



This Journal is available in Universitas Bhayangkara Jakarta Raya *online* Journals

**Journal of Computer Science Contributions (JuCoSCo)**

Journal homepage: <https://ejurnal.ubharajaya.ac.id/index.php/jucosco>



## Pelatihan Pembuatan Toko *Online* Untuk Staf dan Akademisi Ubhara Jaya

R. Wisnu P. Pamungkas<sup>1\*</sup>, Ahmad Fathurrozi<sup>1</sup>, Prio Kustanto<sup>1</sup> dan Andy Achmad H.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Informatika, Fakultas Ilmu Komputer, Universitas Bhayangkara Jakarta Raya, Jl. Raya Perjuangan no.81 Margamula, Bekasi Utara, Jawa Barat, Indonesia, [wisnu.prio@dsn.ubharajaya.ac.id](mailto:wisnu.prio@dsn.ubharajaya.ac.id), [fathur@dsn.ubharajaya.ac.id](mailto:fathur@dsn.ubharajaya.ac.id), [prio.kustanto@dsn.ubharajaya.ac.id](mailto:prio.kustanto@dsn.ubharajaya.ac.id), [andy.achmad@dsn.ubharajaya.ac.id](mailto:andy.achmad@dsn.ubharajaya.ac.id)

### Abstract

*Industrial era 4.0 where there is an era of economic disruption which can erode market systems that have been running traditionally so far, the phenomenon of shops or markets has become empty of visitors with lots of online shops popping up, causing sellers in stores to be like it or not want to change from a physical store to a digital shop. One of the efforts that we must do is through the empowerment of Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs) which can be started from individuals or individuals. Also no less important are activities in the world of education, because this pandemic is no exception affecting Higher Education. For individual business actors, in this case those who want to develop to get priority in education and assistance. The implementation can be held in the faculty or hall space of Bhayangkara Jakarta Raya University, on Bekasi campus with materials on planning to create an online store, registering for an online store channel or going to the market to open an online shop. The material presented is made simple but can be implemented by all those present from organizations to university staff, and certainly must be easy to practice in their business. It is hoped that in the future with this training, online shops are expected from individuals or individuals. So that people's needs will be met by this online shop. Even if individual staff and academics will develop, the results will be marketed and exported to foreign countries through online shops.*

*Keywords— Online shop, Ubahra Jaya, Academics*

### Abstrak

Era industri 4.0 dimana era adanya disrupsi ekonomi dimana dapat menggerus sistem-sistem pasar yang selama ini telah berjalan secara tradisional, fenomena toko-toko atau pasar-pasar menjadi sepi pengunjung dengan banyaknya bermunculan toko-toko *online* menyebabkan para pelaku penjual di toko harus mau tidak mau beralih dari toko fisik menjadi toko digital. Salah satu upaya yang harus kita lakukan adalah melalui pemberdayaan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) yang bisa dimulai dari individu atau perorangan. Juga tidak kalah penting adalah kegiatan di dunia pendidikan, karena tidak terkecuali permasalahan pandemi ini berimbas pada Perguruan Tinggi. Bagi individu pelaku bisnis, dalam hal ini adalah yang mau berkembang untuk dapat prioritas dalam edukasi serta pendampingan. Penyelenggaraan dapat diadakan di Fakultas ataupun ruang aula Universitas Bhayangkara Jakarta Raya (Ubhara Jaya), kampus Bekasi dengan materi mencakup perencanaan pembuatan toko *online*, registrasi ke channel toko *online* atau ke market place untuk membuka toko *online*. Materi yang akan disajikan ini dibuat sederhana namun dapat dipahami oleh semua yang hadir dari akademisi hingga staff universitas, dan yang pasti harus mudah dipraktikkan dalam usahanya. Harapan ke depan dengan adanya pelatihan ini diharapkan munculnya toko-toko *online* dari para individu atau perorangan. Sehingga kebutuhan masyarakat akan dapat dipenuhi oleh toko *online* ini. Bahkan jika masing-masing staff dan akademisi akan berkembang maka hasil-hasilnya akan dapat dipasarkan dieksport sampai manca negara melalui toko *online*.

