

SOSIALISASI EDUKASI PELATIHAN PENJUALAN MELALUI DIGITAL

Fikri Padia Rahman, Lusiana Rahmatiani, Afif Hakim

Teknik Industri

ti19.fikrirahman@mhs.ubpkarawang.ac.id

lusiana.rahmatiani@ubpkarawang.ac.id, afif.hakim@ubpkarawang.ac.id

ABSTRAK

Mahasiswa Universitas Buana Perjuangan melakukan kegiatan KKN di desa Jatiwangi berupa sosialisasi edukasi pelatihan penjualan melalui digital. Kegiatan KKN ini berlokasi di Desa Jatiwangi, Kecamatan Jatisari, Kabupaten Karawang. Sasaran kegiatan ini adalah masyarakat umum dari berbagai usia. Materi yang di paparkan meliputi penjualan melalui digital /online melalui media sosial dan marketplace. Pelatihan dilakukan pada hari rabu 20 juli 2022 dan dihadiri oleh 23 orang warga setempat. Metode yang digunakan dalam pelatihan ini adalah ceramah. Hasil penelitian menunjukkan bahwa peseta mendapatkan pengetahuan dan membuat toko online sendiri dengan memanfaatkan media sosial dan marketplace.

PENDAHULUAN

Perkembangan teknologi dalam masyarakat tak terelakkan lagi. Hampir semua tugas manusia dibantu dengan adanya teknologi. Dalam hal ini teknologi yang berkembang secara terus menerus adalah internet. Internet membuka cakrawala yang luas dalam berbagai ruang lingkup kehidupan.

Internet bukan hal asing lagi bagi masyarakat. Hampir setiap hari mereka mengakses internet. Entah itu untuk sekedar berkomunikasi atau melihat live streaming maupun aktivitas lainnya. Dalam kaitannya dengan dunia kerja, internet menjadi salah satu wadah untuk meningkatkan persaingan bisnis mereka. Ketatnya persaingan dalam bisnis mereka rela melakukan berbagai cara dengan tujuan untuk mendapatkan hati para pembeli dengan memasarkan berbagai produk-produk yang terbaru.

Indonesia tercatat sebagai pengguna internet terbesar keenam di dunia Menurut survei yang telah dilakukan oleh Asosiasi Penyelenggara Jasa Internet Indonesia (APJII) pengguna internet di Indonesia sudah mencapai 143,26 juta. Angka ini meningkat sebesar 10,56 ribu pengguna dari sebelumnya 132,7 juta pengguna pada tahun 2018. Peningkatan tersebut dipicu oleh peningkatan jumlah penduduk Indonesia. Tahun 2018 total penduduk Indonesia mencapai 256,2 juta orang dan mengalami peningkatan pada tahun 2021 sebesar 5,8 juta Posisi tersebut menunjukkan bahwa masyarakat Indonesia telah banyak yang menggunakan internet. Tidak hanya pada kota besar saja, namun internet sudah merambah ke desadesa. Salah satunya desa Jatiwangi kecamatan Jatisari kabupaten Karawang.

