

PELATIHAN DAN PEMANFAATAN *e-commerce* UNTUK PEMASARAN PRODUK UMKM DESA TALES KECAMATAN NGADILUWIH, KABUPATEN KEDIRI

Aprilia Dian Evasari*, Yudo Bismo Utomo**, Diana Ambarwati***

Universitas Islam Kediri Kediri

*apriadianeva@uniska-kediri.ac.id, **yudobismo@uniska-kediri.ac.id,

dianaambarwati@uniska-kediri.ac.id*

ABSTRAK

Pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat ini melibatkan satu Mitra yaitu Kelompok UMKM “KIRANA”. Mitra ini bertempat di Desa Tales, Kecamatan Ngadiluwih, Kabupaten Kediri. Kelompok ini memiliki aneka usaha, antara lain aneka kuliner dan kerajinan. Permasalahan yang diangkat adalah peningkatan pelayanan penjualan, pemasaran, pemesanan produk dari konsumen dan peningkatan manajemen (organizer) pemesanan produk dengan implementasi teknologi informasi. Solusi yang ditawarkan adalah pembuatan aplikasi *e-commerce* dibuat berbasis teknologi web. Tujuan dari pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat ini adalah untuk menerapkan *e-commerce* terhadap penjualan aneka produk UMKM yang ada di Desa Tales dengan maksud mengenalkan dan meningkatkan omset penjualannya, sedangkan metode yang digunakan adalah dengan menggunakan metode partisipatif, penyuluhan, pendampingan dan pelatihan. Hasil yang diperoleh dari pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat ini yaitu dengan adanya bantuan pelatihan dan aplikasi *e-commerce* dapat meningkatkan motivasi bagi mitra untuk melaksanakan pemasaran terhadap produknya supaya omsetnya meningkat.

Kata kunci: produk UMKM, pemasaran, *e-commerce*

PENDAHULUAN

Pengertian mikro kecil dan menengah bermacam-macam beserta kategori yang yang berbeda-beda. Usaha kecil menurut Bank Indonesia adalah suatu perusahaan atau perorangan yang mempunyai *total assets* maksimal Rp. 600 juta, tidak termasuk rumah dan tanah yang ditempati. Definisi UMKM menurut Departemen Perindustrian, kriteria usaha kecil sama dengan Bank Indonesia. Sedangkan menurut Biro Pusat Statistik (BPS), usaha rumah tangga mempunyai : 1-5 tenaga kerja, usaha kecil mempunyai : 6-19 tenaga kerja, usaha menengah mempunyai : 20-99 tenaga kerja (Abidin, 2010).

Kamar Dagang Industri Indonesia (KADIN) mendefinisikan Usaha Mikro Kecil dan Menengah merupakan Industri yang mempunyai *total assets* maksimal Rp. 600 juta termasuk rumah dan tanah yang ditempati dengan jumlah tenaga kerja dibawah 250 orang. Sedangkan Departemen Keuangan mendefinisikan sebagai suatu badan usaha atau perorangan yang mempunyai *assets* setinggi-tingginya Rp. 300 juta atau yang mempunyai omzet penjualannya maksimal Rp. 300 juta per tahun (Abidin, 2010).

Agar omzet dapat terus naik, *e-commerce* berbasis Web akan menjadi solusi dari masalah di atas dan menguntungkan konsumen, tetapi ada masalah lainnya dalam implementasi *e-commerce* yaitu keterampilan mitra dalam mengelola aplikasi tersebut, maka solusinya adalah perlu dilakukan pelatihan kepada mitra agar dapat menggunakan dan merawat aplikasi *e-commerce* tersebut.

Pada pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat ini melibatkan satu Mitra yakni Kelompok UMKM “KIRANA” di Desa Tales. Mitra ini tepatnya bertempat di Desa Tales, Kecamatan Ngadiluwih, Kabupaten Kediri atau berjarak sekitar 10,5 km dari Universitas Islam Kediri Kediri. Mitra ini merupakan perkumpulan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di Desa Tales. Kelompok ini memiliki usaha antara lain aneka makanan kuliner (kripik, nugget, kue dan telur asin) dan aneka kerajinan (tas, bros, dan genteng rumah). Besarnya minat pasar untuk produk yang dihasilkan UMKM adalah salah satu peluang bisnis yang menguntungkan. Namun kurangnya promosi yang dilakukan pelaku usaha menyebabkan beberapa UKM di Desa Tales kurang berkembang. Ada lagi yang karena tetap ingin memperoleh pendapatan tetap menjualnya kepada pedagang besar tanpa merk sehingga banyak yang produknya diakui sebagai produk orang lain. Padahal jika kita mampu mendayagunakan aneka produk tersebut tidak menutup kemungkinan akan menaikkan pendapatan masyarakat dan daerah.

