

PELATIHAN PENGENALAN E- COMMERCE BAGI PELAKU UMKM DI DESA BANDAR AJI KABUPATEN LAHAT

Desi Puspita¹⁾ Risnaini Masdalipa²⁾
dan Asminah³⁾

¹⁾ Program Studi Teknik Informatika,
Institut Teknologi Pagar Alam, Jl. Masik
Siagim No.075 Kec.Dempo Tengah
Kota Pagar Alam, email :
desiofira1@gmail.com

²⁾ Program Studi Teknik Informatika,
Institut Teknologi Pagar Alam, Jl. Masik
Siagim No.075 Kec.Dempo Tengah
Kota Pagar Alam, email :
risnainipga@gmail.com.

³⁾ Program Studi Teknik Informatika,
Institut Teknologi Pagar Alam, Jl. Masik
Siagim No.075 Kec.Dempo Tengah
Kota Pagar Alam, email :
asminahamar@gmail.com

Article history

Received : 31 Mei 2022

Revised: 2 Oktober 2022

Accepted : 2 November 2022

*Corresponding author

Desi Puspita

Email : desiofira1@gmail.com

Abstrak,

Dusun Bandar Aji merupakan Dusun yang mempunyai kerajinan keripik pisang dan keripik Singkong yang memiliki potensi untuk ditingkatkan pemasarannya. Namun kenyataannya, dalam pemasaran hanya untuk kalangan tertentu sehingga usaha yang dijalankan tidak maksimal dan terkadang mengalami kerugian yang cukup besar. Tujuan penelitian ini adalah membantu Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dalam meningkatkan pemasaran produk-produk UMKM yang ada di Dusun Bandar Aji. Pengembangan perangkat lunak *e-commerce* ini dibangun dengan menggunakan model pengembangan perangkat lunak *prototype*. Tahapan pengembangan dimulai dengan komunikasi, perencanaan secara cepat, model rancangan cepat, pembuatan *prototype*, penyerahan dan memberikan umpan balik terhadap pengembangan. *E-commerce* dibangun dengan menggunakan aplikasi berbasis *website*, sehingga para pelaku usaha dapat mempromosikan hasil usaha dengan mudah. Sasaran utama pemanfaatan teknologi *e-commerce* ini adalah UMKM di Dusun Bandar Aji. Pengguna dari aplikasi ini adalah administrator yang mempunyai hak penuh terhadap pengolahan aplikasi, UMKM merupakan admin yang memiliki hak untuk memasukkan data produk, konsumen yang memiliki hak untuk memilih dan memesan produk. Hasil uji coba dan evaluasi yang dilakukan pada UMKM Dusun Bandar Aji, menunjukkan bahwa dengan memanfaatkan perangkat lunak *E-commerce* bisa meningkatkan pemasaran produk-produk UMKM

Kata Kunci : *E-commerce*, Pemasaran, UMKM, *Prototype*, *website*

Abstract,

Bandar Aji hamlet is a hamlet that has banana chips and cassava chips which have the potential to be improved in marketing, but in reality marketing is only for certain groups so that the business carried out is not optimal and sometimes suffers considerable losses. The purpose of this study is to assist micro, small and medium enterprises (UMKM) in increasing the marketing of UMKM products in the Bandar Aji hamlet. This E-commerce software development was built using a prototype software development model. The development stage begins with communication, rapid planning, rapid design models, prototyping, submission and providing feedback on development. E-commerce is built using a website-based application, so that business actors can easily promote their business results. The main target for the use of E-commerce technology is UMKM in the Bandar Aji village. Users of this application are administrators who have full rights to application processing, UMKM are admins who have the right to enter product data, consumers who have the right to choose and order products. The results of trials and evaluations conducted on UMKM in Bandar Aji hamlet, showed that using E-commerce software could increase the marketing of UMKM products.

