

## PELATIHAN PEMBUATAN PLATFORM MARKETPLACE PRODUK KERAJINAN TANGAN KEWIRAUSAHAAN SISWA SMK KOLESE TIARA BANGSA BATAM

*Training on Developing a Marketplace Platform for Student  
Handicraft Entrepreneurship at Tiara Bangsa Vocational  
School, Batam*

**Erlin Elisa**

Universitas Putera Batam, Batam, Indonesia  
e-mail: [elin210110@gmail.com](mailto:elin210110@gmail.com)

**Darmansyah**

Universitas Putera Batam, Batam, Indonesia  
e-mail: [darmansah071@gmail.com](mailto:darmansah071@gmail.com)

**Sri Zetli**

Universitas Putera Batam, Batam, Indonesia  
e-mail: [sri.zetli@puterabatam.ac.id](mailto:sri.zetli@puterabatam.ac.id)

**Pastima Simanjutak**

Universitas Putera Batam, Batam, Indonesia  
e-mail: [pastima@puterabatam.ac.id](mailto:pastima@puterabatam.ac.id)

**Robby Satria**

Universitas Putera Batam, Batam, Indonesia  
e-mail: [robmandala@gmail.com](mailto:robmandala@gmail.com)

**Abstract**

Digital sales in Indonesia have become increasingly accessible with the presence of electronic payment systems such as digital wallets (e-wallets) and online bank transfers, which simplify transactions between buyers and sellers. Social media platforms like Instagram, Facebook, and TikTok have become effective marketing tools, enabling brands to reach a wider audience through targeted advertisements and influencer marketing. E-commerce in Indonesia has also seen significant growth, with platforms such as Tokopedia, Bukalapak, Shopee, and Lazada dominating the market. The training on marketplace development in E-Commerce for students of SMK Kolese Tiara Bangsa Batam aims to provide practical skills in designing and developing effective online buying and selling platforms. Students will learn the basic concepts of E-Commerce. This training also covers payment system management, product catalog organization, as well as key aspects related to data security and online transactions. Through this training, students are expected to acquire the necessary skills to build a professional marketplace for marketing handcrafted products and student entrepreneurship, as well as understand the

*fundamental principles of digital marketing and how to attract customers in the E-Commerce landscape.*

**Keywords**— *E-Commerce, Marketplace Development, Digital Marketing, Social Media Marketing*

## 1. PENDAHULUAN

Perkembangan teknologi dan digitalisasi telah membawa perubahan besar dalam cara dunia bisnis beroperasi, terutama dalam bidang pemasaran. Salah satu dampak signifikan dari transformasi ini adalah munculnya pemasaran digital sebagai metode yang efisien dan luas jangkauannya. Marketplace sebagai salah satu *platform* pemasaran digital telah menjadi pilihan utama bagi banyak pelaku usaha, termasuk di Indonesia, karena mampu menyediakan kemudahan dalam pengelolaan toko online, jangkauan pasar yang luas, hingga fasilitas promosi yang telah terintegrasi. Data dari Pusat Data dan Sistem Informasi Sekretariat Jenderal Kementerian Perdagangan menunjukkan bahwa jumlah pengguna *e-commerce* di Indonesia terus meningkat secara signifikan dari tahun ke tahun, dengan proyeksi mencapai lebih dari 99 juta pengguna pada tahun 2029. Fenomena ini membuka peluang besar bagi generasi muda, termasuk siswa Sekolah Menengah Kejuruan (SMK), untuk berpartisipasi aktif dalam ekosistem digital melalui pengembangan keterampilan pemasaran online.

