

E-COMMERCE WEBSITE DEVELOPMENT TRAINING AT AZZAM CELLPHONE SHOP IN TEMBILAHAN TO INCREASE SALES

¹Dwi Yuli Prasetyo, ²Asniati Bindas, ³Muh. Rasyid Ridha, ⁴Muhammad Amin, ⁵Syafrizal Thaher DS

¹³Program Studi Sistem Informasi, Fakultas Teknik dan Ilmu Komputer Universitas Islam Indragiri

²⁴Program Studi Teknik Industri, Fakultas Teknik dan Ilmu Komputer Universitas Islam Indragiri

⁵Program Studi Teknik Sipil, Fakultas Teknik dan Ilmu Komputer Universitas Islam Indragiri

Email: dwiyuliprasetyo2@gmail.com, rasyid4sky@gmail.com

ABSTRAK

Wabah covid-19 merupakan salah satu faktor yang berkontribusi terhadap pertumbuhan eksplosif pasar dalam transaksi jual beli dalam beberapa tahun terakhir. Belanja telah berubah menjadi model online sebagai akibat dari pembatasan sosial berskala besar (PSBB) yang diberlakukan untuk menghentikan virus covid-19. Di marketplace, orang-orang melakukan transaksi jual beli online. Marketplace adalah tempat di mana vendor dapat berkumpul dan melakukan bisnis virtual dengan klien. Karena popularitas belanja internet, pemilik toko fisik harus beralih ke pasar online. Penurunan omset adalah masalah yang dihadapi pedagang. Oleh karena itu, tujuan dari proyek pengabdian masyarakat ini adalah untuk membuat model sistem informasi e-commerce berbasis web. Pembuatan model sistem informasi e-commerce ini berpotensi untuk meningkatkan pendapatan, mempermudah pengolahan data, dan mempermudah transaksi yang dilakukan melalui media website e-commerce. BMC dan CMS merupakan metode yang digunakan dalam penelitian ini; model BMC digunakan untuk menilai dan membuat model bisnis untuk sistem yang ada. Sebuah website e-commerce dibuat sebagai bagian dari proyek pengabdian masyarakat ini yang akan bermanfaat bagi para pelaku UMKM, khususnya Toko Azzam Ponsel Tembilihan. Model e-commerce berbasis web dibuat dengan menggunakan CMS. Model e-commerce yang memenuhi kebutuhan pelaku UMKM merupakan hasil akhir dari penelitian ini. Platform e-commerce berbasis web yang dibangun telah melalui pengujian langsung kepada pengguna, dan hasilnya cukup menjanjikan.

Kata Kunci: e-commerce, website, umkm, tembilihan

ABSTRACT

The covid-19 outbreak is one of the factors contributing to the market's explosive growth in buying and selling transactions in recent years. Shopping has transformed into an online model as a result of the large-scale social restrictions (PSBB) imposed to stop the covid-19 virus. In marketplaces, people conduct online buying and selling transactions. Marketplaces are places where vendors can gather and conduct virtual business with clients. Due to the popularity of internet shopping, owners of brick-and-mortar stores had to switch to online marketplaces. Decreased turnover is a problem that merchants face. Therefore, the purpose of this community service project is to model a web-based e-commerce information system. The creation of this e-commerce information system model has the potential to increase revenue, simplify data processing, and facilitate transactions carried out through e-commerce website media. BMC and CMS are the methods used in this research; the BMC model is used to assess and create a business model for the existing system. An e-commerce website was created as part of this community service project that will benefit MSME players, especially Toko Azzam Ponsel Tembilihan. The web-based e-commerce model was created using CMS. An e-commerce model that meets the needs of MSME players is the final result of this research. The web-based e-commerce platform built has gone through direct testing to users, and the results are quite promising.

Keywords: e-commerce, website, umkm, tembilihan

PENDAHULUAN

Toko Azzam Ponsel Tembilaan adalah toko yang khusus menjual ponsel dan alat komunikasi lainnya. Selain menjual ponsel, toko ini juga menjual pulsa. Konter ini masih mengandalkan metode transfer informasi dasar untuk operasinya, sehingga perlu adanya perluasan operasi penjualan ponsel Toko Azzam Ponsel Tembilaan. Akibatnya, Toko Azzam Ponsel Tembilaan mengalami kesulitan untuk menarik pelanggan dari dalam dan luar daerah. Toko Azzam Ponsel Tembilaan bermaksud untuk membuat sistem penjualan online untuk memasarkan produknya untuk mengatasi masalah yang disebutkan di atas. Sebagai salah satu infrastruktur komunikasi yang paling terjangkau saat ini dengan jangkauan yang luas dan tidak terbatas, internet sering digunakan sebagai media alternatif untuk melakukan bisnis. Internet dapat digunakan untuk membeli dan menjual barang, jasa, dan seluruh materi informasi secara online selain digunakan sebagai media komunikasi dan informasi. Atau transaksi keuangan secara online antara pembeli dan penjual yang sering dikenal dengan istilah e-Commerce. Keunggulan internet, seperti aksesibilitasnya yang cepat, biaya yang murah, dan kemudahan lainnya, mendorong semakin banyak pebisnis untuk terlibat dalam perdagangan online. Karena perkembangan sistem penjualan internet, pengusaha dan perusahaan dari semua ukuran dapat menggunakannya sebagai alat untuk mempublikasikan operasi dan barang mereka untuk mendapatkan lebih banyak pengakuan. Selain itu, hal ini diantisipasi untuk mempermudah pelanggan yang memilih untuk membeli barang yang diberikan oleh perusahaan secara online [1].