Kata kunci— Toko *online*, Ubhara Jaya, Akademisi

### Artikel info

Diterima (25/01/2021)

Direview (27/01/2021)

Diterbitkan (30/01/2021)

Korespondensi : [wisnu.prio@dsn.ubharajaya.ac.id](mailto:wisnu.prio@dsn.ubharajaya.ac.id)

DOI:

Copyright©2021. Published by Faculty of Computer Science – Universitas Bhayangkara Jakarta Raya

## **I. PENDAHULUAN**

Universitas Bhayangkara Jakarta Raya adalah Perguruan Tinggi yang dipimpin oleh Rektor yang saat ini dijabat oleh Irjen Pol. (Purn) Dr.H. Bambang Karsono, Drs, SH, MM, berada dibawah dan bertanggung jawab langsung secara fungsional kepada Yayasan Brata Bhakti dan secara operasional akademik kepada Menteri Pendidikan Nasional c.q Direktur Jendral Pendidikan Tinggi. Universitas Bhayangkara Jakarta Raya berkedudukan di Jakarta, yang dikembangkan secara bertahap dan berkelanjutan ke wilayah Bekasi dan sekitarnya sebagai konsekuensi pengembangan Megapolitan Jakarta dan struktur kewilayahan Kepolisian Daerah Metropolitan Jakarta Raya. Universitas Bhayangkara Jakarta Raya didirikan berdasarkan Surat Keputusan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan RI Nomor: 074/ D/O/1995 tanggal 8 September 1995 dan Keputusan Kepala kepolisian Republik Indonesia selaku ketua Umum Yayasan Brata Bhakti polri Nomor Pol.: KEP/05/IX/1995 tanggal 18 September 1995. Falsafah Universitas Bhayangkara Jakarta Raya dalam melaksanakan fungsinya sebagai pengelola dan penyelenggara pendidikan tinggi pada hakikatnya adalah melaksanakan fungsi pelayanan publik. Motto Universitas Bhayangkara Jakarta Raya adalah: “Pengabdian yang tak pernah mengenal akhir bagi pengembangan Universitas Bhayangkara Jakarta Raya dalam upaya ikut mencerdaskan dan mensejahterakan kehidupan masyarakat, bangsa dan negara”.



Sumber : google map (2021)

**Gambar 1.** Peta Lokasi Universitas Bhayangkara Jakarta Raya, kampus Bekasi

Universitas Bhayangkara Jakarta Raya (Ubhara Jaya) sebagai salah satu Perguruan Tinggi Swasta (PTS) di Kota Bekasi yang mempunyai daya saing dengan Perguruan Tinggi yang lain, baik dengan Perguruan Tinggi Swasta maupun Perguruan Tinggi Negeri (PTN). Hal ini menjadi suatu keharusan bagi institusi untuk meningkatkan kualitas pelayanan dan fasilitas kampus yang memadai agar bisa berdaya saing ditingkat nasional maupun internasional. Pada saat ini Universitas Bhayangkara Jakarta Raya tercatat memiliki 7 Fakultas, salah satunya adalah Fakultas Ilmu Komputer, yang didirikan September 2020 ini dengan menjadi institusi penyelenggara pendidikan tinggi di bidang ilmu komputer yang bercirikan sekuriti industri dan forensik yang mampu menghasilkan lulusan yang

berkualitas dan beretika, dan mampu bersaing baik secara akademis maupun profesional dalam pengembangan ilmu serta penerapannya untuk kemajuan masyarakat. Gambar 1 merupakan peta lokasi kampus Universitas Bhayangkara Jakarta Raya untuk kampus Bekasi.

UKM merupakan suatu bentuk usaha kecil masyarakat yang pendiriannya berdasarkan inisiatif seseorang (Kristiyanti, 2012). Lebih dari 30 UKM yang memasarkan produknya di Kantin bhara, Kantin terdapat dua tempat di depan dan di belakang. Solusi dari hal tersebut adalah Pelatihan dan Pendampingan (Annysa Endriastuti, Maurisia Putri Permatasari, 2018).

Permasalahan UKM unit kantin di Ubhara adalah masih menggunakan sistem yang manual dalam pemasaran dan transaksinya, Dengan sistem yang konvensional memungkinkannya terjadinya kehilangan data, tidak updatenya informasi keuangan yang dibutuhkan dalam pengambilan keputusan bisnis. Permasalahan yang ada disebabkan karena kurangnya dukungan teknologi informasi dan mahalnya akses internet (Hapsoro, Bayu Bagas, Palupiningdyah, 2019) sehingga pemilik kantin meminimalkan biaya untuk teknologi informasi dan akses internet.

