

## **PENYULUHAN PENGGUNAAN MARKETPLACE UNTUK BERBISNIS KEPADA MASYARAKAT DI RW 04 KELURAHAN KALIBARU KECAMATAN CILINCING JAKARTA UTARA**

**Yulius Evan Christian<sup>1</sup>, Bella Sindi Luvita R<sup>2</sup>, Sintha Miranda<sup>3</sup>**

**Fakultas Farmasi, Universitas 17 Agustus 1945 Jakarta Utara, Indonesia,14350**

**Email : yulius.evan@uta45jakarta.ac.id**

### **ABSTRAK**

Mata pencaharian warga Kalibaru, Cilincing, Jakarta Utara khususnya RW 04 adalah Nelayan, salah satu hasil laut yang diperoleh warga Kalibaru RW 04 adalah Ikan Asin. Namun dalam hal pemasaran, petani merasa sangat kurang karena tidak ada media yang mendukung. Proses bisnis yang saat ini berjalan yakni pembeli yang akan membeli harus datang langsung ke rumah dan apabila sudah berlangganan dapat memesan melalui telepon. Metode kegiatan ini yaitu sosialisasi dan pembuatan akun marketplace. Kurangnya informasi mengenai harga ikan asin membuat pelanggan atau calon pembeli merasa rugi jika ternyata ada beberapa petani yang memberikan harga yang murah. Oleh sebab itu penjualan ikan asin dapat di tunjang dengan memanfaatkan teknologi informasi sebagai pendukung dalam proses penjualan dan pemasaran ikan asin. Hasil yang dicapai adalah Aplikasi Marketplace penjualan hasil panen ikan asin ini dapat memberikan kemudahan bagi penjual dan pembeli dalam memasarkan ikan asin serta mendapatkan informasi mengenai harga dan stok ikan asin.

**Kata Kunci:** Marketplace, Ikan Asin, Berbisnis, Sosial media

### **ABSTRACT**

*Residents of Kalibaru, Cilincing, North Jakarta livelihoods are fisherman, one of its marine products obtained by Kalibaru RW 04 residents is Salted Fish. But in terms of marketing, farmers feel very lacking because there is no supporting media. Business processes that are currently running, ie buyers who will buy must come directly to the house and if they have subscribed they can order by phone. Lack of information about the price of saltedfish makes customers or prospective buyers feel disadvantaged if it turns out there are some farmers who provide cheap prices. Therefore saltedfish sales can be supported by utilizing information technology as a support in the process of selling and marketing saltedfish. The results achieved are the Marketplace application for selling saltedfish yields that can provide convenience for sellers and buyers in marketing saltedfish as well as getting information on prices and stock of saltedfish.*

**Keywords:** Marketplace, saltedfish. Business, social media

## **PENDAHULUAN**

Saat ini perkembangan teknologi semakin pesat yang ditandai dengan munculnya internet. Internet memiliki manfaat yang sangat beragam dari beberapa aspek. Salah satu kegunaan internet adalah untuk proses menjual dan membeli secara online, yang lebih dikenal dengan sebutan Marketplace. Pada Undang Undang No. 11 tahun 2008 tertuang kebijakan pemerintah bahwa manfaat teknologi informasi dan transaksi secara elektronik dilaksanakan berdasarkan atas kehati-hatian, kepastian hukum, dan kebebasan dalam memilih bahkan menggunakan teknologi (Nasution, 2020). Adapun tujuan dalam melaksanakan transaksi secara online salah satunya adalah untuk meningkatkan perdagangan dan perekonomian secara nasional.

Pelaku bisnis UMKM Ikan Asin masih dihadapkan dengan beberapa tantangan yakni: (1) Pengetahuan digital, dimana penjual harus memahami fitur-fitur online baru untuk bisa menggunakannya secara tepat, (2) Dari sisi operasional, yaitu fasilitas yang sesuai untuk produksi dan penyimpanan barang dalam ukuran yang lebih besar agar dapat menjaga kualitas produk, dan (3) Mempersiapkan sumber daya manusia yang kompeten (Hatuluhi, 2021). Digitalisasi merupakan salah satu solusi dari permasalahan yang dihadapi pelaku UMKM saat ini. Oleh karena itu, dibutuhkan kolaborasi kuat antara pemerintah dan platform digital untuk membangkitkan kembali UMKM sektor makanan di Indonesia. Pemerintah harus menyiapkan skema pemulihan ekonomi nasional, termasuk di dalamnya untuk pelaku UMKM (Wijaya, 2020).

Ikan asin yang merupakan salah satu hasil laut di Kalibaru RW 04 masih belum menyentuh Marketplace, di era digitalisasi ini masih banyak warga yang belum mengetahui Marketplace. Masih banyak warga Kalibaru RW 04 yang melakukan bisnis ataupun pemasaran hasil laut hanya mengandalkan pasar setempat.

## **METODE**

### **Penyuluhan, Tanya Jawab, Pre test dan Post Test**

Metode ini digunakan pada saat sosialisasi, memperkenalkan kepada masyarakat setempat penggunaan marketplace untuk berbisnis serta melakukan analisis pengumpulan data.

### **Tempat dan Waktu**

Kegiatan Kuliah Kerja Nyata (KKN) Universitas 17 Agustus 1945 diselenggarakan oleh mahasiswa/i Kelompok 5 di Kelurahan Kalibaru, Kecamatan Cilincing, Jakarta Utara khususnya RW 04. Adapun kegiatan ini dilaksanakan pada hari Sabtu, 05 Agustus 1945 di Balai Rw. 04 dengan target 20 peserta.