Dalam penelitian yang berjudul pembangunan e-Commerce handphone berbasis web pada konter cashcell yang ditulis oleh Fauzy Niraditi hasil dari penelitian ini dengan menggunakan web ini tidak sulit hanya dengan mengetikkan alamat konter CashCell pada URL maka akan muncul web yang didalamnya terdapat berbagai macam merk handphone, kemudian pengunjung akan memilih handphone yang akan dipesan sesuai dengan keinginan. Dan pengunjung akan diberi petunjuk untuk melakukan pemesanan barang. Hasil dari penelitian ini dapat dilihat dengan sistem pembayaran dapat dilakukan dengan cara mentransfer uang melalui bank. Penelitian selanjutnya dengan judul implementasi website commerce berbasis content management system wordpress pada toko pesona tanaman yang ditulis oleh Faisal, Anita Diana dan Dyah Retno Utari hasil dari penelitian ini pemilik toko bisa lebih memaksimalkan penjualan produk yang dijual melalui website e-commerce, penerapan SEO dan marketing dapat membantu meningkatkan penjualan serta dengan adanya fitur cetak laporan penjualan dapat mempermudah pemilik toko dalam merekapitulasi laporan [2].

Konsep yang diterapkan dalam e-Commerce meliputi konsep *business to customer*, konsep *customer to customer*, konsep *business to business*. Konsep *business to customer* merupakan sistem transaksi dan komunikasi antar perorangan. Konsep *customer to customer* mempunyai karakteristik terbuka untuk umum, dimana informasi disebarkan ke umum, konsep *business to business* adalah transaksi elektronik antara entitas atau objek bisnis yang satu ke objek bisnis yang lain. Ada berbagai cara yang bisa ditempuh untuk memulai sebuah bisnis. Mulai dari modal yang besar hingga modal yang minim, mulai dari membuat toko jualan sendiri hingga berjualan tanpa toko seperti jualan online. Ada berbagai manfaat yang bisa didapatkan dengan bergabung menjadi pengguna *marketplace* diantaranya tidak perlu mengeluarkan biaya lebih untuk promosi barang karena pihak penyedia layanan sudah memberikan lapak atau yang lazim kita sebut sebagai *marketplace*. Ada banyak *marketplace* yang sudah tersedia untuk menjalankan bisnis secara online diantaranya shopee, bukalapak, lazada, tokopedia dan lain-lain. Langkah-langkah bergabung dengan *marketplace* langkah pertama registrasi online dan juga aktivasi keanggotaan. Langkah kedua setelah aktivasi akun, langsung masukkan dokumen yang diminta oleh pihak *marketplace* seperti scan KTP, buku halaman depan tabungan dan berkas lain yang diperlukan sesuai permintaan. Langkah ketiga langsung meng-upload produk yang ingin dijual [3].

Selain menggunakan *marketplace* yang telah tersedia, para pelaku UMKM juga dapat membuat toko online sendiri dengan cara membuat website produk atau usaha yang sedang dijalankan. Langkah-langkahnya pertama, buka website Dracooola di www.dracooola.com, Memilih

Toko Online. Ada beberapa CMS yang bisa anda pilih sesuai keinginan, Memilih *Hosting* dan *Domain*, Membuat akun toko online, Masukkan troli, melunasi tagihan, toko online telah siap digunakan. Sebelum diupload foto produk yang akan dijual didesain semenarik mungkin agar menarik minat para pembeli. Foto yang ditampilkan harus mendapatkan pencahayaan dan warna yang sesuai. Penjual juga wajib menambahkan diskripsi tentang produk agar konsumen dapat mendapatkan informasi yang detail tentang produk tersebut [4].