Permasalahan yang sering dihadapi oleh mitra UMKM “KIRANA” adalah berkaitan dengan masalah kemampuan manajemen atau pengelolaan yang kurang profesional. Masalah-masalah manajemen ini meliputi, masalah struktur permodalan, personalia dan pemasaran. Selain masalah-masalah tersebut, ada juga masalah teknis yang sering dijumpai, yaitu belum dimilikinya sistem administrasi keuangan dan manajemen yang baik, masalah bagaimana menyusun proposal dan membuat studi kelayakan untuk memperoleh pinjaman baik dari bank maupun modal ventura, karena masalah menyusun perencanaan bisnis karena persaingan dalam merebut pasar semakin ketat, masalah akses terhadap teknologi terutama bila pasar dikuasai oleh perusahaan atau group bisnis tertentu dan selera konsumen yang cepat berubah, masalah memperoleh bahan baku dan tingginya harga bahan baku karena ada sebagian UMKM yang harus mengimpor bahan baku produksinya, masalah inovasi perbaikan kualitas barang dan efisiensi.

Penjualan produk UMKM yang rendah dan masih dilakukan secara tradisional mengakibatkan tidak dapat berkembangnya usaha, sehingga solusi yang ditawarkan untuk menangani permasalahan yang dihadapi oleh Mitra berupa pembuatan aplikasi *e-commerce* berupa website dan pelatihan pemanfaatan guna meningkatkan penjualan produk UMKM “KIRANA”.

Target luaran dari pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat ini adalah pembuatan aplikasi teknologi tepat guna *e-commerce* berupa website sebagai media promosi sekaligus media pemasaran produk Mitra.

METODE PELAKSANAAN

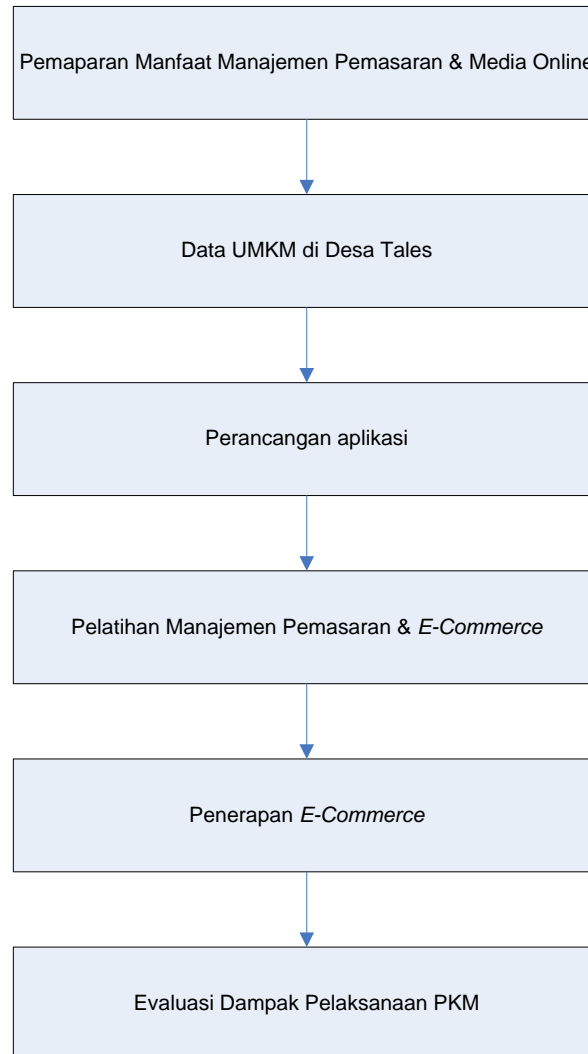
Pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat ini melibatkan satu Mitra yakni Kelompok UMKM “KIRANA”. Dari proses persiapan sampai dengan proses pengaplikasian aplikasi *e-commerce* dilaksanakan selama 6 (lima) bulan, mulai dari bulan April sampai dengan September.