### **Khalayak Sasaran**

Sasaran dari kegiatan ini adalah ibu-ibu masyarakat RW.04 kelurahan kalibaru,kecamatan cilincing,jakarta utara,provinsi dki jakarta.Dengan jumlah peserta 29 orang.Pelaksanaan kegiatan penyuluhan untuk mengenalkan kepada masyarakat mengenai penggunaan marketplace untuk berbisnis.

### **Metode Kegiatan**

Pelaksanaan penyuluhan Marketplace untuk berbisnis di Balai RW 04 KelurahanKalibaru ini dengan menggunakan penyuluhan dan kuisisioner

### **Indikator Keberhasilan**

Sebelum dilakukan penyuluhan kepada peserta terlebih dahulu diberikan pre-test untuk mengetahui tingkat pengetahuan para peserta tentang apa itu marketplace. Indikator keberhasilan dalam kegiatan ini diukur dari analisis data koesioner yang diberikan baik dari pre-test maupun post test, serta antusias para peserta selama kegiatan berlangsung baik dari sesi pemberian materi maupun dari sesi tanya jawab.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Kegiatan Penyuluhan ini merupakan salah satu implementasi dari kegiatan kuliah kerja nyata (KKN) yang dilakukan oleh mahasiswa Universitas 17 Agustus 1945 Jakarta.Program ini dibuat dengan tujuan utama untuk mengenalkan penggunaan marketplace untuk berbisnis Kepada Masyarakat di RW 04 Kelurahan Kalibaru dilaksanakan pada hari Sabtu, 05 Agustus 2023 pukul 10:00 WIB hingga dengan selesai, kegiatan ini dilakukan di Balai RW 04. Adapun yang menjadi fokus utama dalam kegiatan ini adalah meningkatkan minat masyarakat dalam berbisnis menggunakan platform Marketplace yang sudah ada di era digitalisasi serta memperkenalkan Marketplace kepada masyarakat.



**Gambar 1.** Peserta melakukan pengisian Pre-test & Penyuluhan

Setelah dilakukan pengisian pre-test oleh peserta selanjutnya dilakukan pemaparan materi mengenai “Penggunaan Marketplace Untuk Berbisnis” Kegiatan ini dilakukan oleh mahasiswa/i Universitas 17 Agustus 1945, dan dilanjutkan dengan sesi tanya jawab bagi peserta yang ingin bertanya atau masih kurang paham mengenai materi yang disampaikan. Kemudian kegiatan ini dilanjutkan dengan pengisian post-test bagi seluruh peserta, dengan tujuan untuk melihat tingkat pemahaman warga setelah dilakukan pemaparan materi. Adapun hasil pre-test dan post-test yang akan dilampirkan pada Tabel 2.

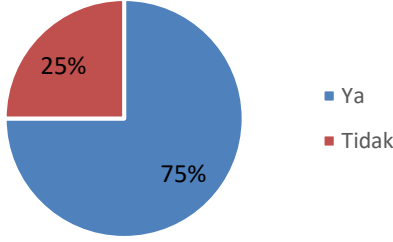
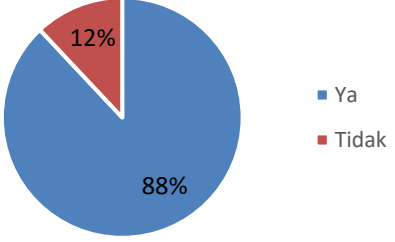
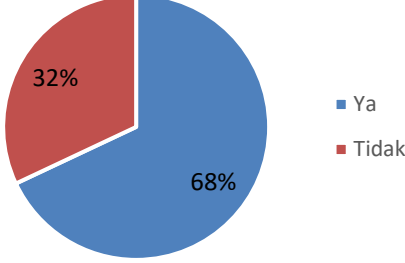
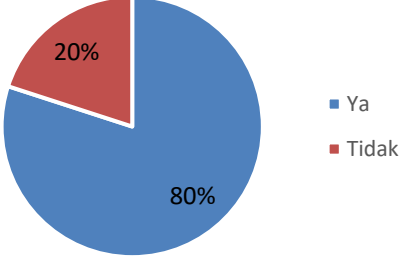
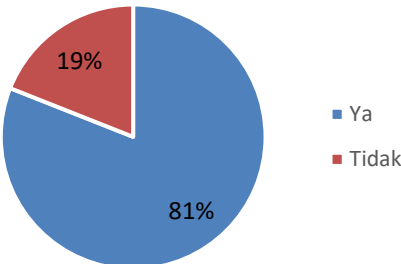
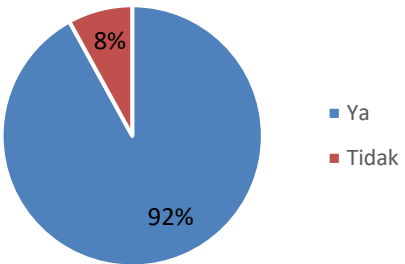


