

P-ISSN : 2807-6605

e-ISSN : 2807-6567



Jurnal Abdi  
Masyarakat  
Indonesia  
**JAMSI**

---

**Volume 2 Nomor 4**  
**Juli 2022**



<https://jamsi.jurnal-id.com>

## **JURNAL ABDI MASYARAKAT INDONESIA (JAMSI)**

**Volume 2 Nomor 4, Juli 2022**

Jurnal Abdi Masyarakat Indonesia (JAMSI) adalah Jurnal Nasional yang menerbitkan hasil kegiatan pengabdian dan pemberdayaan masyarakat berupa penerapan berbagai bidang ilmu. Jurnal Abdi Masyarakat Indonesia (JAMSI) diterbitkan oleh CV Firmos, terdaftar di LIPI dengan P-ISSN 2807-6605 dan E-ISSN 2807-6567 serta terdaftar di Crossref dengan Prefix : 10.54082. JAMSI melakukan publikasi secara berkala 6 kali setiap tahun (Januari, Maret, Mei, Juli, September, dan November). Jurnal ini pertama kali terbit pada 10 September 2021.

### **DEWAN REDAKSI**

#### **Editor In Chief**

Yogiek Indra Kurniawan, S.T., M.T., Universitas Jenderal Soedirman, Indonesia

#### **Editorial Board**

Elida Soviana, S.Gz., M.Gizi., Universitas Muhammadiyah Surakarta, Indonesia

Endang Wahyu Pamungkas, S.Kom., M.Kom., Universita Degli Studi Torino, Italy

Arkham Zahri Rakhman, S.Kom., M.Eng., Institut Teknologi Sumatera, Indonesia

Fatah Yasin Al Irsyadi, S.T., M.T., Universitas Muhammadiyah Surakarta, Indonesia

Aniq Hudiyah Bil Haq, M.A., Universitas Muhammadiyah Kalimantan Timur, Indonesia.

#### **Layout Editor**

Susi Setianingsih, Universitas Jenderal Soedirman, Indonesia

---

#### **Alamat Redaksi :**

Jalan Serma Mukhlas, Karangtengah, Kecamatan Banjarnegara, Kabupaten Banjarnegara,  
Jawa Tengah, Indonesia. Kode pos 53416

---

**JURNAL ABDI MASYARAKAT INDONESIA (JAMSI)**

**Volume 2 Nomor 4, Juli 2022**

**Mitra Bestari**

Sukirman, M.T., Universiti Pendidikan Sultan Idris, Malaysia

Muhammad Luthfi Hidayat, M.Pd., Universitas Muhammadiyah Surakarta, Indonesia.

Irma Yuliana, M.M., M.Eng., Universitas Muhammadiyah Surakarta, Indonesia.

Nofiyati, S.Kom., M.Kom., Universitas Jenderal Soedirman, Indonesia.

Teguh Cahyono, S.T., M.Kom., Universitas Jenderal Soedirman, Indonesia.

Puspanda Hatta., S.Kom., M.Eng., Universitas Negeri Sebelas Maret, Indonesia.

Zulia Setiyaningrum, S.Gz., M.Gizi., Universitas Muhammadiyah Surakarta, Indonesia.

Wiman rizkidarajat, S.H., M.H., Universitas Jenderal Soedirman, Indonesia.

Nu'man Hidayat, S.Pt., M.Si., Universitas Jenderal Soedirman, Indonesia.

Uki Hares Yulianti, S.Pd., M.Pd., Universitas Jenderal Soedirman, Indonesia.

Taruna Dwi Satwika, S.Si., M.Si., Universitas Jenderal Soedirman, Indonesia.

Baruna Kusuma, S.Pi., M.P., Universitas Jenderal Soedirman, Indonesia.

Ns. Nina Setiawati, M.Kep., Sp.Kep.M., Universitas Jenderal Soedirman, Indonesia.

Hety Handayani Hidayat, S.TP.,M.Si., Universitas Jenderal Soedirman, Indonesia.

Trisno Haryanto, S.Si., M.Si., Universitas Jenderal Soedirman, Indonesia.

Lu'lu Nafisah, S.KM., M.K.M., Universitas Jenderal Soedirman, Indonesia.

Atika Yahdiyani Ikhsani, S.TP., M.Sc., Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta,  
Indonesia

Akmal Ferdiyan, S. Si., M. Sc., Universitas Jenderal Soedirman, Indonesia.

Dewi Puspita Candrasari, S.Pt., M.Sc., Universitas Jenderal Soedirman, Indonesia.

Hermawan Setyo Widodo, S.Pt., M.Si., Universitas Jenderal Soedirman, Indonesia.

Afduha Nurus Syamsi, S.Pt., M.P., Universitas Jenderal Soedirman, Indonesia.

Arif Rahman Hikam, S.Pd., M.Si., Universitas Jenderal Soedirman, Indonesia.

Dhany Efiti Sari, M.Pd., Universitas Muhammadiyah Surakarta, Indonesia.

Surya Jatmika, S.Pd, M.Pd., Universitas Muhammadiyah Surakarta, Indonesia.

