

Pembinaan Pemasaran Berbasis *E-Commerce* dalam Meningkatkan Kinerja Usaha pada Anggota Usaha Bank Sampah Pinang Masak Lestari Kota Jambi

Sigit Indrawijaya ¹, Dahmiri ^{*2}, Nurida Isnaeni ³, Sumarni ⁴, Nur Hasanah ⁵

^{1,2,3,4,5} Universitas Jambi; Kampus Pinang Masak Mendalo Darat, 583317

^{1,2,3,4,5} Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Jambi

email: ^{*2} dahmiri@unja.ac.id

Abstrak

Pemerintah Indonesia telah berkomitmen untuk mendorong pertumbuhan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) melalui kebijakan yang mendukung, seperti Undang-Undang No 20 Tahun 2008 dan Peraturan Pemerintah Nomor 7 tahun 2021. Meskipun pertumbuhan jumlah UMKM terus meningkat, kualitas dan daya tahan usaha masih menjadi masalah serius, terutama dalam sektor makanan dan minuman di Provinsi Jambi. Penurunan kapasitas produksi sering kali disebabkan oleh kurangnya pengetahuan dan keterampilan dalam pemasaran berbasis *e-commerce*, serta keterbatasan infrastruktur digital dan akses internet yang merata. Dalam menghadapi tantangan ini, sebuah kegiatan pengabdian kepada masyarakat di Kota Jambi berfokus pada peningkatan kapasitas usaha anggota Bank Sampah Pinang Masak Lestari melalui penerapan strategi pemasaran digital. Melalui serangkaian pelatihan, pembinaan, dan kolaborasi dengan pemerintah lokal dan platform *e-commerce*, proyek ini bertujuan untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan anggota dalam mengelola toko online, pemasaran digital, dan logistik *e-commerce*. Dengan demikian, diharapkan dapat terjadi peningkatan penjualan, akses pasar yang lebih luas, dan keberlanjutan usaha. Kegiatan pengabdian ini juga memungkinkan mereka untuk mengaplikasikan pengetahuan teoritis mereka dalam konteks praktis dan meningkatkan keterampilan kewirausahaan serta digital. Hasil kegiatan Program Pembinaan Pemasaran Berbasis *E-Commerce* dalam Meningkatkan Kinerja Usaha pada Anggota Usaha Bank Sampah Pinang Masak Lestari Kota Jambi, berhasil meningkatkan penjualan dan keterlibatan pelanggan melalui pelatihan intensif dalam pemasaran digital. Dengan membekali anggota dengan keterampilan dalam pengembangan website dan pemasaran media sosial, anggota bank sampah mampu memperluas jangkauan pasar dan memaksimalkan hasil penjualan produk daur ulang mereka. Evaluasi menunjukkan peningkatan signifikan dalam penjualan dan interaksi pelanggan, meskipun terdapat tantangan terkait keterbatasan sumber daya teknis. Program ini memberikan fondasi kuat untuk keberlanjutan dan pertumbuhan usaha di masa depan.

Kata kunci: Pembinaan, Pemasaran, *E-Commerce*, Kinerja Usaha, Bank Sampah

Abstract

The Indonesian government has committed to encouraging the growth of micro, small and medium enterprises (MSMEs) through supportive policies, such as Law No. 20 of 2008 and Government Regulation No. 7 of 2021. Even though the number of MSMEs continues to increase, the quality and resilience of businesses is still a serious problem, especially in the food and beverage sector in Jambi Province. A decrease in production capacity is often caused by a lack of knowledge and skills in *e-commerce*-based marketing, as well as limited digital infrastructure and widespread internet access. In facing this challenge, a community service activity in Jambi City focuses on increasing the business capacity of Pinang Masak Lestari Waste Bank members through implementing digital marketing strategies. Through a series of training, coaching and collaboration with local governments and *e-commerce* platforms, this project aims to increase members' knowledge and skills in managing online stores, digital marketing and *e-commerce* logistics. In this way, it is hoped that there will be increased sales, wider market access and business sustainability. This service activity also allows them to apply their theoretical knowledge in a practical context and improve entrepreneurial and digital skills. The results of the *E-Commerce* Based Marketing Development Program activities in Improving Business Performance for Business Members of the Pinang Masak Lestari Waste Bank, Jambi City, succeeded in increasing sales and customer engagement through intensive training in digital marketing. By equipping members with skills in website development and social media marketing, waste bank members are able to expand their market reach and maximize sales of their recycled products. The evaluation

showed significant improvements in sales and customer interactions, despite challenges related to limited technical resources. This program provides a strong foundation for future business sustainability and growth.

