



UNTAR
Universitas Tarumanagara



SERTIFIKAT

NO: 092/D/PKMPUKM100/VIII/2021

DIBERIKAN KEPADA

Ir JAP TJI BENG, M.M.S.I, Ph.D

sebagai:

NARASUMBER

Program Pengabdian kepada Masyarakat

PROGRAM PKM PUKM100

“PENDAMPINGAN PENGENALAN DAN PEMANFAATAN E-COMMERCE BAGI UMKM JAMBI”

yang telah dilaksanakan pada tanggal:

14 AGUSTUS 2021

Ketua Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat



Ir. Jap Tji Beng, Ph.D.

LAPORAN AKHIR
PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT
YANG DIAJUKAN KE
LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT



PENDAMPINGAN *E-COMMERCE* UKM JAMBI
KELOMPOK A1, SABTU, 14 AGUSTUS 2021
19.00-21.00 WIB

Disusun oleh:

Ketua Tim

Jap Tji Beng, Ph.D.

Anggota Tim

Sri Tiatri, Ph.D., Psikolog

Vera Felia

FAKULTAS TEKNOLOGI INFORMASI
UNIVERSITAS TARUMANAGARA
JAKARTA

2021

Halaman Pengesahan
Laporan Pengabdian Kepada Masyarakat

1. Judul PKM : Pendampingan *E-Commerce* UKM Jambi – A1
Sabtu/14 Agustus 2021 – 19.00-21.00 WIB
2. Nama Mitra PKM : 1. Lagi Ngemil
2. Sultan Pempek & Basmati
3. Cake by Olivia
4. Rumah Kuliner Bu Nina
5. Mama Laundry & Amanah Laundry
6. Erda Cake
7. Dapur Mama Fafi
8. Baekhi
9. Laila Collection
10. Putei Creative
11. Benny and Friends
12. Vira Snack
3. Ketua Tim Pelaksana
- A. Nama dan Gelar : Ir. Jap Tji Beng, MMSI., Ph.D.
B. NIDN/NIK : 0323085501/10381047
C. Jabatan/Gol. : Lektor Kepala
D. Program Studi : Sistem Informasi
E. Fakultas : Teknologi Informasi
F. Bidang Keahlian : Sistem Informaasi
G. Alamat Kantor : Jl. Letjen S. Parman No. 1 Jakarta Barat
H. Nomor HP/Tlp : 08170037003
4. Anggota Tim PKM
- A. Jumlah Anggota (Dosen) : 1 orang
B. Nama Anggota/Keahlian : Sri Tiatri, Ph.D., Psikolog / Psikologi Pendidikan
C. Jumlah Mahasiswa : 1 orang
D. Nama & NIM Mahasiswa 1 : Vera Felia / 825190017
E. Nama & NIM Mahasiswa 2 : -
F. Nama & NIM Mahasiswa 3 : -
G. Nama & NIM Mahasiswa 4 : -

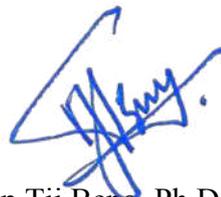
- H. Nama & NIM Mahasiswa 5 : -
5. Lokasi Kegiatan Mitra :
- A. Wilayah Mitra : Jambi
- B. Kabupaten/Kota : Jambi
- C. Provinsi : Jambi
6. Metode Pelaksanaan : ~~Luring~~/Daring
7. Luaran yang dihasilkan : Artikel di Senapenmas 2021, dengan judul:
“Mengenal Keunikan Usaha Mikro untuk Menemukan Strategi Pemasaran dengan Disambiguasi Teknologi Digital Sebagai Solusi pada Masa Pandemi”
8. Jangka Waktu Pelaksanaan : Januari 2021 – Juli 2021
9. Pendanaan
- Biaya yang disetujui : Rp 3.000.000,-

Jakarta, 16 Agustus 2021

Menyetujui
Ketua LPPM

Jap Tji Beng, Ph.D.
NIK:10381047

Ketua Pelaksana



Jap Tji Beng, Ph.D
NIDN/NIK 0323085501/10198034

DAFTAR ISI

BAB I PENDAHULUAN.....	1
BAB II PELAKSANAAN.....	2
BAB III KESIMPULAN	8
<i>ACKNOWLEDGEMENT</i> DAN CATATAN KHUSUS.....	9

BAB I

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Dampak pandemi virus Covid-19 tentu sudah dapat dirasakan di berbagai bidang, terutama bidang ekonomi. Dampak ekonomi ini pun dirasakan oleh para pelaku Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) yang berimbas pada merosotnya pendapatan ekonomi. Alasannya pun beragam mulai dari menurunnya minat masyarakat dalam membeli barang sampai dengan keterbatasan sumber daya manusia (SDM) dalam mempromosikan barang secara konvensional.

