

PELATIHAN PENGGUNAAN WEBSITE AL IHSAN STORE BAGI KARYAWAN

Isnawati Muslihah, Siti Rokhmah, Rafika Agtrisa Ramadhani, Rumses

Institut Teknologi Bisnis AAS Indonesia

E-mail: isnawati.aas@gmail.com

Abstrak : Al Ihsan Store adalah salah satu Usaha Mikro dan Kecil Menengah (UMKM) yang juga turut terdampak pandemi Covid-19. Adanya penurunan omset penjualan di Al Ihsan Store membuat pemilik toko online tersebut harus membuat inovasi pengelolaan toko, salah satunya dengan membuat website *online shop* dengan pendampingan oleh tim pengabdian. Program pengabdian ini merupakan rangkaian pengabdian pendampingan pemanfaatan website untuk membantu pemasaran UMKM terdampak Covid-19 pada Al Ihsan Store. Pengabdian ini bertujuan untuk memberikan pelatihan terhadap karyawan Al Ihsan Store, agar dapat mengelola website yang telah dibuat dengan baik. Hasil dari pengabdian ini adalah keterampilan dari karyawan Al Ihsan Store dalam mengelola website *online shop* dengan prestashop menunjukkan nilai 80,9%. Hasil tersebut menunjukkan bahwa karyawan Al Ihsan Store telah menguasai dengan baik dalam pengaksesan, perawatan, dan pemasaran website *online shop* tersebut.

Kata kunci : Website, UMKM, Covid-19, Al Ihsan Store

1. PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran yang penting dalam penyerapan tenaga kerja dan pembangunan ekonomi nasional. Akan tetapi pada kenyataannya usaha kecil belum mampu mengembangkan potensinya secara maksimal. Kondisi demikian disebabkan keterbatasan yang dimiliki oleh UMKM dalam pengelolaan usaha serta pemasarannya, sehingga untuk target pasarnya pun juga terbatas. Oleh karena itu, diperlukan sebuah media online atau *e-commerce* untuk memasarkan produk sekaligus bisa untuk melakukan transaksi produk yang disebut *online shop*. Salah satu yang paling umum digunakan adalah berupa website *online shop*.

Website toko online atau biasa disebut dengan *online shop* merupakan media untuk proses transaksi jual beli barang tanpa saling bertemu secara fisik (Jardinia Tanuwidjaja & Setiawan, 2017). Produk yang diperjualbelikan dapat ditawarkan melalui gambar yang disediakan di display produk. Konsumen atau pembeli dapat memilih produk yang diinginkan, kemudian melakukan pembayaran melalui rekening bank. Setelah konsumen melakukan pembayaran, penjual wajib mengirim barang sesuai pesanan ke alamat pembeli (Suharto et al., 2017).

Permasalahan yang terjadi pada Al Ihsan Store adalah kurangnya keterampilan yang dimiliki oleh karyawannya dalam pengelolaan website, khususnya website yang telah dibuat dengan salah satu CMS (*Content Management System*) yaitu prestashop. Prestashop merupakan salahsatu CMS yang khusus digunakan untuk membuat toko online dengan fitur-fitur yang cukup lengkap, mudah dipahami, tampilan menarik, dan bersifat gratis (Sugianto & Khabibah, 2018). Kegiatan pengabdian melalui program pendampingan pembuatan website Al Ihsan Store dapat membantu pemasaran di era pandemi Covid-19 (Rokhmah & Muslihah, 2021). Selain pendampingan pembuatan website bagi Al Ihsan Store dengan cara membuat halaman website, memberikan bantuan pendaftaran domain, dan sewa hosting, setelah itu diperlukan pelatihan pengelolaan website tersebut yang meliputi pengoperasian, perawatan, dan pemasaran. Keberadaan website toko online sebagai media transaksi dan informasi kepada konsumen yang didukung dengan keterampilan dalam pengelolaan dan pemasarannya, diharapkan dapat memberikan layanan dan informasi yang lengkap kepada masyarakat luas (Nugroho & Daniati, 2021).

Berdasarkan hal tersebut di atas, maka tim pengabdian menginisiasi sebuah pelatihan penggunaan website yang telah dibuat kepada karyawan Al Ihsan Store, serta berbagi pengetahuan terkait pemanfaatan toko online sebagai media pemasaran untuk jangkauan pasar lebih luas, tidak hanya level regional tetapi juga di level internasional.

