

SURAT TUGAS
No.0103/C.01/LPPM-UBSI/III/2023

Tentang
Panitia Pengabdian Masyarakat LPPM UBSI

Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat, dengan ini menugaskan :

Penanggung Jawab	Dr. Ir. Mochamad Wahyudi, M.Kom, MM., M.Pd, IPU, ASEAN Eng.
Ketua Pelaksana	Melyani S.Pd.MM
Anggota	Dian Indah Sari SE.AK.MM Etik Dwi Styaningrum S.Pd, M.Pd Kiren Agnelia Sugianto Meilani Salhsabila

Bertanggung jawab terhadap jalanya acara dari awal s/d akhir sebagai Panitia Pengabdian Masyarakat UBSI berupa Workshop ECommerce Sebagai Media Penjualan Online Bagi Pemuda Karang Taruna Desa Cikedokan Bekasi masa penugasan pada:

Tanggal : 12 Maret 2023

Tempat : Blk Desa Cikedokan Bekasi

Jl. Raya Cibening-cikedokan, No.100, Rt.001/rw.007, Cikedokan, Kec. Cikarang Barat,
Kab. Bekasi, Jawa Barat, 17530

Surat tugas dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya. Agar dilaksanakan dengan sebaik-baiknya.

Jakarta, 3 Maret 2023

Ketua LPPM

Universitas Bina Sarana Informatika



LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN MASYARAKAT

Taufik Baidawi, M.Kom

Tembusan

- Rektor UBSI
- Arsip
- Ybs



**PEMERINTAH KABUPATEN BEKASI
KECAMATAN CIKARANG BARAT
DESA CIKEDOKAN**

Jl. Saung Ronggon No. 01 Kode Pos 17530

No. Surat : PM.01/x/fJ /CKD/2023
Prihal : Pengabdian pada Masyarakat

SURAT KETERANGAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

N a m a : ABDUL AZIZ, S.Pd,
Jabatan : KASI Pelayanan Desa Cikedokan

Menerangkan bahwa:

Nama Lembaga : Universitas Bina Sarana Informatika

Program Studi : Sistem Informasi (D3)

Alamat : Jl.Kramat Raya No 98 Rt 02 Rw 9 , Kwitang Kec.Senin Jakarta Pusat Daerah khusus
Ibukota Jakarta10450.

Telah melaksanakan kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat dengan judul "**Workshop E-Commerce Sebagai Media Penjualan Online Bagi Pemuda Karang Taruna Desa Cikedokan**". Dilaksanakan pada hari Minggu tertanggal 12 Maret 2023 dengan susunan panitia terlampir.

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Cikarang Barat, 20 Maret 2023
An. Kepala Desa Cikedokan
KASI Pelayanan

ABDUL AZIZ, S.Pd





PEMERINTAH KABUPATEN BEKASI KECAMATAN CIKARANG BARAT DESA CIKEDOKAN

Jl. Saung Ronggon No. 01 Kode Pos 17530

No. Surat : PM.01/ fJ /CKD/2023
Prihal : Pengabdian pada Masyarakat

LAMPIRAN SURAT KETERANGAN

Susunan Panitia Pengabdian Masyarakat Universitas Bina Sarana Informatika

Tanggal : 12 Maret 2023

Tempat : BLK Desa Cikedokan

Penanggung Jawab : Dr.Ir .Mochamad Wahyudi ,Mkom,MM,Mpd

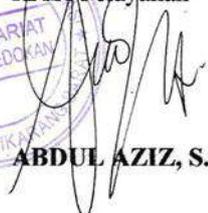
Ketua Pelaksana : Melyani,S.Pd, MM

Tutor : Dian Indah Sari SE.AK,MM

Anggota : Etik Dwi Styaningrum, S.Pd, M.Pd

Mahasiswa : 1. Meilani Salhsabila
: 2, Kiren Agnelia Ayu

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Cikarang Barat, 20 Maret 2023
An. Kepala Desa Cikedokan
KASI Pelayanan

ABDUL AZIZ, S.Pd



LAPORAN
PENGABDIAN MASYARAKAT



**WORKSHOP ECOMMERCE SEBAGAI MEDIA
PENJUALAN ONLINE BAGI PEMUDA KARANG
TARUNA DESA CIKEDOKAN BEKASI**

Oleh :

MELYANI, S.PD, MM (200904432)

DIAN INDAH SARI, SE.AK, MM (201104360)

ETIK DWI STYANINGRUM, S.PD, M.PD (200109612)

MEILANI SALHSABILA (11220325)

KIREN AGNELIA SUGIANTO (11220284)

**PROGRAM STUDI SISTEM INFORMASI
FAKULTAS TEKNIK DAN INFORMATIKA
UNIVERSITAS BINA SARANA INFORMATIKA**

AGUSTUS 2023

HALAMAN PENGESAHAN

1. Judul : Workshop ECommerce Sebagai Media Penjualan Online Bagi Pemuda Karang Taruna Desa Cikedokan Bekasi
2. Mitra : Pemuda Karang Taruna Desa Cikedokan Bekasi
3. Ketua Pelaksana
- a. Nama Lengkap : Melyani S.Pd, MM
 - b. Jenis Kelamin : Perempuan
 - c. NIP : 200904432
 - d. Jabatan Fungsional : Asisten Ahli
 - e. Program Studi : Sistem Informasi Akuntansi (D3)
 - f. Email : melyani.myn@bsi.ac.id
4. Jumlah Anggota : 4
Nama Anggota : Dian Indah Sari SE.AK.MM
Etik Dwi Styaningrum S.Pd, M.Pd
Mahasiswa yang terlibat : 2 Orang
5. Lokasi Kegiatan/Mitra
- a. Wilayah Mitra : Desa Cikedokan Cikarang Barat
 - b. Kabupaten/Kota : Bekasi
 - c. Propinsi : Jawa Barat
6. Biaya yang disetujui : Rp.3.300.000,-

Jakarta, 22 Agustus 2023

Mengetahui
Rektor UBSI



Dr. Ir. Mochamad Wahyudi, M.Kom, MM., M.Pd
, IPU, ASEAN Eng.

Ketua Pelaksana

Melyani S.Pd, MM

Menyetujui,
Ketua LPPM UBSI



Taufik Baidawi, M.Kom

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL.....	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
DAFTAR ISI.....	iii
RINGKASAN	iv
I. PENDAHULUAN.....	1
II. METODE PELAKSANAAN	4
III. LUARAN YANG DICAPAI (OUTPUT)	6
IV. MANFAAT YANG DIPEROLEH (OUTCOME)	6
V. REALISASI BIAYA	8
VI. KESIMPULAN DAN SARAN	9
DAFTAR PUSTAKA	10
LAMPIRAN.....	11

RINGKASAN

BLK Cikedokan Bekasi yaitu Balai Latihan Kerja yang berada di wilayah desa Cikedokan Kec. Cikarang Barat, Kabupaten Bekasi. Balai ini dikhususkan untuk pemuda yang mencari kerja agar memperoleh keterampilan supaya dapat bersaing di dunia kerja. Pemuda Desa Cikedokan Bekasi memiliki minat agar mencari pekerjaan dan membutuhkan keterampilan agar dapat digunakan di dunia kerja. Permasalahan yang dihadapi Pemuda Karang Taruna Desa Cikedokan Bekasi antara lain : 1. Pemuda Karang Taruna Desa Cikedokan Bekasi tidak memahami tentang E-Commerce . 2. Pemuda Karang Taruna Desa Cikedokan Bekasi tidak memahami tentang Jenis E-Commerce. 3. Pemuda Karang Taruna Desa Cikedokan Bekasi tidak memahami tentang Manfaat E-Commerce. Hasil luaran yang dicapai dari kegiatan pengabdian masyarakat yaitu a. Memberikan pelatihan tentang E-Commerce agar pemuda Karang Taruna Desa Cikedokan Bekasi memperoleh pengetahuan tentang Ecommerce. b. Memberikan modul tentang E-Commerce agar pemuda Karang Taruna Desa Cikedokan Bekasi dapat memahami tentang jenis Ecommerce dan manfaat Ecommerce. Adapun luaran dan target capaian dari kegiatan pengabdian masyarakat ini sebagai berikut: 1. Publikasi di jurnal ilmiah cetak atau elektronik yaitu artikel di jurnal nasional tidak terakreditasi. 2. Artikel di media masa cetak atau elektronik. 3. Mitra non produktif yaitu pengetahuannya meningkat dan keterampilannya meningkat.

I. PENDAHULUAN

1. Analisis Situasi

Pengabdian kepada masyarakat merupakan pelaksanaan pengamalan ilmu pengetahuan, teknologi dan seni budaya langsung pada masyarakat secara kelembagaan melalui metodologi ilmiah sebagai penyebaran Tri Dharma Perguruan Tinggi serta tanggung jawab yang luhur dalam usaha mengembangkan kemampuan masyarakat, sehingga dapat mempercepat laju pertumbuhan tercapainya tujuan pembangunan nasional.