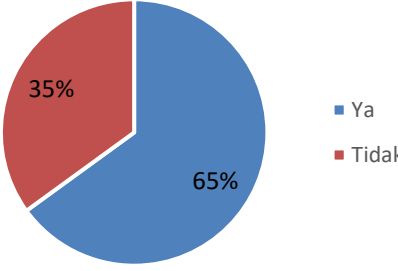
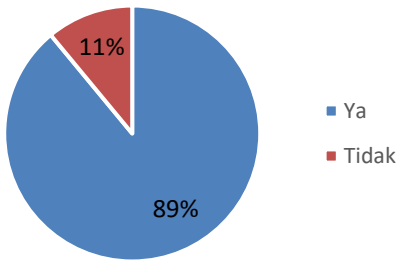
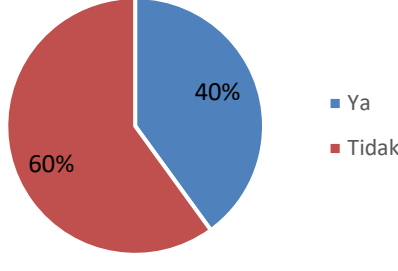
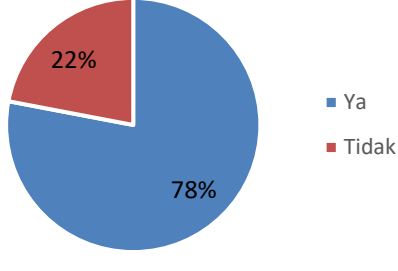
**Tabel 1. Data-data responden**

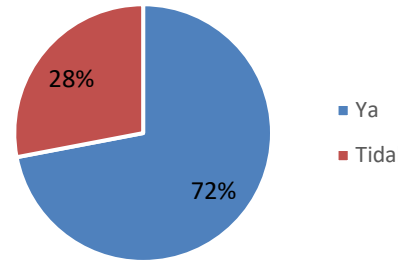
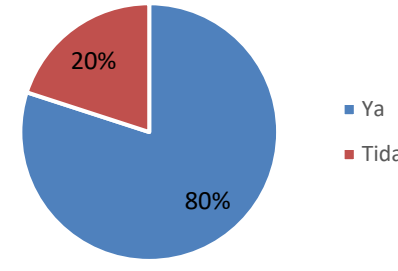
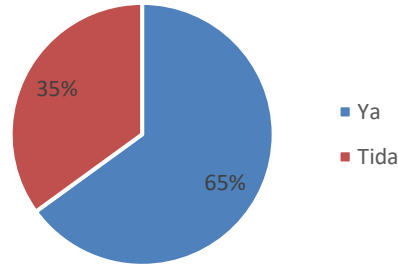
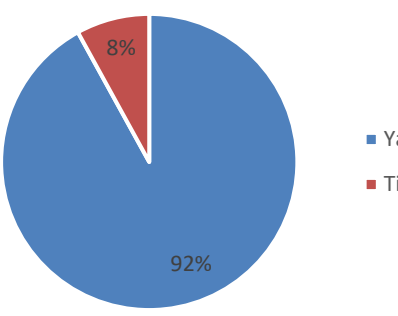
No	Umur (Tahun)	Jumlah
1	20– 30	3
2	30-60	26

**Tabel.2 hasil pre-test dan post-test**

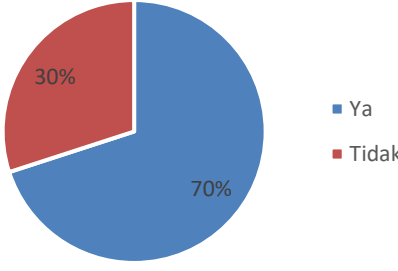
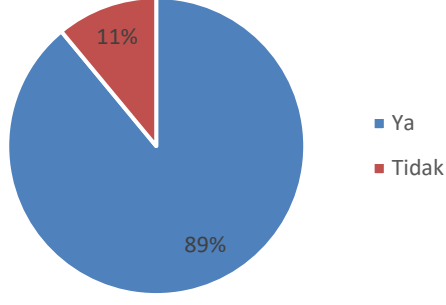
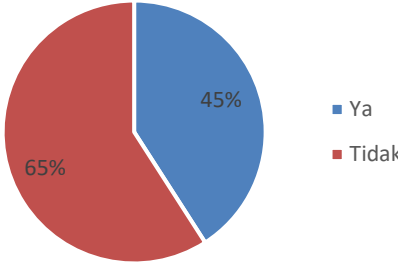
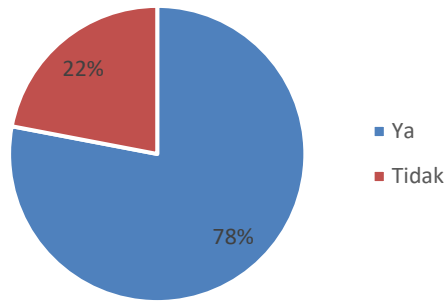
NO	Pertanyaan	Pre-Test	Post-Test
1	Apakah anda tahu apa itu marketplace online?	<p>Apakah anda tahu apa itu marketplace online?</p> <p>5% 95%</p> <p>■ Ya ■ Tidak</p>	<p>Apakah anda tahu apa itu marketplace online?</p> <p>0% 100%</p> <p>■ Ya ■ Tidak</p>
2	Apakah anda memahami bagaimana cara mendaftar dan membuat akun penjual di marketplace?	<p>Apakah anda memahami bagaimana cara mendaftar dan membuat akun penjual di marketplace?</p> <p>45% 55%</p> <p>■ Ya ■ Tidak</p>	<p>Apakah anda memahami bagaimana cara mendaftar dan membuat akun penjual di marketplace?</p> <p>5% 95%</p> <p>■ Ya ■ Tidak</p>

