

Pelatihan Aplikasi Toko Online Di SMA Ciledug Tangerang

Arsanto Narendro¹, Wisjhnuadji²

^{1,2}Fakultas Teknologi Informasi, Universitas Budi Luhur

Email: ¹arsanto.narendro@budiluhur.ac.id, ^{2*}wisjhnuadji@budiluhur.ac.id

Abstrak – Dalam rangka meningkatkan wawasan para guru dan karyawan dari SMA Ciledug Tangerang, salah satunya adalah membekali mereka dengan pengetahuan dan ketrampilan dalam memanfaatkan teknologi komputer khususnya dalam bidang aplikasi untuk meningkatkan kemampuan ekonomi keluarga dengan cara melakukan transaksi jual beli secara online. Beberapa platform berbasis web dan mobile telah banyak beredar dan sangat diminati masyarakat khususnya bagi mereka yang akan melakukan bisnis secara online, seperti OLX, Tokopedia, Bukalapak, Shopee dan masih banyak lagi yang lain. Dengan terjun langsung dan menggunakan aplikasi tersebut akan didapatkan banyak kemanfaatan, antara lain transaksi bisa dilakukan dari mana saja, terutama dari rumah tempat tinggal atau kantor, sehingga ini akan menghemat waktu dan biaya, Sementara Kegiatan utama sebagai karyawan kantor atau perusahaan tidak harus terganggu karena dilakukan bersamaan dengan kegiatan transaksi online ini. Dengan memberikan pelatihan bagaimana cara memanfaatkan aplikasi online untuk bertransaksi , baik menjual atau membeli sesuatu, maka diharapkan dapat membantu perekonomian keluarga, khususnya guru dan karyawan.

Kata Kunci: Platform, Online, Web, Mobile, Transaksi , Ekonomi.

***Abstract** – In order to increase the insight of the teachers and employees of Ciledug Tangerang High School, one way is to equip them with knowledge and skills in utilizing computer technology, especially in the field of applications to improve family economic capabilities by making buying and selling transactions online. Several web and mobile-based platforms have been widely circulated and are in great demand by the public, especially for those who will do business online, such as OLX, Tokopedia, Bukalapak, Shopee and many others. By going directly and using the application, you will get many benefits, including transactions that can be done from anywhere, especially from your home or office, so this will save time and money. Meanwhile, the main activity as an office or company employee does not have to be disturbed because along with this online transaction activity. By providing training on how to use online applications for transactions, whether selling or buying something, it is hoped that it can help the family economy, especially teachers and employees.*

Keywords: Platform, Online, Web, Mobile, Transaction, Economy.

1. PENDAHULUAN

SMA Ciledug Tangerang, sekolah ini terdiri dari dua jurusan yaitu IPA dan IPS. Saat ini, 70 orang aktif: 80 siswa tahun pertama, 30 siswa tahun kedua, dan 85 siswa tahun ketiga. Guru dan wali kelasnya berjumlah 20 orang yang terdiri dari 5 orang guru tetap dan 15 orang guru sukarela. Seperti yang Anda ketahui, perkembangan ekonomi saat ini sangat pesat, dan struktur ekonomi juga berubah. Perkembangan Internet begitu meresap sehingga dampak budaya dari penggunaan Internet dan cara bisnis dijalankan secara online juga memengaruhi ekonomi global. Perubahan ini akan mempengaruhi banyak pihak, termasuk para pedagang dan pelaku bisnis yang sudah mulai beralih dari cara offline ke online. Bahkan, banyak pusat perbelanjaan dan pasar modern juga terkena dampaknya, dengan PHK massal dan penutupan mal atau kebangkrutan karena berkurangnya jumlah pengunjung pusat perbelanjaan dan pusat perbelanjaan. Semua orang beralih ke mode online karena mode ini ternyata menawarkan banyak kemudahan baik bagi penjual maupun pembeli. Dari sudut pandang penjual, tidak perlu toko fisik untuk penjualan, yang mengurangi dana, dan online menghilangkan kebutuhan untuk berinvestasi dalam membuka toko atau menyewa ruang penjualan[1].