BLK Cikedokan Bekasi yaitu Balai Latihan Kerja yang berada di wilayah desa Cikedokan Kec. Cikarang Barat, Kabupaten Bekasi. Balai ini dikhususkan untuk pemuda yang mencari kerja agar memperoleh keterampilan supaya dapat bersaing di dunia kerja. Pemuda Desa Cikedokan Bekasi memiliki minat agar dapat mencari pekerjaan dan mereka membutuhkan keterampilan agar dapat digunakan di dunia kerja. Yang menjadi permasalahan yang dihadapi oleh Pemuda Desa Cikedokan Bekasi yaitu mereka belum memiliki banyak keterampilan dan pengetahuan yang harus dimiliki bagi pelamar kerja agar dapat bersaing di dunia kerja.

Menurut hasil penelitian (Andewi dkk, 2022) diperoleh kesimpulan sebagai berikut kegiatan pengabdian masyarakat untuk pelaku UMKM di GSG Desa Adiluwih, Kecamatan Adiluwih, Kabupaten Pringsewu diperoleh kesimpulan sebagai berikut: 1) Masyarakat dan pelaku UMKM Pekon Adiluwih memperoleh banyak informasi tentang E-commerce dan perkembangannya untuk usaha mereka. 2) Pelaku UMKM mengenal berbagai jenis marketplace untuk mengembangkan usaha dan memberikan pengetahuan tentang kelebihan dan manfaat apabila berjualan online melalui marketplace. Berdasarkan hasil penelitian (Wahyuni dkk, 2019) tentang Ecommerce menyimpulkan bahwa 1. Aktivitas jual beli pelaku usaha yang dilakukan secara konvensional yaitu penjual berjumpa secara langsung dengan customer. 2. Pelaku usaha memahami pentingnya penjualan secara online dan mempunyai akun pada marketplace tersedia.

Menurut (Riswandi, 2019) pada penelitiannya menyatakan bahwa 1. Sistem transaksi on-line (ECommerce) tidak jauh berbeda dengan transaksi secara umum dimana sistem pemesanan dilakukan melalui Internet dengan cara mengisi form pembelian melalui Internet, lalu pembayaran dilakukan melalui badan keuangan yang terdaftar di suatu Negara dan untuk proses pembayaran, sementara pengiriman barang menggunakan jasa post. 2. Prinsip Ekonomi Islam, pihak melakukan transaksi dan memenuhi kriteria dijadikan syarat orang yang beraqad yaitu : Tamyiz, adanya kerelaan, merupakan pemilik sempurna, dan kesepakatan transaksi

antara kedua belah pihak. Dari segi alat pembayaran berupa uang cash dan barangnya berupa produk barang yang telah terdigitalkan bentuk software. Dari segi Aqad dengan memanfaatkan fasilitas di Internet melalui Website, E-Mail, File Transfer Protokol, Real Time Communication CHAT memungkinkan pihak bertransaksi mengirim data berbentuk tulisan. Jadi dalam transaksi model baru ini adalah Aqad berbentuk tulisan Elektrik. Aqad berbentuk tulisan adalah sah dalam Islam. Media Internet adalah Majelis Aqad dalam transaksi ini.

Berdasarkan hasil penelitian (Nurhasanah & Gunawan, 2021) menyatakan bahwa melaksanakan KKN-DR Sisdamas kurang lebih satu bulan dengan terjun ke masyarakat, maka mahasiswa lebih dekat dan mengetahui kehidupan bermasyarakat. Pada pandemi Covid19, karena kegiatan dilakukan dirumah setiap peserta, maka membuka kesempatan pada mahasiswa agar membangun wilayah sendiri. Situasi mendesak ini, justru dapat dipetik manfaatnya dan memberikan masyarakat dan mahasiswa ilmu pengetahuan baru. Di zaman digital ini masih terdapat banyak masyarakat yang kurang menguasai teknologi salah satunya E-Commerce maka mahasiswa menjadi jembatan penghubung antara masyarakat dengan dunia digital.

Menurut (Alwendi, 2020) menyimpulkan pada hasil penelitiannya bahwa Sebagai upaya mengembangkan bisnis, terdapat banyak hal yang harus dilakukan, diantaranya adalah dengan menerapkannya sistem E-Commerce. E-Commerce dalam dunia usaha adalah penggunaan teknologi terkini seperti internet dalam memudahkan kegiatan bisnis. Melalui internet pelaku usaha dapat berkomunikasi dan surat menyurat melalui email dan chatting. Dapat mempromosikan produk melalui iklan online, dan dapat memperkenalkan perusahaan serta mencari pelanggan baru melalui website. Motif pelaku usaha dalam menerapkan ecommerce adalah: Mengakses Pasar global, mempromosikan produk, membangun merk, mendekatkan dengan pelanggan, membantu komunikasi lebih cepat dengan pelanggan, dan dalam memuaskan pelanggan. Sedangkan manfaat dirasakan oleh pelaku usaha ketika menerapkan ecommerce adalah: meningkatkan omzet penjualan, meningkatkan jumlah pelanggan, sebagai sarana promosi, dan dapat memperluas bisnis. Pada E-Commerce terdapat beberapa kendala yang dihadapi oleh pelaku usaha, diantaranya adalah: sumber daya manusia yang kurang, biaya mahal, sulit perizinan, dan hambatan jaringan.

Pemuda Desa Cikedokan Bekasi merupakan pemuda yang berada di Desa Cikedokan Bekasi dimana mereka memiliki keinginan untuk mencari pekerjaan akan tetapi mereka memiliki tingkat Pendidikan yang rendah dan skill yang kurang. Pemuda Desa Cikedokan Bekasi sangat membutuhkan pelatihan yang dapat memberikan mereka keterampilan supaya

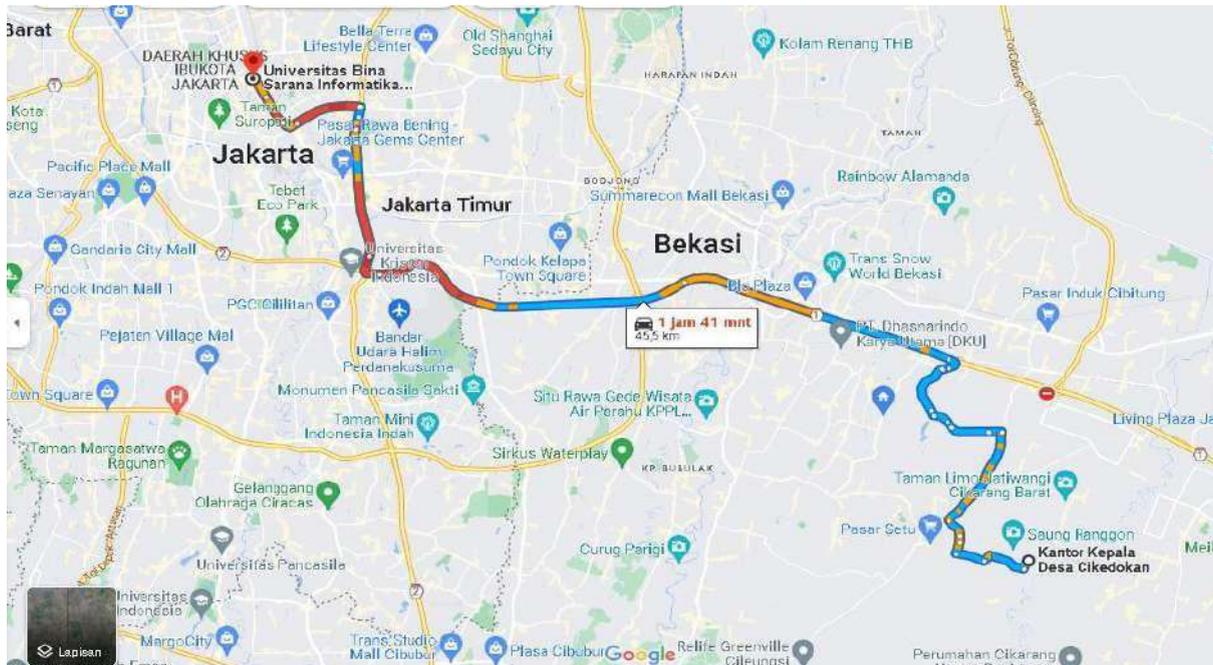
keterampilan tersebut dapat dipakai di dunia kerja. Permasalahan yang dimiliki oleh Pemuda Desa Cikedokan Bekasi yakni mereka tidak mempunyai skill yang tinggi dan pendidikan yang rendah sehingga mereka sangat membutuhkan bimbingan atau pelatihan yang dapat memberikan mereka skill dan pengetahuan yang dapat digunakan melamar pekerjaan.

