

## PEMBUATAN E-COMMERCE UNTUK MENDUKUNG DIGITAL MARKETING PADA PAGUYUBAN Q-MAS M BERBASIS MOBILE

Merinda Lestandy<sup>1</sup>, Khusnul Hidayat<sup>2</sup>, Isnani Dzuhrina<sup>3</sup>, Lukman Hakim<sup>4</sup>

<sup>1,2)</sup> Program Studi Teknik Elektro, Fakultas Teknik, Universitas Muhammadiyah Malang

<sup>3)</sup> Program Studi Ilmu Komunikasi, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Muhammadiyah Malang

<sup>4)</sup> Program Studi Teknik Listrik dan Sistem Kelistrikan, Fakultas Teknik Elektro, Politeknik Negeri Malang  
e-mail: merindalestandy@umm.ac.id

### Abstrak

Program pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan untuk mendukung transformasi digital Paguyuban Q-Mas M melalui pengembangan dan penerapan platform e-commerce berbasis mobile. Permasalahan utama mitra adalah keterbatasan dalam pemasaran digital, pencatatan produksi yang masih manual, serta rendahnya literasi teknologi. Kegiatan pengabdian meliputi sosialisasi, pelatihan digital marketing dan manajemen e-commerce, penerapan teknologi, pendampingan, serta evaluasi. Hasil pelaksanaan menunjukkan adanya peningkatan signifikan pada literasi digital, efisiensi pencatatan stok, pengelolaan transaksi, serta perluasan jangkauan pemasaran melalui media digital. Evaluasi melalui kuesioner juga mengonfirmasi bahwa mayoritas mitra merasakan manfaat nyata baik dalam aspek kebermanfaatan maupun produktivitas. Keberlanjutan program didukung oleh panduan operasional, video tutorial, serta rencana pelatihan lanjutan dan kerja sama dengan pihak eksternal. Dengan demikian, program ini berhasil meningkatkan daya saing Paguyuban Q-Mas M sekaligus memperkuat peran perguruan tinggi dalam pemberdayaan masyarakat berbasis teknologi digital.

**Kata kunci:** Pengabdian Kepada Masyarakat, E-Commerce, Digital Marketing, Transformasi Digital, Produktivitas

### Abstract

This community service program was carried out to support the digital transformation of Paguyuban Q-Mas M through the development and implementation of a mobile-based e-commerce platform. The main problems faced by the partner were limited digital marketing, manual production records, and low digital literacy. The program activities included socialization, training in digital marketing and e-commerce management, technology implementation, mentoring, and evaluation. The results indicate a significant improvement in digital literacy, stock recording efficiency, transaction management, and market expansion through digital media. Evaluation using questionnaires confirmed that most partners experienced real benefits in terms of both usefulness and productivity. Program sustainability is supported by the preparation of operational guidelines, video tutorials, follow-up training, and collaboration with external parties. Therefore, this program successfully enhanced the competitiveness of Paguyuban Q-Mas M while strengthening the role of universities in community empowerment through digital technology.

**Keywords:** Community Service, E-Commerce, Digital Marketing, Digital Transformation, Productivity

### PENDAHULUAN

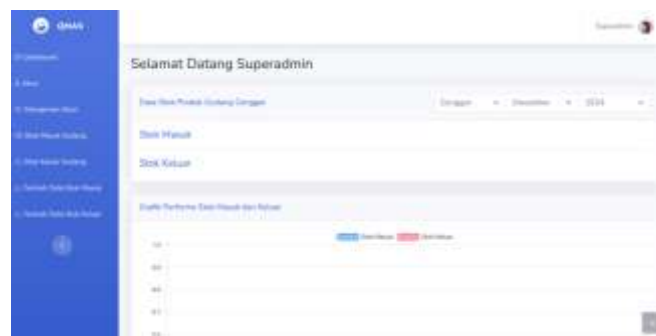
Seiring dengan meningkatnya jumlah penduduk, daya dukung lingkungan juga mengalami peningkatan (Suheri et al., 2019). Salah satu aspek yang terdampak adalah kebutuhan akan air minum, yang merupakan kebutuhan mendasar bagi manusia (Primantari et al., 2024). Air minum isi ulang menjadi alternatif dalam memenuhi kebutuhan konsumsi air minum masyarakat (Simanjuntak et al., 2021). Perkembangan industri air minum isi ulang berlangsung pesat (Hukum Ekonomi Syariah et al., 2022) karena menawarkan harga yang terjangkau serta kemudahan dalam konsumsi. Permintaan terhadap air minum terus meningkat sehingga mendorong pertumbuhan bisnis Air Minum Dalam Kemasan (AMDK) di berbagai kota dengan variasi tarif yang semakin beragam (Pattasang et al., 2021). Sama halnya dengan kondisi paguyuban Q-Mas M yang mengalami peningkatan permintaan dari berbagai kota di Jawa Timur.

