

	<p><b>JLP : Jurnal Lentera Pengabdian</b>  <b>Volume 01 No 01 Januari 2023</b>  <b>E ISSN : 2985-6140</b></p> <p><a href="https://lenteranusa.id/">https://lenteranusa.id/</a></p>	
---	--	---

## **Implementasi E-Katalog di Marketplace UMKM Bekasi Mart**

**Muhamad Fatchan<sup>1\*</sup>, Andri Firmansyah<sup>2</sup>, Retno Purwani Setyaningrum<sup>3</sup>, Wahyu Hadikristanto<sup>4</sup>**

<sup>1,2,3,4</sup> Universitas Pelita Bangsa

\*E-mail: fatchan@pelitabangsa.ac.id

Diterima : 15 Desember 2022

Direvisi : 04 Januari 2023

Dipublikasikan : 31 Januari 2023

### **Abstrak**

Kegiatan ini merupakan program tridarma perguruan tinggi yaitu pengabdian kepada masyarakat, dengan harapan adanya pengabdian ini dapat memberikan kontribusi agar para pelaku UMKM memahami bahwa memasarkan produk sudah bukan di toko, event dan door to door, melainkan sudah bisa berminatmorsosa untuk siap memasarkan produk nya ke jangkauan yang lebih luas yaitu dengan memanfaatkan marketplace Bekasi Mart. Metode pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat ini dilakukan dengan beberapa pendekatan yaitu pertama tahapan melakukan sosialisasi terhadap pelaku kepentingan (pemkot bekasi dan umkm), penyusunan materi, penyusunan jadwal pelaksanaan, dan pembagian tugas, tim pelaksana kegiatan PKM ini adalah 2 dosen dari Fakultas Ekonim dan Bisnisa, 3 dari fakultas Teknik, Tim pengabdian membuat platform marketplace dan materi penggunaan guna mempermudah UMKM dalam memasarkan produk nya. Hasil pengabdian kepada masarakat yaitu adanya tempat memasarkan produk – produk UMKM berbasis online yang bertujuan untuk mempermudah memasarkan produk lebih luas hingga harapanya dapat memberikan semangat baru dalam proses pemasaran.

Kata kunci : Umkm, Marketpalce, Pendidikan

### **Abstract**

*This activity is a higher education tridarma program namely community service, with the hope that this service can contribute so that MSME players understand that marketing products is no longer in shops, events and door to door, but can already be passionate about being ready to market their products to reach more broadly, namely by utilizing the Bekasi Mart marketplace. The method of implementing community service is carried out using several approaches, namely the first stage of conducting outreach to stakeholders (Pemkot Bekasi and UMKM), preparation of materials, preparation of implementation schedules, and division of tasks, the implementing team for this PKM activity is 2 lecturers from the Faculty of Economics and Business, 3 from the Faculty of Engineering, the dedication team made a marketplace platform and usage materials to make it easier for MSMEs to market their products. The result of community service is that there is a place to market MSME products online which aims to make it easier to market products more broadly so that it is hoped that it can provide a new impetus in the marketing process.*