Berdasarkan dari pemaparan diatas bahwa pemuda Desa Cikedokan Bekasi belum mempunyai skill untuk dapat bersaing di dunia kerja sehingga pemuda Desa Cikedokan Bekasi sangat membutuhkan pelatihan yang dapat memberikan keterampilan kepada mereka agar dapat menghadapi persaingan di dunia kerja. Untuk mengatasi permasalahan diatas maka dosen dari Universitas Bina Sarana Informatika memberikan bantuan kepada Pemuda Desa Cikedokan Bekasi dengan mengadakan pengabdian masyarakat dengan judul “Workshop ECommerce Sebagai Media Penjualan Online Bagi Pemuda Karang Taruna Desa Cikedokan Bekasi”. Beralamat yaitu Jl. Raya Cibening-Cikedokan, No.100, RT.001/RW.007, Cikedokan, Kec. Cikarang Barat, Kab. Bekasi, Jawa Barat, 17530.



Gambar 1. Kantor Kepala Desa Cikedokan Bekasi

2. Peta Lokasi Mitra



Gambar 2. Peta Lokasi Kantor Kepala Desa Cikedokan Bekasi

Jarak antara mitra yaitu Kantor Kepala Desa Cikedokan Bekasi dengan Kampus Universitas Bina Sarana Informatika Jl. Kramat 98, Senen Jakarta Pusat sekitar 46 Kilometer.

3. Permasalahan Mitra

Permasalahan yang dihadapi Pemuda Karang Taruna Desa Cikedokan Bekasi antara lain :

1. Pemuda Karang Taruna Desa Cikedokan Bekasi tidak memahami tentang E-Commerce.
2. Pemuda Karang Taruna Desa Cikedokan Bekasi tidak memahami tentang Jenis E-Commerce.
3. Pemuda Karang Taruna Desa Cikedokan Bekasi tidak memahami tentang Manfaat E-Commerce.

II. METODE PELAKSANAAN

Kegiatan pengabdian masyarakat ini akan dilaksanakan pada tanggal 12 Maret 2023, waktu 08.00 – 14.00 WIB, dilaksanakan di BLK Desa Cikedokan Bekasi, Jl. Raya Cibening-Cikedokan Desa, No.100, RT.001/RW.007, Cikedokan, Kec. Cikarang Barat, Kab. Bekasi

Jawa Barat, 17530.

Peserta pengabdian masyarakat yaitu Pemuda Karang Taruna Desa Cikedokan Bekasi.

Susunan panitia pengabdian masyarakat sebagai berikut:

Penanggung jawab : Dr. Mochamad Wahyudi, M.Pd,MM, M.Kom.

Ketua pelaksana : Melyani, S.Pd, MM. Membuat proposal dan laporan pengabdian.

Tutor : Dian Indah Sari, SE.AK,MM. Membuat press release dan modul pelatihan.

Etik Dwi Styaningrum, S.Pd, M.Pd. Membuat dokumentasi dan membuat absen panitia pengabdian.

.Anggota : Meilani Salhsabila. Bertugas mendampingi tutor ketika menyampaikan materi pelatihan.

Kiren Agnelia Sugianto. Bertugas mendampingi peserta pengabdian Ketika tutor menyampaikan materi pelatihan.

Adapun tahapan dalam pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat ini sebagai berikut tahap pertama yaitu menentukan metode pengumpulan data. Pengumpulan data diperoleh melalui survey dan wawancara. Tahap kedua yaitu pembuatan jadwal pelatihan. Tahap ketiga yaitu pembuatan modul. Tahap keempat yaitu pembuatan kuesioner. Tahap kelima yaitu pelaksanaan pelatihan. Tahap keenam yaitu pembagian kuesioner. Tahap ketujuh yaitu evaluasi terhadap kegiatan pelatihan.

Adapun metode pelaksanaan pengabdian masyarakat dalam bentuk pelatihan tentang E-Commerce bagi Pemuda Karang Taruna Desa Cikedokan Bekasi dengan melibatkan dosen dari Universitas Bina Sarana Informatika. Dalam pelatihan ini diajarkan tentang manfaat dan jenis E-Commerce

Teknik yang digunakan dalam menyampaikan pelatihan secara offline dengan cara memberikan materi secara langsung kepada Pemuda Karang Taruna Desa Cikedokan Bekasi. Setiap peserta pelatihan diharapkan dapat berpartisipasi dalam kegiatan pengabdian dengan cara mengikuti perintah yang diberikan oleh panitia pengabdian. Diharapkan setelah kegiatan pengabdian masyarakat peserta pelatihan dapat menerapkan pengetahuan yang diperoleh selama pelatihan.

III. LUARAN YANG DI CAPAI (OUTPUT)

Adapun luaran dan target capaian dari kegiatan pengabdian masyarakat ini sebagai berikut berupa press relase yang sudah dipublikasikan di media massa yaitu: LPPM BSI News. Link :

<https://lppm.bsi.ac.id/press/detail/workshop-e-commerce-sebagai-media-penjualan-online-bagi-pemuda-karang-taruna-desa-cikedokan-bekasi>

Tabel 1. Indikator dan Status Capaian Luaran

No	Jenis Luaran	Indikator Capaian	Status Capaian
1	Artikeldi media masa cetak atau elektronik	Lokal https://lppm.bsi.ac.id/press/detail/workshop-e-commerce-sebagai-media-penjualan-online-bagi-pemuda-karang-taruna-desa-cikedokan-bekasi	Ada
2	Mitra Non Produktif	Pengetahuannya meningkat	Ada
		Keterampilannya meningkat	Ada

IV. MANFAAT YANG DIPEROLEH (OUTCOME)

Kontribusi Mitra dalam kegiatan pengabdian masyarakat sebagai berikut :

1. Mitra berperan penting dalam terselenggaranya kerjasama antara panitia kegiatan pengabdian masyarakat dan peserta pengabdian masyarakat, antara lain mitra menyediakan saran dan prasarana yang dibutuhkan dalam kegiatan pengabdian masyarakat. Sarana dan prasarana yang disiapkan oleh mitra antara lain Sound System dan Proyektor untuk acara kegiatan pengabdian masyarakat yang diselenggarakan oleh panitia pengabdian masyarakat.
2. Mitra ikut serta dalam menyelesaikan masalah perizinan kegiatan pelatihan yang akan dilaksanakan oleh panitia pengabdian masyarakat agar kegiatan pengabdian masyarakat dapat terselenggara.

3. Mitra memiliki peran penting dalam memonitor kegiatan yang dilaksanakan oleh panitia kegiatan pengabdian masyarakat. Mitra mengecek apakah kegiatan pengabdian masyarakat dilaksanakan sesuai dengan tanggal yang telah ditetapkan oleh panitia pengabdian masyarakat.
4. Mitra berperan aktif dalam membantu kegiatan sosialisasi pengabdian masyarakat kepada peserta kegiatan pengabdian masyarakat agar mereka dapat menghadiri acara kegiatan pengabdian masyarakat yang diselenggarakan oleh panitia pengabdian masyarakat.

Manfaat yang diperoleh oleh peserta dan panitia pengabdian masyarakat sebagai berikut :

1. Bagi peserta, kegiatan pengabdian masyarakat yang diselenggarakan oleh panitia pengabdian masyarakat, peserta memperoleh pengetahuan tentang ECommerce agar pemuda Karang Taruna Desa Cikedokan Bekasi memperoleh pengetahuan tentang cara bergabung sebagai penjual online di Shopee dan dapat menerapkan secara langsung cara mendaftar di Shopee sebagai penjual dan memahami prosedur dan langkah dalam membuka aplikasi Ecommerce diantaranya Shopee dan Lazada.
2. Bagi panitia, kegiatan pelatihan yang diselenggarakan sebagai sarana untuk berbagi pengetahuan kepada peserta pengabdian sehingga peserta pelatihan dapat menerapkan ilmu yang diperoleh selama mengikuti kegiatan pengabdian masyarakat.