2. METODE PELAKSANAAN

Pelatihan pengelolaan website AL Ihsan Store diperlukan bagi karyawan agar dapat mengelola website dengan baik dan dapat mempromosikannya ke pasar yang lebih luas. Secara garis besar, pelatihan yang diberikan melalui tahapan persiapan, pelaksanaan, analisis, dan evaluasi.

2.1 Persiapan

Mekanisme persiapan kegiatan pengabdian dengan pelatihan website ini terdiri dari:

- Pembuatan modul pelatihan pengelolaan website Al Ihsan Store.
- Pembuatan ruang diskusi online dengan Zoom Meeting.
- Pembuatan jadwal waktu pelatihan

2.2 Pelaksanaan

Pelaksanaan pelatihan dilakukan secara online melalui media zoom meeting dengan metode ceramah, tutorial, dan diskusi (Tristiarto, 2019). Secara umum, isi dari pelatihan yang telah dilakukan terdiri dari:

- Keterampilan dalam mengoperasikan sistem website Al Ihsan Store dengan prestashop. Target yang harus dicapai dalam pelatihan ini adalah dapat meng-*input* data kain yang dijual di Al Ihsan Store beserta deskripsi dan harga.
- Keterampilan fotografi produk dan editing foto tingkat dasar agar mampu menghasilkan foto sebagai ilustrasi pada website. Editing foto sederhana dilakukan dengan menggunakan photoshop.
- Pelatihan dalam strategi komunikasi pada sosial media untuk mengenalkan website Al Ihsan Store.

2.3 Analisis

Analisis terhadap penilaian hasil pelatihan dilakukan dengan menghitung hasil jawaban dari kuisisioner yang telah diisi oleh peserta pelatihan yaitu karyawan Al Ihsan Store. Hasil jawaban diolah dengan analisis tabulasi sederhana pada persamaan 1, kemudian skor rata-rata dihitung menggunakan metode distribusi frekuensi dan EPIC (Sugianto & Khabibah, 2018) pada persamaan 2 sebagai berikut:

- Analisis Tabulasi Sederhana

$$P = \frac{fi}{\sum fi} \times 100\% \quad \text{persamaan 1}$$

- Skor rata-rata

$$X = \frac{\sum(fi \times wi)}{\sum fi} \times 100\% \quad \text{persamaan 2}$$

Keterangan:

P = Persentase responden yang memilih kategori tertentu

X = Rata-rata bobot

fi = Frekuensi

wi =Bobot

2.4 Evaluasi

Indikator keberhasilan dari pelatihan ini adalah pemahaman dan keterampilan dari karyawan Al Ihsan Store untuk mengelola website dari segi pengaksesan, perawatan, dan pemasaran. Indikator dibuat berdasarkan penjelasan dari materi yang diberikan, kemudian dibuatkan sebuah kuisisioner pemahaman untuk diisi oleh karyawan yang berjumlah 7 orang. Tabel indikator pencapaian keberhasilan pelatihan dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1 Indikator pencapaian pelatihan

Indikator
Dapat mengakses website www.alihsan-store.com
Dapat menampilkan halaman utama website
Dapat mengakses tab menu website
Dapat menampilkan deskripsi produk pada menu katalog
Dapat mendaftar dan login sebagai pembeli
Dapat menambahkan produk ke keranjang belanja
Dapat login sebagai admin
Dapat mengoperasikan website sebagai admin
Dapat mengelola pesanan dari pembeli
Dapat memperpanjang sewa hosting website
Dapat mengambil foto produk dengan menarik
Dapat mengedit gambar produk
Dapat mempromosikan website melalui media sosial

Evaluasi dilakukan untuk mengetahui pemahaman dari peserta pelatihan atas materi yang diberikan, kemudian akan diperbaiki pada kegiatan selanjutnya. Evaluasi terhadap peserta dilakukan dengan pengisian kuisioner yang dibuat pada Goggle Form (<https://undefined/ILefZ>) dengan 13 pertanyaan skala likert 5: 1) Sangat belum bisa (SBB); 2) Belum bisa (BB); 3) Cukup bisa (CB); 4) Sudah bisa (B); 5) Sangat bisa (SB). Kemudian untuk kriteria interpretasi skor rata-rata yang didapat berdasarkan interval dapat dilihat pada Tabel 2.

