

Implementasi *E-Commerce* Sebagai Media Pemasaran Produk Kelompok Tani Srimukti Desa Cibenda Kecamatan Parigi Kabupaten Pangandaran

Kusuma Agdhi Rahwana¹, Nasrudin², Siti Nurhidayah³, Krisman Muhammad Priyadi⁴,
Winandar⁵

Universitas Perjuangan Tasikmalaya¹²³⁴⁵

E-mail: kusumaagdhi@unper.ac.id¹, nasrudin@unper.ac.id²,
sitinurhidayah@unper.ac.id³

ABSTRAK

Pengabdian ini berawal dari saluran distribusi padi para petani kelompok tani Srimukti di Pangandaran yang hanya mengandalkan tengkulak. Harga jual ke tengkulak pada saat ini semakin merosot, yang biasanya 1 kwintal padi dihargai 600 ribu sekarang hanya di hargai 350 ribu. Para petani banyak yang mengeluh bahkan tidak mau lagi Bertani untuk musim berikutnya. Hal ini menjadi permasalahan yang cukup serius dalam memasarkan hasil tani nya. Sehingga perlu beberapa solusi untuk masalah pemasaran hasil tani Kelompok Tani Srimukti Desa Cibenda Kecamatan Parigi Kabupaten Pangandaran. Tujuan kegiatan ini untuk mengaplikasikan teknologi tepat guna berbasis E- Commerce sebagai upaya untuk meningkatkan kesejahteraan kelompok tani saat pandemi covid-19 di Kabupaten Pangandaran. Metode yang digunakan dalam kegiatan ini berupa sosialisasi, diskusi, praktik langsung di lapangan, dan evaluasi. Berdasarkan hasil diseminasi, 40% petani menghasilkan 1-3 ton/ha, 54% 3-5 ton/ha, dan 6% >5 ton/ha. Program ini bermaksud mengenalkan dan meningkatkan omset penjualan hasil tani kelompok tani Sri Mukti sehingga bisa meningkatkan kesejahteraan para anggota kelompok tani. Hasil yang diperoleh dari pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat ini yaitu dengan adanya bantuan pelatihan dan aplikasi e-commerce dapat meningkatkan motivasi bagi para anggota kelompok tani untuk melaksanakan pemasaran terhadap produknya supaya omsetnya meningkat, terlebih saat pandemi covid-19.

Kata kunci : *media pemasaran, e-commerce, teknologo tepat guna.*

ABSTRACT

This service started from the rice distribution channel of the Srimukti farmer group farmers in Pangandaran who only relied on middlemen. The selling price to middlemen at this time is getting lower, which usually 1 quintal of rice is valued at 600 thousand, now it is only valued at 350 thousand. Many farmers complain that they don't even want to farm for the next season. This is a serious problem in marketing their agricultural products. So we need some solutions to the marketing problem of the Srimukti Farmer Group, Cibenda Village, Parigi District, Pangandaran Regency. The purpose of this activity is to apply appropriate technology based on E-Commerce as an effort to improve the welfare of farmer groups during the COVID-19 pandemic in Pangandaran Regency. The method used in this activity is in the form of socialization, discussion, direct practice in the field, and evaluation. Based on the results of dissemination, 40% of farmers produce 1-3 tons/ha, 54% 3-5 tons/ha, and 6% >5 tons/ha. This program intends to introduce and increase sales turnover of Sri Mukti farmer group's agricultural products so that it can improve the welfare of farmer group members. The results obtained from the implementation of this community service are that the existence of training assistance and e-commerce applications can increase motivation for members of farmer groups to carry out marketing of their products so that their turnover increases, especially during the covid-19 pandemic.