Tujuan dilakukannya kegiatan pengabdian masyarakat ini dalam bidang pemasaran produk-produk hasil UKM dengan menggunakan aplikasi marketplace e-commerce yang menyediakan layanan jual beli barang sehingga dapat menciptakan peluang bisnis untuk para UKM. Marketplace adalah kegiatan menyediakan tempat kegiatan usaha berupa toko internet di mal internet sebagai tempat penjual online yang menjual produknya (Sakti, 2014). Kantin di Universitas Bhayangkara Jakarta Raya adalah bagian dari UMKM. Apabila UMKM tidak segera melakukan pembenahan, maka dengan persaingan ekonomi yang ketat akan mengakibatkan UMKM kalah dalam bersaing (Mohamad Suharto, Deny Tri Ardhiyanto, nugrah Irfan Ismail, Nadia Sigi Prameswari, 2017)

## II. ANALISA SITUASI

Adapun permasalahan yang ditemui di Perguruan Tinggi adalah belum banyaknya pelaku UMKM secara individu maupun komunitas yang melakukan bisnisnya secara *online*. Pemanfaatan IoT (*Internet of Things*) sebagai media penjualan secara *online* ini diharapkan para individu ataupun komunitas staff dan akademisi Perguruan Tinggi Universitas Bhayangkara Jakarta Raya, kampus Bekasi, dapat memberikan dampak pada: (1) Peningkatan Pendapatan, (2) Memperluas cakupan pasar, (3) Meningkatkan daya saing, dan (4) Menambah kreatifitas pada golongan UMKM.

### III. METODE PELAKSANAAN

PKM dilaksanakan di Universitas Bhayangkara Jakarta Raya, Bekasi bertempat di Jl. Raya Perjuangan Bekasi Utara, Kota Bekasi, Jawa Barat 17121, Indonesia. Dengan standar Protokol kesehatan 3M COVID-19 yaitu: Menjaga Jaga Jarak, Memakai Masker dan Mencuci Tangan. Metode pelaksanaan PKM di Universitas Bhayangkara Jakarta Raya Bekasi yaitu dengan bentuk pelatihan dan praktek bertema “Pelatihan Pembuatan Toko *Online* Untuk Staf dan Akademisi Ubhara Jaya”. Pelaksanaan kegiatan ini menggunakan metode *learning by doing* dengan pelatihan, pendampingan, dan diskusi. Untuk mencapai tujuan yang diharapkan, pelaksanaan PKM dilakukan pada Hari Kamis, tanggal 21 Januari 2021 berikut susunan acaranya:

- a) Pembukaan oleh MC Bapak Andy Achmad
- b) Penyampaian Kata Sambutan Oleh Ketua Pelaksana Bapak R. Wisnu Prio Pamungkas
- c) Penyampaian materi mengenai Toko *Online* Oleh Bapak Ahmad Fathurrozi
- d) Penyampaian materi mengenai Konsep toko *online* oleh Bapak H. Ponco Waluyo Founder Aplikasi *Anter2*
- e) Praktek hand on pembuatan toko *online* di market place oleh Team
- f) Peserta mempresentasikan toko *online* yang diikuti
- g) Diskusi pembuatan toko *online*
- h) Praktek transaksi pada toko *online*
- i) Pemberian Voucher
- j) Penutup Oleh MC

Dalam Kegiatan ini dilakukan beberapa tahap baik untuk Penjual ataupun Pembeli, Secara Umum Peserta melakukan pendaftaran untuk pelaksanaan Webinar ini dengan google form baik yang berminat sebagai pihak pembeli atau pihak penjual pada platform aplikasi *Anter2*.

- Peserta mendownload aplikasi *Anter2* pada Playstore dengan alamat :  
<https://play.google.com/store/apps/details?id=id.co.dela.customer>
- Sedangkan para penjual dapat mendownload aplikasi Antar Merchant pada alamat :  
<https://drive.google.com/file/d/1dzWrE8WugvyZFh1cfDsRfg0CPFQfNvf4/view?usp=sharing>
- Pelaksanaan dilakukan daring dengan Google meet

### IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

#### IV.1. Penyampaian materi konsep toko *online*

Penyampaian materi konsep toko *online* dibuka oleh Bapak R Wisnu Prio Pamungkas. Dengan menyampaikan dasar pembahasan dari konsep toko *online* yang akan dilaksanakan selama pelatihan.