**Keywords:** MSMEs; Marketplace; Education

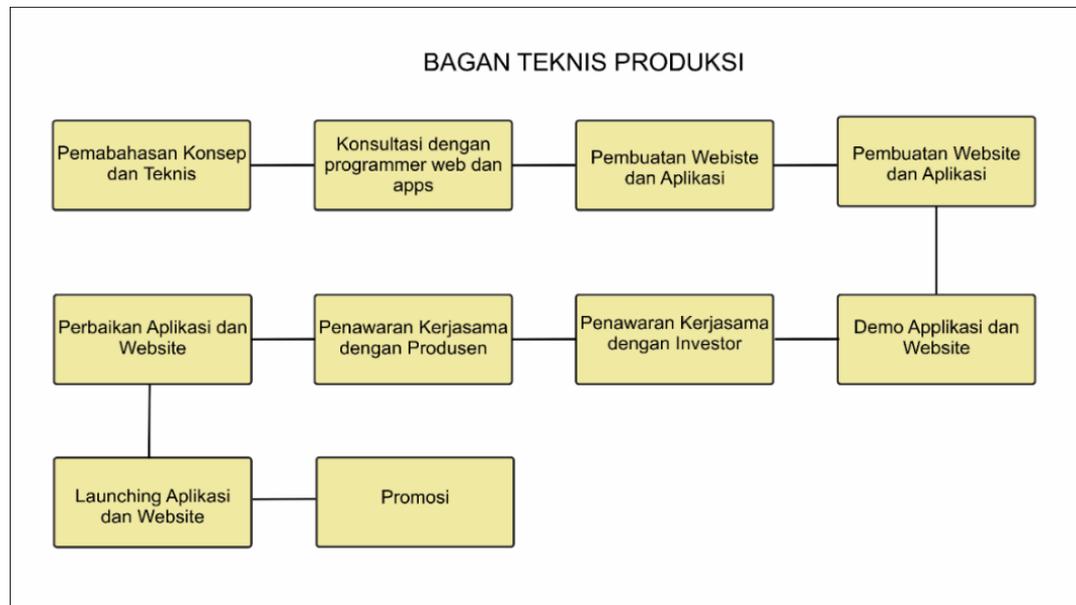
	<p><b>JLP : Jurnal Lentera Pengabdian</b>  <b>Volume 01 No 01 Januari 2023</b>  <b>E ISSN : 2985-6140</b></p> <p><a href="https://lenteranusa.id/">https://lenteranusa.id/</a></p>	
---	--	---

## PENDAHULUAN

Akhir-akhir ini pengguna internet di Indonesia meningkat begitu pesat apalagi di masa pandemi covid-19. Penggunaan internet untuk menjalankan sebuah bisnis dengan teknologi digital Marketing. Saat ini sudah ada banyak penjualan online atau Market Place yang berkebaruan di website maupun aplikasi start up yang di gunakan oleh umkm indonesia, Akan tetapi banyaknya website marketplace yang membuat respon masyarakat berbeda-beda. diantara respon masyarakat yang perlu diperhatikan adalah kenyamanan penggunaan aplikasi Market Place. pengguna UMKM atau customer. Berdasarkan survei yang dilakukan oleh mahasiswa Sekolah Tinggi Ilmu Statistik didapatkan kenyamanan pelanggan yang belanja melalui online shop yang berada disekitar wilayah Jabodetabek sebesar 75%. Hal ini disebabkan oleh beberapa hal diantaranya ketidaksesuaian produk yang ditawarkan, kurangnya informasi dari produk, dll.

Ketatnya persaingan antar Umkm tidak menyurutkan umkm hadir untuk mencari pelanggan berbasis online dengan membuat satu marketplace yang didalamnya terdiri dari berbagai Umkm Bekasi. kepuasan atau kenyamanan pelanggan dapat berpengaruh pada keberlanjutan dari yang ada. Untuk mendukung berjalannya suatu usaha bisnis online, maka perlu memberikan pelayanan terbaik, dengan hadirnya e-Katalog Bekasi Mart menciptakan tentunya sangat mendukung atas kepuasan pelanggan serta menciptakan diferensiasi suatu bisnis online dengan bisnis online lainnya yang sejenis. kepuasan pelanggan didasari antara lain oleh persepsi yang dimiliki oleh pelanggan terhadap harapannya akan kualitas layanan. Kualitas layanan merupakan faktor yang menentukan apakah konsumen tetap bertahan atau beralih ke perusahaan lain. Efisiensi layanan bagi suatu bisnis onlinemerupakan salah satu hal yang sangat penting. Efisiensi layanan ini nantinya akan berpengaruh terhadap tingkat penjualan dan keberhasilan suatu bisnis dalam jangka panjang.

