

Peningkatan Kemampuan Penjualan E-Commerce Pada Kelompok Tani Desa Pelaga

^{1*}I G K G Puritan W A, ²I Gusti Ngurah Wikranta Arsa, ³I Made Arya Budhi Saputra, ⁴Erma Sulisty Rini, ⁵Ni Luh Gede Pivin Suwirmayanti, ⁶Ricky Aurelius Nurtanto Diaz, ⁷I Gusti Agung Ngurah Indra Muliawan, ⁸I Putu Kusa Satrialandipa Putra, ⁹Ni Wayan Eka Puput Novianti, ¹⁰Ida Bagus Jatem Kamandalu, ¹¹I Putu Wardhiana, ¹²Rai dwiki purwa mahendra, ¹³Dewa Putu Adi Krisna Dewantara, ¹⁴Komang Nova Triana Cipta, ¹⁵Ni Made Damayanti, ¹⁶Tri Aditya Agustiawan, ¹⁷Ida Ayu Candra Pradnya Dewi, ¹⁸Ni Putu Ady Oka Anjani, ¹⁹I Komang Adi Pratama Yuda, ²⁰I Kadek Bintang Mandala Dwita, ²¹Rizky Sudiantoro, ²²I Made Bhaskara Gautama, ²³I Made Surya Adi Putra

Institut Teknologi dan Bisnis STIKOM Bali^{1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22},
SMK N 1 Petang²³

Email: puri@stikom-bali.ac.id*, arsa@stikom-bali.ac.id, aryabudhi@stikom-bali.ac.id, erma@stikom-bali.ac.id, pivin@stikom-bali.ac.id, ricky@stikom-bali.ac.id, ngurahindra09@gmail.com, kusasatrialandipa@gmail.com, ekapuput44@gmail.com, gjatem@gmail.com, wardhianaagus@gmail.com, raidwiki373@gmail.com, krisnaadi15@yahoo.com, nova.cipta26@gmail.com, mddamayanty@gmail.com, triadityaagustiawan.ta@gmail.com, candrapradnya11@gmail.com, okaanjani02@yahoo.com, komangyuda.ka13@gmail.com, bintangmandala6@gmail.com, rizkysudiantoro@ymail.com, bhaskara@stikom-bali.ac.id, surya.adi.p.41@gmail.com

ABSTRAK

Pasca kegiatan PHP2D 2020, Tim Pelaksana UKM Himatography ITB STIKOM Bali melakukan monitoring terhadap Kelompok Tani Desa Pelaga. Kelompok Tani Desa Pelaga masih mengalami kesulitan dengan melakukan penjualan hasil tani melalui website e-commerce dan marketplace sehingga pemasaran melalui media online tersebut masih belum mencapai target yang diinginkan dan juga penempatan produk hasil tani yang masih terpusat mengakibatkan sulitnya pendistribusian produk kepada konsumen. Melalui kegiatan P3D 2021, Tim Pelaksana UKM Himatography ITB STIKOM Bali melaksanakan kegiatan pelatihan dan pendampingan manajemen website e-commerce dan marketplace yang bertujuan untuk meningkatkan keterampilan kelompok tani dalam pemasaran produk melalui media online. Hasil dari kegiatan tersebut yaitu meningkatnya engagement Instagram dan meningkatnya transaksi yang terjadi pada beberapa marketplace. Untuk mendukung pendistribusian produk dilakukan kerjasama dengan lembaga lokal yaitu Dinas Pertanian dan Pangan Kabupaten Badung pada program Badung Go Tani serta Iwaka Mart untuk membuka booth pemasaran Plagro.id.

Kata kunci : : e-commerce, marketplace, pelatihan

ABSTRACT

After the PHP2D 2020 activity, the Implementation Team of the UKM Himatography ITB STIKOM Bali carried out monitoring of the Pelaga Village Farmers Group. The Pelaga Village Farmers Group is still having difficulty selling agricultural products through e-commerce websites and marketplaces so that marketing through online media has not yet reached the desired target and the centralized placement of agricultural products makes it difficult to distribute products to consumers. Through P3D 2021 activities, the

Implementation Team of UKM Himatography ITB STIKOM Bali carried out training and mentoring activities for the management of e-commerce websites and marketplaces aimed at improving the skills of farmer groups in marketing products through online media. The results of these activities are increased Instagram engagement and increased transactions that occur in several marketplaces. To support product distribution, collaboration with local institutions, namely the Agriculture and Food Office of Badung Regency on the Badung Go Tani program and Iwaka Mart, opened a Plagro.id marketing booth.

