

## E-commerce Untuk Program Kemitraan Masyarakat, Reseller Kacang Joyokusumo dan Perusahaan Pengolah Kacang Oven di Kabupaten Pati Jawa Tengah

**Drajat Sulistiyono<sup>1✉</sup>, Makarius Bajari<sup>2</sup>, Luki Safriana<sup>3</sup>, Ardi Taryanto<sup>4</sup>**

<sup>1</sup>Akuntansi Keuangan, <sup>4</sup>Manajemen Informatika, Politeknik Piksi Ganesha, Indonesia, 40274

<sup>2</sup>Ekonomi Pembangunan, Universitas Papua

<sup>3</sup>Manajemen, Universitas Prasetiya Mulya

E-mail : [sulistyo.drajat683@gmail.com](mailto:sulistyo.drajat683@gmail.com) ✉

### Info Artikel:

Diterima : 8 April 2021

Diperbaiki : 17 April 2021

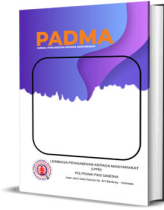
Disetujui : 1 Juni 2021

**Keywords:** E-commerce PKM,  
Peanut Seller, Oven Peanut  
Processing Company

**Kata Kunci :** E-commerce  
PKM, Reseller Kacang,  
Perusahaan Pengolah  
Kacang Oven

**Abstract:** *This Community Partnership Program is aimed at increasing knowledge as well as skills, especially being a reseller of the sales process for oven peanuts in Pati Regency, Central Java, namely a reseller of joyokusumo beans with several oven bean companies in the Regency. The PKM, which was held from March to May 2020, used training and mentoring methods. As for the transfer of science and technology in the training activities that have been held, namely: business expansion strategies and business management and procedures for packing or mixing nuts : The results of this PKM indicate that members of the Joyokusumo group's reseller understand marketing techniques and business management of peanut resellers, techniques for using e-commerce or all kinds of buying and selling activities carried out in electronic media in online product marketing for marketing peanut products.*

**Abstrak:** *Program Kemitraan Masyarakat ini ditujukan untuk meningkatkan pengetahuan sekaligus keterampilan khususnya menjadi reseller terhadap proses penjualan kacang oven di Kabupaten Pati Jawa Tengah, yaitu reseller kacang joyokusumo dengan beberapa perusahaan kacang oven di Kabupaten Pati dalam hal: Pemasaran dan manajemen usaha. Untuk mencapai tujuan tersebut, PKM yang dilaksanakan mulai Maret hingga Mei 2020 meng- gunakan metode pelatihan dan pendampingan. Adapun transfer IPTEK dalam kegiatan pelatihan yang telah digelar yaitu: strategi pemasaran dan manajemen usaha dan tata cara packing atau mix*



---

*kacang . Hasil PKM ini menunjukkan bahwa anggota dari reseller Joyokusumo kelompok memahami teknik-teknik pemasaran dan manajemen usaha reseller kacang, teknik pemanfaatan ecommerce atau segala jenis aktivitas jual beli yang dilakukan di media elektronik dalam pemasaran produk secara online untuk pemasaran produk kacang*

---

## **Pendahuluan**

Reseller kacang berarti menjual kembali kacang yang dibeli dari distributor maupun supplier. Maksudnya reseller kacang adalah orang yang membeli barang dari supplier atau distributor, kemudian ia menjualnya lagi kepada konsumen dengan harga lebih tinggi. Selisih harga jual kepada konsumen dan harga beli dari supplier menjadi keuntungan bagi para reseller. Reseller membeli barang dari pedagang besar, distributor resmi, atau supplier grosir agar mendapat harga lebih murah. Kemudian reseller akan menjual kembali kepada konsumen dengan harga yang sudah dinaikkan. Coba perhatikan, berapa banyak barang yang dapat kita jual kembali di internet.

Cara Kerja Reseller :

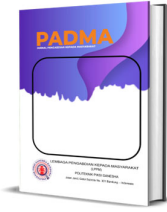
Setelah memahami arti dari kata reseller, selanjutnya juga harus memahami bagaimana cara kerja reseller agar bisa menjadi seorang reseller sukses. Seperti yang telah dijelaskan di atas, reseller mengambil untung dari barang yang ia jual kembali dengan harga lebih tinggi daripada harga beli. Jika membeli 1 sak kacang dari sebuah perusahaan kacang oven seharga Rp 20.000,- per sak. Lalu kamu menjualnya secara online dengan harga Rp25.000, atau merubah kemasan dan isi, Maka yang bersangkutan telah menjadi seorang reseller.