Keywords : *E-commerce*, Marketing, UMKM, *Prototype*, *website*

PENDAHULUAN

Seiring dengan perkembangan *e-commerce*, para pelaku UMKM juga memanfaatkan *e-commerce* untuk memasarkan dan mengembangkan bisnisnya, sehingga terciptanya inovasi produk/jasa. Kunci utama untuk memenangkan persaingan adalah dengan menciptakan inovasi. Inovasi harus diciptakan perusahaan karena inovasi adalah salah satu sumber pertumbuhan perusahaan. Inovasi produk adalah salah satu faktor yang paling diandalkan oleh seorang pemasar dalam memasarkan suatu produk. Inovasi akan meningkatkan nilai tambah suatu produk, inovasi akan menciptakan suatu produk baru yang dapat memberikan solusi yang lebih baik bagi pemecahan masalah yang dihadapi konsumen (Masda, 2012). Inovasi yang tinggi baik itu inovasi proses maupun inovasi produk akan meningkatkan kemampuan perusahaan menciptakan produk yang berkualitas. Kualitas produk yang tinggi akan meningkatkan keunggulan bersaing perusahaan yang pada akhirnya berdampak pada kinerja perusahaan (Hartini, 2012).

BUMDes Bandar Aji adalah lembaga usaha Milik Bandar Aji yang dikelola oleh masyarakat bersinergi dalam upaya menambah sumber pendapatan asli Desa Bandar Aji dan memperkuat perekonomian Masyarakat. Adapun nama dari BUMDes Bandar Aji adalah BUMDes Serasan. BUMDes Serasan Berada di Desa Bandar Aji Kecamatan Jarai Kabupaten Lahat Provinsi Sumatera Selatan. Didirikan kurang lebih pada tahun 2017 yang lalu yang diperkuat dengan Peraturan Desa Bandar Aji. BUMDes Serasan Desa Bandar Aji, oleh Pemerintah Bandar Aji yang mengutamakan kemanfaatan umum. Pembentukan BUMDes Serasan Desa Bandar Aji diharapkan mampu mengurangi pengangguran dan kemiskinan melalui pemberdayaan masyarakat dan usaha-usaha ekonomi produktif serta peningkatan kreatifitas berwirausaha bagi masyarakat Bandar Aji diantaranya dengan dibentuknya unit usaha simpan pinjam yang dikelola oleh BUMDes Bandar Aji.

Desa Bandar Aji merupakan suatu desa yang terletak di kabupaten Lahat, provinsi sumatera selatan, Indonesia. Bandar Sji berasal dari kata Bandar segala bandar. Bandar Aji terbagi menjadi 4 yaitu : Talang Empat, Talang Sibuk, Dusun Lame dan Talang Empai. Namun pada saat ini Desa Bandar Aji memiliki 3 kadus yang sudah terdaftar dan 1 kadus masih dalam proses pemekaran.

UMKM di Dusun Bandar Aji memanfaatkan *E-commerce* dan melakukan inovasi produk terhadap produk yang dihasilkan oleh daerah setempat. Inovasi yang mereka lakukan memberikan kemasan yang lebih menarik, membuat surat perizinan untuk produk industri rumah tangga (PIRT), bahkan mereka juga memodifikasi produk mereka yang lebih *reliable/teruji* di era saat ini. Seperti pada produk UMKM Keripik Pisang dan Keripik Singkong, dimana keripik merupakan makanan yang umumnya dibuat dan dijual oleh daerah Bandar Aji dan dikemas dengan kemasan yang sederhana, namun saat ini produsen makanan tersebut mulai melakukan inovasi terhadap produk mereka dengan memberikan kemasan yang menarik dan lebih higienis, serta mereka juga mendaftarkan perizinan PIRT untuk produk mereka.

