

## Pengembangan Website Sebagai Platform Pemasaran Untuk Meningkatkan Jangkauan Pasar UMKM ABN-678

Bagus Aditya<sup>\*1</sup>, Istikmal<sup>2</sup>

<sup>1</sup>Teknik Telekomunikasi/Fakultas Teknik Elektro, Telkom University, Indonesia)

<sup>2</sup> Teknik Telekomunikasi/Fakultas Teknik Elektro, Telkom University, Indonesia)

Email: <sup>1</sup>goesaditya@telkomuniversity.ac.id, <sup>2</sup>istikmal@telkomuniversity.ac.id

Received : Jan 23, 2025; Revised : Aug 19, 2025; Accepted : Aug 20, 2025

### Abstrak

ABN-678 merupakan Kelompok Usaha Bersama yang berfokus pada produksi media tanam dan pupuk organik, menghadapi tantangan dalam memperluas pasar dan meningkatkan daya saing di era digital. Kegiatan pengabdian masyarakat ini bertujuan untuk mendukung ABN-678 melalui pengembangan website sebagai platform pemasaran digital, yang diharapkan dapat meningkatkan jangkauan pasar, memperkuat brand awareness, dan membuka akses ke pasar yang lebih luas. Dengan adanya website, ABN-678 dapat memanfaatkan teknologi digital untuk menjangkau konsumen di luar wilayah lokal, mengoptimalkan pemasaran produk, dan menyediakan informasi produk secara lebih efektif. Pengembangan website ini juga selaras dengan roadmap Kelompok Keahlian yang mengarah pada terciptanya smart city yang serba digital, di mana teknologi menjadi penggerak utama dalam meningkatkan efisiensi dan produktivitas UMKM. Kegiatan ini dirancang dengan pendekatan partisipatif, melibatkan pelatihan bagi anggota ABN-678 untuk mengelola dan memanfaatkan platform digital secara mandiri. Selain itu, dukungan berupa strategi pemasaran digital dan optimasi mesin pencari (SEO) juga diberikan untuk memastikan keberhasilan implementasi website dalam jangka panjang. Melalui program ini, diharapkan ABN-678 dapat tumbuh menjadi UMKM yang mandiri dan kompetitif, serta berkontribusi dalam pembangunan ekonomi lokal yang berbasis digital. Keberhasilan kegiatan ini juga diharapkan menjadi model bagi pengembangan UMKM lain dalam menghadapi tantangan transformasi digital.

**Kata Kunci :** Limbah Organik, Media Tanam, Website, Ecommerce

### 1. PENDAHULUAN

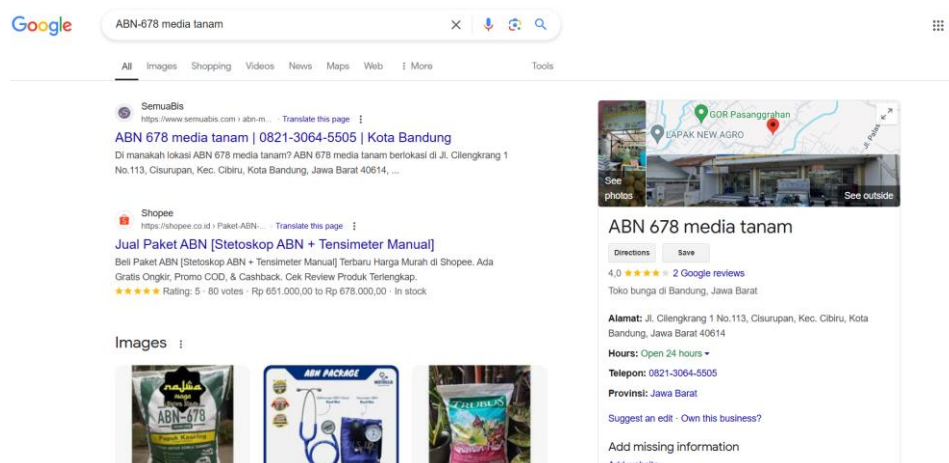
UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) merupakan tulang punggung perekonomian Indonesia, dengan peran yang signifikan dalam menciptakan lapangan kerja dan mendorong pertumbuhan ekonomi. Salah satu UMKM yang berpotensi besar adalah Kelompok Usaha Bersama (KUB) Amanah, Berkah, Nikmat (ABN-678), yang didirikan pada tahun 2019 sebagai bagian dari program CSR oleh sebuah BUMN. Berlokasi di Cilengkrang 1, Kecamatan Cibiru, Bandung, ABN-678 berfokus pada produksi media tanam dan pupuk organik yang ramah lingkungan, seperti kompos, vermikompos, dan cocopeat kering. Produk unggulan mereka adalah media tanam organik siap pakai, yang merupakan campuran tanah dengan pupuk kandang, sekam bakar, vermikompos, dan humus bambu.

Namun, meskipun memiliki produk berkualitas dan permintaan pasar yang tinggi, ABN-678 menghadapi tantangan besar dalam mengembangkan usahanya. Kendala utama yang dihadapi adalah keterbatasan modal, yang berdampak pada kapasitas produksi mereka. Biaya bahan baku yang tinggi, seperti cocopeat, sering kali memaksa ABN-678 menolak pesanan karena tidak mampu memenuhi permintaan pasar yang semakin meningkat.



Gambar 1. Produk UMKN Mitra Sasar

Strategi pemasaran ABN-678 saat ini masih terbatas pada jaringan lokal dan promosi dari mulut ke mulut. Jangkauan pasar yang sempit ini menghambat kemampuan ABN-678 untuk tumbuh dan berkembang secara optimal. Dalam menghadapi persaingan yang semakin ketat di era digital ini, ABN-678 perlu mengadopsi pendekatan pemasaran yang lebih modern dan berbasis teknologi untuk memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan visibilitas produk mereka. Jika dilihat pada gambar 1.4 di bawah ini terlihat bahwa ABN-678 sangat sedikit sekali dikenal di pasar online. Itupun hanya ada satu buah web yang mencantumkan nama tersebut dan juga ada satu buah produk yang terjual di marketplace.



Gambar 2. Profil ABN-678 di Google

Pengembangan website sebagai platform pemasaran merupakan solusi yang tepat untuk mengatasi tantangan ini. Website dapat berfungsi sebagai etalase digital yang menampilkan seluruh produk ABN-678 dengan informasi yang jelas dan menarik. Selain itu, website juga dapat menjadi alat komunikasi yang efektif dengan pelanggan potensial, memberikan kemudahan dalam proses pemesanan, serta membangun citra merek yang lebih profesional[1].