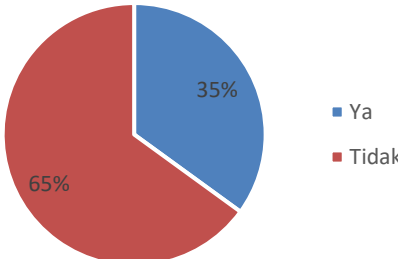
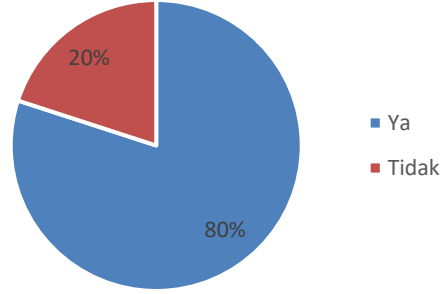
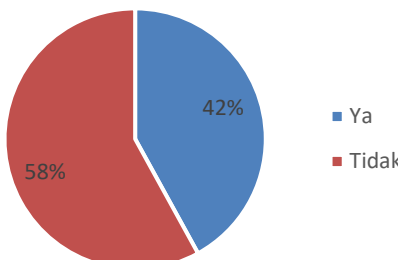
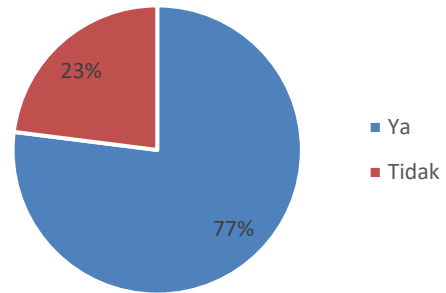
3	Apakah anda tahu bagaimana cara mengunggah produk ke dalam platform marketplace?	<p>Apakah anda memahami pentingnya foto produk berkualitas dalam menarik perhatian pembeli di marketplace?</p>  <p>■ Ya ■ Tidak</p>	<p>Apakah anda memahami pentingnya foto produk berkualitas dalam menarik perhatian pembeli di marketplace?</p>  <p>■ Ya ■ Tidak</p>
4	Apakah anda sudah memahami bagaimana cara mengatur deskripsi produk dan harga di marketplace?	<p>Apakah anda sudah memahami bagaimana cara mengatur deskripsi produk dan harga di marketplace?</p>  <p>■ Ya ■ Tidak</p>	<p>Apakah anda sudah memahami bagaimana cara mengatur deskripsi produk dan harga di marketplace?</p>  <p>■ Ya ■ Tidak</p>
5	Apakah anda tahu cara mengatur metode pembayaran dan pengiriman produk di msrketplace?	<p>Apakah anda tahu cara mengatur metode pembayaran dan pengiriman produk di msrketplace?</p>  <p>■ Ya ■ Tidak</p>	<p>Apakah anda tahu cara mengatur metode pembayaran dan pengiriman produk di msrketplace?</p>  <p>■ Ya ■ Tidak</p>

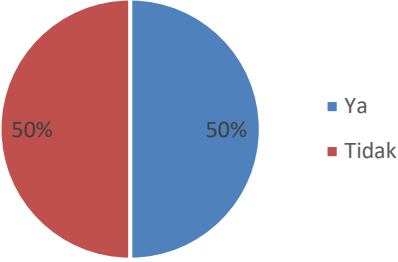
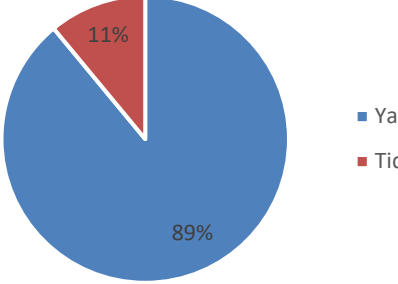
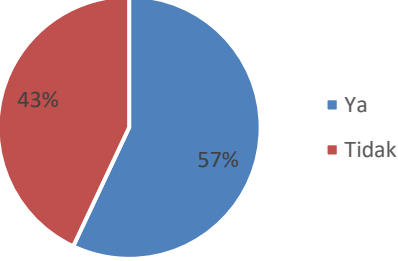
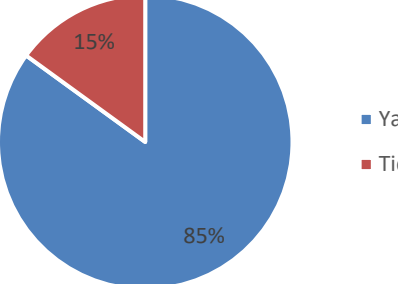
6	Apakah anda memahami pentingnya foto produk berkualitas dalam menarik perhatian pembeli di marketplace?	<p>Apakah anda memahami pentingnya foto produk berkualitas dalam menarik perhatian pembeli di marketplace?</p>  <table border="1"> <thead> <tr> <th>Jawab</th> <th>Persentase</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Ya</td> <td>65%</td> </tr> <tr> <td>Tidak</td> <td>35%</td> </tr> </tbody> </table>	Jawab	Persentase	Ya	65%	Tidak	35%	<p>Apakah anda memahami pentingnya foto produk berkualitas dalam menarik perhatian pembeli di marketplace?</p>  <table border="1"> <thead> <tr> <th>Jawab</th> <th>Persentase</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Ya</td> <td>89%</td> </tr> <tr> <td>Tidak</td> <td>11%</td> </tr> </tbody> </table>	Jawab	Persentase	Ya	89%	Tidak	11%
Jawab	Persentase														
Ya	65%														
Tidak	35%														
Jawab	Persentase														
Ya	89%														
Tidak	11%														
7	Apakah anda tahu bagaimana cara mengelola stok produk di platform marketplace?	<p>Apakah anda tahu bagaimana cara mengelola stok produk di platform marketplace?</p>  <table border="1"> <thead> <tr> <th>Jawab</th> <th>Persentase</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Ya</td> <td>40%</td> </tr> <tr> <td>Tidak</td> <td>60%</td> </tr> </tbody> </table>	Jawab	Persentase	Ya	40%	Tidak	60%	<p>Apakah anda tahu bagaimana cara mengelola stok produk di platform marketplace?</p>  <table border="1"> <thead> <tr> <th>Jawab</th> <th>Persentase</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Ya</td> <td>78%</td> </tr> <tr> <td>Tidak</td> <td>22%</td> </tr> </tbody> </table>	Jawab	Persentase	Ya	78%	Tidak	22%
Jawab	Persentase														
Ya	40%														
Tidak	60%														
Jawab	Persentase														
Ya	78%														
Tidak	22%														

