

# PENINGKATAN PENDAPATAN UKM PADA HACORD GALLERY DENGAN APLIKASI WEB MARKETPLACE E-COMMERCE

Sunarti<sup>1</sup>, Susan Rachmawati<sup>2</sup>, Frisma Handayanna<sup>3</sup>, Destiana Rosanti<sup>4</sup>, Arum Herlianti Fadhila<sup>5</sup>

<sup>1,4,5</sup>Program Studi Sistem Informasi, <sup>2</sup>Program Studi Akuntansi, <sup>3</sup>Program Studi Teknik Informatika

<sup>1,2</sup>Universitas Bina Sarana Informatika, <sup>3</sup>STMIK Nusa Mandiri

Email: sunarti.sni@bsi.ac.id

**Abstract.** *Hacord Gallery is a central shop for souvenirs in Depok. The product that is marketed is the production of the Small and Medium Enterprises (UKM) of Depok city, already has permits, proper packaging, and the best quality products. More than 50 SMEs market their products such as types of fashion, crafts, souvenirs, craft, frozen food, food, beverages, and herbal medicines. The problem is marketing activities using conventional systems. By recording, both sales and purchase transactions in a book, promotion using brochures, financial management using a calculator and the quality of human resources is still low in education. Limited access to information and low competitiveness due to lack of information technology support and expensive internet access. Solutions to deal with problems are built by e-commerce marketplace applications. E-Commerce a website makes Hacord Gallery a center for souvenirs in the city of Depok and known by the public. The method in this service is a learning by doing method, starting from field surveys to evaluating training results. The training was conducted by giving information on the use of e-commerce applications to increase sales and income, mentoring was carried out using the application process while discussions were carried out by the service team and partners. The results of this activity in the form of e-commerce marketplace applications provide goods buying and selling services so as to create business opportunities for SMEs in marketing their products. To ensure the success of this program, an evaluation will be carried out at each stage of program development.*

**Keywords:** *E-commerce, SMEs, Increased income*

**Abstrak.** Hacord Gallery merupakan toko pusat oleh-oleh kota Depok. Produk yang dipasarkan adalah produksi Usaha Kecil dan Menengah (UKM) kota Depok, sudah memiliki izin, kemasan layak dan kualitas produk terbaik. Lebih dari 50 UKM memasarkan produknya seperti jenis fashion, kerajinan, souvenir, craft, frozen food, makanan, minuman, dan jamu herbal. Permasalahannya adalah kegiatan pemasaran menggunakan sistem konvensional. Dengan melakukan pencatatan, baik transaksi penjualan ataupun pembelian ke dalam sebuah buku, promosi menggunakan brosur, pengelolaan keuangan menggunakan kalkulator dan kualitas sumber daya manusia masih rendah pendidikannya. Terbatasnya akses informasi dan rendahnya daya saing disebabkan kurangnya dukungan teknologi informasi dan mahal akses internet. Solusi untuk menangani permasalahan maka dibangun aplikasi *marketplace e-commerce*. *E-Commerce* sebuah website menjadikan Hacord Gallery sebagai pusat oleh-oleh dikota Depok dan dikenal masyarakat. Metode dalam pengabdian ini adalah metode *learning by doing*, di mulai dari survei lapangan sampai pada evaluasi hasil pelatihan. Pelatihan dilakukan dengan memberi informasi penggunaan aplikasi *e-commerce* untuk meningkatkan penjualan dan pendapatan, pendampingan dilakukan proses penggunaan aplikasi sedangkan diskusi dilakukan tim pengabdian dan mitra. Hasil kegiatan ini berupa aplikasi *marketplace e-commerce* menyediakan layanan jual beli barang sehingga menciptakan peluang bisnis para UKM dalam memasarkan produknya. Untuk menjamin keberhasilan program ini maka akan dilakukan evaluasi pada setiap tahapan perkembangan program.