Melalui pengembangan website, ABN-678 dapat memperluas jangkauan pasarnya, tidak hanya di wilayah lokal, tetapi juga di tingkat nasional. Website ini juga diharapkan dapat meningkatkan kesadaran masyarakat akan pentingnya penggunaan produk organik untuk pertanian dan perkebunan yang berkelanjutan, sehingga mendukung ABN-678 dalam mencapai pertumbuhan yang berkelanjutan dan peningkatan penjualan [2].

Pemberdayaan masyarakat adalah proses yang sangat penting dalam upaya menciptakan kemandirian dan kesejahteraan bagi komunitas lokal. ABN-678, sebagai Kelompok Usaha Bersama Amanah, Berkah, Nikmat yang beroperasi di Cilengkrang 1, Kecamatan Cibiru, Bandung, memiliki potensi besar untuk berkontribusi secara signifikan dalam pemberdayaan masyarakat setempat melalui berbagai aktivitas yang dijalankan. Salah satu potensi utama dalam pemberdayaan masyarakat adalah keterlibatan mereka dalam proses produksi media tanam dan pupuk organik. Dengan semakin meningkatnya permintaan produk organik, ABN-678 dapat membuka peluang kerja bagi masyarakat sekitar, terutama dalam kegiatan pengumpulan bahan baku seperti sekam bakar, pupuk kandang, dan cocopeat. Selain itu, masyarakat juga dapat dilibatkan dalam proses produksi, pengemasan, dan distribusi produk, yang pada gilirannya dapat meningkatkan pendapatan mereka.

Selain memberikan manfaat ekonomi, ABN-678 juga memiliki potensi untuk memberdayakan masyarakat melalui transfer pengetahuan dan keterampilan. Pelatihan-pelatihan mengenai teknik produksi media tanam dan pupuk organik dapat diberikan kepada masyarakat, sehingga mereka dapat mengembangkan kemampuan mereka dalam bidang pertanian organik. Dengan memiliki keterampilan ini, masyarakat tidak hanya dapat berkontribusi pada operasional ABN-678 tetapi juga dapat menerapkannya di lahan pertanian mereka sendiri, yang pada akhirnya akan meningkatkan produktivitas dan keberlanjutan usaha pertanian mereka. Lebih lanjut, ABN-678 dapat menjadi model inspiratif bagi komunitas lain dalam hal pengelolaan usaha yang berkelanjutan dan berbasis lingkungan. Dengan memanfaatkan bahan baku lokal dan mengelola limbah pertanian secara efektif, ABN-678 menunjukkan bahwa usaha kecil dapat beroperasi secara ramah lingkungan dan tetap menguntungkan. Model ini dapat direplikasi oleh kelompok masyarakat lain yang ingin mengembangkan usaha serupa, sehingga menciptakan efek domino dalam pemberdayaan masyarakat secara lebih luas.

Selain itu, ABN-678 dapat memanfaatkan potensi pemasaran digital[1][2] melalui pengembangan website yang tidak hanya akan memperluas jangkauan pasar, tetapi juga dapat menjadi sarana untuk edukasi masyarakat mengenai pentingnya pertanian organik dan manfaat lingkungan dari produk-produk organik. Dengan demikian, ABN-678 dapat memainkan peran ganda, yaitu sebagai pelaku usaha yang sukses dan agen perubahan sosial yang mempromosikan praktik-praktik pertanian yang berkelanjutan. Melalui inisiatif-inisiatif pemberdayaan ini, ABN-678 memiliki potensi untuk menciptakan dampak yang signifikan bagi kesejahteraan masyarakat sekitar. Dengan melibatkan masyarakat secara aktif dalam setiap tahapan produksi dan distribusi, serta memberikan pelatihan dan dukungan yang diperlukan, ABN-678 dapat membantu meningkatkan kualitas hidup dan kemandirian ekonomi masyarakat, sekaligus memastikan pertumbuhan usaha yang berkelanjutan dan inklusif.

## **2. METODE**

Pemasaran digital adalah strategi yang menggunakan teknologi internet untuk memasarkan produk atau jasa kepada konsumen secara efisien dan efektif. Menurut Kotler dan Keller [1], pemasaran digital memberikan peluang bagi UKM untuk bersaing dengan perusahaan besar, terutama dalam menjangkau pelanggan di pasar lokal dan global. Hal ini menjadi penting bagi UKM seperti ABN-678, yang memanfaatkan platform digital untuk memperluas pangsa pasarnya. Melalui pemasaran

digital, pelaku usaha dapat meningkatkan brand awareness dan kepercayaan pelanggan dengan memanfaatkan media sosial, email marketing, dan website. Dalam konteks ABN-678, strategi pemasaran digital diterapkan melalui [abn678.com](http://abn678.com), yang tidak hanya berfungsi sebagai sarana informasi tetapi juga sebagai jembatan menuju transaksi e-commerce. Hal ini memberikan kemudahan bagi pelanggan untuk mengakses produk-produk unggulan ABN-678 kapan saja dan di mana saja.

E-commerce didefinisikan sebagai transaksi barang dan jasa melalui internet, melibatkan berbagai aktivitas seperti pemesanan, pembayaran, dan pengiriman [2]. Turban et al. [3] menyatakan bahwa e-commerce memberikan keuntungan signifikan, termasuk kemudahan akses bagi pelanggan, efisiensi biaya operasional bagi pelaku usaha, dan fleksibilitas dalam pemasaran produk. Selain itu, e-commerce menyediakan infrastruktur pembayaran digital yang aman dan logistik yang terorganisasi dengan baik, membantu UKM menjangkau pelanggan lebih luas tanpa investasi besar. Website [abn678.com](http://abn678.com) terintegrasi dengan platform e-commerce untuk memastikan bahwa pelanggan dapat melakukan transaksi dengan nyaman dan aman. Fitur ini dirancang untuk memberikan pengalaman belanja yang positif, meningkatkan kepercayaan pelanggan terhadap produk media tanam dan pupuk organik ABN-678.

Website adalah elemen inti dalam pemasaran digital, berfungsi sebagai etalase virtual yang menampilkan produk dan layanan kepada pelanggan [4]. Chaffey dan Ellis-Chadwick [5] menekankan bahwa desain website yang responsif, navigasi yang intuitif, dan informasi produk yang lengkap adalah kunci sukses pemasaran digital. Website yang terintegrasi dengan e-commerce juga mempermudah pelanggan dalam melihat produk, membaca ulasan, dan menyelesaikan transaksi. ABN-678 memanfaatkan website [abn678.com](http://abn678.com) untuk menampilkan katalog produk, seperti cocopeat, humus bambu, dan pupuk organik. Website ini dirancang dengan navigasi yang sederhana sehingga memudahkan pelanggan dalam mengeksplorasi produk dan melakukan pembelian.