Pertama kali dilakukan adalah pengantar kepada peserta terkait latar belakang pelaksanaan kegiatan ini.



Sumber : Hasil pelaksanaan (2021)

Gambar 2. Pamflet publikasi kegiatan

Kemudian, agenda kegiatan ditampilkan sebagai bentuk perencanaan pelaksanaan kegiatan yang dimaksudkan agar peserta bisa menyiapkan waktu dan sarana prasarananya. Kemudian dengan dukungan Bapak H. Ponco Waluyo, sebagai narasumber yang mendukung pelaksanaan kegiatan ini, ikut menjelaskan proses pembuatan toko online ini antara lain seperti registrasi untuk memastikan penjual terdaftar oleh admin, alur kegiatan diuraikan pada gambar 3. Konsep toko online ini adalah untuk membantu civitas Ubhara Jaya, terutama Mahasiswa dan Kantin bisa meningkatkan pendapatan dari penjualan mereka. Meskipun sedang kondisi pandemi, penjualan dapat dilakukan secara digital melalui pembuatan toko online di Antar-Antar ini (gambar 4). Solusi *transaksi online* dengan menghadirkan layanan *pasar online* dan Jasa pengiriman lokal sekaligus dalam satu aplikasi dan khususdi dalam satu wilayah lokal. Ada hal baru yang bisa diajarkan terhadap pengguna toko online ini untuk ke depannya.



Sumber : Hasil pelaksanaan (2021)

Gambar 3. Alur kegiatan pelatihan



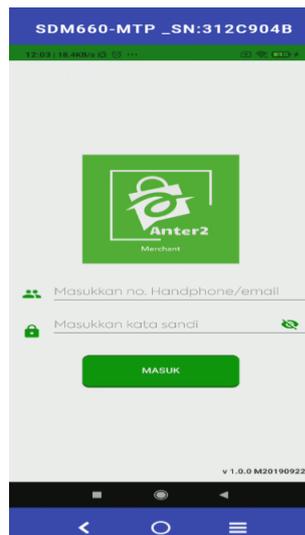
Sumber : Hasil pelaksanaan (2021)

Gambar 4. Tampilan aplikasi jasa pengiriman Anter2

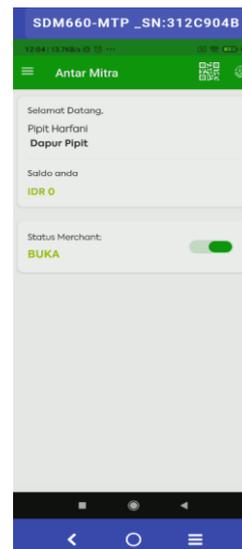
#### IV.2. Praktek hand on pembuatan toko online

Alur pembuatan toko *online* yang dijelaskan oleh Bpk. Ahmad Fathurrozi pada aplikasi *Anter2* sebagai berikut :

- Calon penjual mendaftarkan dulu ke nomer admin WA *Anter2*
- Admin *Anter2* akan mendaftarkan nomer HP sebagai ID dari penjual di Aplikasi *Anter2*,
- Setelah di registrasikan maka penjual akan dapat akses dengan memasukkan nomer HP dan *password* yang diberikan oleh admin *Anter2* pada menu *login*, gambar 5(a).
- Setelah *login* maka penjual dapat memasukkan Daftar Produk dengan informasi foto serta harga gambar 5(b).
- Setelah itu penjual akan dapat mengisi informasi toko pada menu Utama, gambar 6(a).
- Untuk menambahkan produk penjual dapat menambahkannya pada menu kelola produk gambar 6(b). Menu Tambah Produk untuk menginput Foto, Nama Produk, Harga, Deskripsi serta Kategori, gambar 7(a). Setelahnya akan tampil daftar list produk serta statusnya, gambar 7(b).



