

**LAPORAN KEGIATAN
PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT**

JUDUL KEGIATAN : PENJUALAN PRODUK LOKAL
DESA OHOITAHIT BERBASIS *E-COMMERCE*

LOKASI KEGIATAN : DESA OHOITAHIT

TIM PENGABDI : Bachriani Susanty, S.IP.,M.Si
Fransiskus D. Renwarin, S.Ak.,M.Ak
Ari Widiastono, S.Kom.,M.T.,M.H

**LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN MASYARAKAT
UNIVERSITAS DOKTOR HUSNI INGRATUBUN TUAL
TAHUN 2024**



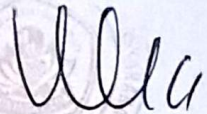
**LEMBAR PENGESAHAN
LAPORAN KEGIATAN
PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT
TAHUN 2024**

1. Judul Kegiatan : Sosialisasi dan Bimbingan Teknis
2. Lokasi Kegiatan : Desa Ohoitahit
 - a. Desa/Kelurahan : Ohoitahit
 - b. Kecamatan : Dullah Selatan
 - c. Kabupaten/Kota : Tual
 - d. Provinsi : Maluku
3. Jangka Waktu Pelaksanaan: 1 hari
4. Tim Pengabdi :

No	Nama Lengkap	NIP/Nidn	Jurusan	Instansi/Perguruan Tinggi
1	Bachriani Susanty, S IP.,M.Si	1208106802	EKONOMI PEMBANGUNAN	Uningrat Tual
2	Fransiskus D. Renwarin,S.Ak.,M.Ak	1225029701	AKUNTANSI	Uningrat Tual
3	Ari Widiastono, S.Kom.,M.T.,M.H	1204018501	ILMU KOMPUTER	Uningrat Tual

Tual, 20 Januari 2024

Mengetahui,
Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada
Masyarakat


Luturmas W. Arnold, S.Ak.,M.Ak
NRP. 2023 09 079

DAFTAR ISI

LEMBAR PENGESAHAN	1
DAFTAR ISI	2
BAB I PENDAHULUAN.....	3
1.1. Latar Belakang	3
1.2. Perumusan Konsep dan Strategi Kegiatan.....	3
1.3. Tujuan, Manfaat, dan Dampak Kegiatan yang Diharapkan.....	4
1.4. Target Luaran.....	4
BAB II SOLUSI DAN METODE KEGIATAN	4
BAB III HASIL KEGIATAN.....	5
BAB IV PENUTUP	
a. Kesimpulan	
b. Saran	

BAB I PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di Desa Ohoitahit mempunyai peran penting dan strategis dalam pembangunan ekonomi nasional. Dapat disimpulkan bahwa UMKM itu sendiri memiliki peranan yang sangat penting dan strategis dalam pembangunan ekonomi yang ada di Kota Tual, diantaranya penyerapan tenaga kerja supaya jumlah pengangguran yang ada di Kota Tual berkurang dan dapat mengembangkan kegiatan ekonomi lokal serta memberdayakan masyarakat sekitar. Kelompok UMKM ini memiliki usaha antara lain wajan masak penggorengan (Kuali), Enbal (makanan tradisional), pakaian adat, kerajinan (tas, topi, kipas dan lain-lain). Besarnya minat pasar untuk produk yang dihasilkan UMKM adalah salah satu peluang bisnis yang menguntungkan. Namun kurangnya promosi yang dilakukan pelaku usaha menyebabkan UMKM di Desa Ohoitahit kurang berkembang. Ada lagi yang karena tetap ingin memperoleh pendapatan tetap menjualnya kepada pedagang besar tanpa merk sehingga banyak yang produknya diakui sebagai produk orang lain. Padahal jika kita mampu mendayagunakan aneka produk tersebut tidak menutup kemungkinan akan menaikkan pendapatan masyarakat dan daerah.

