

# PEMBINAAN MEMBUAT APLIKASI TOKO ONLINE SEBAGAI MEDIA PROMOSI PADA HOME INDUSTRY MASYARAKAT TANJUNG GUNDAP RT.02/ RW.01

**Nora Pitri Nainggolan**

Universitas Putera Batam, Batam, Indonesia

[Nora@puterabatam.ac.id](mailto:Nora@puterabatam.ac.id)

**Intan Utnasari**

Universitas Putera Batam, Batam, Indonesia

[Intan.utna@puterabatam.ac.id](mailto:Intan.utna@puterabatam.ac.id)

## **Abstract**

*In the midst of technological advances today there are still people who are far from technological advances. This community is a native tribe that is on the sea coast by depending on its life from the sea by becoming fishermen. One of the remaining marine tribes on the coast of Batam City is the Tanjung Gundap sea tribe. Therefore, this service is carried out in Tanjung Gundap. Tanjung Gundap is located in Riau Islands, Batam City, Kecamatan Sagulung, Kelurahan Tembesi. This service was given to the community of Tanjung Gundap in RW 01/ RT 02. The service is done by providing guidance to the community about how they can market their home industry which is snacks (kerupuk) that they have processed and can be sold more maximally by utilizing social media in order to reach consumers more broadly. Coaching is done by creating social media and online stores. The coaching was done twice. The first meeting was about the introduction of social media and online stores that can be optimally utilized for the promotion and sale of products. The second coaching is done by creating emails, social media such as facebook, instagram as well as taking online such as shopee. The coaching that has been done can increase the spirit of the community in making home industry products and market optimally.*

**Keywords**—Online shop application, social media promotion, home industry

## **1. PENDAHULUAN**

Program pengabdian masyarakat adalah suatu kegiatan akademik yang dilaksanakan oleh Dosen Universitas Putera Batam, yang merupakan bagian dari kegiatan Tri Dharma Perguruan Tinggi. Di tengah-tengah kemajuan teknologi pada jaman sekarang ini masih terdapat masyarakat yang berada jauh dari kemajuan teknologi. Masyarakat ini merupakan suku asli yang berada di pesisir laut dengan menggantungkan hidupnya dari laut yaitu dengan menjadi nelayan. Salah satu suku laut yang masih tersisa di pesisir kota Batam adalah suku laut Tanjung Gundap. Oleh karena itu pengabdian pada kali ini dilakukan di Tanjung Gundap. Tanjung Gundap terletak di Kepulauan Riau, Kabupaten Kota Batam, Kecamatan Sagulung, Kelurahan Tembesi. Pengabdian ini diberikan kepada masyarakat Tanjung Gundap yang berada di RW 01/ RT 02.

Masyarakat Tanjung Gundap merupakan masyarakat kecil yang hidup di pesisir kota Batam. Masyarakat Tanjung Gundap rata-rata hidup sebagai nelayan yang sangat menggantungkan hidup mereka pada hasil tangkapan laut. Jika melihat dari sejarah suku laut, dahulu mereka tinggal di perahu dan tinggal berpindah-pindah. Dari segi tempat tinggal kini mereka telah mengalami kemajuan dengan tempat tinggal yang menetap. Meskipun letaknya berdekatan dengan Kota Batam, namun perkembangan di pulau ini masih tergolong lambat sangat berbeda jauh dengan perkembangan di Kota Batam. Berdasarkan survei yang dilakukan oleh Tim Pengabdian, terlihat penduduk di Tanjung Gundap masih sangat sederhana, hal ini terlihat dari rumah-rumah penduduk, mereka membangun rumah panggung sebagai tempat tinggal mereka yang terletak di pesisir laut. Lingkungan tempat tinggal yang masih kotor dan jauh dari lingkungan yang sehat. Kehidupan ekonomi mereka masih belum layak dikarenakan sangat bergantung pada hasil laut. Mata pencaharian utama masyarakat Tanjung Gundap adalah sebagai nelayan, hampir 90% warganya mencari pendapatan dengan melaut. Adapun tambahan pendapatan yang dilakukan adalah dengan memproduksi kayu bakar untuk dijual dan mengolah ikan hasil tangkapan menjadi bentuk camilan (kerupuk) yang akan dijual kepada masyarakat di Kota Batam. Di Tanjung Gundap telah dibangun sekolah walau masih terbatas jumlahnya, dan pendidikan masih minim. Untuk listrik masyarakat sudah mendapatkannya walau dibatasi waktu penerangannya. Untuk air bersih mereka hanya memiliki satu sumur umum dengan mata air yang kecil. Sehingga dapat dikatakan air bersih untuk masyarakat Tanjung Gundap terbatas jumlahnya.