Ankarlina Pandu Primadata, S.Sos., M.Si, Universitas Jenderal Soedirman, Indonesia.

Pramesthi Widya Hapsari, SKM., M.Gizi, Universitas Jenderal Soedirman, Indonesia.

Ratri Kusumaningtyas, M.Si, Universitas Muhammadiyah Surakarta, Indonesia.

Chomsiatun Nurul Hidayah, S.Pt.,M.Si., Universitas Jenderal Soedirman, Indonesia.

apt. Nialiana Endah Endriastuti, M.Sc., Universitas Jenderal Soedirman, Indonesia.

Eko Setiyono, S.Pd., M.Si, Universitas Jenderal Soedirman, Indonesia.

Hendrayana, S.Kel., M.Si., Universitas Jenderal Soedirman, Indonesia.

Dr. Andi Muhammad Irfan Taufan Asfar, MT., M.Pd., Universitas Muhammadiyah Bone,  
Indonesia.

Dr. Hj. Isnaeni Rokhayati, S.E., M.Si., Universitas Wijayakusuma Purwokerto, Indonesia.

Dra. Diah Retnowati, M.Si., Universitas Wijayakusuma Purwokerto, Indonesia.

Bagus Adhitya, S.E., M.E., Universitas Wijayakusuma Purwokerto, Indonesia.

Tjahjani Murdijaningsih, SE, M.Si., Universitas Wijayakusuma Purwokerto, Indonesia.

Sodik Dwi Purnomo, S.E., M.E., CIQnR., Universitas Wijayakusuma Purwokerto, Indonesia.

Dr. Hj. Siti Muntahanah, S.E., M.Si., Universitas Wijayakusuma Purwokerto, Indonesia.

Dr. Dian Safitri Pantja Koesoemasari, SE., Msi., Universitas Wijayakusuma Purwokerto,  
Indonesia.

## **JURNAL ABDI MASYARAKAT INDONESIA (JAMSI)**

**Volume 2 Nomor 4, Juli 2022**

### **DAFTAR ISI**

**Pemberdayaan UMKM melalui Kegiatan Bazaar Ramadhan di Kelurahan 1133-1138 Rungkut Menanggal, Kota Surabaya**

Erlin Widyastuti, Diska Putri A., Nahdila Trisna D.S., Kinanti Resmi Hayati

**Teknologi Pembuatan dan Aplikasi Arang Hayati untuk Peningkatan 1139-1144 Produksi Tanaman Padi Lahan Pasang Surut oleh Kelompok Tani Maju Kabupaten Kubu Raya**

Agus Suyanto, Tamtomo F., Hamdani

**Penerapan Teknologi Pengolahan Pakan Ternak Kambing di Kelompok 1145-1150 Tani Ternak Cipta Swasembada Banyumas**

Restuti Fitria, S.A. Chayatul Luthfi, Novita Hindratiningrum

**Pelatihan Teknik Bercerita bagi Relawan dan Guru Paud Kelurahan 1151-1158 Wonopringgo sebagai Upaya Membangun Karakter Anak Usia Dini**

Afrinar Pramitasari, Hanindya Restu Aulia

**Manajemen Usaha Rumahan di Masa Pandemi 1159-1168**

Nirmala, Andhi Johan Suzana, Ginanjar Adi Nugraha, Ady Achadi, Dian Safitri  
Pantja Koesoemasari, Zumaeroh

**Ilmu Manajemen sebagai Bekal untuk Mendirikan Bisnis Mandiri yang 1169-1174 Sukses bagi Pemilik Usaha Kecil di Kecamatan Wangon Kabupaten Banyumas**

Isnaeni Rokhayati, Agus Prabawa, Sully Kemala Octisari, Tri Esti Masita,  
Mayla Surveyandini

**Financial Technology: Sebagai Salah Satu Alternatif Media Transaksi 1175-1182 Pembayaran pada UMKM Aneka Peyek Al Rumi di Desa Banjarparakan Kecamatan Rawalo, Banyumas**

Minadi Wijaya, Edi Sumantri, Heris Kencana, Endang Sri Wahyuningsih,  
Arinastuti, Sri Sundari

**Pendampingan Penambahan Lini Produk Fionna Cake sebagai Upaya Perluasan Pangsa Pasar di Kabupaten Banyumas Jawa Tengah 1183-1188**

Siti Muntahanah, Heru Cahyo, Hari Winarto, Tjahjani Murdijaningsih, Heri Setiawan, Fatwa Zuhaena

**Meningkatkan Hasil Usaha dengan Penerapan Akuntansi yang Baik pada UMKM Peyek Kacang Al Rumi, Kecamatan Rawalo, Banyumas 1189-1196**

Tunggul Priyatama, Cahyaningtyas Ria Uripi, Diah Retnowati, Herwiek Dyah Lestari, Wisnu Wijayanto

**Sistem Manajemen Keuangan sebagai Strategi Penguatan UMKM Masyarakat di Desa Kotaliman Kecamatan Kedungbanteng Kabupaten Banyumas 1197-1202**

Isnaeni Rokhayati, Harsuti, Ratna Pujiasuti, Sodik Dwi Purnomo, Bagus Adhitya, Krisnhoe Sukma Danuta