Dengan adanya *e-commerce* ini dapat membantu pelaku UMKM agar dapat beradaptasi dan melakukan strategi penjualan yang efektif. Hal ini tidak lepas dari perane *E-commerce* sebagai suatu media penjualan produk bagi UMKM. Desa Bandar Aji memiliki produk unggulan yang dikelola oleh UMKM Desa Bandar Aji yaitu Keripik Pisang dan Keripik Singkong. Berdasarkan hasil observasi dan wawancara yang dilakukan di Desa Bandar Aji, diketahui bahwa sejauh ini belum ada prestasi yang pernah diraih di Desa Bandar Aji. Dengan melihat potensi yang dimiliki oleh Desa Bandar Aji di sektor pertanian, maka kami melakukan pengabdian masyarakat, dengan program Kuliah Kerja Nyata (KKN) tahun 2021, dengan melibatkan mahasiswa, beserta masyarakat setempat. Salah satu program utama dalam kegiatan KKN adalah pelatihan pengenalan *e-commerce* untuk

memperkenalkan UMKM di Desa Bandar Aji melalui media digitalisasi.

Berdasarkan latar belakang diatas dari potensi Desa Bandar Aji, maka permasalahan masyarakat yang terjadi adalah hasil dari proses pembuatan yang belum sempurna sehingga berpengaruh pada kualitas keripik pisang yang dihasilkan, dimana hasil keripik yang dihasilkan hanya satu rasa. Selain itu industri rumahan keripik dalam kemasan masih menggunakan plastik bias. Kemudian adalah pemasaran produk di Desa Bandar Aji masih menggunakan metode tradisional. Dimana memasarkan produk secara langsung muka ke muka (*face to face*) dan mulut ke mulut.

METODE

Metode pelaksanaan dalam kegiatan ini mendapatkan data dengan cara observasi langsung dibidang UMKM Desa Bandar Aji, Kabupaten Lahat. Dalam penyampaian materi yang digunakan dengan ceramah dan *workshop*. Peserta pelatihan mendapatkan penjelasan tentang *e-commerce*. Peserta dalam pelatihan ini adalah seluruh anggota kepengurusan UMKM Desa Bandar Aji, Kabupaten Lahat. Adapun kegiatan pengabdian masyarakat tersebut meliputi :

1. Tahap persiapan: Pada tahapan ini meliputi persiapan kelengkapan administrasi, surat menyurat, bahan materi pelatihan, software pendukung. Persiapan media dan fasilitas penunjang dan persiapan tim pengabdian masyarakat dengan membagi tugas dan tanggung jawab.



Gambar 1. Tahapan Persiapan oleh Tim

2. Tahap Pelaksanaan: Pada tahap ini pelaksanaan pelatihan, yaitu teknis dalam penyampaian materi pelatihan dan pendampingan penggunaan aplikasi *e-commerce* meliputi: pembukaan, penyampaian materi pengantar berupa penyampaian materi tentang aplikasi *e-commerce*, pemanfaatan kegunaan aplikasi *e-commerce*. Penyampaian materi teknik berupa penjelasan tentang penggunaan aplikasi *e-commerce*, cara penggunaan aplikasi bagi seluruh anggota UMKM untuk pengenalan dan pemahaman. *Workshop* penggunaan aplikasi *e-commerce* berupa penjelasan implementasi aplikasi *e-commerce*, praktik langsung menggunakan aplikasi *e-commerce* dengan akun masing-masing. Metode pelaksanaan berupa diskusi, *workshop* dan tanya jawab.
3. Tahap Evaluasi: pada tahap ini meliputi evaluasi dari hasil pelatihan dan pendampingan penggunaan aplikasi *e-commerce*, metode tahapan ini yaitu diskusi dan tanya jawab metode lain yang sesuai untuk diterapkan pada masyarakat yang membutuhkannya.