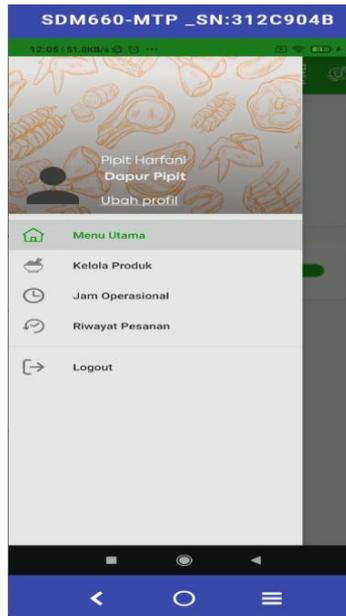
(a)



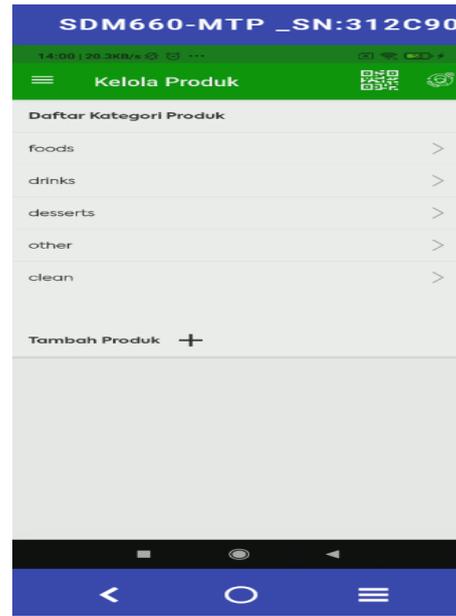
(b)

Sumber : Hasil pelaksanaan (2021)

Gambar 5. (a) Tampilan menu login pada aplikasi jasa pengiriman Anter2, (b) Tampilan menu mitra/penjual



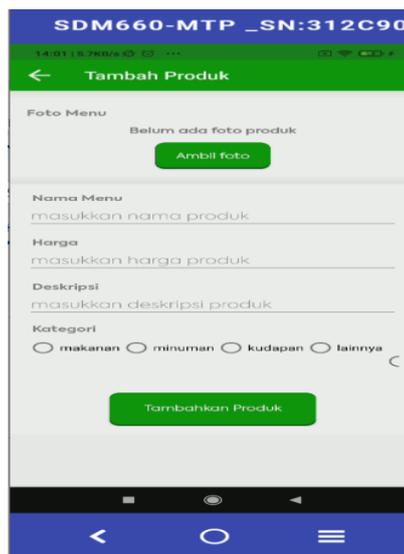
(a)



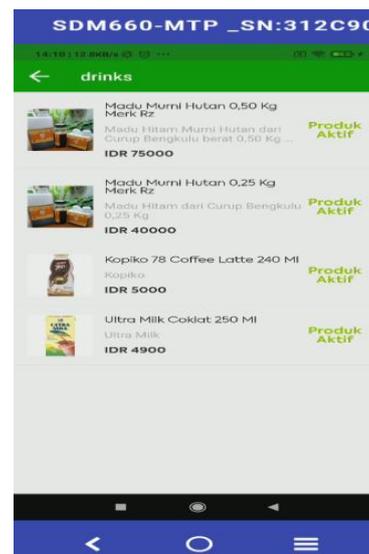
(b)

Sumber : Hasil pelaksanaan (2021)

Gambar 6. (a) Tampilan menu utama aplikasi jasa pengiriman Anter2, (b) Tampilan menu kelola produk



(a)



(b)

Sumber : Hasil pelaksanaan (2021)