Tabel 2 Kriteria hasil pelatihan

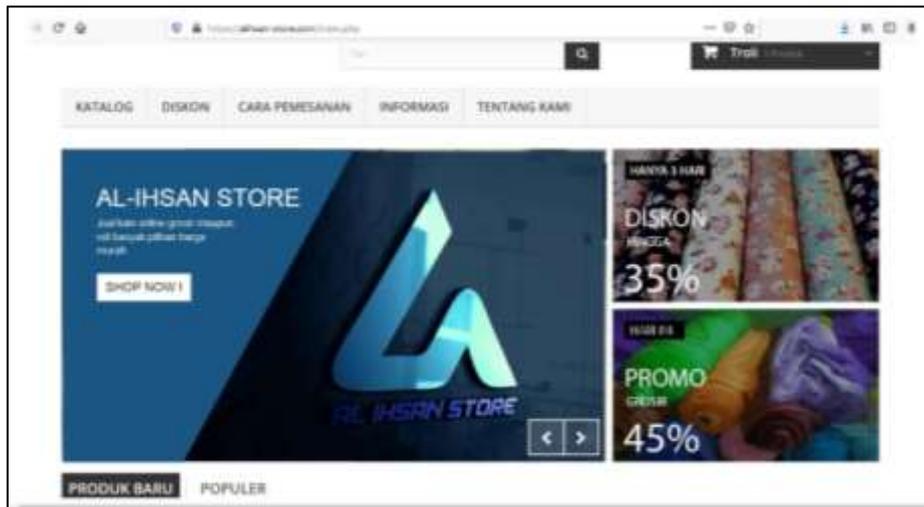
Angka prosentase hasil	Kriteria
0% - 19,99%	Sangat belum bisa (SBB)
20% - 39,99%	Belum bisa (BB)
40% - 59,99%	Cukup bisa (CB)
60% - 79,99%	Sudah bisa (B)
80% - 100%	Sangat bisa (SB)

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah keterampilan karyawan Al Ihsan Store dalam mengelola dengan baik website yang telah dibuat meliputi pengoperasian dan perawatan, kemudian juga dapat mempromosikan atau menginformasikan produk yang ditawarkan di Al Ihsan Store kepada masyarakat luas.

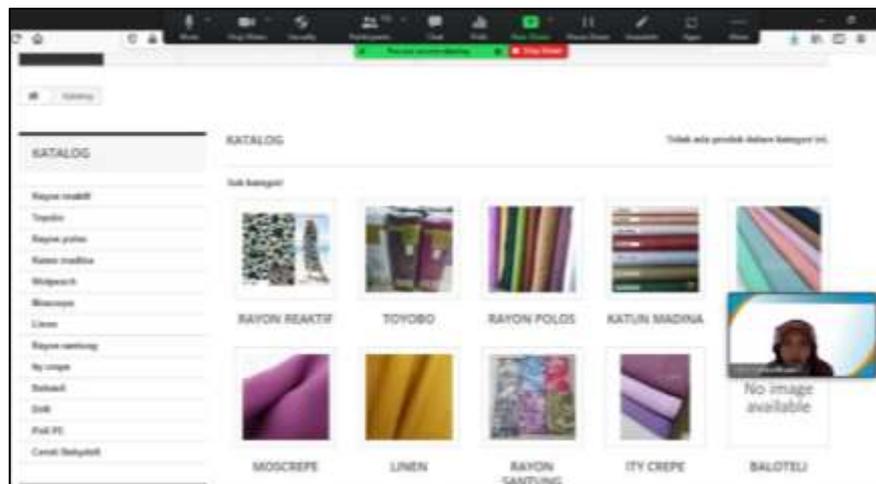
3.1 Hasil Pelaksanaan Pelatihan

Kegiatan pelatihan dilaksanakan pada tanggal 22 Maret 2020 selama satu hari dengan durasi waktu 6 jam secara online melalui media zoom meeting oleh 4 orang tim pengabdian. Materi pelatihan meliputi pengoperasian website (mengakses website, membuat akun pembeli, login sebagai pembeli, simulasi pembelian, login sebagai admin, menambahkan produk, mengelola pesanan pembeli), perawatan website (memperpanjang sewa hosting website, mengambil foto produk yang menarik, editing gambar produk), dan pemasaran website melalui media sosial. Adapun tampilan halaman awal (menu Home) dari website Al Ihsan Store dapat dilihat pada Gambar 1. Terdapat tab menu katalog, diskon, cara pemesanan, informasi, dan tentang kami yang terlihat pada tampilan awal website.