8	<p>Apakah anda sudah familiar dengan fitur-fitur promosi atau iklan yang ditawarkan oleh marketplace?</p>	<p>Apakah anda sudah familiar dengan fitur-fitur promosi atau iklan yang ditawarkan oleh marketplace?</p>  <table border="1"> <thead> <tr> <th>Jawab</th> <th>Persentase</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Ya</td> <td>72%</td> </tr> <tr> <td>Tidak</td> <td>28%</td> </tr> </tbody> </table>	Jawab	Persentase	Ya	72%	Tidak	28%	<p>Apakah anda sudah familiar dengan fitur-fitur promosi atau iklan yang ditawarkan oleh marketplace?</p>  <table border="1"> <thead> <tr> <th>Jawab</th> <th>Persentase</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Ya</td> <td>80%</td> </tr> <tr> <td>Tidak</td> <td>20%</td> </tr> </tbody> </table>	Jawab	Persentase	Ya	80%	Tidak	20%
Jawab	Persentase														
Ya	72%														
Tidak	28%														
Jawab	Persentase														
Ya	80%														
Tidak	20%														
9	<p>Apakah anda tahu bagaimana cara menjaga interaksi dan komunikasi dengan calon pembeli di marketplace?</p>	<p>Apakah anda tahu bagaimana cara menjaga interaksi dan komunikasi dengan calon pembeli di marketplace?</p>  <table border="1"> <thead> <tr> <th>Jawab</th> <th>Persentase</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Ya</td> <td>65%</td> </tr> <tr> <td>Tidak</td> <td>35%</td> </tr> </tbody> </table>	Jawab	Persentase	Ya	65%	Tidak	35%	<p>Apakah anda tahu bagaimana cara menjaga interaksi dan komunikasi dengan calon pembeli di marketplace?</p>  <table border="1"> <thead> <tr> <th>Jawab</th> <th>Persentase</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Ya</td> <td>92%</td> </tr> <tr> <td>Tidak</td> <td>8%</td> </tr> </tbody> </table>	Jawab	Persentase	Ya	92%	Tidak	8%
Jawab	Persentase														
Ya	65%														
Tidak	35%														
Jawab	Persentase														
Ya	92%														
Tidak	8%														



10	Apakah anda memahami pentingnya mendapatkan ulasan atau testimonial positif di platform marketplace?	<p>Apakah anda memahami pentingnya mendapatkan ulasan atau testimonial positif di platform marketplace?</p>  <table border="1"> <thead> <tr> <th>Jawab</th> <th>Persentase</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Ya</td> <td>70%</td> </tr> <tr> <td>Tidak</td> <td>30%</td> </tr> </tbody> </table>	Jawab	Persentase	Ya	70%	Tidak	30%	<p>Apakah anda memahami pentingnya mendapatkan ulasan atau testimonial positif di platform marketplace?</p>  <table border="1"> <thead> <tr> <th>Jawab</th> <th>Persentase</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Ya</td> <td>89%</td> </tr> <tr> <td>Tidak</td> <td>11%</td> </tr> </tbody> </table>	Jawab	Persentase	Ya	89%	Tidak	11%
Jawab	Persentase														
Ya	70%														
Tidak	30%														
Jawab	Persentase														
Ya	89%														
Tidak	11%														
11	Apakah anda tahu bagaimana cara mengukur performa penjualan produk di marketplace?	<p>Apakah anda tahu bagaimana cara mengukur performa penjualan produk di marketplace?</p>  <table border="1"> <thead> <tr> <th>Jawab</th> <th>Persentase</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Ya</td> <td>45%</td> </tr> <tr> <td>Tidak</td> <td>65%</td> </tr> </tbody> </table>	Jawab	Persentase	Ya	45%	Tidak	65%	<p>Apakah anda tahu bagaimana cara mengukur performa penjualan produk di marketplace??</p>  <table border="1"> <thead> <tr> <th>Jawab</th> <th>Persentase</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Ya</td> <td>78%</td> </tr> <tr> <td>Tidak</td> <td>22%</td> </tr> </tbody> </table>	Jawab	Persentase	Ya	78%	Tidak	22%
Jawab	Persentase														
Ya	45%														
Tidak	65%														
Jawab	Persentase														
Ya	78%														
Tidak	22%														

