

PKM IRT Rizky Indah Bontang Dalam Menggunakan Teknologi E-Commerce Sebagai Strategi Peningkatan Penjualan Produk Industri Rumah Tangga

PKM IRT Rizky Indah Bontang in Using E-Commerce Technology as a Strategy to Increase Sales of Home Industry Products

Rio Jumardi¹, Sri Handani Widiastuti², Deanita Sari³

^{1,2} Sekolah Tinggi Teknologi Bontang, Bontang

³ Universitas Muhammadiyah Kupang, Kupang

Corresponding author : jumardirio@gmail.com

Abstrak

Industri Rumah Tangga (IRT) yang merupakan bagian tidak terpisahkan dari UMKM di Indonesia dinilai sebagai sector yang dapat menopang perekonomian bangsa dan dianggap berpengaruh dalam pemberian kesempatan kerja untuk masyarakat sekitar. Salah satu IRT yang ada di Kota Bontang adalah IRT Rizky Indah yang bergerak dibidang produksi cemilan dan makanan ringan khas Kota Bontang. Permasalahan yang saat ini dihadapi oleh IRT Rizky Indah adalah kesulitan mengakomodir pesanan baik dari konsumen dalam kota maupun dari luar kota. Pemasaran yang dilakukan juga masih terbatas pada ruang dan waktu sehingga diperlukan alternatif lainnya yang dapat digunakan oleh calon konsumen untuk memesan produk Rizky Indah dimana dan kapan saja. Strategi pemasaran berbasis teknologi informasi menggunakan internet dapat digunakan sebagai Langkah yang dapat dilakukan IRT Rizky Indah untuk bertahan ditengah Pandemi Covid-19. Tahapan pengabdian terdiri dari tahap persiapan, tahap pelaksanaan dan tahap evaluasi. Tahap pelaksanaan mengadopsi metode RUP yang terdiri dari fase inception, elaboration, construction serta transition. Tim pengabdian telah melaksanakan kegiatan pengabdian masyarakat pada mitra IRT Rizky indah dengan melakukan beberapa kegiatan diantaranya, pengembangan aplikasi e-commerce yang dapat diakses seara online, serta kegiatan pendampingan penggunaan, pengelolaan dan perawta e-commerce IRT Rizky Indah.

Kata Kunci : E-Commerce, IRT, Pemasaran, UMKM

Abstract

The Home Industry which is an inseparable part of MSMEs in Indonesia is considered a sector that can support the nation's economy and is considered influential in providing job opportunities for the surrounding community. One of the Home Industries in Bontang City is Rizky Indah which is engaged in the production of snacks and snacks typical of Bontang City. The problem currently faced by Rizky Indah is the difficulty of accommodating orders from consumers in the city and from outside the city. The marketing carried out is also still limited in space and time so that other alternatives are needed that can be used by potential consumers to order Rizky Indah products anywhere and anytime. Information technology-based marketing strategies using the internet can be used as a step that Rizky Indah can take to survive in the midst of the Covid-19 Pandemic. The service stages consist of the preparation stage, the implementation stage and the evaluation stage. The implementation phase adopts the RUP method which consists of the inception, elaboration, construction and transition phases. The service team has carried out community service activities for Rizky Indah by carrying out several activities including the development of e-commerce applications that can be accessed online, as well as assistance activities for the use, management and maintenance of Rizky Indah's e-commerce.

Keywords : E-Ceommerce, Home Industry, Marketing, MSME.

PENDAHULUAN

Kebijakan pemerintah dalam pembatasan kegiatan masyarakat sebagai upaya pengendalian covid 19 berdampak pada menurunnya aktifitas perekonomian terkhusus pada sector usaha kecil, mikro dan menengah (UMKM) (Thaha, 2020). Industri Rumah Tangga (IRT) merupakan bagian tidak terpisahkan dari UMKM. UMKM melalui Industri Rumah Tangga di Indonesia dinilai sebagai sector yang dapat menopang perekonomian bangsa dan dianggap berpengaruh dalam pemberian kesempatan kerja untuk masyarakat sekitar (Tirtayasa, 2021). Besarnya minat pasar untuk produk yang dihasilkan oleh Industri Rumah Tangga juga merupakan salah satu peluang bisnis yang menguntungkan.