Keyword : *marketing media, e-commerce, appropriate technology.*

1. PENDAHULUAN

Pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat ini berawal dari saluran distribusi hasil tani kelompok tani Srimukti di Pangandaran yang hanya mengandalkan tengkulak. Pada saat covid 19 harga jual ke tengkulak pada saat ini semakin merosot, yang biasanya 1 kwintal padi dihargai 600 ribu sekarang hanya di harga 350 ribu. Para petani banyak yang mengeluh bahkan tidak mau lagi Bertani untuk musim berikutnya. Hal ini menjadi permasalahan yang cukup serius dalam memasarkan hasil tani nya. Sehingga perlu beberapa solusi untuk masalah pemasaran hasil tani Kelompok Tani Srimukti Desa Cibenda Kecamatan Parigi Kabupaten Pangandaran.

Permasalahan yang sering dihadapi oleh para anggota kelompok tani Srimukti di Pangandaran 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, masalah menyusun perencanaan bisnis, masalah 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 dari kelompok tani yang harus mengimpor bahan baku produksinya seperti pupuk dan bahan lainnya, masalah inovasi perbaikan kualitas barang dan efisiensi.

Penjualan produk hasil tani yang rendah dan masih dilakukan secara tradisional mengakibatkan tidak dapat berkembangnya usaha, sehingga solusi yang ditawarkan untuk menangani permasalahan yang dihadapi para anggota kelompok tani Srimukti di Pangandaran yaitu berupa pelatihan pemanfaatan *E-Commerce* guna meningkatkan penjualan kelompok Srimukti Desa Cibenda Kecamatan Parigi Kabupaten Pangandaran. *E-Commerce* dapat terjadi antara organisasi bisnis dengan konsumen, meliputi penggunaan Internet dan World Wide Web untuk penjualan produk dan pelayanan untuk konsumen (Siti Maryama, 2013).

Berdasarkan uraian tersebut diatas, dapat disimpulkan bahwa *e-commerce* itu sendiri dapat terjadi dikarenakan adanya hubungan antara organisasi atau kelompok bisnis dengan customer, dengan bantuan penggunaan internet dan media website untuk penjualan produk serta melayani customer supaya lebih efektif dan efisien.

2. PERMASALAHAN

Pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat ini berawal dari saluran distribusi hasil tani kelompok tani Srimukti di Pangandaran yang hanya mengandalkan tengkulak. Pada saat covid 19 harga jual ke tengkulak pada saat ini semakin merosot, yang biasanya 1 kwintal padi dihargai 600 ribu sekarang hanya di harga 350 ribu. Para petani banyak yang mengeluh bahkan tidak mau lagi Bertani untuk musim berikutnya. Hal ini menjadi permasalahan yang cukup serius dalam memasarkan hasil tani nya. Sehingga perlu beberapa solusi untuk masalah pemasaran hasil tani Kelompok Tani Srimukti Desa Cibenda Kecamatan Parigi Kabupaten Pangandaran.

Permasalahan yang sering dihadapi oleh para anggota kelompok tani Srimukti di Pangandaran 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, masalah menyusun perencanaan bisnis, masalah 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 dari kelompok tani yang harus mengimpor bahan baku produksinya seperti pupuk dan bahan lainnya, masalah inovasi perbaikan kualitas barang dan efisiensi.

Penjualan produk hasil tani yang rendah dan masih dilakukan secara tradisional mengakibatkan tidak dapat berkembangnya usaha, sehingga solusi yang ditawarkan untuk menangani permasalahan yang dihadapi para anggota kelompok tani Srimukti di Pangandaran yaitu berupa pelatihan pemanfaatan *E-Commerce* guna meningkatkan penjualan kelompok Srimukti Desa Cibenda Kecamatan Parigi Kabupaten Pangandaran. *E-Commerce* dapat terjadi antara organisasi bisnis dengan konsumen, meliputi penggunaan Internet dan World Wide Web untuk penjualan produk dan pelayanan untuk konsumen (Siti Maryama, 2013).

3. METODOLOGI

Untuk mendukung tujuan, Tim dari Universitas Perjuangan akan melakukan pelatihan, pendampingan dan pembinaan berkaitan dengan pengelolaan keuangan

terutama pengalokasian aset perusahaan yaitu:

1. Pendekatan *quality awareness*

Kualitas pelayanan merupakan faktor yang penting untuk dapat mendatangkan konsumen dan mempertahankan konsumen untuk kembali berbelanja. Tujuan aktivitas tersebut adalah memberikan pengetahuan kepada masyarakat tentang betapa pentingnya kualitas pelayanan yang akan diterima oleh para konsumen.