Menurut data dari Kementerian Koperasi dan UKM, nyatanya UMKM sendiri memiliki peran yang sangat besar dalam roda perekonomian di Indonesia dengan memegang pangsa sampai dengan 99% atau dapat dikatakan lebih dari 60 juta unit dari total keseluruhan pelaku usaha di Indonesia. Dan juga diketahui UMKM menampung sekitar 97% tenaga kerja nasional.

Permasalahan Mitra dan Solusi

Dari berbagai dampak pandemi virus Covid-19 ini bagi para pelaku UMKM mulai dari sulitnya mempromosikan produk ataupun jasa secara konvensional, penurunan penjualan, pencabutan kontrak, produksi menurun, sampai dengan PHK. UMKM yang menjadi pilar penggerak roda ekonomi ini pun mengalami penurunan profit yang signifikan, dan lambat laun menjadi ancaman bagi perekonomian nasional. Oleh karena itu tidak mengherankan jika banyak pihak ingin membantu menyelamatkan UMKM selama masa pandemi ini termasuk tim PKM Untar yang berinisiatif untuk melakukan pendampingan UMKM di Jambi agar dapat menjajal dunia *E-Commerce*.

BAB II

PELAKSANAAN

A. Deskripsi Kegiatan

Kegiatan diadakan secara daring pada hari Sabtu 14 Agustus 2021. Acara yang berjalan kondusif serta interaktif oleh tim UKM yang diwakili oleh Dr. Ir. Jap Tji Beng diawali dengan pengenalan dari tim PKM Untar. Dilanjutkan dengan pengenalan peserta dan menanyakan tentang usaha yang dijalankan. Jumlah peserta yang hadir sebanyak 10 orang, dosen pendamping yang hadir berjumlah 1 orang, mahasiswa pendamping yang hadir berjumlah 1 orang. PKM ini juga dihadiri oleh 1 anggota peneliti senior Ibu Sri Tiatri, M.Si., Ph.D., Psikolog dari Kelompok Riset STS (Science, Technology, and Society) Universitas Tarumanagara.

Susunan kegiatan adalah sebagai berikut:

19.00 – 19.05 Perkenalan peserta dan dosen

19.06 – 19.12 *Ice Breaking Games*

19.12 – 19.30 Pemaparan materi bagian Survey Singkat dengan peserta

19.30 – 20.15 Pemaparan materi presentasi “*E-Commerce*”

20.15 – 20.25 Tanya jawab dengan peserta sesi pertama

20.25 – 20.40 Melanjutkan pemaparan materi presentasi “*E-Commerce*”

20.40 – 21.00 Tanya jawab dengan peserta sesi terakhir dan foto bersama

Salah satu peserta UKM yang hadir yaitu Bapak Fahmi sudah menjalankan bisnis “Sultan Pempek & Basmati” selama 6 tahun, hal ini membuat Bapak Fahmi sudah memahami dunia pemasaran. Di salah-salah masa pandemi ini, Bapak Fahmi berinisiatif untuk mempromosikan bisnis nya melalui berbagai *platform* media sosial seperti *WhatsApp Business*, *Facebook*, dan *Instagram*. Bapak Fahmi juga sudah memulai membuat toko *online* melalui aplikasi *Shopee*, meskipun belum terpelihara dengan baik.

Peserta lainnya yaitu Ibu Nurleila yang memiliki usaha jasa menjahitnya yaitu “Laila Collection” yang sudah berjalan selama 7 tahun lamanya. Hasil produk dari usaha Ibu Nurleila diantaranya berupa masker, celemek, manik-manik, dan lain-lain. Dalam menjalani usahanya, Ibu Nurleila melakukan pemasaran dengan cara dibantu anaknya dan menawarkan hasil produk dari jasanya ke para tetangga. Selain itu, Ibu Nurleila juga

berusaha melakukan promosi usahanya secara digital melalui aplikasi Instagram.