**Pelatihan dan Pendampingan Pemanfaatan MarketPlace bagi UMKM Desa Srikaton Provinsi Sumatera Selatan 1203-1208**

Alfiarini, Deni Apriadi, Syafi'ul Hamidani

**Optimalisasi Tumbuh Kembang Balita Melalui Promosi Gizi Seimbang bagi Ibu Balita sebagai Pencegahan Stunting di Desa Cenrana Kab. Sidrap 1208-1214**

Sitti Hasriani, Wilda Rezki Pratiwi, Nurjanna, Eddy Arsyad

**Penguatan Imunisasi Dasar Lengkap melalui Edukasi pada Ibu Bayi dan Balita di Desa Mappakalombo, Sulawesi Selatan 1215-1222**

Rini Anggraeni, Alifa Lulu Feisha, Tiara Muflihah, Fauziah Muthmainnah, M. Arie Rifky Syaifuddin, Waode Sitti Nurul Aulyah, Ika Rezki Pratiwi, Sulindah H. Sultan, Atjo Wahyu, Muhammad Rachmat

**Pelatihan TOEFL dengan Penerapan Metode Presentation, Practice, and Production bagi Dosen pada Institut Agama Hindu Negeri Gde Pudja Mataram 1223-1230**

Muhammad Zaki Pahrul Hadi, Syamsurrijal, Titik Ceriyani Miswaty, Anthony Anggrawan

**Sosialisasi Layanan Pendukung Kesehatan & Optimalisasi Pendampingan Perempuan Rentang Kekerasan di Masa COVID dengan Treatment Self Love di Kab. Sidrap 1231-1236**

Wilda Rezki Pratiwi, Sitti Hasriani, Asnuddin, Asmah Sukarta

**Teknik Penulisan Artikel Karya Ilmiah bagi Guru-Guru Ekonomi dan Akuntansi SMA/SMK Se-Provinsi Riau 1237-1242**

Fitriani, Nurhuda, Agus Baskara, Akhmad Suyono, Zakir Has, Nunuk Suryanti, Selpi Ariani

**Pendampingan UMKM Toko Dias Jagir Wonokromo Surabaya Jawa Timur dalam Penyusunan Laporan Penjualan Konsinyasi 1243-1248**

Avi Sunani, Moch Bisyr Effendi

**Implementasi Aplikasi Perpustakaan Sekolah SDIT Baitussalam 2 Cangkringan 1249-1258**

Andi Sutra Kusumaningrum, La Ode Syafaat Hidayat, Diana Koesuma, Yulis Astuti, Erni Seniwati

**Pemaparan Materi Dasar Pengolahan Citra Digital untuk Upgrade Wawasan Siswa di SMK Dharma Wanita Gresik 1259-1264**

Putri Aisyiyah Rakhma Devi, Harunur Rosyid

**Urgensi Capacity Building Terhadap Resiko di Kawasan Gunung Semeru Lumajang 1265-1270**

Zainul Hidayat\*1, Emmy Ermawati

**Pelatihan Pemanfaatan Penerapan Teknologi Frame Flow Hive di Kandang Lebah Madu Terintegrasi Berbasis IoT pada Petani Lebah Tunas Harapan Kelurahan Gombengsari 1271-1278**

Vivien Arief Wardhany, Subono, Alfin Hidayat

**Pelatihan Pemanfaatan Tokopedia sebagai Peningkatan Pemasaran Produk bagi Komunitas Bisnis Online Beautysalihaa 1279-1284**

Wulandari, Yesi Puspita Dewi, Marini

**Penanaman Biji Bunga Matahari untuk Meningkatkan Daya Tarik Wisata Budaya Didusun Palu Kuning Banyuwangi 1285-1292**

Putu Ngurah Rusmawan, Auda Nuril Zalzilah, Muhamad Ari Perdana

**Sosialisasi Game Edukasi TOGA sebagai Media Pembelajaran Tanaman Obat Keluarga (TOGA) di SDN 3 Made Lamongan 1293-1298**

Fardani Annisa Damastuti, Darmawan Aditama, Arif Basofi, Artiarini Kusuma Nurindiyani, Saniyatul Mawaddah, Muhammad Robihul Mufid, Much Chafid, Agus Wibowo, Nur Syaela Majid, Risalatun Nuriyah, Silvi Maf'ul Sa'diyah, Yusuf Afandi, Risma Ayu Damayanti, Aninda Rahmawati, Bagas Firhanudin, Rosyida Sadza Afifah, Salsabil Tsabita An Nabilah

**Pendampingan Tata Kelola Sekolah yang Baik pada TK ABA Nitikan dan SD Muhammadiyah Pakel 1299-1304**

Nabila Rizqi Novaria, Rintan Nuzul Ainy

**Optimalisasi Design Website pada Yayasan Al Birru Indonesia Jaya Kota Bekasi 1305-1310**

Wulan Dari, Endang Pujiastuti, Yuyun Yuningsih, Lusa Indah Prahartiwi

**Optimalisasi Pemberdayaan Caregiver sebagai Upaya Peningkatan Kualitas Hidup Pasien Kanker di Rumah Sakit Umum Daerah dr. Moewardi 1311-1318**