Paguyuban ini memiliki potensi besar dalam menghasilkan produk unggulan yang dapat bersaing di pasar, baik dari segi kualitas maupun inovasi. Namun, dalam menghadapi era digitalisasi, komunitas ini mengalami beberapa kendala utama yang perlu segera diselesaikan. Dari hasil observasi

dan diskusi dengan anggota komunitas, permasalahan utama yang dihadapi adalah keterbatasan dalam pemasaran digital serta minimnya pemanfaatan teknologi dalam mendukung penjualan produk. Paguyuban masih mengandalkan metode pemasaran konvensional seperti canvassing yaitu salah satu teknik yang digunakan untuk menjangkau dan mempengaruhi calon pelanggan atau pembeli melalui pendekatan langsung. Hal ini menyebabkan keterbatasan dalam jangkauan pasar serta rendahnya daya saing dibandingkan dengan kompetitor yang telah menerapkan sistem pemasaran digital.

Selain itu, Paguyuban Q-Mas M juga menghadapi kendala dalam manajemen produk, pencatatan transaksi, dan distribusi barang yang masih dilakukan secara manual. Minimnya literasi digital dan kurangnya sumber daya manusia yang memiliki keahlian dalam digital marketing serta e-commerce menjadi faktor penghambat dalam perkembangan komunitas ini. Berdasarkan kondisi eksisting ini, terdapat kebutuhan yang mendesak untuk menyediakan platform digital berbasis mobile yang dapat mendukung pemasaran dan penjualan produk secara lebih luas dan efisien.

Pada tahun 2024, tim pengabdian telah melaksanakan program untuk meningkatkan manajemen dan produktivitas Q-Mas M dalam ekonomi digital melalui sistem informasi berbasis web bernama <https://tasamaqmas.com/> seperti yang tertera pada Gambar 1. Sistem manual sebelumnya yang kurang efisien digantikan dengan aplikasi pencatatan produksi dan monitoring kualitas air minum secara real-time. Kegiatan ini meliputi identifikasi kebutuhan mitra, perancangan sistem, implementasi aplikasi, pemasangan alat monitoring, pelatihan karyawan, serta evaluasi efektivitas. Hasil pengabdian menunjukkan peningkatan efisiensi pencatatan dan pengawasan, kesiapan karyawan dalam mengoperasikan sistem, serta kontribusi nyata dalam meningkatkan daya saing Q-Mas M di era digital. Namun, sistem tersebut belum terintegrasi dengan e-commerce pemasaran, sehingga masih diperlukan pengembangan lebih lanjut untuk mendukung strategi penjualan yang lebih optimal.



Gambar 1. Sistem tasamaqmas.com

Tujuan utama dari kegiatan ini adalah mengembangkan platform e-commerce berbasis mobile yang dapat membantu Paguyuban Q-Mas M dalam meningkatkan pemasaran digital serta memperluas jangkauan pasar secara lebih efektif. Dengan adanya sistem e-commerce ini, komunitas dapat mengelola produk, transaksi, dan interaksi dengan pelanggan secara lebih efisien. Sejalan dengan itu, program pengabdian ini bertujuan untuk membangun e-commerce berbasis mobile guna memperluas jangkauan pemasaran produk Paguyuban Q-Mas M, meningkatkan daya saing usaha, serta mendorong pertumbuhan ekonomi berbasis teknologi.

Dengan implementasi e-commerce berbasis mobile ini, diharapkan Paguyuban Q-Mas M dapat lebih mandiri dalam mengelola bisnisnya, meningkatkan daya saing, serta memperoleh keuntungan yang lebih maksimal dari hasil produksi mereka. Selain itu, penguatan digital marketing juga diharapkan dapat meningkatkan visibilitas produk lokal di pasar yang lebih luas, sehingga mendorong pertumbuhan ekonomi berbasis komunitas secara berkelanjutan.

## METODE

Untuk merealisasikan solusi yang ditawarkan dalam pengembangan e-commerce berbasis mobile bagi Paguyuban Q-Mas M, metode pelaksanaan program ini disusun secara sistematis melalui tahapan-tahapan berikut yang ditunjukkan pada Gambar 2.