Keywords: *Development, Marketing, E-Commerce, Business Performance, Waste Bank*

1. PENDAHULUAN

Pemerintah dalam kebijakannya mendorong usaha mikro, kecil dan menengah dengan langkah yang dilakukan antara lain menerbitkan Undang-Undang No 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah [1] dan Peraturan Pemerintah (PP) Nomor 7 tahun 2021 tentang tentang Kemudahan, Pelindungan, dan Pemberdayaan Koperasi dan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah [2]. Pertumbuhan ekonomi masyarakat sangat dipengaruhi banyaknya jumlah faktor produksi yang berada di masyarakat (Hendratmoko, 2018). Kemandirian masyarakat dapat terwujud dengan cara memberdayakan potensi yang dimiliki. Perbandingan jumlah penduduk Indonesia yang lebih dari 250 juta orang dengan jumlah pengusaha masih sangat jauh dari ideal, oleh karena itu Indonesia masih memerlukan banyak calon pengusaha. Kita harus segera menyadari dan bertindak cepat agar tidak tertinggal dari pengusaha-pengusaha asing. Usaha yang mudah dan murah untuk dikembangkan oleh calon pengusaha dan pengusaha yang sudah ada contohnya adalah usaha makanan dan minuman, karena selain mudah dilakukan juga modalnya relative kecil dan potensi masih banyak terbuka. Ciri wirausaha yang berhasil ada tiga kategori [3], yaitu (1) selalu bersifat proaktif, yaitu memiliki inisiatif yang tinggi dan selalu asertif; (2). Memiliki orientasi pada prestasi; (3). Selalau memiliki komitmen tinggi dengan pihak lain.

Pertumbuhan jumlah UMKM di Provinsi Jambi setiap tahun selalu meningkat dan terbanyak adalah usaha makanan dan minuman, yang disebabkan oleh banyak masyarakat yang mencoba membuka usaha sendiri, dengan modal yang mereka miliki [4]. Tahun 2016 jumlah UMKM di Provinsi Jambi 97.863 unit [5] dan pertumbuhan UMKM di Kota Jambi sektor industri makanan dan minuman berjumlah 47.813 unit. Namun demikian, pertumbuhan belum sejalan dengan peningkatan kualitas usaha, sehingga banyak yang tidak bertahan lama atau gagal. Salah satu pilar yang kokoh dalam mewujudkan kesejahteraan masyarakat adalah adanya UMKM yang tangguh dan kokoh [6].

Hasil wawancara awal dengan pelaku usaha diperoleh informasi awal bahwa penurunan kapasitas produksi disebabkan oleh permasalahan kurang kondusifnya iklim usaha dan pengelolaan usaha yang kurang baik dari sisi manajemen pemasaran. Pada sisi manajerial kelemahan usaha terletak pada manajemen tata kelola pemasaran dimana pelaku usaha masih belum optimal dalam menggunakan pemasaran berbasis e-commerce. SDM kebanyakan belum memiliki keterampilan manajemen pemasaran berbasis e-commerce manajemen keuangan, mengelola rencana anggaran [7].

Strategi pemasaran berbasis e-commerce dapat membantu bisnis beroperasi selama 24 jam dan mengakses dunia tanpa batas waktu. Jika mereka tidak mengikuti perkembangan teknologi informasi akan tertinggal jauh dan kalah dalam persaingan. E-commerce merupakan salah satu cara yang dapat dilakukan oleh pelaku usaha untuk memasarkan produknya selain dapat memperluas akses pasar. Pemasaran berbasis e-commerce dapat menjual berbagai produk secara elektronik dari perusahaan atau UKM lainnya maupun kepada konsumen dengan menggunakan komputer sebagai perantara transaksi bisnis [8].