Metode pelaksanaan pengabdian masyarakat di mulai dari survei lapangan sampai pada pelaksanaan pendampingan dalam penggunaan website *e-*

commerce. Pelaksanaan program pengabdian kepada masyarakat ini dilakukan dengan menggunakan metode partisipatif, penyuluhan, pendampingan dan pelatihan di lokasi Mitra yang berada di Desa Tales, Kec. Ngadiluwih, Kabupaten Kediri. Untuk pelaksanaan program pengabdian kepada masyarakat ini, akan diuraikan pada tabel 1.

Tabel 1. Kegiatan dan Metode

No	Kegiatan	Metode	Bahan/ Alat
1	Penjelasan mengenai manfaat sistem informasi manajemen	Diskusi, pengamatan, tanya Jawab	Makalah, gambar dan slide
2	Pelatihan mengenai manajemen pemasaran	Demonstrasi, praktek dan tanya jawab	Alat, bahan
3	Membuat desain atau rancangan aplikasi <i>ecommerce</i>	Demonstrasi, praktek dan tanya Jawab	Alat, bahan
4	Pelatihan pengaplikasi-an sistem <i>ecommerce</i>	Demonstrasi, praktek dan tanya jawab	Alat, bahan
5	Pelatihan dan pembinaan tenaga kerja	Demonstrasi, praktek, tanya jawab	Produk



Gambar 1. Diagram alir pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat

HASIL DAN PEMBAHASAN

Proses kegiatan pertama dari pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat, yaitu menjelaskan mengenai pemanfaatan sistem informasi manajemen kepada mitra. Tahapan pelaksanaan ini adalah memberikan pendampingan kepada anggota dan pengelola Kelompok UMKM “KIRANA” Desa Tales, untuk mengetahui perkembangan usaha dan menginventarisir permasalahan yang dihadapi oleh mitra.



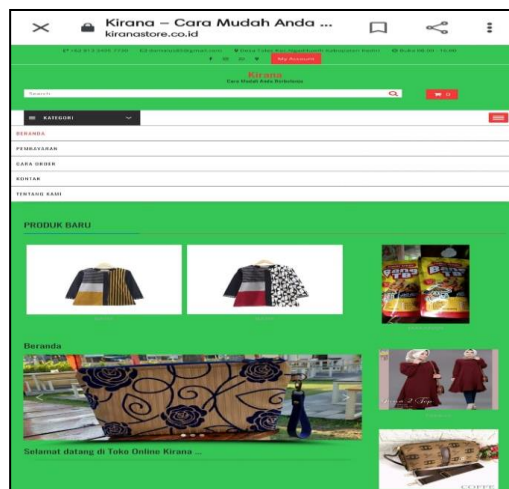
Gambar 2. Kegiatan Pelatihan-commerce

Proses selanjutnya, dilakukan pelatihan mengenai manajemen pemasaran. Tahapan pelaksanaan ini adalah dilakukan pelatihan cara pembuatan merk, logo, desain dan layout produk, karena mitra mengemas produk secara ala kadarnya, sederhana dan tanpa merk, walaupun ada merk menggunakan kertas fotocopi, serta kemasan yang digunakan pun terlalu tipis.



Gambar 3. Produk Kelompok UMKM “KIRANA”

Proses kegiatan ketiga, dilakukan pembuatan desain dan perancangan aplikasi *e-commerce*. Tahapan dari kegiatan ini adalah mendesain sistem secara keseluruhan untuk aplikasi *e-commerce*. Desain dibuat mulai dari rancangan database, form, dan alur aplikasi yang akan digunakan. Desain yang dihasilkan dilanjutkan pembuatan website *e-commerce* dengan alamat www.kiranastore.co.id.



Gambar 4. Website e-commerce

Proses kegiatan keempat, dilakukan pelatihan pengaplikasian system *e-commerce* kepada mitra. Tahapan dari kegiatan ini adalah sejumlah anggota dan pengelola dilatih dan diberikan pendampingan bagaimana cara menggunakan dan mengelola website yang telah dibuat, serta sejumlah fitur yang ada di aplikasi tersebut diperkenalkan dan langsung dicoba. Selain itu peserta pelatihan juga diberikan pendampingan bagaimana memanfaatkan telepon seluler untuk dapat mengakses website.



