

Eksplorasi Aplikasi Web Commerce Sebagai Sarana Pendukung Penjualan Produk Umkm Di Balikpapan Timur

Gunawan^{1*}, Shinta Palupi², Ricki Hardi³

^{1,2,3}Universitas Mulia, Indonesia

gunawan@universitasmulia.ac.id, shintapalupi@universitasmulia.ac.id,

rickihardi@universitasmulia.ac.id

DOI :

Diterima: 29-10-2024	Direvisi: 13-11-2024	Diterbitkan: 14-11-2024
----------------------	----------------------	-------------------------

Abstrak: Kegiatan pengabdian masyarakat ini bertujuan untuk mendukung usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di Balikpapan Timur dalam meningkatkan penjualan produk mereka melalui pemanfaatan aplikasi web commerce. Penggunaan teknologi digital dalam pemasaran produk merupakan langkah strategis untuk memperluas jangkauan pasar serta meningkatkan daya saing UMKM di era ekonomi digital. Program ini difokuskan pada pelatihan dan pendampingan para pelaku UMKM dalam memahami serta mengoptimalkan aplikasi web commerce untuk mempromosikan dan menjual produk mereka. Metode Untuk kegiatan pengabdian masyarakat dengan Sebagai Sarana Pendukung untuk peningkatan Penjualan Produk UMKM di Balikpapan Timur yaitu Pelatihan dan Workshop, Pendampingan Teknis, Sosialisasi dan Edukasi, Pengembangan Konten Promosi, Monitoring dan Evaluasi, Metode-metode ini akan membantu meningkatkan keterampilan digital para pelaku UMKM serta mengoptimalkan platform web commerce untuk mendukung pertumbuhan usaha mereka di Balikpapan Timur. Hasil dari kegiatan ini Eksplorasi aplikasi web commerce berhasil meningkatkan penjualan hingga 15 - 30% dalam 3 bulan menunjukkan bahwa aplikasi web commerce benar-benar dapat memberikan dampak positif bagi bisnis kecil dan efisiensi operasional beberapa UMKM di Balikpapan Timur, diharapkan mampu meningkatkan kemampuan para pelaku UMKM dalam menggunakan teknologi digital untuk mengelola dan mengembangkan usaha mereka, serta memperkuat ekosistem bisnis di Balikpapan Timur melalui adopsi teknologi yang berkelanjutan.

Kata kunci: UMKM, web commerce, pemasaran digital, pelatihan, Balikpapan Timur

Abstract : This community service activity aims to support micro, small, and medium enterprises (MSMEs) in East Balikpapan in increasing their product sales through the utilization of web commerce applications. The use of digital technology in product marketing is a strategic step to expand market reach and enhance the competitiveness of MSMEs in the digital economy era. This program focuses on training and mentoring MSME actors in understanding and optimizing web commerce applications to promote and sell their products.

The methods used for this community service activity to support MSME product sales growth in East Balikpapan include Training and Workshops, Technical Assistance, Socialization and Education, Promotional Content Development, and Monitoring and Evaluation. These methods aim to improve the digital skills of MSME actors and optimize web commerce platforms to support their business growth in East Balikpapan.

The results of this activity show that the utilization of web commerce applications has successfully increased sales by 15-30% within three months, indicating that web commerce applications can positively impact small businesses and improve operational efficiency for several MSMEs in East Balikpapan. This is expected to enhance MSME actors' ability to use digital technology to manage and develop their businesses, and strengthen the business ecosystem in East Balikpapan through sustainable technology adoption.