**Kata Kunci:** *E-commerce, UKM, Peningkatan Pendapatan*

## PENDAHULUAN

UKM merupakan suatu bentuk usaha kecil masyarakat yang pendiriannya berdasarkan inisiatif seseorang (Kristiyanti, 2012). Lebih dari 50 UKM yang memasarkan produknya pada Hacord Gallery. Berbagai ragam makanan tersedia pada toko tersebut seperti jenis fashion, kerajinan, souvenir, craft, frozen food, makanan,

minuman dan jamu herbal. UKM yang memasarkan produknya pada Hacord Gallery seperti Lejar Rasadewa, Sutiayah Ayoe Snack, Trias Stik Sutra, Ira Gandum Goreng, Syofni Keripik Tempe, Erna Suparna Dambo, Riri Craft, Harno Batik Depok, Erwin Katun dan Fashion, Ela Cireng Frozen, Penny Sus Kering, Naureen

Craft, Rianti Sambal Roa, Merlin dididy Milk, tanti Olavera, Badriah Bir Pletok, Ida Fashin dan masih banyak lagi UKM yang mempercayakan produknya pada Hacord Gallery.

Berdasarkan hasil wawancara yang penulis lakukan terhadap mitra yaitu Hacord

Gallery menunjukkan bahwa penjualan produk para UKM perhari banyak peminatnya. Kondisi ini menggambarkan bahwa sebenarnya mitra mempunyai peluang untuk meningkatkan penjualannya setiap harinya.



**Gambar 1. Produk UKM di Hacord Gallery**

Permasalahan yang dihadapi pada Hacord Gallery adalah kegiatan pemasaran masih menggunakan sistem secara konvensional (menggunakan *system word of mouth* /dari mulut ke mulut) (Hermawati, Adya, Isma, 2017). Dengan melakukan pencatatan diantaranya penjualan dan pembelian masih sederhana hanya mengandalkan pencatatan di buku besar, promosinya menggunakan brosur dan menggunakan alat bantu kalkulator sebagai alat hitungnya. Dengan sistem yang konvensional memungkinkan terjadinya kehilangan data, tidak updatenya informasi keuangan yang dibutuhkan dalam pengambilan keputusan bisnis. Permasalahan yang ada disebabkan karena kurangnya dukungan teknologi informasi dan mahalnya akses internet (Hapsoro, Bayu Bagas, Palupiningdyah, 2019) sehingga pemilik Hacord Gallery meminimalkan biaya untuk teknologi informasi dan akses internet.

Para UKM berkeinginan untuk mengembangkan produk dan berinovasi mengembangkan produk- produk agar lebih dapat diminati pasar. Untuk mewujudkan hal tersebut maka dalam program Pengabdian kepada masyarakat ini pengusul membangun *marketplace e-commerce*, agar mampu bertahan di lingkungan bisnis, organisasi melakukan berbagai cara seperti inovasi produk, memperluas pasar, meningkatkan kualitas layanan, memperbaiki proses produksinya, perbaikan

sistem organisasi, dan melakukan penghematan biaya (Farhas, Samsir, & Restuti, 2016).

Tujuan dilakukannya kegiatan pengabdian masyarakat ini dalam bidang pemasaran produk-produk hasil UKM dengan membangun website *marketplace e-commerce* menyediakan layanan jual beli barang sehingga dapat menciptakan peluang bisnis untuk para UKM. Marketplace adalah kegiatan menyediakan tempat kegiatan usaha berupa toko internet di mal internet sebagai tempat penjual *online* yang menjual produknya (Sakti, 2014). Seiring dengan hal tersebut, berbagai metode dilakukan untuk mengembangkan pengetahuan dan informasi bagi para UKM, salah satunya dengan model *knowledge management system* yang mengikut sertakan teknologi informasi di dalam pengolahan pengetahuan. Dalam dunia bisnis misalnya pada UKM sangat dibutuhkan untuk menciptakan inovasi dalam menambah pengetahuan dan mengembangkan usahanya dimasa kedepan. Dengan website yang dibangun dapat menciptakan teknologi informasi, menyediakan akses informasi dan pengetahuan 24 jam/7 hari seminggu, dapat diakses kapan saja, dan di mana saja, atau dengan kata lain dapat menawarkan layanan informasi yang dapat menembus ruang dan waktu. Target luarannya adalah pada pemasaran pada produk UKM (a) Kemampuan kelompok sasaran meningkat 88% dalam bidang *knowledge management*; (b)

