidak adanya pengetahuan mitra terkait legalitas dalam melakukan transaksi secara online. | ❖ Mengadakan sosialisasi mengenai strategi pemasaran online ❖ Mengadakan sosialisasi untuk menambah pengetahuan mengenai legalitas dalam bertransaksi bisnis online. |
| | ❖ Kurangnya keahlian mitra dalam membuat dan mengoperasikan toko online sebagai sarana/media pemasaran. | ❖ Mengadakan pelatihan dan praktik pembuatan serta cara pengoperasian aplikasi toko online (Marketplace). |

Target Luaran

Berdasarkan solusi yang ditawarkan diatas, untuk menyelesaikan permasalahan yang dihadapi oleh mitra maka target luaran yang akan dicapai yakni:

Tabel 3: Target Luaran Program Pengabdian kepada Masyarakat (PKM)

| Mitra (SMK Dangau Datuk Kota Bengkulu_ | |
|--|--|
| Solusi | Jenis Luaran |
| ❖ Mengadakan sosialisasi tentang strategi pemasaran bisnis online | ❖ Meningkatnya pemahaman mengenai strategi pemasaran bisnis online |
| ❖ Mengadakan sosialisasi tentang legalitas dalam transaksi bisnis online | ❖ Meningkatnya pemahaman mengenai legalitas dalam bertransaksi secara online. |
| ❖ Mengadakan pelatihan pembuatan dan cara penggunaan aplikasi toko online (Marketplace) | ❖ Meningkatnya keahlian dan pemahaman mengenai penggunaan aplikasi toko online (Marketplace) |

Terdapat beberapa metode yang dapat dilaksanakan dalam program Pengabdian kepada Masyarakat yang dapat dilakukan, yakni:

1. Sosialisasi

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat (PKM) diawali dengan sosialisasi atau penyampaian materi mengenai strategi pemasaran bisnis online. Sosialisasi tersebut dapat berupa penyampaian materi pendahuluan mengenai pengenalan strategi pemasaran bisnis online dalam kegiatan usaha yang dapat dilakukan oleh Mitra. Jika materi pemasaran bisnis online telah disampaikan, maka dilanjutkan dengan materi mengenai aspek hukum atau legalitas dalam bertransaksi secara online. Sosialisasi untuk hukum dan legalitas tersebut akan menhelaskan mengenai peraturan dan sanksi yang biasa diterapkan oleh pengguna media sosial/elektronik pada bisnis onlinenya.

2. Diskusi

Pada saat sosialisasi disampaikan materi, selanjutnya akan dilanjutkan dengan sesi diskusi yang berupa forum Tanya jawab antara pemateri dalam hal ini yakni Tim Pengabdian kepada Masyarakat yang terdiri dari beberapa Dosen Universitas Dehasen dengan peserta yakni pelaku Usaha/Mitra dan Siswa/siswi SMK Dangau Datuk. Diskusi ini diharapkan agar peserta sosialisasi lebih memahami materi yang telah disampaikan oleh tim PKM, melalui sesi diskusi, sosialisasi tidak hanya sebagai transfer pengetahuan (knowledge) saja akantetapi dapat berbagi pengalaman ataupun permasalahan yang selama ini dihadapi oleh mitra atau pelaku usaha.

3. Pelatihan

Jika materi telah disampaikan dan pada sesi diskusi telah dijawab langsung oleh Tim PkM, maka kegiatan ini dilakukan dengan praktrik pembuatan dan cara pengoprasian toko online di marketplace yang nantinya akan mendorong kegiatan usahanya.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang telah dilaksanakan oleh Tim PKM pada hari Senin Tanggal 20 Maret 2023 di SMK Dangau Datuk Kota Bengkulu. Kegiatan tersebut diikuti oleh peserta yang hadir dan merupakan siswa/siswi SMK Dangau Datuk serta pelaku usaha Eskrim Dangau Datuk Kota Bengkulu.

Peserta sangat antusias dalam mengikuti kegiatan sosiaslisasi dan pelatihan serta praktik pembuatan toko online dari awal sampai acara selesai karena sebelumnya usaha Eskrim Dangau

Datuk masih menggunakan media pemasaran seacara konvensional, jangankan untuk mempunyai toko online, untuk sekedar mempunyai akun fecebook saja masih banyak yang belum mengetahui bagaimana cara mengoperasikannya.

Kegiatan dan pelatihan berlangsung sangat menarik, hal ini dapat dilihat dari interaksi dua arah yang dilakukan oleh pemateri dan peserta, selain itu setiap peserta didampingi dalam praktik pembuatan toko online guna mengatasi kendala yang dialami oleh peserta dalam sesi praktik. Selain tim PKM, ikut serta juga 1 orang mahasiswa yang berpartisipasi sebagai trainer dalam sesi praktik pelatihan, yang tentunya mahasiswa tersebut telah dibekali ilmu pembuatan toko online sebelumnya.