Permasalahan yang sering dihadapi oleh UMKM Desa ohoitahit adalah berkaitan dengan masalah kemampuan manajemen atau pengelolaan yang kurang profesional. Masalah-masalah manajemen ini meliputi, masalah struktur permodalan, personalia dan pemasaran. Selain masalah-masalah tersebut, ada juga masalah teknis yang sering dijumpai, yaitu belum dimilikinya sistem administrasi keuangan dan manajemen yang baik, masalah bagaimana menyusun proposal dan membuat studi kelayakan untuk memperoleh pinjaman baik dari bank maupun modal ventura, karena masalah menyusun perencanaan bisnis karena persaingan dalam merebut pasar semakin ketat, masalah akses terhadap teknologi terutama bila pasar dikuasai oleh perusahaan atau group bisnis tertentu dan selera konsumen yang cepat berubah, masalah memperoleh bahan baku dan tingginya harga bahan baku karena ada sebagian UMKM yang harus mengimpor bahan baku produksinya, masalah inovasi perbaikan kualitas barang dan efisiensi.

Penjualan produk UMKM yang rendah dan masih dilakukan secara tradisional mengakibatkan tidak dapat berkembangnya usaha, sehingga solusi yang ditawarkan untuk menangani permasalahan yang dihadapi oleh UMKM Desa Ohoitahit berupa pembuatan aplikasi *e-commerce* berupa website dan pelatihan pemanfaatan guna meningkatkan penjualan produk UMKM. *E-Commerce* dapat terjadi antara organisasi bisnis dengan konsumen, meliputi penggunaan Internet dan *World Wide Web* untuk penjualan produk dan pelayanan untuk konsumen.

1.2. Perumusan Konsep dan Strategi Kegiatan

Adapun perumusan permasalahan dalam pengabdian kepada Masyarakat :

1. Bagaimana pemahaman masyarakat pelaku UMKM terhadap peluang usaha, *e-commerce* dan pelaporan keuangan sederhana

2. Upaya-upaya apa yang perlu dilakukan agar kualitas pengembangan UMKM di Desa Ohoitahit

2.1. Tujuan, Manfaat, dan Dampak Kegiatan yang Diharapkan

Tujuan

1. Memberikan wawasan, pemahaman dan pengetahuan mengenai peluang usaha, *e-commerce* dan pelaporan keuangan sederhana
2. Memberikan wawasan pentingnya peluang usaha, *e-commerce* dan pelaporan keuangan sederhana
3. Memberikan bekal kemampuan dalam menjalankan usaha, memasarkan produk lewat laman *e-commerce* dan menyajikan pelaporan keuangan sederhana

Manfaat :

1. Memotivasi dan mendorong pelaku usaha desa ohoitahit untuk melakukan kegiatan UMKM
2. Meningkatkan kuantitas dan kualitas pengembangan produk UMKM di desa ohoitahit
3. Memberikan dampak secara tidak langsung bagi perekonomian masyarakat desa lewat pemahaman peluang usaha, *e-commerce* dan pelaporan keuangan sederhana

3.1. Target Luaran

1. Luaran

No	Luaran Wajib		
1	Kegiatan	Tahun capaian	Status capaian
	Diseminarkan	2024	<i>Accepted</i>
2	Luaran Tambahan		
	Bahan ajar	2024	<i>Accepted</i>

2. Target Capaian

Target luaran pada pengabdian masyarakat ini adalah :

- a. Mengidentifikasi peluang usaha, pemahaman *e-commerce* dan pemahaman pelaporan keuangan sederhana
- b. Mengetahui kompetensi apa saja yang akan dikembangkan dalam peluang usaha, pengembangan *e-commerce* dan pelaporan keuangan sederhana
- c. Merumuskan model pengembangan *e-commerce* UMKM Desa Ohoitahit

BAB II SOLUSI DAN METODE KEGIATAN

Kurangnya wawasan dan pemahaman pelaku UMKM Desa Ohoitahit dalam memahami peluang usaha, *e-commerce* dan pelaporan keuangan sederhana dengan baik dan benar salah satu faktor penyebabnya adalah kurangnya sosialisasi, seminar dan bimbingan teknis dari praktisi dan akademisi untuk menciptakan suatu gagasan yang mampu meningkatkan motivasi dari para pelaku UMKM. Berdasarkan analisis situasi terhadap kondisi riil yang terjadi pada para pelaku UMKM Desa Ohotahit, salah satu pemecahan masalah yang dianggap efektif adalah memberikan bekal keterampilan berupa sosialisasi, seminar dan bimbingan teknis.