Tabel 2. Manfaat Kegiatan Pengabdian Masyarakat

No	Parameter	Kondisi Sebelum PM	Kondisi Sesudah PM
1	Pengetahuan	<p>Peserta kurang memahami tentang ECommerce.</p> <p>Pengetahuan yang dimiliki peserta tentang ECommerce sebelum mengikuti kegiatan pengabdian masyarakat sekitar 20%.</p>	<p>Peserta memahami jenis ECommerce dan manfaat ECommerce serta dapat menerapkan secara langsung cara membuka Ecommerce.</p> <p>Pengetahuan peserta tentang ECommerce setelah mengikuti kegiatan pengabdian masyarakat meningkat menjadi 80%.</p>
2	Keterampilan	<p>Peserta kurang memahami tentang cara menjual barang di Ecommerce dan persyaratan menjadi penjual online di Ecommerce.</p>	<p>Peserta PM dapat menggunakan aplikasi ECommerce untuk menjual produk dan langkah bergabung sebagai penjual di Ecommerce.</p>
		<p>Keterampilan dimiliki peserta khususnya penerapan aplikasi ECommerce sebelum mengikuti pengabdian masyarakat sekitar 10%.</p>	<p>Keterampilan peserta dalam penerapan aplikasi ECommerce sesudah mengikuti kegiatan pengabdian masyarakat mengalami peningkatan menjadi 80%.</p>

V. REALISASI BIAYA

Realisasi biaya dalam kegiatan pengabdian masyarakat pada pemuda Karang Taruna Desa Cikedokan Bekasi sebagai berikut :

Tabel 3. Realisasi Biaya

HONOR					
No	Item Honor Kegiatan	Volume	Satuan	Honor (Rp)	Total (Rp)
1	Pembuatan Proposal Pengabdian		2	Rp 100.000	Rp 200.000
2	Pembuatan Laporan Pengabdian		2	Rp 100.000	Rp 200.000
3	Pembuatan Press Release		1	Rp 100.000	Rp 100.000
Total Honor					Rp 500.000
BELANJA BAHAN					
No	Item Bahan	Volume	Satuan	Honor (Rp)	Total (Rp)
1	Spidol		4	Rp 25.000	Rp 100.000
2	Note		10	Rp 20.000	Rp 200.000
3	Pena		10	Rp 10.000	Rp 100.000
4	Merchandise Gelas BSI		10	Rp 50.000	Rp 500.000
5	Spanduk		1	Rp 100.000	Rp 300.000
Total Belanja Bahan					Rp 1.200.000
BELANJA BARANG NON OPERASIONAL					
No	Item Bahan	Volume	Satuan	Honor (Rp)	Total (Rp)
1	Foto Copy Modul		10	Rp 60.000	Rp 600.000
2	Jilid Proposal Pengabdian		2	Rp 50.000	Rp 100.000
3	Jilid Laporan Pengabdian		2	Rp 50.000	Rp 100.000
Total Belanja Barang Non Operasional					Rp 800.000
BIAYA PERJALANAN					
No	Item Bahan	Volume	Satuan	Honor (Rp)	Total (Rp)
1	Transport Survey Lokasi PM	5		Rp 100.000	Rp 500.000
2	Konsumsi Survey Lokasi PM	5		Rp 50.000	Rp 250.000
3	Pulsa untuk Survey Lokasi PM	5		Rp 30.000	Rp 150.000
Total Biaya Perjalanan					Rp 900.000
Total Keseluruhan					Rp 3.400.000

VI. KESIMPULAN DAN SARAN

A. KESIMPULAN

Adapun kesimpulan yang diperoleh dari kegiatan pelatihan sebagai berikut:

1. Kegiatan pengabdian masyarakat ini sangat bermanfaat untuk peserta pengabdian masyarakat karena peserta memperoleh wawasan tentang Ecommerce. Peserta pengabdian masyarakat memperoleh pengetahuan tentang jenis Ecommerce dan manfaat Ecommerce.
2. Kegiatan pelatihan ini bermanfaat bagi panitia pengabdian masyarakat sebagai sarana berbagi pengetahuan kepada peserta pengabdian masyarakat tentang ECommerce, supaya ilmu yang diperoleh peserta dapat diterapkan.

B. SARAN

Adapun saran yang diperoleh dari kegiatan pelatihan sebagai berikut :

1. Disarankan untuk dosen lain apabila ingin memberikan materi pelatihan tentang ECommerce supaya dapat memberikan materi yang lebih mendalam tentang ECommerce dan memberikan praktek secara langsung sehingga peserta bisa lebih memahami tentang ECommerce.

DAFTAR PUSTAKA

- Alwendi. 2020. Penerapan E-Commerce Dalam Meningkatkan Daya Saing Usaha. *Jurnal Manajemen Bisnis*. Vol.17, No. 3, 317-325
- Andewi W, Sucipto, Yunaeti E, Nanda AP & Rose FS. 2022. Sosialisasi Pengenalan dan Pemanfaatan E-Commerce sebagai Media Penjualan Online bagi UMKM di Pekon Adiluwih.NEAR. Vol.2, No.1, 53-58
- Nurhasanah S dan Gunawan H. 2021. Pengenalan Digital Marketing dan E-Commerce untuk Pemberdayaan Masyarakat Pelaku Usaha Mikro di Desa. *Proceedings*. Vol: I No. LIV, 8-15
- Riswandi, Dedi. 2019. Transaksi On-Line (E-Commerce) : Peluang Dan Tantangan Dalam Perspektif Ekonomi Islam. *Jurnal Econetica*. Vol.1 No.1, 1-13
- Wahyuni N, Mutaqin AIS & Gunawan A. 2019. Pengenalan Dan Pemanfaatan Marketplace E-Commerce Untuk Pelaku Ukm Wilayah Cilegon. *Jurnal Pengabdian Dinamika*, Edisi 6, Vol.1, 31-39

LAMPIRAN

Lampiran A. Absen Panitia PM BLK Desa Cikedokan Bekasi

Lampiran B. Absen Peserta PM BLK Desa Cikedokan Bekasi

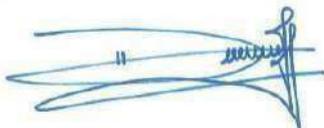
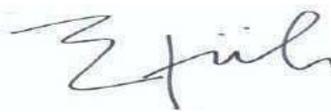
Lampiran C. Surat Keterangan Kantor Desa Cikedokan Bekasi

Lampiran D. Luaran PM (press release yang sudah terbit)

Lampiran E. Dokumentasi Kegiatan PM BLK Desa Cikedokan Bekasi

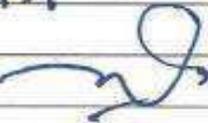
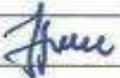
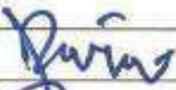
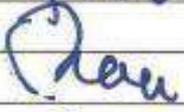
ABSENSI KEHADIRAN PANITIA
PENGABDIAN MASYARAKAT SEMESTER GENAP 2022-2023
BLK DESA CIKEDOKAN BEKASI

TANGGAL : 12 MARET 2023

NO	NIP	NAMA	TANDA TANGAN
1	201104360	DIAN INDAH SARI, SE.AK,MM	
2	200904432	MELYANI, S.PD, MM	
3	200109612	ETIK DWI STYANINGRUM, S.PD, M.PD	
5	11220325	MEILANI SALHSABILA	
5	11220284	KIREN AGNELIA SUGIANTO	

**ABSENSI KEHADIRAN PESERTA
PENGABDIAN MASYARAKAT SEMESTER GENAP 2022-2023
BLK DESA CIKEDOKAN BEKASI**

Minggu, 12 Maret 2023

No	NAMA	TANDA TANGAN	
1	DIDI RUDIANA	1	
2	IBAY SOBARNAS		2 
3	CACA HARYANA	3	
4	ROBI		4 
5	BURHAN ISKANDAR	5	
6	DENI KURNIAWAN		6 
7	AGUS	7	
8	LERI		8 
9	NURSINI	9	
10	SUPRIYATNA JATNA		10 
11	Rahayu	11	
12	DEWI		12 
13	SUPRIYATNA	13	
14	PUTRI		14 
15	Novid	15	
16	DENI PUTRA		16 
17	JAMAL	17	
18	EKA		18 
19	dobo roudani	19	
20	Dicky		20 
21		21	
22			22
23		23	
24			24
25		25	

Lampiran C. Surat Keterangan Desa Cikedokan Bekasi



**PEMERINTAH KABUPATEN BEKASI
KECAMATAN CIKARANG BARAT
DESA CIKEDOKAN**

Jl. Saung Ronggon No. 01 Kode Pos 17530

No. Surat : PM/01/x/fj/CKD/2021

Prihal : Pengabdian pada Masyarakat

SURAT KETERANGAN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : ABDUL AZIZ, S.Pd

Jabatan : Kasi Pelayanan Desa Cikedokan

Menerangkan bahwa :

Nama Lembaga : Universitas Bina Sarana Informatika

Program Studi : Sistem Informasi (D3)

Alamat : Jl. Kramat Raya No.98, RT.2, RW.9, Kwitang, Kec. Senen,
Kota Jakarta Pusat, Daerah Khusus Ibukota Jakarta,10450

Telah melaksanakan kegiatan Pengabdian Masyarakat dengan judul “Workshop ECommerce Sebagai Media Penjualan Online Bagi Pemuda Karang Taruna Desa Cikedokan Bekasi”, yang dilaksanakan pada tanggal 12 Maret 2023 dengan susunan panitia terlampir.