Gambar 2. Tahapan Pelaksanaan

#### 1. Sosialisasi Program

Dilakukan untuk memberikan pemahaman kepada anggota Paguyuban Q-Mas M mengenai manfaat e-commerce berbasis mobile, konsep digital marketing, serta identifikasi kebutuhan mitra agar fitur yang dikembangkan sesuai dengan kondisi usaha.

#### 2. Pelatihan Digital Marketing dan Manajemen E-Commerce

Anggota paguyuban mendapat pelatihan penggunaan platform e-commerce (unggah produk, kelola stok, transaksi) serta strategi digital marketing melalui media sosial, SEO, dan manajemen pelanggan.

#### 3. Penerapan Teknologi

Tim mengembangkan platform e-commerce berbasis mobile dengan fitur katalog produk, transaksi digital, dan integrasi pembayaran online, dilanjutkan uji coba untuk memastikan sistem berjalan optimal.

#### 4. Pendampingan dan Evaluasi

Dilakukan monitoring, pendampingan teknis, serta pengumpulan umpan balik melalui survei dan wawancara guna penyempurnaan sistem sesuai kebutuhan mitra.

#### 5. Keberlanjutan Program

Disusun panduan penggunaan, video tutorial, pelatihan lanjutan, serta kerja sama dengan pihak eksternal untuk memperluas jangkauan pemasaran dan memastikan keberlanjutan usaha.

Pelaksanaan program e-commerce berbasis mobile telah membantu Paguyuban Q-Mas M meningkatkan efisiensi pencatatan stok, mempercepat transaksi, dan memperluas jangkauan pemasaran melalui strategi digital marketing. Transformasi ini memberikan dampak nyata dalam meningkatkan daya saing mitra di pasar ekonomi digital. Tim pengabdian juga menyusun panduan operasional serta memberikan rekomendasi keberlanjutan berupa pelatihan lanjutan dan rencana integrasi dengan pihak eksternal. Dengan langkah ini, diharapkan mitra dapat mengelola usaha secara lebih mandiri, produktif, dan berkelanjutan di era digital.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan kegiatan ini mencakup beberapa tahapan utama, mulai dari sosialisasi program, pelatihan digital marketing dan e-commerce, penerapan teknologi, hingga pendampingan serta evaluasi. Pada tahap sosialisasi, anggota Paguyuban Q-Mas M memperoleh pemahaman mengenai konsep digital marketing dan manfaat penerapan e-commerce berbasis mobile. Sosialisasi ini juga berhasil mengidentifikasi kebutuhan spesifik mitra, sehingga fitur yang dikembangkan dapat menyesuaikan kondisi usaha. Hal ini penting untuk memastikan relevansi antara teknologi yang dirancang dengan kebutuhan lapangan. Kegiatan sosialisasi program dilakukan tanggal 17 dan 22 Juli 2025 seperti yang ditunjukkan pada Gambar 3.

Selanjutnya, pelatihan digital marketing dan pengelolaan e-commerce memberikan dampak signifikan terhadap peningkatan kapasitas mitra. Peserta tidak hanya diperkenalkan dengan cara mengunggah produk, mengelola stok, dan memproses transaksi digital, tetapi juga memperoleh keterampilan dalam strategi pemasaran online melalui media sosial, SEO, dan manajemen pelanggan. Pelatihan ini dilakukan secara interaktif dengan praktik langsung, sehingga keterampilan yang diperoleh dapat segera diterapkan. Dokumentasi pelatihan tertera pada Gambar 4.



Gambar 3. Sosialisasi Program

Hasil penerapan teknologi berupa platform e-commerce berbasis mobile menunjukkan adanya peningkatan efisiensi operasional. Mitra dapat melakukan pencatatan stok secara real-time, mempercepat proses transaksi, dan memanfaatkan sistem Customer Relationship Management (CRM) untuk memperbaiki layanan pelanggan. Dengan demikian, teknologi yang dikembangkan tidak hanya berfungsi sebagai media penjualan, tetapi juga sebagai alat manajemen usaha yang lebih profesional.