Sosialisasi :

Sosialisasi adalah suatu proses interaksi dan pembelajaran yang dilakukan seorang manusia sejak lahir hingga akhir hayatnya di dalam suatu budaya masyarakat. Sedangkan, pengertian sosialisasi secara sempit berarti sebuah proses pembelajaran dari manusia agar dapat mengenali lingkungan yang kelak akan ia hidupi, baik lingkungan fisik ataupun sosial. Dengan adanya proses sosialisasi, maka seseorang bisa mengetahui, memahami sekaligus menjalankan hak dan kewajibannya berdasarkan peran status masing-masing sesuai budaya masyarakat. Selanjutnya, dalam proses pengenalan hak dan kewajiban seorang manusia dewasa, setiap individu atau manusia perlu melakukan sosialisasi untuk mempelajari dan mengembangkan pola-pola perilaku sosial bersama anggota masyarakat lainnya.

Seminar :

Seminar adalah pertemuan berkala yang diadakan oleh seseorang yang sedang melaksanakan tugasnya. Seminar berasal dari kata Latin *semin* yang berarti benih atau dari kata *seminarium*, yang artinya tanah tempat menanam benih. Jadi, seminar memiliki arti tempat benih-benih kebijaksanaan. Tujuan seminar ialah membahas dan bertukar pikiran mengenai suatu permasalahan ilmiah. Tukar pikiran dapat dilakukan dengan interaksi tanya-jawab antara pembicara dan peserta seminar.

Bimbingan Teknis :

elatihan Bimbingan Teknis (Bimtek) adalah suatu kegiatan dimana para peserta diberi pelatihanpelatihan yang bermanfaat dalam meningkatkan kompetensi peserta yang dimana materi yang diberikan meliputi Membangun Tim Kerja Efektif, Teknik Komunikasi dalam Konteks Pelayanan Prima, Survey Indeks Kepuasan Masyarakat dan Penanganan Keluhan Pelanggan, Tata Pemerintahan yang Baik dan Profesionalisme Aparatur, Kepemimpinan, dll.

BAB III HASIL KEGIATAN

Pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat ini melibatkan Kelompok UMKM yang lokasinya berada di Desa Ohoitahit, Kecamatan Dullah Utara Kota Tual, dikarenakan UMKM ini terdapat suatu permasalahan yang dihadapi, yaitu berkaitan dengan masalah kemampuan manajemen atau pengelolaan yang kurang profesional. Proses kegiatan pertama dari pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat, yaitu menjelaskan mengenai pemanfaatan sistem informasi manajemen kepada UMKM. Sistem informasi adalah kumpulan komponen didalam suatu organisasi yang berfungsi sebagai pengolahan untuk menghasilkan sebuah laporan-laporan yang disajikan kepada pihak tertentu (Sri Handayani, 2016). Sistem informasi manajemen adalah bagian dari sebuah sistem informasi, jadi berdasarkan uraian diatas, pengertian dari sistem informasi manajemen adalah suatu sistem yang dibuat untuk mengolah dari data mentah menjadi sebuah laporan yang berharga, supaya bisa disajikan kepada *stackholder* yang membutuhkan.

Tahapan dari pelaksanaan ini adalah memberikan pendampingan kepada anggota dan pengelola Kelompok UMKM Desa Ohoitahit, untuk mengetahui perkembangan usaha dan menginventarisir permasalahan yang dihadapi oleh UMKM.



Gambar 3.1. Sosialisasi Perkembangan Usaha

Proses selanjutnya, dilakukan pelatihan mengenai manajemen pemasaran. Manajemen pemasaran adalah ilmu untuk mengolah dalam menentukan target pasar, kemudian mendapatkan customer, setelah itu menjaga customer, sehingga menciptakan hubungan yang kuat antara perusahaan dengan customer untuk menangkap nilai dari customer sebagai imbalan (Kotler dan Keller, 2016). Dari pengertian diatas, dapat disimpulkan bahwa manajemen pemasaran adalah suatu proses mengolah kebutuhan, keinginan dan permintaan demi menarik pelanggan baru dengan menciptakan suatu produk yang sesuai dengan keinginan customer dan menetapkan harga yang menarik dengan memegang prinsip kepuasan pelanggan.