Key words: e-commerce, marketplace, training

PENDAHULUAN

Desa Pelaga merupakan salah satu desa yang terletak di Kecamatan Petang, Kabupaten Badung. Desa Pelaga merupakan daerah dataran tinggi dengan jumlah penduduk sebanyak 6.089 jiwa. Jarak dari pusat Kota Denpasar adalah 45 km. Desa Pelaga dapat dicapai kurang lebih 2 hingga 2,5 jam dari Kota Denpasar melalui jalur darat (Sutiarso, 2018). Desa Pelaga terletak pada dataran tinggi yang memiliki potensi alam pertanian dan perkebunan yang sangat baik, sehingga mayoritas masyarakat Desa Pelaga bekerja sebagai petani (Wijaya et al., 2020). Pemanfaatan perkebunan sebagai agrowisata sangat berpotensi dalam perkembangan pariwisata desa tersebut. Konsep agrowisata yang menawarkan panorama perkebunan yang tertata rapi dan berbagai macam tanaman yang bernilai ekonomis tinggi (Marsitadewi, 2021). Tanaman ini dikelompokkan menjadi tiga komoditas yaitu kelompok sayur-sayuran, bunga potong dan buah-buahan. Akibat pandemi COVID-19 yang terjadi pada awal tahun 2020, banyak sektor yang mengalami penurunan secara signifikan, terutama di bidang pariwisata (Paramita and Putra, 2021). Hal ini berdampak langsung terhadap hasil pertanian Desa Pelaga yang memasok industri pariwisata terutama hotel dan restoran, sehingga pendapatan penjualan hasil pertanian berkurang (Wijaya et al., 2020).

Pada pelaksanaan PHP2D tahun 2020, Tim PHP2D Unit Kegiatan Mahasiswa Himatography telah berhasil menjalankan program yang telah direncanakan. Luaran

yang dihasilkan dari pelaksanaan PHP2D 2020, yaitu :

- 1 Terciptanya brand kelompok tani (Plagro.id) yang terdaftar pada HKI,
- 2 Terciptanya website e-commerce kelompok tani (www.plagro.id),
- 3 Terciptanya relasi dengan start-up bisnis,
- 4 Kelompok tani memiliki keterampilan dalam membuat konten pemasaran produk hasil tani,
- 5 Kelompok tani memiliki pengetahuan tentang branding,
- 6 Kelompok tani dapat menggunakan website ecommerce untuk memasarkan produk hasil tani,
- 7 Kelompok tani dapat menggunakan marketplace untuk memasarkan produk hasil tani,
- 8 Kelompok tani memiliki desain kemasan produk,
- 9 Kelompok tani memiliki plang identitas,
- 10 Kelompok tani memiliki modul pembelajaran,
- 11 Kelompok tani memiliki studio box untuk alat bantu pembuatan konten pemasaran produk,
- 12 Desiminasi kegiatan,
- 13 Publikasi media masa, dan (14) Publikasi ilmiah.

Pasca kegiatan PHP2D 2020, Tim PHP2D Unit Kegiatan Mahasiswa Himatography melakukan monitoring terhadap Kelompok Tani Desa Pelaga. Kelompok Tani Desa Pelaga mengatakan penjualan hasil tani melalui website e-commerce dan marketplace belum

mencapai target yang diinginkan. Argumen tersebut diperkuat dengan data yang didapat dari analitik website e-commerce kelompok tani desa pelaga serta marketplace yang sepi dari pembeli.

Namun, ketika penjualan dilakukan dengan memanfaatkan penerapan brand plagro.id secara offline hasilnya meningkat yang dari sebelumnya 300 kg menjadi 500 kg setelah program dijalankan. Hal tersebut membuktikan bagaimana pengaruh pelatihan dan pendampingan yang telah dilakukan tim kepada kelompok tani desa pelaga yang meliputi branding, dan pengelolaan website e-commerce. Perlu diingat kembali bahwa penjualan hasil tani melalui website e-commerce dan marketplace belum mencapai target yang diinginkan.