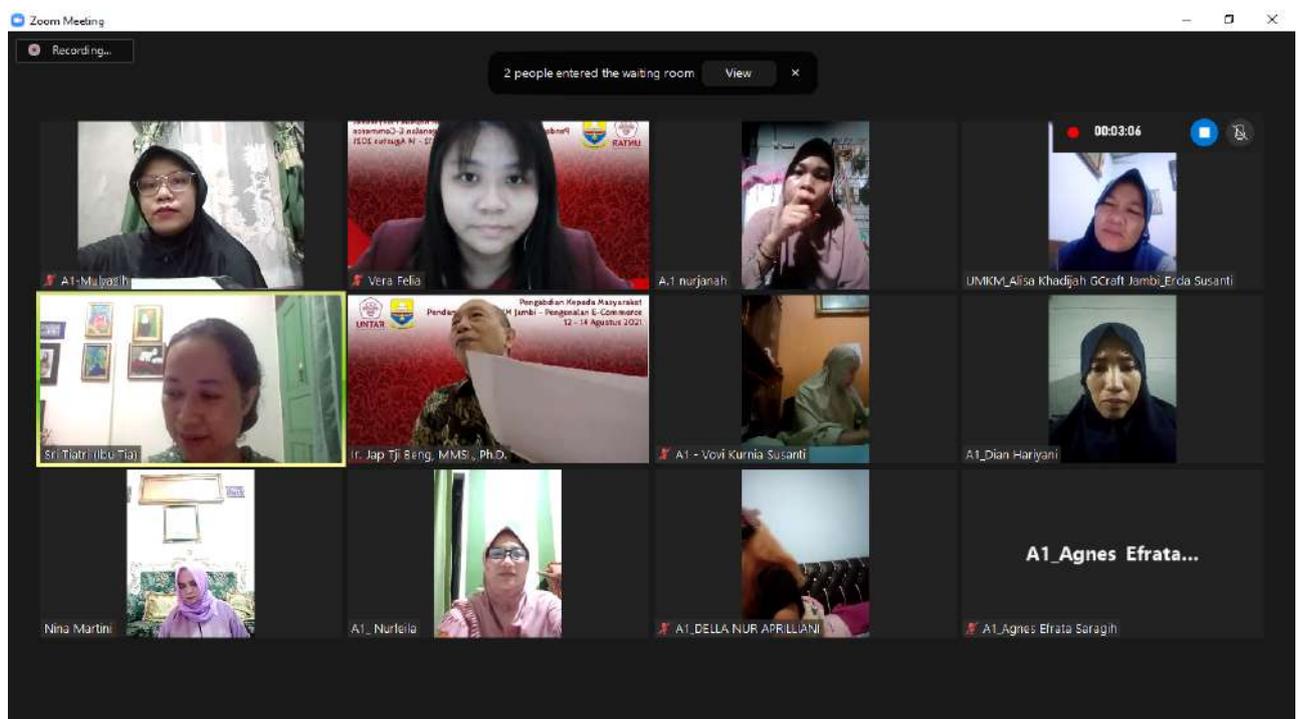
Kemudian salah satu peserta yakni Ibu Nina memiliki usaha “Rumah Kuliner Bu Nina” yang telah berjalan selama 4 tahun. Dalam menjalani usaha dibidang kuliner ini Ibu Nina menghadapi berbagai kesulitan yang diakibatkan oleh pandemi ini, seperti pemutusan kontrak dari perusahaan-perusahaan. Oleh karena itu Ibu Nina sendiri berinisiatif untuk beralih ke usaha *catering* rantang, dan berusaha mempelajari teknik mendesain produk yang baik agar dapat menarik para peminat kuliner.

B. Metode Pelaksanaan

Kegiatan PKM ini diselenggarakan dalam bentuk webinar melalui media *Zoom meeting*. Peserta webinar adalah pelaku UMKM yang telah membuka usaha dalam rangka memenuhi kebutuhan sehari-hari selama masa pandemi. Pelaksanaan PKM berupa pemaparan materi oleh dosen pelaksana dan diikuti dengan tanya jawab. Waktu pelaksanaan PKM adalah satu jam, mulai pukul 19.00 hingga 21.00 WIB.