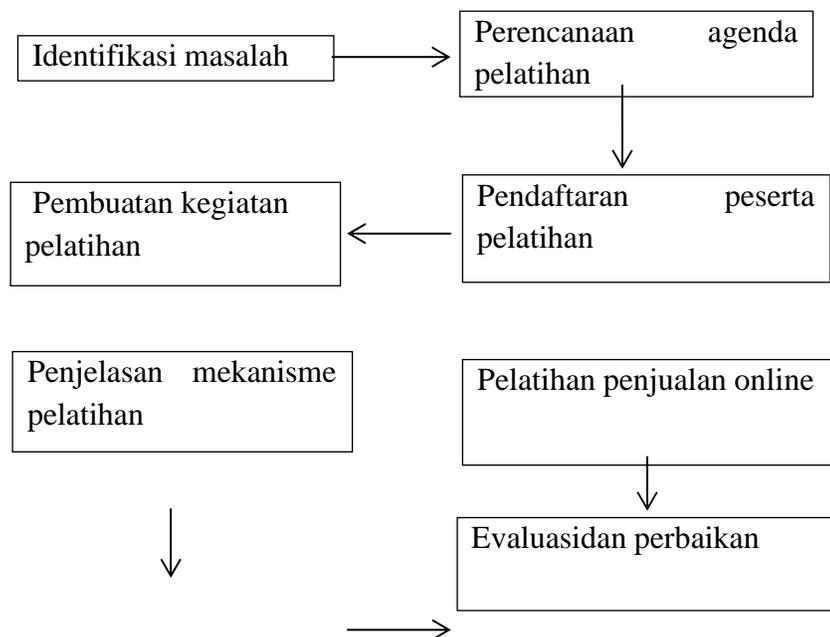
Internet bukan hal asing lagi bagi masyarakat desa Jatiwangi. Penggunaan internet telah dimanfaatkan oleh masyarakat desa Jatiwangi dalam membantu berbagai aspek kehidupan. Ada sebagian masyarakat yang telah memanfaatkan internet untuk membantu memasarkan usaha bisnis mereka melalui penjualan online. Namun sebagian lagi masih secara tradisional. Kendala yang dialami oleh sebagian masyarakat adalah mereka masih belum tahu bagaimana cara memanfaatkan internet untuk membantu bisnis yang mereka jalani, dalam hal ini penjualan online. Terlebih sebagian besar masyarakat telah memiliki pirnati teknologi seperti ponsel berbasis android. Pelatihan penjualan online merupakan pilihan yang tepat untuk mengatasi masalah tersebut. Dalam pelatihan ini nantinya masyarakat akan diajari bagaimana cara menjual produk mereka di berbagai media (seperti web atau media sosial). Kemudian akan dikenalkan juga bagaimana memilih situs yang tepat untuk mengembangkan ataupun membangun usaha bisnis mereka. Berdasarkan analisis situasi di atas, kami tertarik untuk melakukan sosialisasi kepada masyarakat khususnya di desa Jatiwangi untuk membantu masyarakat untuk memahami dan mampu menerapkan ilmu yang didapatkan dari pelatihan penjualan online tersebut. Sehingga masyarakat nantinya dapat mengembangkan usaha yang telah mereka jalani selama ini.

1. Khalayak Sasaran

Sasaran dalam pelatihan penjualan online ini adalah masyarakat desa Jatiwangi dengan berbagai latar belakang. Demikian juga dari segi jenis kelamin tidak terbatas pada laki-laki saja atau perempuan saja akan tetapi keduanya baik laki-laki maupun perempuan. Dari segi pendidikan sifatnya bebas baik yang masih berprofesi sebagai pelajar, ibu rumah tangga, atau yang sudah memiliki bisnis sendiri.

2. Tahapan Pelaksanaan Sosialisasi

Berikut merupakan rencana kegiatan pelatihan yang akan dilakukan. Pertama dimulai dari mengidentifikasi masalah, kemudian merencanakan agenda pelatihan, perencanaan pendaftaran peserta pelatihan, pengenalan internet marketing, penjelasan mekanisme pelatihan, pelatihan internet marketing, serta evaluasi



3. Metode yang Digunakan

Metode yang kami gunakan dalam pelatihan penjualan online ini adalah dengan teknik ceramah dan pelatihan langsung. Adapun ceramah yang kami lakukan adalah memberikan materi pelatihan terkait penjualan online dengan rincian sebagai berikut :

- a. Kami memberikan materi pelatihan penjualan online melalui media sosial.
- b. Kami memberikan materi pelatihan penjualan online melalui marketplace.

4. Kelayakan Tim Pengusul

Demi terlaksananya kegiatan pelatihan yang akan dilakukan maka diperlukan tim yang bertanggung jawab, mau belajar, bekerja keras, dan dapat diandalkan dengan baik. Beberapa keahlian yang dibutuhkan tim pelaksana dalam pelaksanaan pelatihan yang akan dilakukan antara lain:

- a. Mampu menjalankan komputer.
- b. Mampu mengoperasikan sosial media dan web.
- c. Memahami apa itu penjualan online.
- d. Memahami apa saja permasalahan dalam jual beli online.
- e. Memahami bagaimana melakukan penjualan online.
- f. Setiap anggota tim mampu bekerja sama dengan baik. Seperti apabila ada masalah mampu untuk dikomunikasikan sehingga dapat dicarikan pemecahan masalah bersama.