Jadi dengan menjadi reseller, Akan memiliki beberapa keuntungan, di antaranya:

- Reseller tidak perlu membuat atau memproduksi barang sendiri.
- Reseller tidak terbatas hanya memasarkan atau menjual satu produk saja.
- Reseller dapat mengatur sendiri harga jual atau besarnya keuntungan yang ingin diambil.
- Reseller terkadang bisa mendapat bonus, komisi, atau diskon dari supplier/distributor apabila menjualkan produk mereka dalam jumlah banyak.

Namun begitu, kekurangan dari sistem reseller yaitu:

- Reseller harus menyediakan stok barang dalam jumlah banyak.



- Karena reseller harus menyetok barang dalam jumlah yang tidak sedikit, tentu saja hal ini memerlukan ketersediaan tempat/memakan tempat yang besar atau luas.
- Reseller membutuhkan modal (untuk membeli stok barang).

Untuk menjawab permasalahan tersebut di atas, maka pelaksanaan Program Kemitraan Masyarakat ini akan difokuskan pada peningkatan ecommerce pada reseller kacang joyokusumo melalui pelatihan dan pendampingan.

## **Metode**

### **Tempat dan Waktu**

Program kemitraan masyarakat ini dilaksanakan di Desa Plangitan Kecamatan Pati, Kabupaten Pati, Jawa Tengah bulan Maret hingga Mei 2020.

### **Tahap Persiapan**

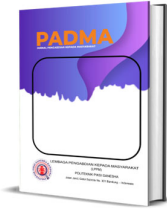
1. Adapun tahap persiapan sebagai berikut :
  - a. Koordinasi dengan pemerintah desa Plangitan Pati, kegiatan ini untuk mengkomunikasikan secara umum tentang program kemitraan masyarakat mulai dari tujuan program, sasaran, bentuk kegiatan dan luaran program. Kegiatan koordinasi ini juga sekaligus untuk meminta ijin dan dukungan pemerintah Desa guna kelancaran selama kegiatan berlangsung.
  - b. Persiapan lokasi pelatihan. Kegiatan ini melibatkan kelompok mitra dengan meminta pertimbangan pemerintah Desa
  - c. Persiapan alat dan bahan. Kegiatan ini dilakukan secara bersama-sama dengan kelompok mitra terutama dalam hal pembelian Alat dan bahan yang digunakan untuk praktek langsung pembuatan kue olahan berbahan baku.
  - d. Praktek ecommerce untuk reseller Joyokusumo, untuk penjualan produk kacang yang sudah di mix maupun di Packing Ulang.

### **Tahapan Pelaksanaan**

Kegiatan pelatihan dan pendampingan pada Reseller kacang joyokusumo dibagi menjadi 2, yaitu:

#### **a. Pelatihan secara teoritis**

- Kegiatan pelatihan ini bertujuan memberikan pemahaman teoritis kepada kelompok mitra sesuai dengan kebutuhannya masing-masing. Adapun materi yang disampaikan untuk Reseller Joyokusumo selaku kelompok reseller kacang adalah meliputi: pembelian kacang oven di beberapa perusahaan kacang oven di Kabupaten Pati, Mix/



Pencampuran kacang dari yang harga termurah, sedang dan mahal supaya memperoleh keuntungan maksimal, Packing kacang yang telah di Mix mempergunakan kemasan yang menarik.

- Pelatihan ecommerce di reseller kacang joyokusumo.
- Pelatihan pembukuan maupun keuangan di reseller kacang joyokusumo.

#### **b. Pelatihan Praktek**

- Praktek ecommerce untuk kelompok mitra dalam hal ini reseller kacang joyokusumo untuk penjualan kacang melalui media elektronik dalam hal ini melalui took pedia, bukalapak, market place dll.
- Praktek pembukuan untuk mengelola keuangan reseller kacang joyokusumo