Namun demikian, pemasaran produk kerajinan tangan yang dihasilkan oleh siswa SMK masih menghadapi tantangan yang cukup kompleks. Meskipun produk yang dihasilkan memiliki nilai seni dan keunikan yang tinggi, keterbatasan dalam modal, akses teknologi, serta keterampilan dalam pemasaran digital menjadi hambatan utama dalam menjangkau pasar yang lebih luas. Banyak siswa yang belum maksimal memanfaatkan media sosial atau *platform marketplace* untuk mempromosikan produk mereka secara efektif. Beberapa penelitian terdahulu, seperti yang dilakukan oleh (Athaya & Wahyudin, 2024), (Anisah, 2021), serta (Septiani et al., 2022), menunjukkan pentingnya integrasi keterampilan digital, strategi promosi, dan pemahaman *e-commerce* untuk meningkatkan daya saing usaha kecil di era digital. Oleh karena itu, kegiatan pengabdian ini dirancang untuk memberikan pelatihan praktis kepada siswa SMK Kolese Tiara Bangsa Batam agar mampu merancang, membangun, dan mengelola *marketplace* secara profesional. Pelatihan ini tidak hanya memberikan pemahaman tentang konsep dasar *e-commerce*, tetapi juga mencakup aspek teknis seperti sistem pembayaran, pengelolaan katalog produk, keamanan transaksi, serta strategi pemasaran digital. Melalui pelatihan ini, diharapkan siswa mampu mengoptimalkan potensi produk kerajinan tangan mereka, memperluas pasar, dan meningkatkan daya saing di industri kreatif berbasis digital.

## 2. METODE

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan melalui beberapa tahapan sistematis yang dirancang untuk memberikan pemahaman dan keterampilan praktis kepada siswa SMK Kolese Tiara Bangsa Batam dalam membuat dan mengelola *platform marketplace*. Metode pelaksanaan dibagi ke dalam tiga tahap utama, yaitu: persiapan, pelaksanaan pelatihan, dan evaluasi hasil kegiatan.



**Gambar 1.** Tahapan Pengabdian

**1. Tahap Persiapan**

ada tahap ini, tim pengabdian melakukan koordinasi dengan pihak sekolah untuk menentukan waktu pelaksanaan, sasaran peserta, dan kebutuhan teknis yang diperlukan. Selain itu, dilakukan pula penyusunan materi pelatihan yang meliputi konsep dasar *e-commerce*, strategi pemasaran digital, serta praktik teknis pembuatan marketplace. Persiapan teknis seperti penyediaan perangkat komputer atau laptop, akses internet, dan *platform* pelatihan juga menjadi bagian penting pada tahap ini.

**2. Tahap Pelaksanaan Pelatihan**

Tahap ini merupakan inti dari kegiatan pengabdian. Pelatihan dilaksanakan secara tatap muka dan praktikal, dengan pendekatan workshop. Siswa akan diperkenalkan terlebih dahulu pada teori dasar mengenai *e-commerce*, pemasaran digital, dan marketplace. Selanjutnya, siswa dibimbing secara langsung untuk membuat akun toko di marketplace (seperti Shopee, Tokopedia, atau platform simulasi buatan sendiri), mengelola produk dan katalog, serta menyusun strategi pemasaran berbasis digital (termasuk pemanfaatan media sosial dan konten promosi). Materi lain yang diberikan meliputi manajemen sistem pembayaran online, keamanan transaksi, serta branding produk.

**3. Tahap Evaluasi dan Tindak Lanjut**

Setelah pelatihan selesai, dilakukan evaluasi untuk menilai tingkat pemahaman dan keterampilan siswa. Evaluasi dilakukan melalui observasi, kuis, serta uji coba langsung terhadap marketplace yang telah dibuat oleh peserta. Selain itu, tim pengabdian memberikan pendampingan jangka pendek dan membuka komunikasi lanjutan untuk memfasilitasi siswa yang ingin mengembangkan usahanya lebih lanjut melalui platform digital. Diharapkan melalui evaluasi ini, dapat diketahui keberhasilan pelatihan sekaligus menjadi dasar pengembangan program serupa di masa mendatang.

