

E-COMMERCE UNTUK USAHA KECIL: MEMULAI BISNIS ONLINE ANDA SENDIRI

Budi Witjaksana¹, Christ Windreis², Hendra Kasman³, Wetri Efita⁴, Bahtiar Efendi⁵

¹Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya

^{2,3,4}STMIK Dharmapala Riau

⁵Universitas Sains Al-Qur'an Jawa Tengah Di Wonosobo

email: budiwitjaksana@untag-sby.ac.id¹, christ.windreis@lecturer.stmikdharmapalariau.ac.id², hendra.kasman21@yahoo.co.id³, bahtiarefd@unsiq.ac.id⁴

Abstrak

Pelatihan ini merupakan pelatihan e-commerce untuk usaha kecil bagi para pelaku bisnis online. Kegiatan suatu proses penting dalam pengembangan pengetahuan, keterampilan, dan kemampuan individu atau kelompok dalam konteks pelaku bisnis pemula yang akan memulai bisnis mereka dengan memanfaatkan e-commerce. Dalam merencanakan pelatihan, tahapan-tahapan kunci termasuk identifikasi tujuan, penyusunan materi, rekrutmen peserta, persiapan logistik, dan evaluasi. Kegiatan ini dilakukan dengan memanfaatkan platform online digital seperti Zoom Cloud Meeting dan link video YouTube. Hasil dari pelatihan mencakup peningkatan pengetahuan, keterampilan, perubahan perilaku, perubahan dalam organisasi, dan dampak positif pada masyarakat. Evaluasi dan umpan balik berperan penting dalam mengukur keberhasilan pelatihan. Pelatihan merupakan investasi berharga dalam pengembangan individu dan kelompok, mendukung pertumbuhan, inovasi, dan pencapaian potensi penuh peserta. Dengan perencanaan yang cermat, pelatihan dapat memberikan manfaat yang signifikan bagi peserta dan organisasi yang terlibat.

Kata Kunci: Pelatihan Bisnis Online; E-commerce, Usaha Kecil.

Abstract

This training is an e-commerce training for small businesses for online business people. The activity is an important process in developing the knowledge, skills, and abilities of individuals or groups in the context of novice business people who will start their business by utilizing e-commerce. In planning the training, key stages include identification of objectives, preparation of materials, recruitment of participants, preparation of logistics, and evaluation. This activity was conducted by utilizing digital online platforms such as Zoom Cloud Meeting and YouTube video links. The outcomes of the training included increased knowledge, skills, behavioral change, organizational change, and positive impact on the community. Evaluation and feedback play an important role in measuring the success of training. Training is a valuable investment in individual and group development, supporting growth, innovation and the achievement of participants' full potential. With careful planning, training can provide significant benefits to participants and the organizations involved.

Keywords: Online Business Training; Online; E-Commerce; Small Business

PENDAHULUAN

Era digital telah membawa perubahan signifikan dalam cara kita melakukan bisnis. Salah satu perubahan paling mencolok adalah pertumbuhan pesat e-commerce atau perdagangan elektronik. E-commerce telah mengubah paradigma bisnis tradisional, memungkinkan usaha kecil dan mikro untuk bersaing dalam pasar global tanpa harus menghadapi hambatan besar yang biasanya terkait dengan bisnis konvensional (Rerung (2018) dan Pelipa & Marganingsih (2020)). Dalam artikel ini, kita akan membahas secara mendalam mengenai e-commerce dan bagaimana dapat memulai bisnis online sendiri, terutama jika pembaca merupakan pemilik usaha kecil atau mikro (Budianto, 2020).

E-commerce telah menjadi motor penggerak penting dalam transformasi bisnis global, dan peluang ini lebih mudah diakses daripada sebelumnya (Irmawati, 2011). Dalam konteks ini, pembahasan tentang e-commerce untuk usaha kecil menjadi semakin relevan. Para pelaku usaha kecil sekarang memiliki akses ke platform e-commerce yang memungkinkan mereka untuk menjual produk atau jasa secara online, mencapai pasar yang lebih luas, dan meningkatkan pendapatan mereka (Muhsin, 2014).

Tidak hanya itu, e-commerce juga memungkinkan para pengusaha kecil untuk memanfaatkan teknologi dan alat digital untuk mengelola bisnis mereka dengan lebih efisien (Ramadhani & Arifin, (2013) dan Wibowo (2014)). Ini mencakup manajemen inventaris, pemrosesan pesanan, pemasaran

online, serta pemahaman yang lebih baik tentang perilaku pelanggan. Dengan alat-alat ini, pemilik usaha kecil dapat meningkatkan efisiensi operasional dan memperluas cakupan pasar mereka (Irawati & Prasetyo, 2021).