Melalui program ini diharapkan dapat memperluas jaringan plagro.id dengan memanfaatkan teknologi informasi di desa pelaga sebagaimana telah tercantum dalam Peraturan Daerah Kabupaten Badung Nomor 1 Tahun 2018 Bab V Bagian Kedua tentang Pendidikan dan Pelatihan ayat 1 berisikan Pemerintah Daerah berkewajiban meningkatkan keahlian dan keterampilan petani melalui pendidikan dan pelatihan secara berkelanjutan.

Untuk dapat mengatasi masalah di atas kami berencana untuk mengadakan pelatihan manajemen website e-commerce dan marketplace untuk dapat mengelola secara mandiri serta manajemen media sosial agar dapat dimanfaatkan sebagai media promosi. Untuk memudahkan pendistribusian kami akan memberikan *booth portable* yang nantinya akan ditempatkan pada beberapa daerah strategis seperti Tabanan, Denpasar dan Badung yang memiliki pasar yang menjanjikan dan memudahkan manajemen pengelolaan bisnis online, kami memberikan sarana penunjang berupa aplikasi Point of Sale beserta perangkat kerasnya

RUMUSAN MASALAH

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah dijelaskan di atas maka permasalahan pokok yang terjadi yaitu:

1. Bagaimana cara manajemen website e-commerce dan marketplace serta sosial media agar meningkatkan penjualan produk yang dimiliki oleh Kelompok Tani Desa Pelaga?
2. Bagaimana cara membangun relasi dengan kios atau mitra pada daerah strategis untuk mempermudah pendistribusian produk?

METODE

Dalam pelaksanaan P3D tahun 2021 yang dilaksanakan di Desa Pelaga ini adapun metode yang dilakukan adalah sebagai berikut :

A Identifikasi Masalah

Melalui pendampingan pasca PHP2D tahun 2020 serta wawancara yang dilakukan pada kelompok sasaran, terdapat beberapa permasalahan yang terjadi diantaranya kurangnya kemampuan sumber daya manusia dalam pengelolaan dan manajemen bisnis online serta kurangnya promosi dan kecilnya jaringan pemasaran yang dimiliki bisnis online Plagro.id di Desa Pelaga. Selain itu, letak penyimpanan produk yang masih terpusat mengakibatkan cakupan pasar yang dapat dijangkau Plagro.id belum cukup luas sehingga pendistribusian produk masih belum efektif.

B Analisa Kebutuhan

Untuk dapat mengoptimalkan pemasaran melalui media online serta memudahkan pendistribusian produk maka dibutuhkan pelatihan guna meningkatkan kemampuan SDM kelompok sasaran serta menjalin kerjasama untuk dapat mendukung pendistribusian dan pemasaran produk Plagro.id (Solihin et al., 2021). Adapun pelatihan yang dilaksanakan antara lain :

1. Pelatihan manajemen website e-commerce dan marketplace
2. Pelatihan penggunaan aplikasi Point of Sales (POS)

C Menjalin Kerjasama

Adapun kerjasama yang dilakukan untuk mendukung pendistribusian produk antara lain :

Kerjasama dengan Iwaka Mart untuk pembukaan booth Plagro.id pada 3 cabang yaitu :

1. Jl. Pulau Bungin No.108 A, Pedungan, Denpasar Selatan, Kota Denpasar
2. Jl. Raya Dalung No.85, Dalung, Kec. Kuta Utara, Kabupaten Badung
3. Jl. Pulau Galang No.38, Pemogan, Denpasar Selatan, Kota Denpasar

Kerjasama dengan lembaga lokal yaitu Dinas Pertanian dan Pangan Kabupaten Badung pada program Badung Go Tani dalam memperluas akses pemasaran produk pertanian.

D Persiapan Program

Kegiatan persiapan program ini meliputi :

1. Pematangan konsep program dan pembagian PIC untuk tim pelaksana P3D
2. Penyusunan timeline kegiatan
3. Penyampaian pelaksanaan program kepada kelompok tani dan Kepala Desa Pelaga
4. Persiapan pelatihan dan pendampingan manajemen website
5. Pembuatan desain booth Plagro.id serta sarana pendukung lainnya
6. Pencarian mitra kerjasama untuk pemasaran produk

E Pelaksanaan dan Capaian Program

Proses selanjutnya adalah pelaksanaan program yang telah dipersiapkan pada tahap sebelumnya.