Dalam pengabdian ini tim pengabdian juga menerapkan sebuah metode pendukung antara lain:

1. Pembelajaran Blended Learning :Kombinasi antara pembelajaran tatap muka dan pembelajaran daring, dengan materi yang dapat diakses secara online dan diskusi tatap muka untuk mendalami topik yang lebih kompleks.
2. Mentoring dan Feedback: Mentoring individu untuk memberikan feedback yang lebih mendalam dan personal tentang perkembangan setiap peserta serta memberikan solusi untuk tantangan yang mereka hadapi dalam mengelola marketplace

### **3. HASIL DAN PEMBAHASAN**

#### **3.1 Hasil**

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) dengan tema pelatihan pembuatan platform marketplace bagi siswa SMK Kolese Tiara Bangsa Batam telah terlaksana dengan baik dan mendapat partisipasi aktif dari peserta. Melalui

pelatihan ini, siswa memperoleh pemahaman dan keterampilan praktis dalam merancang dan mengembangkan prototipe marketplace untuk produk kerajinan tangan dan wirausaha. Hasil pelatihan menunjukkan bahwa siswa mampu merancang struktur dasar marketplace, membuat prototipe sederhana, memahami konsep pemasaran digital, serta menunjukkan peningkatan motivasi dalam kewirausahaan berbasis teknologi. Capaian ini menjadi indikasi bahwa pelatihan berhasil mendorong penguatan kapasitas siswa dalam menghadapi tantangan bisnis digital di masa depan.

Secara keseluruhan, capaian akhir PKM ini tidak hanya berupa produk fisik platform marketplace yang mungkin masih dalam tahap pengembangan, tetapi yang lebih penting adalah peningkatan kapasitas dan potensi siswa dalam bidang teknologi dan kewirausahaan digital, yang menjadi modal berharga bagi masa depan mereka.

Berikut adalah beberapa dokumentasi pertemuan dalam pelatihan ini.



**Gambar 2.** Dokumentasi Kegiatan

### 3.2 Pembahasan

Pada Kegiatan ini tim pengabdian menggunakan teknik yang diterapkan berfokus pada pendekatan partisipatif dan experiential learning. Diawali dengan ceramah interaktif untuk menyampaikan konsep dasar marketplace, perancangan antarmuka, dan fitur-fitur penting, sesi dilanjutkan dengan diskusi kelompok untuk memecahkan studi kasus sederhana terkait implementasi marketplace. Teknik utama yang digunakan adalah demonstrasi dan praktik langsung, di mana pengabdian menunjukkan langkah-langkah pembuatan prototipe platform menggunakan tools atau platform yang mudah dipahami seperti Shopee, Tokopedia dan Media sosial, diikuti dengan siswa yang secara aktif mencoba dan mengaplikasikan pengetahuan tersebut. Pendampingan intensif oleh fasilitator selama sesi praktik memastikan siswa mendapatkan bimbingan individual sesuai dengan tingkat pemahaman dan kesulitan yang dihadapi. Terakhir, presentasi hasil kerja oleh masing-masing kelompok menjadi teknik evaluasi sekaligus sarana bagi siswa untuk berbagi pengalaman dan saling belajar. Kombinasi teknik ini dirancang untuk tidak hanya memberikan pemahaman teoritis, tetapi juga menumbuhkan keterampilan praktis dan rasa percaya diri siswa dalam menciptakan solusi digital untuk mendukung kewirausahaan mereka.

Adapun manfaat dan hasil yang diperoleh selama pelatihan yang diselenggarakan yaitu:

#### 1. Peningkatan Pemahaman dan Keterampilan Teknis

Pelatihan berhasil meningkatkan pemahaman siswa terhadap konsep dasar e-commerce dan keterampilan teknis dalam membuat serta

mengelola platform marketplace. Siswa aktif dalam praktik langsung, mulai dari pemilihan platform, pengaturan produk, hingga pengelolaan pesanan dan inventaris. Mereka juga dibekali kemampuan dalam menampilkan produk secara menarik melalui visual dan deskripsi yang persuasif.

2. Pemberdayaan Potensi Kewirausahaan Siswa

Pelatihan turut mendorong jiwa kewirausahaan siswa. Mereka menjadi lebih percaya diri dalam memasarkan produk, lebih inovatif dalam menciptakan produk yang kompetitif, serta mulai memahami proses bisnis dari produksi hingga pemasaran. Hal ini membuka peluang bagi siswa untuk mengembangkan usaha secara digital dan menjangkau pasar yang lebih luas.