12	Apakah anda sudah mengerti tentang kebijakan atau aturan yang berlaku di platform marketplace terkait penjualan?	<p>Apakah anda sudah mengerti tentang kebijakan atau aturan yang berlaku di platform marketplace terkait penjualan?</p>  <table border="1"> <thead> <tr> <th>Kategori</th> <th>Persentase</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Ya</td> <td>35%</td> </tr> <tr> <td>Tidak</td> <td>65%</td> </tr> </tbody> </table>	Kategori	Persentase	Ya	35%	Tidak	65%	<p>Apakah anda sudah mengerti tentang kebijakan atau aturan yang berlaku di platform marketplace terkait penjualan?</p>  <table border="1"> <thead> <tr> <th>Kategori</th> <th>Persentase</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Ya</td> <td>80%</td> </tr> <tr> <td>Tidak</td> <td>20%</td> </tr> </tbody> </table>	Kategori	Persentase	Ya	80%	Tidak	20%
Kategori	Persentase														
Ya	35%														
Tidak	65%														
Kategori	Persentase														
Ya	80%														
Tidak	20%														
13	Apakah anda tahu bagaimana cara mengelola pengembalian atau klaim produk di marketplace?	<p>Apakah anda tahu bagaimana cara mengelola pengembalian atau klaim produk di marketplace?</p>  <table border="1"> <thead> <tr> <th>Kategori</th> <th>Persentase</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Ya</td> <td>42%</td> </tr> <tr> <td>Tidak</td> <td>58%</td> </tr> </tbody> </table>	Kategori	Persentase	Ya	42%	Tidak	58%	<p>Apakah anda tahu bagaimana cara mengelola pengembalian atau klaim produk di marketplace?</p>  <table border="1"> <thead> <tr> <th>Kategori</th> <th>Persentase</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Ya</td> <td>77%</td> </tr> <tr> <td>Tidak</td> <td>23%</td> </tr> </tbody> </table>	Kategori	Persentase	Ya	77%	Tidak	23%
Kategori	Persentase														
Ya	42%														
Tidak	58%														
Kategori	Persentase														
Ya	77%														
Tidak	23%														

14	Apakah anda memahami pentingnya menjaga reputasi dan rating toko anda di marketplace?	<p>Apakah anda memahami pentingnya menjaga reputasi dan rating toko anda di marketplace?</p>  <p>■ Ya ■ Tidak</p>	<p>Apakah anda memahami pentingnya menjaga reputasi dan rating toko anda di marketplace?</p>  <p>■ Ya ■ Tidak</p>
15	Apakah anda sudah memiliki strategi untuk memasarkan produk anda secara efektif di marketplace?	<p>Apakah anda sudah memiliki strategi untuk memasarkan produk anda secara efektif di marketplace?</p>  <p>■ Ya ■ Tidak</p>	<p>Apakah anda sudah memiliki strategi untuk memasarkan produk anda secara efektif di marketplace?</p>  <p>■ Ya ■ Tidak</p>

Berdasarkan hasil pengisian pre-test dan post-test yang dilakukan oleh peserta, dapat dilihat dari secara keseluruhan, pemahaman masyarakat terkait dengan penggunaan marketplace untuk berbisnis sudah baik, dapat dijabarkan sebagai berikut : pada pertanyaan pertama bahwa peserta sudah pernah mendengar kata marketplace yang ditunjukkan dengan hasil pre-test 95% dan post-test mencapai 100%, hal ini menandakan bahwa sedikit banyaknya peserta sudah mengetahui seputar marketplace. Pertanyaan kedua, yaitu apakah peserta memahami cara mendaftar dan membuat akun penjual di marketplace pada pre-test sebanyak 45% yang menjawab tidak, selanjutnya setelah post-