Menurut teori Technology Acceptance Model (TAM) oleh Davis et al. [6], kepercayaan dan kemudahan penggunaan adalah dua faktor utama yang memengaruhi adopsi teknologi oleh konsumen. Dalam konteks e-commerce, kepercayaan konsumen dipengaruhi oleh keamanan transaksi, transparansi informasi produk, dan fitur ulasan pelanggan. ABN-678 mengadopsi prinsip ini dengan menyediakan website yang memberikan transparansi harga, informasi lengkap tentang produk, serta sistem pembayaran yang terintegrasi dengan e-commerce terpercaya. Fitur ini dirancang untuk membangun loyalitas pelanggan melalui pengalaman belanja yang aman dan menyenangkan.

Adopsi teknologi digital telah terbukti meningkatkan efisiensi operasional UKM. Giones et al. [7] menyatakan bahwa teknologi seperti e-commerce dan website memungkinkan UKM untuk mengurangi biaya operasional, meningkatkan kecepatan transaksi, dan memperbaiki kualitas layanan. Dalam hal ini, ABN-678 memanfaatkan integrasi teknologi untuk mengelola pesanan secara efektif, mengotomasi proses penjualan, dan menyediakan layanan pelanggan yang lebih baik.

Website [abn678.com](http://abn678.com) menjadi platform yang mendukung efisiensi ini dengan mengintegrasikan semua informasi produk dan transaksi dalam satu tempat, sehingga memudahkan pengelolaan operasional dan meningkatkan pengalaman pelanggan.

Loyalitas konsumen dalam e-commerce dapat ditingkatkan melalui pengalaman belanja yang positif, yang mencakup navigasi yang mudah, sistem pembayaran yang aman, dan layanan pelanggan yang responsif [8]. Menurut Adjei et al. [9], fitur seperti ulasan produk dan diskon khusus juga dapat meningkatkan kepercayaan pelanggan. ABN-678 menerapkan pendekatan ini melalui [abn678.com](http://abn678.com), yang dirancang untuk memberikan pengalaman belanja yang transparan dan responsif. Pelanggan dapat dengan mudah menemukan produk yang mereka butuhkan, membaca ulasan, dan menyelesaikan transaksi tanpa hambatan.

Teori Diffusion of Innovations oleh Rogers [10] menjelaskan bagaimana teknologi baru diadopsi oleh masyarakat berdasarkan keunggulan relatif, kompatibilitas, dan kemudahan penggunaan. Dalam kasus ABN-678, website dan integrasi e-commerce memberikan keunggulan relatif dibandingkan metode pemasaran tradisional dengan menawarkan efisiensi yang lebih tinggi, aksesibilitas yang lebih luas, dan pengalaman pelanggan yang lebih baik. Website ini menjadi alat inovatif yang mempermudah

konsumen untuk mengenal dan membeli produk ABN-678, sehingga meningkatkan adopsi teknologi oleh pelanggan dan memperluas pangsa pasar.

Pengabdian kepada masyarakat yang kami lakukan dalam konteks pengembangan website sebagai platform pemasaran untuk UMKM ABN-678 telah dilaksanakan melalui pendekatan yang terstruktur dan berfokus pada pemberdayaan komunitas. Berikut ini adalah metode dan tahapan pengabdian yang kami lakukan:

1. Analisis Kebutuhan dan Potensi Masyarakat

Metode: Kami memulai dengan melakukan analisis kebutuhan untuk memahami secara mendalam tantangan yang dihadapi oleh ABN-678 dan komunitas sekitar. Survei dan wawancara mendalam dengan anggota ABN-678 dan masyarakat lokal akan digunakan untuk mengidentifikasi potensi yang dapat dikembangkan dan kebutuhan yang perlu dipenuhi melalui pengembangan website. Berikut ini adalah tahapan terkait analisis kebutuhan dan potensi masyarakat. Tahap pertama adalah pengumpulan data melalui survei dan wawancara. Tahap kedua adalah analisis hasil survei untuk mengidentifikasi kebutuhan utama. Tahap ke tiga adalah pemetaan potensi masyarakat yang dapat diberdayakan melalui proyek ini.

2. Perencanaan dan Desain Website

Metode: Berdasarkan hasil analisis, tim menyusun rencana pengembangan website yang meliputi perancangan desain, fitur yang akan diintegrasikan, dan strategi pemasaran digital yang sesuai dengan kebutuhan ABN-678. Berikut ini adalah tahapan perencanaan dan desain website. Tahap pertama adalah Workshop perencanaan dengan partisipasi anggota ABN-678 dan perwakilan masyarakat. Tahap kedua adalah Desain prototipe website yang melibatkan feedback dari pengguna akhir. Tahap ke tiga adalah Penyusunan rencana pengembangan teknis dan jadwal implementasi.

3. Pengembangan Website

Metode: Pengembangan website dilakukan oleh tim IT dengan melibatkan anggota ABN-678 yang sudah dilatih dalam proses manajemen konten. Website dikembangkan dengan menggunakan teknologi yang sesuai untuk memastikan kemudahan akses, keamanan, dan fleksibilitas. Berikut ini adalah tahapan pengembangan website. Tahap pertama adalah Pengkodean dan pengembangan struktur website. Tahap kedua adalah Pengintegrasian fitur e-commerce dan layanan pelanggan. Tahap ke tiga adalah Uji coba website untuk memastikan semua fungsi berjalan dengan baik. Tahap ke terakhir adalah Peluncuran website secara resmi.

4. Pelatihan dan Pendampingan

Metode: Kami memberikan pelatihan kepada anggota ABN-678 dan masyarakat mengenai pengelolaan website, pemasaran digital, dan penggunaan fitur e-commerce. Pendampingan intensif juga akan dilakukan setelah peluncuran website untuk memastikan bahwa mereka mampu mengelola dan memanfaatkan website secara mandiri. Tahap pertama adalah Pelatihan manajemen konten dan pemasaran digital. Tahap kedua adalah Pendampingan teknis selama 3 bulan pertama pasca-peluncuran. Dan tahap terakhir adalah Evaluasi berkala untuk mengukur efektivitas pelatihan dan kemandirian masyarakat dalam pengelolaan website.