## METODE



Gambar 1 : Bagan Teknis Produksi

Dalam aspek produksi, produk yang akan di produksi adalah berupa website dan aplikasi yang nanti akan dipergunakan untuk melakukan kegiatan bisnis online. Berikut langkah-langkah produksi yang dilakukan untuk menghasilkan website dan aplikasi :

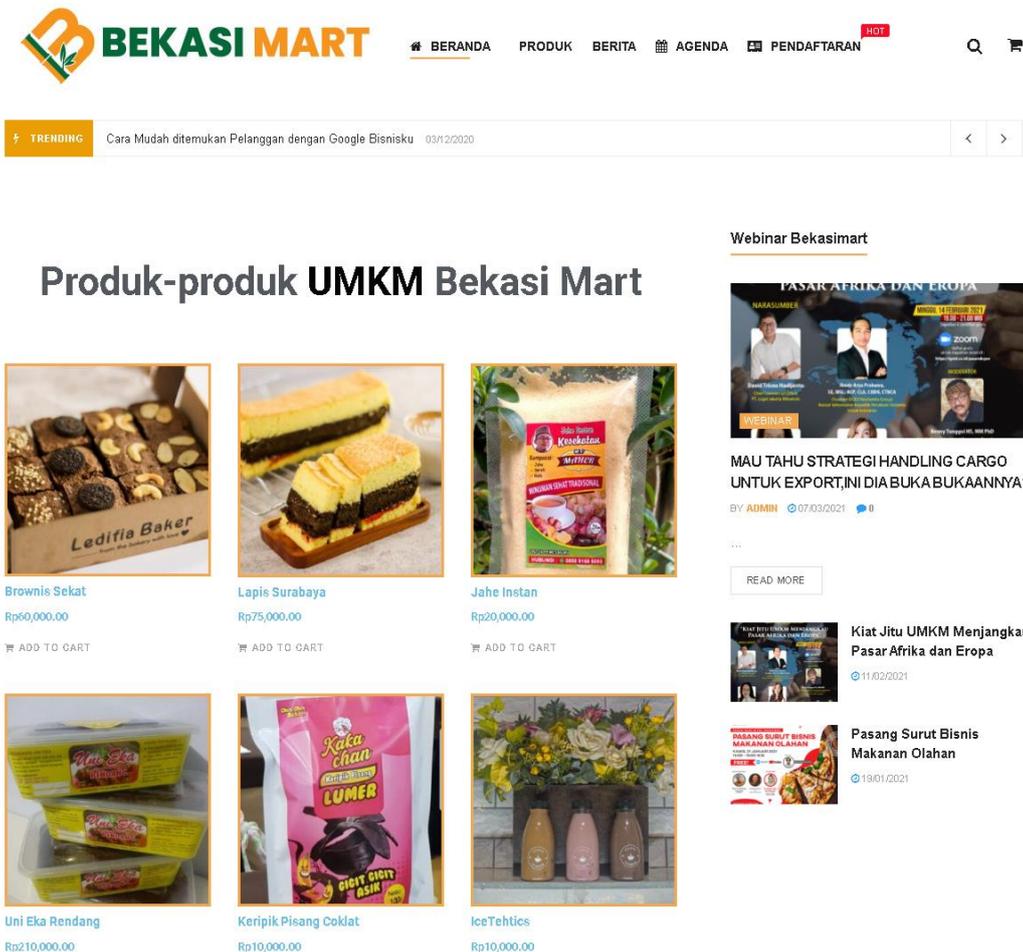
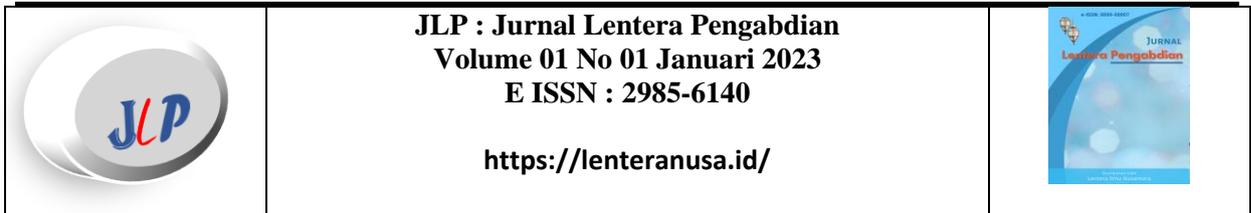
1. Angkah awal dari proses produksi ini adalah perancangan konsep dan teknis produk web yang akan dibuat agar web dan aplikasi sesuai dengan kebutuhan bisnis yang akan dijalankan.
2. Kemudian berkonsultasi kepada programmer terkait rancangan website dan aplikasi. Konsultasi ini bertujuan untuk memperoleh informasi mengenai pengembangan website dan aplikasi, biaya yang dibutuhkan, serta kebutuhan pasar mengenai desain website dan aplikasi
3. Setelah berkonsultasi dengan programmer selanjutnya adalah pembuatan website dan aplikasi dengan kesepakatan yang dibuat dengan programmer megenai estimasi biaya dan pengembangannya.

