

## **PKM KELOMPOK UKM MANDIRI SEJAHTERA RT 001/05 KREO-LARANGAN, KOTA TANGERANG, BANTEN DALAM MELATIH DAN MEMAJUKAN DAYA PENJUALAN BERBASIS ONLINE (E-COMMERCE)**

Puji Astuti<sup>1\*</sup>, Ambar Tri Hapsari<sup>2</sup>, Tria Hadi Kusmanto<sup>3</sup>

<sup>1,2,3</sup>Program Studi Informatika, Fakultas Teknik dan Ilmu Komputer,  
Universitas Indraprasta PGRI Jakarta

\*Penulis Korespondensi: poetie12@gmail.com

### **Abstrak**

*Sumber daya manusia yang sangat terlatih dalam menghasilkan produk berupa makanan menjadikan UKM Mandiri Sejahtera memiliki potensi bisnis yang maju. Peningkatan produksi sangat dipengaruhi oleh daya jual hasil produksi. UKM Mandiri Sejahtera belum dapat meningkatkan daya jual kepada konsumen karena keterbatasan dalam melakukan penjualan hasil produksi. E-Commerce memiliki peran positif yang sangat signifikan baik bagi pebisnis konsumen maupun masyarakat. Pengabdian Kepada Masyarakat yang dilakukan bertujuan untuk memajukan daya penjualan Usaha Kecil dan Menengah secara digital serta melatih pemasaran berbasis online sebagai strategi dalam menanggulangi era pasar bebas Menggunakan metode presentasi materi dan implementasi secara langsung, kegiatan pengabdian kepada masyarakat dilakukan dengan harapan mitra dapat memahami cara memasarkan produk secara online. Hasil dari pelaksanaan kepada masyarakat yaitu pengembangan sistem penjualan hasil produksi secara online dengan dibangunnya aplikasi e-commerce untuk UKM Mandiri Sejahtera RT. 001/005 Kreo-Larangan Tangerang Banten.*

*Kata Kunci: e-commerce, bisnis, UKM*

### **Abstract**

*Human resources are highly trained in producing products in the form of food making UKM Mandiri Sejahtera has the potential of advanced business. Increased production is heavily influenced by the selling power of the production. UKM Mandiri Sejahtera has not been able to increase the selling power to consumers because of the limitation in selling production results. E-Commerce has a very significant positive role for both businessmen and people. Community service is aimed to promote the market micro and medium business digitally as well as training online based marketing as a strategy in tackling the era of free market using material presentation methods and implementation directly, community service activities are done in hopes that partners can understand how to market products online. The result of implementation to the Community is the development of online production sales system with the building of e-commerce application for UKM Mandiri Sejahtera RT. 001/005 Kreo-Larangan of Tangerang Banten.*

*Keywords: e-commerce, business, UKM*

## **1. Pendahuluan**

Usaha Kecil dan Menengah (UKM) memegang peranan penting bagi perekonomian Indonesia, karena sektor ini dapat mengatasi pertumbuhan ekonomi

nasional, penyerapan tenaga kerja dan pendistribusian hasil produksi. Pada umumnya sektor ini masih memanfaatkan sumberdaya lokal, sebagian besar kebutuhan UKM tidak mengandalkan barang impor baik terhadap

sumber daya manusia, modal, bahan baku, hingga peralatan oleh karena itu UKM terbukti mampu bertahan dan terus berkembang di tengah krisis [1].

Meningkatkan pembangunan ekonomi nasional, Usaha Mikro, Kecil dan Menengah mempunyai peran penting dan strategis. UMKM berperan juga dalam mendistribusikan hasil-hasil pembangunan selain berperan dalam pertumbuhan ekonomi nasional dan penyerapan tenaga kerja. UMKM tidak sepenuhnya dipengaruhi terhadap krisis perekonomian seperti halnya bisnis yang lain, UMKM tetap mampu bertahan dan tetap melakukan produksi walaupun jumlah UMKM dan produksinya menurun ketika krisis menerpa. Data Badan Pusat Statistik memperlihatkan tahun 1997-1998 jumlah UMKM berkurang sekitar 7,42 persen tetapi perlahan meningkat pada tahun 1999 hingga 2013 [2].