Ririn Afrian Sulistyawati, Lalu M. Panji Azali, Siti Mardiyah, Amin Aji Budiman

**Sosialisasi tentang E-sport pada Mahasiswa S1 Penjaskesrek Universitas Binadarma Palembang sebagai Peluang Bisnis Digital Masa Depan 1319-1324**

Rif'iy Qomarrullah, Selvi Atesya Kesumawati, Suratni, Usman Pakasi, Tri Setyo Guntoro, Lestari Wulandari S

**Optimalisasi Digital Marketing untuk Pengembangan UMKM Kelurahan Kebonsari Kecamatan Jambangan Kota Surabaya 1325-1332**

Nafa Grilda Sagita, Maulidiyah Kartikasari, Maulana Hussein Asyrofi, Kinanti Resmi Hayati

**Peningkatan Kompetensi Guru dalam Penyusunan Instrumen Soal AKM Literasi Teks SD 1333-1338**

Achmad Fanani, Amelia Widya Hanindita, Cholifah Tur Rosidah, Wahyu Susiloningsih

**Pendampingan Digital Marketing bagi UMKM Pengrajin Kain Batik Guna Meningkatkan Angka Penjualan di Kelurahan Rungkut Menanggal, Kota Surabaya 1339-1346**



Diska Putri Apriliandini, Erlin Widyastuti, Nahdila Trisna Dwi Saryono, Shally  
Urfa Ramadhania, Kinanti Resmi Hayati

**Peningkatan Literasi Keuangan dan Pemasaran Digital bagi UMKM 1347-1354**  
**Kecamatan Wonokromo Kota Surabaya**

Mia Ika Rahmawati, Lilis Ardini, Marsudi Lestariningsih, Wiwiek Srikandi  
Shabrie

**Melalui Legalitas Small Medium Enterprises Bertransformasi Menuju 1355-1362**  
**Cooperative Building bagi UMKM di Kota Surabaya, Jawa Timur**

Sulistyo Budi Utomo, Heru Suprihhadi, Mega Arisia Dewi, In'am Widiarma

**Pelatihan TOEFL Preparation Intensif untuk Mahasiswa Nonbahasa 1363-1368**  
**Inggris dengan Metode Cooperative Integrated Reading and Composition**

Ratih Laily Nurjanah, Deswandito Dwi Saptanto, Irsya Syafinah

**Penerapan Sistem Informasi Gudang dan Keuangan Berbasis Website 1369-1376**  
**D'Bale Chicken di Yogyakarta**

Dina Maulina, Melany Mustika Dewi, Vica Rizky Cahyani, Oktaviana Wulan,  
Dini Novita Sari, Hanif Anggraeni

**Pembelajaran Modul SCADA Menggunakan Arduino untuk SMK 1377-1384**  
**Muhammadiyah 1 Gresik**

Rini Puji Astutik, Hendra Ari Winarno, Denny Irawan, Wahyu Triyoga, Nur  
Kurnia Fibiani

**Taman Baca sebagai Solusi Cerdas Menumbuhkan Budaya Literasi pada 1385-1390**  
**Anak di Desa Bandar Setia Kecamatan Percut Sei Tuan, Kabupaten Deli**  
**Serdang, Sumatera Utara**

Nurleni Oktavia Pasaribu, Berlianti

**Swamedikasi Teh Herbal Daun Kelor sebagai Upaya Meningkatkan 1391-1396**  
**Pengetahuan Masyarakat di Desa Sejahtera Kecamatan Palolo**

Rezky Yanuarty, Ratna Ika Yusuf

## **JURNAL ABDI MASYARAKAT INDONESIA (JAMSI)**

**Volume 2 Nomor 4, Juli 2022**

### **PENGANTAR REDAKSI**

Puji Syukur kehadiran Allah Subhana Wa Ta'ala, Jurnal Abdi Masyarakat Indonesia (JAMSI) untuk Volume 2 Nomor 4, Juli 2022 telah dipublikasikan pada 23 Juni 2022.

JAMSI untuk edisi ini telah melalui proses *blind review* dan dipilih beberapa artikel terbaik sesuai dengan hasil *review* untuk dipublikasikan. Pada edisi kali ini, JAMSI menerbitkan artikel yang berasal dari beberapa afiliasi, yaitu : **Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur, Universitas Panca Bhakti, Universitas Pekalongan, Universitas Wijayakusuma Purwokerto, STMIK Bina Nusantara Jaya Lubuklinggau, ITKES Muhammadiyah Sidrap, Universitas Hasanuddin, Universitas Bumigora, Universitas Islam Riau, Universitas Hayam Wuruk Perbanas Surabaya, Universitas Amikom Yogyakarta, Universitas Muhammadiyah Gresik, Institut Teknologi dan Bisnis Widya Gama Lumajang, Politeknik Negeri Banyuwangi. Universitas Budi Luhur, PENS PSDKU Lamongan, Universitas Ahmad Dahlan, Universitas Nusa Mandiri, Universitas Kusuma Husada Surakarta, Universitas Cenderawasih, Universitas Bina Darma, UPBJJ Universitas Terbuka Jayapura, Universitas Yapis Papua, UPN “Veteran” Jawa Timur, Universitas PGRI Adi Buana Surabaya, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (STIESIA) Surabaya, Universitas Ngudi Waluyo, dan STIFA Pelita Mas Palu.**

Penghargaan setinggi-tingginya kami berikan kepada Penulis, Mitra Bestari, Tim editor dan semua Pihak yang terlibat dalam penyusunan serta penerbitan JAMSI untuk Edisi kali ini. Dalam upaya perbaikan dan peningkatan kualitas baik dari isi maupun tampilan jurnal, kami mengharapkan saran dan kritik membangun untuk perbaikan Edisi Berikutnya.

