

**PELATIHAN PENGELOLAAN USAHA DENGAN TEKNIK PEMASARAN  
MARKETPLACE DI DESA JAMBUGEULIS KECAMATAN  
CIGANDAMEKAR KABUPATEN KUNINGAN**

HERI HERWANTO<sup>1\*</sup>, TITO SUGIHARTO<sup>2</sup>, RIO ANDRIYAT KRISDIWAN<sup>3</sup>,  
ERIK KURNIADI<sup>4</sup>

Program Studi Teknik Informatika<sup>1,2,3</sup>, Program Studi Sistem Informasi<sup>4</sup>  
Universitas Kuningan

Jl. Cut Nyak Dhien No.36A, Kabupaten Kuningan, Jawa Barat 45513

\*e-mail: heri.herwanto@uniku.ac.id

**ABSTRACT**

*Jambugeulis Village is one of the villages in Kuningan Regency whose people generally have a livelihood as farmers and day laborers. Apart from being farmers and daily laborers, the people of Jambugeulis village also have jobs as traders and home-made food makers. There are several types of home-cooked food produced by the people of Jambugeulis village, including moring (a type of small cracker made from tapioca flour), cassava tape food, and cuhcur cake. The people of Jambugeulis village in the process of marketing traditional food products still use conventional methods, namely by selling products directly to consumers and in collaboration with traditional food gift shops. The conventional sales process has several shortcomings/weaknesses including the marketing process of traditional food products is still limited only in Kuningan Regency, the profit of the Jambugeulis village community is slightly reduced from the normal selling price due to a reduction in distribution costs. The difficulty of access for consumers from outside the Kuningan Regency to buy/obtain traditional food products from Jambugeulis village. With this fact, the author feels compelled to carry out business management training with marketplace techniques by utilizing the latest developments in information technology. The methods implemented in this community service activity are the Lecture method, the Question and Answer method, and the Simulation method. From the results of the activities that have been carried out, participants are very enthusiastic about participating in the activities and understand the importance of business management by utilizing marketplace.*

**Key words:** *Training, business management, marketplace, Jambugeulis village*

**ABSTRAK**

*Desa Jambugeulis merupakan salah satu desa yang ada di Kabupaten Kuningan yang masyarakatnya pada umumnya memiliki mata pencaharian sebagai petani dan buruh harian. Selain sebagai petani dan buruh harian warga masyarakat desa Jambugeulis juga memiliki pekerjaan sebagai pedagang dan pembuat makanan rumahan. Terdapat beberapa jenis olahan makanan rumahan yang diproduksi oleh masyarakat desa Jambugeulis, diantaranya adalah moring (sejenis kerupuk kecil dari bahan tepung tapioka), makanan tape singkong, dan kue cuhcur. Masyarakat desa Jambugeulis dalam proses pemasaran produk makanan tradisional masih menggunakan cara konvensional, yaitu dengan cara menjual produk langsung ke konsumen dan bekerjasama dengan toko oleh-oleh makanan tradisional. Proses penjualan konvensional memiliki beberapa kekurangan/kelemahan diantaranya proses pemasaran produk*

*makanan tradisional masih terbatas hanya di Kabupaten Kuningan, keuntungan masyarakat desa Jambugeulis sedikit berkurang dari harga normal penjualan karena adanya pengurangan dari biaya pendistribusian. Sulitnya akses konsumen dari luar Kabupaten Kuningan untuk membeli/mendapatkan produk makanan tradisional dari desa Jambugeulis. Dengan adanya fakta tersebut penulis merasa terpanggil untuk mengadakan pelatihan pengelolaan usaha dengan teknik marketplace dengan memanfaatkan perkembangan teknologi informasi terkini. Metode yang dilaksanakan pada kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah metode Ceramah, metode Tanya Jawab, dan metode Simulasi. Dari hasil kegiatan yang telah dilakukan, peserta sangat antusias mengikuti kegiatan dan memahami akan pentingnya pengelolaan usaha dengan memanfaatkan marketplace.*

**Kata kunci:** *Pelatihan, pengelolaan usaha, marketplace, desa Jambugeulis*

## PENDAHULUAN

Pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat dimulai dari kegiatan Observasi lapangan, kegiatan ini memiliki maksud untuk mengumpulkan berbagai data pendukung berupa data keluarga prasejahtera, sejahtera 1, sejahtera 2 maupun keluarga sejahtera 3 di desa Jambugeulis.