Gambar 5. Pelatihan Pengaplikasian Sistem

Proses terakhir dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat adalah tahap pelatihan dan pembinaan tenaga kerja. Pada kegiatan ini para pelakuyang terlibat dalam UMKM di Desa Tales diberikan pelatihan terkait manajemen pemasaran dan MSDM, Sistem Informasi Manajemen dan *e-commerce* serta keuangan sederhana dan desain kemasan. Dikarenakan rata – rata para pelaku UMKM masih bekerja sendiri, sehingga para pelaku UMKM ini yang diberikan pelatihan terutama terkait pemasaran, pembagian pekerjaan, *e-commerce*, pembukuan keuangan secara sederhana dan desain kemasan produk.

KESIMPULAN

Dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang telah dilaksanakan dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Kegiatan pengabdian masyarakat yang dilakukan terhadap mitra kelompok UMKM “KIRANA” Desa Tales sangat membantu terutama dalam kegiatan pemasarannya.
2. Dengan adanya bantuan pelatihan dan aplikasi *e-commerce* dapat meningkatkan motivasi bagi mitra untuk melaksanakan pemasaran terhadap produknya.
3. Minimnya pengetahuan mitra tentang manajemen pemasaran, MSDM, Sistem Informasi Manajemen, *e-commerce*, keuangan sederhana serta desain kemasan sehingga dengan adanya pembinaan dan pelatihan di bidang – bidang tersebut membuat anggota mitra menjadi mengetahui tentang permasalahan dibidang

tersebut sehingga mereka mulai mendesain kemasan produk, membuat laporan keuangan sederhana, dll.

4. Perlu adanya perhatian dari pemerintah untuk pengembangan usaha dan perlindungan terhadap usaha kecil dan menengah.

Perlu adanya tindak lanjut dari program ini, sehingga bisa berkelanjutan yaitu dengan mendapatkan pendanaan dari pemerintah dan pemerintah harus senantiasa melindungi para pelaku usaha kecil yang mempunyai keinginan naik kelas di bidang bisnisnya dengan mengendalikan produk impor yang masuk agar tidak mematikan usaha lokal.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada KEMENRISTEKDIKTI atas dukungan moral dan hibah yang diberikan untuk Pengabdian Kepada Masyarakat.

DAFTAR PUSTAKA

- [1]. Abidin, 2010. *Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM Sebagai Kekuatan Strategis Dalam Mempercepat Pembangunan Daerah*. STIE Nobel Indonesia, Makasar.
- [2]. Setiarso, Oke dkk, 2012. *Studi Sosial Ekonomi Usaha Budidaya ternak Itik Di Desa Pesirugan Kecamatan Margadana Kota Tegal*. Laporan Hasil Penelitian.
- [3]. Sudarsono, E. 2001. *Kamus Ekonomi Uang dan Bank*. Rineka Cipta, Jakarta.
- [4]. Tjiptono, F. 2002. *Manajemen Jasa*. Edisi kedua, cetakan ketiga. Penerbit Andi, Yogyakarta.
- [5]. Irnawati, Dewi, *Pemanfaatan E-Commerce Dalam Dunia Bisnis*, *Jurnal Ilmiah Orasi Bisnis*, Edisi Ke-VI, November 2011.
- [6]. Ngai, E.W.T., Gunasekaran, A., *A review for mobile commerce research and applications*, ScienceDirect, *Decision Support Systems* 43, 2007.
- [7]. Awais, Muhammad dan Samin, Tanzila, *Advanced SWOT Analysis of E-Commerce*, *International Journal of Computer Science Issues*, Vol. 9, Issue 2, No 2, March 2012
- [8]. Nanekaran, Yaser Ahangari, *An Introduction To Electronic Commerce*, *International Journal Of Scientific & Technology Research* VOLUME 2, ISSUE 4, APRIL 2013
- [9]. M, Niranjana murthy dkk, *Analysis of E-Commerce and M-Commerce: Advantages, Limitations and Security issues*, *International Journal of Advanced Research in Computer and Communication Engineering* Vol. 2, Issue 6, June 2013
- [10]. Gangeshwer, D. K., *E-Commerce or Internet Marketing: A Business Review from Indian Context*, *International Journal of u-and e-Service*, *Science and Technology* Vol.6, No.6 (2013), pp.187-194
- [11]. Shahriari, Shahrzad Dkk, *E-Commerce And It Impacts On Global Trend And Market*, *International Journal Of Research* –Granthaalayah, Vol.3(Iss.4):April,2015