test mencapai 95% yang memahai cara mendaftar dan membuat akun penjual di marketplace. Hasil pre-test yang menjawab tidak memahami cara mendaftar dan membuat akun penjual di marketplace 45% karena masih ada peserta yang tidak memahami cara mendaftarkan akun penjual di marketplace sehingga setelah pemaparan materi peserta dapat memahami apa yang disampaikan oleh mahasiswa dan hasil post test mencapai 95%. Selanjutnya pertanyaan ketiga, terkait apakah peserta tahu bagaimana cara mengunggah produk ke dalam platform marketplace, terdapat 25% saat pre-test yang tidak mengetahui cara mengunggah produk ke dalam platform marketplace, selanjutnya saat post-test terjadi peningkatan pengetahuan peserta terkait cara mengunggah produk ke dalam platform marketplace. Pertanyaan ke empat, terkait dengan apakah peserta sudah memahami bagaimana cara mengatur deskripsi produk dan harga di marketplace ternyata berdasarkan hasil pre-test 65% yang sudah memahami bagaimana cara mengunggah produk ke dalam platform marketplace, selanjutnya ada peningkatan pada hasil post-test 80% dengan hasil post-test ditunjukkan bahwa hasil pemaparan materi yang disampaikan dapat dipahami dengan baik oleh peserta. Pertanyaan ke lima, terkait dengan apakah peserta tahu cara mengatur metode pembayaran dan pengiriman produk di marketplace, sebelumnya ada beberapa peserta yang sudah memahami cara mengatur metode pembayaran dan pengiriman produk di marketplace sehingga pada waktu pre-test 81% dan hasil post-test meningkat mencapai 92%. Pertanyaan ke enam terkait dengan apakah peserta memahami pentingnya foto produk berkualitas dalam menarik perhatian pembeli di marketplace, pada saat pre-test terdapat 35% yang tidak memahami pentingnya foto produk berkualitas dalam menarik perhatian pembeli di marketplace, setelah dilakukannya penyampaian materi dijelaskan lagi secara rinci terkait pentingnya foto produk berkualitas dalam menarik perhatian pembeli di marketplace, sehingga terjadi peningkatan pemahaman peserta yang dapat dilihat dari hasil post-test yang meningkat yaitu mencapai 89% yang paham mengenai pentingnya foto produk berkualitas dalam menarik perhatian pembeli di marketplace. Pertanyaan ke tujuh terkait dengan, apakah peserta tahu bagaimana cara mengelola stok produk di platform marketplace dari hasil pre-test peserta yang mengetahui cara mengelola stok produk di platform marketplace hanya sebanyak 40%. Setelah dilakukannya post-test adanya peningkatan dengan hasil 78% yang memahami cara mengelola stok produk di platform marketplace. Pertanyaan ke delapan terkait dengan, apakah peserta sudah familiar dengan fitur-fitur promosi atau

iklan yang ditawarkan oleh marketplace dari hasil pre-test yang tidak mengetahui mengenai fitur-fitur promosi atau iklan yang ditawarkan oleh marketplace hanya 28% setelah dilakukannya penyuluhan peserta menjadi paham sehingga hasil dari post test ada peningkatan menjadi 80% yang paham mengenai fitur-fitur promosi atau iklan yang ditawarkan oleh marketplace. Pertanyaan ke sembilan, apakah peserta tahu bagaimana cara menjaga interaksi dan komunikasi dengan calon pembeli di marketplace hasil dari pre-test hanya 65% yang memahami cara menjaga interaksi dan komunikasi dengan calon pembeli di marketplace, kemudian hasil dari post-test meningkat hingga 92%. Pertanyaan ke sepuluh, Apakah peserta memahami pentingnya mendapatkan ulasan atau testimonial positif di platform marketplace, dari hasil pre-test 70% yang paham mengenai pentingnya mendapatkan ulasan atau testimonial positif di platform marketplace, setelah adanya penyampaian materi peserta dapat memahami pentingnya mendapatkan ulasan atau testimonial positif di platform marketplace sehingga hasil post-test mencapai 80%. Pertanyaan ke sebelas, terkait mengenai apakah peserta tahu bagaimana cara mengukur performa penjualan produk di marketplace dari hasil pre-test hanya 35% yang paham cara mengukur performa penjualan produk di marketplace, maka diharapkan dengan adanya penyampaian materi yang belum dipahami oleh peserta akan dijelaskan dengan rinci sehingga hasil post-test meningkat menjadi 80%. Pertanyaan kedua belas terkait, mengenai apakah peserta sudah mengerti tentang kebijakan atau aturan yang berlaku di platform marketplace terkait penjualan, dari hasil pre-test 65% yang tidak paham mengenai kebijakan atau aturan yang berlaku di platform marketplace terkait penjualan, setelah dilakukannya penyuluhan mengenai materi tersebut meningkatnya hasil post test sehingga menjadi 80% yang paham mengenai kebijakan atau aturan yang berlaku di platform marketplace. Pertanyaan ketiga belas, apakah peserta tahu bagaimana cara mengelola pengembalian atau klaim produk di marketplace. Sepertinya dari hasil pre-test menunjukkan masih banyak yang belum mengetahui cara mengelola pengembalian atau klaim produk di marketplace, kemudian setelah dilihat dari hasil post-test ada peningkatan peserta dalam memahami materi yang disampaikan sehingga hasil post-test mencapai 77%. Pertanyaan ke empat belas, mengenai terkait apakah peserta memahami pentingnya menjaga reputasi dan rating toko peserta di marketplace, dilihat dari hasil pre-test menunjukkan keseimbangan 50% peserta paham dan 50% tidak paham mengenai pentingnya menjaga reputasi dan rating toko peserta di marketplace. Dengan

adanya penjelasan mengenai materi tersebut sehingga hasil post-test 89% menunjukkan meningkatnya peserta dalam memahami pentingnya menjaga reputasi dan rating toko peserta di marketplace. Pertanyaan yang kelima belas terkait mengenai apakah peserta sudah memiliki strategi untuk memasarkan produk anda secara efektif di marketplace, dari hasil pre-test menunjukkan 43% yang tidak paham mengenai strategi untuk memasarkan produk anda secara efektif di marketplace, dan hasil post-test 85%. Hal ini menandakan bahwa meningkatnya pemahaman peserta mengenai strategi untuk memasarkan produk anda secara efektif di marketplace. Berdasarkan hasil pre-test masyarakat di Kalibaru khususnya RW. 04 masih sedikit yang memahami tentang pentingnya berbisnis menggunakan Marketplace di era digitalisasi. Maka untuk meningkatkan pemahaman masyarakat terkait Marketplace, mahasiswa/i Universitas 17 Agustus khususnya kelompok KKN 5 mengadakan penyuluhan. Hasil post – test diatas dapat disimpulkan bahwa masyarakat sudah memahami tentang Marketplace, dari sebelum dilakukan penyuluhan hingga sudah selesai dilaksanakan hasil yang didapat adalah perkembangan pengetahuan pada Masyarakat di Kalibaru RW 04.