Selain pengumpulan data, kegiatan observasi juga dimaksudkan untuk mengidentifikasi berbagai permasalahan yang dihadapi oleh warga setempat untuk selanjutnya ditentukan rencana solusi atas permasalahan tersebut melalui formulasi kegiatan yang tepat [1]. Berdasarkan dari hasil observasi kondisi di lapangan yang diperoleh, maka masalah yang dihadapi dapat diidentifikasi sebagai berikut:

1. Pengetahuan warga tentang pentingnya pengelolaan usaha masih sangat rendah
2. Kelompok usaha masyarakat belum memanfaatkan teknik pemasaran marketplace secara maksimal
3. Keterbatasan pemahaman tentang pengelolaan usaha dengan marketplace
4. Tingkat pendidikan warga masih rendah

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini memiliki beberapa solusi sebagai berikut:

1. Memberikan wawasan dan gambaran umum tentang pengelolaan usaha

dikalangan para kelompok usaha masyarakat untuk dimanfaatkan dalam aktivitas usahanya.

2. Meningkatkan kemampuan dalam memanfaatkan teknik pemasaran marketplace melalui media sosial atau online sebagai sarana promosi dalam meningkatkan penjualan.
3. Memberikan penguatan dan motivasi dalam melakukan pengelolaan kegiatan usaha di masyarakat
4. Memberikan pelatihan tentang pengelolaan usaha dengan teknik pemasaran marketplace dilengkapi dengan contoh-contoh penerapannya.

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat memiliki target luaran sebagai berikut:

1. Adanya pemahaman tentang pengelolaan usaha
2. Adanya pemanfaatan teknik pemasaran dengan marketplace yang dilakukan oleh kelompok usaha melalui pelatihan online ataupun penjualan on line.
3. Target lainnya yang diharapkan bagi tim pengusul ini adalah publikasi di jurnal pengabdian kepada masyarakat.

Manfaat yang dapat dicapai dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah sebagai berikut:

1. Dapat membuka wawasan pengetahuan masyarakat terutama dalam pengelolaan kegiatan usaha
2. Dapat meningkatkan pemahaman tentang pemanfaatan teknik pemasaran dengan *marketplace* dalam menunjang kegiatan dan pengelolaan usaha, pemahaman yang dimaksud meliputi:
  - a. Pemahaman konten-konten dalam teknik pemasaran dengan *marketplace*
  - b. Pemahaman pemanfaatan referensi untuk meningkatkan kualitas produksi
  - c. Pemahaman tentang sarana penjualan *online*
3. Dapat meningkatkan kemampuan dalam mengembangkan kegiatan usaha, kemampuan yang dimaksud meliputi:
  - a. Kemampuan *networking* atau jejaring usaha
  - b. Kemampuan keberlangsungan modal usaha
  - c. Kemampuan dalam menghadapi persaingan usaha

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini memiliki dampak di masyarakat sebagai berikut:

1. Terbukanya wawasan para kelompok usaha tentang pengelolaan usaha terutama teknik pemasaran dengan *marketplace*
2. Peningkatan pemanfaatan teknologi informasi terutama pada pengelolaan usaha dengan memanfaatkan teknik pemasaran *marketplace* melalui internet dan media sosial.

Seminar atau pelatihan yang dilaksanakan akan memberikan efek yang sangat baik di masyarakat dalam membuka wawasan dan pengetahuan.

## **METODE PELAKSANAAN**

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini berupa pelatihan pengelolaan usaha dengan teknik pemasaran *marketplace* untuk kelompok usaha di desa Jambugeulis.

Kemudian akan dilanjutkan dengan pemberian pelatihan, yang selanjutnya mereka dibimbing untuk menerapkan pengelolaan usaha dengan teknik pemasaran *marketplace* pada jenis usaha yang digeluti melalui internet ataupun media sosial.