Gambar 1. Halaman depan website Al Ihsan Store

Bukti kegiatan pengabdian berupa screenshot pelaksanaan pelatihan pada saat penyampaian materi penjelasan *interface* website dan cara pengoperasian website dapat dilihat pada Gambar 2.



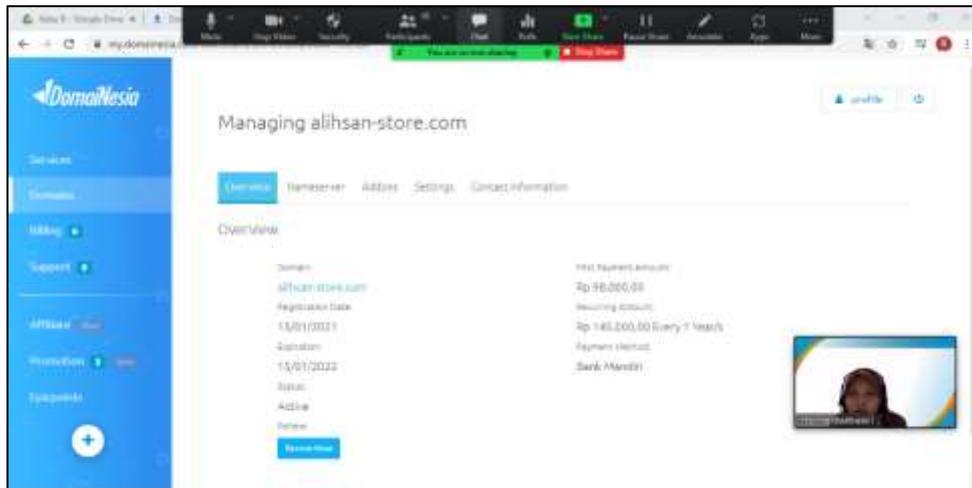
Gambar 2. Tampilan website Al Ihsan Store

Bukti pelaksanaan pelatihan oleh 4 orang tim pengabdian, dan 7 orang peserta karyawan Al Ihsan Store dimana posisi atau status karyawan dibagi menjadi 3, yaitu 2 orang sebagai administrator, 2 orang sebagai editor, dan 3 orang sebagai tim marketing, dapat dilihat pada Gambar 3.