E-Commerce memiliki manfaat dan juga kelemahan bagi para pengguna. Manfaat bagi para konsumen Seseorang menjadi tidak perlu keluar rumah untuk membeli barang kebutuhannya, hanya dengan melihat produk online shop yang berbasis e-Commerce, mereka dengan mudah mendapatkan kebutuhannya tanpa harus bersusah payah mengantri. Dan transaksi online ini dapat dilakukan 24 jam. Dalam siklus jual beli biasa, pelanggan hanya mencangkup daerah itu saja, tetapi dalam e-Commerce perusahaan dapat mengembangkan usahanya ke daerah bahkan negara lain yang tentunya dapat meningkatkan keuntungan perusahaan. Berbicara mengenai keunggulan e-Commerce, terdapat pertanyaan mengapa di era digital ini banyak menggunakan e-commerce sebagai perantara jual beli, berikut keunggulan dari e-Commerce (1) Efisien, Perusahaan bisa memperoleh efisiensi baik dari sisi pemasaran, tenaga kerja, dan *overhead cost*, (2) Efektif, Internet memungkinkan untuk menjangkau konsumen secara lebih luas dan cepat. Hal ini dimungkinkan karena perusahaan bisa membuka virtual shop 24 jam non stop dengan menampilkan informasi tentang produk dan prosedur pembelian secara online di internet. Selain itu biaya penggunaannya juga cukup efisien, tidak terlalu mahal kecuali biaya ongkos kirim yang ditanggung pembeli seberapa jauh tempat tinggal konsumen [5].

METODE PELAKSANAAN

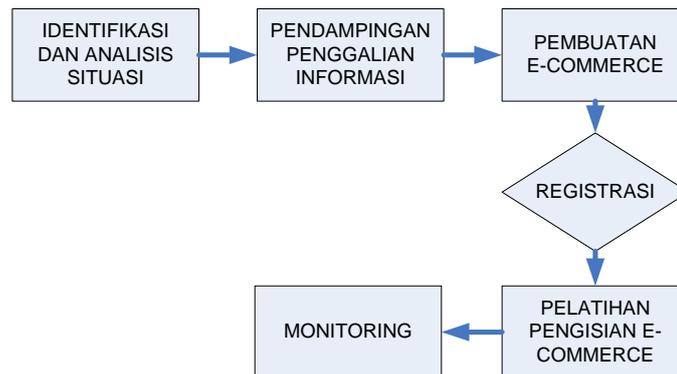
Berdasarkan permasalahan yang sudah diidentifikasi dan dirumuskan di atas, maka metode pelaksanaan kegiatan yang digunakan dalam pengabdian ini menggunakan metode Pelatihan, dan Pendampingan.

1. Pelatihan merupakan proses belajar mengajar dengan menggunakan teknik dan metode tertentu secara konseptual dengan tujuan untuk meningkatkan keterampilan dan kemampuan seseorang atau sekelompok orang [6]. Adapun teknik yang digunakan dalam metode pelatihan ini yaitu:
 - a. Teknik presentasi informasi yang meliputi ceramah dan diskusi
 - b. Metode simulasi yang meliputi studi kasus,
2. Pendampingan dilakukan dengan pendekatan individual dan klasikal. Pendekatan klasikal yang dilakukan yaitu pendampingan penggunaan internet dan media social, pembuatan akun e-Commerce., upload produk, dan penentuan harga produk sesuai dengan kurir yang telah ditentukan [7].

Adapun langkah-langkah kegiatan yang dilakukan adalah pemberdayaan UMKM dan pendampingan dalam pemanfaatan media internet bidang e-Commerce. dalam meningkatkan jangkauan pemasaran produk sebagai berikut:

- a. Ceramah mengenai internet dan peluang bisnis di internet.
- b. Pelatihan mengenai pembuatan akun e-Commerce.
- c. Pelatihan tentang penentuan harga pokok berdasarkan kurir yang disediakan.
- d. Ceramah tentang manajemen bisnis dan strategi pemasaran sesuai dengan kebutuhan pasar.
- e. Evaluasi.

Kegiatan pengabdian ini akan dilaksanakan dalam beberapa tahapan sebagai solusi yang ditawarkan. Berikut ini adalah metode pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat:



Gambar 1. Tahapan Pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat

Target luaran dari pelaksanaan pengabdian masyarakat ini adalah :