Meskipun hasil pelatihan sangat positif, terdapat beberapa tantangan yang teridentifikasi dan memerlukan perhatian lebih lanjut:

- a. Ketersediaan perangkat dan koneksi internet: Meskipun pelatihan telah memfasilitasi akses, beberapa siswa mungkin masih menghadapi keterbatasan perangkat pribadi atau akses internet yang stabil di luar jam sekolah untuk mengelola platform mereka secara berkelanjutan.
- b. Keberlanjutan dan pendampingan: Setelah pelatihan berakhir, penting untuk memastikan keberlanjutan operasional platform marketplace siswa. Mereka mungkin memerlukan pendampingan berkelanjutan untuk mengatasi masalah teknis, strategi pemasaran, atau adaptasi terhadap perubahan tren pasar.

Untuk itu, rekomendasi lanjutan yang dapat diajukan antara lain:

- a. Pembentukan tim mentor internal: Sekolah dapat membentuk tim mentor dari guru atau siswa senior yang telah terlatih untuk memberikan bimbingan berkelanjutan kepada siswa yang mengelola marketplace.
- b. Workshop lanjutan: Mengadakan workshop lanjutan secara berkala mengenai topik-topik spesifik seperti strategi pemasaran digital, analisis data penjualan, atau pengembangan produk baru.

Secara keseluruhan, pelatihan pembuatan platform marketplace ini telah memberikan kontribusi nyata dalam mempersiapkan siswa SMK Kolese Tiara Bangsa Batam untuk menghadapi tantangan dan peluang di era ekonomi digital. Dengan bekal keterampilan teknis dan semangat kewirausahaan yang terbangun, diharapkan siswa dapat menjadi wirausahawan muda yang mandiri dan inovatif, mampu memanfaatkan teknologi untuk mengembangkan potensi produk kerajinan tangan dan kewirausahaan mereka ke tingkat yang lebih tinggi. Ini sejalan dengan visi untuk menciptakan lulusan yang siap bersaing di pasar kerja maupun berwirausaha secara mandiri.

#### 4. KESIMPULAN

Pelatihan pembuatan platform marketplace di SMK Kolese Tiara Bangsa Batam berhasil meningkatkan pemahaman dan keterampilan teknis siswa dalam e-commerce serta mendorong potensi kewirausahaan mereka. Siswa mampu merancang dan mengelola toko online, serta menunjukkan peningkatan kepercayaan diri dan inovasi dalam memasarkan produk. Meski demikian, tantangan seperti keterbatasan perangkat dan kebutuhan pendampingan

lanjutan masih perlu diatasi melalui pembentukan tim mentor dan pelatihan berkelanjutan.

### **5. SARAN**

Untuk keberlanjutan program, disarankan agar sekolah menyediakan dukungan akses perangkat dan internet bagi siswa, membentuk tim mentor internal untuk pendampingan teknis dan bisnis, serta mengadakan workshop lanjutan secara berkala guna memperdalam keterampilan pemasaran digital, analisis penjualan, dan inovasi produk.

### **UCAPAN TERIMA KASIH**

Terimakasih kami ucapkan kepada Universitas Putera Batam yang telah memfasilitasi melalui LPPM (Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat) sehingga kegiatan kami ini bisa terlaksana dengan baik, kemudian terimakasih pula kami ucapkan kepada seluruh pihak yang terlibat pada kegiatan ini.

### **DAFTAR PUSTAKA**

- Anisah, G. (2021). Pelatihan Digital Marketing Menggunakan Platform Marketplace Shopee Untuk Kelompok Pemuda Wirausaha DiDesa Mulyoagung-Bojonegoro. *Mafaza: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 1(1), 1–10. <https://doi.org/10.32665/mafaza.v1i1.256>
- Athaya, A., & Wahyudin, W. (2024). Pemasaran Efektif di Era Digital: Membuka Toko Online di Platform Marketplace Indonesia. *Jurnal PKM Manajemen Bisnis*, 4(1), 16–22. <https://doi.org/10.37481/pkmb.v4i1.671>
- Septiani, S., Suryadi, A., & Romansyah, A. (2022). Pemanfaatan Marketplace Dalam Upaya Menciptakan Peluang Bisnis Digital. *SOROT: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(2), 20–24. <https://doi.org/10.32699/sorot.v1i2.2923>