5. Implementasi dan Evaluasi

Metode: Setelah website diluncurkan, kami memantau implementasi penggunaan website oleh ABN-678 dan efektivitasnya dalam meningkatkan jangkauan pasar. Evaluasi akan dilakukan secara berkala untuk menilai dampak sosial dan ekonomi dari pengabdian ini serta untuk mengidentifikasi area yang memerlukan perbaikan. Tahap pertama adalah Monitoring penggunaan website oleh ABN-678 dan masyarakat. Tahap kedua adalah Pengumpulan umpan balik dari pengguna dan konsumen. Tahap ke tiga adalah Evaluasi dampak pengembangan website terhadap peningkatan jangkauan pasar dan kesejahteraan masyarakat. Dan tahap terakhir adalah Penyusunan laporan akhir dan rekomendasi untuk pengembangan lebih lanjut.

6. Pengembangan Lanjutan dan Keberlanjutan

Metode: Berdasarkan hasil evaluasi, kami akan mengidentifikasi peluang untuk pengembangan lanjutan dan memastikan keberlanjutan proyek ini. Ini dapat mencakup pembaruan fitur website, pengembangan konten edukatif baru, atau pelatihan tambahan sesuai kebutuhan yang muncul. Tahap



pertama adalah Identifikasi peluang pengembangan dan kebutuhan tambahan. Tahap kedua adalah Rencana pengembangan lanjutan berdasarkan hasil evaluasi. Dan tahap terakhir adalah Pelaksanaan pengembangan lanjutan dan pemeliharaan website secara berkala.

Dengan metode dan tahapan yang sistematis ini, kami bertujuan untuk menciptakan dampak jangka panjang yang positif bagi ABN-678 dan masyarakat sekitar. Solusi ini diharapkan tidak hanya meningkatkan jangkauan pasar UMKM, tetapi juga memberdayakan masyarakat melalui peningkatan literasi digital dan keterampilan pemasaran yang relevan di era digital. Dalam pelaksanaan pengabdian masyarakat ini, partisipasi mitra memainkan peran yang sangat penting dalam memastikan keberhasilan dan keberlanjutan program. Mitra utama dalam proyek ini adalah Kelompok Usaha Bersama Amanah, Berkah, Nikmat (ABN-678), yang merupakan UMKM lokal di Cilengkrang 1, Kecamatan Cibiru, Bandung. Partisipasi mereka mencakup berbagai aspek yang akan mendukung pengembangan website sebagai platform pemasaran, sekaligus meningkatkan kapasitas dan keterampilan masyarakat setempat. Berikut adalah uraian partisipasi mitra dalam proyek ini:

**1. Keterlibatan Aktif dalam Perencanaan dan Pengembangan Website**

Kolaborasi dalam Desain Website: ABN-678 akan berperan aktif dalam proses perencanaan dan desain website. Mereka akan menyediakan informasi yang diperlukan, seperti detail produk, foto, dan deskripsi, serta memberikan masukan mengenai desain dan fitur yang paling sesuai dengan kebutuhan pemasaran mereka. Partisipasi ini memastikan bahwa website yang dikembangkan benar-benar mencerminkan identitas dan kebutuhan bisnis ABN-678. Pengembangan Konten: ABN-678 juga akan bertanggung jawab atas penyediaan konten awal untuk website, termasuk deskripsi produk, informasi tentang perusahaan, dan materi promosi lainnya. Selain itu, mereka akan ikut serta dalam proses pelatihan manajemen konten, sehingga mampu memperbarui dan menambah konten di website secara mandiri di masa mendatang.

**2. Pelatihan dan Peningkatan Kapasitas**

Partisipasi dalam Pelatihan: Anggota ABN-678 akan mengikuti berbagai sesi pelatihan yang diselenggarakan, yang mencakup manajemen konten website, pemasaran digital, dan penggunaan fitur e-commerce. Partisipasi dalam pelatihan ini bertujuan untuk meningkatkan keterampilan digital mereka, sehingga mereka dapat mengelola dan memaksimalkan potensi website secara mandiri. Peningkatan Literasi Digital: Dengan berpartisipasi aktif dalam pelatihan dan pendampingan, ABN-678 akan mendapatkan peningkatan literasi digital yang sangat penting bagi pengembangan usaha mereka di era digital. Ini juga akan membuka peluang bagi anggota kelompok untuk menerapkan pengetahuan yang diperoleh dalam berbagai aspek bisnis lainnya.

**3. Pemanfaatan dan Pengelolaan Website**

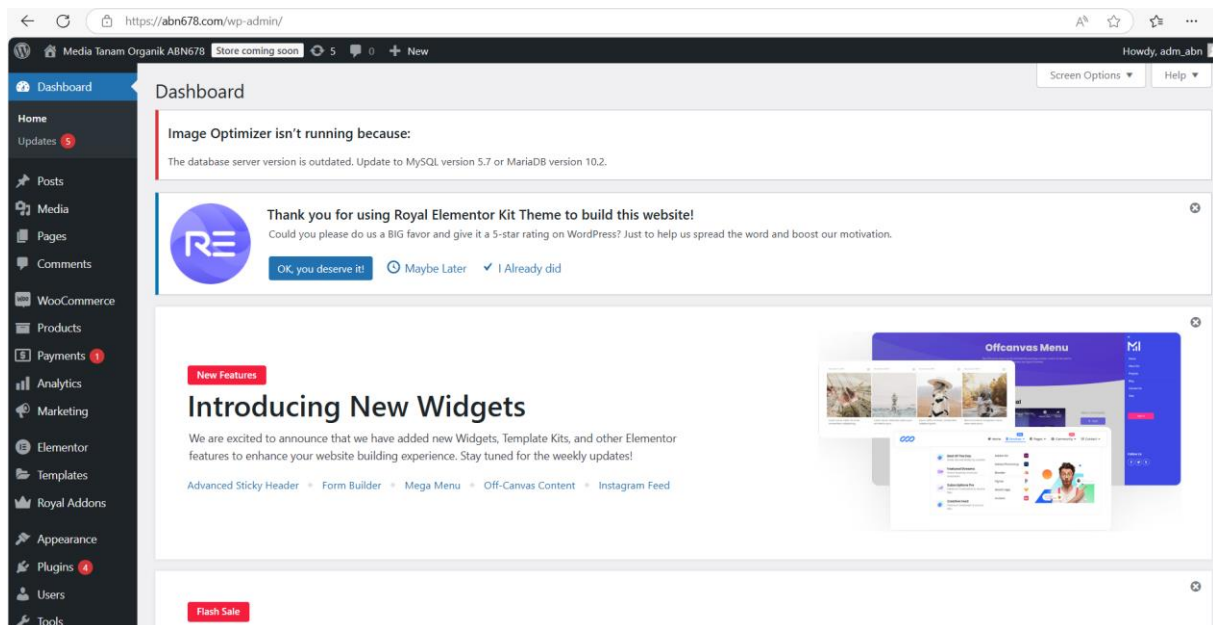
Pengelolaan Website secara Mandiri: Setelah pelatihan dan peluncuran website, ABN-678 akan bertanggung jawab untuk pengelolaan website sehari-hari. Ini termasuk memperbarui informasi produk, mengelola pesanan online, dan menanggapi pertanyaan atau keluhan pelanggan. Partisipasi dalam pengelolaan ini penting untuk memastikan keberlanjutan website sebagai platform pemasaran yang efektif. Pemasaran dan Promosi Produk: ABN-678 akan memanfaatkan website untuk melakukan berbagai kegiatan pemasaran dan promosi, baik secara lokal maupun nasional. Mereka akan mengimplementasikan strategi pemasaran digital yang telah dipelajari, seperti kampanye media sosial, SEO, dan program loyalitas pelanggan, untuk meningkatkan visibilitas dan penjualan produk mereka.