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Cikarang Barat, 20 Maret 2023
An. Kepala Desa Cikedokan
KASI Pelayanan

ABDUL AZIZ, S.Pd

Lampiran C. Surat Keterangan Desa Cikedokan Bekasi



**PEMERINTAH KABUPATEN BEKASI
KECAMATAN CIKARANG BARAT
DESA CIKEDOKAN**

Jl. Saung Ronggon No. 01 Kode Pos 17530

No. Surat : PM/01/x/fj/CKD/2021

Prihal : Pengabdian pada Masyarakat

LAMPIRAN SURAT KETERANGAN

Susunan Panitia Pengabdian Masyarakat Universitas Bina Sarana Informatika

Tanggal : 12 Maret 2023

Tempat : BLK Desa Cikedokan

Penanggung Jawab : Dr.Ir .Mochamad Wahyudi ,Mkom,MM,Mpd

Ketua Pelaksana : Melyani,S.Pd, MM

Tutor : Dian Indah Sari SE.AK,MM

Anggota : Etik Dwi Styaningrum, S.Pd, M.Pd

Mahasiswa : 1. Meilani Salhsabila

: 2. Kiren Agnelia Ayu

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Cikarang Barat, 20 Maret 2023

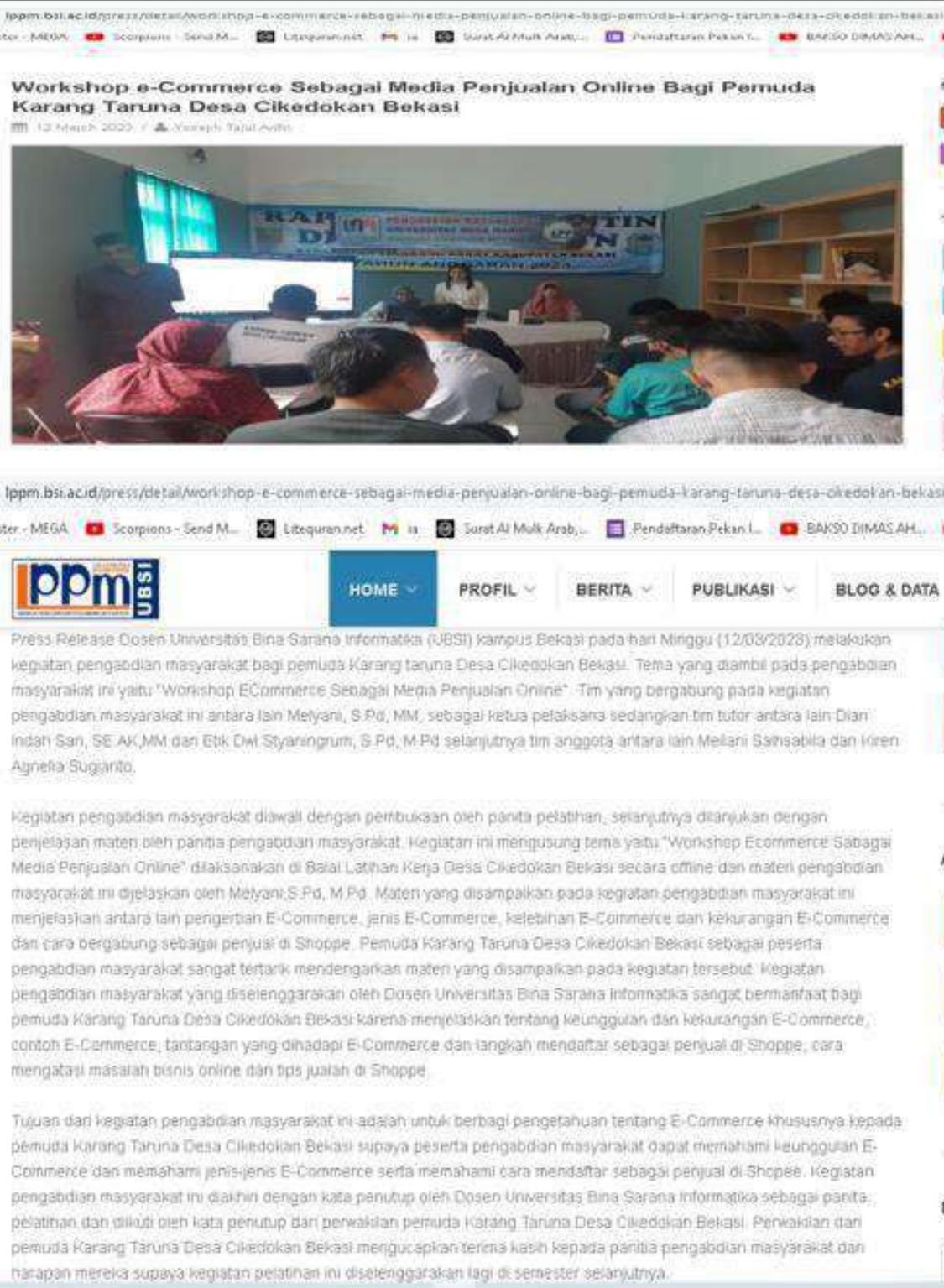
An. Kepala Desa Cikedokan
KASI Pelayanan

ABDUL AZIZ, S.Pd

Lampiran D. Luaran PM (press release yang sudah terbit)

URL :

<https://lppm.bsi.ac.id/press/detail/workshop-e-commerce-sebagai-media-penjualan-online-bagi-pemuda-karang-taruna-desa-cikedokan-bekasi>



Workshop e-Commerce Sebagai Media Penjualan Online Bagi Pemuda Karang Taruna Desa Cikedokan Bekasi

13 March 2023 / Yogyakarta Tajul Arifin

lppm.bsi.ac.id/press/detail/workshop-e-commerce-sebagai-media-penjualan-online-bagi-pemuda-karang-taruna-desa-cikedokan-bekasi

Press Release Dosen Universitas Bina Sarana Informatika (UBSI) kampus Bekasi pada hari Minggu (12/03/2023) melakukan kegiatan pengabdian masyarakat bagi pemuda Karang taruna Desa Cikedokan Bekasi. Tema yang diambil pada pengabdian masyarakat ini yaitu "Workshop ECommerce Sebagai Media Penjualan Online". Tim yang bergabung pada kegiatan pengabdian masyarakat ini antara lain Melyani, S.Pd, MM, sebagai ketua pelaksana sedangkan tim tutor antara lain Dian Indah Sari, SE AK,MM dan Etik Dwi Styaringrum, S.Pd, M.Pd selanjutnya tim anggota antara lain Melani Salsabila dan Irena Agneta Sugianto.

Kegiatan pengabdian masyarakat diawali dengan pembukaan oleh panitia pelatihan, selanjutnya dilanjutkan dengan penjelasan materi oleh panitia pengabdian masyarakat. Kegiatan ini mengusung tema yaitu "Workshop Ecommerce Sebagai Media Penjualan Online" dilaksanakan di Balai Latihan Kerja Desa Cikedokan Bekasi secara offline dan materi pengabdian masyarakat ini dijelaskan oleh Melyani, S.Pd, M.Pd. Materi yang disampaikan pada kegiatan pengabdian masyarakat ini menjelaskan antara lain pengertian E-Commerce, jenis E-Commerce, kelebihan E-Commerce dan kekurangan E-Commerce dan cara bergabung sebagai penjual di Shopee. Pemuda Karang Taruna Desa Cikedokan Bekasi sebagai peserta pengabdian masyarakat sangat tertarik mendengarkan materi yang disampaikan pada kegiatan tersebut. Kegiatan pengabdian masyarakat yang diselenggarakan oleh Dosen Universitas Bina Sarana Informatika sangat bermanfaat bagi pemuda Karang Taruna Desa Cikedokan Bekasi karena menjelaskan tentang keunggulan dan kekurangan E-Commerce, contoh E-Commerce, tantangan yang dihadapi E-Commerce dan langkah mendaftar sebagai penjual di Shopee, cara mengatasi masalah bisnis online dan tips jualan di Shopee.

Tujuan dari kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah untuk berbagi pengetahuan tentang E-Commerce khususnya kepada pemuda Karang Taruna Desa Cikedokan Bekasi supaya peserta pengabdian masyarakat dapat memahami keunggulan E-Commerce dan memahami jenis-jenis E-Commerce serta memahami cara mendaftar sebagai penjual di Shopee. Kegiatan pengabdian masyarakat ini diakhiri dengan kata penutup oleh Dosen Universitas Bina Sarana Informatika sebagai panitia pelatihan dan diikuti oleh kata penutup dari perwakilan pemuda Karang Taruna Desa Cikedokan Bekasi. Perwakilan dari pemuda Karang Taruna Desa Cikedokan Bekasi mengucapkan terima kasih kepada panitia pengabdian masyarakat dan harapan mereka supaya kegiatan pelatihan ini diselenggarakan lagi di semester selanjutnya.