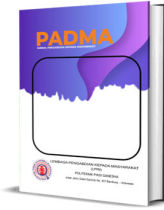
## **Hasil dan Pembahasan**

### **A. Koordinasi Kegiatan dengan Pemerintahan Desa**

Koordinasi kegiatan dengan pemerintah desa adalah satu dari tiga jenis kegiatan dalam tahap persiapan pelaksanaan Program kemitraan masyarakat ini. Kegiatan ini digelar minggu awal bulan Maret 2020. Merujuk pada defenisi koordinasi yaitu sebagai kegiatan yang dilakukan oleh berbagai pihak yang sederajat (*equal in rank or order, of the same rank or order, not subordinate*) untuk saling memberi informasi dan mengatur (mensepakati) hal tertentu (Ndraha, 2003) maka dalam konteks ini Ketua bersama Anggota Tim Program kemitraan masyarakat turun dan bertemu langsung dengan pemdes dan kelompok mitra dalam kerangka mengkomunikasikan tentang pelaksanaan program Program Kemitraan Masyarakat, mulai dari tujuan program, sasaran kelompok binaan program, bentuk kegiatan, jangka waktu, dan luaran program. Disamping itu, kegiatan koordinasi sekaligus ditujukan untuk meminta ijin dan dukungan pemdes dalam rangka mensukseskan pelaksanaan kegiatan Program Kemitraan Masyarakat tersebut.

### **B. Penyuluhan dan Pelatihan**

Penyuluhan berasal dari kata “suluh” yang berarti “obor” atau “pelita” atau “yang memberi terang”. Dengan penyuluhan diharapkan terjadi peningkatan pengetahuan, keterampilan dan sikap. Pengetahuan dikatakan meningkat bila terjadi perubahan dari tidak tahu menjadi tahu dan yang sudah tahu menjadi lebih tahu. Keterampilan dikatakan meningkat bila terjadi perubahan dari yang tidak mampu menjadi mampu melakukan suatu pekerjaan yang bermanfaat. Sikap dikatakan meningkat, bila terjadi perubahan dari yang tidak mau menjadi mau memanfaatkan kesempatan-kesempatan yang diciptakan. (Ibrahim, 2003). Sedangkan Pelatihan



merupakan. Proses perbaikan performace pekerja pada suatu pekerjaan tertentu yang sedang menjadi tanggung jawabnya atau satu pekerjaan yang ada kaitannya dengan pekerjaan (Gomes, 2001)Kegiatan penyuluhan dan pelatihan pada Program Kemitraan Masyarakat ini ditujukan untuk meningkatkan pengetahuan sekaligus keterampilan pada anggota pada reseller kacang joyokusumo. Kegiatan ini berlangsung selama 1 hari, pada tanggal 01 Maret 2020. Kegiatan tersebut dihadiri oleh seluruh anggota kedua kelompok mitra. Adapun materi pelatihan yang diberikan, meliputi: (1). Starategi pemasaran produk bisnis kacang oven; (2). Pembukuan keuangan sederhana untuk reseller joyokusumo; (3). Pelatihan ecommerce; (4)Pelatihan mixing kacang (5) Pelatihan packing kacang Untuk materi 1,2,3,4,5 disampiakan pada hari pertama.

### 1. Pelatihan Strategi Pemasaran Produk Kacang

Strategi Pemasaran adalah logika pemasaran dimana unit bisnis berharap untuk menciptakan nilai dan memperoleh keuntungan dari hubungannya dengan konsumen (Kotler dan Amstrong, 2008). Sedangkan menurut Kurtz (2008) Strategi Pemasaran adalah keseluruhan program perusahaan dalam menentukan target pasar dan memuaskan konsumen dengan membangun kombinasi elemen dari Marketing Mix; produk, distribusi, promosi, dan harga. Merujuk pada defenisi tersebut, lalu karakteristik produk serta skala usaha dari kelompok mitra, maka materi yang disampikan mencakup: teknik pemasaran: konvensional Versus digital/online, Kenapa harus digital marketing/pemasaran online, dan teknik pemanfaatan/pembuatan akun social media seperti market place dalam pemasaran produk online.

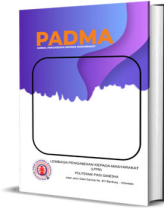


Gambar 1. Pelatihan Strategi Pemasaran Produk Kacang

### 2. Pelatihan Pembukuan, Keuangan Sederhana untuk Reseller Joyokusumo.

Laporan keuangan adalah bagian dari proses pelaporan keuangan yang lengkap biasanya meliputi neraca, laporan laba rugi, laporan perubahan posisi keuangan yang dapat disajikan dalam berbagai cara seperti misalnya: sebagai laporan arus kas, atau laporan arus dana, catatan dan laporan lain serta materi penjelasan yang