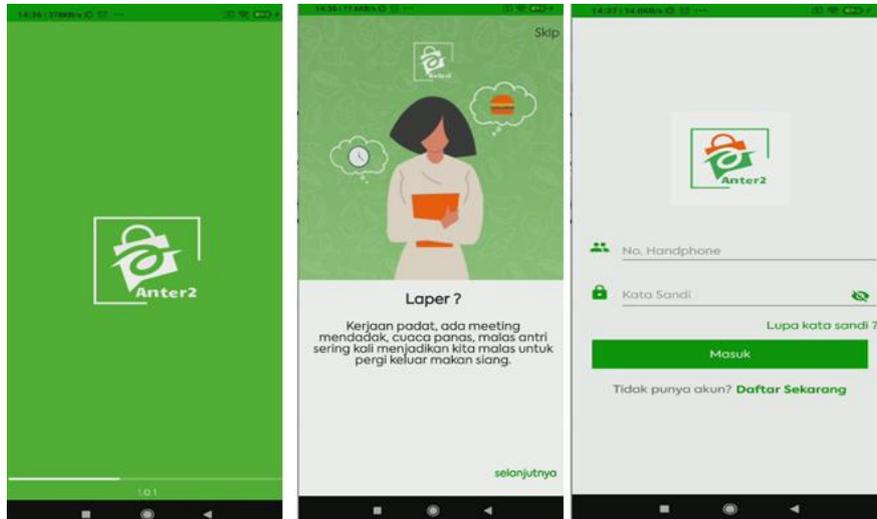
Gambar 7. (a) Tampilan menu Menu Tambah Produk , (b) Tampilan menu daftar list produk serta statusnya

### IV.3. Diskusi pembuatan toko online

Sesi ini disampaikan oleh Bapak H.Ponco Waluyo sebagai Founder dari aplikasi Anter2, Beliau menjelaskan dengan slide presentasi dari tempatnya secara daring, beliau mengungkapkan inti dari

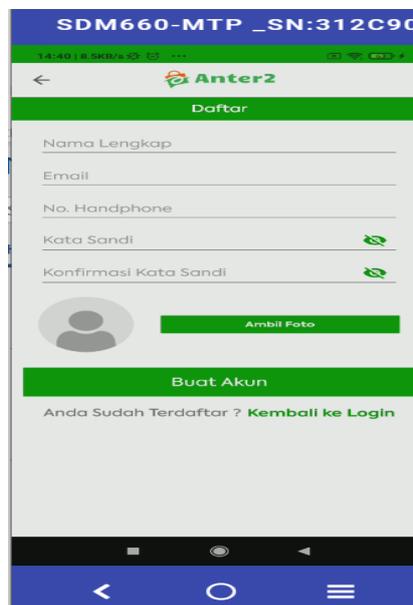
konsep toko online adalah pelayanan terhadap pelanggan dari mulai informasi produk sampai pengiriman barang ke pelanggan dan semua itu sudah ada dalam fitur Aplikasi *Anter2* Mitra.

1. Jalankan Aplikasi *Anter2*, gambar 8.
2. Setelah itu login, Jika belum mempunyai Akun maka pilih menu Daftar. Isi semua informasinya, sampai klik Buat Akun, gambar 9.



Sumber : Hasil pelaksanaan (2021)

Gambar 8. Tampilan menjalankan aplikasi Anter2



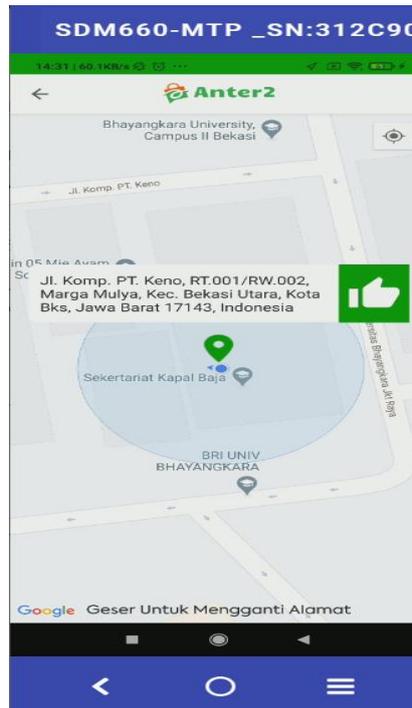
Sumber : Hasil pelaksanaan (2021)

Gambar 9. Tampilan menu register

#### IV.4. Praktek transaksi pada toko online

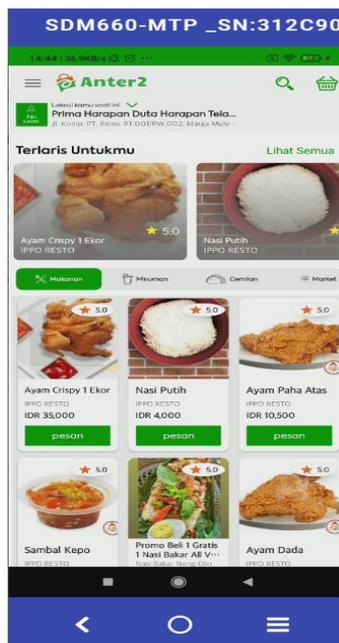
Pada sesi ini didemokan penggunaan Aplikasi *Anter2* pada sisi pembeli/user. Langkah-langkhanya sebagai berikut :