Dengan melihat situasi yang dihadapi masyarakat Tanjung Gundap maka Tim pengabdian merasa perlu membantu perbaikan ekonomi agar mereka dapat hidup lebih layak. Pengabdian yang dilakukan dengan memberikan pembinaan kepada masyarakat tentang bagaimana mereka dapat memasarkan camilan (kerupuk) yang telah mereka olah dan dapat dijual lebih maksimal dengan memanfaatkan media sosial agar dapat menjangkau konsumen lebih luas. Masyarakat juga perlu mendapatkan pembinaan penggunaan media sosial untuk membantu penjualan produk *home industry* mereka. Media sosial adalah media yang didesain untuk memperluas interaksi sosial manusia dengan menggunakan internet dan teknologi *web*. Media sosial berhasil mentransformasi praktik komunikasi searah media siaran dari satu institusi media ke banyak *audience* (*one to many*) ke dalam praktik komunikasi dialogis antara banyak *audience* (*many to many*).

Kegiatan belanja *online* ini merupakan bentuk komunikasi baru, tidak memerlukan komunikasi tatap muka secara langsung, melainkan dapat dilakukan secara terpisah dari dan ke seluruh dunia melalui media *notebook*, komputer, ataupun *handphone* tersambung dengan layanan akses Internet. Belanja *Online* atau Toko *online* adalah salah satu bentuk perdagangan elektronik (*Ecommerce*) digunakan untuk kegiatan transaksi penjual ke penjual ataupun penjual ke konsumen.

Toko *Online* di Indonesia semakin hari semakin menunjukkan perkembangan yang signifikan. Belanja secara *online*, tidak hanya dimonopoli oleh belanja barang, namun juga layanan jasa seperti perbankan yang memperkenalkan teknik *e-banking*. Melalui teknik *e-banking* pelanggan dapat melakukan kegiatan seperti transfer uang, membayar tagihan listrik, air, telepon, Internet, pembelian pulsa, pembayaran uang kuliah dan lain sebagainya. Toko

*Online* di Indonesia untuk pembelian suatu barang mengalami perkembangan yang cukup pesat. Mulai dari situs jualan *handphone*, gitar, butik, toko buku, makanan, fashion bahkan hingga ke alat elektronik pun mulai dirambah oleh layanan belanja *online*.

Dalam menjalankan bisnis, tentu anda memiliki produk bisnis yang perlu diperkenalkan pada khalayak atau masyarakat luas. Pengenalan produk bisnis anda baik barang ataupun jasa dapat dilakukan dengan melakukan promosi. Promosi adalah suatu kegiatan untuk memperkenalkan suatu produk baik barang ataupun jasa kepada masyarakat, guna menarik perhatian masyarakat untuk mengenali, membeli hingga mengkonsumsi atau menggunakan produk bisnis kita. Karena tujuannya adalah menarik perhatian masyarakat agar dapat mendorong penjualan produk, maka aktivitas promosi haruslah dilakukan dengan seunik dan sekreatif mungkin. Aktivitas promosi tentu akan lebih diminati apabila dilakukan dengan cara yang berbeda dan unik. Di luar itu, banyak sekali cara untuk melakukan promosi, baik secara langsung ataupun melalui suatu media perantara.

Berdasarkan pengamatan yang dilakukan, adapun permasalahan yang ditemui saat adalah sebagai berikut: (1) keadaan ekonomi masyarakat yang belum layak; (2) pendidikan yang minim; (3) pengetahuan yang terbatas dalam mengelola dan memasarkan produk *home industry*; (3) pengetahuan yang terbatas dalam penggunaan teknologi; dan (4) minimnya pengetahuan membuat aplikasi *Toko Online*.