Perkembangan UMKM yang cukup signifikan tidak hanya terjadi di tingkat nasional karena memang keseluruhan perkembangan tersebut banyak dipengaruhi oleh daerah. Salah satu yang berkembang adalah Banten yang merupakan salah satu kawasan yang memiliki tingkat perekonomian yang cukup maju di Indonesia, di mana terdapat kota-kota besar yang memiliki kontribusi dalam hal pembangunan nasional, khususnya Kreo-Larangan Tangerang Banten.

Permasalahan yang masih dihadapi antara lain kesulitan akses terhadap sumber daya produktif, informasi teknologi dan pasar walaupun pertumbuhan yang signifikan serta berbagai keunggulan yang dimiliki dari deretan prestasi yang ditunjukkan UKM Kreo-Larangan. Produk yang tergolong dalam keperluan sekunder dan tertier tergolong ke dalam kelemahan UKM yang terletak dari aspek pemasaran yang saat ini banyak terlihat. Disebabkan oleh adanya beberapa faktor yang belum dapat dikurangi yaitu kebutuhan utama yang berkaitan dengan informasi menyebabkan kesulitan UKM dalam membangun akses pasar.

Memandang kendala dalam bidang pemasaran menjadikan perkembangan sektor UKM di Indonesia menghadapi penurunan. Menurut Nuryanti, Kendala yang bisa terjadi bagi UKM Indonesia adalah penguasaan teknologi para pengusaha yang masih rendah dan adanya keengganan untuk mengoptimalkan penggunaan e-commerce dalam bisnis mereka. Para pebisnis UKM harus pro aktif dalam mempelajari teknologi baru demi kemajuan bisnis mereka. Pemasaran produk usaha kecil dan menengah melalui *e-commerce* dapat menguntungkan konsumen dengan memperoleh produk yang lebih murah karena melalui e-commerce usaha kecil dan menengah dapat memangkas saluran distribusi yang otomatis berdampak pada pengurangan harga. Tersedianya pasar yang jelas bagi

produk UKM untuk dapat bersaing dalam menghadapi mekanisme pasar yang semakin terbuka dan kompetitif merupakan salah satu kunci keberhasilan usaha kecil dan menengah agar sektor UKM dapat meningkatkan penguasaan pasar. Salah satu solusi untuk menyelesaikan permasalahan tersebut adalah dengan memanfaatkan perkembangan teknologi.

Beberapa tahun terakhir, perkembangan teknologi informasi yang sangat pesat telah membawa dampak transformational terhadap berbagai aspek kehidupan, termasuk di dalamnya dunia bisnis. Kini saatnya era elektronik yang ditandai dengan menjamurnya istilah *e-business*, *e-economy*, *e-university*, *e-government* dan masih banyak lagi istilah elektronik lainnya menjadi peluang peningkatan pemasaran setelah berlalunya era total *quality* dan *reengineering*. *E-business* atau dikenal pula dengan istilah *e-commerce* sebagai bidang kajian yang relatif masih baru dan akan terus berkembang merupakan salah satu konsep penilaian paradigma bisnis baru. *E-business* berdampak besar pada praktek bisnis, setidaknya dalam hal penyempurnaan *direct marketing*, transformasi organisasi dan redefinisi organisasi. Keterbukaan terhadap teknologi yang memanfaatkan segala jenis kemudahan akses untuk memasarkan produknya pada era globalisasi saat ini harus dilakukan dan dituntut kepada para pengelola

UKM. Menjadi sinyal positif untuk memajukan UKM di Kreo-Larangan Tangerang Banten dengan kemunculan *e-commerce*. Kemudahan akses dan teknologi yang berkaitan dengan sistem pemasaran menjadi persaingan pasar bebas yang terbuka dan dapat menjadi ancaman tersendiri, hal tersebut tidak menjamin keberlangsungan kesejahteraan UKM akan terus berlanjut jika perawatan dan keamanan sistem tidak ditingkatkan.