Kemampuan kelompok sasaran meningkat 80% pada bidang pemasaran dan produksi UKM dengan menggunakan aplikasi *marketplace e-commerce*; (c) Kemampuan kelompok sasaran meningkat 87% pada bidang omzet penjualan; (d) Kemampuan kelompok sasaran mampu meningkatkan produksi produk-produk UKM yang kualitasnya dapat diterima pasar. Peningkatan dalam pemanfaatan teknologi informasi dan penggunaan akses internet yaitu dibangun *marketplace* para UKM lebih mudah memasarkan produknya, dan menggunakan website tersebut untuk produk-produknya, target luaran yang diharapkan kemampuan kelompok sasaran meningkat 80% dalam bidang pemasaran melalui internet.

Capaian luaran yang diharapkan diantaranya: a. ilmu pengetahuan dengan melakukan publikasi ilmiah di jurnal; media massa(cetak/elektronik) sehingga semakin banyak ilmuwan yang berkenan untuk mengaplikasikan ilmunya kepada usaha kecil menengah sehingga pondasi ekonomi negara ini menjadi lebih kuat; b. Pada mitra yaitu hacord Gallery di harapkan mampu meningkatkan (1) omzet, (2) kualitas dan kuantitas produk; (3) pemahaman dan keterampilan masyarakat; (4) ketentraman/kesejahteraan dimasyarakat.

## **METODE PELAKSANAAN**

Pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan di Hacord Gallery yang beralamat di jalan raya Parung Bingung No.05 kecamatan Pancoran Mas Kota Depok. Kegiatan ini dilaksanakan pada pukul 09.00 hingga pukul 12.00 Wib. Peserta yang mengikuti kegiatan penggunaan aplikasi *marketplace e-commerce* ini adalah para UKM yang memasarkan produknya di Hacord Gallery dengan jumlah 50 peserta UKM. Pemberi materi pada kegiatan ini adalah oleh 3 tutor dibantu 2 orang mahasiswa sebagai pendamping. Metode yang digunakan berupa metode *learning by doing* (Marlinda et al., 2019), yaitu dengan pelatihan, pendampingan, dan diskusi. Pelatihan dilakukan dengan memberi informasi mengenai penggunaan aplikasi

*marketplace e-commerce* untuk meningkatkan penjualan dan pendapatan, pendampingan dilakukan proses penggunaan aplikasi sedangkan diskusi dilakukan tim pengabdian dan mitra.

Untuk mengatasi permasalahan yang dialami dalam hal pemasaran produk lokal Depok pada Hacord Gallery sebagai oleh-oleh khas kota Depok yaitu : (1) Dengan membangun aplikasi untuk pemasaran produk-produk hasil UKM dengan membangun aplikasi *marketplace E-commerce* dengan menyediakan layanan jual beli barang sehingga dapat menciptakan peluang bisnis untuk para UKM. (2) Untuk mengembangkan pengetahuan dan informasi bagi UKM, salah satunya dengan model *knowledge management system* yang mengikut sertakan teknologi informasi di dalam pengolahan pengetahuan; (3) Memberikan pelatihan mengenai proses pemasaran produk dengan menggunakan website yang sudah dibangun untuk memasarkan produknya; (4) Dengan adanya web *e-commerce* yang sudah dibangun maka akan mempengaruhi hasil produksi dari para UKM dan peningkatan pemasaran akan semakin tinggi sehingga inovasi produk tersebut akan tercipta sesuai dengan permintaan dari konsumen; (5) Dengan dibangun *web marketplace e-commerce* para UKM lebih mudah memasarkan produknya, dan menggunakan website tersebut untuk produk produknya; (6) Melakukan monitoring; (7) Melakukan evaluasi kegiatan

Dalam kegiatan pengabdian pada masyarakat ini dengan menggunakan alat bantu multimedia berupa laptop, LCD dan modul. Untuk mencapai tujuan yang diharapkan, maka pelaksanaan pelatihan ini menggunakan 3 (tiga) metode, yaitu: (1) Tutorial, tim pengabdian menjelaskan tentang *website marketplace e-commerce* dengan menggunakan alat bantu LCD dan modul sehingga peserta dapat memahami tanpa harus mendengarkan teori atau membaca diktat terlebih dulu. (2) Monitoring, setiap peserta melakukan praktek berupa penggunaan *website e-commerce*.; (3) Evaluasi, peserta dapat langsung bertanya kepada Tim Pengabdian pada

masyarakat yang mendampingi selama kegiatan berlangsung.