Dalam artikel ini, kita akan menjelaskan langkah-langkah yang perlu diambil untuk memulai bisnis online. Kami akan membahas berbagai aspek, mulai dari pemilihan platform e-commerce yang sesuai hingga strategi pemasaran online yang efektif. Semua informasi ini akan membantu pembaca memahami potensi e-commerce untuk usaha kecil dan memberikan wawasan yang diperlukan untuk memulai perjalanan bisnis online.

Analisis Situasi pada Pelatihan ini Sebelum memulai bisnis online untuk usaha kecil, penting untuk memahami situasi dan konteks yang ada. Dalam hal ini, ada beberapa aspek yang perlu dianalisis:

1. **Pertumbuhan E-commerce:** E-commerce telah mengalami pertumbuhan pesat selama beberapa tahun terakhir. Terutama selama pandemi COVID-19, banyak orang beralih ke belanja online, menciptakan peluang besar untuk usaha kecil. Statistik pertumbuhan dan tren pasar e-commerce lokal dan global harus dianalisis (Pramudiya, Handarkho & Rahayu, 2015).
2. **Pes konkuren:** Pesaing dalam bisnis e-commerce sangat beragam. Pembaca perlu menganalisis pesaing potensial, baik yang sejenis maupun yang berada di segmen pasar yang sama. Mengetahui pesaing akan membantu mengembangkan strategi yang efektif (Andriyanto, 2019).
3. **Peluang Pasar:** Penting untuk memahami pasar yang ingin ditargetkan. Apakah ada permintaan yang signifikan untuk produk atau jasa? Siapa pelanggan potensial, dan bagaimana perilaku mereka dalam hal berbelanja online? Analisis pasar akan membantu menentukan apakah bisnis online adalah pilihan yang tepat (Aco & Endang, 2017).
4. **Hambatan dan Tantangan:** Apa hambatan dan tantangan yang mungkin dihadapi oleh usaha kecil yang ingin terlibat dalam e-commerce? Ini termasuk aspek-aspek seperti modal awal, logistik, peraturan, dan infrastruktur teknologi. Memahami hambatan ini adalah langkah penting dalam perencanaan.
5. **Platform E-commerce:** Pemilihan platform e-commerce adalah keputusan penting. Pembaca perlu menganalisis platform mana yang paling sesuai dengan jenis produk atau jasa yang ditawarkan, serta kebutuhan dalam hal skala dan fleksibilitas (Sudaryono, Rahwanto & Komala, 2020).
6. **Keamanan dan Privasi:** Keamanan data dan privasi pelanggan adalah masalah penting dalam e-commerce. Pembaca harus memahami aturan dan regulasi yang berkaitan dengan perlindungan data pelanggan dan bagaimana pembaca akan memastikan kepatuhan dengan regulasi tersebut.
7. **Strategi Pemasaran Online:** E-commerce tidak hanya sebatas memiliki toko online, tetapi juga melibatkan strategi pemasaran yang efektif untuk menjangkau pelanggan. Pembaca perlu menganalisis strategi pemasaran online yang paling sesuai untuk bisnis, termasuk media sosial, iklan berbayar, dan pemasaran konten.
8. **Logistik dan Pengiriman:** Logistik dan pengiriman adalah bagian integral dari e-commerce. Pembaca perlu menganalisis bagaimana produk atau jasa akan dikirimkan kepada pelanggan, termasuk pemilihan penyedia logistik yang efisien.
9. **Customer Service:** Pelayanan pelanggan yang baik adalah kunci kesuksesan dalam e-commerce. Pembaca harus memahami bagaimana akan menyediakan dukungan pelanggan yang efektif, baik melalui email, chat, atau telepon.
10. **Pemantauan dan Evaluasi:** Pembaca perlu merencanakan cara untuk memantau dan mengevaluasi kinerja bisnis secara teratur. Ini melibatkan pemantauan penjualan, analisis data pelanggan, dan penyesuaian strategi jika diperlukan.

Analisis situasi ini akan membantu memahami potensi, tantangan, dan peluang dalam memulai bisnis online. Dengan wawasan ini, kita dapat merancang rencana yang lebih terperinci untuk mencapai kesuksesan dalam e-commerce untuk usaha kecil.