Kualitas pelayanan terkait dengan harga penjualan. Penentuan besarnya harga penjualan maka perhitungan unit cost diperlukan. Pentingnya adalah mengetahui besarnya biaya yang benar-benar dibutuhkan untuk menghasilkan harga jual konsumen serta disamping faktor kemampuan dan kemauan membayar dari masyarakat. Implikasi harga produksi adalah dasar penetapan harga jual serta menentukan kebijakan cara penjualan produk bila diperlukan perluasan. Kebijakan ini diperlukan untuk menghindari persaingan yang tidak sehat.

Bentuk dari *quality awareness* adalah sosialisasi pengelolaan keuangan dan workshop, serta melibatkan aparat pemerintahan setempat untuk mengorganisasi semua penduduk yang memiliki fasilitas-fasilitas komersial.

2. Metoda Rapid Rural Appraisal (RRA) untuk menyusun tindakan Pendampingan, Pelatihan, dan Pembinaan

Metoda penyusunan data dan rencana pengembangan Rapid Rural Appraisal (RRA). Rapid Rural Appraisal (RRA) merupakan suatu kegiatan sistematis dan terstruktur yang dilakukan oleh peneliti atau tenaga ahli dari berbagai disiplin dengan tujuan mengumpulkan informasi dan data secara cepat dan efisien tentang fenomena kehidupan dan sumberdaya masyarakat di pedesaan. RRA memfokuskan pada upaya dan peran yang lebih besar kepada tim peneliti (*expert*) untuk melakukan pengkajian secara mendalam. Masyarakat cenderung ditempatkan sebagai objek kajian yang

akan menjadi bahan bagi tim untuk menyusun asumsi, deskripsi dan kerangka tindakan.

Metoda RRA digunakan untuk menyusun rencana tindak kesiapan Desa Cibenda Kecamatan Parigi Kabupaten Pangandaran dalam menyongsong dan mengembangkan desa tersebut sebagai kawasan tujuan berbelanja, terutama rencana tindak yang berkaitan dengan bagaimana kelompok tani mengatasi masalah penentuan harga penjualan, pengelolaan keuangan dan akuntansi. Kegiatan tersebut meliputi pelatihan dan pendampingan pemanfaatan *e-commerce* Desa Cibenda Kecamatan Parigi Kabupaten Pangandaran sejak produksi, menjual barang sampai konsumen meninggalkan kelompok tani Desa Cibenda Kecamatan Parigi Kabupaten Pangandaran.

RRA akan dihasilkan rencana tindak pemberdayaan kelompok tani yang dilanjutkan dalam pendampingan sebagai berikut:

1. Melakukan pelatihan dalam pemasaran hasil tani kelompok tani
2. Melakukan pelatihan dalam pemanfaatan *e commerce* untuk meningkatkan penjualan produk hasil tani kelompok tani

Usulan program pelatihan pemanfaatan *e commerce* kelompok tani Desa Cibenda Kecamatan Parigi Kabupaten Pangandaran akan digunakan sebagai dasar untuk meningkatkan penjualan produk hasil tani. Adapun hasil dari proses tersebut adalah dikenalnya produk-produk hasil tani yang ada di Desa Cibenda Kecamatan Parigi Kabupaten Pangandaran di dunia maya sehingga meningkatkan penjualan produk tersebut.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Program ini di laksanakan sebagai implementasi dari tri dharma perguruan tinggi bidang pengabdian masyarakat, Universitas Perjuangan Tasikmalaya.