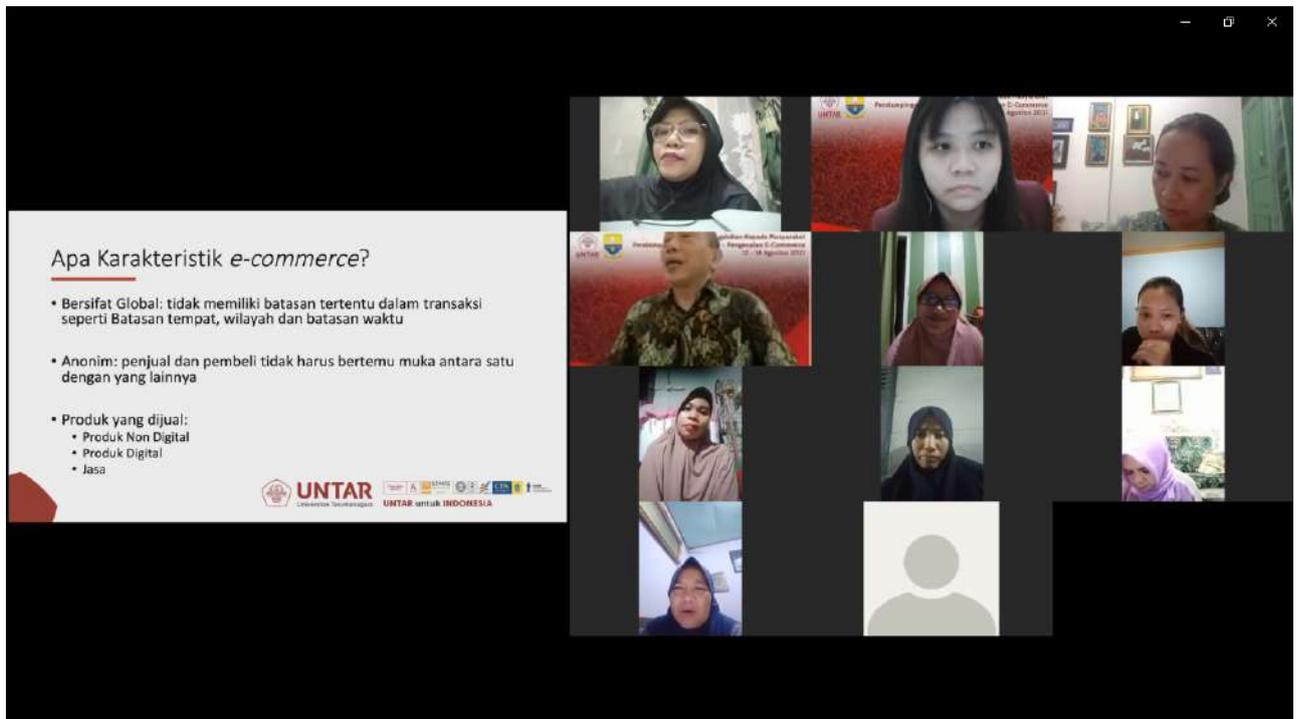
C. Hasil Pembahasan

Acara dimulai dengan pembukaan dan perkenalan dari tim PKM Untar. Dilanjutkan dengan perkenalan peserta dan menanyakan tentang usaha yang dijalankan.