Tim Redaksi

## Pelatihan Pemanfaatan Tokopedia sebagai Peningkatan Pemasaran Produk bagi Komunitas Bisnis Online Beautysalihaa

Wulandari<sup>1</sup>, Yesi Puspita Dewi<sup>2</sup>, Marini<sup>\*3</sup>

<sup>1,2,3</sup>Fakultas Teknologi Informasi, Universitas Budi Luhur, Indonesia

\*e-mail: [wulandari@budiluhur.ac.id](mailto:wulandari@budiluhur.ac.id)<sup>1</sup>, [yesi.puspitadewi@budiluhur.ac.id](mailto:yesi.puspitadewi@budiluhur.ac.id)<sup>2</sup>, [marini@budiluhur.ac.id](mailto:marini@budiluhur.ac.id)<sup>3</sup>

### Abstrak

Komunitas bisnis online Beautysalihaa memiliki seller dan admin yang melakukan penjualan secara daring (daring) memanfaatkan media sosial yaitu Facebook, Whatsapp, dan Instagram. Komunitas beautysalihaa perlu memenuhi target tahun mendatang untuk meningkatkan profit sekaligus mendapatkan kepercayaan dari supplier. Oleh karena itu komunitas Beautysalihaa ingin mengoptimalkan kemampuan tim dalam melakukan pemasaran produk dengan mengembangkan usaha daring melalui platform marketplace, terutama Tokopedia yang menjadi marketplace nomor satu di Indonesia. Pada program pengabdian masyarakat ini dilaksanakan pembekalan berupa pelatihan mengelola penjualan secara daring pada marketplace Tokopedia, sehingga dapat membantu komunitas Beautysalihaa dalam mendapatkan pengetahuan dasar tentang marketplace, mengelola toko daringnya dan tentunya juga untuk meningkatkan pemasaran produk mereka.

**Kata kunci:** Daring, Marketplace, Pelatihan, Penjual, Target penjualan, Tokopedia

### Abstract

The Beautysalihaa online business community has sellers and admins who sell online using social media, namely Facebook, Whatsapp, and Instagram. The beautysalihaa community needs to meet the next year's target to increase income while gaining the trust of suppliers. Therefore, the Beautysalihaa community wants to optimize the team's ability to market products by developing online businesses through a marketplace platform, especially Tokopedia, which has become the number one marketplace in Indonesia. In this community service program, debriefing is carried out in the form of training to manage online sales on the Tokopedia marketplace, so that it can help the Beautysalihaa community in gaining basic knowledge about the marketplace, managing their online kiosk and of course also to improve their product marketing.

**Keywords:** Marketplace, Online, Sales target, Seller, Tokopedia, Training

## 1. PENDAHULUAN

Teknologi informasi yang berkembang dengan pesat salah satunya menghasilkan proses transaksi jual beli yang dilakukan dengan daring (daring) atau biasa juga disebut online. Proses jual beli secara daring dapat dilakukan dari mana saja dan kapan saja menggunakan device yang terhubung dengan jaringan internet (Jurnal, 2020). Salah satu tempat untuk melakukan jual beli secara daring adalah pada marketplace online, seiring berkembangnya perekonomian dan teknologi di Indonesia, maka bermunculan banyak marketplace yang sangat baik untuk melakukan transaksi penjualan jika dilakukan dengan benar. Berdasarkan jumlah pengunjung per bulannya pada kuartal pertama 2021, Tokopedia saat ini menjadi marketplace nomor satu di Indonesia yakni memiliki sebesar 158,1 juta pengunjung pada kuartal 3 tahun 2021 (Nuraeni, 2021).

Beautysalihaa merupakan komunitas bisnis online yang dirintis oleh Seftiani Dwi Astuti sejak Maret 2018. Berawal menjual pakaian muslimah, pakaian balita, hingga kosmetik halal. Penjualan kosmetik halal berawal dari menjadi reseller produk dengan merek Berl Cosmetic. Berkat perjuangan yang tekun dan gigih, usaha yang dijalani semakin berkembang dari reseller menjadi Agen Berl Cosmetic pada Juni 2019. Agen memiliki tim berupa sekumpulan Reseller yang melakukan penjualan langsung ke Pelanggan. Tim yang dimiliki Beautysalihaa terdiri dari 72 Reseller dan tiga orang Admin yang membantu mengelola keuangan, proses bisnis dan promosi.