1. Terhadap Mitra : Dari pelaksanaan pengabdian yang dilaksanakan akan meningkatkan pemasaran dan penjualan, selain itu mitra akan mempunyai pemahaman yang baik terhadap strategi pemasaran yang dapat diterapkan untuk usahanya. Dengan meningkatkan pangsa pasar produk, diharapkan mitra bisa semakin berkembang, semakin luasnya pemasaran juga akan berdampak semakin banyaknya tenaga kerja yang akan terserap oleh industri kecil yang dijalankan oleh mitra. Sehingga dapat disimpulkan akhir dari pelaksanaan pengabdian masyarakat ini akan menghasilkan target luaran: sebuah Website e-Commerce pada Toko Azzam Ponsel Tembulahan.
2. Terhadap Tim Pengabdian : Pelaksanaan pengabdian terhadap masyarakat ini dapat menjadi upaya transfer teknologi dan transfer informasi terhadap masyarakat. Teknologi dan informasi yang diberikan masyarakat diupayakan merupakan teknologi dan informasi yang sesuai dengan kebutuhan masyarakat. Tim memberikan informasi tentang besarnya peluang bisnis pada jaringan internet. Penjelasan terhadap strategi pemasaran menggunakan jaringan internet terhadap mitra akan memberikan banyak wawasan tentang cara untuk meningkatkan pangsa pasar mitra dan memberikan wawasan tentang strategi yang sesuai dengan produk yang dihasilkan mitra.
3. Terhadap Masyarakat : Target luaran pelaksanaan pengabdian masyarakat terhadap masyarakat luas adalah akan meningkatkan taraf perekonomian masyarakat sekitar. Hal ini terjadi karena mitra yang ada dimasyarakat dapat berkembang sehingga akan menyerap banyak tenaga kerja. Meningkatnya pendapatan masyarakat ini diharapkan akan memperbaiki kualitas hidup masyarakat. Dengan penurunan jumlah pengangguran diharapkan akan berdampak pada perbaikan perekonomian nasional.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan Pelatihan dan penyuluhan Pengabdian Kepada Masyarakat ini memberikan manfaat bagi masyarakat khususnya para pelaku usaha mikro kecil dan menengah di kota Tembilahan sebagai pelaksana dalam kegiatan pengabdian ini. Panitia memberikan penyuluhan memahami apa itu E-Commerce yaitu proses pembelian, penjualan produk, jasa dan informasi yang dilakukan secara elektronik dengan melibatkan transfer dana elektronik, sistem manajemen inventory otomatis dan sistem pengumpulan data otomatis yang memanfaatkan jaringan internet komputer. Selain itu pemilik Toko Azzam Ponsel Tembilahan juga mendapatkan pelatihan cara

menginput produk diwebsite, memberikan pelatihan cara bergabung di Marketplace yang sudah tersedia dan mendesain tampilan produk yang akan dipasarkan.

Implementasi E-Commerce dalam menjalankan perdagangan elektronik terdiri dari aspek teknis dan non teknis. Aspek teknis adalah aspek reliabilitas teknologi elektronik sebagai inti serta piranti pendukungnya dalam hubungannya sebagai media niaga. Aspek teknis meliputi komponen komponen perangkat keras (*hardware*) dan perangkat lunak (*software*) yang membangun : situs web, Jaringan komunikasi data, Protokol komunikasi data, Antar muka pemakai (*user interface*). Situs web merupakan sebuah sistem komputer yang bertindak sebagai server bagi transaksi bisnis yang dilengkapi sistem basis data untuk data warehouse. Jaringan komunikasi data (jaringan komputer/internet) sebagai media lalu lintas data antara *client* (pembeli) dan *server* (situs web). Protokol komunikasi data merupakan kumpulan aturan komunikasi data yang mengendalikan pertukaran (pengiriman/penerimaan) data. Antar muka pemakai (*user interface*) yaitu pada sisi pengguna, sistem komputer *client* harus dilengkapi dengan perangkat lunak browser untuk mengakses data / informasi pada situs web misal : *firefox*, *google chrome*. Aspek Non Teknis adalah aspek yang berkaitan dengan implikasi implikasi yang terlahir dari pengaplikasian teknologi elektronik dalam dunia perdagangan. Beberapa aspek yang penting untuk diperhatikan adalah Aspek hukum, Aspek etika elektronik, Aspek ekonomi global untuk digunakan sebagai landasan yang berlaku universal di semua negara bagi para pelaku e-commerce.

E-commerce memungkinkan seseorang berbisnis tanpa keluar rumah, dengan bermodal komputer dan jaringan internet, kegiatan E-Commerce dapat dilakukan dimana saja. Harga yang ditawarkan oleh pengguna E-Commerce pada barang produksinya rata-rata dibawah harga pasaran, dan tentunya banyak dilirik kaum pembeli lokal maupun internasiaonal. kelemahan E-commerce Biaya yang dikeluarkan untuk membeli perangkat keras dan lunak cukup tinggi Kekhawatiran akan masalah keamanan data serta Piranti lunak yang belum mapan atau belum tersedia bagi para pelaku UMKM. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini berjalan dengan lancar. Pemilik Toko Azzam Ponsel Tembilihan mendapatkan pelatihan serta dapat memahami materi dengan baik, kegiatan PKM ini wajib menyiapkan kuota internet sendiri sehingga memudahkan dalam pembuatan e-Commerce, dalam proses kegiatan PKM ini mengalami beberapa kendala dalam hal teknis karna gangguan sinyal ataupun keterbatasan perangkat pendukung yang dimiliki oleh peserta. Namun disatu sisi kegiatan PkM secara ini juga memiliki sisi positif yaitu keamanan data, para peserta dapat mengikuti pelatihan dengan baik, dan dapat dikuasai ilmunya dengan baik.

