



JGORO

Jurnal Gotong Royong

Volume 2 Issue 2, 2025 (131-136)

ISSN (online) : 3048-0744

Homepage : <https://jurnal.unived.ac.id/index.php/goro>

Doi : <https://doi.org/10.37676/goro>

Sosialisasi Penjualan Online Facebook Pada Usaha Gula Aren ibu Israh Desa Bandu Agung Kab.Kaur

Nurzam¹, Kimas Kurniawan², Nenden Restu³, Evi Herliamida⁴, Cemas Astiana⁵

^{1,2,3,4,5} Universitas Dehasen Bengkulu

¹e-mail: nurzam@unived.ac.id

Received [17-07-2025]

Revised [25-09-2025]

Accepted [01-10-2025]

Abstract. This research aims to improve Mrs. Israh's knowledge and skills as well as in utilizing the Facebook platform as an online sales medium. Micro, small and medium enterprises (MSMEs) such as Ms. Israh's palm sugar business have great potential to grow through digital marketing. However, they are often constrained by a lack of understanding and ability to implement online sales strategies. The method used in this research is action research by providing socialization and direct assistance on creating a business Facebook account, managing product content, interacting with customers, and utilizing Facebook features for promotion. The results of the socialization showed a significant increase in participants' understanding of the benefits and how to use Facebook for online sales. Ms. Israh began to actively create and manage her business Facebook page, upload product photos and descriptions, and interact with potential customers. This activity is expected to expand market reach, increase sales volume, and ultimately empower the economy of palm sugar businesses in Bandu Agung Village.

Keywords: *Online Sales, Facebook.*

Abstrak. Penelitian ini bertujuan untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan Ibu Israh dalam menggunakan platform Facebook sebagai media penjualan online. Usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) seperti usaha gula aren Ibu Israh memiliki potensi besar untuk berkembang melalui pemasaran digital. Namun, mereka sering terkendala oleh kurangnya pemahaman dan kemampuan untuk menerapkan strategi penjualan online. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian tindakan dengan memberikan sosialisasi dan bantuan langsung dalam membuat akun Facebook bisnis, mengelola konten produk, berinteraksi dengan pelanggan, dan memanfaatkan fitur Facebook untuk promosi. Hasil sosialisasi menunjukkan peningkatan signifikan dalam pemahaman peserta tentang manfaat dan cara menggunakan Facebook untuk penjualan online. Ibu Israh mulai aktif membuat dan mengelola halaman Facebook bisnisnya, mengupload foto produk dan deskripsi, serta berinteraksi dengan pelanggan potensial. Aktivitas ini diharapkan dapat memperluas jangkauan pasar, meningkatkan volume penjualan, dan pada akhirnya memperkuat ekonomi usaha gula aren di Desa Bandu Agung.

Kata Kunci: *Penjualan, Online, Facebook.*

PENDAHULUAN

Penggunaan teknologi digital untuk pemasaran produk menjadi sangat penting di tengah persaingan bisnis yang semakin ketat sehingga pelatihan digital marketing merupakan langkah strategis dalam pengembangan usaha berbasis teknologi. Pelatihan ini telah menunjukkan hasil yang positif dalam meningkatkan keterampilan para pelaku UMKM dalam

menggunakan platform digital sebagai sarana pemasaran produk mereka. (Muflikhah L et.al.:2024). Facebook merupakan platform media sosial yang memungkinkan penggunanya untuk membuat profil pribadi, menambahkan daftar kontak, serta membagikan riwayat atau informasi pribadi. Selain itu, platform ini juga berfungsi sebagai sarana untuk berkomunikasi antar pengguna. Menurut Smith et al. (2), sekitar 69% konsumen memanfaatkan internet dan media sosial untuk saling berbagi informasi terkait produk maupun layanan. Hal ini memberikan peluang besar bagi pelaku usaha untuk mengembangkan strategi pemasaran digital secara luas guna menjangkau serta membina hubungan dengan konsumen. Di Indonesia sendiri, jumlah pengguna internet per Juni 2022 tercatat mencapai 210 juta orang, menempatkan negara ini sebagai pengguna internet terbesar keempat di dunia. Untuk mencapai keberhasilan dalam pemasaran digital, dibutuhkan sumber daya yang memadai, khususnya dalam pembuatan konten yang menarik dan pengelolaan pengikut yang aktif dan relevan (Nasution Ahda et al., 2023).