Universitas Perjuangan Tasikmalaya sebagai pelaksana, Kementerian Pendidikan Kebudayaan, Riset, dan Teknologi / Badan Riset dan Inovasi Nasional sebagai penyedia dana, Dinas Pertanian Kabupaten Pangandaran sebagai fasilitator kegiatan, dan seluruh Kelompok Tani khususnya Kelompok Tani Sri Mukti sebagai mitra sasaran dalam kegiatan ini bersama-sama bersinergi dalam rangka menyediakan bahan pangan dan distribusi hasil tani terutama beras saat pandemi covid-19. Pelaksanaan kegiatan ini dilakukan mulai dari sosialisasi, aplikasi teknologi di lapangan, dan evaluasi. Kegiatan sosialisasi dilakukan dengan pemberian materi terkait dengan program disertai dengan pengisian kuesioner sebagai survei awal kegiatan. Seluruh kegiatan pelaksanaan program dilakukan dengan mematuhi protokol kesehatan yakni mencuci tangan, menggunakan masker, dan jaga jarak.

Proses kegiatan pertama dari pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat, yaitu sosialisasi dalam menjelaskan pemanfaatan sistem informasi manajemen (*e-commerce*) kepada para anggota kelompok tani yang ada di sekitaran Desa Cibenda Kecamatan Parigi Kabupaten Pangandaran. Dari proses pertama, yaitu persiapan, sampai dengan proses terakhir, yaitu pelatihan.

Tahapan dari pelaksanaan ini yaitu memberikan pelatihan kepada para anggota di kelompok tani Desa Cibenda Kecamatan Parigi Kabupaten Pangandaran, untuk mengetahui perkembangan usaha dan menginventarisir permasalahan yang dihadapi oleh kelompok tani. Selain itu mengolah dalam menentukan target pasar, kemudian mendapatkan customer, setelah itu menjaga customer, sehingga menciptakan hubungan yang kuat antara perusahaan dengan customer untuk menangkap nilai dari customer sebagai imbalan (Kotler dan Keller, 2016).

Yang membedakan antara proses jual dan beli produk pada sistem e-commerce dengan proses jual dan beli produk secara tradisional adalah semua proses yang dimulai dari mencari informasi mengenai barang atau jasa yang diperlukan, kemudian melakukan pemesanan dan yang terakhir proses pembayaran dilakukan secara elektronik. Penggolongan e-commerce pada umumnya dilakukan berdasarkan sifat transaksinya (Mahir Pradana, 2015), yaitu:

1. *Business to Business* (B2B)
Merupakan sebuah transaksi dimana perusahaan atau pebisnis menawarkan untuk menjual atau membeli produk dan jasanya kepada entitas perusahaan atau pebisnis yang lainnya.
2. *Business to Consumer* (B2C)
Merupakan sebuah transaksi dimana perusahaan atau pebisnis menawarkan untuk menjual atau membeli produk dan jasanya kepada customer.
3. *Business to Government* (B2G)
Merupakan sebuah transaksi dimana perusahaan atau pebisnis menawarkan untuk menjual atau membeli produk dan jasanya kepada pemerintah.
4. *Consumer to Business* (C2B)
Merupakan sebuah transaksi dimana customer yang menawarkan untuk menjual atau membeli produk dan jasanya kepada perusahaan atau pebisnis.
5. *Consumer to Consumer* (C2C)
Merupakan sebuah transaksi dimana customer menawarkan untuk menjual produk dan jasanya secara langsung kepada customer lainnya.
6. *Consumer to Government* (C2G)
Merupakan sebuah transaksi dimana customer menawarkan untuk menjual atau membeli produk dan jasanya kepada pemerintah.
7. *Government to Business* (G2B)
Merupakan sebuah transaksi dimana pemerintah menawarkan untuk menjual atau membeli produk dan jasanya kepada perusahaan atau pebisnis.

8. *Government to Consumer* (G2C)
Merupakan sebuah transaksi dimana pemerintah menawarkan untuk menjual atau membeli produk dan jasanya kepada customer.

9. *Government to Government* (G2G)
Merupakan sebuah transaksi dimana pemerintah menawarkan untuk menjual atau membeli produk dan jasanya kepada entitas pemerintah yang lainnya.