Rincian kegiatan pengabdian diawali dengan melakukan:

1. Kegiatan Pengabdian

Dilakukan dengan wawancara pada 1 Maret 2023 dengan bapak Sukri Yandi pemilik usaha Toko Azzam Ponsel Tembilihan. Wawancara tersebut membahas permasalahan pemasaran dan kiat/strategi dalam meningkatkan penjualan usaha Toko Azzam Ponsel Tembilihan dengan menggunakan penjualan secara online. Kegiatan pengabdian lanjutan dilakukan pada tanggal 2 Maret 2023. Tim pengabdian dan mahasiswa berkunjung ke tempat usaha bapak Sukri Yandi. Tim pengabdian dan mahasiswa menyampaikan konsep dan strategi pemasaran online yang akan dilakukan.

2. Pendampingan dan Penggalan Informasi

Proses pendampingan untuk menggali informasi produk yang akan dijual, mengelompokkan produk berdasarkan jenisnya. Melakukan foto produk supaya lebih menarik saat di tampilkan di laman/akun penjualan online. Karena pembeli hanya bisa melihat gambar produk maka penampilan produk menjadi perhatian utama.

3. Pembuatan media pemasaran online.

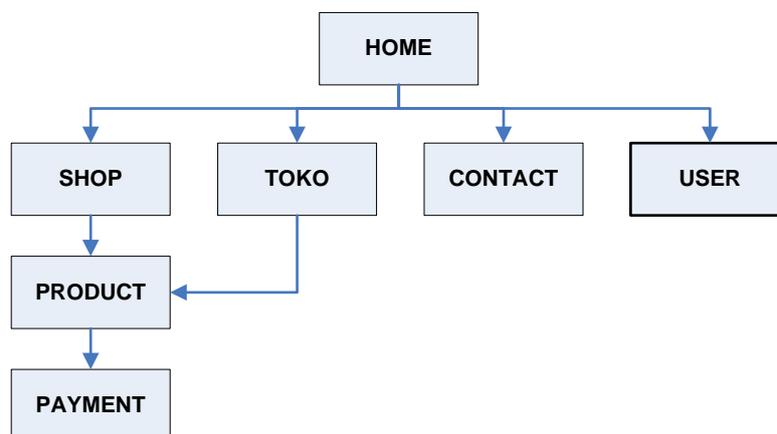
Proses identifikasi masalah merupakan tahapan awal untuk membuat media pemasaran online/e-Commerce, sebagai data yang akan diimplementasikan. e-Commerce yang dibutuhkan oleh Toko Azzam Ponsel Tembilihan untuk meningkatkan pemasaran produk dibuat berbasis

online. e-Commerce ini dirancang dengan tampilan dan menu e-Commerce yang memudahkan Toko Azzam Ponsel Tembilahan dalam mengunggah foto produk, menangani pemesanan, penangani pembayaran dan pembuatan laporan keuangan. e-Commerce ini diharapkan akan meningkatkan pesanan sehingga dapat meningkatkan penjualan pendapatan Toko Azzam Ponsel Tembilahan.



Gambar 2. Kegiatan Pendampingan dan Penggalian Informasi PKM di Toko Azzam Ponsel

PKM yang telah dijalankan menghasilkan aplikasi e-Commerce, aplikasi tersebut dapat diakses pengguna melalui alamat web <https://yandishop.my.id/>. Selain itu juga dibuat buku manual pengguna yang dapat digunakan untuk memudahkan penggunaan website. Aplikasi e-Commerce yang dihasilkan terdiri dari menu-menu seperti yang dapat dilihat pada pada Gambar 2, hierarki menu :



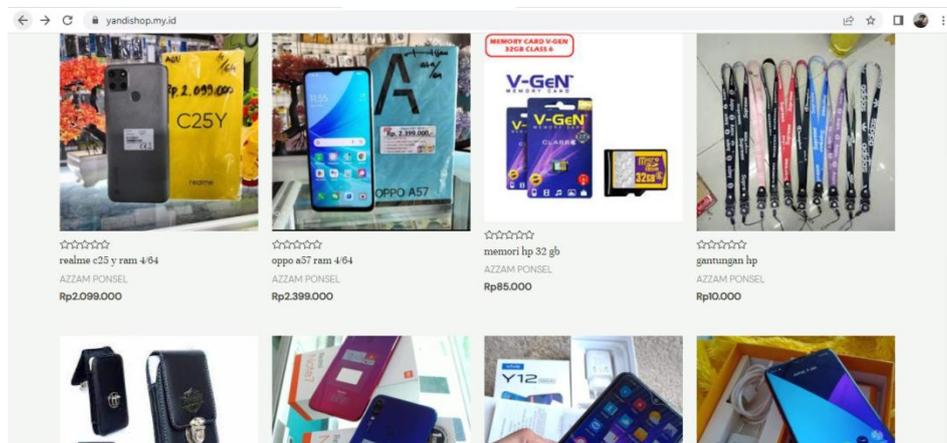
Gambar 3. Hierarki Menu

Beranda merupakan halaman utama website. Halaman ini merupakan yang pertama dilihat saat pertama membuka website. Tampilan halaman *Dashboard* (Gambar 3) juga merupakan tampilan halaman beranda. Pada bagian teratas terdapat Judul website, alamat, dan kontak sosial media Toko Azzam Ponsel Tembilahan. Kemudian di bagian badan window beranda terdapat *gallery* produk yang dijual. Di halaman beranda, terdapat menu sebagai berikut: Home, Toko, Contact, Payment dan User.



