

PENINGKATAN JUMLAH PENJUALAN SAPI POTONG BERBASIS TEKNOLOGI MELALUI *E-COMMERCE* DI DESA SAMBI, KABUPATEN BOYOLALI

Fahman Hadi Utomo¹⁾, Frendy Wibowo²⁾, Civi Erikawati³⁾

^{1,2,3}Fakultas Bisnis dan Ekonomi, Universitas 'Aisyiyah Surakarta

E-mail: fahmanhadi@aiska-university.ac.id

ABSTRACT

This community service activity was carried out on Monday 5 April 2021. The implementation of service on increasing beef cattle sales with E-commerce involved one partner, namely the IZZAH SEJAHTERA MULTIFARM livestock farmer group, a beef cattle farm located in Ringinwok RT03/RW01, Jagoan Village, District Sambu, Boyolali Regency, Central Java with a population of 19 beef cattle. This beef cattle business is managed by a manager, Mr. Sulisty, ST who is also the owner of the livestock business and two employees. The activities carried out include, Introduction and socialization about sales using the Facebook social media marketplace, Conducting training on how to make sales using the Facebook social media marketplace. Participants in community service activities were very enthusiastic about participating in the activity from beginning to end, even though in this activity they used e-meeting because the situation and conditions were still in the Covid-19 pandemic. Participants in the training on creating a Facebook marketplace account are very interested because so far partners are still using conventional marketing

Keywords: *Pelatihan; Pendampingan; Pemasaran.*

PENDAHULUAN

CV. IZZAHSEJAHTERAMULTIFARM merupakan peternakan sapi potong yang berlokasi di Ringinwok RT03/RW01, Desa Jagoan, Kecamatan Sambu, Kabupaten Boyolali, Jawa Tengah dengan populasi sapi potong sebanyak 19 ekor dengan harga rata-rata 17 juta per ekor dan biaya pemeliharaan selama 3 bulan sekitar. Usaha Peternakan sapi potong ini dikelola oleh seorang manajer Bapak Sulisty, ST yang sekaligus sebagai pemilik usaha peternakan tersebut dan dua orang karyawan.

Jenis ternak yang dipelihara adalah dari peranakan sapi eropa (*Bos Taurus*). Ternak-ternak tersebut antara lain peranakan-peranakan *Limpo (Limousin-Ongole)*, *Simpo (Simental-Ongole)*, *Brangus (Brahman-Angus)* dan *Brahmousin*. Modal yang diperlukan untuk memelihara 19 ekor sapi potong sekitar Rp. 323.000.000,- dan modal tersebut diperoleh dari hasil kerjasama antara pemilik usaha peternakan dan pihak Bank yang bersedia memberi pinjaman modal.

Banyak pelaku usaha sapi potong yang belum memahami tentang pemasaran untuk

meningkatkan jumlah penjualan sapi potong berbasis teknologi melalui *e-commerce* dan langkah-langkah yang harus dilakukan agar penjualan sapi potong meningkat.

MASALAH, TARGET DAN LUARAN

Kegiatan pengabdian masyarakat ini diharapkan dapat menghasilkan media promosi pemasaran melalui *e-commerce* dan media sosial bagi pelaku usaha sapi potong di desa sambi kecamatan Boyolali. Dalam program pengabdian masyarakat ini adalah wadah untuk masyarakat agar dapat berpartisipasi serta terlibat langsung dalam penjualan sapi potong dengan menggunakan *e-commerce*. Sehingga luaran dari kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah diterapkannya media baru untuk promosi penjualan sapi potong dengan menggunakan *e-commerce*. Dimana selama ini pelaku usaha sapi potong belum pernah menggunakan media *e-commerce* dalam pemasarannya.

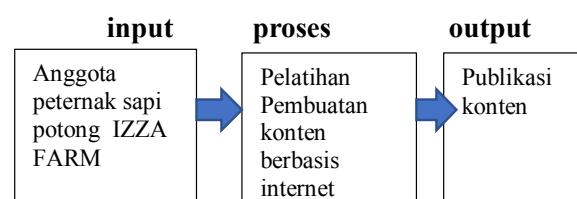
Usaha untuk meningkatkan penjualan dengan promosi melalui *e-commerce* fakta di lapangan menunjukkan bahwa penggunaan internet di Indonesia cukup besar, sehingga pemasaran dengan menggunakan internet akan meningkatkan promosi dan minat di masyarakat. Solusi yang disepakati oleh pengusul dan pengusaha peternak sapi potong adalah berhubungan dengan peningkatan penjualan sapi potong dengan menggunakan media *e-commerce* yang banyak diakses oleh masyarakat luas. Apabila promosi dengan

menggunakan *e-commerce* berjalan dan usaha peternakan sapi potong semakin dikenal masyarakat luas, diharapkan penjualan sapi potong akan semakin meningkat.