	<p><b>JLP : Jurnal Lentera Pengabdian</b>  <b>Volume 01 No 01 Januari 2023</b>  <b>E ISSN : 2985-6140</b></p> <p><a href="https://lenteranusa.id/">https://lenteranusa.id/</a></p>	
---	--	---

4. Selanjutnya adalah melakukan simulasi atau demo website dan aplikasi apakah sudah sesuai dan dapat running sesuai desain ataukah tidak.
5. Selanjutnya untuk memperoleh produk-produk yang akan ditawarkan di website dan aplikasi, maka perlu di lakukan kerja sama dengan produsen. Target produsen yang dituju dalam hal ini merupakan perusahaan dengan branding yang sudah ada atau ternama. Hal ini bertujuan untuk memperoleh produsen yang terverifikasi.
6. Dalam hal pendanaan, untuk melakukan sebuah bisnis diperlukan investor. Maka dari itu pada tahap ini perlu dilakukan kerjasama dengan investor. Dalam kerja sama ini akan disepakati dengan penandatanganan kontrak mengenai pembagian keuntungan dan pendanaan lainnya.
7. Setelah mendapatkan kerjasama dengan produsen dan investor maka dalam tahap penawaran website dan aplikasi ditawarkan juga fitur dan desain website dan aplikasi. Maka didapatkan kekurang-kekurangan yang ada pada website dan aplikasi sehingga diperlukan re-design dan penambahan fitur untuk memperoleh website dan aplikasi yang optimal.
8. Launching aplikasi ini adalah hasil nyata dari proses produksi yang dilakukan. Launching ini juga bertujuan untuk memperkenalkan website dan aplikasi
9. Terakhir adalah tahap promosi. Promosi ini bertujuan untuk mengenalkan website dan aplikasi yang pada akhirnya dapat meningkatkan penjualan produk.

## **HASIL**

Hasil pengabdian menghasilkan sebuah web marketplace dengan alamat [www.bekasimart.id](http://www.bekasimart.id) . Web tersebut berfungsi untuk memasarkan berbagai macam produk pelaku umkm di wilayah bekasi



Gambar 2: Tampilan Web Bekasimart

## PEMBAHASAN

Web marketplace Bekasimart di bangun dengan tampilan userfriendly mudah digunakan dan mudah diakses dengan tujuan agar memudahkan penjual dan pembeli dapat mempublih produk – produk yang dimiliki,

Kegiatan Pengabdian Masyarakat Universitas Pelia Bangsa yang dilakukan oleh dosen-dosen program studi Teknik informatika dan Manajemen telah berjalan dengan lancar dan mendapat sambutan antusias oleh UMKM yang harapan kami dengan pengabdian ini adalah membantu UMKM khususnya produk secara online dengan menggunakan marketplace bekasimart.



**Dokumentasi :**  
**Pertemuan lanjutan program BekasiMart dengan Wakil Walikota Bekasi dan UPB**



**Gambar 3 : Launching Bekasimart**

**KESIMPULAN**

Dari paparan kegiatan yang sudah di sampaikan menghasilkan kesimpulan bahwa pelaksanaan kegiatan Pengabdian kepada masyarakat yang dilakukan oleh dose Program Studi Teknik Informatika dan Program Studi manajemen telah berjalan dengan baik. Tema yang di usulkan adalah Pendampingan Pemasaran Produk UMKM di [www.bekasimart.id](http://www.bekasimart.id). Pelaksanaan sosialisasi pemasaran online telah memenuhi luaran yang ditargetkan, yaitu meningkatnya pemahaman mengenai pentingnya pemasaran secara online, sehingga setelah sosialisasi diberikan, pelaku umkm dapat memahami dan menyadari pentingnya pemasaran online. Dan ketertarikan mitra untuk memasarkan produknya lewat platform bekasimart. Dengan diselenggarakannya kegiatan ini maka para pelaku UMKM mengalami peningkatan pentingnya pemasaran online di Marketplace. Adapun saran yang