Pemasaran yang dilakukan Reseller saat ini sudah dilakukan secara daring memanfaatkan media sosial yaitu Facebook, Whatsapp, dan Instagram. Untuk memenuhi target yang ingin

dicapai pada tahun mendatang, komunitas Beautysalihaa ingin mengoptimalkan kemampuan tim dalam melakukan pemasaran produk. Oleh karena itu komunitas Beautysalihaa ingin mengembangkan usaha daring melalui platform marketplace.

Untuk mendapatkan pengetahuan tentang pengembangan usaha daring melalui platform marketplace yaitu Tokopedia, maka dibutuhkan sebuah sarana berupa pelatihan dasar yang tepat guna agar tidak membuang waktu dan melakukan coba-coba terhadap usaha yang dilakukan secara daring.

Pada program pengabdian masyarakat ini dilaksanakan pembekalan berupa pelatihan mengelola penjualan secara daring pada marketplace terbesar yaitu Tokopedia, sehingga dapat membantu komunitas Beautysalihaa dalam mendapatkan pengetahuan dasar tentang marketplace, mengelola kios daringnya dan tentunya juga untuk meningkatkan pemasaran produk mereka. Diharapkan penyelenggaraan kegiatan pengabdian masyarakat ini menjaga predikat baik yang selama ini sudah disandang oleh Universitas Budi Luhur bagi masyarakat umum, serta sebagai mitra dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat (PKM) sebagai wujud tiga pilar (tridharma) perguruan tinggi (Muhammad, 2020).

## 2. METODE

Metode yang digunakan dalam kegiatan pengabdian masyarakat ditunjukkan pada Gambar 1 berikut ini:



Gambar 1. Tahap metode pelaksanaan

Pada bagian ini akan dijelaskan detail dari setiap bagian metode pelaksanaan yang dilakukan pada kegiatan ini.

### 2.1. Analisa Situasi

Interview atau wawancara adalah salah satu cara atau teknik berkomunikasi terbaik dengan responden (Rojabi, 2019). Sehingga dalam tahap analisa situasi, pengusul melakukan pertemuan secara intens dengan pihak komunitas Beautysalihaa untuk menganalisa kebutuhan dan melakukan wawancara / berdiskusi langsung mengenai target dan tujuan terhadap pemanfaatan teknologi terkini dalam menghadapi permasalahan yang dihadapi. Dalam masa

pandemi ini interview dilakukan secara online melalui google meet. Interview dilakukan 2-3 kali dalam seminggu. Dari kegiatan interview dapat diketahui bagaimana kondisi dan strategi penjualan yang sudah dilakukan saat ini, yaitu penjualan memanfaatkan media sosial Facebook, Instagram dan Whatsapp. Penjualan ini dilakukan oleh seller yang merupakan bagian dari komunitas Beautysalihaa secara mandiri, tetapi tetap terkoordinasi dengan pengurus sehingga dapat terus dipantau jumlah penjualan yang sudah dilakukan dan barang yang akan dijual.

## **2.2. Identifikasi Masalah**

Tujuan penting yang ingin dicapai perusahaan adalah dengan memenuhi target penjualan yang menguntungkan perusahaan (Octavianita, 2021). Dalam tahapan identifikasi permasalahan yang dialami oleh komunitas Beautysalihaa yaitu perlu memenuhi target penjualan tahun depan sehingga ingin mengoptimalkan kemampuan tim dalam melakukan pemasaran produk pada platform marketplace Tokopedia. Menentukan target penjualan merupakan hal yang sangat penting bagi suatu perusahaan, agar perusahaan dapat menentukan strategi dan alokasi sumberdaya baik dana maupun pegawai (Octavianita, 2021).

## **2.3. Menentukan Tujuan**

Dalam tahapan menentukan Tujuan, yaitu Untuk mendapatkan pengetahuan tentang pengembangan usaha daring melalui platform marketplace yaitu Tokopedia. Sehingga dapat mengoptimalkan kemampuan tim dalam melakukan pemasaran produk dan memenuhi target pada tahun mendatang. Selain itu juga membangun pemasaran online dan digital branding ditengah pandemi COVID-19, hal ini tentunya menjadi pilihan yang sangat efektif dimasa pandemi dimana masyarakat ditekankan untuk tetap berada dirumah dan melakukan aktifitas secara daring (Fadly, 2020).

## **2.4. Rencana Pemecahan Masalah**

Dalam tahapan pemecahan masalah ini agar pengembangan usaha secara daring dapat dilakukan, maka dilaksanakan pelatihan yang tepat guna dalam penjualan pada platform marketplace Tokopedia agar dapat memudahkan komunitas Beautysalihaa dalam mengembangkan usaha daringnya. Karena pelatihan digital marketing merupakan salah satu strategi yang efektif untuk mencapai kemandirian masyarakat dalam membangun ekonomi (Wiediawati, 2019). Dari pelatihan ini peserta akan mendapatkan pengetahuan dasar melakukan penjualan pada marketplace Tokopedia serta langsung melakukan praktek. Dari pengetahuan dan pengalaman melakukan penjualan di Tokopedia, tidak menutup kemungkinan peserta nantinya dapat mengembangkan strategi penjualan pada marketplace lain selain Tokopedia. Hal ini memungkinkan untuk meningkatkan benefit komunitas Beautysalihaa pada masa yang akan datang.