Secara rata-rata, jika suatu organisasi atau lembaga memiliki sumber daya manusia yang baik dan landasan ekonomi yang kuat, diharapkan dapat bekerja lebih optimal dalam pekerjaan kantor sehari-hari. Oleh karena itu, upaya harus dilakukan untuk memperkuat anggaran rumah tangga karyawan. Caranya adalah dengan menambah wawasan dan kemampuan untuk menguasai teknologi internet dan aplikasinya. Kemampuan mereka untuk secara aktif menggunakan Internet sendiri menawarkan banyak manfaat, baik bagi individu maupun organisasi tempat mereka bekerja[2].

Ketika ditanya apa itu e-commerce, definisinya sangat populer dan banyak dibahas di internet. Toko online atau transaksi melalui internet adalah segala kegiatan yang berkaitan dengan jual beli yang dilakukan menggunakan media atau perangkat jaringan elektronik yang teknologinya sekarang ini sudah dikuasai oleh internet, oleh karena itu melalui internet. Anda juga dapat membeli dan menjual di toko online kami. Selain itu, banyak kesalahpahaman tentang perbedaan antara toko online dan marketplace, dan marketplace sebenarnya adalah bentuk atau bagian dari toko online. Marketplace ini berperan sebagai tempat jual beli antara penjual dan pembeli dengan menggunakan aplikasi tertentu. Beberapa provider yang sangat populer antara lain Shopee, Tokopedia, Bukalapak dan lainnya. [3]

E-commerce terbagi menjadi beberapa kelompok diantaranya B2B (Business to Business). Dalam jenis jasa ini, perusahaan bertindak sebagai perantara antara perusahaan yang menjual barang dan perusahaan yang menggunakan jasanya. Dalam model ini, pembelian biasanya dilakukan dalam jumlah besar daripada unit individual atau eceran. B2C (Business to Consumer) Dalam bisnis ini, proses jual beli terjadi antara distributor dan retailer besar. Saat kita bertransaksi dengan toko online kita, sebenarnya kita sedang bertransaksi dengan retailer. C2C (Konsumen ke Konsumen) terutama adalah transaksi online antar individu, seperti jual beli barang bekas antar individu. C2B (Consumer to Business) adalah bentuk transaksi antara individu dan perusahaan. Contohnya adalah tukang yang memasok perlengkapan kantor ke perusahaan tertentu. Sebagian besar kesepakatan C2B-nya berupa layanan penjualan. E-commerce sangat luar biasa dalam perkembangannya di Indonesia sehingga orang secara bertahap akan menyadari betapa mereka bisa mendapatkan keuntungan dari bisnis online semacam ini[4].

Dengan cara ini, e-commerce sangat berkontribusi terhadap perkembangan sosial ekonomi. Jangkauan luas adalah salah satu pilar pemasaran global. Transaksi dapat dilakukan dimana saja dalam wilayah layanan Penjual dan setiap saat sesuai dengan ketersediaan Penjual tanpa batasan ruang dan waktu. Tentu saja, hal ini berbanding terbalik dengan toko konvensional yang harus beroperasi dalam ruang dan waktu yang terbatas. Selain itu, biaya operasional toko sangat rendah, tidak seperti membangun toko fisik sebagai tempat berdagang dengan peralatan standar seperti AC, tidak membutuhkan dana yang besar dan dapat dikelola dengan mudah oleh siapa saja. , gudang yang sesuai, petugas keamanan untuk menjaga keamanan, dll., membangun toko fisik membutuhkan modal yang jauh lebih besar daripada membangun toko online [5].