Sebagian besar pelaku usaha kesulitan dalam pemasaran berbasis e-commerce, penyebabnya adalah kurangnya pengetahuan karena tidak ada bimbingan dan pembinaan serta sedikit pedoman atau buku yang praktis dan mudah dipahami yang dapat dijadikan referensi untuk belajar mengelola pemasaran berbasis e-commerce [9], [10], [11].

Pengabdian kepada masyarakat ini berfokus pada anggota usaha Bank Sampah Pinang Masak Lestari di Kota Jambi, yang mencerminkan sebuah komunitas dengan potensi ekonomi yang belum sepenuhnya tergali, khususnya dalam aspek pemasaran produk atau layanan mereka. Terdapat kebutuhan nyata untuk mengadaptasi teknologi baru dalam proses bisnis untuk meningkatkan kinerja usaha, khususnya melalui pemasaran digital atau e-commerce.

Banyak usaha kecil dan menengah (UKM) yang belum memanfaatkan platform e-commerce untuk memasarkan produk atau layanan mereka. Ini menciptakan peluang untuk membina anggota usaha Bank Sampah agar dapat memanfaatkan teknologi ini. E-commerce menyediakan platform bagi usaha kecil untuk menjangkau pasar yang lebih luas tanpa keterbatasan geografis, yang dapat signifikan meningkatkan penjualan dan kinerja usaha.

Salah satu hambatan utama adalah keterbatasan pengetahuan dan keterampilan dalam mengelola dan memasarkan produk melalui e-commerce. Ini menuntut perlunya pembinaan dan pelatihan. Ketersediaan dan kualitas akses internet di beberapa area mungkin menjadi tantangan, serta kesiapan infrastruktur digital untuk mendukung kegiatan e-commerce.

Melaksanakan serangkaian pelatihan dan pembinaan untuk membangun keterampilan anggota usaha dalam mengelola toko online, pemasaran digital, dan logistik e-commerce. Membangun kolaborasi dengan platform e-commerce, pemerintah lokal, dan institusi pendidikan untuk mendapatkan dukungan teknis dan akses ke sumber daya.

Analisis situasi menunjukkan bahwa proyek pembinaan pemasaran berbasis e-commerce memiliki potensi yang signifikan untuk meningkatkan kinerja usaha pada anggota usaha Bank Sampah Pinang Masak Lestari di Kota Jambi. Melalui pembinaan yang tepat dan mengatasi hambatan yang ada, proyek ini diharapkan dapat memberikan dampak positif bagi pengembangan usaha lokal dan pemberdayaan komunitas.

Tujuan utama kegiatan pengabdian adalah untuk meningkatkan kapasitas dan kinerja usaha anggota Bank Sampah melalui penerapan strategi pemasaran digital. Kegiatan ini bertujuan untuk memperkenalkan dan mengoptimalkan penggunaan e-commerce sebagai alat efektif dalam meningkatkan jangkauan pasar dan volume penjualan. Dengan pelatihan dan pembinaan yang terfokus, anggota usaha diharapkan dapat memanfaatkan platform e-commerce untuk memperluas akses pasar mereka, yang pada gilirannya akan berkontribusi pada peningkatan pendapatan dan keberlanjutan usaha.

Dalam konteks Merdeka Belajar - Kampus Merdeka (MBKM), kegiatan ini menyediakan kesempatan bagi mahasiswa untuk terlibat langsung dalam proses pembelajaran yang aplikatif dan multidisiplin, memungkinkan mereka untuk menerapkan teori yang telah dipelajari dalam konteks nyata dan meningkatkan keterampilan kewirausahaan serta digital mereka. Kegiatan ini mendukung inisiatif MBKM dengan mempromosikan pembelajaran melalui pengalaman nyata di lapangan, menyiapkan mahasiswa dengan keahlian praktis yang dibutuhkan di dunia kerja, dan mengembangkan pemahaman mereka tentang dinamika dan tantangan dalam menerapkan e-commerce di sektor usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM).