Facebook merupakan salah satu media komunikasi digital yang banyak digunakan pada era sekarang. Platform ini pertama kali diluncurkan pada tahun 2004 oleh Mark Zuckerberg. Awalnya, Facebook difungsikan sebagai sarana untuk menjalin komunikasi jarak jauh, berbagi status, foto, dan aktivitas sosial lainnya. Wahyuni (2015:118) menyatakan bahwa Facebook menjadi salah satu jejaring sosial yang paling populer di Indonesia, sehingga tidak mengherankan jika platform ini memiliki potensi besar sebagai media bisnis dan alat pemasaran produk. Menurut Syahrullah dkk. (2021), pemanfaatan Facebook sebagai alat pemasaran dapat membuka peluang usaha yang menjanjikan. Lebih lanjut, Jalantina Kirana Ika D. dkk. (2025) menambahkan bahwa penggunaan platform digital seperti Facebook Marketplace secara maksimal dapat membantu pelaku usaha dalam memanfaatkan teknologi untuk meningkatkan aktivitas pemasaran secara lebih sistematis dan profesional, meskipun dengan pemahaman teknologi yang terbatas.

Gula aren merupakan pemanis alami yang diperoleh dari nira pohon kelapa atau pohon aren, khususnya dari bunga jantan pada tandan pohonnya. Dibandingkan dengan gula kelapa, gula aren memiliki aroma yang lebih khas dan rasa manis yang unik, sehingga sangat cocok digunakan sebagai campuran dalam berbagai makanan dan minuman, seperti kue, bandrek, dan kopi.

Selain itu, gula aren juga dinilai lebih aman untuk dikonsumsi oleh penderita diabetes sebagai alternatif gula pasir (Widi W. et al., 2022). Mahasiswa Universitas Dehasen Bengkulu sangat mendukung pelatihan penjualan online melalui platform digital seperti Facebook, mengingat pesatnya perkembangan teknologi yang menuntut masyarakat untuk mampu mengelola serta memanfaatkan media sosial secara bijak dan optimal. Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini berjudul Sosialisasi penjualan online pada usaha gula aren ibu Israh desa Bandu Agung Kab.Kaur, yang akan dilakukan oleh tim peneliti Fakultas Ekonomi dan Bisnis Program Studi Akuntansi bertujuan untuk memberikan pelatihan penjualan online Facebook agar bisa memasarkan gula aren secara online.

METODE PENELITIAN

Pelatihan dan Pendampingan:

1. Memberikan pelatihan tentang cara membuat akun Facebook marketplace dan bergabung dengan grup jual beli
2. Pendampingan dalam penggunaan fitur-fitur Facebook untuk penjualan, seperti Facebook Marketplace
3. Memberikan panduan tentang cara berinteraksi dengan pelanggan secara online menjawab pertanyaan dan menangani pesanan.

Penelitian ini bentuk dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat guna untuk penyuluhan, pelatihan bahkan motivasi untuk melakukan penjualan dengan menggunakan teknologi pada zaman sekarang ini. Dalam kegiatan ini kami akan memberikan pelatihan baik pemahaman sosial media facebook dan bagaimana cara menggunakannya. Pada penelitian ini jumlah pesertanya hanya melibatkan 1 pelaku usaha saja, tempat pelaksana penelitian saya berada di Desa Bandu Agung kab.Kaur dan waktu pelaksanaan kegiatan penelitian saya membutuhkan waktu dalam 1 bulan yang pada puncak berakhirnya kegiatan ini pada tanggal 9 April 2025.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat(PKM) yang dilaksanakan oleh Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Dehasen Bengkulu yang bekerja sama dengan salah satu pelaku UMKM di Desa Bandu Agung Kab.Kaur dengan tema “Sosialisasi Penjualan Online Facebook Pada Usaha Gula Aren Ibu Israh Desa Bandu Agung Kab.Kaur”. Kegiatan ini dimulai dengan pemberian materi terkait persoalan penjualan online digital facebook dengan kemajuan teknologi pada zaman sekarang setelah dilaksanakandenganbaiksebagai berikut