merupakan bagian integral dari laporan keuangan. Sedangkan Baridwan (2004) mendefinisikan Laporan keuangan secara sederhana yaitu ringkasan dari suatu proses pencatatan, merupakan suatu ringkasan dari transaksi-transaksi keuangan yang terjadi selama tahun buku yang bersangkutan. Pada pelatihan ini, kelompok mitra disamping dijelaskan manfaatan dari pembukuan keuangan bagi usaha juga diajarkan cara penyusunan pembukuan keuangan sederhana. Dalam kegiatan tersebut, kelompok mitra diperkenalkan minimal 3 jenis buku kas yang harus dimiliki kelompok yaitu: buku kas pengeluaran, buku kas penjualan dan buku kas utama. Kemudian diperkenal juga contoh- contoh dari jenis transaksi yang dicatat dalam masing-masing buku kas.



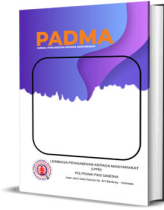
Gambar 2. Pelatihan Pembukuan, Keuangan Sederhana untuk Reseller Joyokusumo.

### 3. Pelatihan E-commerce Pada Reseller Joyokusumo

Dengan memanfaatkan teknologi yang ada, reseller joyokusumo dapat menambah penghasilan dan lebih memudahkan penjualannya. Agar dapat meningkatkan penghasilan dan memudahkan penjualan produknya, masyarakat desa Plangitan Kabupaten Pati harus mengetahui apa itu E-Commece dan bagaimana mengelolanya dalam dunia **bisnis**.E-Commece. merupakan salah satu cara penjualan atau pemasaran melalui jasa elektronik atau internet.



Gambar 3. Pelatihan E-commerce Pada Reseller Joyokusumo



#### 4. Pelatihan Mixing Kacang

Mixing kacang adalah, pencampuran kacang dari kacang kualitas **A (Mahal)**, kacang kualitas **B (Sedang)**, kacang kualitas **C (Murah)** dicampur atau di mix, kemudian dijual diatas harga semula.



Gambar 4. Pelatihan Mixing Kacang

#### 5. Pelatihan Packing Kacang

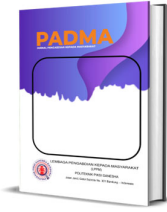
Membungkus kacang sehingga kelihatan menarik, dan menjadikan daya tarik konsumen untuk membeli.



Gambar5. Pelatihan Packing Kacang

### C. MONITORING DAN EVALUASI

Menurut Peraturan Pemerintah Nomor 39 Tahun 2006, disebutkan bahwa monitoring merupakan suatu kegiatan mengamati secara seksama suatu keadaan atau kondisi, termasuk juga perilaku atau kegiatan tertentu, dengan tujuan agar semua data masukan atau informasi yang diperoleh dari hasil pengamatan tersebut dapat menjadi landasan dalam mengambil keputusan tindakan selanjutnya yang diperlukan. Tindakan tersebut diperlukan seandainya hasil pengamatan menunjukkan adanya hal atau kondisi yang tidak sesuai dengan yang direncanakan semula. Monitoring dilaksanakan dengan maksud agar proyek dapat mencapai tujuan secara efektif dan efisien dengan menyediakan umpan balik bagi pengelola proyek pada setiap tingkatan. Umpan balik ini memungkinkan pemimpin proyek menyempurnakan rencana operasional proyek dan mengambil tindakan korektif

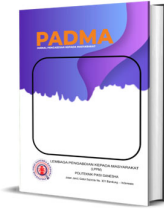


tepat pada waktunya jika terjadi masalah dan hambatan (Peraturan Pemerintah Nomor 39 Tahun 2006). Sedangkan Hogwood and Gunn (1998), memberikan definisi monitoring lebih sederhana yaitu proses kegiatan pengawasan terhadap implementasi kebijakan yang meliputi keterkaitan antara implementasi dan hasilnya (outcomes).

Sementara evaluasi menurut Hornby dan Parnwell (dalam Mardikanto, 2009) adalah sebagai suatu tindakan pengambilan keputusan untuk menilai suatu objek, keadaan, peristiwa atau kegiatan tertentu yang sedang diamati. Senada dengan Hornby dan Parnwell, Soumelis (1983) juga mengartikan evaluasi sebagai proses pengambilan keputusan melalui kegiatan membanding-bandingkan hasil pengamatan terhadap suatu obyek.