Mengingat begitu pentingnya pemahaman media promosi dan aplikasi toko *online*, maka tim pengabdian memberikan pembinaan dengan judul "Pembinaan Membuat Aplikasi Toko *Online* Sebagai Media Promosi Pada Home industry Masyarakat Tanjung Gundap RT.02/RW.01". Tentunya kegiatan pengabdian ini memerlukan dukungan dan bantuan dari segenap pihak, baik sivitas akademika Fakultas Ekonomi Universitas Putera Batam maupun pihak lain atas dasar kebersamaan. Dukungan moral dan materi akan sangat membantu program ini.

## 2. METODE PELAKSANAAN

Melihat permasalahan yang dihadapi oleh masyarakat Tanjung Gundap, maka berikut solusi yang ditawarkan dari kegiatan pengabdian ini:

1. Terkait dengan permasalahan mengenai keadaan ekonomi yang masih belum layak. Maka solusi yang ditawarkan adalah menciptakan lapangan kerja baru melalui kegiatan industri rumahan.
2. Terkait dengan tempat tinggal yang belum kotor dan kurang sehat. Maka solusi yang ditawarkan adalah memberikan pengabdian dengan manfaat langsung (melakukan gerakan gotong royong). Namun pada kegiatan pengabdian ini lebih menitikberatkan pada pengabdian dengan manfaat tidak langsung.
3. Terkait dengan masalah pendidikan yang minim dan pengetahuan yang terbatas. Maka solusi yang ditawarkan adalah memberikan pembinaan mengenai penerapan strategi pemasaran yang efisien dan efektif dan melatih dalam penggunaan media sosial sebagai sarana dalam memasarkan produk hasil *home industry*.

Selain itu, metode pelaksanaan kegiatan pembinaan ini diuraikan dalam table di bawah ini:

Tabel 1. Metode Pelaksanaan

Pertemuan	Permasalahan	Solusi	Metode	Pemateri
1	Pendidikan yang minim tentang pemasaran hasil <i>home industry</i>	Memberikan pembinaan tentang bagaimana penggunaan media promosi terhadap hasil <i>home industry</i> dan menggiatkan <i>home industry</i> yang sudah ada	Pembinaan dan Diskusi Ketua	Anggota 1 dan 2
2	Pengetahuan yang terbatas dalam penggunaan media sosial	Memberikan pembinaan dan pelatihan bagaimana pembuatan dan penggunaan aplikasi toko online untuk memaksimalkan penjualan hasil <i>home industry</i>	Pembinaan dan Diskusi	Anggota 1 dan 2

## 2.1 Tahapan Review

Kegiatan Pembinaan pada Masyarakat Tanjung Gundap RW.01/ RT.02 dievaluasi bersama tim pengabdian, agar diketahui seberapa jauh tingkat keberhasilan dari kegiatan pengabdian ini. Evaluasi kegiatan pengabdian ini dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 2. Evaluasi dalam Pembinaan

Tujuan	Indikator Ketercapaian	Tolok Ukur
Memberikan pembinaan penerapan dan penggunaan media promosi <i>online</i> bagi produk <i>home industry</i>	Pemahaman dan pelaksanaan media promosi <i>online</i> dalam mengelola dan memasarkan produk <i>home industry</i>	Mampu melaksanakan media promosi <i>online</i> secara efisien dan efektif
Memberikan pembinaan dan pelatihan pembuatan aplikasi toko <i>online</i> dalam memasarkan produk <i>home industry</i>	Pemahaman dan pelaksanaan penggunaan aplikasi toko <i>online</i> dalam memasarkan produk <i>home industry</i>	Mampu membuat aplikasi toko <i>online</i> dan memasarkan hasil <i>home industry</i> melalui aplikasi tersebut

## 2.2 Keberlanjutan Kegiatan

Keberlanjutan dari hasil kegiatan pengabdian setelah dilakukan pembinaan ini oleh tim pengabdian ini hendaknya memiliki nilai positif untuk berbagai pihak terutama bagi masyarakat Tanjung Gundap RW.01/ RT.02. Adapun keberlanjutan kegiatan ini sebagai berikut:

1. Masyarakat mampu membuat produk yang lebih berkualitas dengan harga bersaing.
2. Masyarakat mampu membuat promosi produk dan menjual produk melalui aplikasi toko *online* yang telah dibuatkan.