Tahapan-tahapan pelatihan terdiri dari [2]:

1. Tahap Awal Persiapan  
Tahap awal persiapan yang dilakukan meliputi:
  - a) Berkomunikasi dengan kepala desa dan melakukan survey
  - b) Menentukan lokasi tempat kegiatan dan peserta kegiatan
  - c) Tim mulai menyusun bahan materi ajar yang meliputi: makalah/modul untuk kegiatan seminar “Tata Cara Pengelolaan Usaha di Era Digital di desa Jambugeulis kabupaten Kuningan”.
2. Tahap Pelaksanaan Seminar atau Pelatihan  
Dalam tahap ini dilakukan beberapa tahapan; pertama, memberikan ceramah/seminar dengan penjelasan tentang pentingnya pengelolaan usaha, kedua tanya jawab tentang hal yang belum dipahami dilanjutkan dengan penjelasan kembali hal yang belum dipahami, dan ketiga simulasi pengelolaan usaha dengan penerapan teknik pemasaran *marketplace* secara langsung untuk kegiatan usaha masyarakat.
3. Metode seminar atau Pelatihan  
Dalam metode seminar berisi metode ceramah, metode Tanya jawab, dan metode simulasi [3], yaitu:
  - a. Metode Ceramah  
Pemateri memberikan penjelasan tentang menerapkan aplikasi *marketplace* di kalangan kelompok usaha masyarakat. Materi pertama disampaikan oleh Tito Sugiharto, M. Eng. mengenai pengenalan media sosial sebagai sarana promosi. Materi kedua disampaikan oleh Rio Andriyat Krisdiawan, M. Kom. mengenai Penerapan Aplikasi *Marketplace*. Materi ketiga disampaikan oleh Erik Kurniadi,

M. Kom. mengenai Pemanfaatan Teknologi Internet. Materi keempat disampaikan Oleh Heri Herwanto, M. Pd. mengenai Tata Cara Pengelolaan Usaha di Era Digital. Masing-masing pemateri memberikan materinya selama 90 menit.

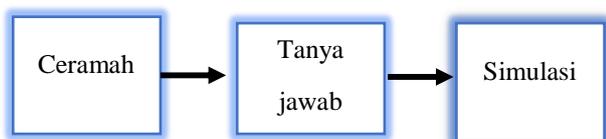
b. Metode Tanya Jawab

Metode ini memungkinkan pemateri dan peseta seminar untuk bertanya dan interaktif dalam menggali pengetahuannya tentang pengelolaan usaha dengan teknik pemasaran *marketplace*.

Dalam sesi tanya jawab banyak peserta yang bertanya mengenai proses pembuatan akun di marketplace dan di media sosial. Dari hasil tanya jawab pemateri langsung mempraktekan dan mensimulasikan tentang cara membuat akun di media sosial dan di marketplace.

c. Metode Simulasi

Metode simulasi dilakukan dengan cara memberikan pendampingan dan praktek langsung mengenai penggunaan *marketplace* yang ada saat ini. Dengan adanya simulasi maka peserta dapat langsung menerapkan dan menggunakan marketplace. Hal ini bertujuan untuk menambah pemahaman peserta kegiatan ini. Untuk memudahkan metodologi pelaksanaan dapat dilihat pada Bagan 1 berikut:



Bagan 1. Metodologi Pelaksanaan

**HASIL DAN PEMBAHASAN**

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat di desa Jambugeulis dengan tema “Pelatihan pengelolaan usaha dengan teknik pemasaran *marketplace* di desa Jambugeulis Kabupaten Kuningan” dapat dilaksanakan

sesuai dengan rencana yang telah ditetapkan. Adapun jumlah peserta yang hadir seperti pada Tabel 1.