- a. Adapun monitoring dan evaluasi yang telah dilakukan dalam pelaksanaan Program Kemitraan Masyarakat ini adalah sebagai berikut :
- b. Tingkat partisipasi mitra pada setiap kegiatan: Evaluasi terhadap tingkat partisipasi ini dilakukan pada setiap rangkaian kegiatan dengan cara memonitoring dan mengevaluasi jumlah kehadiran anggota kelompok mitra (peserta pelatihan). Dari hasil evaluasi didapatkan bahwa partisipasi mitra sangat tinggi dan ini terbukti dari tingkat kehadiran. Disamping itu antusias mitra dalam mengikuti kegiatan juga terbilang sangat tinggi dimana peserta aktif mengikuti seluruh rangkaian kegiatan hingga kegiatan berakhir. Tingkat pengetahuan mitra dalam melakukan penjualan melalui ecomerse serta pengelolaan laporan keuangan yang baik. Evaluasi ini dilakukan pada tahap awal (pre-test) dan akhir dari kegiatan pelatihan (post- test). Hal ini untuk memastikan tingkat pengetahuan kelompok mitra sebelum dan setelah diadakannya kegiatan Program Kemitraan Masyarakat. Dalam proses evaluasi menggunakan metode kuesiner dan wawancara. Berdasarkan hasil evaluasi menunjukkan kelompok mitra memahami dan mampu melakukan mixing kacang, laporan keuangan dan pembukuan, melakukan kegiatan pemasaran maupun penjualan kacang melalui ecomerse. Tingkat keterampilan mitra PKM dalam melakukan mixing kacang, laporan keuangan dan pembukuan, melakukan kegiatan pemasaran dan ecomerse terhadap kacang oven. Evaluasi juga dilakukan terhadap keterampilan mitra dengan metode pengamatan secara langsung pada masing-masing individu peserta pelatihan yang tergabung dalam kelompok mitra. Hasil evaluasi menunjukkan bahwa terjadi peningkatan ketrampilan kelompok mitra terhadap reseller kacang. Hal ini terlihat dari aktivitas kelompok mitra pasca kegiatan pelatihan yang rutin melakukan teknik ecomerse terhadap hasil penjualan kacang.. Saat ini beberapa olehan kacang oven, tengah dipasarkan disamping dilakukan secara offline





juga dilakukan secara online melalui akun market place, toko pedia, bukalapak, sopee, dan media-media elektronik yang lain.

## Kesimpulan

Berdasarkan hasil pelaksanaan kegiatan PKM, maka kesimpulannya adalah sebagai berikut :

1. 95% mitra PKM secara aktif melaksanakan Program PKM
2. Mitra telah memahami teknik mixing, ecommerce untuk memasarkan produk kacang oven.
3. Kelompok mitra telah memahami dan sekaligus menjelaskan teknik pemasaran kacang oven secara konvensional maupun secara online.

## DAFTAR PUSTAKA

- Baridwan, Zaki. (2004), *Intermediate Accounting*, Edisi Kedelapan, Yogyakarta  
Boon, Kurtz (2008). *Contemporary Marketing* ., New York: Sount-West. Cengage  
Learning. Breman, Evan (1999). *Manajemen Riset Bisnis* .  
Gomez-Mejia, Balkin, Cardy, (2001), *Managing Human Resources*, International  
Edition, Prentice Hall, Inc., New Jersey  
Hogwood, Brian W, and Lewis A. Gunn., (1998). *Policy Analysis For The Real Word*.  
Oxford University Press, USA  
Ibrahim. (2003). *American Journal of Public Health* Vol 93, No. 10  
Kotler, Philip and Gary Armstrong. (2008). *Prinsip- prinsip Pemasaran*. Edisi. 12. Jilid  
1. Jakarta: Erlangga. Basu Swastha dan Irawan. 2003.  
Mardikanto, Toto. (2009). *Sistem Penyuluhan Pertanian*. Sebelas Maret University  
Press. Surakarta.  
Ndraha, Taliziduhu. (2003). *Budaya Organisasi*. Jakarta; Rineka Cipta.  
Philipus M. Hadjon, (1993), *Pengantar Hukum Perizinan*, Yuridika Surabaya:  
Soumelis. C.G., (1981). *Project Evaluation Methodologies and Techniques*. Paris.  
Unesco  
www.bappenas. go.id. *Peraturan Pemerintah No 36 Tahun 2006 Tentang Tata Cara  
Pengendalian dan Evaluasi Rencana Pembangunan*. Di akses pada Tanggal 28  
Mei 2018.