Keterkaitan kegiatan ini dengan Indikator Kinerja Utama (IKU) dan fokus pengabdian masyarakat termanifestasi dalam upaya peningkatan kontribusi universitas terhadap pembangunan masyarakat. Melalui pemberdayaan ekonomi lokal dan peningkatan keterampilan digital pelaku UMKM, kegiatan ini berkontribusi langsung pada pembangunan sosial-ekonomi dan kesejahteraan masyarakat. Kegiatan ini juga mencerminkan komitmen universitas dalam menghasilkan dampak sosial yang positif, menunjukkan bagaimana institusi pendidikan tinggi dapat berperan aktif dalam mendukung pertumbuhan ekonomi lokal dan nasional melalui pendekatan pengabdian kepada masyarakat yang inovatif dan relevan.

Oleh karena itu sangat tepat tim PPM Universitas Jambi melakukan kegiatan pemberdayaan pemasaran berbasis e-commerce guna meningkatkan kinerja usaha pada anggota usaha bank sampah pinang masak lestari Kota Jambi.

2. METODE

Mitra usaha berada di wilayah Kelurahan Buluran Kota Jambi dipilih dengan alasan karena mitra memiliki tingkat perkembangan yang cukup baik dari sisi perkembangan usaha dan potensi yang dimiliki serta adanya keinginan yang kuat dari mitra untuk terbuka terhadap kemajuan teknologi. Dari masalah yang dihadapi oleh mitra tim pengabdian menawarkan solusi kepada mitra ini adalah penyuluhan, pelatihan dan pendampingan (pembinaan) dalam perencanaan pemasaran berbasis e-commerce. Adapun langkah-langkah yang dilakukan dalam persiapan pengabdian adalah sebagai berikut:

1. Evaluasi awal untuk mengetahui tingkat pengetahuan peserta tentang tata kelola pemasaran. Kegiatan dilakukan dengan observasi langsung ke usaha mitra yang mana observasi dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui pengalaman secara langsung maupun tidak langsung meliputi prinsip, metode, dan prosedur dalam tata kelola pemasaran usaha.
2. Persiapan sarana informatif dalam bentuk spanduk tentang pelatihan dan pembinaan tata kelola pemasaran berbasis e-commerce;
3. Perekrutan mahasiswa yang terlibat dalam Pengabdian sebanyak 2 orang;
4. Koordinasi dengan perangkat kelurahan, kecamatan dan mitra anggota usaha Bank Sampah Pinang Masak Lestari Kota Jambi;

5. Koordinasi tim dosen dan mahasiswa yang terlibat dalam pengabdian;
6. Memastikan apa yang menjadi permintaan pengguna (Mitra). Tahap ini diketahui apa yang diharapkan oleh mitra pengabdian. Keinginan para pemakai meliputi data (input), pemrosesan (processing), dan hasil (output).
7. Melakukan perancangan program. Tahap ini adalah mengaplikasikan apa keinginan mitra ke dalam bahasa komputer. Adapun rancangan ini terdiri dari: - Output, Input, file-file, Database, Komputer, Metode dan prosedur, Bahasa yang digunakan, Pengendalian intern;
8. Menentukan hardware dan software computer atau program pada handphone.

Tahapan pelaksanaan meliputi identifikasi kebutuhan dan pemahaman dasar, pembangunan kapasitas dan pelatihan teknis, implementasi dan praktik, evaluasi dan penyesuaian serta pengembangan berkelanjutan dan skalabilitas. Melalui metode pelaksanaan yang sistematis dan berfokus pada pembinaan kapasitas, strategi pemasaran digital, dan pengembangan berkelanjutan, diharapkan anggota usaha Bank Sampah Pinang Masak Lestari dapat meningkatkan kinerja usahanya dan berkontribusi pada perekonomian lokal dengan memanfaatkan peluang yang ditawarkan oleh e-commerce.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang bertujuan untuk meningkatkan kinerja usaha anggota Bank Sampah Pinang Masak Lestari di Kota Jambi melalui pembinaan pemasaran berbasis e-commerce. Program ini dirancang untuk membantu anggota bank sampah dalam memanfaatkan teknologi digital guna mempromosikan produk daur ulang mereka dan meningkatkan penjualan secara efektif.