1. setelah terdaftar maka login dengan akun yang sudah berhasil didaftarkan, setelah itu akan masuk ke menu awal dengan memilih lokasi,

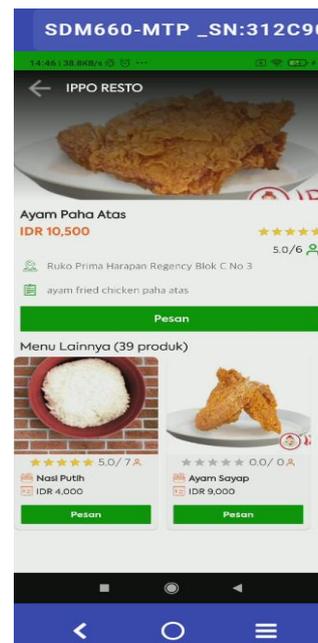


Sumber : Hasil pelaksanaan (2021)  
Gambar 10. Tampilan menu pilih lokasi

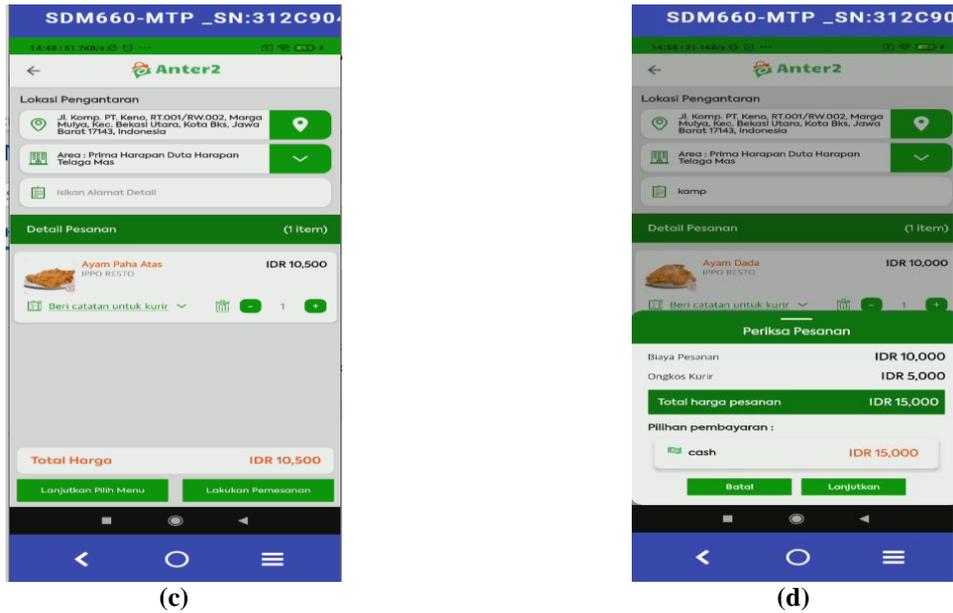
2. Lalu akan muncul daftar produk yang akan dibeli (gambar 11(a)),
3. Pilih produk salah satu dengan klik fotonya ((gambar 11 (b)),
4. Pilih Pesan (gambar 11(c)),



(a)



(b)



Sumber : Hasil pelaksanaan (2021)

Gambar 11. (a) Tampilan menu daftar produk, (b) Tampilan menu memilih salah satu produk, (c) Tampilan pesanan, dan (d) Tampilan menu total menu pesanan

5. Lakukan Pemesanan dengan klik tombol Lakukan Pemesanan. Maka setelah itu akan ada Total Pemeriksaan total harga pesanan, gambar 11(d). Setelah Konfirmasi pemesanan maka pihak Anter2 akan menghubungi pembeli, penjualan akan dikonfirmasi mengenai lokasi pengiriman dan metode pembayaran yang *cash*. Setelah ini Transaksi selesai dilakukan.