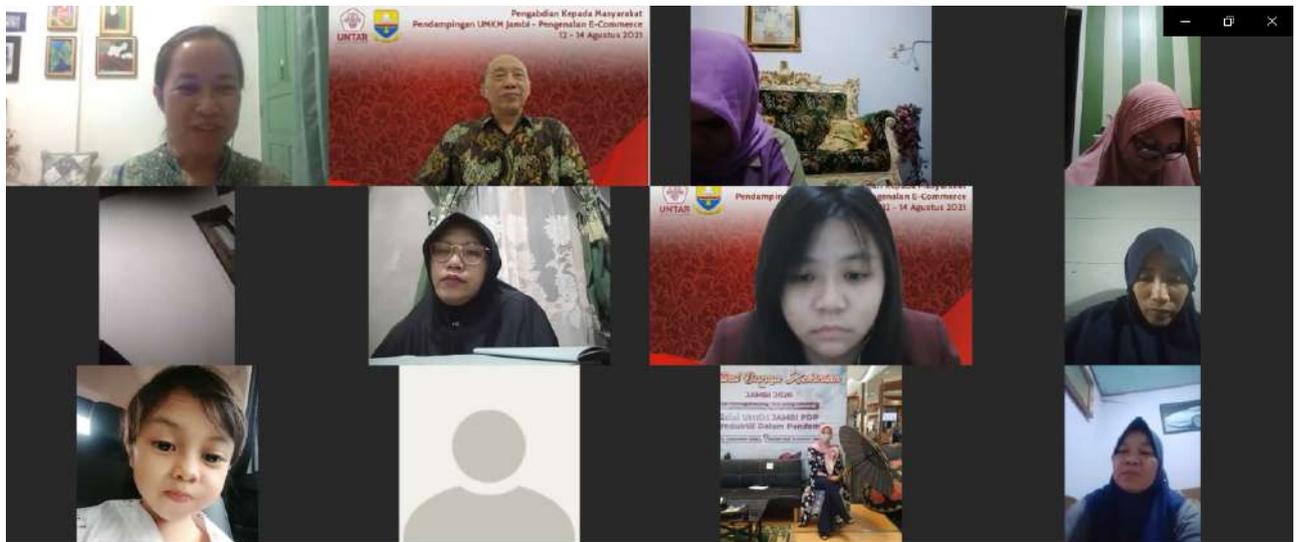
Gambar 2.1. Perkenalan

Setelah itu dilanjutkan dengan pemaparan materi presentasi “*E-Commerce*”.