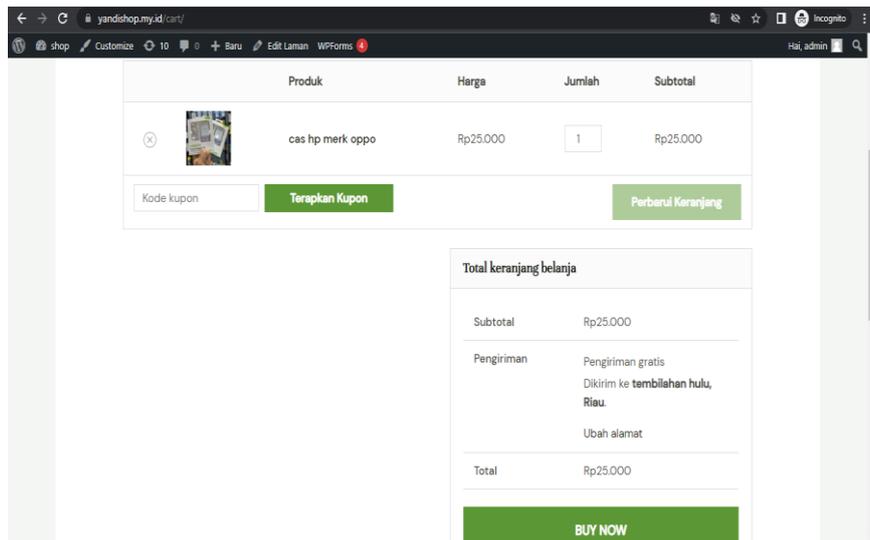
Gambar 4. Halaman Beranda e-Commerce Toko Azzam Ponsel Tembilahan

Untuk bisa mengakses Halaman Beranda, pemilik Toko Azzam Ponsel Tembilahan hanya cukup mengetikkan alamat websitenya saja <http://yandishop.my.id> dan halaman beranda website sudah bisa diakses pengguna, untuk bisa masuk kehalaman Belanja Produk.



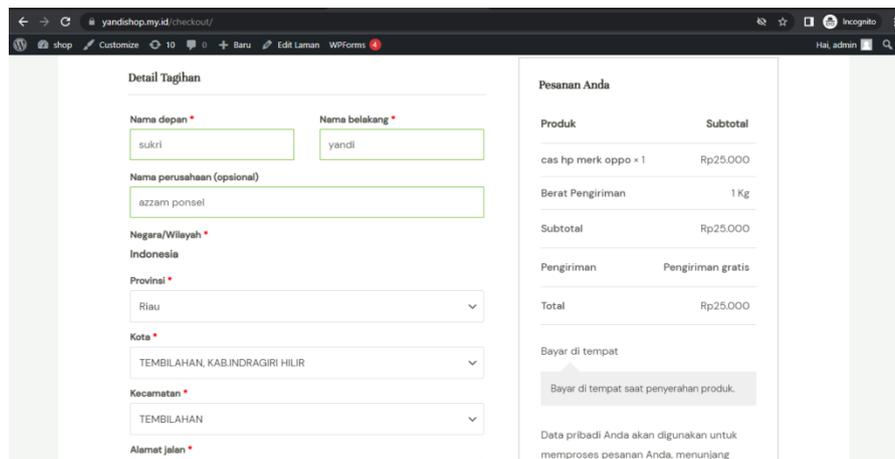
Gambar 5. Halaman List Produk

Pada Gambar 5 halaman List Produk ini pemilik usaha dan pelanggan dapat melihat berbagai jenis produk yang tersedia. Tampilan Halaman Produk Pada menu ini, member dapat melihat berbagai jenis produk yang tersedia dan bisa berbelanja kebutuhan Ponsel mulai dari Pembelian HandPhone baru sampai ke pembelian Accesoris handphone.