Adapun untuk kegiatan sosialisasi ini dilaksanakan pada tanggal 20 Juli 2022 yaitu hari Rabu. Waktu pelaksanaan dari pukul 09.00-11.30 WIB. Lokasi pelaksanaan pelatihan bertempat di aula balai desa Jatiwangi, yang beralamat di Jl. Bambu Raki No 15 Rt 01 Rw 04 Desa Jatiwangi Kecamatan Jatisari Kabupaten karawang, Jawa Barat.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Guna mengatasi permasalahan yang ada, kami melakukan pelatihan secara langsung kepada masyarakat. Untuk menunjang pelatihan kami memberikan panduan berupa modul pelatihan penjualan online berupa softcopy yang berekstensi .power point. Adapun fasilitas lainnya yang kami berikan adalah sarana hotspot. Kemudian kami menggunakan aula balai desa Jatiwangi sebagai tempat untuk pelatihan. Tempat tersebut kami pilih karena ruangan yang cukup luas dan tersedia pula Proyektor serta microphone.

Setelah kegiatan pelatihan dilakukan kami mendapati hasil yang dapat dijelaskan sebagai berikut :

1. Pelatihan pertama dilakukan pada hari Minggu, 20 Juli 2022. Jumlah peserta yang hadir berjumlah 23 orang. Materi pelatihan yang diberikan adalah penjualan online melalui media sosial. Materi ini dipilih karena menurut trend saat ini media sosial merupakan salah satu yang sangat digandrungi oleh masyarakat Indonesia. Hasilnya adalah masyarakat diberi bekal pengetahuan diantaranya apa itu penjualan online, bagaimana cara melakukan penjualan online, dan cara memanfaatkan media sosial sebagai penjualan online. Media sosial yang digunakan

seperti facebook, instagram, dan whatsapp. Sebagian masyarakat sudah memiliki akun pada media sosial tersebut. Sehingga kami langsung mempraktikkan untuk pelatihan penjualan online dengan akun media sosial yang sudah dimiliki masing-masing peserta.

NO.	Hari/Tanggal	Hadir (orang)
1.	Rabu 20 Juli 2022	23 Orang

Selanjutnya kami memberikan materi mengenai penjualan online melalui marketplace. Marketplace merupakan suatu wadah atau website sebagai tempat berkumpulnya ribuan penjual dan berbagai macam produk yang ditawarkan. Siapapun Anda dapat berjualan di marketplace dan biasanya tidak dipungut biaya apapun. Anda butuh untuk menyiapkan produk katalog yang nantinya akan dipasarkan secara online. Di Indonesia sendiri jumlah marketplace sudah merebak. Ditambah dengan persaingan yang sangat ketat di antara para penjual. Ada beberapa hal yang perlu dilakukan dalam memilih marketplace.

a. Mengetahui Latar Belakang dan Reputasi Marketplace

Tips pertama adalah dengan mengetahui latar belakang dan reputasi daripada marketplace tersebut. Untuk mengetahui latar belakang dan reputasi marketplace dapat diketahui dari sejarah berdirinya, sistem kerja, dan pengalaman dari para pengguna yang telah memakai situs marketplace tersebut. Kita bisa mencari informasi-informasi terkait dengan menggunakan mesin pencari. Setelah kita mendapatkan informasi mengenai latar belakang dan reputasi dari marketplace tersebut maka kita bisa menilai apakah marketplace tersebut baik atau tidak. Jika menurut kita baik maka kita bisa memutuskan untuk memilih marketplace tersebut untuk dijadikan tempat berjualan kita. Pemilihan ini tentunya dapat menghindarkan kita dari kerugian yang besar.

b. Cari Situs Marketplace yang Ramai

Pada umumnya marketplace dengan reputasi yang baik memiliki pasar yang ramai. Namun, Anda perlu menjajaki lebih dalam lagi untuk memastikan bahwa tempat penjualan online tersebut memang ramai. Untuk mengetahui hal tersebut, Anda dapat melihat statistik jumlah pengunjung dari marketplace atau dari jumlah respon maupun komentar yang ada. Dengan memilih marketplace yang ramai, Anda memiliki peluang untuk memperoleh respon dan pembeli dalam jumlah yang banyak. Hal ini dapat mendukung bisnis jualan online Anda dan mendorong

kesuksesan di masa depan.