Jenis layanan *e-commerce* yang dimaksud dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini termasuk dalam kategori *Business to Consumer* (B2C), dikarenakan aktivitasnya anggota di kelompok tani yang ada di Desa Cibenda Kecamatan Parigi Kabupaten Pangandaran, untuk menjual produknya kepada customer secara online dengan media internet melalui penyedia layanan e-commerce.

Pada pengabdian kepada masyarakat kali ini, aplikasi sistem e-commerce dengan membuat akun di aplikasi yang udah tersedia di playstore, seperti shopee, tokopedia, bukalapak dll. Untuk pembuatan akun masing-masing anggota kelompok tani mencoba untuk membuat akun di 1-2 aplikasi *e-commerce* yang ada di Indonesia. Kalau sudah menguasai aplikasinya nanti bisa menambah akun di aplikasi yang lain.

Setelah pembuatan akun di aplikasi *e-commerce*, langkah selanjutnya bagi para anggota di kelompok tani Desa Cibenda Kecamatan Parigi Kabupaten Pangandaran adalah memikirkan bagaimana cara untuk memasarkannya. Pemasaran tidak hanya membicarakan tentang desain produk, harga produk maupun mendistribusikan produk, akan tetapi memberitahukan kepada customer luas agar produk yang di jual oleh anggota di kelompok tani Desa Cibenda Kecamatan Parigi Kabupaten Pangandaran tersebut dikenal dan dibeli oleh customer lokal, domestik maupun luar negeri. Pemasaran yang dimaksudkan hal ini adalah promosi.

Promosi pertama yang akan dilakukan oleh para anggota kelompok tani di Desa Cibenda adalah dengan cara mengenalkan produk baik secara offline maupun online dengan memanfaatkan sosial media bernama facebook dan instagram. Promosi kedua yang akan dilakukan oleh anggota di kelompok tani Desa Cibenda Kecamatan Parigi Kabupaten Pangandaran yaitu dengan cara memberikan harga diskon, supaya customer tertarik membeli produk yang dijual oleh anggota di kelompok tani Desa Cibenda Kecamatan Parigi Kabupaten Pangandaran yang ada di laman *aplikasi e-commerce* seperti shopee, tokopedia, bukalapak dll.



Gambar 1

5. KESIMPULAN

Dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang telah dilaksanakan dapat disimpulkan bahwa kegiatan pengabdian masyarakat yang dilakukan terhadap para anggota di kelompok tani Desa Cibenda Kecamatan Parigi Kabupaten Pangandaran sangat membantu terutama dalam kegiatan pemasaran. Kemudian dengan adanya bantuan pelatihan dan aplikasi *e-commerce* dapat meningkatkan motivasi bagi para anggota kelompok tani untuk melaksanakan pemasaran terhadap produknya.

Minimnya pengetahuan para anggota kelompok tani tentang manajemen pemasaran, Sistem Informasi Manajemen, *e-commerce* sehingga dengan adanya pelatihan tersebut membuat anggota kelompok tani menjadi mengetahui tentang permasalahannya.

DAFTAR PUSTAKA

Adnan, Husada Putra. 2016. Peran UMKM Dalam Pembangunan dan Kesejahteraan Masyarakat Kabupaten Blora. *Jurnal Analisa Sosiologi*. Oktober 2016..

Destiningrum, Mara, dkk. 2017. Sistem Informasi Penjadwalan Dokter Berbasis Web Dengan Menggunakan Framework Codeigniter. *Jurnal Teknoinfo*. Vol. 11. No. 2. Oktober 2017.

Handayani, Sri, dkk. 2016. Sistem Informasi E-Commerce Untuk Jaringan Penjualan Sepeda Motor Bekas Kabupaten Kampar (Studi Kasus Adira Finance). *Jurnal Rekayasa Dan Manajemen Sistem Informasi*. Vol. 2. No 2. Agustus.

Kotler, Philip and Kevin Lane Keller. 2016. *Marketing Management*. 15e New jersey: Person Prentice Hall, Inc