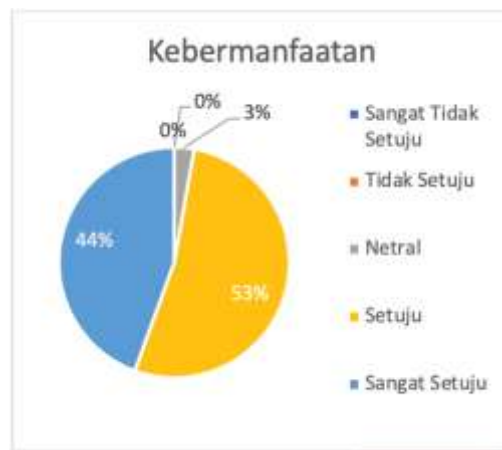
Tahap pendampingan dan evaluasi memberikan gambaran lebih jelas mengenai efektivitas program. Melalui monitoring dan umpan balik dari mitra, ditemukan bahwa penggunaan platform mampu mengurangi kesalahan pencatatan, memperluas jangkauan pemasaran, serta meningkatkan kepuasan pelanggan. Evaluasi melalui kuesioner menunjukkan bahwa mitra merasakan manfaat langsung berupa peningkatan produktivitas dan kemudahan dalam pengelolaan usaha.

Sebagai bagian dari evaluasi program, tim pengabdian juga melakukan penyebaran kuesioner kepada anggota Paguyuban Q-Mas M. Kuesioner ini bertujuan untuk mengetahui tingkat pemahaman, kebermanfaatan, dan produktivitas yang dirasakan setelah mengikuti rangkaian kegiatan. Pertanyaan mencakup aspek literasi digital, kemudahan penggunaan platform e-commerce, efektivitas strategi digital marketing, hingga kepuasan terhadap layanan pendampingan. Hasil kuesioner menunjukkan peningkatan signifikan pada kemampuan mitra dalam mengelola usaha berbasis digital, di mana mayoritas responden menilai program ini sangat membantu dalam memperluas pasar, mempercepat proses pencatatan, dan meningkatkan kualitas layanan pelanggan.



Gambar 4. Pelatihan Sistem E-Commerce

Berdasarkan hasil kuesioner yang dibagikan kepada anggota Paguyuban Q-Mas M, diperoleh gambaran bahwa mayoritas responden menilai program pengabdian ini memberikan manfaat yang signifikan, baik dari aspek kebermanfaatan maupun produktivitas.



Gambar 5. Grafik Kuisioner Aspek Kebermanfaatan

Hasil kuesioner pada aspek Kebermanfaatan seperti pada Gambar 5, terlihat bahwa sebagian besar responden memberikan penilaian positif terhadap penerapan program. Sebanyak 53% responden menyatakan setuju dan 44% menyatakan sangat setuju, yang menunjukkan mayoritas mitra merasakan manfaat nyata dari penggunaan sistem digital dalam mendukung usaha mereka. Sementara itu, hanya 3% responden yang bersikap netral, dan tidak ada satupun yang menyatakan tidak setuju maupun sangat tidak setuju. Temuan ini mengindikasikan bahwa penerapan e-commerce berbasis website dan mobile, serta dukungan melalui pelatihan digital marketing, dinilai relevan, membantu, dan memberikan dampak langsung terhadap peningkatan efektivitas pengelolaan usaha Paguyuban Q-Mas M.

Selanjutnya berdasarkan hasil kuesioner pada aspek Produktivitas pada Gambar 6, mayoritas responden menilai bahwa program pengabdian memberikan dampak positif terhadap peningkatan produktivitas mitra. Sebanyak 48% responden menyatakan setuju dan 45% menyatakan sangat setuju, yang berarti lebih dari 90% peserta merasakan adanya peningkatan nyata dalam hal efisiensi kerja, pengelolaan transaksi, dan perluasan pasar. Sementara itu, hanya 7% responden yang bersikap netral, dan tidak ada satupun yang menyatakan tidak setuju maupun sangat tidak setuju. Hal ini menunjukkan bahwa penerapan e-commerce berbasis website dan mobile, serta dukungan pelatihan digital marketing, tidak hanya bermanfaat tetapi juga berkontribusi langsung dalam meningkatkan produktivitas dan daya saing usaha Paguyuban Q-Mas M.

Secara umum, hasil kuesioner menunjukkan bahwa implementasi e-commerce berbasis website dan mobile, didukung pelatihan digital marketing, terbukti memberikan manfaat nyata bagi mitra. Peningkatan keterampilan, efisiensi operasional, serta perluasan jangkauan pasar merupakan dampak langsung yang dirasakan oleh Paguyuban Q-Mas M setelah mengikuti program ini.