Jenis luaran yang dihasilkan pada program pengabdian masyarakat ini adalah publis jurnal nasional yang terakreditasi dan teknologi tepat guna yaitu berupa akun media social untuk meningkatkan promosi penjualan sapi potong

METODE PELAKSANAAN

Metode pelaksanaan yang digunakan dalam pengabdian ini ditunjukkan pada gambar di bawah ini:



1. Input

Input dalam pelatihan penggunaan konten berbasis teknologi melalui *e-commerce* di desa sambi, Kabupaten Boyolali ini adalah anggota peternak sapi potong di desa sambi Kabupaten Boyolali. Pelatihan ini diharapkan agar anggota peternak sapi potong di desa sambi Kabupaten Boyolali dapat memahami cara pembuatan konten berbasis internet.

2. Proses

Pelatihan pembuatan konten adalah proses mengolah data-data digital menjadi sebuah informasi yang dapat diakses oleh

masyarakat. Media digital yang dapat diolah bisa berupa artikel, foto, bahkan video. Pembuatan konten yang baik akan mempengaruhi masyarakat dalam mengenal produk yang kita tawarkan. Pembuatan konten penjualan sapi potong dengan membuat foto yang kemudian di *upload* di media sosial agar iklan yang kita unggah di media sosial agar dapat dikenal di kalangan masyarakat luas.

3. Publikasi konten

Setelah konten digital dibuat dari media-media yang telah tersedia, maka proses selanjutnya adalah publikasi. Publikasi dapat dilakukan menggunakan beberapa sosial media yang telah dimiliki.

HASIL PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilaksanakan oleh sivitas akademika Program S1 Kewirausahaan Universitas 'Aisyiyah Surakarta merupakan perwujudan salah satu Tridharma Perguruan Tinggi. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat telah terlaksana dan berjalan lancar meski dilakukan secara daring.

Kegiatan pengabdian masyarakat ini dilaksanakan pada hari senin 5 April 2021. Pelatihan dilaksanakan oleh 3 orang dosen dan 25 orang peserta. Pelaksanaan pengabdian tentang peningkatan penjualan sapi potong dengan *E-commerce* melibatkan satu mitra yaitu kelompok tani ternak IZZAH SEJAHTERA MULTIFARM, merupakan

peternakan sapi potong yang berlokasi di Ringinwok RT03/RW01, Desa Jagoan, Kecamatan Sambu, Kabupaten Boyolali, Jawa Tengah dengan populasi sapi potong sebanyak 19 ekor. Usaha Peternakan sapi potong ini dikelola oleh seorang manajer Bapak Sulistyono, ST yang sekaligus sebagai pemilik usaha peternakan tersebut dan dua orang karyawan. Kegiatan yang dilaksanakan antara lain:

1. Pengenalan dan sosialisasi tentang penjualan menggunakan media sosial *marketplace* Facebook.
2. Melakukan Pelatihan tentang cara melakukan penjualan dengan menggunakan media sosial *marketplace* Facebook.

Peserta dalam kegiatan pengabdian masyarakat sangat antusias mengikuti jalannya kegiatan dari awal sampai akhir meskipun dalam kegiatan kali ini menggunakan *e-meeting* karena situasi dan kondisi masih dalam kondisi pandemi Covid-19. Pelatihan pembuatan akun *marketplace* Facebook peserta sangat tertarik karena selama ini mitra masih menggunakan pemasaran secara konvensional.

Pelatihan berlangsung sangat menarik karena banyak interaksi dua arah antara pemateri dengan peserta pelatihan, selain itu agar pelatihan berlangsung maksimal, tim dari pengabdian mengikutsertakan 3 anggota dosen yang berlatar belakang kewirausahaan sesuai dengan bidang keahliannya.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kegiatan pengabdian masyarakat yang telah dilaksanakan tentang peningkatan penjualan sapi potong dengan *E-commerce* melibatkan satu mitra yaitu kelompok tani ternak IZZAH SEJAHTERA MULTIFARM,

merupakan peternakan sapi potong yang berlokasi di Ringinwok RT03/RW01, Desa Jagoan, Kecamatan Sambu, Kabupaten Boyolali, dapat disimpulkan bahwa terdapat peningkatan pemahaman tentang sistem penjualan online, mitra juga sangat tertarik dengan sistem penjualan online.

REFERENSI

- Bawinto, A., D. R. Mokoagouw, F. H. Elly, dan M. A.V Manes. 2016. Analisis Break Even Point Ternak Sapi Potong Kelompok Tani “Sumber Hidup Sejati”.
- Fahmi, Irham. (2016). Pengantar Manajemen Keuangan. Bandung : ALFABETA, CV.
- Kumar, V., Pozza, I. D., & Ganesh, J. (2013). Revisiting the satisfaction-loyalty relationship: Empirical generalizations and directions for future research. *Journal of Retailing*, 89(3), 246–262