Hambatan kesenjangan sosial di negara berkembang seperti Indonesia antara lain menyusutnya ruang usaha, kurangnya lahan untuk berdagang, dan sulitnya mendapatkan izin usaha. Tapi itu tidak berarti tidak ada solusi untuk masalah seperti itu. Ada teknologi yang membantu dan memudahkan manusia dalam memecahkan masalah tertentu jika dapat digunakan secara cerdas. E-shop adalah bisnis berbasis digital yang dioperasikan secara mandiri oleh sebuah perusahaan. Kenapa disebut mandiri? Karena pemilik toko online perlu membuat website dan memantau usahanya. Ini termasuk solusi yang diberikan oleh kemajuan teknologi untuk mendorong orang menjelajahi area bisnis digital yang lebih fleksibel dan praktis. Secara umum, toko online adalah toko yang seluruh proses transaksinya ditangani secara digital melalui perangkat perantara antara pembeli dan penjual. Tentunya untuk mencapai kesepakatan dalam kegiatan jual beli tersebut. Di sisi lain, toko online yang didefinisikan secara luas adalah tempat di mana penjual dan pembeli tidak bertemu secara fisik. Barang diberikan kepada Pembeli dalam bentuk presentasi yang diberikan oleh Penjual untuk menjelaskan produk yang dibeli Konsumen. Proses transaksi tatap muka, memberi pembeli beberapa pilihan dan metode untuk mengembalikan uang penjual. Misalnya melalui rekening bank, m-banking, OVO, DANA, dll, setelah proses ini selesai, penjual merespon dengan menyerahkan barang yang sebelumnya tertera di iklan untuk diantar ke alamat pembeli.

2. METODE PELAKSANAAN

Metoda atau cara yang digunakan dalam pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat ini dapat diuraikan secara terperinci kedalam langkah langkah yang lebih lengkap, agar tujuan utama dapat tercapai dengan sebaik mungkin.

1. Kegiatan untuk melakukan pelatihan ini diawali dengan melakukan kontak dengan mitra, melalui ketua yayasan, dilakukan pembicaraan tentang maksud dan tujuan melakukan pengabdian masyarakat disini. Setelah Proposal tersampaikan dan disetujui oleh Mitra melalui kerja sama, maka mulailah untuk menjalankan langkah langkah berikutnya.
2. Kegiatan berikutnya adalah melakukan kerjasama dalam hal persiapan jadwal pelaksanaan proses Pengabdian Kepada Masyarakat . Jadwal kegiatan dibahas bersama, untuk mencapai kesepakatan, kapan kegiatan tersebut akan dilaksanakan.
3. Selanjutnya adalah Melakukan persiapan Materi yang akan disampaikan didalam acara pelatihan tersebut, Dalam Hal ini pembuatan Handout yang akan dibagikan kepada peserta pelatihan kedepan. Proses pembuatan materi baik yang tercetak maupun dalam bentuk file presentasi disiapkan keduanya, untukantisipasi jika pada saat pelatihan terjadi gangguan listrik atau jaringan internet.
4. Pada saat Pelatihan dilaksanakan, masing masing peserta dilengkapi dengan komputer atau laptop masing masing, dilengkapi dengan Slide Proyektor untuk melakukan penampilan materi Presentasi pelatihan. Pada saat pelatihan, mereka dibantu oleh dua orang asisten yang siap untuk membantu menangani semua kesulitan yang dijumpai pada saat pelatihan berlangsung.
5. Kemudian kepada para peserta diberikan tutorial, bagaimana cara mengoperasikan perangkat lunak aplikasi toko online, dengan terlebih dahulu melakukan koneksi internet pada komputer masing masing. Sehingga nantinya diharapkan akan dapat terhubung kepada salah satu marketplace.
6. Pada tahap awal adalah mengaktifkan aplikasi toko online ,berikutnya adalah pembuatan akun , dimana didalamnya harus diisi dengan data data pribadi , serta nomor kontak serta email yang aktif. Hal ini diperlukan sebagai standar operasi yang biasa digunakan oleh hampir semua aplikasi market place yang sebenarnya merupakan bentuk perlindungan dan privasi bagi setiap penggunaanya. Agar terhindar dari masalah penyalah gunaan oleh pihak pihak yang tidak berhak.
7. Kemudian dilanjutkan dengan aktivitas transaksi , misalnya memberi beberapa produk dengan memasukkan kedalam keranjang pembelian. Dalam hal ini sebagai calon pembeli didalam sebuah marketplace dimungkinkan untuk memili barang barang yang diinginkannya dari beberapa toko online yang ada dalam marketplace tersebut, sehingga nanti proses pembayarannya menjadi lebih mudah dan praktis.
8. Kemudian harus mengisikan alamat dimana barang tersebut akan dikirim, setelah terlebih dahulu memilih jenis kurir yang diinginkan. Memberikan informasi kemana barang tersebut akan dikirim menjadi sangat penting, karena kesalahan dalam memberikan informasi alamat, akan menyebabkan barang yang dipesan tidak akan sampai ke tujuan.
9. Kemudian dilakukan proses pembayaran dengan cara memilih salah satu metoda pembayaran yang diinginkan. Metoda pembayaran yang digunakan bisa dilakukan dengan cara memilih salah satu yang disediakan oleh penjualnya, apakah itu dengan cara transfer langsung dari m-banking ataupun dapat melalui toko toko minimarket terdekat.
10. Kemudian peserta pelatihan diminta untuk melakukan sendiri proses pembelian barang di marketplace.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pelatihan yang dilakukan di sekolah-sekolah dapat digambarkan sebagai berikut: Pelatihan dilakukan oleh dua orang dosennya dari Universitas Budi Luhur, yaitu Bapak Arsanto Narendro, Bapak Wisjhnuadji, dengan dukungan dua orang mahasiswa yang mampu berbagi dan mentransfer ilmu antara kami dengan guru dan staf mitra kami. Beberapa gambar yang berhasil diambil bersama-sama ditunjukkan pada Gambar 1 dan 2 di bawah ini.