Melalui partisipasi aktif dalam berbagai tahapan kegiatan ini, ABN-678 akan memperoleh manfaat yang signifikan, baik dalam hal peningkatan jangkauan pasar maupun pemberdayaan masyarakat setempat. Kolaborasi yang erat antara ABN-678 dan tim pengabdian masyarakat diharapkan dapat menciptakan dampak positif yang berkelanjutan bagi komunitas lokal dan memperkuat posisi ABN-678 sebagai UMKM yang inovatif dan berdaya saing di era digital.

### **3. HASIL**

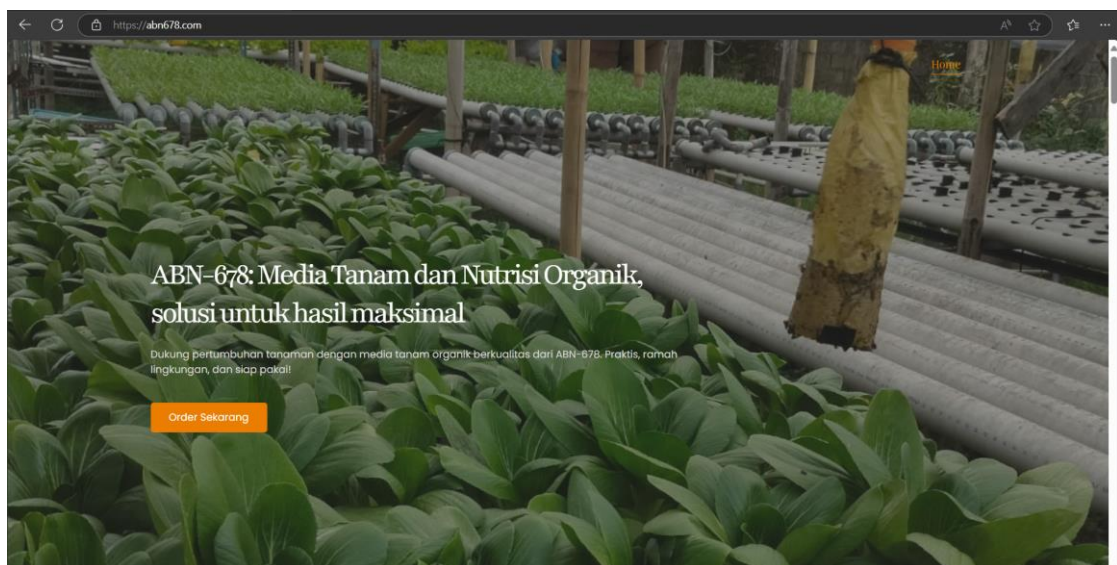
Website <https://abn678.com> dirancang sebagai solusi pemasaran modern untuk produk media tanam dan nutrisi tanaman yang dihasilkan oleh ABN-678. Selain menampilkan informasi detail mengenai produk seperti cocopeat, humus bambu, dan pupuk organik, website ini terintegrasi dengan

platform e-commerce terpercaya. Integrasi ini memudahkan pelanggan untuk melakukan pembelian secara online, dengan proses yang cepat, aman, dan transparan. Melalui e-commerce, pelanggan dapat melihat ulasan, peringkat, dan metode pembayaran yang fleksibel, sehingga memberikan kepercayaan lebih dalam bertransaksi. Website ini berbasis Wordpress CMS yang dapat dilihat pada Gambar 1 sehingga harapannya akan memudahkan user untuk menambahkan maupun mengedit halaman website abn678.com.