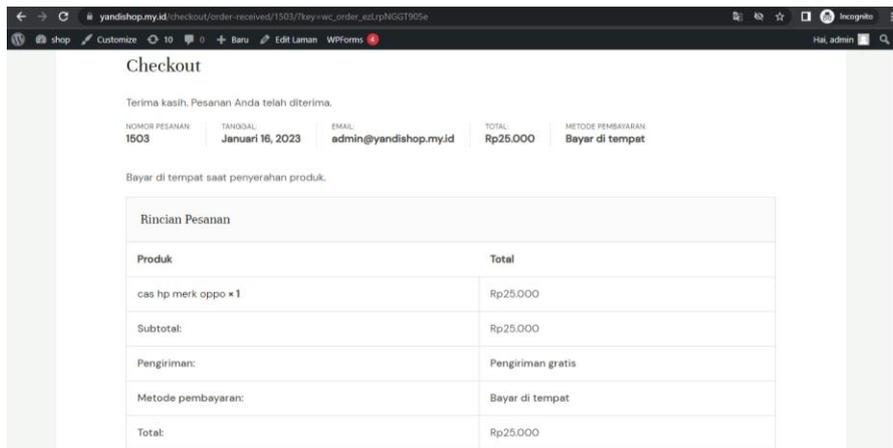
Gambar 6. Halaman Keranjang

Pada Gambar 6 terdapat 1 jumlah dengan 1 item produk yang dimasukkan kedalam keranjang. Konsumen dapat memasukkan kode kupon toko apabila ada. Kemudian konsumen dapat melakukan perubahan jumlah produk dan mengubah alamat. Jika semua sudah sesuai, maka kamu dapat melanjutkan dengan klik Buy Now ke checkout.



Gambar 7. Halaman Data User

Pada Gambar 7 diatas dapat dilihat bahwa sistem meminta konsumen untuk mengisi data diri, seperti nama, alamat, nama kota, provinsi dan seterusnya.



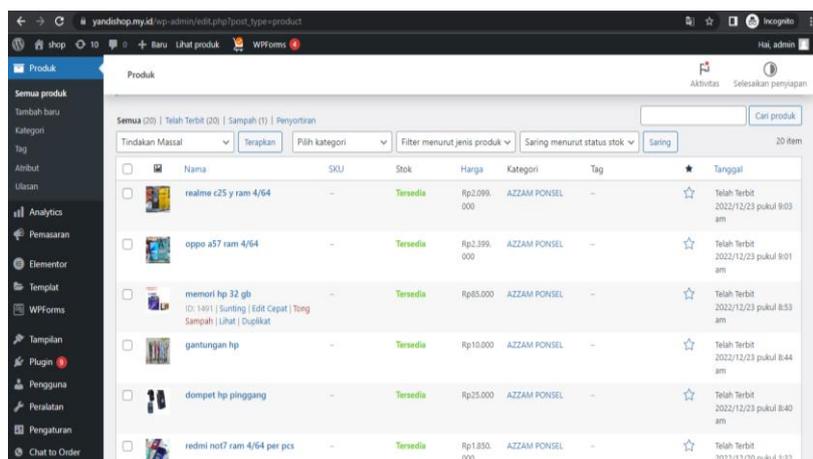
Gambar 8. Halaman Checkout Berhasil

Pada Gambar 8 diatas konsumen dapat memeriksa rincian pesanan yang sudah diisikan, jika sudah maka konsumen dapat melanjutkan dengan klik buat pesanan.



Gambar 9. Halaman Pemesanan Via WhatsApp

Tampilan Gambar 9 diatas lebih memudahkan kamu dalam melakukan checkout barang. Masukan jumlah order lalu klik order via WhatsApp. Lanjutkan pesan kepada owner dan pesananmu akan segera diproses.



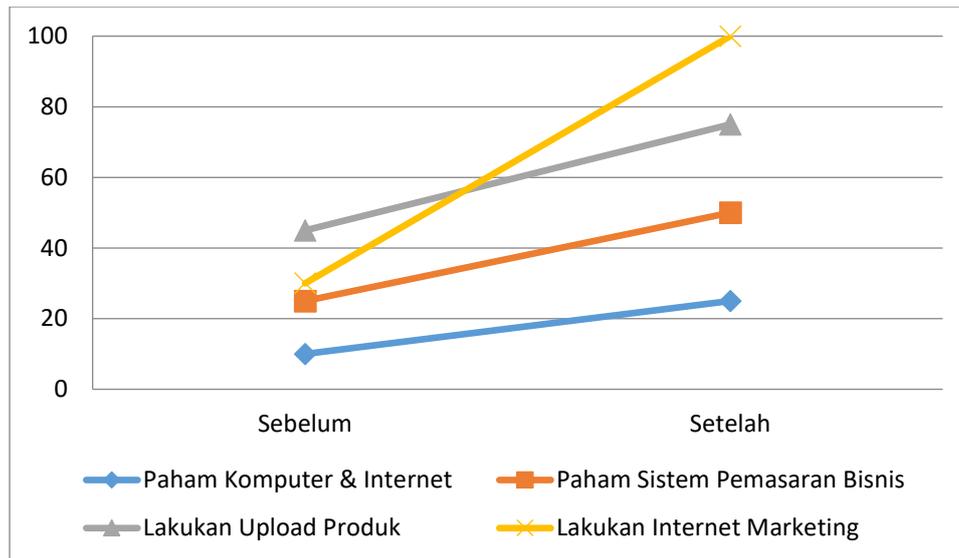
Gambar 10. Halaman Dashboard Penjualan

Tampilan Gambar 10 diatas Iterlihat produk yang tersedia di Toko Azzam Ponsel Tembikahan, di halaman ini kita dapat melihat harga, stok barang dan tanggal update barang.