#### IV.5. Evaluasi Pelaksanaan

Pada kegiatan evaluasi ini peserta dapat langsung bertanya kepada Tim Pengabdian kepada masyarakat yang mendampingi selama kegiatan berlangsung secara daring. Proses evaluasi dilakukan dengan memberikan solusi terhadap permasalahan-permasalahan mitra.

Tabel 1. Evaluasi Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat

Kegiatan	Luaran
Pelatihan Penggunaan Aplikasi Anter2 Merchant sebagai Penjual	UKM Kantin dapat menggunakan aplikasi Merchant untuk menjual produknya secara online
Pelatihan Penggunaan Aplikasi Anter2 sebagai Pembeli	Para Mahasiswa/Sivitas Akademi Kampus dapat melakukan transaksi online dengan aplikasi dalam handphone
Simulasi dan Pendampingan Penggunaan Aplikasi	Mampu menemukan, menganalisis dan memberikan solusi terhadap masalah-masalah yang mungkin muncul dalam menjalankan program Pengabdian ini. serta mampu memberikan masukan-masukan untuk pengembangan usaha pasca program ini.

Sumber : Hasil pelaksanaan (2021)

## V. KESIMPULAN DAN SARAN

Dari kegiatan pengabdian masyarakat yang telah kami laksanakan maka dapat kami simpulkan: (i) pelatihan daring tentang Pelatihan Pembuatan Toko Online yang meliputi pemaparan tentang bisnis dan pemanfaatan teknologi online, penjelasan tentang registrasi bagi penjual dan pembeli serta praktek transaksi pada toko online telah terkasana dengan baik di lingkungan Universitas Bhayangkara Jakarta Raya; (ii) Peserta pelatihan yang terdiri dari staff dan akademisi Universitas Bhayangkara Jakarta Raya dapat menerima ilmu yang disampaikan, dengan harapan kedepannya dapat menjadi tambahan pengetahuan dan bekal untuk berwirausaha dengan memanfaatkan teknologi yang akan semakin berkembang pesat; (iii) Sebagian peserta merasakan manfaat dan ketertarikan terhadap materi yang diberikan, hal ini tentu bermanfaat untuk meningkatkan wawasan dan pengetahuan serta akan bermanfaat terhadap potensi meningkatnya minat kewirausahaan di lingkungan Universitas Bhayangkara Jakarta Raya. Hasil *posttest* berupa pengisian questioner menunjukkan sisi kepuasan peserta terhadap pelaksanaan kegiatan cukup baik; (iv) Hasil evaluasi pelatihan dan diskusi dengan para peserta, berikut saran yang dapat kami sampaikan: cakupan area pelayanan toko online ini diharapkan dapat diperluas bukan hanya area kampus, wilayah Summarecon dan Bekasi Utara, namun dapat diperluas ke wilayah Bekasi Barat, Bekasi Timur dan Bekasi Selatan. Serta ditambahkan fitur bagi penjual untuk melihat data transaksi penjualan pada periode tertentu.

### Ucapan Terima Kasih

Ucapan terima kasih kami sampaikan kepada Civitas Akademi Universitas Bhayangkara Jakarta Raya dan Bpk. H. Ponco Waluyo dan Manajemen Aplikasi *Anter2*.

### Daftar Pustaka

- Endriastuti, Annysa; Putri Permatasari, Maurisia, Pelatihan Pemasaran. (2018). Pemberdayaan Toko Online, *MARTABE : Jurnal Pengabdian Masyarakat*
- Hapsoro, Bayu Bagas, Palupiningdyah, Achmad S. (2019). Peran Digital Marketing sebagai Upaya Peningkatan Omset. *Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 23(2), 117–120
- Kristiyanti, M. (2012). Peran Strategis Usaha Kecil Menengah (UKM) Dalam Pembangunan Nasional. *Majalah Ilmiah INFORMATIKA*, Vol 3(1), 63–89.
- Sakti, N. W. (2014). *Buku Pintar Pajak E-Commerce*. Jakarta: Visimedia.
- Suharto, Mohamad; Tri Ardianto, Tri D; Ismail, Irfan; Prameswari, Nadia S. (2017), Pelatihan Pengelolaan Website Toko Online Bagi Umkm Di Kawasan Pasar Tradisional Klewer Surakarta Sebagai Strategi Menghadapi Masyarakat Ekonomi Asean (Mea), *Demandia*, Vol. 2 No. 2