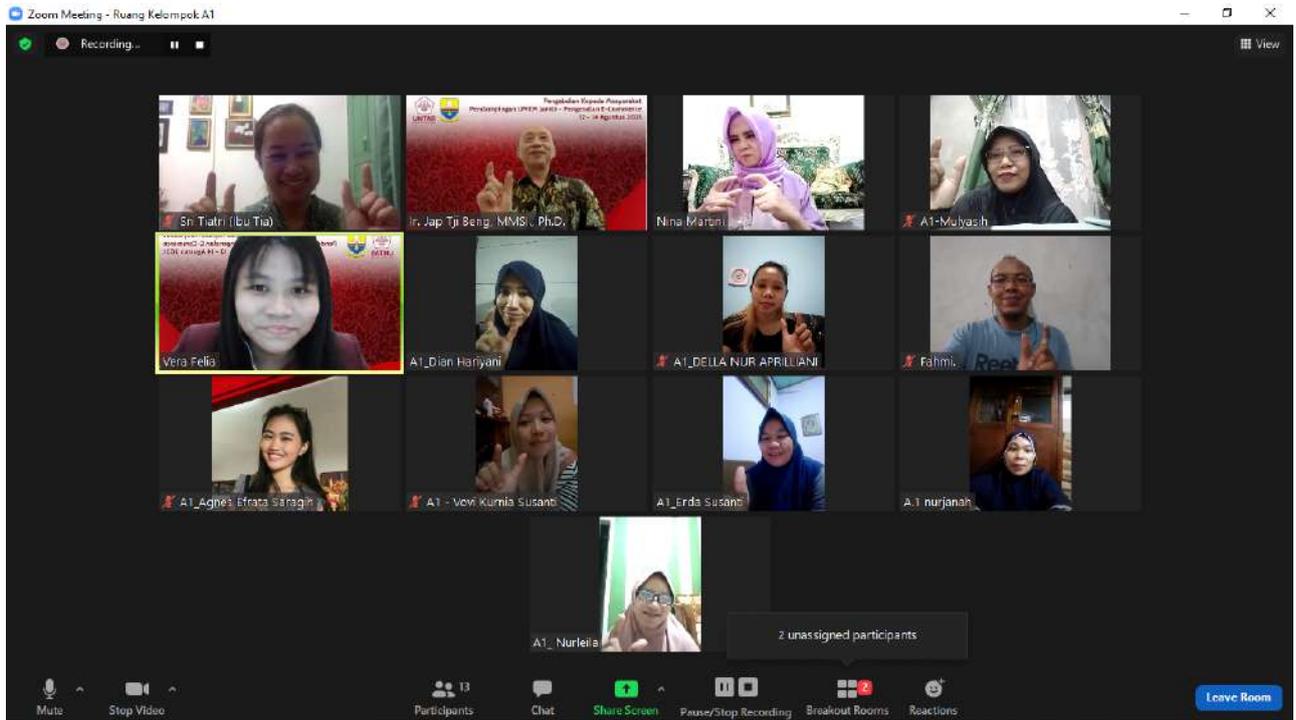
Gambar 2.4 Pemaparan Materi

Setelah penjelasan dilanjutkan dengan sesi tanya jawab bersama peserta.



Gambar 2.3. Sesi tanya jawab pertama.

Acara diakhiri dengan foto bersama.



Gambar 2.4. Foto bersama

Deskripsi usaha setiap peserta disajikan pada tabel 2.1 berikut ini:

Tabel 2.1. Daftar Peserta

No	Nama Pemilik	Nama Usaha	Jenis Produk
1	Agnes Efrata Saragih	Lagi Ngemil	FNB
2	Fahmi	Sultan Pempek & Basmati	Kuliner
3	Della Nur Aprilliani	Cake by Olivia	Makanan
4	Nina Martini	Rumah Kuliner Bu Nina	Makanan

5	Dian Hariyani	Mama Laundry & Amanah Laundry	Parfum Laundry
6	Erda Susanti	Erda Cake	Makanan
7	Nurjanah	Dapur Mama Fafi	Makanan
8	Mulyasih	Baekhi	Makanan Ringan
9	Nurleila	Laila Collection	Menjahit
10	Vovi Kurnia Susanti, S.Pd., M.Pd	Putei Creative	Kuliner
11	Beny Mulyawan*	Beny and Friends	Parfum Kayu Manis
12	Devi Ariani*	Vira Snack	Makanan

*) tidak hadir

BAB III

KESIMPULAN

Berdasarkan kegiatan yang telah dilaksanakan maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Usaha dijalankan dengan mempromosikannya secara digital melalui aplikasi *WhatsApp*, *Facebook*, dan *Instagram*. Namun belum mencoba usaha lewat toko *online* aplikasi seperti *Shopee*/*Tokopedia* dan lain-lain.
2. Pada masa pandemi ini sulit melakukan pemasaran secara konvensional, melainkan digital.
3. Dalam melakukan pemasaran dalam digital diperlukan inovasi dan kreativitas yang tinggi, serta kemampuan dalam menguasai aplikasi *E-Commerce*.
4. Ada permintaan dan kebutuhan untuk bagaimana rancangan dan ketrampilan desain pesan dan media flyer yang menarik untuk konsumen. Dan strategi pemasaran secara digital. Jadi ada faktor teknis digital, dan faktor non teknis tapi dari sisi penampilan rancangan (kemasan, hiasan, dan poster digital).

Acknowledgement :

Ucapan terima kasih kami sampaikan kepada Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat Universitas Tarumanagara yang telah mendukung proyek dan pendanaan PKM UMKM Jambi ini sehingga dapat terselenggaranya PKM ini. Selanjutnya kami mengucapkan terima kasih kepada Ibu Desi Arisandi dan tim dari Fakultas Teknologi Informasi Universitas Tarumanagara yang telah memberikan kesempatan kami menjadi salah satu presenter untuk salah satu kegiatan PKM ini.

Catatan Khusus dari dosen presenter PKM UMKM Jambi:

Untuk luaran PKM, karena asisten mahasiswa yang membantu pengoperasian break-up room di Zoom tidak bersedia untuk ikut terlibat dalam penulisan maupun pembuatan HKI hasil dari PKM, maka nama asisten mahasiswa tersebut tidak dicantumkan sebagai salah satu penulis di publikasi yang direncanakan. Selain itu nama asisten mahasiswa tersebut juga tidak dicantumkan sebagai salah satu pencipta dalam rencana pembuatan HKI.

Demikian catatan khusus dari kami untuk kejelasan hal ini, untuk menghindari masalah di kemudian hari.