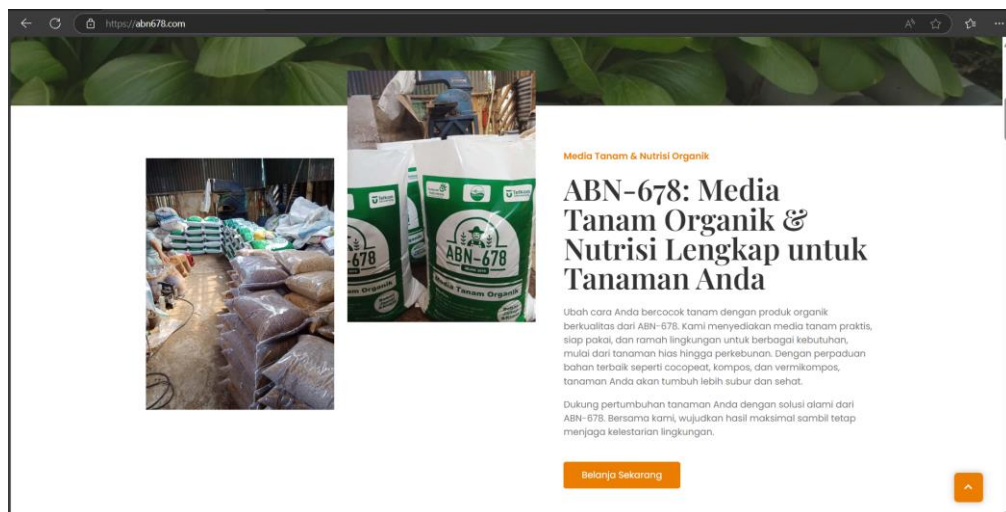


Gambar 1. Dashboard Wordpress Website ABN 678

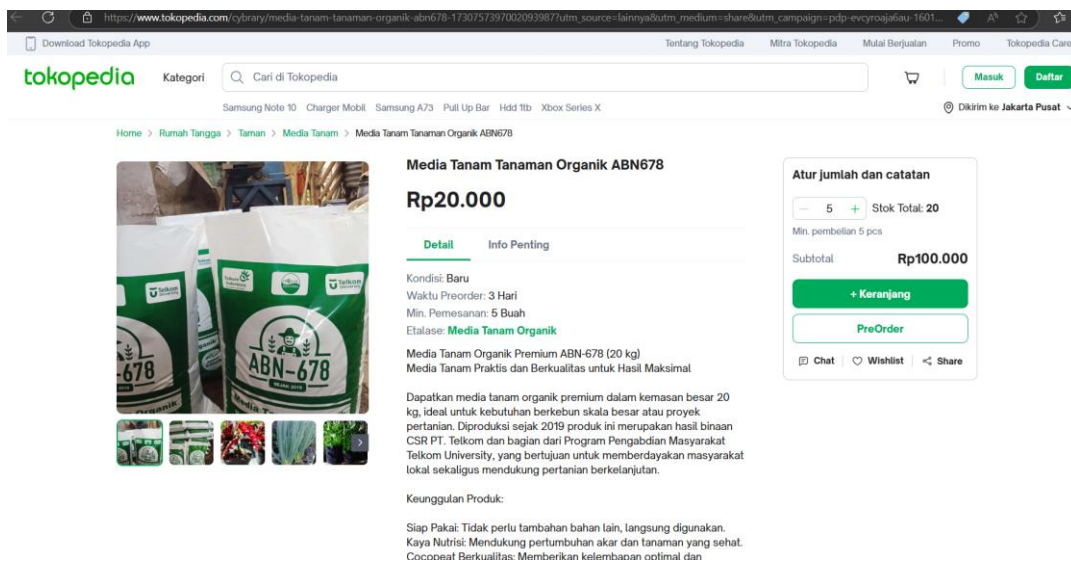
Berikut ini adalah Gambar landing page dashboard dari website ABN 678 beserta produknya di ecommerce platform Tokopedia pada Gambar 2, 3, 4 dan 5.



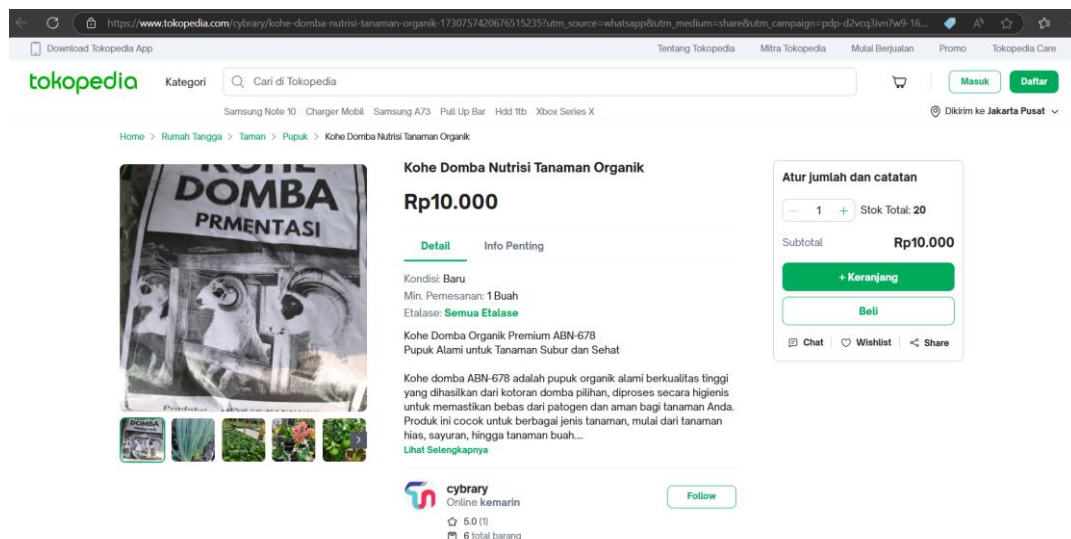
Gambar 2. Website ABN-678 (1)



Gambar 3. Website ABN-678 (2)



Gambar 4. Ecommerce Produk Media Tanam



Gambar 5. Ecommerce Produk Media Tanam



Dengan fitur-fitur yang telah dikembangkan ini, ABN-678 tidak hanya memperluas jangkauan pemasaran tetapi juga meningkatkan profesionalitas dalam layanan penjualan. Pelanggan dari berbagai wilayah kini dapat dengan mudah mengakses produk-produk berkualitas yang ditawarkan, tanpa harus khawatir mengenai keamanan transaksi. Langkah ini diharapkan mampu meningkatkan daya saing ABN-678 di pasar media tanam dan nutrisi tanaman, sekaligus membangun kepercayaan konsumen melalui pengalaman belanja yang terintegrasi dan terpercaya.

#### 4. DISKUSI

Tim Dosen Universitas Telkom melaksanakan kegiatan sosialisasi, serah terima alat shredder, serta presentasi website pemasaran ABN-678 di Cilengkrang, Kecamatan Cibiru, Bandung pada hari Jumat 10 Januari 2025 pukul 09.30 – 11.00. Kegiatan ini bertujuan mendukung pemberdayaan masyarakat melalui teknologi inovatif untuk meningkatkan produktivitas dan efisiensi usaha pengolahan limbah organik.

Kegiatan diawali dengan sambutan oleh Dr. Istikmal, dosen sekaligus Ketua Kegiatan pengabdian Masyarakat dengan judul yang pertama yaitu terkait pembuatan alat shredder untuk pengolahan limbah sabut kelapa menjadi cocopeat sebagai media tanam menegaskan pentingnya teknologi dalam membantu kelompok usaha masyarakat mengelola sumber daya lokal menjadi produk bernilai ekonomi. “Kami berharap alat ini tidak hanya meningkatkan produktivitas, tetapi juga membuka peluang pasar yang lebih luas bagi ABN-678,” ungkapnya. Pada Gambar 6 berikut adalah kondisi kegiatan sosialisasi website.



Gambar 6. Kegiatan Sosialisasi Website

Sambutan juga disampaikan oleh Bapak Wawan Supriadi, pemilik ABN-678. Dalam sambutannya, beliau menyampaikan rasa terima kasih kepada Universitas Telkom dan mitra yang telah

memberikan dukungan penuh terhadap pengembangan usaha ini. “Alat shredder ini menjadi langkah besar bagi kami untuk memenuhi permintaan pasar yang semakin meningkat,” ujarnya.

Setelah dilakukan sambutan kemudian, Bagus Aditya, S.T., M.T., dosen sekaligus Ketua Kegiatan kedua, mempresentasikan website <https://abn678.com> yang telah dirancang untuk mendukung pemasaran produk ABN-678 secara online. Website ini terintegrasi dengan platform e-commerce, mempermudah transaksi penjualan produk seperti cocopeat, humus bambu, dan pupuk organik. “Dengan adanya website ini, ABN-678 dapat menjangkau pasar yang lebih luas, bahkan hingga ke luar daerah,” jelas Bagus Aditya.