Permasalahan yang dihadapi oleh mitra dalam penelitian pengabdian kepada masyarakat ini dapat bervariasi tergantung pada konteks dan faktor-faktor tertentu. Namun, berikut ini beberapa permasalahan umum yang mungkin timbul adalah sebagai berikut:

1. **Keterbatasan Sumber Daya:** Salah satu masalah utama yang dihadapi oleh mitra adalah keterbatasan sumber daya, termasuk dana, tenaga kerja, dan infrastruktur. Mitra seringkali beroperasi dengan anggaran terbatas, yang dapat membatasi kemampuan mereka untuk melaksanakan proyek pengabdian kepada masyarakat dengan baik.
2. **Keterampilan dan Kapasitas Terbatas:** Mitra mungkin memiliki keterampilan dan kapasitas terbatas dalam merencanakan, melaksanakan, dan mengevaluasi proyek pengabdian kepada masyarakat. Ini

- dapat mempengaruhi kualitas hasil penelitian dan dampaknya pada masyarakat.
3. Kesulitan dalam Berkomunikasi dengan Akademisi: Mitra mungkin menghadapi kesulitan dalam berkomunikasi dengan para peneliti atau akademisi yang terlibat dalam proyek pengabdian kepada masyarakat. Bahasa dan pendekatan yang berbeda antara praktisi dan akademisi dapat menjadi hambatan.
 4. Tantangan Lokal yang Kompleks: Proyek pengabdian kepada masyarakat seringkali berurusan dengan masalah-masalah lokal yang kompleks, seperti kemiskinan, ketidaksetaraan, kesehatan masyarakat, dan lingkungan. Mengatasi masalah-masalah ini memerlukan pemahaman mendalam dan solusi yang tepat.
 5. Kepentingan dan Ekspektasi yang Beragam: Mitra mungkin harus menghadapi berbagai kepentingan dan ekspektasi dari berbagai pemangku kepentingan, seperti pemerintah, masyarakat lokal, dan organisasi non-pemerintah. Mengelola ekspektasi yang beragam ini dapat menjadi tugas yang sulit.
 6. Isu Kebijakan dan Regulasi: Perubahan dalam kebijakan atau regulasi pemerintah lokal atau nasional dapat memengaruhi proyek pengabdian kepada masyarakat. Mitra perlu memahami dan beradaptasi dengan perubahan ini.
 7. Keterlibatan Masyarakat yang Terbatas: Terkadang, mitra menghadapi kesulitan dalam melibatkan masyarakat lokal secara aktif dalam proyek pengabdian kepada masyarakat. Keterlibatan yang terbatas ini dapat mengurangi dampak positif dari penelitian.
 8. Evaluasi Dampak: Mitra mungkin mengalami kesulitan dalam mengukur dan mengevaluasi dampak dari proyek pengabdian kepada masyarakat secara obyektif. Ini penting untuk memastikan bahwa upaya tersebut berhasil dan memberikan manfaat nyata bagi masyarakat.
 9. Berbagai Prioritas dan Agenda: Prioritas dan agenda yang berbeda antara mitra dan peneliti akademik dapat menciptakan konflik atau kesulitan dalam mencapai kesepakatan tentang arah proyek.

Penting untuk mengidentifikasi permasalahan-permasalahan ini dengan cermat dan bekerja sama dengan mitra untuk mencari solusi yang tepat. Kolaborasi yang kuat antara peneliti dan mitra dapat membantu mengatasi hambatan ini dan mencapai hasil yang lebih efektif dalam penelitian pengabdian kepada masyarakat.

Terdapat berbagai solusi yang dapat dipertimbangkan untuk mengatasi permasalahan yang dihadapi oleh mitra dalam penelitian pengabdian kepada masyarakat. Berikut adalah beberapa solusi yang bisa dijalankan:

1. Pengembangan Kapasitas: Mitra dapat mengambil langkah-langkah untuk meningkatkan keterampilan dan kapasitas mereka. Ini dapat mencakup pelatihan, lokakarya, atau program pengembangan kapasitas yang diselenggarakan oleh lembaga pendidikan atau organisasi terkait.
2. Kemitraan yang Kuat: Membangun kemitraan yang kuat dengan institusi pendidikan atau penelitian dapat membantu dalam mengatasi hambatan komunikasi dan perbedaan pendekatan. Kemitraan yang baik dapat mempromosikan saling pengertian dan kolaborasi yang efektif.
3. Diversifikasi Sumber Dana: Mitra dapat mencari sumber dana tambahan melalui pendanaan eksternal, sumbangan, atau kolaborasi dengan organisasi donor. Ini dapat membantu mengatasi keterbatasan sumber daya.
4. Konsultasi dengan Pihak Berwenang: Memahami regulasi dan kebijakan lokal dan nasional yang berlaku adalah penting. Mitra dapat berkonsultasi dengan pihak berwenang atau pengacara yang kompeten untuk memastikan kepatuhan.
5. Partisipasi Masyarakat yang Meningkat: Meningkatkan partisipasi masyarakat dalam proyek pengabdian kepada masyarakat dapat menciptakan pemahaman yang lebih baik tentang kebutuhan lokal dan menciptakan dampak yang lebih signifikan. Ini dapat dilakukan melalui pertemuan komunitas, forum terbuka, atau survei.
6. Pemantauan dan Evaluasi yang Sistematis: Membangun sistem pemantauan dan evaluasi yang efisien dapat membantu mitra dalam mengukur dampak proyek secara obyektif. Hal ini memungkinkan untuk mengidentifikasi perubahan yang telah terjadi dan melakukan perbaikan jika diperlukan.
7. Komitmen Terhadap Tujuan Bersama: Mitra dan peneliti akademik harus berkomitmen untuk mencapai tujuan bersama dan menyeimbangkan kepentingan mereka. Kesepakatan yang jelas dan kesadaran akan visi bersama akan membantu dalam mengatasi perbedaan agenda.
8. Advokasi untuk Isu Masyarakat: Mitra dapat memperkuat peran mereka dalam advokasi untuk isu-