Gambar 1. Kegiatan Pelatihan Toko Online

Didalam suasana kesedih-ranaan fasilitas akan tetapi semua peserta tetap semangat dalam mengikuti pelatihan yang diselenggarakan mulai pagi hingga sore hari, Diskusi dilakukan dengan penuh suasana keakraban antara kami sebagai instruktur dengan Mitra kami para staf dan Guru .



Gambar 2. Aktivitas Menjelaskan Materi

4. KESIMPULAN

Berdasarkan proses pelatihan, diskusi dan sharing ilmu antara tim instruktur kami dengan staf dan guru mitra SMA Ciledug Tangerang yang berlangsung pada pagi dan sore hari, dapat kami simpulkan bahwa kegiatan ini sangat bermanfaat karena dapat menambah wawasan. dan keterampilan peserta pelatihan toko online. Hal ini dibuktikan dengan kemampuan menyelesaikan tugas dan latihan yang ditetapkan oleh instruktur secara memadai dan memuaskan. Oleh karena itu, diharapkan kegiatan ini dapat dilakukan lebih sering di masa mendatang dan kinerja peserta pelatihan dalam tugas sehari-hari akan meningkat.

REFERENSI

- [1] D. Achjari, "Potensi Manfaat Dan Problem Di E-Commerce," *J. Ekon. dan Bisnis Indones.*, vol. 15, no. 3, pp. 388–395, 2000, [Online]. Available: <http://www.amazon.com>
- [2] R. Irawati and I. B. Prasetyo, "Pemanfaatan Platform E-Commerce Melalui Marketplace Sebagai Upaya Peningkatan Penjualan dan Mempertahankan Bisnis di Masa Pandemi (Studi pada UMKM Makanan dan Minuman di Malang)," *Oryz*, pp. 114–133, 2020.
- [3] Laudon dan Laudon, "Implementation of E- Commerce as an online Sales Medium (Case Study at a Factory Shop in Malang City.," *J. Adm. Bisnis*, vol. 29, no. 1, pp. 1–9, 2008.
- [4] Alwendi, "Penerapan E-Commerce Dalam Meningkatkan," *J. Manaj. Bisnis*, vol. 17, no. 3, pp. 317–

- 325, 2020, [Online]. Available: <https://journal.undiknas.ac.id/index.php/magister-manajemen/article/view/2486>
- [5] K. Kasmi and A. N. Candra, "Penerapan E-Commerce Berbasis Business To Consumers Untuk Meningkatkan Penjualan Produk Makanan Ringan Khas Pringsewu," *J. Aktual*, vol. 15, no. 2, p. 109, 2017, doi: 10.47232/aktual.v15i2.27.