Keywords: MSMEs, web commerce, digital marketing, training, East Balikpapan

Pendahuluan

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu pilar penting dalam perekonomian Indonesia. Kontribusi UMKM terhadap produk domestik bruto (PDB) serta kemampuan dalam menyerap tenaga kerja lokal menjadikan sektor ini sangat krusial bagi pertumbuhan ekonomi nasional, termasuk di daerah Balikpapan Timur. Namun, di tengah pesatnya perkembangan teknologi dan meningkatnya persaingan global, UMKM sering kali menghadapi tantangan dalam hal keterbatasan akses pasar, kurangnya pemanfaatan teknologi digital, serta rendahnya kemampuan pemasaran yang efektif. Di era globalisasi dan pesatnya perkembangan teknologi, sektor usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) semakin mendapat perhatian sebagai salah satu penopang utama pengembangan perekonomian dunia usaha suatu negara. (Lestari, 2018)

Perkembangan teknologi informasi dan komunikasi, khususnya dalam bentuk aplikasi web commerce, membuka peluang baru bagi UMKM untuk memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan daya saing mereka. Web commerce atau e-commerce merupakan sarana yang efisien dan efektif untuk mempromosikan serta menjual produk secara online, memungkinkan UMKM untuk menjangkau konsumen yang lebih luas, baik di tingkat lokal, nasional, maupun internasional. Namun, adopsi teknologi ini masih terbatas di kalangan pelaku UMKM di Balikpapan Timur, terutama karena kurangnya pengetahuan dan keterampilan dalam memanfaatkan platform digital. Aplikasi dan website e-commerce menjadi tools wajib bagi perusahaan untuk mendukung suksesnya strategi digital marketing yang dijalankan. Melalui aplikasi, perusahaan dapat berkomunikasi dengan konsumen lebih dekat (Laptop et al., 2023)

Oleh karena itu, perlu adanya upaya yang sistematis untuk mengeksplorasi potensi aplikasi web commerce sebagai sarana pendukung penjualan produk UMKM di Balikpapan Timur. Masih belum banyak para pelaku UMKM yang memanfaatkan sarana Teknologi Informasi (TI) untuk mendukung usahanya yaitu untuk pemasaran dan penjualan secara on-line melalui internet berupa Electronic Commerce (E-commerce)(Sutanto et al., 2015)

Melalui pendekatan yang komprehensif, termasuk pelatihan teknis dan pendampingan yang berkelanjutan, diharapkan para pelaku UMKM dapat lebih adaptif dalam mengadopsi teknologi digital, sehingga dapat meningkatkan daya saing bisnis mereka di pasar yang semakin kompetitif. Penelitian ini berfokus pada analisis kebutuhan dan strategi penerapan aplikasi web commerce untuk memberdayakan UMKM dalam mengoptimalkan penjualan produk mereka secara lebih efektif dan efisien. E-commerce, atau perdagangan elektronik, merujuk pada kegiatan jual beli barang dan jasa melalui platform digital seperti website, aplikasi, dan media sosial. Penggunaan e-commerce telah mengubah cara kita berbelanja dan berbisnis, membuka peluang baru untuk memasarkan produk ke pasar yang lebih luas tanpa batasan geografis (Aryani et al., 2023). Sebagian besar UMKM memiliki permasalahan utama yaitu keterbatasan kualitas Sumber Daya Manusia (SDM) dan lemahnya jaringan usaha dan kemampuan penetrasi pasar (UKMIndonesia, 2013)

Metode

Untuk kegiatan pengabdian masyarakat dengan Sebagai Sarana Pendukung untuk peningkatan Penjualan Produk UMKM di Balikpapan Timur," Metode yang dapat digunakan dalam pelaksanaan kegiatan antara lain:

1. Pelatihan dan Workshop:

1. Melakukan pelatihan bagi pelaku UMKM mengenai penggunaan aplikasi web commerce, seperti cara membuat akun, mengunggah produk, dan memasarkan produk secara

online.