isu masyarakat yang relevan dengan proyek pengabdian mereka. Ini dapat melibatkan kolaborasi dengan organisasi non-pemerintah atau pendekatan lain untuk mengatasi masalah-masalah tersebut.

9. **Transparansi dan Komunikasi yang Baik:** Transparansi dalam komunikasi antara mitra, peneliti, dan masyarakat adalah kunci. Ini memungkinkan untuk menghindari konflik dan membangun kepercayaan.

Solusi-solusi ini dapat membantu mengatasi berbagai permasalahan yang dihadapi oleh mitra dalam penelitian pengabdian kepada masyarakat. Penting untuk mengadopsi pendekatan yang holistik dan kolaboratif untuk memastikan keberhasilan proyek pengabdian serta memberikan manfaat yang signifikan bagi masyarakat.

METODE

Kegiatan ini dilaksanakan dengan metode daring. Metode daring atau jarak jauh dapat digunakan sebagai salah satu pendekatan dalam pelaksanaan Pengabdian kepada Masyarakat untuk pelatihan e-commerce untuk usaha kecil dalam konteks bisnis online. Metode yang dilakukan adalah sebagai berikut:

1. **Perencanaan Proyek:** Persiapan proyek dimulai dengan perencanaan yang cermat. Kami mengidentifikasi tujuan proyek, sasaran, dan metode yang akan digunakan. Diskusikan peran masing-masing mitra dan peneliti dalam proyek ini.
2. **Pengumpulan Data dan Informasi:** Pengumpulan data dan informasi dilakukan dengan berbagai cara online, seperti survei online, wawancara video, atau penelusuran literatur dan sumber daya daring.
3. **Analisis Data:** Setelah data dikumpulkan, kami melakukan analisis data dengan menggunakan perangkat lunak analisis data yang sesuai. Kami berkolaborasi secara online dengan anggota tim lainnya untuk menginterpretasi hasil.
4. **Konsultasi dan Kolaborasi Online:** Konsultasi dengan mitra, peneliti, dan pihak berkepentingan lainnya dapat dilakukan melalui konferensi video, panggilan telepon, atau email. Ini penting untuk menjaga komunikasi yang efisien dan berbagi perkembangan proyek.
5. **Pengembangan Solusi dan Rekomendasi:** Berdasarkan data dan informasi yang telah dikumpulkan, Pembaca dapat bekerja sama dalam pengembangan solusi dan rekomendasi untuk masalah yang sedang dihadapi. Diskusikan ide-ide dan strategi melalui pertemuan daring.
6. **Pengembangan Materi Edukasi atau Pelatihan Online:** Jika proyek melibatkan penyediaan edukasi atau pelatihan, Pembaca dapat mengembangkan materi edukasi online, seperti video tutorial, modul pembelajaran, atau webinar. Pastikan materi tersebut mudah diakses oleh peserta.
7. **Pemantauan Progres dan Perkembangan:** Kami menggunakan alat pemantauan online untuk melacak progres proyek dan memastikan bahwa semua tugas dan tenggat waktu dipenuhi.
8. **Kolaborasi dan Diskusi Daring:** Selama proyek, berkomunikasi dan berkolaborasi secara rutin dengan semua mitra dan peserta. Gunakan alat kolaborasi daring seperti platform pengelolaan proyek, email, dan pesan instan.
9. **Manajemen Logistik:** Jika proyek melibatkan pengiriman barang fisik atau pendistribusian materi, pastikan pembaca memiliki sistem logistik yang efisien yang memungkinkan pelacakan dan pengiriman yang akurat.
10. **Evaluasi Akhir:** Setelah proyek selesai, lakukan evaluasi akhir untuk menilai dampak dan keberhasilan proyek. Diskusikan hasilnya dengan mitra dan pihak berkepentingan.

Selama melaksanakan proyek pengabdian kepada masyarakat secara daring, pastikan untuk menjaga komunikasi yang efektif, mengelola waktu dengan bijak, dan memanfaatkan teknologi yang sesuai untuk mencapai tujuan proyek dengan sukses. Kesuksesan proyek akan sangat bergantung pada kolaborasi dan koordinasi yang efisien antara semua pihak terlibat.