Foto Kegiatan 1

Foto Panitia Menyampaikan Materi Workshop Bagi KarangTaruna Desa Cikedokan Bekasi



Foto Kegiatan 2

Foto Panitia Menyampaikan Materi Workshop Bagi KarangTaruna Desa Cikedokan Bekasi



Foto Kegiatan 3

Foto Panitia Menyampaikan Materi Workshop Bagi KarangTaruna Desa Cikedokan Bekasi



Foto Kegiatan 4

Foto Panitia Menyampaikan Materi Workshop Bagi KarangTaruna Desa Cikedokan Bekasi



Foto Kegiatan 5

Foto Panitia Menyampaikan Materi Workshop Bagi KarangTaruna Desa Cikedokan Bekasi



Foto Kegiatan 6

Foto Panitia Menyampaikan Materi Workshop Bagi KarangTaruna Desa Cikedokan Bekasi



MODUL
PENGABDIAN MASYARAKAT



**WORKSHOP ECOMMERCE SEBAGAI MEDIA
PENJUALAN ONLINE BAGI PEMUDA KARANG
TARUNA DESA CIKEDOKAN BEKASI**

Oleh :

MELYANI, S.PD, MM (200904432)

DIAN INDAH SARI, SE.AK, MM (201104360)

ETIK DWI STYANINGRUM, S.PD, M.PD (200109612)

MEILANI SALHSABILA (11220325)

KIREN AGNELIA SUGIANTO (11220284)

**PROGRAM STUDI SISTEM INFORMASI
FAKULTAS TEKNIK DAN INFORMATIKA
UNIVERSITAS BINA SARANA INFORMATIKA
AGUSTUS 2023**

ECOMMERCE

A. PENGERTIAN ECOMMERCE

E-commerce atau *electronic-commerce* adalah suatu proses jual-beli produk secara elektronik dan dari perusahaan ke perusahaan dengan memanfaatkan jaringan internet dan komputer. Sedangkan menurut David Baum (1999) *e-commerce* adalah satu set teknologi, aplikasi-aplikasi, dan proses bisnis yang dinamis untuk menghubungkan perusahaan, konsumen, dan masyarakat melalui transaksi elektronik dan pertukaran barang, pelayanan, serta informasi yang dilakukan secara elektronik.

E-commerce adalah singkatan dari electronic-commerce yang merupakan suatu proses atau transaksi jual beli barang secara elektronik dari perusahaan ke perusahaan dengan memanfaatkan koneksi internet serta komputer.

Menurut David Baum (1999) e-commerce diartikan sebagai satu set teknologi, aplikasi, dan proses bisnis yang dinamis untuk menghubungkan perusahaan, konsumen serta masyarakat lewat transaksi elektronik dan pertukaran barang, pelayan dan informasi yang dilaksanakan secara elektronik.

B. JENIS ECOMMERCE

Berdasarkan fungsinya, secara umum *e-commerce* terbagi menjadi 4 jenis, di antaranya adalah sebagai berikut.

1. *Business to business*: transaksi elektronik barang dan jasa yang dilakukan dari perusahaan ke perusahaan lainnya.
2. *Business to consumer*: jenis perdagangan elektronik yang melibatkan pelaku bisnis dan konsumen.
3. *Consumer to consumer*: transaksi dilakukan antar konsumen dengan konsumen yang meliputi seluruh transaksi elektronik barang dan jasa.
4. *Consumer to business*: jenis perdagangan elektronik yang mana konsumen (*end-use*) menyediakan produk atau layanan ke suatu perusahaan.

E-commerce sendiri terdiri beberapa jenis, yaitu:

- **Business to business (perusahaan ke perusahaan)**
- **Business to consumer (pelaku bisnis dan konsumen)**
- **Consumer to consumer (konsumen dan konsumen)**
- **Consumer to business (konsumen ke perusahaan)**

C. KEUNGGULAN ECOMMERCE

Selain kemudahan dalam bertransaksi, *e-commerce* juga memiliki keunggulan lainnya antara lain sebagai berikut.

1. **Memperluas potensi pasar yang besar karena semua orang di belahan dunia manapun dapat mengakses dan melakukan transaksi jual-beli tanpa adanya batasan geografis, asalkan memiliki *gadget* dan internet.**
2. **Menghemat biaya untuk promosi atau pemasaran.**
3. **Tidak perlu mengeluarkan biaya untuk menyewa tempat usaha.**
4. **Barang dagangan dapat dipajang selama 24 jam dan transaksi juga dapat dilakukan 24 jam atau dapat diatur sesuai kebutuhan.**
5. **Biaya operasional seperti gaji karyawan dapat lebih efisien karena jumlah karyawan yang dibutuhkan lebih sedikit dibandingkan toko konvensional.**
6. **Meningkatkan *customer loyalty* dengan adanya informasi lengkap dan dapat diakses setiap saat.**
7. **Menghemat waktu karena transaksi dapat dilakukan tanpa harus bepergian atau menunggu antrian.**
8. **Pembayaran lebih praktis dan aman karena dapat dilakukan dengan berbagai cara yaitu melalui *virtual account transfer*, transfer bank, atau uang elektronik.**
9. **Harga lebih terjangkau karena Anda dapat membandingkan harga barang atau jasa di beberapa *e-commerce* dan mencari harga yang lebih murah.**
10. **Produk dan layanan lebih bervariasi. Anda dapat mencari barang apapun sesuai kebutuhan hanya melalui *gadget* tanpa perlu bepergian berpindah-pindah toko.**

D. KEKURANGAN ECOMMERCE

Selain keunggulan yang ditawarkan oleh *e-commerce*, ada pula beberapa kekurangan yang perlu diwaspadai dan dihindari. Berikut adalah beberapa kekurangannya.

1. **Rawan penipuan.** Meskipun lebih mudah dalam bertransaksi, tidak jarang juga terjadi penipuan karena toko dalam *e-commerce* bisa dibuat oleh siapa saja bahkan tanpa modal. Ditambah lagi data yang diinput dapat dimanipulasi sedemikian rupa hingga terkadang tidak terdeteksi apakah toko atau pelanggan tersebut asli atau tipuan.
2. **Ketergantungan terhadap teknologi terutama gadget dan internet.** Kemudahan yang diberikan melalui *e-commerce* dapat membuat seseorang terkadang hilang kendali dalam berbelanja dan hanya terpaku pada gadgetnya. Selain itu, kecanduan internet juga membuat seseorang menjadi tidak mampu berkomunikasi secara langsung ketika harus melakukan transaksi secara langsung.
3. **Undang-Undang yang mengatur kegiatan *e-commerce* masih kurang memadai, baik secara nasional maupun internasional.**
4. **Pelanggan tidak dapat menyentuh atau mencoba langsung barang yang ingin dibelinya, sehingga terkadang barang yang didapatkan tidak sesuai gambar atau ekspektasi.**
5. **Hilangnya privasi, cakupan wilayah, serta identitas tersebar luas dapat menimbulkan terjadinya manipulasi data dan penyalahgunaan.**
6. **Akses *e-commerce* hanya dapat dilakukan oleh orang yang memiliki *gadget* dan koneksi internet saja sehingga tidak mencakup keseluruhan status sosial. Dapat dikatakan, *e-commerce* hanya dapat diakses oleh orang dengan status sosial menengah ke atas.**
7. **Berpotensi “mematikan” pasar konvensional.** Tidak semua orang memiliki *gadget*, koneksi internet, dan paham teknologi. Contohnya seperti orang-orang tua atau yang minim pendidikan dengan status sosial tingkat bawah yang masih membutuhkan pasar konvensional sebagai pemenuhan kebutuhan sehari-hari. Sementara itu, pasar didominasi oleh *e-commerce* dan

pelanggan lebih banyak menggunakan *e-commerce*. Sehingga, penghasilan toko/pasar konvensional semakin berkurang dan akhirnya mengalami kebangkrutan.

KEKURANGAN E-COMMERCE

Selain memiliki kelebihan, *e-commerce* juga memiliki kekurangan yang perlu Anda waspadai. Berikut ini kekurangan *e-commerce* bagi konsumen dan pemilik usaha yang perlu Anda ketahui:

1. Masalah keamanan

Salah satu kekurangan terbesar dari penggunaan apa itu *e-commerce* dan contohnya adalah berkaitan dengan masalah keamanan. Dalam transaksi melalui *e-commerce* masih sering terjadi penipuan dan transaksi palsu yang bisa merugikan konsumen.

2. Ketidaksesuaian Produk

Kekurangan lainnya saat melakukan transaksi jual beli secara online adalah barang yang dikirim tidak sesuai dengan yang dipesan. Untuk menghindari risiko ini, penting bagi konsumen untuk memilih toko online terpercaya agar pesanan yang diterima dari kelebihan dan kekurangan *electronic markets (ems)* sesuai dengan yang diinginkan.

3. Kerugian Tidak Terduga

Meski menawarkan keuntungan bisnis yang cukup menggiurkan, akan tetapi berjualan melalui platform *e-commerce* juga memiliki risiko mendatangkan kerugian tidak terduga. Hal ini bisa terjadi jika ada salah satu penjual yang melakukan penipuan sehingga membuat nama seluruh toko di platform *e-commerce* menjadi buruk di mata konsumen. Inilah perbedaan *e-commerce* dan *e-business* yang bisa mendatangkan kerugian tidak terduga.

E. KELEBIHAN ECOMMERCE

Beberapa kelebihan e-commerce antara lain:

1. Meningkatkan Transaksi Antar Wilayah

Salah satu kelebihan dari penggunaan e-commerce adalah bisa meningkatkan transaksi antar wilayah. Dengan kelebihan dan kekurangan e-business model ini, proses jual beli yang dulu hanya bisa dilakukan untuk lingkungan dekat, kini dapat dilakukan secara lebih luas. Hal ini karena transaksi jual beli dilakukan secara online sehingga tidak memiliki batasan waktu dan jarak.