Dalam pelaksanaan kegiatan ini, masyarakat Kalibaru Rw. 04 mengikuti kegiatan dengan antusias, serta mendengarkan dengan sangat baik, berpartisipasi dalam kegiatan dan banyak memberikan pertanyaan seputar berbisnis menggunakan Marketplace.



Gambar 1. Sesudah Kegiatan Pemberian Materi

Gambar 2. Poster dan Brosur/leaflet



## KESIMPULAN

Program sosialisasi mengenai Memperkenalkan Marketplace Untuk Berbisnis di RW 04 Kelurahan Kalibaru Kecamatan Cilincing Jakarta Utara kepada Ibu rumah rumah tangga dalam bentuk wujud nyata pengabdian kepada masyarakat dalam mengedukasi untuk memberikan pengetahuan tentang pentingnya mengetahui dan memahami dalam memasarkan barang dagangan dengan marketplace dibidang bisnis yang dilaksanakan dalam lingkup rumah tangga yang disampaikan oleh mahasiswa KKN di RW 04. Dapat disimpulkan terjadi peningkatan pengetahuan peserta setelah dilakukan sosialisasi yang dapat dilihat dari hasil pre-test dan post-test terjadi peningkatan yang signifikan.

## DAFTAR PUSTAKA

### References

- A. S. (2023). AISYAH, Siti, et al. Pengabdian Masyarakat Pada UMKM Toko Baju Rizky Central Pasar Dalam Mengimplementasikan Teknologi Marketplace Facebook. *Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat Nusantara*, 643-1657.
- Cahya, P. F., & Y. A. (2022). PEMBELIAN IMPULSIF PADA MARKETPLACE: PENGARUH PERSONALITY, PRICE DISCOUNT DAN MEDIA SOSIAL. *urnal Ilmiah Bidang Sosial, Ekonomi, Budaya, Teknologi, dan Pendidikan* 1.5, 509-522.
- F. M. (2022). Pendampingan Usaha Menengah Kecil Masyarakat Melalui Digital Marketing untuk Menunjang Pemasaran Produk. *urnal Pemberdayaan Masyarakat* 1.2 , 41-51.
- H. s., N. U., & A. R. (2020). Pelatihan Digital Marketing Memanfaatkan Sosial Media dan Marketplace pada Usaha Dekorasi dan Catering Pernikahan. *WIDYABHAKTI Jurnal Ilmiah Populer* 2.3, 146-156.
- Hatuluhu, Y. (2021). Berbisnis Dengan Memanfaatkan Teknologi.
- Kurniawan, M. D., & D. A. (2023). Strategi Pemasaran Melalui Marketplace Dalam Upaya Peningkatan Penjualan Pada UMKM Desa Waluya. *ABDIMA JURNAL PENGABDIAN MAHASISWA* 2.2 , 7316-7320.
- Nasution, F. (2020). Marketplace wadah berbisnis.
- P. F., & A. Y. (2022). PEMBELIAN IMPULSIF PADA MARKETPLACE: PENGARUH PERSONALITY, PRICE DISCOUNT DAN MEDIA SOSIAL. *SIBATIK JOURNAL: Jurnal Ilmiah Bidang Sosial, Ekonomi, Budaya, Teknologi, dan Pendidikan*, 509-522.
- P. P. (2022). Pelatihan Digital Marketing Dalam Upaya Meningkatkan Penghasilan Ibu Rumah Tangga Majelis Taklim Perempuan Kecamatan Jatiyoso. *ABDIKAN: Jurnal Pengabdian Masyarakat Bidang Sains dan Teknologi* 1.2, 264-270.
- P. P. (2022). Pelatihan Digital Marketing Dalam Upaya Meningkatkan Penghasilan Ibu Rumah Tangga Majelis Taklim Perempuan Kecamatan Jatiyoso. *ABDIKAN: Jurnal Pengabdian Masyarakat Bidang Sains dan Teknologi*, 264-270.
- Putri, F. R., & A. Y. (2022). Pembelian Impulsif Pada Marketplace: Pengaruh Personality, PPrice Discount Dan Media Sosial. *SIBATIK JOURNAL: Jurnal Ilmiah Bidang Sosial, Ekonomi, Budaya, Teknologi, dan Pendidikan*, 509-522.
- R. A. (2021). Rachmawaty, Asye. "Strategi Marketing Menggunakan Instagram. *ATRABIS: Jurnal Administrasi Bisnis (e-Journal)* 7.1 , 39-51.
- Ulum, & P. e. (2023). PELATIHAN MEMBUKA TOKO DI MARKETPLACE SHOPEE PADA NASABAH ULAMM KUAMANG KUNING. *urnal Pengabdian Mandiri* 2.1, 217-226.
- Wijaya, S. (2020). Marketplace Sebagai Media Promosi Bisnis.
- Yumikosari, M. A., & H. P. (2018). Strategi Cyber Public Relations Website E-Marketplace. *jurnal Komunikasi Universitas Garut: Hasil Pemikiran dan Penelitian* 3.1, 57-65.