Tim PkM memilih model kegiatan diskusi kelompok daring, membagi materi pelatihan dalam bentuk video ke grup pelatihan, dan mengadakan sesi tanya-jawab interaktif berdasarkan pemaparan di atas. Karena alasan-alasan berikut, ketiga model ini sangat cocok untuk digunakan dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini.

1. **Kolaborasi dan Pertukaran Ide:** Peserta dari berbagai provinsi dapat berinteraksi, berbagi pengalaman, dan bertukar ide melalui kegiatan diskusi kelompok daring. Kolaborasi semacam ini memperkaya pengalaman peserta dan memberi mereka wawasan yang lebih luas tentang bisnis UMKM yang menggunakan e-commerce di berbagai provinsi. Mereka juga dapat belajar satu sama lain tentang masalah yang mereka hadapi di wilayah masing-masing dan mencari solusi yang

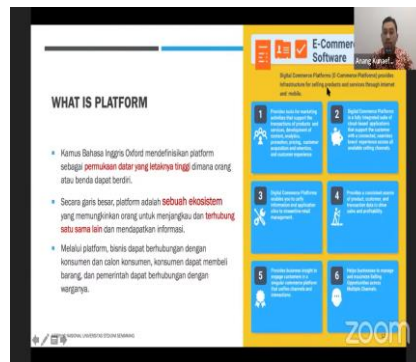
- efektif untuk bisnis mereka (Trulline, 2021).
2. Konteks yang Relevan: Materi pelatihan dikirim ke grup pelatihan melalui video, sehingga peserta dapat membahas dan menerapkan ide-ide yang dipelajari dalam lingkungan bisnis mereka masing-masing. Sehingga pelatihan menjadi lebih relevan dan diterapkan dengan lebih baik, mereka dapat berbagi pengalaman, kesulitan, dan strategi yang spesifik untuk wilayah mereka.
 3. Pembelajaran Mandiri: Materi pelatihan video memungkinkan peserta untuk belajar sendiri dan menyesuaikan waktu belajar mereka. Jika diperlukan, mereka dapat mengulangi video, mempelajari kembali ide-ide yang sulit, atau berkonsentrasi pada aspek tertentu yang paling relevan bagi bisnis mereka. Dengan demikian, peserta memiliki kendali atas proses pembelajaran mereka sendiri.
 4. Interaksi Langsung dengan Fasilitator: Peserta dapat berkomunikasi langsung dengan fasilitator pelatihan melalui sesi tanya jawab interaktif. Interaksi ini memungkinkan peserta untuk terlibat secara aktif dalam proses pembelajaran dan memperoleh pemahaman yang lebih mendalam tentang topik yang dibahas dengan mengajukan pertanyaan, mendapatkan klarifikasi, dan berbagi pemahaman mereka tentang materi pelatihan.
 5. Keterlibatan dan Motivasi Peserta: Teknik interaktif seperti diskusi kelompok dan sesi tanya-jawab online dapat meningkatkan keterlibatan peserta dan mendorong mereka untuk berpartisipasi. Mereka memiliki kesempatan untuk berkontribusi, berbagi ide, dan mendapatkan umpan balik langsung, selain merasa terlibat dalam proses pembelajaran. Ini dapat meningkatkan keberhasilan pelatihan dengan mendorong peserta untuk belajar dan menerapkan ide-ide yang dipelajari.
- Adapun rencana tahapan kegiatan yang dapat dilakukan dalam Pelatihan ini adalah sebagai berikut: Rencana tahapan kegiatan dalam sebuah pelatihan dapat bervariasi tergantung pada tujuan, durasi, dan jenis pelatihan yang dilakukan. Namun, berikut adalah tahapan umum yang dapat dipertimbangkan dalam merencanakan pelatihan:
1. Identifikasi Tujuan Pelatihan:
 - a. Tentukan tujuan utama dan sasaran yang ingin dicapai dalam pelatihan.
 - b. Identifikasi masalah atau keahlian yang perlu ditingkatkan.
 2. Penyusunan Rencana Pelatihan:
 - a. Rancang rencana pelatihan yang mencakup waktu, tempat, dan agenda pelatihan.
 - b. Tentukan siapa yang akan menjadi instruktur atau fasilitator pelatihan.
 3. Penyusunan Materi Pelatihan:
 - a. Buat materi pelatihan yang sesuai dengan tujuan dan sasaran.
 - b. Sesuaikan materi dengan tingkat pengetahuan dan kebutuhan peserta.
 4. Rekrutmen Peserta:
 - a. Identifikasi siapa yang akan mengikuti pelatihan dengan mempertimbangkan relasi tim pelaksana PKM yang berhubungan dengan pelatihan ini.
 5. Pelaksanaan: Sesi Pendahuluan:
 - a. Mulai pelatihan dengan sesi pembukaan untuk mengenalkan instruktur, tujuan pelatihan, dan ekspektasi peserta.
 6. Pengantar Materi Pelatihan:
 - a. Instruktur menjelaskan materi pelatihan, tujuan, dan manfaat yang akan diperoleh peserta.
 7. Sesi Utama:
 - a. Sesi utama berisi pengajaran materi inti pelatihan.
 - b. Gunakan metode pengajaran yang beragam, seperti ceramah, diskusi, studi kasus, atau simulasi.
 8. Latihan Praktis:
 - a. Berikan kesempatan kepada peserta untuk mengaplikasikan pengetahuan dan keterampilan yang mereka pelajari melalui latihan praktis.
 9. Evaluasi dan Umpan Balik:
 - a. Lakukan evaluasi sepanjang pelatihan untuk mengukur pemahaman peserta.
 - b. Berikan umpan balik kepada peserta dan perbaiki materi jika diperlukan.
 10. Diskusi dan Tanya Jawab:
 - a. Sesi diskusi memungkinkan peserta untuk mengajukan pertanyaan atau berdiskusi tentang topik yang dipelajari.
 11. Evaluasi Akhir:
 - a. Setelah selesai pelatihan, lakukan evaluasi akhir untuk mengukur pencapaian tujuan pelatihan.
 12. Laporan Hasil Pelatihan:

- a. Buat laporan tentang hasil pelatihan yang dapat dibagikan dengan pihak-pihak terkait.
13. Penutupan Resmi:
- a. Tutup pelatihan dengan ucapan terima kasih kepada peserta dan instruktur.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Adapun pelaksanaan PKM ini adalah sebagai berikut:

1. Tim PKM melaksanakan pelatihan e-commerce untuk usaha kecil di tiga Provinsi di Indonesia. Ketiga provinsi tersebut adalah Provinsi Jawa Timur (Surabaya), Riau (Pekan Baru), Jawa Tengah (Wonosobo). Pelatihan ini menggunakan tiga kegiatan yaitu model kegiatan diskusi Kelompok daring, membagi materi pelatihan dalam bentuk video ke dalam grup pelatihan, dan sesi tanya-jawab interaktif.
2. Pada kegiatan pelatihan daring ini, tim PkM membuat Grup WhatsApp untuk membagikan link tentang perencanaan strategis, pengembangan merek, dan pengelolaan operasional UMKM secara daring. Tutorial diberikan melalui tautan YouTube seperti: <https://www.youtube.com/watch?v=TUIKoLGoCac>, <https://www.youtube.com/watch?v=8gIH3ipDNOs>, <https://www.youtube.com/watch?v=iryM62G4le4>



Gambar 1. Pelatihan E-Commerce untuk Usaha Kecil: Memulai Bisnis Online Anda sendiri



Gambar 2. Pelatihan E-Commerce untuk Usaha Kecil: Memulai Bisnis Online Anda sendiri



Gambar 3. Diskusi peserta dan pemateri E-Commerce untuk Usaha Kecil: Memulai Bisnis Online Anda sendiri

Kegiatan berikutnya adalah memberikan Sesi diskusi kelompok daring yang juga dilakukan melalui media Zoom Cloud Meeting yang didalamnya terdiri dari tim PkM dan peserta PkM yakni

pelaksana UMKM dari enam provinsi di Indonesia. Peserta berisi 30 orang pelaku UMKM dengan masing-masing 10 orang dari tiap-tiap provinsi objek kegiatan pelatihan PkM ini. Setelah para pelaku UMKM diberikan materi pembelajaran, diadakan video konferensi untuk mendiskusikan pemahaman dan progress yang dicapai mereka.

Setelah melaksanakan pelatihan, Tim mendampingi, memonitoring dan mengevaluasi pemahaman pelaku UMKM terhadap materi yang telah diberikan kepada mereka melalui grup WhatsApp yang telah dilaksanakan selama 1 bulan (01 September 2023-01 Oktober 2023). Pelaku UMKM diminta menyampaikan hasil kegiatan mereka dan aplikasi pada bisnis yang mereka miliki.

PKM ini dilaksanakan secara daring mengingat tim PkM berasal dari 3 provinsi yang berbeda di Indonesia, yaitu Provinsi Jawa Timur (Surabaya), Riau (Pekan Baru), Jawa Tengah (Wonosobo). Kegiatan dilaksanakan secara daring dengan memanfaatkan fasilitas WhatsApp grup dan laman YouTube untuk memberikan materi.