	<p><b>JLP : Jurnal Lentera Pengabdian</b>  <b>Volume 01 No 01 Januari 2023</b>  <b>E ISSN : 2985-6140</b></p> <p><a href="https://lenteranusa.id/">https://lenteranusa.id/</a></p>	
---	--	---

dapat disampaikan untuk peningkatan kegiatan selanjutnya, yaitu karena biaya yang didanai terbatas, maka belum dapat menjangkau Peserta dalam kuantitas lebih besar dan waktu pelatihan dilakukan secara singkat, sehingga diharapkan adanya penambahan dana agar program dapat dilaksanakan dengan melibatkan peserta yang lebih banyak dan waktu yang memadai. Adapun rencana program selanjutnya dengan mitra yang sama akan diselenggarakan program sosialisasi dan pelatihan pembuatan merek beserta regulasinya.

### **UCAPAN TERIMAKASIH**

Kegiatan pengabdian ini terselenggara atas kerjasama kampus Universitas Pelita Bangsa, Pemkot Bekasi serta pelaku UMKM Kota Bekasi.

### **DAFTAR PUSTAKA**

- Ahyuna, Hamzah, M., D., dan Najib, M., 2013. Pemanfaatan Internet Sebagai Media Promosi Pemasaran Produk Lokal Oleh Kalangan Usaha Di Kota Makassar. *Jurnal Komunikasi KAREBA* Vol. 2, No.1 Januari – Maret 2013, 30-40
- Akbar, M.R., Sarana, Suwondo, A., 2016, Rancang Bangun Sistem Informasi UKM Sebagai Sarana Perdagangan Batik dengan Marketplace di Pekalongan, *Prosiding Seminar Nasional Terapan Riset Inovatif SEMARANG*, Vol.01, Tahun 2016, ISSN: 2477-2097.
- Kotler, Philip., Amstrong, Garry., 2004, *Principle of Marketing*, 10th Edition, Pearson Prentice Hall, New Jersey
- Pasaribu, V. L. D., Agrasadya, A., Shabrina, N., & Krisnaldy, K. (2020). menjadi entrepreneur muda yang memiliki jiwa leadership untuk menghadapi masa depan. *Abdi Laksana*,
- Pasaribu, V. L. D., Susanti, F., & Hartuti, E. T. K. (2019). Memotivasi Siswa dan Siswi SMK Letris Indonesia di Dalam Menentukan Pilihan Untuk Melanjutkan Pendidikan Atau Bekerja Setelah Lulus Sekolah. *Jurnal Pengabdian Dharma Laksana*, 1(2), 161-172.
- Pasaribu, V. L. D., Agrasadya, A., Shabrina, N., & Krisnaldy, K. (2020). Menjadi

	<p style="text-align: center;"><b>JLP : Jurnal Lentera Pengabdian</b>  <b>Volume 01 No 01 Januari 2023</b>  <b>E ISSN : 2985-6140</b></p> <p style="text-align: center;"><a href="https://lenteranusa.id/">https://lenteranusa.id/</a></p>	
---	--	---

Enterpreneur Muda Yang Memiliki Jiwa Leadership Untuk Menghadapi Masa Depan.  
 Abdi Laksana, 1(1).

Tambunan, Tulus. 2003. Perkembangan UMKM dalam Era AFTA: Peluang,Tantangan,  
 Permasalahan dan Alternatif Solusinya. Paper Diskusi pada Yayasan Indonesia Forum.

Tambunan, Tulus. 2003. Perkembangan UMKM dalam Era AFTA: Peluang,Tantangan,  
 Permasalahan dan Alternatif Solusinya. Paper Diskusi pada Yayasan Indonesia Forum.

Taryadi, Yuniarto, E., Royani, N.I., 2105, Analisis Tingkat Kesiapan Adopsi E-Marketplace  
 UMKM Batik di Kota Pekalongan, Jurnal Litbang Kota Pekalongan, Vol.8 Tahun 2015