Gambar 3.2 Pelatihan Manajemen Pemasaran

Tahapan pelaksanaan ini adalah dilakukan pelatihan cara pembuatan merk dan logo serta desain dan layout produk, karena mitra mengemas produk secara ala kadarnya, sederhana dan tanpa merk, walaupun ada merk menggunakan kertas fotocopi, serta kemasan yang digunakan pun terlalu tipis, sehingga minat beli *customer* berkurang.

Proses kegiatan ketiga, dilakukan pembuatan desain dan perancangan aplikasi *e-commerce* berbasis website. *E-Commerce* merupakan suatu hubungan antara organisasi atau kelompok bisnis dengan *customer*, dengan bantuan penggunaan internet dan media website yang digunakan untuk penjualan produk serta melayani *customer* supaya lebih efektif dan efisien tanpa harus *customer* datang ke tempat. Yang membedakan antara proses jual dan beli produk pada sistem *e-commerce* dengan proses jual dan beli produk secara tradisional adalah semua proses yang dimulai dari mencari informasi mengenai barang atau jasa yang diperlukan, kemudian melakukan pemesanan dan yang terakhir proses pembayaran dilakukan secara elektronik. Penggolongan *e-commerce* pada umumnya dilakukan berdasarkan sifat transaksinya (Mahir Pradana, 2015), yaitu:

Tabel 3.1 Penggolongan *E-commerce*

Kategori	Business	Consumer	Government
Business	B2B	B2C	B2G
Consumer	C2B	C2C	C2G
Government	G2B	G2C	G2G

1. *Business to Business (B2B)*

Merupakan sebuah transaksi dimana perusahaan atau pebisnis menawarkan untuk menjual atau membeli produk dan jasanya kepada entitas perusahaan atau pebisnis yang lainnya

2. *Business to Consumer (B2C)*

Merupakan sebuah transaksi dimana perusahaan atau pebisnis menawarkan untuk menjual atau membeli produk dan jasanya kepada *customer*.

3. *Business to Government (B2G)*

Merupakan sebuah transaksi dimana perusahaan atau pebisnis menawarkan untuk menjual atau membeli produk dan jasanya kepada pemerintah

4. *Consumer to Business (C2B)*

Merupakan sebuah transaksi dimana *customer* yang menawarkan untuk menjual atau membeli produk dan jasanya kepada perusahaan atau pebisnis.

5. *Consumer to Consumer (C2C)*

Merupakan sebuah transaksi dimana *customer* menawarkan untuk menjual produk dan jasanya secara langsung kepada *customer* lainnya.

6. *Consumer to Government (C2G)*

Merupakan sebuah transaksi dimana *customer* menawarkan untuk menjual atau membeli produk dan jasanya kepada pemerintah.

7. *Government to Business (G2B)*

Merupakan sebuah transaksi dimana pemerintah menawarkan untuk menjual atau membeli produk dan jasanya kepada perusahaan atau pebisnis.

8. *Government to Consumer (G2C)*

Merupakan sebuah transaksi dimana pemerintah menawarkan untuk menjual atau membeli produk dan jasanya kepada *customer*.

9. *Government to Government (G2G)*

Merupakan sebuah transaksi dimana pemerintah menawarkan untuk menjual atau membeli produk dan jasanya kepada entitas pemerintah yang lainnya.

Pada sistem *e-commerce* (Shabur Miftah Maulana, 2015), terdapat 3 metode pembayaran pada saat *customer* melakukan transaksi, yaitu :

1. *Credit Card*

Pembayaran jenis metode ini dilakukan secara langsung atau saat itu juga, dimana mencakup pasar yang sangat luas yaitu seluruh dunia.

2. *Transfer*

Pembayaran jenis metode ini lebih aman, dikarenakan melibatkan lembaga perbankan sebagai institusi yang menangani transfer pembayaran transaksi. Akan tetapi, membutuhkan biaya fee atau biaya tambahan bagi pihak lembaga perbankan untuk mengirim sejumlah uang ke Negara lain ataupun beda bank.