Tahapan kegiatan pengabdian kepada masyarakat, yaitu: 1) Tahap Pertama, yaitu tahap persiapan. Tim pelaksana melakukan kunjungan ke mitra terlebih dahulu untuk melakukan analisis mengenai kondisi mitra, peserta yang akan diberi pelatihan, dan menyusun rancangan kegiatan yang akan dilakukan; 2) Tahap kedua, yaitu tahap pelaksanaan. Tim pelaksana mengadakan pelatihan *web* Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat yang dilakukan oleh tim pengabdian kepada masyarakat melibatkan mitra kerjasama, yaitu mitra kerjasama dalam melaksanakan Pengabdian Kepada Masyarakat dan mitra sebagai sasaran Pengabdian Kepada Masyarakat dimana mitra sasaran adalah Bapak H. Acep Al Azhari dan para UKM di Hacord Gallery. Mitra dalam program ini adalah Hacord Gallery yang merupakan toko pusat oleh-oleh kota Depok. Saat ini banyak sekali UKM (Usaha Kecil dan Menengah) di wilayah kota Depok yang produktif menghasilkan produk siap dipasarkan. Untuk produk UKM bisa dijadikan buah tangan bagi yang singgah maupun berwisata dikota Depok. Untuk produk yang dipasarkan pada Hacord Gallery merupakan hasil produksi para UKM wilayah kota Depok, sudah memiliki izin dan kemasan yang layak serta kualitas produk terbaik.

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat dengan melakukan pertemuan antara mitra dan para UKM. Dimana pada pertemuan pertama tim pengabdian kepada masyarakat melakukan sosialisasi kepada UKM mengenai pemberian materi mengenai pemanfaatan penggunaan aplikasi *marketplace e-commerce* yang akan digunakan untuk meningkatkan penjualan dan pendapatan. Selanjutnya dipertemuan kedua dilakukan pelatihan yang dilakukan dengan memberi informasi mengenai praktek pemanfaatan penggunaan aplikasi *e-commerce* yang akan digunakan untuk meningkatkan penjualan dan pendapatan.

*marketplace e-commerce* dan cara penggunaan web untuk mitra dan para ukm. Setelah dilakukan kegiatan ini, para UKM mencoba login sebagai penjual produk; dan 3) Tahap ketiga, yaitu tahap evaluasi. Evaluasi terhadap proses selama tahap persiapan sampai pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat. Tahap evaluasi ini meliputi evaluasi antusias peserta, keluaran yang berupa web *marketplace e-commerce*.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan kegiatan ini menggunakan metode *learning by doing* dengan pelatihan, pendampingan, dan diskusi. Untuk mencapai tujuan yang diharapkan, maka pelaksanaan kegiatan ini menggunakan 3 (tiga) metode, yaitu:

### a. Tutorial

Tim pengabdian memberikan penjelasan penggunaan website *marketplace e-commerce* kepada para UKM dengan menggunakan alat bantu LCD dan modul berbentuk manual *book* yang disediakan tim pengabdian kepada masyarakat berupa petunjuk penggunaan dari website tersebut, sehingga peserta dapat memahami tanpa harus mendengarkan teori atau membaca diktat terlebih dulu.

### b. Berikut adalah contoh dari halaman utama dari *marketplace e-commerce* di Hacord Gallery **Monitoring**

Pada setiap peserta kegiatan ini yaitu para UKM melakukan praktek berupa penggunaan *website marketplace e-commerce*. Proses ini dilakukan untuk melihat seberapa jauh para UKM menggunakan aplikasi yang sudah dibuat. Dengan melakukan pelatihan, pendampingan dan memberikan masukan-masukan untuk pengembangan usaha pasca pada program *marketplace*