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Persiapan

Pada tahapan kegiatan persiapan ini berjalan sesuai dengan rencana yang telah dirancang sebelumnya oleh dosen Institut Teknologi Pagar Alam. Tahapan tim pengabdian menyiapkan fasilitas-fasilitas yang digunakan pada saat pelatihan dan pendampingan penggunaan aplikasi *e-commerce* pada UMKM Desa Bandar Aji. Adapun fasilitas yang dimaksud berupa fasilitas *wifi*, LCD, infokus untuk di ruang pertemuan.



Gambar 2. Hasil Persiapan pelaksanaan

2. Pelaksanaan

Pada tahap selanjutnya adalah tahap pelaksanaan. Tahapan dilaksanakan pada bulan Januari 2022 dengan jumlah peser 25 orang. Tahap pelaksanaan yang pertama dosen akan membuat akun untuk *login* di *e-commerce*, dimana data peserta UMKM terlebih dahulu disikronisasikan dulu baru UMKM mendapatkan akun sebagai peserta. Data yang digunakan untuk mendapatkan akun *e-commerce* dengan NIK (Nomor Induk Kependudukan). Tahap kedua setelah peserta sudah mendapatkan akun masing-masing, maka peserta bisa *login* ke *e-commerce* dengan menggunakan laptop masing-masing. Tahap ketiga, peserta dapat *update profile* masing-masing sesuai biodata yang sudah disikronisasi. Tahap keempat peserta akan diarahkan untuk mengunjungi *website* BUMDes, peserta dapat mencari produk yang diinginkan, setelah itu Jika konsumen sudah mendapatkan produk yang diinginkan, konsumen dapat melakukan pemesanan produk. Sistem akan memunculkan informasi mengenai detail produk dan jumlah uang yang harus dibayarkan ke nomor rekening BUMDes. Sehingga peserta bisa mengetahui cara *upload* dari awal sampai akhir dari kegiatan aplikasi ini.



Gambar 3. Website Desa Bandar Aji

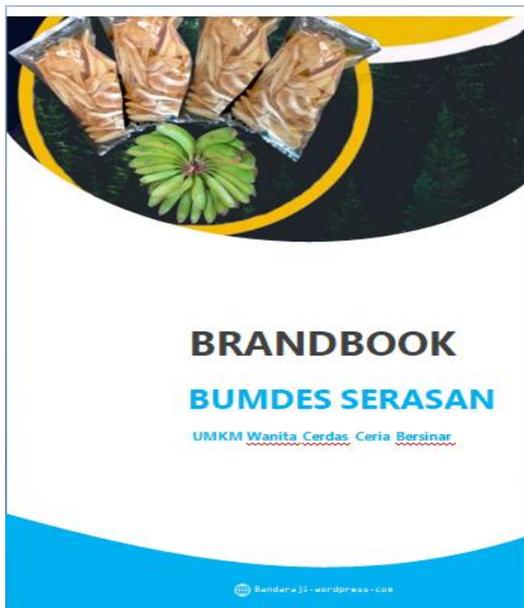
3. Evaluasi

Pada Tahap ini, sebelum melakukan pelatihan, peneliti melakukan survei kelapangan untuk observasi langsung ke UMKM Desa Bandar Aji terkait mengenai pemasaran dan pengelolaan produk. Dari hasil survei dilapangan didapatkan masalah seperti pemasarannya kurang bagus sehingga dibutuhkan Pelatihan dan Pendampingan dalam penggunaan *e-commerce*.

Setelah melaksanakan pelaksanaan pelatihat ahap terakhir adalah tahap evaluasi. Dimana tahap ini untuk mengetahui hasil kegiatan selama Pelatihan Pengenalan *e-commerce* Bagi peserta UMKM Di Desa Bandar Aji Kabupaten Lahat. Kegiatan ini berlangsung dengan baik dan diterima secara antusias oleh peserta UMKM dalam proses pelaksanaan pelatihan penggunaan aplikasi *e-commerce*, kegiatan ini berdampak baik bagi pelaku UMKM selanjutnya dalam memasarkan hasil produk kekonsumen.