F Evaluasi Kegiatan

Untuk mengetahui kekurangan dari kegiatan yang dilakukan dan dapat

memperbaiki kesalahan dan kekurangan yang terjadi, maka dilakukan evaluasi terhadap pihak internal tim pelaksana serta pengisian kuesioner untuk mendapatkan umpan balik dari kelompok sasaran program.

PEMBAHASAN

Sejumlah hasil telah dicapai dari kegiatan ini, hasil tersebut antara lain :

1. Pelatihan manajemen website e-commerce dan marketplace.

Pelatihan ini bertujuan untuk memberikan pengetahuan kepada kelompok tani seputar pemasaran melalui website serta strategi dalam menggunakan website untuk meningkatkan penjualan. Pembicara pada pelatihan ini diisi oleh Dedy Panji Agustino, S.Kom., M.MSI yang merupakan salah satu Dosen ITB STIKOM Bali dan mengelola lembaga Inkubator Bisnis pada ITB STIKOM Bali



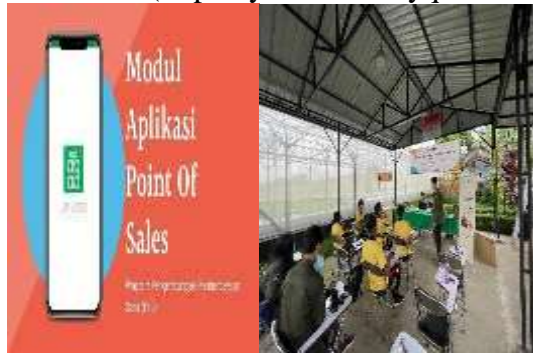
Gambar 1. Pelatihan Manajemen Website E-commerce

Inkubator Bisnis sendiri memiliki tugas dalam melakukan pendampingan kepada startup atau usaha rintisan yang ada pada ITB STIKOM Bali. Video pelatihan terdapat pada tautan berikut (<https://youtu.be/O4D-omjV5Jo>).

2. Pelatihan penggunaan aplikasi Point of Sales (POS)

Pelatihan penggunaan aplikasi POS (Point Of Sales) yang bertujuan untuk memberikan pengetahuan kepada kelompok tani dalam menggunakan aplikasi POS dimana aplikasi tersebut

dapat memudahkan dalam merekap hasil penjualan Pembicara dalam pelatihan ini diisi oleh Tim Pelaksana P3D UKM Himatography Tri Aditya Agustiawan. Video pelatihan terdapat pada tautan berikut (<https://youtu.be/J1ryq53xhw8>).



Gambar 2. Pelatihan penggunaan aplikasi Point of Sales (POS)

3. Kerjasama dengan Retail

Telah terjalin kerjasama dengan Iwaka Mart yang ditandai dengan penandatanganan Memorandum Of Understanding (MOU).



Gambar 3. Penyerahan MOU dengan pihak Iwaka Mart

4. Kerjasama dengan Dinas Pertanian dan Pangan Kabupaten Badung.

Telah terjalin kerjasama dengan Dinas Pertanian dan Pangan Kabupaten Badung pada program Badung Go Tani.



Gambar 4. Kerjasama dengan Dinas Pertanian dan Pangan Kabupaten Badung

5. Evaluasi Kegiatan

Proses evaluasi monitoring dan evaluasi internal yang dilakukan secara berkala setiap dua minggu sekali yang didampingi bersama dosen pembimbing melalui daring untuk memantau progress dan kendala yang sedang dihadapi oleh masing-masing anggota tim pelaksana serta mencari solusi terbaik atas kendala yang dihadapi. Proses evaluasi juga dilakukan setiap usai kegiatan dilaksanakan untuk dapat memperbaiki segala kekurangan yang terjadi selama kegiatan daring maupun luring berlangsung.

Proses evaluasi juga dilakukan dengan pengisian formulir kepuasan oleh peserta pelatihan untuk mendapatkan umpan balik dan mengetahui tingkat kepuasan pelaksanaan program secara keseluruhan. Adapun hasil dari pengisian formulir terdapat pada gambar di bawah.