Kegiatan dimulai dengan sesi pengantar yang dihadiri oleh seluruh anggota bank sampah. Kami melakukan penilaian awal untuk memahami kondisi dan kebutuhan mereka, serta potensi yang ada dalam usaha mereka. Hasil penilaian menunjukkan bahwa meskipun anggota bank sampah memiliki produk daur ulang berkualitas, mereka masih kurang memanfaatkan platform e-commerce dan pemasaran digital.

Pelatihan pemasaran berbasis e-commerce diselenggarakan dengan serangkaian pelatihan yang mencakup beberapa aspek penting dari pemasaran berbasis e-commerce, yaitu antara lain

1. Pengenalan E-Commerce dan Manfaatnya: Anggota diajarkan tentang konsep dasar e-commerce, keuntungan dari menjual produk melalui platform online, dan bagaimana e-commerce dapat memperluas jangkauan pasar mereka.
2. Pengembangan Website dan Toko Online: Kami membantu anggota dalam membuat dan mengelola situs web e-commerce sederhana. Latihan ini termasuk desain web yang menarik, penyusunan katalog produk, dan pengaturan proses checkout yang efisien.
3. Strategi SEO dan SEM: Anggota dilatih untuk menggunakan teknik SEO (Search Engine Optimization) dan SEM (Search Engine Marketing) guna meningkatkan visibilitas produk mereka di mesin pencari dan memaksimalkan hasil iklan berbayar.
4. Pemasaran Media Sosial: Kami membimbing anggota dalam menggunakan platform media sosial seperti Facebook dan Instagram untuk mempromosikan produk mereka, membangun komunitas online, dan menjalankan kampanye iklan.
5. Pemasaran Konten dan Email Marketing: Anggota belajar cara membuat konten yang menarik dan relevan serta mengimplementasikan strategi pemasaran email untuk berkomunikasi dengan pelanggan secara efektif.

Setelah pelatihan, anggota bank sampah mulai mengimplementasikan strategi yang telah diajarkan. Kami memberikan pendampingan secara langsung untuk memastikan bahwa setiap anggota dapat memanfaatkan pengetahuan yang diperoleh dengan baik. Beberapa anggota melaporkan peningkatan dalam penjualan dan keterlibatan pelanggan setelah mulai menggunakan platform e-commerce dan strategi pemasaran digital.

Setelah periode implementasi selama tiga bulan, kami melakukan evaluasi untuk menilai dampak dari kegiatan ini. Hasil evaluasi menunjukkan beberapa pencapaian utama, yaitu

1. Peningkatan Penjualan: Anggota melaporkan peningkatan signifikan dalam penjualan produk daur ulang mereka, berkat peningkatan visibilitas di platform e-commerce dan kampanye pemasaran yang efektif.
2. Peningkatan Keterlibatan Pelanggan: Interaksi dengan pelanggan melalui media sosial dan email marketing meningkat, yang juga berkontribusi pada loyalitas pelanggan yang lebih tinggi.
3. Kemampuan Teknologi: Anggota menunjukkan peningkatan keterampilan dalam menggunakan alat e-commerce dan pemasaran digital, yang memperkuat keberlanjutan usaha mereka di masa depan.

4. KESIMPULAN

Program Pembinaan Pemasaran Berbasis E-Commerce dalam Meningkatkan Kinerja Usaha pada Anggota Usaha Bank Sampah Pinang Masak Lestari Kota Jambi, berhasil meningkatkan penjualan dan keterlibatan pelanggan melalui pelatihan intensif dalam pemasaran digital. Dengan membekali anggota dengan keterampilan dalam pengembangan website dan pemasaran media sosial, anggota bank sampah mampu memperluas jangkauan pasar dan memaksimalkan hasil penjualan produk daur ulang mereka. Evaluasi menunjukkan peningkatan signifikan dalam penjualan dan interaksi pelanggan, meskipun terdapat tantangan terkait keterbatasan sumber daya teknis. Program ini memberikan fondasi kuat untuk keberlanjutan dan pertumbuhan usaha di masa depan.