Beberapa program untuk membina para pelaku usaha yang kurang mengetahui teknologi diberikan pembelajaran untuk meningkatkan pengetahuan teknologi lanjut. Hal tersebut diupayakan agar UKM dapat berkembang melalui sistem secara online. Namun kemampuan UKM yang belum secara keseluruhan mampu memanfaatkan sistem pemasaran secara online dengan baik menjadi masalah serius saat ini. Oleh sebab itu, tim pengabdian kepada masyarakat ingin memberikan pelatihan pemasaran menggunakan media digital yakni *e-commerce* yang diharapkan efektif dalam mendorong perkembangan UKM di wilayah Kreo-Larangan.

Penelitian yang menerapkan media *e-commerce* dalam meningkatkan pemasaran telah dilakukan oleh [3] Desain aplikasi Usaha Kecil Menengah (UKM) atau Small Medium Enterprises (SMEs) dimana hasil penelitian menyimpulkan bahwa UKM yang

memanfaatkan teknologi informasi akan meningkatkan fleksibilitas perdagangan dalam operasional bisnisnya. Selain itu [4] melakukan penelitian yang menganalisis hambatan dalam menggunakan E-Commerce bagi UKM adalah sumber daya 40%, jaringan 20%, biaya 20%, dan perijinan 20%. Penelitian oleh [5] menyimpulkan bahwa beberapa UKM telah menyadari pentingnya memanfaatkan E-Commerce. Penelitian serupa juga dilakukan [6] yang membahas pemanfaatan teknologi E-Commerce melalui rancangan situs lapakgue.com untuk promosi UMKM di wilayah Kota Tangerang, Kabupaten Tangerang dan Kota Tangerang Selatan. Penelitian yang membahas e-commerce untuk UKM juga dilakukan oleh [7] yang menyimpulkan bahwa adapun manfaat dari pembuatan perangkat lunak dengan metodologi berorientasi objek memudahkan supplier dalam melakukan distribusi produk tas UMKM King Collection, dan memudahkan pemilik/owner dalam menerima pemesanan produk tas. Penelitian yang khusus UKM yang memanfaatkan aplikasi E-Commerce untuk mendukung menjual produk buah tangan khas Pacitan [8]. Penelitian pemanfaatan E-Commerce untuk UKM kerajinan khas sulam airguci di Kalimantan Selatan [9]. Penelitian tentang E-Commerce di Kabupaten Tana Toraja Sulawesi Selatan menyimpulkan bahwa pelaku usaha UKM maupun pegawai belum

memahami cara menggunakan E-Commerce [10].

Berdasarkan permasalahan yang dikemukakan, telah tergambar bahwa e-commerce telah menjadi kebutuhan dan trend baru sebagai cara memasarkan produk UKM terlepas dari apa jenis produknya. Walaupun telah menjadi kebutuhan baru, masih banyak kendala yang dihadapi UKM dalam memanfaatkan e-commerce. Dengan beragam kebutuhan dan beragam kendala dalam memasarkan produk lewat e-commerce, maka kegiatan pengabdian masyarakat ini akan menganalisa faktor yang mendukung pemanfaatan e-commerce bagi UKM di Kreo-Larangan Banten.

## 2. Metode Pelaksanaan

Berdasarkan alur pengembangan sistem yaitu metode waterfall dengan tahapan pertama yaitu analisa kebutuhan sistem, tim pengabdian kepada masyarakat melakukan rapat tim sebagai langkah awal untuk memperoleh mitra, menentukan kegiatan yang dilaksanakan, membahas kebutuhan sistem yang akan di bangun. Pada tahapan ini dilakukan secara berulang dengan waktu tertentu yang disesuaikan produksi yang dihasilkan oleh mitra. Mengumpulkan data dari masing-masing produksi yang sudah dilakukan oleh mitra. Selanjutnya yaitu merancang dan mendesain sistem terkait dengan kegiatan pemasaran hasil produksi. Setelah menganalisa dan diperoleh data

kebutuhan sistem, tim melakukan pengkodean aplikasi e-commerce berbasis web. Sistem yang sudah dibangun, kemudian dimasukan data-data hasil produksi yang dilakukan bersama mitra yang kemudian dilakukan uji coba terhadap sistem oleh mitra untuk mengetahui apakah sesuai atau tidak sistem yang dibangun. Tahapan berikutnya adalah implementasi sistem yang telah dibangun dan diberikan data-data produksi dari mitra. Setelah sistem dibangun dan telah diuji coba, perlu adanya perawatan sistem secara berkala untuk memastikan sistem berjalan dengan baik.