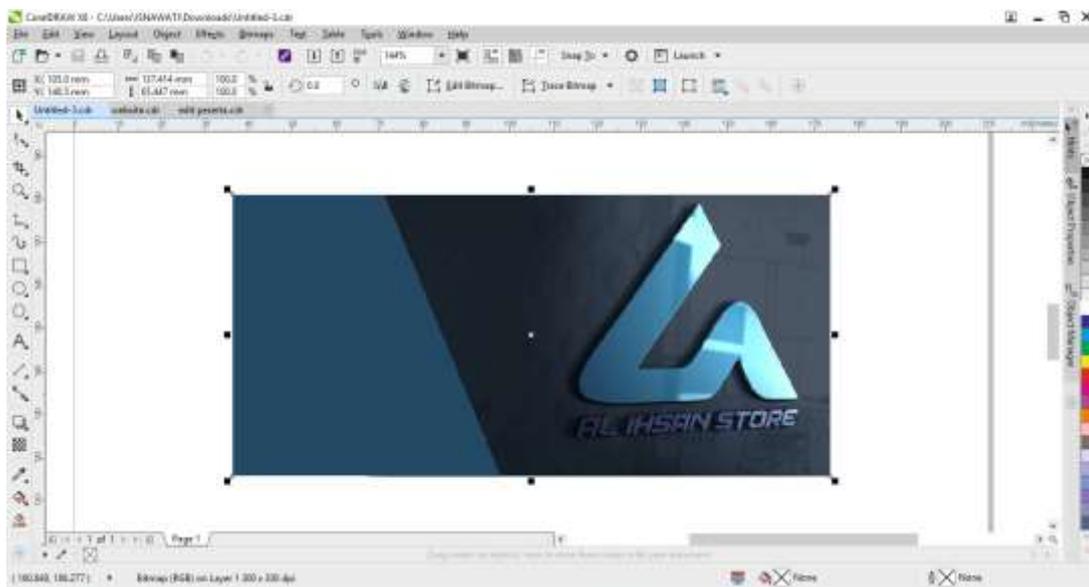
Gambar 3. Tampilan peserta

Kemudian bukti penyampaian materi tentang perawatan website meliputi pengaksesan terhadap website layanan sewa hosting domnesia.com untuk memperpanjang sewa domain dan hosting Al Ihsan Store dapat dilihat pada Gambar 4



Gambar 4. Tampilan layanan web hosting domnesia.com

Selain perawatan terhadap website dengan pengelolaan hosting, karyawan Al Ihsan Store juga diharapkan memiliki keterampilan untuk mengambil gambar produk kain yang akan dipasarkan di website Al Ihsan Store dengan menarik, selanjutnya dilakukan tahap penyuntingan gambar agar tampilan pada website terlihat lebih bagus untuk menarik pembeli. Pengeditan gambar dapat dilakukan dengan photoshop maupun coreldraw, contoh editing gambar logo Al Ihsan Store dapat dilihat pada Gambar 5.



Gambar 5. Tampilan editing logo Al Ihsan Store

3.2 Hasil Analisis Kuisisioner

Kuisisioner diberikan kepada seluruh karyawan Al Ihsan Store untuk diisi sesuai dengan hasil yang diperoleh pada saat pelatihan. Jawaban dari 7 responden terhadap 13 pertanyaan dapat dilihat pada Tabel 3 dan rangkuman hasil penilaian pada Tabel 4.

Tabel 3 Hasil jawaban responden

Pertanyaan	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7
P1	5	5	5	5	5	5	5
P2	5	5	5	5	5	5	5
P3	5	5	5	5	5	5	5
P4	5	5	5	5	5	5	5
P5	5	5	5	5	5	4	5
P6	5	5	5	5	5	4	5
P7	5	1	2	5	4	2	4
P8	5	1	1	5	4	1	4
P9	5	2	2	5	2	1	2
P10	5	1	1	5	1	1	1
P11	3	3	4	5	5	3	4
P12	2	2	1	5	5	2	3
P13	5	5	5	5	5	5	5

Tabel 4 Rangkuman hasil penilaian jawaban responden

Pertanyaan	Bobot Jawaban Responden (<i>w_i</i>)	Jumlah Responden (<i>f_i</i>)
1	SB (skor 5)	7
2	SB (skor 5)	7
3	SB (skor 5)	7
4	SB (skor 5)	7
5	SB (skor 5)	6
	B (skor 4)	1
6	SB (skor 5)	6
	B (skor 4)	1
7	SB (skor 5)	2
	B (skor 4)	2
	BB (skor 2)	2
	SBB (skor 1)	1
8	SB (skor 5)	2
	B (skor 4)	2
	SBB (skor 1)	3
9	SB (skor 5)	2
	BB (skor 2)	4
	SBB (skor 1)	1
10	SB (skor 5)	2
	SBB (skor 1)	5
11	SB (skor 5)	2
	B (skor 4)	2
	CB (skor 3)	3
12	SB (skor 5)	2
	CB (skor 3)	1
	BB (skor 2)	3
	SBB (skor 1)	1
13	B (skor 5)	7

Perhitungan terhadap jawaban responden pada skala likert 5 dapat dihitung dengan mengalikan angka skor likert dengan total jumlah responden yang memilih. Rumus perhitungannya dapat dilihat pada persamaan 3, dan hasil perkalian angka likert dapat dilihat pada Tabel 3