Gambar 6. Grafik Kuisioner Aspek Produktivitas

Keberlanjutan program juga mendapat perhatian khusus dengan disusunnya panduan operasional platform, pembuatan video tutorial, serta pelatihan lanjutan untuk memastikan mitra dapat mengembangkan strategi pemasaran digital secara mandiri. Selain itu, kerja sama dengan pihak

eksternal seperti penyedia logistik dan layanan keuangan digital diproyeksikan untuk memperkuat posisi Paguyuban Q-Mas M dalam persaingan pasar.

Secara keseluruhan, hasil pelaksanaan menunjukkan bahwa pengabdian ini berhasil meningkatkan literasi digital, memperluas jangkauan pemasaran, dan memperbaiki manajemen usaha Paguyuban Q-Mas M. Program ini juga memberikan manfaat tambahan bagi mahasiswa yang terlibat melalui konversi Pengabdian kepada Mahasiswa Mitra Dosen, sehingga menciptakan sinergi antara perguruan tinggi, mahasiswa, dan masyarakat.

## **SIMPULAN**

Program pengabdian masyarakat yang dilaksanakan bersama Paguyuban Q-Mas M berhasil memberikan dampak nyata dalam mendukung transformasi digital usaha mitra. Melalui tahapan sosialisasi, pelatihan digital marketing dan e-commerce, penerapan teknologi, hingga pendampingan dan evaluasi, program ini mampu meningkatkan literasi digital, memperluas jangkauan pemasaran, serta memperbaiki efisiensi manajemen usaha. Hasil kuesioner menunjukkan bahwa mayoritas mitra merasakan manfaat langsung berupa peningkatan kebermanfaatan dan produktivitas usaha, baik dari sisi pengelolaan stok, transaksi digital, maupun strategi pemasaran online.

Selain itu, keberlanjutan program juga terjamin melalui penyusunan panduan operasional, pembuatan video tutorial, serta rencana pelatihan lanjutan dan kerja sama dengan pihak eksternal. Dengan demikian, Paguyuban Q-Mas M kini lebih siap menghadapi persaingan di era ekonomi digital. Program ini tidak hanya memberikan kontribusi pada peningkatan daya saing mitra, tetapi juga memperkuat peran perguruan tinggi dan mahasiswa dalam mendukung pemberdayaan masyarakat secara berkelanjutan.

## **SARAN**

Disarankan untuk menyelenggarakan pelatihan rutin bagi karyawan, khususnya dalam penanganan kendala teknis dan pemanfaatan fitur-fitur terbaru pada aplikasi. Pelatihan yang dilakukan secara berkesinambungan akan membantu karyawan tetap terampil dalam menggunakan teknologi sekaligus lebih siap menghadapi perubahan maupun pembaruan sistem di masa mendatang.

## **UCAPAN TERIMA KASIH**

Terimakasih kepada Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset dan Teknologi atas dukungan terselenggaranya Pengabdian kepada Masyarakat ini melalui skema Pemberdayaan Berbasis Masyarakat Tahun 2025.

## **DAFTAR PUSTAKA**

- Hukum Ekonomi Syariah, J., Hanafi, S., & Taufik, M. (2022). TADAYUN: ANALISIS PENJUALAN AIR MINUM ISI ULANG PERSPEKTIF KOMPILASI HUKUM EKONOMI SYARIAH. 3(1).
- Pattasang, P., Hadiguna, R. A., Penulis, K., & Pattasang, : (2021). RANCANGAN USAHA AIR MINUM DALAM KEMASAN MENGGUNAKAN MEREK MINERAL SANTRY (DI PONDOK PESANTREN INSAN MANDIRI BATAM). 2(2). <https://doi.org/10.38035/jmpis.v2i2>
- Primantari, P., Suari, V., Putri, S., & Astiti, C. (2024). Analisis Proyeksi Kebutuhan Air Domestik dan Non Domestik pada Wilayah Kecamatan Penebel Kabupaten Tabanan.
- Simanjuntak, S., Zai, E. O., & Tampubolon, M. H. (2021). ANALISA KEBUTUHAN AIR BERSIH DI KOTA MEDAN SUMATERA UTARA. In Jurnal Visi Eksakta (JVIEKS) (Vol. 2, Issue 2). <https://ejournal.uhn.ac.id/index.php/eksakta/186>
- Suheri, A., Kusmana, C., Yanuar, M., Purwanto, J., & Setiawan, Y. (2019). Model Prediksi Kebutuhan Air Bersih Berdasarkan Jumlah Penduduk di Kawasan Perkotaan Sentul City (A Model for Predicting Clean Water Need Base on Inhabitant Number in The Urban Area Sentul City) (Vol. 04, Issue 03).