### c. *e-commerce* terhadap mitra.



**Gambar 2. Halaman index Hacord Gallery**



**Gambar 3. Tutor dan Peserta berinteraksi saat Kegiatan pengabdian Kepada Masyarakat**

**d. Evaluasi**

Pada kegiatan evaluasi ini peserta dapat langsung bertanya kepada Tim Pengabdian kepada masyarakat yang mendampingi selama kegiatan berlangsung. Proses evaluasi dilakukan

dengan memberikan solusi terhadap permasalahan-permasalahan mitra, maka tahapan kegiatannya disusun sebagai tabel berikut:

**Tabel 1. Evaluasi Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat**

Kegiatan	Luaran
Pelatihan Penggunaan Teknologi Website <i>Marketplace e-commerce</i>	Kemampuan kelompok sasaran meningkat 85% untuk penggunaan teknologi <i>Marketplace e-commerce</i>
Melakukan Pemasaran Produksi UKM	Hasil 1. Terjualnya hasil Produksi UKM 2. Uang hasil penjualan akan dipakai sebagai modal kerja pada proses produksi selanjutnya 3. Keuntungan usaha 30%
Melakukan Pelatihan, Simulasi dan Pendampingan	1. Mampu menemukan , menganalisis dan memberikan solusi terhadap masalah-masalah yang mungkin muncul dalam menjalankan program Pengabdian ini. 2. Mampu memberikan masukan-masukan untuk pengembangan usaha pasca program

## SIMPULAN DAN SARAN

Dengan pemberian materi dan pelatihan praktek yang digunakan tim pengabdian kepada masyarakat khususnya para UKM dengan menggunakan *web marketplace e-commerce* menyediakan layanan jual beli barang sehingga dapat menciptakan peluang bisnis untuk para UKM dalam hal memasarkan produknya, mempengaruhi hasil produksi dari para UKM, peningkatan pemasaran dan pendapatan akan semakin tinggi sehingga inovasi produk tersebut akan tercipta sesuai dengan permintaan dari konsumen.

Pada aplikasi *marketplace e-commerce* yang sudah dibangun ditambahkan menu untuk laporan keuangan, sehingga bisa memperjelas alur pendapatan.

## UCAPAN TERIMAKASIH

Penulis mengucapkan terimakasih kepada 1) Direktorat riset dan pengabdian masyarakat, direktorat jenderal penguatan riset dan Pengembangan kementerian riset, teknologi, dan pendidikan tinggi Republik Indonesia, 2) Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat Universitas Bina Sarana Informatika yang telah memberikan dukungan terlaksananya kegiatan program pengabdian kepada masyarakat, 3) Bapak Haji Acep yang telah memberikan ijin dan kesempatan untuk melaksanakan kegiatan pengabdian kepada masyarakat, dan 4) Tim Hibah Pengabdian Kepada Masyarakat.

## DAFTAR PUSTAKA

- Farhas, R. J., Samsir, & Restuti, S. (2016). Membangun Keunggulan Bersaing Melalui Inovasi, Manajemen Pengetahuan dan Orientasi Pasar (Studi Pada Usaha Mikro Produk Makanan Khas Riau di Kota Pekanbaru). *Jurnal Tepak Manajemen Bisnis*, 8(1), 164–179.
- Hapsoro, Bayu Bagas, Palupiningdyah, achmad S. (2019). Peran Digital Marketing sebagai Upaya Peningkatan Omset. *Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 23(2), 117–120.
- Hermawati, Adya, Isma, Y. E. dan N. M. (2017). Strategi Bersaing : Batik Malangan Konvensional melalui Diversifikasi Produk Batik Kombinasi pada UKM Kelurahan Merjosari Malang. *JJurnal Ilmiah Dan Bisnis STIE Asia (JIBEKA)*, 11–23.
- Kristiyanti, M. (2012). Peran Strategis Usaha Kecil Menengah ( UKM ) Dalam Pembangunan Nasional. *Majalah Ilmiah INFORMATiKA*, Vol 3(1), 63–89.
- Marlinda, L., Supendar, H., Radiyah, U., Handayanna, F., Doing, L. B., & Dan, K. T. (2019). Implementasi Microsoft Word Untuk Mengolah Laporan Kegiatan Karang Taruna dan PKK Cipinang, 61–69.
- Sakti, N. W. (2014). *Buku Pintar Pajak E-Commerce*. Jakarta: Visimedia.