Gambar 1. Pelaksanaan Kegiatan Pengabdian

### 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

#### 3.1 Hasil Pengabdian

Pembinaan pada masyarakat Tanjung Gundap RT.02/ RW.01 ini memberikan dampak yang positif kepada para peserta dan juga kepada tim dosen yang melakukan pembinaan, secara lebih rinci hasil yang dicapai dari pelaksanaan pembinaan tersebut dapat diuraikan antara lain sebagai berikut:

- 1) Terjalannya kerjasama antara Universitas Putera Batam dengan masyarakat Tanjung Gundap RT.02/ RW.01 secara berkelanjutan.
- 2) Peserta diberikan pembinaan mengenai pemanfaatan media sosial dan toko online sebagai sarana promosi dan penjualan produk *home industry* yang mereka miliki. Hasil yang diperoleh adalah pembuatan beberapa akun media sosial yang nanti akan dikembangkan sebagai toko *online* bagi masyarakat tanjung gundap. Beberapa akun media sosial yang dibuat adalah sebagai berikut:

##### a. Gmail

Dimulai dengan praktek pembuatan akun gmail yang nantinya akan berguna sebagai alamat saat pendaftaran media sosial lainnya. Salah satu contoh hasil pembuatan akun sebagai berikut:



Gambar 2. Pembuatan Gmail

b. Facebook

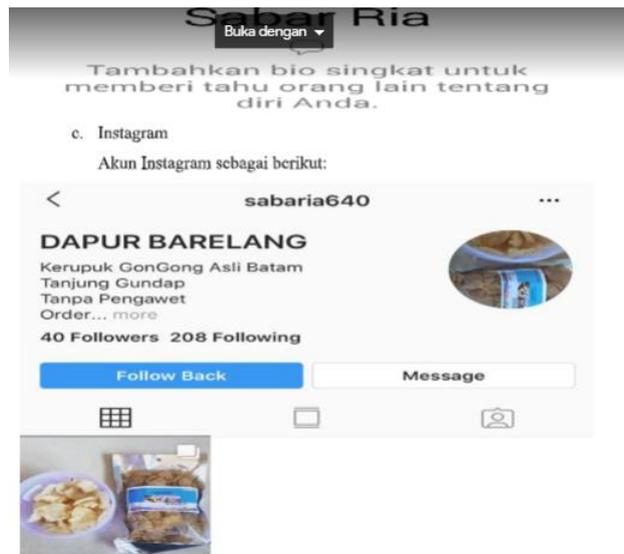
Salah satu contoh dari akun facebook yang dibuat adalah sebagai berikut:



Gambar 3. Pembuatan Akun Media Sosial Facebook

c. Instagram

Akun Instagram sebagai berikut:



Gambar 4. Pembuatan Akun Media Sosial Instagram

d. Shopee

Akun sosial media yang terakhir dibuat adalah Shopee. Salah satu contoh akun yang dibuat adalah sebagai berikut:



Gambar 5. Pembuatan Akun Shopee

- 3) Menambah wawasan masyarakat tentang bagaimana pembuatan dan penggunaan toko *online* dalam pemasaran produk *home industry*
- 4) Mengembangkan dan berbagi ilmu pengetahuan kepada masyarakat yang ada, khususnya masyarakat Tanjung Gundap RT.02/ RW.01.

Selama memberikan pembinaan mengenai strategi pemasaran dan penggunaan media sosial masyarakat sangat antusias dan bersemangat mengikuti kegiatan. Selain memberi sedikit materi penjelasan tentang media sosial, pengabdian juga langsung melakukan praktek pembuatan akun dan cara menggunakan. Materi pembinaan dari hari pertama sampai dengan hari kedua yang disampaikan sewaktu pengabdian kepada masyarakat Tanjung Gundap RT.02/ RW.01 yaitu:

#### Toko Online dan Manfaatnya

Belanja *online* atau biasa dikenal dengan Toko *online* atau *Online Shop* merupakan tempat pembelian barang dan jasa melalui media Internet. Melalui belanja lewat Internet seorang pembeli bisa melihat terlebih dahulu barang dan jasa yang hendak ia belanjakan melalui web dipromosikan oleh penjual. Kegiatan belanja *online* ini merupakan bentuk komunikasi baru, tidak memerlukan komunikasi tatap muka secara langsung, melainkan dapat dilakukan secara terpisah dari dan ke seluruh dunia melalui media *notebook*, komputer, ataupun *handphone* tersambung dengan layanan akses Internet. Belanja *online* atau toko *online* adalah salah satu bentuk perdagangan elektronik (*Ecommerce*) digunakan untuk kegiatan transaksi penjual ke penjual ataupun penjual ke konsumen. Toko *online* di Indonesia semakin hari semakin menunjukkan perkembangan yang signifikan. Belanja secara online, tidak hanya dimonopoli oleh belanja barang, namun juga layanan jasa seperti perbankan yang memperkenalkan teknik *e-banking*. Melalui teknik *e-banking* pelanggan dapat melakukan kegiatan seperti transfer uang, membayar tagihan listrik, air, telepon, Internet, pembelian pulsa, pembayaran uang kuliah dan lain sebagainya. Toko *online* di Indonesia untuk pembelian suatu barang mengalami perkembangan yang cukup pesat. Mulai dari situs jualan *handphone*, gitar, butik, toko buku, makanan, *fashion* bahkan hingga ke alat elektronik pun mulai dirambah oleh layanan belanja online.

Keuntungan memiliki sebuah Toko *online*

- 1) Pembeli tidak perlu mengunjungi tempat penjualan baik itu toko, butik, mall, dsb. Pembeli cukup klik ke *web* yang dituju dan memilih barang yang dikehendaki
- 2) Pemilihan barang bisa dilakukan dari rumah atau kantor sehingga pembelian bisa dilakukan berjam-jam tanpa harus keluar rumah
- 3) Penjual dapat menekan ongkos pembukaan toko karena melalui belanja *online*, penjual cukup memasarkan produknya melalui Internet
- 4) Pemasaran produk bisa mencapai seluruh dunia dengan biaya yang murah.

Manfaat lainnya dari toko online adalah:

[1] Hemat Biaya

Jika kamu saat ini sudah memiliki toko *offline* dan menghabiskan sekian rupiah hanya untuk membayar biaya sewa tokonya saja, maka kamu mulai harus memikirkan dalam membuat toko online

[2] Potential Income

Salah satu keuntungan memiliki toko online adalah bahwa toko online selalu buka alias tidak pernah tutup. Dengan iklan yang kamu pasang di sosial media seperti Facebook, kamu bisa menarik pelanggan bahkan saat jam dini hari.

[3] Jualan Sampai ke Luar Negeri

Kamu memiliki kemampuan untuk mencakup seluruh audiens meskipun mereka berada di Amerika, Eropa, atau negara tetangga. Jika kamu memilih dropshipping melalui AliExpress, banyak sekali produk yang menawarkan pengiriman *ePacket* atau bahkan gratis ongkos pengiriman. Ini membuatmu untuk menentukan harga dan pengiriman dengan audiens di luar negeri

[4] Mudah Untuk Menampilkan *Best sellers*

Keuntungan memiliki *eCommerce* adalah dengan mudah menampilkan produk terbaik dari *brand* yang dimiliki, sehingga hal ini tentu saja mempermudah pelanggan untuk melihatnya. Alasan utama mengapa pelanggan akan lebih memilih membeli produk di kategori "*best seller*" adalah karena produk tersebut sudah terbukti bagus

[5] Mudah untuk Menargetkan Pelanggan Kembali

Ini menjadi mudah dalam membuat *retargeting ads* untuk menargetkan kembali pelanggan pada area kamu ketika menjalankan sebuah bisnis *online*. Ini aka membuat bisnis *eCommerce* yang tengah dijalankan menjadi lebih menguntungkan

[6] Mempermudah Proses dengan Banyaknya Pesanan

Jika memilih untuk melakukan "*dropship*", kamu dapat memproses banyaknya jumlah pesanan dengan mudah. Seiring berkembangnya bisnis maka dapat memilih untuk mempekerjakan karyawan agar mempermudah mengelola pesanan yang ada

[7] Mudah Berinteraksi dengan Pelanggan

Jika seorang pelanggan ingin berkomunikasi dengan pemilik toko, mereka tinggal mengklik fitur "*live chat*" pada *website*, atau bisa juga dengan mengirimkan pesan di Facebook.