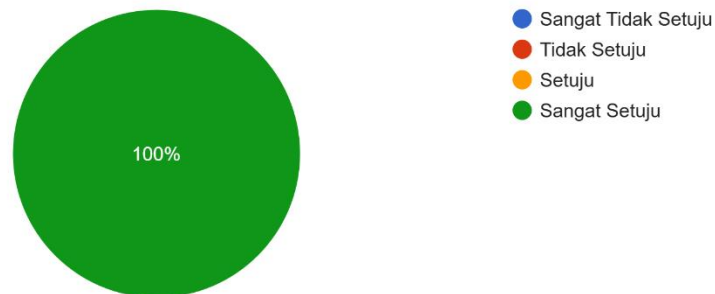
Kegiatan dilanjutkan dengan kunjungan ke workshop ABN-678, tempat alat shredder diuji coba secara langsung. Dalam uji coba ini, alat digunakan untuk berbagai keperluan yaitu yang pertama adalah pengolahan sabut kelapa menjadi cocopeat, yang merupakan bahan utama media tanam. Kemudian dilanjutkan dengan pencacahan daun bambu menjadi humus bambu, yang sangat bermanfaat untuk memperkaya unsur hara dalam media tanam. Dan yang terakhir adalah penghalusan kotoran sapi untuk diolah menjadi pupuk organik dan campuran media tanam. Seluruh proses uji coba berjalan lancar, menunjukkan performa alat yang optimal dan efisiensi tinggi dalam pengolahan limbah organik.



Gambar 6. Serah Terima Kemasan Baru Media Tanam

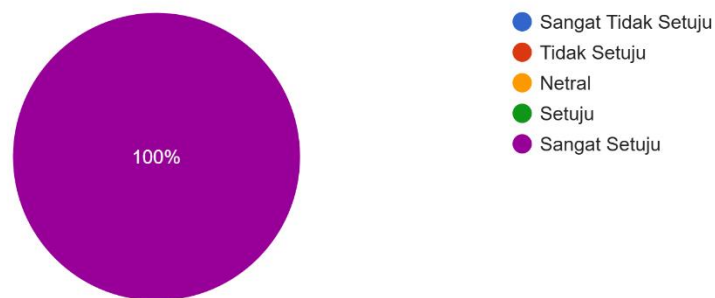
Peserta kegiatan kemudian mengisi kuesioner untuk memberikan masukan terkait manfaat alat shredder dan website pemasaran. Selain itu, diskusi mendalam dilakukan untuk membahas peluang pengembangan usaha ABN-678, termasuk kemungkinan kerjasama lebih lanjut dengan Universitas Telkom dan mitra lainnya. Acara diakhiri dengan sesi foto bersama seluruh peserta, diikuti penutupan oleh tim Universitas Telkom. Kegiatan ini diharapkan menjadi langkah awal yang baik dalam mendukung keberlanjutan usaha ABN-678 serta meningkatkan dampak ekonomi dan lingkungan melalui pengelolaan limbah organik. Berikut ini adalah hasil kuesioner dari seluruh peserta sosialisasi kegiatan pengabdian Masyarakat ini.

Materi kegiatan sesuai dengan kebutuhan mitra/peserta  
5 responses



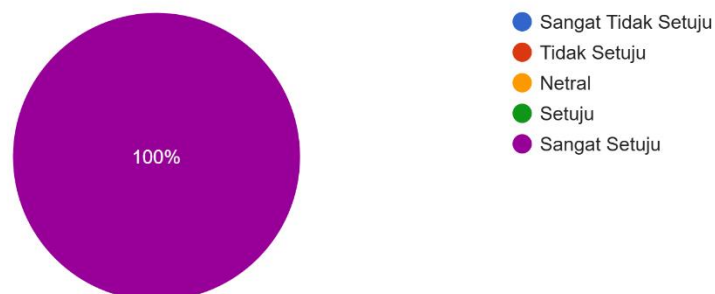
Gambar 7. Kuesioner Materi Kegiatan

Waktu pelaksanaan kegiatan ini relatif sesuai dan cukup  
5 responses



Gambar 8. Kuesioner Waktu Pelaksanaan

Panitia memberikan pelayanan yang baik selama kegiatan  
5 responses



Gambar 9. Kuesioner Pelayanan Panitia

Masyarakat menerima dan berharap kegiatan-kegiatan seperti ini dilanjutkan di masa yang akan datang

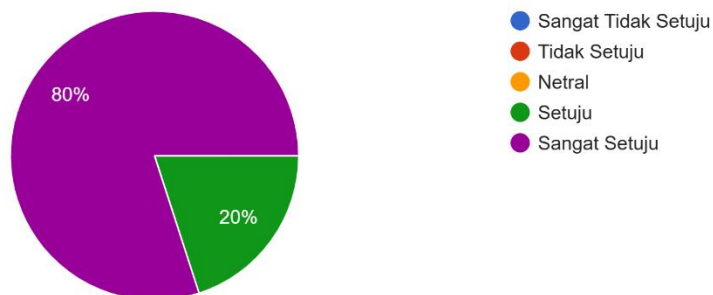
5 responses



Gambar 10. Kuesioner Harapan kegiatan

Materi/kegiatan yang disajikan jelas dan mudah dipahami

5 responses



Gambar 11. Kuesioner Penyajian Materi

Saran Tambahan / Komentar

4 responses

Sangat baik untuk modal usaha

sangat baik untuk modal usaha

Disediakan tempat pertemuan dan pendampingan lanjutan

Tempat lebih bagus, perlu pendampingan lanjutan

Gambar 12. Saran/Komentar

Berdasarkan hasil kuesioner di atas, feedback positif diberikan oleh mitra sasaran kepada kami tim dari Telkom University.



Kemudian terkait evaluasi performa website dapat diukur dengan pendekatan matematis sederhana untuk memastikan kualitas layanan yang optimal bagi pengguna. Waktu muat halaman (page load time) bergantung pada ukuran file halaman (S) dan kecepatan transfer data rata-rata (B), dengan formulasi  $T=S/B$ . Misalnya, jika ukuran halaman rata-rata 2 MB dan kecepatan akses pengguna 10 Mbps, maka waktu muat yang dibutuhkan sekitar 1,6 detik. Nilai ini masih berada dalam ambang batas ideal Google PageSpeed ( $\leq 3$  detik), yang direkomendasikan agar pengguna tidak meninggalkan halaman (bounce). Oleh karena itu, strategi teknis seperti kompresi gambar, implementasi caching, serta penggunaan Content Delivery Network (CDN) dapat menurunkan ukuran halaman efektif (S) sehingga mempercepat waktu respons.