Berdasarkan dari hasil dan pembahasan pengabdian masyarakat tentang Pelatihan Pengenalan *e-commerce* Bagi Pelaku UMKM di Desa Bandar Aji Kabupaten Lahat. BUMDes sebagai badan hukum yang bergerak dalam bisnis dan pelayanan juga dituntut harus menggunakan digital. Apalagi dimasa pandemi ini yang mengakibatkan pertokoan dan pelayanan menjadi terbatas sehingga pendapatan BUMDes akan semakin menurun. Maka dari itu BUMDes.id menyediakan *platform* digital yang dapat digunakan oleh BUMDes Serasan untuk memasarkan produk

unggulannya. Platform yang dimaksud adalah **katalog.BUMDes.id**. Selain menyediakan platform katalog. BUMDes.id, tim BUMDes.id pun telah melakukan pendampingan pembuatan katalog *online*. Pendampingan pembuatan katalog *online* dilaksanakan pada minggu ke 1 di bulan Januari 2022 hingga minggu ke 3 bulan Januari 2022. Katalog *online* merupakan salah satu alat yang digunakan sebagai alat publikasi guna mempromosikan barang dagangan atau produk yang dimiliki oleh BUMDes Serasan. Pada pendampingan katalog *online*, BUMDes Serasan diminta untuk mengirimkan foto setiap produk yang dimiliki oleh BUMDes Serasan dan dijadikan katalog *online*. Selain itu juga tim memberikan pelatihan bagaimana cara mengambil foto produk yang baik dengan handphone, cara edit foto melalui *handphone*, dan cara membuat katalog *online* menggunakan aplikasi Canva mau pun Power Point.



Gambar 4. Katalog Digital

Analisis sistem yang berjalan di UMKM merupakan uraian yang terdiri dari sistem yang utuh ke dalam komponen dengan maksud untuk mengidentifikasi dan mempelajari suatu sistem yang sedang berjalan, mengevaluasi permasalahan permasalahan yang timbul dan membuat laporan dari hasil evaluasi. Langkah-langkah yang dilakukan

untuk menganalisa suatu sistem diperlukan subjek atau mengidentifikasi suatu masalah dalam ruang lingkup studi. Setelah melakukan observasi di BUMDes dalam melakukan proses pelayanan belum terkomputerisasi dan tidak dilakukan secara *online*. Hal ini menyebabkan kurangnya informasi mengenai produk yang ada di BUMDes. Sehingga, pembeli harus datang langsung ke BUMDes untuk memilih barang yang akan dibeli. Dengan sistem yang sudah berjalan, jumlah konsumen tidak meningkat karena promosi produk belum meluas. Proses pembayaran di BUMDes dilakukan secara tunai dan tidak menerima pembayaran melalui debit atau kartu kredit. Selanjutnya proses transaksi yang terjadi adalah sebagai berikut: a) BUMDes melakukan pencatatan yang terjadi jika proses pemesanan berlanjut ke tahap pemasukan. b) Admin mencatat semua transaksi yang telah berlangsung sebagai pencatatan pemasukan BUMDes. c) Pelanggan membayar pemesanan yang telah dicatat.

Cara kerja sistem *e-commerce* sebagai media penjualan dibangun untuk mempermudah dalam menjelaskan cara kerja sistem ini, maka bagian sistem dikelompokkan menjadi dua bagian yaitu: bagian admin dan bagian pelanggan. Untuk bagian admin sistem kerjanya yaitu mengelola data kategori produk, mengelola produk, mengelola data pembelian, mengelola data pembayaran, mengelola laporan. Sedangkan untuk pelanggan sistem utamanya untuk mempermudah transaksi pembelian produk keripik singkong dan keripik pisang melalui *website*.