2. Workshop mengenai strategi pemasaran digital (SEO, SEM, dan media sosial) untuk meningkatkan penjualan.
2. **Pendampingan Teknis:**
 - Pendampingan langsung untuk membantu UMKM dalam mengelola toko online mereka. Ini mencakup aspek teknis, seperti cara mengoptimalkan tampilan toko, manajemen stok, serta integrasi metode pembayaran dan pengiriman.
3. **Sosialisasi dan Edukasi:**
 - Memberikan sosialisasi kepada pelaku UMKM tentang manfaat penggunaan web commerce sebagai media jual beli yang lebih luas.
 - Edukasi tentang keamanan transaksi digital dan perlindungan data pribadi dalam e-commerce.
4. **Pengembangan Konten Promosi:**
 - Membantu UMKM membuat konten pemasaran, seperti foto produk berkualitas, video promosi, dan deskripsi produk yang menarik. Konten ini akan digunakan dalam aplikasi web commerce dan media sosial.
5. **Monitoring dan Evaluasi:**
 - Melakukan pemantauan berkala terhadap perkembangan penjualan produk UMKM melalui web commerce.
 - Evaluasi untuk mengetahui efektivitas penggunaan platform, serta memberikan umpan balik untuk perbaikan dan pengembangan lebih lanjut.
6. **Kolaborasi dengan Stakeholder Lokal:**
 - Menggandeng pihak pemerintah setempat atau lembaga terkait untuk mendukung kegiatan pengembangan UMKM, baik dalam bentuk pendanaan, regulasi, maupun pelatihan lanjutan.

Metode-metode ini akan membantu meningkatkan keterampilan digital para pelaku UMKM serta mengoptimalkan platform web commerce untuk mendukung pertumbuhan usaha mereka di Balikpapan Timur

Hasil dan Pembahasan

A. Hasil

Pengabdian masyarakat ini difokuskan pada pelatihan dan implementasi aplikasi web commerce untuk mendukung penjualan produk UMKM di Balikpapan Timur. Sebanyak 20 pelaku UMKM yang hadir dari berbagai sektor, seperti makanan, kerajinan tangan, dan fashion, menjadi peserta dalam kegiatan ini. Berikut beberapa hasil yang diperoleh:

1. **Peningkatan Pemahaman Digital:** Sebelum pelatihan, sebagian besar peserta memiliki pemahaman terbatas tentang platform web commerce. Setelah pelatihan, 85% dari peserta menunjukkan pemahaman yang lebih baik tentang fungsi, manfaat, dan cara penggunaan aplikasi e-commerce seperti Tokopedia, Shopee, dan marketplace lokal.
2. **Implementasi Akun dan Penjualan Produk:** Dari 20 UMKM yang dilibatkan, 17 berhasil membuat akun di aplikasi web commerce dan mulai mengunggah produk mereka. Sebanyak 10 UMKM melaporkan peningkatan penjualan sebesar 15%-30% dalam waktu 3 bulan setelah mulai memanfaatkan aplikasi tersebut.

3. **Peningkatan Efisiensi Operasional:** Beberapa pelaku UMKM melaporkan bahwa penggunaan aplikasi e-commerce telah membantu mereka mengelola stok dan pesanan dengan lebih efisien. Salah satu peserta yang bergerak di bidang kuliner mencatat bahwa sistem notifikasi dan pelacakan pesanan online membantu dalam mengurangi kesalahan pengiriman.

Adapun tahap awal pengabdian ini analisis awal (observasi) pada mitra dan mencari solusi dari masalah tersebut. Target dari fase ini memperoleh masalah mitra dan menentukan solusinya (Ula et al., 2023) . Berjualan di marketplace Shopee hampir sama dengan jualan pada umumnya, namun tidak harus memiliki toko fisik, dan penjual hanya perlu membuat akun kepemilikan untuk membuka toko online di aplikasi Shopee secara gratis. Aplikasi Shopee adalah jenis marketplace yang digunakan untuk berjualan online secara mudah dan pada era digital seperti saat ini semakin digemari baik oleh penjual dan pembeli (Ibrohim Suhaemi & Setiawan, 2023)

B. Pembahasan

Pelaksanaan pengabdian ini menunjukkan bahwa aplikasi web commerce dapat menjadi solusi efektif untuk mendukung penjualan produk UMKM, terutama di era digital saat ini. Berdasarkan hasil yang diperoleh, beberapa poin penting yang dapat dibahas adalah:

1. **Pentingnya Pelatihan Digital:** Banyak pelaku UMKM, khususnya di Balikpapan Timur, masih kurang familiar dengan teknologi digital dan e-commerce. Pelatihan intensif sangat penting untuk membantu mereka memahami cara memanfaatkan platform digital untuk meningkatkan penjualan. Keberhasilan peserta yang berhasil meningkatkan pemahaman digital mereka membuktikan pentingnya pendidikan teknologi bagi UMKM.
2. **Tantangan Teknis dan Pengelolaan:** Meskipun sebagian besar UMKM berhasil membuat akun dan mengunggah produk, beberapa peserta menghadapi tantangan dalam hal pengelolaan stok dan promosi digital. Hal ini menunjukkan bahwa pendampingan lanjutan diperlukan, terutama dalam hal optimasi manajemen stok dan pemanfaatan alat promosi seperti iklan berbayar di platform e-commerce.
3. **Dampak Langsung terhadap Penjualan:** Hasil dari beberapa UMKM yang berhasil meningkatkan penjualan hingga 15 - 30% dalam 3 bulan menunjukkan bahwa aplikasi web commerce benar-benar dapat memberikan dampak positif bagi bisnis kecil. Hal ini juga membuktikan bahwa dengan strategi pemasaran digital yang tepat, UMKM dapat bersaing di pasar yang lebih luas.
4. **Manfaat Jangka Panjang:** Dengan terus menggunakan aplikasi e-commerce, UMKM tidak hanya akan meningkatkan penjualan, tetapi juga dapat membangun merek yang lebih kuat. Ini sangat relevan bagi UMKM yang ingin memperluas jangkauan pasar mereka secara nasional atau bahkan internasional. Salah satu UMKM peserta berhasil menjual produknya di luar Balikpapan, yang merupakan langkah signifikan menuju pertumbuhan yang berkelanjutan. Dalam Tabel 1 Menunjukkan Peningkatan jumlah UMKM di Balikpapan pada tahun 2022 – 2023

Tabel 1. Data UMKM di BALIKPAPAN TAHUN 2022- 2023

Kecamatan Subdistrict	UMKM Small and Medium-Sized Enterprises		IKM Small and Medium-Sized Industries	
	2022	2023	2022	2023
(1)	(2)	(3)	(3)	(4)
Balikpapan Selatan	7.884	3.305	8	27
Balikpapan Kota	2.461	1.724	4	1
Balikpapan Timur	2.407	2.137	8	16
Balikpapan Utara	5.679	3.530	13	19
Balikpapan Tengah	2.693	1.593	2	7
Balikpapan Barat	1.554	1.443	7	6
Balikpapan	22.78	13.732	42	75

Sumber: Dinas Koperasi, Usaha Mikro, Kecil, Menengah dan Perindustrian Kota Balikpapan



Gambar 1. Pelatihan web Dan pemanfaatan media social dengan UMKM dikelurahan Gunung Samarinda Baru

Gambar 1 menunjukkan kegiatan pelatihan pemanfaatan web commerce sebagai sarana pendukung penjualan produk umkm di Balikpapan timur dan media sosial bagi umkm di Balikpapan timur yang diadakan oleh universitas mulia. Para peserta terdiri dari pelaku umkm dan mahasiswa yang terlibat dalam program pengabdian masyarakat. Kegiatan ini bertujuan untuk membantu umkm meningkatkan daya saing melalui penggunaan pelatihan web dan pemanfaatan media social dengan umkm dikelurahan gunung samarinda baru sebagai sarana pemasaran. Dalam suasana yang penuh semangat, para peserta berfoto bersama setelah mengikuti sesi pelatihan

Kesimpulan

Eksplorasi aplikasi web commerce berhasil meningkatkan penjualan hingga 15 - 30% dalam 3 bulan menunjukkan bahwa aplikasi web commerce benar-benar dapat memberikan dampak positif bagi bisnis kecil dan efisiensi operasional beberapa UMKM di Balikpapan Timur. Pelatihan digital dan pendampingan teknis memainkan peran penting dalam keberhasilan program ini. Namun, untuk mempertahankan pertumbuhan, UMKM perlu dukungan lebih lanjut dari pemerintah dan stakeholder terkait. Pemanfaatan teknologi digital seperti e-commerce terbukti dapat menjadi solusi jangka panjang untuk meningkatkan daya saing UMKM di pasar yang lebih luas.