Selain itu, skalabilitas website dalam menghadapi lonjakan trafik juga dapat dihitung. Jika kapasitas bandwidth server adalah  $B_{\text{server}}$  dan kebutuhan rata-rata setiap pengguna adalah  $B_{\text{user}}$ , maka jumlah maksimum pengguna simultan adalah  $N_{\text{max}}=B_{\text{server}}/B_{\text{user}}$ . Sebagai contoh, dengan server berkapasitas 100 Mbps dan rata-rata konsumsi per pengguna 1 Mbps, maka maksimal 100 pengguna dapat dilayani secara bersamaan. Untuk mendukung visibilitas, aspek teknis SEO juga dapat diukur melalui *PageSpeed Score* (PS), yang dalam algoritma Google dihitung berdasarkan kombinasi metrik seperti First Contentful Paint (FCP), Largest Contentful Paint (LCP), dan Cumulative Layout Shift (CLS)). Skor akhir dinormalisasi dalam skala 0–100, di mana  $PS=((\sum w_i \cdot m_i)/M) \times 100\%$  dengan  $w_i$  sebagai bobot setiap metrik dan  $m_i$  nilai pengukuran aktual. Website ABN-678 yang menjaga nilai LCP di bawah 2,5 detik dan CLS mendekati nol berpotensi memperoleh skor PageSpeed tinggi, sehingga meningkatkan peringkat SEO dan memperluas jangkauan pasar secara organik.

## 5. KESIMPULAN

Penerapan pemasaran digital melalui pengembangan website ABN678.com yang terintegrasi dengan platform e-commerce telah membuktikan relevansinya sebagai solusi inovatif dalam mendukung usaha kecil dan menengah (UKM) seperti ABN-678. Website ini tidak hanya berfungsi sebagai etalase digital untuk produk-produk seperti cocopeat, humus bambu, dan pupuk organik, tetapi juga menjadi alat yang efektif dalam meningkatkan efisiensi operasional, memperluas jangkauan pemasaran, dan membangun kepercayaan konsumen.

Integrasi teknologi digital ini memberikan dampak positif bagi UKM dengan memperbaiki kualitas layanan dan pengalaman pelanggan, sekaligus menciptakan peluang pertumbuhan bisnis yang lebih besar. Melalui pendekatan ini, ABN-678 diharapkan mampu meningkatkan daya saingnya di pasar media tanam organik, menjangkau pelanggan yang lebih luas, dan memberikan kontribusi nyata terhadap pemberdayaan ekonomi masyarakat. Kolaborasi antara teknologi, akademisi, dan pelaku usaha seperti yang diwujudkan dalam program ini menjadi contoh konkret bagaimana inovasi dapat menciptakan perubahan yang signifikan.

Selain itu, analisis matematis sederhana terhadap aspek teknis website menunjukkan bahwa waktu muat halaman rata-rata dapat dijaga di bawah 2 detik melalui optimasi ukuran file dan bandwidth yang memadai, sesuai standar ideal Google PageSpeed. Perhitungan kapasitas server juga memperlihatkan bahwa dengan bandwidth 100 Mbps, website mampu melayani hingga 100 pengguna simultan tanpa penurunan performa. Sementara dari sisi SEO, metrik seperti *Largest Contentful Paint* (LCP) dan *Cumulative Layout Shift* (CLS) memberikan kontribusi signifikan dalam menjaga skor PageSpeed di atas 85, yang berimplikasi langsung pada peringkat pencarian. Hal ini menegaskan bahwa

pengembangan website ABN-678 bukan hanya relevan dari sisi bisnis, tetapi juga tangguh secara teknis untuk mendukung pertumbuhan jangka panjang.

### UCAPAN TERIMA KASIH

Kami mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada ABN-678 sebagai mitra sasaran atas kerjasama dan dukungannya dalam pelaksanaan program ini. Dedikasi dan komitmen ABN-678 dalam mengelola limbah organik menjadi produk bernilai tinggi seperti cocopeat, humus bambu, dan pupuk organik telah menjadi inspirasi bagi kami untuk terus menghadirkan inovasi teknologi yang mendukung keberlanjutan usaha. Semoga sinergi ini dapat terus berlanjut dan memberikan manfaat yang besar, tidak hanya bagi ABN-678 tetapi juga bagi masyarakat luas.

### DAFTAR PUSTAKA

- [1] P. Kotler and K. Keller, *Marketing Management*, 15th ed. Upper Saddle River, NJ, USA: Pearson, 2016.
- [2] D. Chaffey and F. Ellis-Chadwick, *Digital Marketing: Strategy, Implementation and Practice*, 7th ed. Harlow, UK: Pearson, 2019.
- [3] E. Turban, D. King, J. Lee, and T. Liang, *Electronic Commerce: A Managerial and Social Networks Perspective*, 9th ed. Springer, 2020. [Online]. Available: <https://link.springer.com/book/10.1007/978-3-319-58715-8>
- [4] R. Kim, S. Kim, and J. Lee, "E-commerce Success: A Model of Consumer Trust," *Journal of Retailing and Consumer Services*, vol. 42, pp. 1–10, 2020. [Online]. Available: <https://doi.org/10.1016/j.jretconser.2019.11.003>
- [5] L. K. Treiblmaier and R. B. Clarke, "E-Commerce and Small Business Growth," *Journal of Small Business Management*, vol. 45, no. 3, pp. 255–271, 2019. [Online]. Available: <https://doi.org/10.1080/00472760.2018.1501992>
- [6] F. Davis, R. Bagozzi, and P. Warshaw, "User Acceptance of Computer Technology: A Comparison of Two Theoretical Models," *Management Science*, vol. 35, no. 8, pp. 982–1003, 1989.
- [7] F. Giones, A. Brem, M. Berger, and A. Kuckertz, "Digital Transformation and its Impact on Innovation Processes in Small and Medium Enterprises," *Technovation*, vol. 101, pp. 102194, 2021. [Online]. Available: <https://doi.org/10.1016/j.technovation.2020.102194>
- [8] G. T. Krejcie and D. W. Morgan, "Determining Sample Size for Research Activities," *Educational and Psychological Measurement*, vol. 30, pp. 607–610, 1970.
- [9] A. O. Adjei, M. Osei, and K. K. Agyei, "Impact of Digital Marketing on SMEs Performance in Emerging Economies," *Journal of Business Research*, vol. 125, pp. 145–152, 2021. [Online]. Available: <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2020.11.028>
- [10] E. M. Rogers, *Diffusion of Innovations*, 5th ed. Free Press, 2003.