Manfaat media promosi secara online

*E-commerce* merupakan suatu proses transaksi secara *online* (digital) melalui jaringan nirkabel internet dengan maksud kemudahan dan kecepatan transaksi jual beli oleh satu atau lebih pelanggan terhadap pelaku atau penjual toko online. *E-commerce* merupakan bentuk dari pengembangan teknologi di

dalam sektor perdagangan. Mengikuti perkembangan globalisasi, cara dan sarana jual beli yang digunakan saat ini semakin berkembang, membeli barang tidak perlu lagi datang ke toko penjual melainkan dengan hanya menggunakan perangkat komputer atau smartphone, kita sudah dapat mencari produk yang kita inginkan kapanpun dan dimanapun selama terhubung dengan jaringan Internet.

*E-commerce* atau *electronic commerce* merupakan salah satu aspek didalam *electronic business* yang dilakukan menggunakan transmisi elektronik. Bagi kalangan ahli dan pelaku bisnis secara umum *e-commerce* didefinisikan sebagai segala bentuk transaksi perdagangan barang ataupun jasa dengan menggunakan metode elektronik.

#### Manfaat *E-commerce*

- 1) Meningkatkan jumlah pelanggan secara global  
Ritel fisik didorong oleh *brand* dan hubungan. Selain itu, ritel *online* juga didorong oleh lalu lintas dari mesin pencari. Bukan hal baru bagi pelanggan untuk mengikuti link dalam hasil pencarian mesin pencari, dan mendarat di sebuah situs *e-commerce* yang mereka belum pernah dengar sebelumnya.
- 2) Modal lebih murah  
Salah satu sisi positif paling nyata dari *e-commerce* adalah biaya yang lebih rendah. Biaya murah ini dikarenakan tidak diperlukannya toko pada umumnya yang akan memangkas biaya Sewa atau pembelian toko/lapak berjualan.
- 3) Mencari produk lebih cepat  
Hal ini tidak lagi tentang mendorong keranjang belanja ke lorong yang benar, atau produk yang diinginkan. Di sebuah situs *e-commerce*, pelanggan dapat mengklik navigasi intuitif atau menggunakan kotak pencarian untuk segera mempersempit pencarian produk mereka. Beberapa situs web mengingat preferensi pelanggan dan daftar belanja untuk memfasilitasi pembelian berulang.
- 4) Hemat waktu, tenaga, dan biaya  
Kadang-kadang pelanggan melakukan perjalanan jauh untuk mencapai toko fisik yang mereka sukai. *E-commerce* memungkinkan mereka untuk mengunjungi toko yang sama secara *virtual*, hanya dengan beberapa kali klik.
- 5) Memberikan perbandingan berbelanja  
*E-commerce* memfasilitasi perbandingan berbelanja. Ada beberapa layanan *online* yang memungkinkan pelanggan untuk menelusuri beberapa pedagang *e-commerce* dan menemukan harga terbaik.
- 6) Memberikan banyak informasi  
Ada keterbatasan jumlah informasi yang dapat ditampilkan di toko fisik. Sulit untuk membekali karyawan untuk menanggapi pelanggan yang membutuhkan informasi di seluruh lini produk. Situs *web e-commerce* dapat membuat informasi tambahan dengan mudah untuk pelanggan. Sebagian besar informasi ini disediakan oleh *vendor*, dan tidak ada biaya apapun untuk membuat atau menjaganya.
- 7) Memudahkan komunikasi bisnis  
Menggunakan informasi yang diberikan pelanggan dalam formulir pendaftaran, dan dengan menempatkan *cookie* di komputer pelanggan, seorang pedagang *e-commerce* dapat mengakses banyak informasi mengenai pelanggan. Hal ini, pada gilirannya, dapat digunakan untuk menyampaikan pesan yang relevan.
- 8) Buka setiap saat

Situs web *e-commerce* dapat berjalan di semua waktu selama 24 jam sehari – 7 hari sepekan (24/7). Dari titik pandang pedagang, ini meningkatkan jumlah pesanan yang mereka terima. Dari titik pandang pelanggan, toko yang “selalu terbuka” jelas lebih nyaman.