c. Memiliki Sistem yang Memudahkan Transaksi

Memilih sistem transaksi yang mudah menjadi kunci penting. Dengan transaksi yang mudah, pembeli akan merasa senang untuk berbelanja di tempat tersebut. Kemudahan sistem ini bisa kita lihat dari penampilan katalog, sistem pemesanan, sistem pembayaran, dan masalah lainnya yang terkait dengan transaksi jual beli.

d. Memiliki Layanan Pelanggan yang Mudah Dihubungi

Sistem marketplace yang baik adalah yang bisa menjadi jembatan penghubung antara penjual dan pembeli dengan mudah. Alamat email, nomor kontak, kontak media sosial, maupun kontak pesan instan sangatlah penting untuk mendukung layanan yang baik dengan para pelanggan.

e. Mempelajari Fitur Layanan

Setiap marketplace memiliki aneka fitur yang beragam untuk ditawarkan. Anda perlu mencermati dan meninjau dengan baik terhadap fitur-fitur dalam marketplace. Namun, perlu Anda perhatikan jangan terlalu terpancing dengan fitur yang sangat banyak. Pilihlah dengan memfokuskan pada fitur yang baik untuk dapat mendukung bisnis online Anda.

f. Memahami Prospek Marketplace

Mengetahui dan memahami prospek ke depan dari marketplace menjadi tumpuan yang penting. Kita tidak tahu seperti apa masa depan, namun kita bisa meneliti, mengamati, mengevaluasi, dan mensurvei dari marketplace terkait terhadap perkembangan bisnis online.

Kami memberikan materi terlebih dahulu apa saja marketplace yang ada di Indonesia. Salah satu yang terbesar adalah tokopedia. Selanjutnya kami memulai pelatihan dengan memilih tokopedia sebagai marketplace untuk tempat berjualan online. Pelatihan ini dimulai dengan membuat akun tokopedia terlebih dahulu. Kemudian melengkapi data untuk memulai membuka toko online. Masyarakat cukup antusias dengan pelatihan ini. Banyak di antara mereka yang baru mengetahui tokopedia. Sehingga sangat diharapkan masyarakat terus mau untuk belajar dan bisa mengembangkan bisnis mereka.





KESIMPULAN

Kesimpulan Pelatihan penjualan melalui digital telah berhasil dilaksanakan meskipun dengan berbagai kendala yang ada. Hal ini terbukti dari peserta yang senantiasa hadir dalam kegiatan. Ketika pelatihan dilakukan mereka cukup antusias dengan materi yang disampaikan.

REKOMENDASI

1. Kegiatan pelatihan dapat dikembangkan dengan menambahkan materi lain seperti internet marketing.
2. Jumlah peserta bisa ditambah kembali.

DAFTAR PUSTAKA

Flimmerce. (2018). Memilih marketplace yang cocok untuk memasarkan produk anda”. Diakses 9 Agustus 2022 dari [http://flimmerce.com /blog/read/memilih-market place-yang-cocok-untuk-memasarkan-produk-anda/47](http://flimmerce.com/blog/read/memilih-marketplace-yang-cocok-untuk-memasarkan-produk-anda/47).

Nainggolan, Johannes. (2018). Dua tahun terakhir pengguna internet di indonesia meningkat. Diakses 9 Agustus 2022 dari [http://ekbis.rmol.co/ read/2018/02/21/327520/Dua-Tahun-Terakhir-Pengguna-Internet-Di-IndonesiaMeningkat-](http://ekbis.rmol.co/read/2018/02/21/327520/Dua-Tahun-Terakhir-Pengguna-Internet-Di-IndonesiaMeningkat-).

Pertiwi, Wahyunanda Kusuma. (2018). Riset ungkap pola pemakaian medsos orang indonesia. Diakses 10 Agustus 2022 dari <https://tekno.kompas.com/read/2018/03/01/10340027/riset-ungkap-pola-pemakaian-medsos-orangindonesia>.

Ramadhan, Bagus. (2018). Inilah perkembangan digital indonesia tahun 2018. Diakses 10 Agustus 2022 dari [https://www.goodnewsfromindonesia .id/2018/02/06/inilah-perkembangan-digital-indonesia-tahun-2018](https://www.goodnewsfromindonesia.id/2018/02/06/inilah-perkembangan-digital-indonesia-tahun-2018)