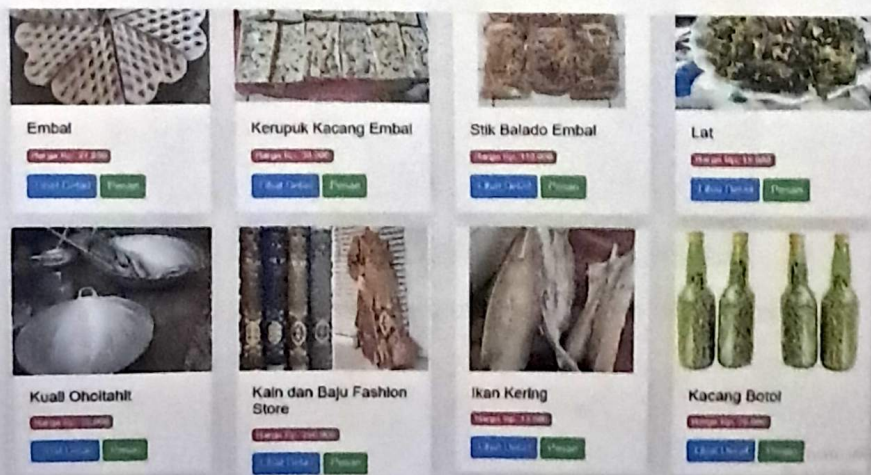
3. *Cash on Delivery (COD)*

Pembayaran jenis metode ini dilakukan dengan cara bayar di tempat, dimana pembayaran ini hanya bisa dilakukan jika konsumen langsung datang ke toko tempat produsen menjual produknya atau berada dalam satu wilayah yang sama dengan penyedia jasa pengiriman, seperti: JNE, Si Cepat, JnT, Pos Kilat, gojek, grab, dll.

Jenis layanan *e-commerce* yang dimaksud dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini termasuk dalam kategori *Business to Consumer (B2C)*, dikarenakan aktivitasnya pebisnis (dalam kasus ini pada UMKM Desa Ohoitahit) ini memberikan inventaris berupa website kepada pelaku usaha yang ada di desa Ohoitahit, untuk menjual produknya kepada *customer* secara online dengan media internet melalui penyedia layanan *e-commerce*. Pada pengabdian kepada masyarakat kali ini, aplikasi sistem *e-commerce* dibuat berbasis website. Website adalah sebuah software yang berfungsi untuk menampilkan dokumen -dokumen pada suatu website yang membuat pengguna dapat mengakses internet melalui *software* yang terkoneksi dengan internet (Mara Destiningrum, 2017). Dari pengertian tersebut diatas dapat disimpulkan bahwa website merupakan sebuah aplikasi perangkat lunak yang mempunyai fungsi untuk menampilkan informasi baik data teks, gambar, video, musik maupun animasi lainnya kepada *stakeholder* yang terhubung dengan media internet.

Tahapan dari kegiatan ini adalah mendesain sistem secara keseluruhan untuk aplikasi *e-commerce*. Desain dibuat mulai dari perancangan database di XAMPP, form, dan alur aplikasi yang akan digunakan. Desain yang dihasilkan dilanjutkan dengan pembelian domain dan hosting pembuatan website *e-commerce* dengan alamat www.umkmOhoitahit.co.id. Domain merupakan sebuah nama unik yang dibuat untuk mengidentifikasi nama server hosting pada jaringan internet, sehingga *stakeholder* mempermudah penyebutan atau pemanggilan informasi pada sebuah server. Sedangkan hosting merupakan tempat penyimpanan file dokumen yang ada di sebuah website. Ibarat kata domain adalah sebuah alamat, sedangkan hosting adalah rumahnya. Manfaat yang diperoleh perusahaan atau pebisnis dalam kegiatan Abdimas ini UMKM Desa Ohoitahit menggunakan layanan aplikasi *e-commerce* berbasis website, antara lain sebagai berikut:

1. Melayani customer tanpa batas waktu. Dengan adanya aplikasi *e-commerce* memungkinkan *customer* dapat melakukan proses transaksi jual-beli produk 24 jam non-stop tanpa harus terikat waktu buka ataupun tutup.
2. Mendapatkan customer baru dan mempertahankan customer yang lama tetap bertahan. Dengan adanya aplikasi *e-commerce* ini, memungkinkan perusahaan atau pebisnis mempertahankan *customer* yang lama, dikarenakan customer tidak perlu repot datang ke tempat dan pebisnis mendapatkan *customer* baru, baik itu berasal dari customer lokal, domestik maupun luar negeri.
3. Meningkatkan mutu layanan. Dengan adanya aplikasi *e-commerce* ini, pebisnis dapat meningkatkan mutu pelayanan dengan melakukan interaksi yang lebih personal dengan customer, dikarenakan aplikasi *e-commerce* ini dilengkapi *contact person* yang terhubung langsung dengan admin melalui *whatsapp*.



Gambar 3.3 Halaman *E-Commerce*

Setelah aplikasi *e-commerce* berbasis *website* ini dibuat, langkah selanjutnya bagi UMKM Desa Ohoitahit adalah untuk memikirkan bagaimana cara untuk memasarkannya. Pemasaran tidak hanya membicarakan tentang desain produk, harga produk maupun mendistribusikan produk, akan tetapi

memberitahukan kepada *customer* luas agar produk yang di jual oleh pelaku usaha di desa Ohoitahit tersebut dikenal dan dibeli oleh *customer* lokal, domestik maupun luar negeri. Pemasaran yang dimaksudkan hal ini adalah promosi. Promosi pertama yang akan dilakukan oleh UMKM adalah dengan cara mengenalkan produk baik secara *offline* maupun *online* dengan memanfaatkan sosial media bernama facebook dan instagram. Promosi kedua yang akan dilakukan oleh UMKM yaitu dengan cara memberikan harga diskon, supaya *customer* tertarik membeli produk yang dijual oleh pelaku usaha desa Ohoitahit yang ada di laman www.umkmOhoitahit.co.id.



Gamba 3.4 Pelatihan Pengaplikasian Sistem

Proses terakhir dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat adalah tahap pelatihan dan pembinaan tenaga kerja. Pada kegiatan ini para pelaku yang terlibat dalam UMKM di Desa Ohoitahit diberikan pelatihan terkait manajemen pemasaran dan MSDM, Sistem Informasi Manajemen dan *e-commerce* serta keuangan sederhana dan desain kemasan. Dikarenakan rata-rata para pelaku UMKM masih bekerja sendiri, sehingga para pelaku UMKM ini yang diberikan pelatihan terutama terkait pemasaran, pembagian pekerjaan, *e-commerce*, pembukuan keuangan secara sederhana dan desain kemasan produk.



Gambar 3.5 Pelaihan Pembukuan keuangan Sederhana

BAB IV PENUTUP

a. Kesimpulan

Dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang telah dilaksanakan dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Kegiatan pengabdian masyarakat yang dilakukan terhadap kelompok UMKM Desa Ohoitahit sangat membantu terutama dalam kegiatan pemasaran.
2. Dengan adanya bantuan pelatihan dan aplikasi *e-commerce* dapat meningkatkan motivasi bagi pelaku UMKM untuk melaksanakan pemasaran terhadap produknya.
3. Minimnya pengetahuan mitra tentang manajemen pemasaran, MSDM, Sistem Informasi Manajemen, *e-commerce*, keuangan sederhana serta desain kemasan, sehingga dengan adanya pembinaan dan pelatihan di bidang-bidang tersebut membuat anggota UMKM menjadi mengetahui tentang permasalahan di bidang tersebut.

b. Saran

Perlu adanya tindak lanjut dari program ini, sehingga bisa berkelanjutan yaitu dengan mendapatkan pendanaan dari pemerintah dan pemerintah harus senantiasa melindungi para pelaku usaha kecil yang mempunyai keinginan naik kelas di bidang bisnisnya dengan mengendalikan produk impor yang masuk agar tidak mematikan usaha local.

LAMPIRAN DOKUMENTASI