Tabel 1. Jumlah Peserta Pelatihan berdasarkan Umur

Umur (tahun)	(orang)	Jumlah %
< 17	0	0,0
> 17-45	22	68,75
>45	10	31,25
Jumlah	32	100,00



Gambar 1. Acara pengenalan dan pembukaan

Kegiatan pelatihan dan seminar pelatihan pengelolaan usaha dengan teknik pemasaran *marketplace* dilakukan melalui kegiatan pemberian ceramah, kegiatan tanya jawab, dan kegiatan simulasi seperti Gambar 1. Kegiatan ceramah berisi tentang pemaparan tentang pengelolaan usaha dengan teknik pemasaran *marketplace*. Kegiatan ceramah bertujuan untuk memberikan pemahaman, pengetahuan dan gambaran mengenai cara pengelolaan usaha dengan teknik pemasaran *marketlace* bagi kemajuan usaha masyarakat.

Peserta yang terdiri dari kelompok usaha, ibu-ibu PKK dan tokoh masyarakat dapat mengikuti kegiatan dengan baik dan dapat memahami apa yang disampaikan pemateri. Para peserta melakukan diskusi dan Tanya jawab setelah diberikan materi dan simulasi terkait *marketplace*. Beberapa

pertanyaan yang disampaikan oleh peserta diantaranya adalah:

1. Bagaimana cara membuat akun media sosial seperti instagram?
2. Bagaimana cara membuat akun marketplace seperti shopee dan tokopedia?

Hasil Tanya jawab dijelaskan pemateri dengan cara simulasi langsung dan praktek langsung. Sehingga peserta memahami tata cara pembuatan akun.



Gambar 2. Presentasi dan pemaparan materi

Kegiatan terakhir yaitu kegiatan simulasi. Peserta yang terdiri dari kelompok usaha dan tokoh masyarakat melakukan evaluasi dan percobaan penerapan pengelolaan usaha dengan teknik pemasaran dengan *marketlace* untuk kebutuhan usahanya.



Gambar 3. Sesi foto peserta pelatihan

## KESIMPULAN

Hasil yang diperoleh dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat pelatihan pengelolaan usaha dengan teknik pemasaran *marketplace* di Desa Jambugeulis adalah sebagai berikut:

1. Menambah wawasan dan meningkatkan pemahaman tentang pengelolaan usaha di kalangan para kelompok usaha masyarakat untuk meningkatkan kreativitas usahanya.
2. Meningkatkan kemampuan dalam teknik pemasaran *marketplace* melalui media sosial atau *online* sebagai sarana promosi dalam meningkatkan penjualan.
3. Memberikan penguatan dan motivasi dalam melakukan kegiatan usaha di masyarakat.
4. Meningkatkan inovasi dan improvisasi produk unggulan baru di kalangan kelompok usaha di desa Jambugeulis.

Adapun kendala yang terjadi adalah para peserta terlihat belum terlalu memahami maka solusi yang dilakukan adalah dengan memberikan kesempatan untuk praktek langsung di depan.

## UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis ingin mengucapkan banyak terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu terlaksananya kegiatan pengabdian kepada masyarakat di desa Jambugeulis, diantaranya adalah Pimpinan Universitas Kuningan, Ketua LPPM Universitas Kuningan, Dekan Fakultas Ilmu Komputer, apatur pemerintah desa dan Ibu-ibu PKK serta tokoh masyarakat di desa Jambugeulis. Semoga dengan adanya kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dapat berjalan berkesinambungan dan berkembang luas pada bidang lain.

## Funding

Program PKM ini dibiayai oleh sumber dana dari Universitas Kuningan tahun 2019.

## DAFTAR PUSTAKA

- [1] Akhmaddhian, Suwari. “Pelatihan Pembuatan Peraturan Desa Di Kecamatan Banjarnegara.” *Empowerment : Jurnal Pengabdian Masyarakat*, vol. 03, no. 01, 2020, pp. 6–13.
- [2] Fauziah, et al. *Pemberdayaan Masyarakat Berbasis Teknologi Informasi Untuk Mempromosikan Produk-Produk Unggulan Desa*. 2020, *Empowerment : Jurnal Pengabdian Masyarakat* pp. 67–73.
- [3] Nursyamsu, Roni, et al. *Pembuatan Program Kerja pada Organisasi Pemuda Desa Cibinuang, Kabupaten Kuningan*. 2018, *Empowerment : Jurnal Pengabdian Masyarakat* pp. 37–44.