Penyampaian Pengetahuan Materi

1. Masyarakat mendapatkan pengetahuan konsep bagaimana melakukan penjualan online dengan baik
2. Masyarakat mendapatkan pengetahuan bagaimana cara melakukan penjualan menggunakan digital media social facebook.

Penyelesaian Masalah

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) ini dilakukan oleh salah satu pelaku UMKM Desa Bandu Agung Kab.kaur, dan Mahasiswa Universitas Dehasen meningkatkan pengetahuan dan pemahaman terkait cara penjualan online dengan menggunakan digital facebook. Terlihat bahwa pelaku UMKM yang merupakan penjual gula aren sangat berantusi dan semangat mengikuti kegiatan pengabdian kepada masyarakat

Pengetahuan Penjualan Online

Pengetahuan yang pertama di berikan yaitu tentang cara penjualan produk menggunakan digital facebook. Pengetahuan dapat diartikan sebagai hasil dari proses pencarian informasi, di mana seseorang yang awalnya tidak mengetahui suatu hal kemudian menjadi memahami dan mampu melakukannya (Ridwan M. dkk., 2021:8). Sementara itu, penjualan online merupakan suatu bentuk kegiatan atau usaha yang dilakukan untuk menawarkan dan menjual barang maupun jasa. Aktivitas ini melibatkan dua pihak atau lebih yang bertransaksi melalui pasar digital dengan memanfaatkan alat pembayaran yang resmi dan diakui.

Pengetahuan Penjualan Online Facebook

Pengetahuan yang disampaikan yaitu penjualan online, bertujuan menawarkan prospek pertumbuhan,dari bentuk interaksi daring hingga peluang dalam perdagangan digital (Kumara,B 2020). Pengetahuan ini penting bagi masyarakat desa Bandu Agung, kab kaur, padahal masyarakat rata-rata sudah mahir menggunakan teknologi. Sebagai contoh,masyarakat sudah bisa memanfaatkan media social seperti facebook untuk memasarkan usaha mereka tersebut.

Masyarakat juga perlu belajar penjualan online untuk memperluas jangkauan penjualan atau pengalaman dengan menggunakan kemajuan teknologi. Pengetahuan ini disampaikan bagaimana awal membuat akun facebook yang bisa menjadi tempat penjualan

produk. masyarakat sangat berantusias bahkan mengikuti cara pengetahuan yang telah disampaikan. Masyarakat diharapkan mengetahui cara memasarkan gula aren melalui Facebook. Proses penjualan melalui Facebook dapat dilakukan di Facebook Marketplace.



Gambar 1. Proses Pengambilan Air Nira/Sadapan



Gambar 2. Proses Perebusan Air Nira/Sadapan



Gambar.3. Proses Pencetakan Gula Aren Gambar.4.Hasil Cetak Gula Aren



Gambar.5. Proses Sosialisasi Pengenalan Media Sosial Facebook

Pada gambar di atas kegiatan produksi gula aren Dalam proses produksi gula aren, para pederes masih menerapkan metode tradisional dengan merebus nira menggunakan tungku besar yang berbahan bakar kayu. Proses perebusan ini memakan waktu yang cukup lama. Untuk mengubah nira menjadi gula juruh (gula aren cair) diperlukan waktu perebusan selama sekitar 6 jam (Diara, 2020). Selanjutnya, agar gula siap untuk dicetak, diperlukan tambahan waktu sekitar 1 jam.