Luaran Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat yang dicapai

Setelah kegiatan pengabdian kepada masyarakat dilakukan, tingkat keberhasilan kegiatan ini dapat dilihat dari hasil Tanya jawab dan kemampuan peserta dan mitra dalam mengoperasikan toko online.

Tabel 5. Indikator keberhasilan luaran kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat

| Kegiatan | Indikator | Luaran | Persentase sebelum adanya PKM | Persentase Setelah dilakukan PKM | Ket |
|--|--|---|-------------------------------|----------------------------------|----------|
| Sosialisasi Strategi Pemasaran Toko Online | ❖ Pemahaman strategi pemasaran toko online | ❖ Dapat menambah pengetahuan mengenai sistem pemasaran online | 50% | 90% | Tercapai |
| | ❖ Peserta dapat membedakan sistem pemasaran konvensional dengan pemasaran online | ❖ Dapat menjelaskan perbedaan sistem pemasaran online dan sistem pemasaran konvensional | 50% | 90% | Tercapai |
| Sosialisasi Bidang Hukum Perdagangan Bisnis Online | ❖ Bertambahnya pengetahuan tentang regulasi transaksi online | ❖ Dapat menjelaskan tentang regulasi transaksi bisnis online | 0% | 75% | Tercapai |
| | ❖ Memahami pelanggaran transaksi bisnis online. | ❖ Dapat menjelaskan ketentuan pelanggaran transaksi bisnis online | 0% | 75% | Tercapai |
| Pelatihan dan praktik | ❖ Pembuatan akun media | ❖ Pelaku usaha mempunyai | 10% | 85% | Tercapai |

| | | | | | |
|---|------------------------------------|--|--|--|--|
| pembuatan Akun media sosial untuk marketplace | sosial untuk bisnis di Marketplace | dan dapat mengoperasikan akun media sosial untuk bisnis di Marketplace | | | |
|---|------------------------------------|--|--|--|--|

Dari Tabel diatas, dapat dilihat bahwa kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PKM) ini telah mencapai luaran yang direncanakan dan diharapkan yakni pengetahuan dan pemahaman serta menambah keahlian dalam sistem perdangan bisnis online khususnya dalam hal sistem pemasaran online melalui akun media sosial Marketplace, sehingga hasil dari kegiatan uni diharapkan dapat diterapkan dan diamnfaatkan oleh pelaku usaha/mitra dan peserta lainnya dalam rangka meningkatkan dan mengembangkan kegiatan usahanya.



Gambar 1. Penyampaian materi mengenai Strategi Pemasaran Bisnis Online dan Aspek Hukum



Gambar 2. Antusias Peserta setelah mengikuti pelatihan pembuatan akun media sosial

4. KESIMPULAN

Kesimpulan

Dengan berlandaskan kegiatan yang telah diterlaksana oleh tim Pengabdian Kepada Masyarakat dapat disimpulkan bahwa:

1. Kegiatan sosialisasi sistem pemasaran bisnis online telah memenuhi luaran yang ditargetkan, yakni dengan ukuran ketertarikan peserta dan mitra dalam melakukan sistem pemasaran online.
2. Sosialisasi dalam aspek hukum yang berkaitan dengan sistem pemasaran secara online telah mencapai target luaran. Hal ini dapat dilihat dari menambahnya pemahaman peserta dan mitra dalam hal aspek hukum dan regulasi yang diatur dalam undang-undangan informasi dan transaksi Elektronik (UU ITE).
3. Kegiatan pelatihan pembuatan dan pengoprasian akun media sosial marketplace telah memberikan penambahan pengetahuan, khususnya untuk mitra sehingga jangkauan pasar jadi lebih luas dan dapat menambah pemasukan nantinya.

Saran

Kekurangan dalam kegiatan sosialisasi ini yakni keterbatasan dana sehingga belum dapat menjangkau mitra dan peserta dengan kualitas dan kuantitas yang lebih banyak dan waktu pelatihan dan pembuatan akun media sosial marketplace sangat singkat, sehingga diharapkan adanya penambahan dana agar kegiatan tersebut dapat berjalan lagi dan dapat lebih ditambah Tema lain misalnya mengenai strategi pemasaran/promosi serta pelatihan bagaimana pembuatan desain dan merek.

DAFTAR PUSTAKA

Undang-undang Nomor 11 Tahun 2008 Tentang Informasi & Transaksi Elektronik (UU ITE)

Sari, Ellsi Kartika, dkk, 2008. Hukum dalam Ekonomi. Jakarta : PT Gramedia Widiasarana Indonesia

Sillondae, Arus Akbar, dkk. 2014. Pokok-pokok Hukum Bisnis. Jakarta: Penerbit Salemba Empat

https://id.wikipedia.org/wiki/Perdagangan_elektronik, diakses Senin, 27 Maret 2023 Pkl. 20.00WIB

<https://marketplace.co.id>, diakses pada senin 27 Maret 2023 pada pukul 21.00WIB