Skor penilaian = Total Responden × Skor likert
--

persamaan 3

Tabel 5 Hasil perkalian angka likert

Pertanyaan	w1	w2	w3	w4	w5	Σw
P1	35	0	0	0	0	35
P2	35	0	0	0	0	35
P3	35	0	0	0	0	35
P4	35	0	0	0	0	35
P5	30	4	0	0	0	34
P6	30	4	0	0	0	34
P7	10	8	0	4	1	23
P8	10	8	0	0	3	21
P9	10	0	0	8	1	19
P10	10	0	0	0	5	15
P11	10	8	9	0	0	27
P12	10	0	3	6	1	20
P13	35	0	0	0	0	35
Rata-rata						28,3

Untuk mendapatkan hasil interpretasi, terlebih dahulu mencari skor tertinggi (Max) dan skor terendah (Min) untuk penilaian, yang dapat dihitung dengan rumus pada persamaan 4 skor maksimal, dan persamaan 5 skor minimal.

Skor Max = Skor tertinggi likert × Jumlah responden	persamaan 4
---	-------------

Skor Min = Skor terendah likert × Jumlah responden	persamaan 5
--	-------------

Jadi persentase hasil capaian terhadap pelatihan dapat dihitung dengan perhitungan sebagai berikut:

$$\text{Hasil capaian} = \frac{28,3}{35} \times 100\% = 80,9 \%$$

Berdasarkan perhitungan yang telah dilakukan, hasil persentase capaian dengan angka 80,9% berada pada interval 80%-100% dengan kriteria Sangat Bisa (SB).

4. KESIMPULAN

Berdasarkan angka capaian yang diperoleh dengan kriteria Sangat Bisa (SB), dapat disimpulkan bahwa kegiatan PkM yang telah dilaksanakan di Al Ihsan Store dengan mengadakan pelatihan penggunaan website sebagai media promosi dan transaksi, tim pengabdian telah berhasil memberikan informasi kepada para karyawan tentang pengelolaan website, sehingga proses transaksi jual beli di Al Ihsan Store dapat berjalan dengan lancar, dan mampu membantu meningkatkan omset penjualan. Kemudian dapat disimpulkan bahwa pelatihan dalam pengelolaan website toko online bagi UMKM sangat dibutuhkan untuk menambah keterampilan karyawan dalam memasarkan produk.

5. SARAN

Saran yang dapat diberikan oleh tim pengabdian kepada karyawan Al Ihsan Store antara lain: 1) Pemilik atau admin website diharapkan membayar sewa hosting secara berkala agar website dapat digunakan secara berkesinambungan; 2) Admin diharapkan dapat selalu meng-*update* informasi produk agar pembeli mendapat informasi terbaru tentang produk yang dijual; 3) Tim marketing diharapkan melakukan promosi secara berkala melalui berbagai media.

DAFTAR PUSTAKA

- Jardinia Tanuwidjaja, C., & Setiawan, A. (2017). Perancangan dan Pembuatan Website E-Commerce pada Toko Aksesoris Komputer di Surabaya. *Jurnal Infra*, 5(2), 301–307. <http://publication.petra.ac.id/index.php/teknik-informatika/article/view/6001>
- Nugroho, A., & Daniati, E. (2021). Pelatihan Penggunaan Website sebagai Media Informasi Profil Desa. *Kontribusi: Jurnal Penelitian Dan Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(1), 9–16.
- Rokhmah, S., & Muslihah, I. (2021). Pendampingan Pemanfaat Website Untuk Membantu Pemasaran UMKM Terdampak Covid-19 Pada Al Ihsan Store. *Jurnal Budimas*, 3(1), 194–202.
- Sugianto & Khabibah. (2018). *Pengembangan Media Penjualan Online Dengan Menggunakan Cms Prestashop Untuk Pembuatan Website Toko Online Beruang House Di Kota Malang*. 4, 297–301.
- Suharto, M., Ardianto, D. T., Ismail, A. I., & Prameswari, N. S. (2017). Pelatihan Pengelolaan Website Toko Online Bagi Umkm Di Kawasan Pasar Tradisional Klewer Surakarta Sebagai Strategi Menghadapi Masyarakat Ekonomi Asean (Mea). *Desain Komunikasi Visual, Manajemen Desain Dan Periklanan (Demandia)*, 2(02), 229–245. <https://doi.org/10.25124/demandia.v2i02.937>
- Tristiarto, W. ;Yoko. (2019). Pelatihan E-Commerce Bagi Usaha Kecil Dan Menengah. *Sabdamas*, 1(1), 362–368.