Setelah program PkM selesai dilaksanakan, adapun keberhasilan program sebelum dan sesudah kegiatan diukur melalui tanya jawab sebelum materi disampaikan dan evaluasi serta latihan pada saat materi sudah disampaikan. Adapun hasil yang telah tercapai dapat dilihat berdasarkan Tabel 1

Tabel 1 Keberhasilan Program PKM

Kegiatan	Kriteria	Indikator Keberhasilan
Seminar (Penyuluhan)	Meningkatkan pengetahuan, pemahaman dan wawasan	Meningkatkan pengetahuan dan pemahaman tentang pemasaran internet melalui : <ol style="list-style-type: none"> Motivasi melakukan kegiatan usaha dengan pemasaran bisnis melalui internet marketing. Memotivasi para pelaku usaha agar dapat menjalankan usahanya secara profesional. Motivasi untuk mengembangkan kegiatan usahanya,
Pendampingan	Mampu melakukan penjualan melalui internet marketing	25% Memahami komputer dan jaringan internet 50% Memahami sistem pemasaran bisnis 75% Melakukan upload produk 100% Melaksanakan internet marketing (e-Commerce)



Gambar 11. Grafik Peningkatan Keterampilan Hasil Pelatihan

KESIMPULAN DAN SARAN

Dari hasil evaluasi serta temuan-temuan yang kami peroleh selama pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat di Toko Azzam Ponsel Tembilihan, dapat kami simpulkan bahwa program pengabdian kepada ini telah mampu memberikan manfaat yang sangat besar dan tepat sasaran bagi pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang menjadi khalayak sasaran dalam kegiatan ini. Bentuk pelatihan seperti ini merupakan bentuk yang sangat efektif untuk memberikan penyegaran dan tambahan wawasan serta pengetahuan baru di bidang teknologi informasi.

Sesuai dengan hasil evaluasi respons yang telah dilakukan, kami menyarankan hendaknya program-program pengabdian masyarakat seperti ini dapat dilaksanakan secara reguler dan berkala, melihat tingkat kebutuhan yang sangat tinggi akan pengenalan aplikasi-aplikasi komputer yang baru, dalam jangka waktu yang relatif singkat mengikuti perkembangan teknologi secara global.

REFERENSI

- [1] E. D. Pelipa and A. Marganingsih, "PELATIHAN E-COMMERCE UNTUK USAHA MIKRO KECIL MENENGAH DI KOTA SINTANG," *J. Pengabd. Masy. Khatulistiwa*, vol. 3, no. 2, pp. 94–105, Nov. 2020, doi: 10.31932/jpmk.v3i2.900.
- [2] K. Tim, "PEMBUATAN APLIKASI ECOMMERCE USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH (UMKM) WAROENG BU DHEV".
- [3] R. Amelia, I. Sabrina, T. Syahrifah, and S. Aisyah, "PERANCANGAN APLIKASI E-COMMERCE PADA TOKO LILI DENGAN PENERAPAN METODE WATERFALL," *J. Sist. Inf. Dan Ilmu Komput. PrimaJUSIKOM PRIMA*, vol. 5, no. 1, pp. 33–36, Aug. 2021, doi: 10.34012/jurnalsisteminformasidanilmukomputer.v5i1.1917.
- [4] Y. Tristiarto, "PKM KELOMPOK UMKM E-COMMERCE DI KELURAHAN BENDA BARU - KECAMATAN PAMULANG TANGERANG SELATAN".
- [5] T. R. Dewi, I. Wardani, L. Widiastuti, and U. N. Solikah, "Strategi Peningkatan Pemasaran dan Penjualan Dengan Menggunakan Media Elektronik (E-commerce)," *WASANA NYATA*, vol. 3, no. 2, pp. 130–134, Feb. 2020, doi: 10.36587/wasananyata.v3i2.525.

- [6] Dewi Surani, Listiawati, Merli Andini, and Naufal Mahdy, “PELATIHAN MACRAME UNTUK MENINGKATKAN KETERAMPILAN IBU-IBU RUMAH TANGGA PRODUKTIF DI LINGKUNGAN KELURAHAN DALUNG,” *J. Abdimas Bina Bangsa*, vol. 1, no. 2, pp. 143–152, Dec. 2020, doi: 10.46306/jabb.v1i2.12.
- [7] R. Susanto, “STRATEGI E-COMMERCE MELALUI PENDEKATAN BUSINESS TO CONSUMER DALAM MANAJEMEN USAHA KECIL DAN MENENGAH DI INDONESIA”.