KESIMPULAN

Berdasarkan dari pelatihan yang sudah dilakukan, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Dengan adanya sistem *e-commerce* diharapkan dapat memperluas pasar penjualan produk sehingga tidak bergantung pada saran teman.
2. Sistem *e-commerce* yang dibangun memberikan kemudahan bagi pelanggan

jika akan membeli produk keripik singkong dan keripik pisang.

UCAPAN TERIMAKASIH

Ucapan terima kasih penulis sampaikan kepada pihak Institut Teknologi Pagar Alam yang sudah memfasilitasi dan mendukung kegiatan pelatihan ini, penulis juga mengucapkan terima kasih kepada Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat Institut Teknologi Pagar Alam yang bekerjasama dengan kegiatan KKN untuk mendukung pelaksanaan pelatihan ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Choirunnissa,C (2016). "Implementasi E-Commerce sebagai media Informasi Penjualan Produk Tas ()Studi Kasus Dika Collection Bantul". Tugas Akhir. Yogyakarta:Universitas Teknologi Yogyakarta.
- Dedi, Waluyo, E. T. B., & Setiawati, E. (2016). Implementasi *E-commerce* dengan Menggunakan Metode B2C (Business to Customer). *Jurnal Sisfotek Global*, 6(2), 97–103.
- Gunawan, Halim, F., Megawati, & Suhendra, I. (2016). *Pengembangan Website E-commerce "TOMcell."* 15–21.
- Jumairoh, S., & Dewayani, J. (2015). Rancang Bangun Sistem Informasi Penjualan dengan Konsep Busines To Consumer Pada PT. Cipta Bina Sejati Semarang. *E-BISNIS: Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Bisnis*, 8(2).
- Kadir, Abdul. (2014). *Pengenalan Sistem Informasi Edisi Revisi*. Yogyakarta: CV. ANDI OFFSITE. <https://doi.org/10.13140/2.1.2637.6328>.
- Kotler, Philip dan Armstrong, Gary. (2014). *Principil Of Marketing*. Jilid 1 Terjemahan Bob Sabran Jakarta: Erlangga.
- Mundzir, M. F. (2014), *PHP Tutorial Book For Beginner*. Yogyakarta : Notebook.
- Pratama, I P A E., (2015). *E-commerce, E-Business, Dan Mobile Commerce*. Bandung: Informatika Bandung.
- Raharjo, Budi., Imam Heryanto dan Enjang RK. (2012), "Modul Pemograman Web HTML, PHP dan MYSQL". Edisi Revisi. Bandung : Modula.
- Sukamto, R. A., dan Shalahudin, M. (2014), *Rekayasa Perangkat Lunak Terstruktur Dan Berorientasi Objek*. Bandung: Informatika Bandung.
- Sutabri, Tata (2012), *Analisis Sistem Informasi*, Andi. Yogyakarta: CV. ANDI OFFSITE.
- Utomo, B B., (2014). "Analisis dan Perancangan Website *E-commerce* pada Toko Berkah Group Yogyakarta". Tugas Akhir. Yogyakarta: Sekolah Tinggi Manajemen Informatika dan Komputer AMIKOM.
- Cahyadi, W. (2009). *Analisis & Aspek Kesehatan Bahan Tambahan Pangan*, Edisi Kedua. Jakarta: Bumi Aksara.
- Eka, R. 2013. *Rahasia Mengetahui Makanan Berbahaya*. Jakarta: Titik Media Publisher.
- Depdiknas. (2002). *Sains*. Jakarta: Pusat Kurikulum, BalitbangDepdiknas.
- Putra, H. P., & Yuriandala, Y. (2010). Studi Pemanfaatan Sampah Plastik Menjadi Produk dan Jasa Kreatif. *Jurnal Sains &Teknologi Lingkungan*, 2(1), 21–31. <https://doi.org/10.20885/jstl.vol2.iss1.art3>
- Sukardi. (2004). *Metodologi Pengabdian Pendidikan*. Jakarta: PT. Bumi Aksara.