**Gambar 6** Tim Pengabdian Memberikan Pelatihan

Suksesnya kegiatan pembinaan yang diberikan kepada masyarakat Tanjung Gundap RT.02/ RW.01, telah menjadi kebanggaan tersendiri bagi tim pengabdian. Beberapa hal yang dilaksanakan oleh tim dosen untuk menyelesaikan kegiatan pembinaan secara garis besar dapat dijelaskan sebagai berikut:

- 1) Penyampaian materi pembinaan
- 2) Pembuatan alamat email (gmail) masyarakat, yang diwakili oleh Ibu Sabar Ria sebagai pengelola usaha kerupuk di Tanjung Gundap.
- 3) Pembuatan media sosial facebook
- 4) Pembuatan akun Instagram sebagai sarana toko *online*
- 5) Pembuatan toko *online* di Shopee
- 6) Pembuatan laporan pengabdian

Kegiatan pengabdian yang dilaksanakan di masyarakat Tanjung Gundap RT.02/RW.01 memberikan respon positif dan dapat diterima dengan baik oleh masyarakat. Masyarakat antusias mengikuti kegiatan pembinaan yang pengabdian lakukan. Dengan dilaksanakannya kegiatan pembinaan ini, pemahaman masyarakat semakin bertambah dan semakin bersemangat dalam membuat produk *home industry* seperti kerupuk gonggong, kerupuk ikan, kerupuk tiram, keripik ubi dan bersemangat memasarkannya secara luas melalui penggunaan media sosial. Masyarakat sebagian besar telah memiliki smartphone dan telah memahami bahwa dengan smartphone yang mereka miliki dapat digunakan untuk membuat media sosial dan Toko *online* yang dapat dijadikan alat promosi bagi produk yang telah mereka buat. Sehingga dapat menjangkau konsumen yang lebih luas lagi untuk memperbaiki ekonomi keluarga.

#### 4. KESIMPULAN

Berdasarkan pembahasan pembinaan yang dilakukan pada masyarakat Tanjung Gundap RT.02/ RW.01, maka disimpulkan sebagai berikut:

1. Peserta memahami mengenai strategi pemasaran dan penggunaan media sosial
2. Peserta pengabdian mampu menggunakan media sosial terkait dengan materi pengabdian yang telah diberikan.

## 5. SARAN

Berdasarkan simpulan di atas, maka disarankan sebagai berikut:

1. Masyarakat Tanjung Gundap RT.02/ RW.01 disarankan dapat meningkatkan semangat mereka untuk memasarkan produk lebih giat lagi.
2. Mencari sebanyak-banyaknya peluang kerjasama untuk memasarkan produk
3. Produk *home industry* yang mereka miliki dikemas agar lebih menarik
4. Masyarakat juga diharapkan mampu mengelola media sosial yang mereka miliki sebagai alat pemasaran secara online untuk menjangkau konsumen yang lebih luas, seperti: facebook, instagram dan toko *online* yang telah dibuatkan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Digital Marketing Agency. (2020). Internet: <https://toffeedev.com/> (diakses tanggal 18 Oktober 2020).
- Hidayat, Habib. (2020). Toko Online Adalah Usaha di Era Milenial. Internet: <https://filloshop.com/docs/post/apa-itu-toko-online> (diakses tanggal 18 Oktober 2020).
- Kompasiana. (2018). Media Sosial Sebagai Sarana Promosi. Internet: <https://www.kompasiana.com/wiwinwidayanti3604/5b4f5c60bde575215107f827/media-sosial-sebagai-sarana-promosi?page=all> (diakses tanggal 18 Oktober 2020).
- Philip, Kotler, Gary Armstrong. (2008). *Prinsip-prinsip Pemasaran*. Penerbit Erlangga Jakarta.
- Tokopedia. (2020). Cara Membuka Toko. Internet: <https://www.tokopedia.com/help> (diakses tanggal 17 Oktober 2020).
- Winando, Yoga. (2020). E-Commerce, Pengertian, Manfaat, dan Keuntungannya. Internet: <https://www.gurupendidikan.co.id/ecommerce/> (diakses tanggal 20 Oktober 2020).