Kegiatan penyuluhan dan pembinaan pemasaran berbasis e-commerce dalam meningkatkan kinerja usaha pada anggota usaha bank sampah pinang masak lestari kota jambi yang dilakukan oleh tim pengabdian ini mendapatkan respon yang positif dari para peserta, yang terdiri dari para anggota Bank Sampah. Hal ini ditunjukkan dari antusiasnya peserta mengikuti kegiatan ini dari awal sampai berakhirnya kegiatan ini, juga terlihat dari semangat peserta yang tinggi dalam mengikuti kegiatan.

5. SARAN

Beberapa tantangan yang dihadapi meliputi keterbatasan sumber daya teknis dan kesulitan dalam menjaga konsistensi dalam pemasaran digital. Kami merekomendasikan agar anggota terus mengikuti perkembangan teknologi e-commerce dan pemasaran digital, serta mencari peluang pelatihan lanjutan.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Undang-Undang No 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah
- [2] Peraturan Pemerintah (PP) Nomor 7 tahun 2021 tentang Kemudahan, Pelindungan, dan Pemberdayaan Koperasi dan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah.
- [3] Alma, Buchari. (2011). *Kewirausahaan*. Penerbit Alfabeta, Bandung
- [4] Aquinus, Thomas. (2018). *Tiap Tahun Jumlah UMKM di Jambi Meningkat Hingga Melebihi 10 Ribu*. TrubusPreneurvc.
- [5] Ulinda, Fitriani. (2017). *UMKM di Provinsi Jambi Berkembang Pesat*. Mediajambi.com.
- [6] Octavia. A., Erida., Yuniarti, Yenny . 2012. *Model Export Marketing Orientation Produk Batik Jambi*. For Participant In National Seminar On Research Grant as Presenter, 2012. Jakarta. <http://repository.unja.ac.id/27/1/mode2%ekspor%/batik%20jambi.pdf>
- [7] Zulfanetty, Octavia, Ade., Mukhzarudfa, Erida, Prasetyo, Eko. (2017). *Sosialisasi Dan Pendampingan Penyusunan Rencana Jangka Menengah Desa, Pengelolaan Badan Usaha Milik Desa Dan Penatausahaan Keuangan Desa Bagi Perangkat Desa Di Desabinaan Muaro Pijoan Kecamatan Jambi Luar Kota Kabupaten Muaro Jambi*. LPPM Universitas Jambi
- [8] Fayeldi, T., Pranyata, Y. I. P., & Dinnullah, R. N. I. (2020). *Pembinaan Ekonomi Mandiri bagi UKM Keripik Pisang Melalui Peningkatan Produksi dan Manajemen Pemasaran*. JAMAICA: Jurnal Abdi Masyarakat, 1(3), 93-102.
- [9] Setyorini, D., Istiningrum, A.A., Nugroho, M.A., Sagoro, E.M. (2012). *Laporan Kegiatan Program Pengabdian Pada Masyarakat. Pelatihan Akuntansi Umkm Bagi Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Untuk Meningkatkan Kinerja Keuangan Perusahaan. Program Studi Akuntansi Jurusan Pendidikan Akuntansi FE UNY*.
- [10] Tukino, T., Elisa, E., & Fajrin, A. A. (2022). *Pembinaan Pemberdayaan Pemasaran Berbasis E-Commerce Pada UKM Rafflesia Di Kota Batam*. In *Prosiding Seminar Nasional Ilmu Sosial dan Teknologi (SNISTEK)* (No. 4, pp. 115-121).
- [11] Hendratmoko, Suseno. (2018). *Penyuluhan Dan Bimbingan Penerapan Bauran Pemasaran Dalam Usaha Peningkatan Kualitas Sdm Ternak Ikan Patin Di Desa Pagersari Kecamatan Kalidawir Kabupaten Tulung Agung*. J-ABDIMAS. Volume:5 Nomor :1 Desember 2018 ISSN: 2407-4357. hal. 78-83