Setelah air pada nira mengental dan membentuk gumpalan gula ciar, cairan tersebut dituangkan ke dalam cetakan yang sudah disiapkan, kemudian dibiarkan selama kurang lebih satu hari hingga gula cair mengeras (Susilowati et al., 2022). sosialisasi penjualan online Facebook ini di harapkan mampu membantu masyarakat dalam meningkatkan omset penjualan dan memperluas jangkauan pemasaran.

Penjualan melalui media online terbukti dapat mendorong peningkatan daya saing serta pendapatan dari produk gula aren. Sebagaimana dijelaskan oleh Wahyunti et al. (2022), salah satu strategi yang dapat digunakan untuk memperluas pangsa pasar dan menaikkan volume penjualan adalah dengan memanfaatkan media sosial atau platform daring. Pernyataan ini juga sejalan dengan temuan Wibawanti et al. (2023).

SIMPULAN

Penggunaan strategi penjualan secara online melalui platform Facebook terbukti menjadi salah satu media sosial yang efektif untuk kegiatan pemasaran, baik bagi penjual maupun pembeli, karena kemudahan akses serta jangkauan jaringan yang luas. Sosialisasi ini menunjukkan bahwa platform media sosial, khususnya Facebook, dapat menjadi alat yang efektif untuk meningkatkan penjualan produk UMKM lokal seperti gula aren. Dengan strategi pemasaran yang tepat, produk lokal dapat bersaing di pasar yang lebih luas. Kegiatan sosialisasi ini berhasil meningkatkan keterampilan pelaku usaha dalam menggunakan platform Facebook untuk promosi dan penjualan.

Diharapkan, peningkatan keterampilan ini akan berdampak positif pada pertumbuhan ekonomi lokal melalui peningkatan penjualan produk gula aren. Sosialisasi ini menekankan pentingnya penggunaan foto dan deskripsi produk yang berkualitas, serta pemanfaatan fitur Facebook Marketplace dan Facebook grup untuk menjangkau lebih banyak pelanggan. Melalui sesi diskusi dan praktik langsung, peserta sosialisasi berhasil mengidentifikasi tantangan dan peluang dalam penjualan online. Diharapkan, dengan adanya pendampingan berkelanjutan, pelaku usaha dapat mengatasi tantangan dan memaksimalkan potensi penjualan online melalui Facebook.

DAFTAR PUSTAKA

Muflikhah, L., Widodo, A. W., Rahman, M. A., & Yudistira, N. (2024). Peningkatan pemasaran produk UMKM melalui pemanfaatan marketplace tokopedia dan facebook. *Jurnal Inovasi Hasil Pengabdian Masyarakat (JIPEMAS)*, 7(3), 554-564.

- Nasution, H. A., Silalahi, R. F., Karismawati, K., Lubis, M. Y., Fithri, F., & Putri, N. F. A. (2023). Peningkatan Pemasaran Produk Gula Merah Di Desa Pegajahan Melalui Digital Marketing. *Jurnal Bakti Nusantara*, 1(2), 67-77.
- Syahrullah, M. Y., & Syarif, A. (2021). Penggunaan Facebook Dalam Promosi Produk Barang Jadi. *J. Piral J. Kaji. Islam Kontemporer*, 12(2).
- Jalantina, D. I. K., Minarsih, M. M., Fatmasari, D., Fadilah, R., & Febriani, D. (2025). SOSIALISASI DIGITAL MARKETING SEBAGAI SARANA PEMASARAN PRODUK LOKAL DESA MANGUNSARI, KECAMATAN GUNUNGPATI, KOTA SEMARANG. *Community Development Journal: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 6(1), 222-228.
- Widi, W., Susilowati, T. S. T., & Solihin, A. (2022). Pembuatan Gula Merah dari air Nira Dan Pemasaran Produk Gula Merah Dengan Pemanfaatan Media Sosial. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Tapis Berseri (JPMTB)*, 1(1), 23-29.