## **2.5. Implementasi dan Evaluasi**

Untuk menekan penyebaran virus COVID-19 sesuai anjuran pemerintah maka pelaksanaan pelatihan dilakukan secara online melalui media google meet. Dari kegiatan tersebut para peserta mendapat ilmu melakukan operasional penjualan pada marketplace Tokopedia dan langsung melakukan praktek membuat toko online pada marketplace Tokopedia sekaligus mengisi barang yang sesuai dengan usaha yang ditekuni.

## **3. HASIL DAN PEMBAHASAN**

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat (PKM) ini dilakukan secara online melalui google meet, pada hari sabtu pukul 10.30 s/d 13.00. Selain melalui google meet, peserta juga dapat berkomunikasi secara live chat dengan instruktur melalui grup aplikasi Whatsapp yang telah disediakan. Media yang digunakan pada kegiatan pengabdian masyarakat ini yaitu laptop dan handphone masing-masing peserta yang terhubung dengan internet.

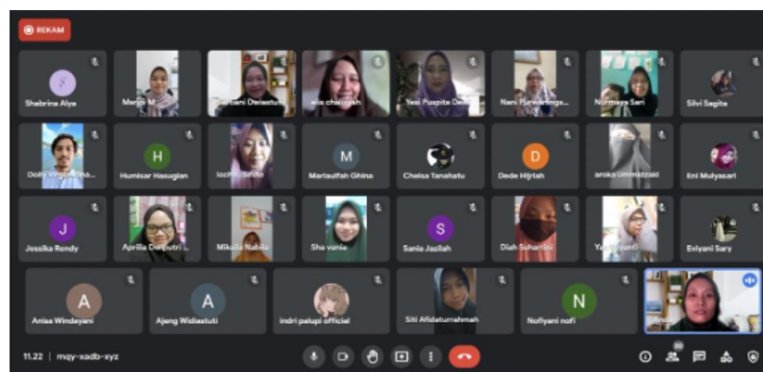
Dalam rangka menjalin silaturahmi, sebelum pelatihan dimulai diawali dengan kata sambutan yang disampaikan dari perwakilan tim pengabdian kepada masyarakat (PKM) yang memberikan penjelasan tujuan dari diadakannya pelatihan ini sehingga peserta dapat melihat big picture dari kegiatan ini, hal ini membuat peserta mengingat tujuan awal atau kebutuhan utama yang menyebabkan pelatihan ini butuh untuk dilaksanakan.

Setelah itu pelatihan dimulai dengan instruktur yang memberikan materi mengenai cara berjualan secara daring (daring), dalam materi tersebut juga dijelaskan apa itu toko virtual yang ada di marketplace, bagaimana membuat toko virtual pada marketplace Tokopedia dan mengelola barang yang dijual, menerima pesanan, melakukan pengiriman barang, mencairkan dana hasil penjualan hingga tips menghadapi complain dan retur barang. Hal ini sebagai bekal peserta untuk melakukan penjualan online dalam rangka memenuhi target tahun mendatang. Pada Gambar 2 pengurus komunitas Beautysalihaa sedang mendapatkan teori yang diberikan instruktur dan didampingi oleh asisten.



Gambar 2. Anggota komunitas sedang menyimak teori yang disampaikan

Agar para peserta tetap semangat, sesi berikutnya adalah tanya jawab seputar pembuatan toko virtual pada marketplace Tokopedia, dimana selama acara berlangsung dipandu oleh pembawa acara. Pada sesi tanya jawab banyak disampaikan pengalaman dari instruktur seputar penjualan di marketplace Tokopedia, menghadapi komplain dan retur barang, serta strategi memasang harga agar dapat berkompetisi dengan pesaing. Setelah rehat sejenak sesi berikutnya dilanjutkan pemaparan terkait materi yang membahas terkait pembuatan toko virtual menggunakan marketplace Shopee sebagai perbandingan agar peserta memiliki pengetahuan marketplace lain selain Tokopedia, hal ini penting agar peserta memahami kelebihan dan kekurangan setiap marketplace yang ada, sehingga peserta dapat melakukan mitigasi terhadap kesalahan yang berpotensi dialami selama melakukan penjualan pada marketplace. Tidak lupa dilengkapi dengan sesi tanya jawab. Sebagai penutup, dilakukan sesi foto bersama sebagai dokumentasi Tim PKM dengan peserta.



Gambar 3. Sesi foto bersama sebagai dokumentasi Tim PKM dengan peserta

Dari pelaksanaan kegiatan ini dihasilkan beberapa poin yaitu para peserta mendapat ilmu tentang dasar-dasar marketplace dan berjualan secara daring melalui marketplace Tokopedia.

Para peserta juga melakukan praktek membuat toko virtual pada marketplace Tokopedia serta mengelola dan mengisi barang yang sesuai dengan usaha yang ditekuni sekaligus strategi untuk memasarkan barang tersebut.