Hasil kegiatan ini bervariasi tergantung pada keadaan usaha UMKM di masing-masing provinsi dan berbagai faktor yang lain. Namun secara umum beberapa hasil yang dicapai adalah sebagai berikut:

1. Peningkatan Pengetahuan: Peserta dapat memperoleh pengetahuan baru atau mendalam tentang topik yang diajarkan dalam pelatihan.
2. Peningkatan Keterampilan: Peserta dapat mengembangkan atau meningkatkan keterampilan tertentu yang relevan dengan pelatihan, seperti keterampilan teknis, komunikasi, manajemen waktu, atau pemecahan masalah.
3. Peningkatan Kemampuan: Pelatihan dapat membantu peserta meningkatkan kemampuan mereka dalam menerapkan pengetahuan dan keterampilan yang mereka pelajari dalam situasi nyata, baik dalam pekerjaan atau kehidupan sehari-hari.
4. Pemahaman yang Lebih Baik: Peserta dapat memperoleh pemahaman yang lebih baik tentang aspek-aspek tertentu dari pekerjaan atau topik yang relevan, yang dapat membantu mereka dalam pengambilan keputusan atau perencanaan strategi.
5. Perubahan Perilaku: Pelatihan dapat mengubah perilaku peserta, seperti meningkatkan efisiensi, meningkatkan produktivitas, atau mengurangi kesalahan dalam pekerjaan.
6. Peningkatan Kepercayaan Diri: Peserta dapat merasa lebih percaya diri dalam menjalani tugas atau tanggung jawab mereka setelah menyelesaikan pelatihan.
7. Jaringan dan Hubungan yang Ditingkatkan: Pelatihan seringkali memberikan kesempatan bagi peserta untuk berinteraksi dengan rekan-rekan seprofesi, instruktur, atau pemimpin industri, yang dapat memperkuat jaringan mereka.
8. Implementasi Perubahan Organisasi: Dalam konteks pelatihan organisasi, hasilnya mungkin meliputi perubahan yang diterapkan di tempat kerja berdasarkan pengetahuan dan keterampilan baru yang diperoleh.
9. Peningkatan Kesadaran: Peserta dapat menjadi lebih sadar tentang isu-isu tertentu, baik itu isu teknis, etika, atau keberlanjutan.
10. Peningkatan Kualitas Produk atau Layanan: Dalam konteks bisnis, pelatihan dapat menyebabkan peningkatan kualitas produk atau layanan yang ditawarkan oleh organisasi.
11. Dampak Sosial dan Masyarakat: Dalam pelatihan yang berkaitan dengan pengabdian kepada masyarakat, hasilnya mungkin melibatkan perubahan positif dalam masyarakat atau komunitas yang dilayani.
12. Evaluasi dan Umpan Balik: Peserta dan penyelenggara pelatihan dapat mengumpulkan umpan balik untuk menilai kualitas dan efektivitas pelatihan.
13. Sertifikat dan Pengakuan: Peserta dapat menerima sertifikat atau pengakuan atas keberhasilan mereka dalam pelatihan.

SIMPULAN

Pelatihan merupakan suatu upaya yang penting dalam pengembangan pengetahuan, keterampilan, dan kemampuan individu atau kelompok dalam berbagai konteks, seperti pendidikan, bisnis, dan pengabdian kepada Masyarakat (Sari, dkk (2022), Sari & Ningsih (2023)). Dalam merencanakan dan melaksanakan pelatihan, beberapa tahapan kunci perlu dipertimbangkan, termasuk identifikasi tujuan, penyusunan materi, rekrutmen peserta, persiapan logistik, dan evaluasi.

Hasil dari pelatihan dapat sangat baik, yang dapat ditinjau dari beberapa indikator. Hal ini meliputi peningkatan pengetahuan, keterampilan, dan kemampuan, perubahan perilaku, perubahan

dalam organisasi, serta dampak positif pada masyarakat. Evaluasi dan umpan balik yang merupakan elemen penting dalam mengukur keberhasilan pelatihan dan menilai apakah tujuan telah tercapai juga telah mencerminkan hasil yang memuaskan.

Dalam akhirnya, pelatihan merupakan investasi berharga dalam pengembangan individu dan kelompok, membantu mereka mencapai potensi penuh mereka, serta mendukung pertumbuhan dan inovasi dalam berbagai aspek kehidupan. Dengan perencanaan dan pelaksanaan yang cermat, pelatihan dapat memberikan manfaat yang signifikan bagi peserta dan organisasi yang terlibat.