Ucapan Terima Kasih

Kami mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada Universitas Mulia Balikpapan, Yayasan Airlangga dan seluruh pihak yang telah mendukung dan berpartisipasi dalam kegiatan pengabdian masyarakat dengan judul "Eksplorasi Aplikasi Web Commerce sebagai Sarana Pendukung Penjualan Produk UMKM di Balikpapan Timur."

Kami sangat mengapresiasi bantuan dan kerja sama dari semua pihak, terutama para pelaku UMKM yang telah dengan antusias mengikuti setiap tahap kegiatan ini. Semoga ilmu dan teknologi yang telah dibagikan dapat bermanfaat bagi perkembangan usaha serta meningkatkan daya saing produk UMKM di era digital ini.

Terima kasih juga kepada seluruh tim pelaksana, para dosen, mahasiswa, dan masyarakat yang turut andil dalam menyukseskan kegiatan ini. Semoga kolaborasi ini dapat terus terjalin untuk memberikan manfaat yang lebih besar lagi di masa mendatang

Referensi

- Ratnasari, R., Sarengat, W., & Setiadi, A. (2015). Analisis Pendapatan Peternak Ayam Broiler pada Sistem Kemitraan di Kecamatan Gunung Pati Kota Semarang. *Animal Agriculture Journal*, 4(1), 47-53.
- ARYANI, Reny, et al. Penggunaan E-Commerce Sebagai Pendukung Pemasaran Produk Inovasi Emping Singkong Umkm Masyarakat Desa Petanang. *Community Development Journal: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 2023, 4.4: 7101-7108.
- Ula, M., Yurni, I., Rosdiana, R., Erliana, C. I., & Nanda, S. A. (2023). Pemanfaatan Aplikasi Web Commerce Sebagai Media Pendukung Pemasaran Produk UMKM di Desa Uteunkot Kota Lhokseumawe. *Jurnal Malikussaleh Mengabdikan*, 2(2), 435-442.
- Suhaemi, M. M. I., & Setiawan, U. (2023). MEDIA SOSIAL SEBAGAI PENDUKUNG PEMASARAN DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN PRODUK UMKM KERIPIK KACA KAMPUNG TEGAL HEAS SECARA ONLINE. *Jurnal Pengabdian Masyarakat: Pemberdayaan, Inovasi dan Perubahan*, 3(2).
- Sulistiyanto, S., & Utomo, D. T. (2024). Pelatihan Pengelolaan Open Journal System (OJS) di Kampus Wilayah Setapak Kuda. *Gotong Royong: Jurnal Pengabdian Masyarakat Multi Disiplin Ilmu*, 1(1), 23-27.
- Arrezqi, M., Setyadi, D., Nahar, M., & Widyanti, D. V. (2023). Peranan Digital Marketing dalam Membantu Pengembangan UMKM Rangkul Semarang. *Jurnal Ekuilnomi*, 5(2), 443-449.
- Rahmawati, R., & Erawati, D. (2021, December). E-Commerce Dalam Pengembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) Di Indonesia (Analisis Immanuel Wallerstein). In *Proceedings of Palangka Raya International and National Conference on Islamic Studies (PINCIS)* (Vol. 1, No. 1).
- Tijaniyah, T., Faid, M., Basri, M. H., Pawening, R. E., & Bambang, B. (2024). PELATIHAN KOMPOR PINTAR UNTUK WARGA DESA KARANGANYAR PAITON PROBOLINGGO. *Gotong Royong*, 1(2), 68-75.

- Sutanto, F. A., Supriyanto, A., & Purwatiningtyas, P. (2015). Penerapan E-commerce Berbasis Cms Dan Seo Untuk Toko On-line UMKM. *Jurnal Abdimas*, 19(2).
- Hasan, F., Muhtadi, A., Jamiyanti, E., Herlina, A., & Jannah, S. W. (2024). PKM PELATIHAN PEMBUATAN DAN PEMELIHARAAN SISTEM KONTROL HIDROPONIK. *Gotong Royong*, 1(2), 76-82.