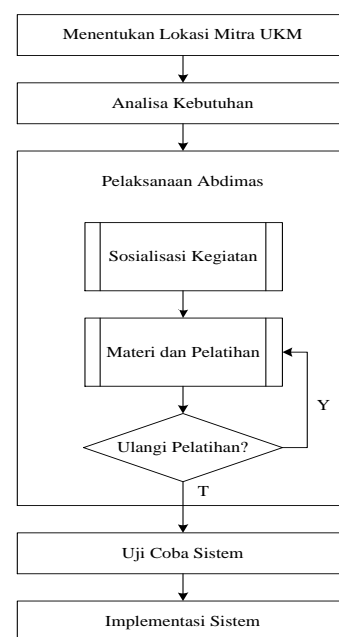
Memberikan materi pelatihan terkait sistem yang di bangun dilakukan oleh tim secara berkala dengan cara praktek bagaimana memasukan data hasil produksi ke dalam sistem. Kegiatan tersebut perlu dilakukan karena masih terdapat keterbatasan pengetahuan terkait ilmu pemasaran secara digital dalam hal ini disebut dengan e-commerce.

Metode yang digunakan dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah dengan presentasi materi dan implementasi secara langsung kepada mitra yang hadir terkait sistem online dalam memasarkan hasil produksi dan memberikan bagaimana cara memasukan data produksi ke dalam aplikasi e-commerce seperti gambar dan deskripsi produk. Setelah pemaparan materi peserta diberi kesempatan untuk

mencoba menggunakan aplikasi e-commerce dan bertanya sehingga apa yang dijelaskan oleh Tim Pengabdian dapat dipahami dengan baik.

Kegiatan pengabdian masyarakat dilakukan mulai dari bulan April 2019 sampai dengan Agustus 2019 di UKM Mandiri Sejahtera Kreo-Larangan Kota Tangerang Provinsi Banten. Kegiatan disambut oleh Tim UKM dengan antusias yang tinggi karena kebutuhan mitra dalam meningkatkan produksi adalah memasarkan hasil produksi agar lebih meningkat.

Pelatihan penggunaan sistem dilakukan oleh tim menggunakan laptop sebagai alat komputerisasi untuk membuka materi dan aplikasi. Agar seluruh mitra dapat melihat materi dan aplikasi maka tim pengabdian menggunakan proyektor/infokus agar tampilan lebih lebar dan dapat diperhatikan seluruh mitra.



Gambar 1. Metode Pelaksanaan

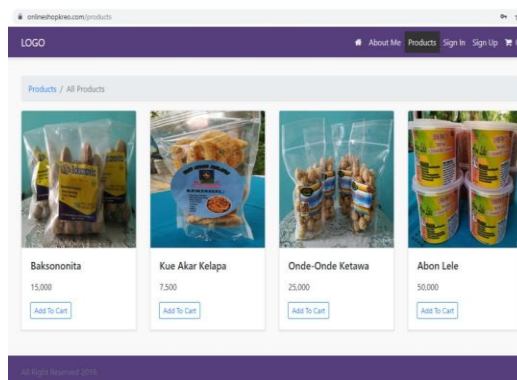
### 3. Hasil Dan Pembahasan

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat dengan judul “PKM Kelompok UKM Mandiri Sejahtera Rt 001/05 Kreo-Larangan, Kota Tangerang, Banten Dalam Melatih Dan Memajukan Daya Penjualan Berbasis Online (E-Commerce)” mulai dilaksanakan yaitu dalam memperoleh data terkait pelaksanaan abdimas dan sistem yang akan dirancang. secara berkala dengan menyesuaikan waktu terhadap mitra. Selain itu memberikan sosialisasi awal maksud dan tujuan kegiatan pengabdian kepada masyarakat dilaksanakan. Kemudian kegiatan selanjutnya yaitu menjelaskan materi yakni sistem aplikasi *e-commerce* dengan memberikan informasi bagaimana sistem tersebut bekerja dan cara memasukan produk ke dalam sistem. Kegiatan dilakukan cukup baik dengan beberapa kendala seperti belum siapnya label produk karena beberapa produk makanan belum terdapat label pada kemasan produk. Setiap kegiatan yang dilakukan adalah melatih dan memberikan informasi terkait sistem aplikasi *e-commerce* yang digunakan. Memberikan pelatihan bagaimana cara memfoto produk untuk di masukan ke dalam aplikasi *e-commerce* dan memberikan deskripsi tentang produk yang akan dipasarkan.