2. Meningkatkan Market Expose

Transaksi jual beli melalui e-commerce ini bisa dilakukan dari mana saja tanpa adanya batasan wilayah. Secara tidak langsung, kelebihan dan kekurangan e-commerce menurut para ahli mampu meningkatkan exposure dari toko tersebut sehingga akan lebih dikenal oleh konsumen luas.

3. Tidak Membutuhkan Toko Fisik

Berjualan di e-commerce tidak mengharuskan pemilik bisnis memiliki toko fisik. Hal tersebut karena semua transaksi dilakukan secara online dimana penjual dan pembeli tidak perlu bertemu secara langsung. Anda hanya perlu mengupload foto produk yang dijual melalui platform e-commerce dan konsumen bisa melihat dan langsung membeli jika tertarik.

4. Bisa Menjadi Dropshipper

Selain menguntungkan pemilik bisnis, ada juga keuntungan atau kelebihan e-commerce bagi konsumen. Salah satunya adalah konsumen bisa menjadi dropshipper untuk produk e-commerce yang sedang laku. Selain bisa memberikan keuntungan bagi pemilik bisnis, konsumen juga bisa mendapatkan keuntungan dari sistem dropship seperti ini.

5. Pengelolaan Usaha Lebih Mudah

Satu lagi kelebihan e-commerce adalah memudahkan dalam pengelolaan usaha. Anda tidak perlu pusing tentang bagaimana proses transaksi dan pengiriman barang karena semua sudah disediakan oleh platform e-commerce. Selain itu, ada banyak pilihan pembayaran yang disediakan mulai dari transfer bank hingga menggunakan fasilitas uang elektronik.

10 Kelebihan ECommerce

Sampai dengan saat ini masih banyak dari kalangan masyarakat yang belum banyak paham dengan kelebihan ecommerce. Untuk beberapa kelebihan pada saat menggunakan ecommerce yang harus bizzie ketahui adalah:

1. Mempunyai Biaya Operasional yang Lebih Rendah Daripada Toko Offline

Ketika berbicara mengenai kelebihan, maka untuk ecommerce dari segi biayanya harga website toko online bisa dibilang lebih menguntungkan dibandingkan toko offline. Kenapa hal tersebut bisa terjadi, karena di saat mempunyai toko offline harus membayar sewa toko, tagihan listrik dan masih banyak lainnya lagi. Meski ada beberapa layanan tertentu yang harus dibeli, seperti hosting maupun naam domain. Akan tetapi, secara keseluruhan untuk bisnis online masih mempunyai biaya operasional yang masih bisa dijangkau dibandingkan offline. Untuk membuat website toko online, bizzie hanya membutuhkan modal mulai dari Rp49.000,00 pada setiap bulannya.

2. Mempunyai Margin yang Tinggi dari Penjualan Produk Digital

Jualan produk digital biasa mendatangkan untung yang amat sangat besar. Kenapa hal tersebut bisa terjadi, karena sebanyak apapun produk yang dijual untuk masalah biaya produksinya tetap masih sama. Apalagi, untuk perihal toko online bizzie harus membayar biaya transaksi penjualan. Sehingga, semua profit yang bisa masuk ke kantong bizzie juga lebih banyak.

3. Bisa Mendatangkan Konsumen Secara Global

Kelebihan ecommerce selanjutnya, yaitu begitu selesai dibuat dan dipublikasikan untuk toko online bisa langsung diakses oleh semua orang. Bahkan, untuk semua orang yang ada di dunia bisa mengakses situs tersebut. Untuk mengakses situs, bizzie hanya membutuhkan jaringan internet dan kartu kredit guna membeli produk yang dijual. Baik bisnis maupun produk fisik dan digital ini mempunyai potensi mendapatkan pelanggan dari negara dan benua mana saja. Apalagi, sekarang ini jualan ke luar negeri juga sudah dibuat secara mudah. Ada banyak sekali metode pembayaran dan jasa pengiriman yang benar-benar aman dan juga terpercaya. Bizzie juga bisa menerima pembayaran dengan menggunakan mata uang asing. Bahkan, untuk pesanan keluar negeri juga bisa dilakukan tanpa harus ribet lagi.

4. Toko Online Buka 24 Jam Non Stop

Ini dia kelebihan ecommerce yang penting dan harus benar-benar dimaksimalkan. Ya benar, toko online membuat usaha bizzie buka sepanjang hari guna membeli dari berbagai belahan dunia. Akan tetapi, bukan berarti bizzie harus melayani customer selama 24 jam non stop. Meski customer sudah melihat beberapa produk dan belanja di malam hari, bizzie juga bisa langsung melakukan proses pemesanan di jam kerja berikutnya.

5. Jumlah Transaksi Online Terus Meningkat

Pada tahun 2021, semua orang yang ada di dunia melakukan jualan online sampai dengan 2,14 juta orang. Selain itu, penelitian juga menunjukkan bahwa untuk jumlah total yang dihabiskan untuk belanja online terus mengalami peningkatan pada setiap tahunnya. Menimbang fakta tersebut, bisa dipastikan usaha bizzie akan kehilangan potensi untuk mendapatkan keuntungan yang cukup besar. Apalagi, ketika tidak mempunyai bisnis secara online. Tanpa adanya toko online, bizzie saja sudah kalah saing dari para kompetitor. Bahkan, dengan adanya toko online ini juga bisa melewatkan kesempatan untuk mendapatkan pelanggan baru.

6. Situs Ecommerce Mudah Dioptimasi

Bisnis online yang terus semakin ramai, maka semua kebutuhan bizzie terhadap website juga mengalami perubahan ke arah lebih besar. Jangan mudah panik, ketika bizzie tidak terampil dalam melakukan coding. Satu permasalahan tersebut masih bisa diatasi dengan cara menggunakan website builder. Ketika ingin website bisa menampung traffic yang lebih tinggi, biasanya website builder juga memberikan penawaran untuk melakukan upgrade ke paket layanan dengan kapasitas lebih besar.

7. Lebih Mudah Dikembangkan dari Bisnis Offline

Untuk kelebihan ecommerce selanjutnya yaitu mempunyai potensi atau pertumbuhan bisnis online yang jauh lebih menggiurkan dibandingkan bisnis offline. Alasan utama kenapa hal tersebut bisa terjadi, karena untuk bisnis online ini tidak mempunyai batasan lokasi secara fisik. Artinya, dengan menggunakan website ecommerce bizzie bebas untuk menambahkan produk tanpa perlu khawatir akan kehabisan ruang toko. Setelah itu, bizzie juga menyewa gedung atau mempekerjakan karyawan guna melayani customer yang berada di luar daerah. Hannya cukup sediakan bahasa yang mudah disesuaikan dan beberapa jasa pengiriman. Selain itu, untuk bonus yang bizzie dapatkan ini bisa dialokasikan ke beberapa hal lebih bermanfaat seperti menambah stok produk maupun optimasi website.

8. Outsourcing Tugas Lebih Mudah dan Murah

Dalam proses mengembangkan website bukan menjadi satu hal yang sulit lagi. Apalagi, untuk saat ini banyak sekali freelance yang mempunyai banyak kemampuan di dalam perihal menjalankan situs ecommerce. Untuk biaya yang dikeluarkan pada kelebihan ecommerce satu ini juga tidak banyak atau sedikit.

Beberapa Kelebihan E-Commerce antara lain:

- 1. Meningkatkan Transaksi Antar Wilayah. Salah satu kelebihan dari penggunaan e-commerce adalah bisa meningkatkan transaksi antar wilayah.**
- 2. Meningkatkan Market Expose.**
- 3. Tidak Membutuhkan Toko Fisik.**
- 4. Bisa Menjadi Dropshipper.**
- 5. Pengelolaan Usaha Lebih Mudah.**

Kelebihan dan Kekurangan e-Commerce antara lain:

- 1. Biaya operasional lebih rendah dari toko offline. ...**
- 2. Margin tinggi dari penjualan produk digital. ...**
- 3. Bisa mendatangkan konsumen global. ...**
- 4. Toko online bisa buka 24 jam. ...**
- 5. Jumlah transaksi online terus meningkat. ...**
- 6. Situs e-Commerce mudah dioptimasi.**

F. CONTOH-CONTOH *E-COMMERCE*

Setelah mengetahui tentang pengertian *e-commerce* dan apa saja keunggulan serta kekurangannya, berikut adalah beberapa contoh *e-commerce* yang paling banyak diakses oleh masyarakat Indonesia saat ini.

- 1. Shopee**
- 2. Tokopedia**
- 3. Lazada**
- 4. Bukalapak**
- 5. Blibli**
- 6. Zalora**
- 7. Sociolla**
- 8. Traveloka**

9. Tiket.com

10. JD.ID

G. CARA MENGATASI MASALAH BISNIS ONLINE

Berikut ini adalah tujuh cara mengatasi masalah bisnis online yang bisa mulai Anda terapkan.