	Kurang Puas	Sangat Puas	
• Kejelasan tema pelatihan	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	4,5/5
• Ketepatan waktu pelaksanaan kegiatan	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	4/5
• Penguasaan materi yang disampaikan	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	5/5
• Cara penyajian materi	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	5/5
• Manfaat materi yang disajikan	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	5/5
• Interaksi tim pelaksana dengan peserta saat kegiatan	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	4,5/5
• Kepuasan terhadap pembicara dan tim pelaksana	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	5/5
• Kepuasan terhadap fasilitas pelatihan	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	4,5/5
• Kepuasan secara keseluruhan kegiatan	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	5/5

Gambar 5. Hasil Kuisioner Kepuasan

SIMPULAN

Pelaksanaan kegiatan P3D tahun 2021 oleh Tim UKM Himatography ITB STIKOM Bali yang memiliki misi untuk memperluas jaringan pemasaran serta meningkatkan keterampilan kelompok tani dalam memanfaatkan teknologi informasi. Dalam pelaksanaannya, kegiatan ini telah berhasil meningkatkan keterampilan kelompok tani dalam manajemen website e-commerce dan marketplace untuk melakukan pemasaran produk Plagro.id. Untuk mendukung pemasaran serta pendistribusian produk, Plagro.id telah memiliki set perlengkapan booth pemasaran serta telah menjalin kerjasama dengan lembaga lokal yakni Dinas Pertanian dan Pangan Kabupaten Badung pada program Badung Go Tani dan bekerja sama dengan Iwaka Mart untuk pembukaan *booth*.

UCAPAN TERIMA KASIH

Puji syukur penulis panjatkan ke hadapan Tuhan Yang Maha Esa atas karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan kegiatan P3D tahun 2021. Dalam penyusunan laporan ini, penulis banyak memperoleh petunjuk dan bimbingan dari berbagai pihak. Sehubungan dengan hal tersebut pada kesempatan ini penulis menyampaikan ucapan terima kasih kepada:

1. Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset, dan Teknologi.
2. Bapak Dr. Dadang Hermawan., selaku Ketua ITB STIKOM Bali.
3. Rekan-rekan pada bagian Dir. PPM&P.
4. Pimpinan Iwaka Mart
5. Dinas Pertanian dan pangan Kabupaten Badung
6. Kepala Desa Pelaga Kecamatan Petang Kabupaten Badung Bali.
7. Rekan-rekan Mahasiswa yang membantu pada saat pelaksanaan
8. Kelompok Tani Green Fresh Pelaga

Penulis menyadari masih terdapat kekurangan dalam pelaksanaan pengabdian ini. Saran-saran yang membangun sangat diharapkan untuk menyempurnakan penelitian ini. Akhir kata penulis mengharapkan semoga pengabdian ini dapat memberikan kontribusi dalam pengembangan ilmu pengetahuan yang bermanfaat bagi kita semua.

Berisi ucapan terima kasih kepada lembaga mitra pengabdian, kepada pihak yang mendukung terlaksananya kegiatan pengabdian dengan baik dan lancar, serta kepada pihak yang memberikan gagasan, saran, masukan serta pandangan terhadap penyusunan artikel pengabdian ini.

DAFTAR PUSTAKA (*contoh*)

- Marsitadewi, K. E. (2021) 'Strategi Pengembangan Desa Pelaga Sebagai Destinasi Agrowisata di Kabupaten Badung', *POLITICOS: Jurnal Politik dan Pemerintahan*, 1(1), pp. 24–31.
- Paramita, I. B. G. and Putra, I. G. G. P. A. (2021) 'New Normal Bagi Pariwisata Bali di Masa Pandemi COVID 19', *Jurnal Pariwisata Budaya: Jurnal Ilmiah Pariwisata Agama dan Budaya*, 6(2), pp. 57–65.
- Solihin, D. et al. (2021) 'Pelatihan Pemasaran Online Berbasis Digital untuk Meningkatkan Penjualan Bisnis Online Pada UMKM di Desa Cicalengka Kecamatan Pagedangan Kabupaten Tangerang', *DEDIKASI PKM*, 2(3), pp. 307–311.
- Sutiarso, M. A. (2018) 'Kriteria Pengembangan Desa Pelaga Sebagai Destinasi Agropark di Kabupaten Badung', *dwijenAgro*, 8(2), pp. 108–113.
- Wijaya, P. et al. (2020) 'Pengelolaan Pemasaran Online Produk Pertanian Desa Pelaga', *WIDYABHAKTI Jurnal Ilmiah Populer*, 3(1), pp. 81–86.