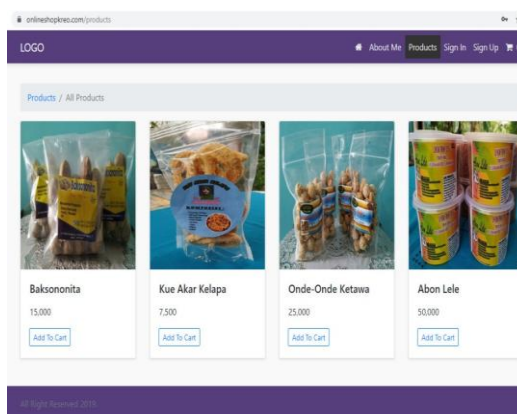
Aplikasi *e-commerce* yang dibangun dirancang semudah mungkin agar mitra PKM dapat dengan mudah menggunakan aplikasi

tersebut. Terdapat beberapa kendala dalam pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat selain kendala pada produk. Kendala tersebut adalah perangkat komputer dan internet yang belum dimiliki oleh PKM Kreo-Tangerang. Penggunaan akses internet dengan menggunakan *hotspot* dari perangkat *smartphone* masih memiliki keterbatasan yaitu dari segi kecepatan akses, sehingga sering terjadi permasalahan ketika memasukan data produksi ataupun *update* produk.

Gambar 2 menampilkan aplikasi *e-commerce* yang dirancang untuk UKM Mandiri Sejahtera Kreo-Larangan. Produk ditampilkan berupa makanan hasil olahan UKM Mandiri Sejahtera.



Gambar 2. Tampilan Layar Menu Produk



Gambar 3. Tampilan Layar Administrator

Gambar 3 menampilkan aplikasi administrator dalam memasukan data produksi seperti nama produk, foto produk dan deskripsi produk. Login kedalam administrator dipegang oleh admin di UKM Mandiri Sejahtera.

#### 4. Simpulan dan Saran

Beberapa keuntungan yang meliputi layanan konsumen dan citra perusahaan menjadi baik, menemukan partner bisnis baru, proses menjadi sederhana dan waktu dapat dipadatkan, dapat meningkatkan produktivitas, akses informasi menjadi cepat, penggunaan kertas dapat dihindari, biaya transportasi berkurang dan fleksibilitas bertambah dengan menggunakan e-Commerce.

Dibutuhkan tiga faktor utama dalam rangka membangun dan mempertahankan trust, yaitu kepuasan pelanggan, reputasi dan itikad baik pemasok, serta pengakuan dari pihak ketiga. Oleh karena itu faktor trust merupakan salah satu faktor kritis dalam *e-Commerce*, terutama menyangkut *competence trust* dan *goodwill trust*.

Penggunaan teknologi terkini seperti internet dalam memudahkan kegiatan-kegiatan bisnis disebut sebagai *e-commerce* dalam dunia usaha. Banyak hal yang perlu dilakukan sebagai upaya mengembangkan bisnis, salah satunya adalah dengan menerapkannya sistem e-commerce. Melalui internet pelaku usaha dapat dengan mudah berkomunikasi serta

dapat mempromosikan produk melalui iklan online, juga dapat memperkenalkan perusahaan dan mencari pelanggan baru melalui website.

Mengakses pasar global, mempromosikan produk, membangun merk, mendekatkan dengan pelanggan, membangun komunikasi lebih cepat dan dalam rangka memuaskan pelanggan merupakan motif pelaku usaha dalam menerapkan *e-commerce* yang digunakan dalam meningkatkan pemasaran produksi. Omzet penjualan yang meningkat, peningkatan jumlah pelanggan, sebagai sarana promosi dan dapat memperluas bisnis adalah manfaat yang dirasakan oleh pelaku usaha ketika menerapkan e-commerce.