Dalam pelatihan ini pengurus komunitas sebagai peserta sangat antusias sekali dengan kegiatan pelatihan yang dilakukan, peserta berpartisipasi secara aktif dengan mencoba melakukan praktek membuat toko dan mengelola barang. Peserta juga selalu aktif untuk mengajukan pertanyaan selama pelatihan, bahkan pertanyaan-pertanyaan yang diajukan dapat menjadi masukan yang sangat berarti bagi instruktur untuk menyampaikan materi pada masa yang akan datang. Dengan pelatihan ini peserta mendapatkan pengetahuan tentang pengembangan usaha daring melalui platform marketplace Tokopedia. Sehingga dapat mengoptimalkan kemampuan tim dalam melakukan pemasaran produk dan diharapkan dapat memenuhi target penjualan pada tahun mendatang.

Setelah pelatihan selesai dilaksanakan, tim PKM melakukan evaluasi Bersama dengan pengurus komunitas mengenai hal apa yang memberikan manfaat sangat baik bagi peserta sehingga perlu dipertahankan pada kegiatan selanjutnya. Selain hal tersebut perlu dievaluasi pula hal yang kurang berhasil atau kurang baik sehingga dapat diperbaiki pada kegiatan selanjutnya. Walaupun kegiatan pelatihan sudah selesai dilaksanakan, peserta dapat terus berkomunikasi dengan tim PKM untuk berbagi pengalaman maupun menjalin silaturahmi.

#### **4. KESIMPULAN**

Adapun kesimpulan yang dapat diambil dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat berupa pelatihan pemanfaatan Tokopedia untuk meningkatkan pemasaran produk bagi Komunitas Bisnis Online Beautysalihaa adalah bahwa para peserta mendapatkan pengetahuan dan keahlian tentang berjualan secara daring pada platform marketplace Tokopedia, sehingga mereka dapat membuat toko daring sendiri dan mengelola penjualan dengan baik sehingga dapat mengoptimalkan kemampuan tim dalam melakukan pemasaran produk dan mendapatkan profit yang lebih baik. Hal ini dapat menjadi bekal untuk dapat memenuhi target penjualan pada tahun mendatang.

#### **UCAPAN TERIMA KASIH**

Ucapan terima kasih disampaikan kepada Seftiani Dwi Astuti selaku pengurus komunitas bisnis online Beautysalihaa yang telah memberikan kesempatan yang sangat berharga bagi tim pengabdian masyarakat untuk berbagi ilmu dan pengalaman kepada para pengurus dan peserta komunitas, pengalaman ini merupakan kebahagiaan yang tidak ternilai bagi tim pengabdian masyarakat. Ucapan terima kasih juga kami sampaikan kepada Universitas Budi Luhur yang telah menopang dari segi dana untuk terlaksananya kegiatan pengabdian masyarakat yang sangat luarbiasa ini. Tidak lupa kami ucapkan terima kasih bagi semua pihak yang telah membantu kegiatan pengabdian masyarakat ini yang tidak dapat kami sebutkan satu persatu tetapi memiliki peran yang sangat membantu atas terlaksananya kegiatan ini. Kami menyampaikan permohonan maaf atas segala kesalahan yang terucap dan terbesit, mohon dibukakan pintu maaf yang selapang-lapangnya.

#### **DAFTAR PUSTAKA**

Fadly, H. D. (2020). Membangun pemasaran online dan digital branding ditengah pandemi covid-19. *Jurnal Ecoment Global: Kajian Bisnis Dan Management*, 5, 213–222. 2020. <http://ejournal.uigm.ac.id/index.php/EG/article/view/1042>

Jurnal.id. (2020). Tips agar Bisnis UKM Mampu Bertahan di Masa Pandemi Corona. <https://www.jurnal.id/id/blog/tips-agar-bisnis-ukm-mampu-bertahan-di-masa-pandemi-corona>

- Muhammad, A. (2020). Tri Dharma Perguruan Tinggi. [https://www.academia.edu/4379037/TRI\\_DHARMA\\_PERGURUAN\\_TINGGI](https://www.academia.edu/4379037/TRI_DHARMA_PERGURUAN_TINGGI)
- Nuraeni, S. (2021). 7 Marketplace Terbesar di Indonesia Kuartal III 2021. <https://katadata.co.id/agung/berita/623af52eea481/7-marketplace-terbesar-di-indonesia-kuartal-iii-2021>
- Octavianita, R. (2021). Pengaruh Personal Selling Terhadap Pencapaian Target Penjualan (Studi Kasus PT. SETIAWAN SEDJATI). Jurnal Ekonomi dan Bisnis STIE Muttaqien. <https://stiemuttaqien.ac.id/ojs/index.php/OJS/article/download/266/165/>
- Rojabi, A. (2019). Teknik Wawancara (Research Methodogy). <https://medium.com/@afdanrojabi/teknik-wawancara-research-methodology-7ebdb094b490>
- Wiediwati, A. M. (2019). Pelatihan Pelatihan Digital Marketing Strategy Untuk Mencapai Kemandirian Masyarakat. Dinamisia: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat, 3(1), 147– 157. <https://doi.org/10.31849/dinamisia.v3i1.2676>