UCAPAN TERIMA KASIH

Kegiatan pengabdian berupa pelatihan e-commerce untuk usaha kecil ini dapat berjalan dengan baik karena dukungan dan kerjasama berbagai pihak. Penulis mengucapkan terimakasih kepada:

1. Tuhan Yang Maha Esa atas berkah dan rahmatNya sehingga kami mempunyai kesempatan untuk melaksanakan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat dan dapat melaksanakan kegiatan pengabdian ini dengan baik hingga selesai.
2. Pimpinan kampus masing-masing penulis: 1) Fakultas Teknik Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya, 2). STMIK Dharmapala Riau, dan 3) Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Sains Al-Qur'an Jawa Tengah Di Wonosobo.
3. Kepala Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat (LPPM) kampus masing-masing penulis: 1) Fakultas Teknik Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya, 2). STMIK Dharmapala Riau, dan 3) Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Sains Al-Qur'an Jawa Tengah Di Wonosobo.
4. Pelaku usaha kecil dengan memanfaatkan e-commerce pada 3 provinsi yang terlibat dalam kegiatan PkM ini, yaitu dari pelaku usaha dari Provinsi Jawa Timur (Surabaya), Riau (Pekan Baru), Jawa Tengah (Wonosobo).

DAFTAR PUSTAKA

- Aco, A., & Endang, H. (2017). Analisis Bisnis E-Commerce pada Mahasiswa Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar. *Jurnal INSYPRO (Information System and Processing)*, 2(1).
- Andriyanto, I. (2019). Penguatan daya saing usaha mikro kecil menengah melalui e-commerce. *BISNIS: Jurnal Bisnis dan Manajemen Islam*, 6(2), 87-100.
- Budianto, A. E. (2020). Analisis Bisnis E-Commerce. Media Nusa Creative (MNC Publishing).
- Irawati, R., & Prasetyo, I. B. (2021). Pemanfaatan Platform E-Commerce Melalui Marketplace Sebagai Upaya Peningkatan Penjualan dan Mempertahankan Bisnis di Masa Pandemi (Studi pada UMKM Makanan dan Minuman di Malang). *Jurnal Penelitian Manajemen Terapan (PENATARAN)*, 6(2), 114-133.
- Irmawati, D. (2011). Pemanfaatan e-commerce dalam dunia bisnis. *Jurnal Ilmiah Orasi Bisnis-ISSN*, 2085(1375), 161-171.
- Muhsin, A. (2014). Aplikasi Technopreneurship Untuk Mengembangkan Industri Kecil Melalui Penggunaan Teknologi E-Commerce Berbasis Content Management System Studi Kasus Pada UKM Mandiri Gypsum. *Telematika: Jurnal Informatika dan Teknologi Informasi*, 10(2).
- Pelipa, E. D., & Marganingsih, A. (2020). Pelatihan E-Commerce Untuk Usaha Mikro Kecil Menengah Di Kota Sintang. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Khatulistiwa*, 3(2), 94-105.
- Pramudiya, H. E., Handarkho, Y. D., & Rahayu, F. S. (2015). Pengimplementasian CRM Pada Pembangunan E-Commerce untuk Usaha Mikro Kecil Menengah (Studi Kasus: Dolanan Puzzle). *Jurnal Buana Informatika*, 6(4).
- Ramadhani, F., & Arifin, Y. (2013). Optimalisasi pemanfaatan teknologi informasi komunikasi berbasis e-commerce sebagai media pemasaran usaha kecil menengah guna meningkatkan daya saing dalam menghadapi masyarakat ekonomi Asean 2015. *Economics Development Analysis Journal*, 2(2).
- Rerung, R. R. (2018). E-Commerce, Menciptakan Daya Saing Melalui Teknologi Informasi. Deepublish.
- Sari, M. N., & Ningsih, P. E. A. (2023). Pengajaran Bahasa Inggris Terhadap Siswa Sekolah Dasar dengan Menggunakan Video Animasi. *Jurnal Abdimas Adpi Sosial dan Humaniora*, 4(3), 628-636.
- Sari, M., Ningsih, P. E. A., Saswandi, T., & Ihsan, R. (2022). Penulisan Abstrak Berbahasa Inggris untuk Karya Tulis Ilmiah. *Jurnal Abdimas Adpi Sosial dan Humaniora*, 3(4), 435-441.

- Sudaryono, S., Rahwanto, E., & Komala, R. (2020). E-Commerce Dorong Perekonomian Indonesia, Selama Pandemi Covid 19 Sebagai Entrepreneur Modern Dan Pengaruhnya Terhadap Bisnis Offline. *Jurnal Manajemen Dan Bisnis*, 2(02), 110-124.
- Trulline, P. (2021). Pemasaran produk UMKM melalui media sosial dan e-commerce. *Jurnal Manajemen Komunikasi*, 5(2), 259.
- Wibowo, E. A. (2014). Pemanfaatan Teknologi E-Commerce Dalam Proses Bisnis. *EQUILIBIRIA: Jurnal Fakultas Ekonomi*, 1(1).