- 1. Lakukan riset dan tentukan target pasar. ...**
- 2. Evaluasi. ...**
- 3. Membuat inovasi. ...**
- 4. Memberikan diskon dan giveaway. ...**
- 5. Manfaatkan digital marketing. ...**
- 6. Manajemen keuangan. ...**
- 7. Memiliki web sendiri.**

Berikut ini adalah tujuh cara mengatasi masalah bisnis online yang bisa mulai Anda terapkan.

- 1. Lakukan riset dan tentukan target pasar. ...**
- 2. Evaluasi. ...**
- 3. Membuat inovasi. ...**
- 4. Memberikan diskon dan giveaway. ...**
- 5. Manfaatkan digital marketing. ...**
- 6. Manajemen keuangan. ...**
- 7. Memiliki web sendiri.**

H. TANTANGAN ECOMMERCE

Tantangan yang dihadapi Ecommerce antara lain:

- **Layanan sistem pembayaran. Pelaku e-commerce masih banyak yang menadopsi layanan pembayaran manual - EKRUT. ...**
- **Arus logistik. Pengiriman logistik antar daerah masih membutuhkan biaya relatif mahal - EKRUT. ...**
- **Karakter konsumen. ...**
- **Jumlah produk lokal masih kalah dibanding produk impor.**

Kendala UKM menghadapi persaingan diflatform digital E-Commerce yaitu

Kendala itu di antaranya konsumen belum mampu menggunakan internet (34%) , kurangnya pengetahuan menjalankan usaha online (23,8%), tenaga kerja tidak siap (19,9%).

I. KESALAHAN MEMBANGUN ECOMMERCE

Kesalahan yang terjadi dalam membangun E-Commerce antara lain:

- **Salah Memilih Platform. ...**
- **Tidak Menargetkan Audiens yang Tepat. ...**
- **Tidak Melayani Pelanggan dengan Baik. ...**
- **Deskripsi & Gambar Produk yang Kurang Lengkap. ...**
- **Proses Check-out yang Rumit. ...**
- **Kurangnya Opsi Pengiriman. ...**
- **Melupakan Media Sosial. ...**
- **Tampilan E-Commerce yang Tidak Mobile Friendly.**

J. SYARAT DAFTAR SHOPEE SEBAGAI PENJUAL

Syarat Daftar shopee sebagai penjual antara lain:

1. Kamu harus download aplikasi Shopee melalui App Store atau Play Store di handphone kamu atau langsung mendaftarkan diri di situs resmi Shopee.
2. Jika sudah berhasil, kamu dapat mengklik 'Daftar' dan memasukkan nomor telepon.
3. Setelah itu, lakukan verifikasi puzzle.

K. CARA DAFTAR SHOPEE

Langkah awal untuk mulai berjualan di Shopee ini adalah menyiapkan akun toko online Anda terlebih dahulu. Berikut ini langkah-langkah mendaftar di Shopee :

1. Anda bisa mengunduh aplikasi Shoppe Seller atau mengakses wesbitenya di link : <https://shopee.co.id/buyer/signup?type=2&next=https%3A%2F%2Fseller.shopee.co.id>
2. Masukkan nomor telepon Anda kemudian klik “Daftar”.
3. Verifikasikan nomor telepon yang Anda daftarkan. Isikan kode OTP yang dikirimkan ke ponsel Anda pada kolom tertera. Klik “Verifikasi”, lalu buatlah password baru.
4. Selesai.

Selanjutnya Anda bisa melengkapi profil Anda. Anda juga bisa mengupload produk yang Anda miliki.

L. TIPS JUALAN DI SHOPEE

Ini dia beberapa Tips Jualan di Shopee yang bisa Anda jadikan referensi :

1. Berikan harga yang kompetitif

Anda memiliki ribuan kompetitor. Selain bersaing dengan kualitas, Anda juga bersaing dalam segi harga. Oleh karena itu, pastikan Anda telah memberikan penawaran harga yang kompetitif ya untuk memperbesar peluang produk Anda dipilih oleh konsumen.

2. *Perbanyaklah Variasi Produk yang Anda Jual.*

Pembeli lebih menyukai produk yang bervariasi, mereka bisa memilih produk yang mereka inginkan. Oleh karena itu, sebaiknya Anda membuat produk Anda lebih bervariasi. Bagi dari segi model, ukuran ataupun warna.

3. *Gunakan fitur “Naikkan Produk” di Shopee*

Dengan fitur ini, maka Anda akan semakin memperbesar peluang produk Anda agar bisa ditemukan di hasil pencarian teratas. Anda dapat menaikkan maksimal 5 produk sekaligus, setelahnya Anda harus menunggu selama 4 jam untuk kembali menggunakan fitur ini.

4. *Buat Voucher Toko*

Untuk meningkatkan keinginan para pembeli, Anda bisa menggunakan voucher toko. Dengan voucher toko yang Anda tawarkan ini, para pembeli akan semakin tertarik membeli produk di toko anda.

5. *Buat Akun Sosial Media Khusus untuk Toko Anda*

Untuk keperluan promosi, selanjutnya Anda bisa membuat akun sosial media khusus yang dapat digunakan untuk kegiatan promosi. Anda bisa memanfaatkan telegram, Line, Instagram, Tik Tok, Youtube atau Twitter. Upload konten-konten menarik mengenai produk yang Anda jual untuk semakin meningkatkan minat konsumen.

6. *Daftar Program Gratis Ongkir di Shopee*

Para pembeli lebih tertarik pada produk yang free ongkir karena ongkos kirim akan meningkatkan biaya dari sebuah barang. Oleh karena itu, Anda bisa mengikuti program gratis ongkir yang diadakan oleh Shopee.



SERTIFIKAT



Diberikan Kepada

Melyani, S.Pd.MM

Sebagai Ketua Pelaksana

Pengabdian Masyarakat yang diadakan di Pemuda Karang Taruna Desa Cikedokan Bekasi dan diselenggarakan oleh Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat UBSI pada tanggal 12 Maret 2023 dengan materi Workshop ECommerce Sebagai Media Penjualan Online Bagi Pemuda Karang Taruna Desa Cikedokan Bekasi.



Jakarta, 19 Maret 2023
Ketua LPPM
Universitas Bina Sarana Informatika

Taufik Baidawi, M.Kom



SERTIFIKAT



Diberikan Kepada

Dian Indah Sari, SE.AK.MM

Sebagai Tutor

Pengabdian Masyarakat yang diadakan di Pemuda Karang Taruna Desa Cikedokan Bekasi dan diselenggarakan oleh Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat UBSI pada tanggal 12 Maret 2023 dengan materi Workshop ECommerce Sebagai Media Penjualan Online Bagi Pemuda Karang Taruna Desa Cikedokan Bekasi.



Jakarta, 19 Maret 2023
Ketua LPPM
Universitas Bina Sarana Informatika

Taufik Baidawi, M.Kom



SERTIFIKAT



Diberikan Kepada

Etik Dwi Styaningrum, S.Pd, M.Pd

Sebagai Tim Tutor

Pengabdian Masyarakat yang diadakan di Pemuda Karang Taruna Desa Cikedokan Bekasi dan diselenggarakan oleh Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat UBSI pada tanggal 12 Maret 2023 dengan materi Workshop ECommerce Sebagai Media Penjualan Online Bagi Pemuda Karang Taruna Desa Cikedokan Bekasi.

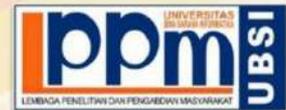


Jakarta, 19 Maret 2023
Ketua LPPM
Universitas Bina Sarana Informatika

Taufik Baidawi, M.Kom



SERTIFIKAT



Diberikan Kepada

KIREN AGNELIA SUGIANTO

Sebagai Tim Tutor

Pengabdian Masyarakat yang diadakan di Pemuda Karang Taruna Desa Cikedokan Bekasi dan diselenggarakan oleh Pusat Penelitian dan Pengabdian Masyarakat UBSI pada tanggal 12 Maret 2023 dengan materi Workshop ECommerce Sebagai Media Penjualan Online Bagi Pemuda Karang Taruna Desa Cikedokan Bekasi.



Jakarta, 19 Maret 2023
Ketua LPPM
Universitas Bina Sarana Informatika

Taufik Baidawi, M.Kom



SERTIFIKAT



Diberikan Kepada

MEILANI SALHSABILA

Sebagai Tim Tutor

Pengabdian Masyarakat yang diadakan di Pemuda Karang Taruna Desa Cikedokan Bekasi dan diselenggarakan oleh Pusat Penelitian dan Pengabdian Masyarakat UBSI pada tanggal 12 Maret 2023 dengan materi Workshop ECommerce Sebagai Media Penjualan Online Bagi Pemuda Karang Taruna Desa Cikedokan Bekasi.



Jakarta, 19 Maret 2023
Ketua LPPM
Universitas Bina Sarana Informatika



Taufik Baidawi, M.Kom