Beberapa kendala yang sering di hadapi oleh PKM Mandiri Sejahtera dalam menerapkan e-commerce, diantaranya adalah lemahnya sumber daya manusia, mahalnya biaya, sulitnya mendapat perizinan dan terkendala oleh hambatan jaringan.

#### Ucapan Terima Kasih

Puji syukur kehadirat Allah SWT yang selalu memberikan rahmat dan hidayahnya sehingga Tim Pengabdian Kepada Masyarakat dapat melaksanakan kegiatan dengan baik dan lancar. Terima kasih kepada Bapak Prof. Dr. H. Sumaryoto selaku Rektor Universitas Indraprasta PGRI Jakarta, Bapak Ir. H. Soepardi Harris, M.T selaku Dekan Fakultas Teknik Universitas Indraprasta PGRI Jakarta,

Ibu Mei Lestari, M.Kom selaku Ketua Program Studi Informatika Universitas Indraprasta PGRI Jakarta yang telah mendukung terlaksananya kegiatan pengabdian kepada masyarakat. Terima kasih kepada Bapak Drs. H. Achmad Sjamsuri, M.M selaku Kepala LPPM Universitas Indraprasta PGRI Jakarta serta staf LPPM yang telah memfasilitasi dalam pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat. Terima kasih kepada DPRM dirjen DIKTI yang telah memberikan dana kegiatan pengabdian kepada masyarakat. Terima kasih kepada UKM Mandiri Sejahtera Kreo-Larangan Banten yang bersedia menjadi mitra dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat dan menerima kedatangan tim serta membantu tim sehingga pelaksanaan berjalan dengan baik dan lancar.

#### Daftar Pustaka

- [1] Tio Arisandi Yuswan, "Efektivitas Penerapan E-Commerce Dalam Perkembangan Usaha Kecil Menengah Di Sentra Industri Sandal dan Sepatu Wedoro Kabupaten Sidoarjo.
- [2] <https://www.bps.go.id/statictable/2014/01/30/1322/tabel-perkembangan-umkm-pada-periode-1997--2013.html>
- [3] N. Ayu and N. Dewi, "Perancangan Aplikasi E-Commerce Untuk Ukm," pp. 46–61, 2016.
- [4] S. Maryama, "Penerapan E-Commerce Dalam Meningkatkan Daya Saing Usaha," J. Liq., vol. 2, no. 1, pp. 73–79, 2013
- [5] S. P. dan azzuhri misbahuddin Prabandari, "Efektivitas Penggunaan E-commerce sebagai Penunjang Aktivitas Bisnis pada Usaha Kecil Menengah (UKM) di Malang Raya," E-Commerce. 2008.
- [6] K. N. Sistem, S. Rahayu, E. Siti, N. Aisyah, R. Farizi, and K. Tangerang, "Lapakgue.co : E-Commerce bagi pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah pada Komunitas Tangerang Punya GUE," pp. 660–665, 2017.
- [7] J. Lpkia, V. No, H. F. S. Si, M. T. Fawzi, and R. Supiyaddin, "Jurnal LPKIA, vol.1 no.1, September 2017," vol. 1, no. 1, 2017.
- [8] A. Pembelajaran et al., "Pembuatan Aplikasi E-Commerce Pusat Oleh-Oleh Khas Pacitan," J. Chem. Inf. Model., vol. 53, no. 1, pp. 1–5, 2013.
- [9] M. Octavianti et al., "Prosiding seminar nasional komunikasi 2016," vol. 2014, pp. 166–175, 2016.
- [10] B. Gambrien, A. R. Iskandar, and risnandar, "E-Commerce untuk Usaha Mikro , Kecil , dan Menengah ( UMKM )," J. Teknol. Inf. Polet. Telkom, vol. 1, no. 4, pp. 144–151, 2012.
- [11] Nuryanti, "Peran E-Commerce untuk Meningkatkan Daya Saing Usaha Kecil dan Menengah (UKM)," Jurnal Ekonomi.Vol. 21, pp. 1-15, 2013.