Salah satu Industri Rumah Tangga yang ada di Kota Bontang adalah IRT Rizky Indah. IRT Rizky Indah terletak di Jalan RE. Martadinata, Gang Balanipa, Kelurahan Loktuan, Kecamatan Bontang Utara, Kota Bontang. Industry kecil yang dijalankan oleh IRT Rizky Indah Bontang, merupakan Industri Rumah Tangga yang memproduksi cemilan atau makanan ringan khas Kota Bontang. Usaha produksi hasil industry rumah tangga Rizky Indah telah lama dilakukan untuk menambah pendapatan sekaligus sebagai upaya mempertahankan produk khas Kota Bontang. Produksi cemilan dan makanan ringan khas bontang yang dibangun oleh Rizky Indah mayoritas dibuat menggunakan bahan utama ikan yang menghasilkan hasil olahan berupa Amplang dengan berbagai cita rasa serta jenis makanan ringan lainnya. Selain produk berbahan ikan, produk lain yang dihasilkan berupa cemilan sehari-hari yang terbuat dari singkong maupun pisang.

Gambar 1:

Mitra sedang melakukan aktivitas pemotretan produk IRT Rizky Indah



Permasalahan yang saat ini dihadapi oleh IRT Rizky Indah adalah sulitnya mengakomodir pesanan baik dari konsumen dalam kota maupun dari luar kota. Layanan pemasaran yang digunakan masih berupa perangkat telepon dengan media social seperti whatsapp yang berakibat calon konsumen tidak mendapatkan informasi yang up to date berkaitan dengan katalog produk yang dijual. Selain itu pemesanan hanya melalui media social tidak dapat dijadikan alat bantu untuk

mengorganisasi pesanan yang masuk secara otomatis yang dapat disesuaikan dengan harga dan ketersediaan produk saat ini. Pemasaran yang dilakukan juga masih terbatas pada ruang dan waktu sehingga diperlukan alternatif lainnya yang dapat digunakan oleh calon konsumen untuk memesan produk Rizky Indah dimana dan kapan saja. Kondisi pandemic yang belum mereda juga berdampak pada rendahnya penjualan produk IRT Rizky Indah dan akibatnya IRT Rizky Indah kurang dapat mengembangkan usahanya.

Strategi pemasaran yang selama ini dilakukan secara tradisional sudah harus berganti menjadi berbasis teknologi informasi (Harianto, 2020). Strategi pemasaran berbasis teknologi informasi menggunakan internet dapat digunakan sebagai Langkah yang dapat dilakukan IRT Rizky Indah untuk bertahan ditengah Pandemi Covid-19. Aplikasi E-Commerce yang dibangun akan memfasilitasi promosi produk berupa informasi detail produk, harga dan stok barang. Aplikasi juga akan melayani transaksi penjualan produk IRT Rizky Indah. Pemanfaatan teknologi E-Commerce akan menjadi solusi atas keterbatasan yang dihadapi IRT Rizky Indah serta dapat membantu para calon konsumen dalam mencari dan memesan produk IRT Rizky Indah.

Keterbatasan perangkat yang akan digunakan untuk proses olah data serta keterampilan mitra menggunakan computer dan internet dalam mengelola E-Commerce juga menjadi perhatian khusus sebagai bagian dari masalah teknis yang dihadapi mitra, sehingga tim pengabdian akan melakukan pendampingan terhadap IRT Rizky Indah. Pendampingan yang akan dilakukan berkaitan dengan pelatihan penggunaan computer dan internet, pelatihan pengembangan, pengelolaan dan perawatan aplikasi E-Commerce serta pelatihan manajemen transaksi penjualan produk IRT Rizky Indah.

METODE

Kegiatan pengabdian ini terdiri atas beberapa tahapan seperti pada gambar 2.

Gambar 2:
Tahapan kegiatan pengabdian



A. Tahap Persiapan

Pada tahap persiapan tim pengabdian melakukan hal-hal yang bersifat manajerial berupa penjadwalan kegiatan serta koordinasi lapangan tentang kesepakatan pelaksanaan kegiatan.

B. Tahap Pelaksanaan

Pada tahap pelaksanaan tim pengabdian mengadopsi dari metode Rational Unified Process (RUP) yang merupakan salah satu dari metode pengembangan aplikasi (Widyanto, 2020). Langkah-langkah dari metode RUP terdiri dari fase Inception, Fase Elaboration, Fase Construction, dan Fase transition.

1. Fase Inception, fase ini merupakan langkah awal yang dilakukan untuk mengobservasi masalah mitra dan mencari solusi.
2. Fase elaboration, fase ini merupakan fase lanjutan dari fase sebelumnya dimana mitra dan tim pengabdian berdiskusi untuk mulai merancang solusinya yaitu berupa desain aplikasi E-Commerce yang sesuai dengan kebutuhan mitra. Kegiatan ini akan dilaksanakan kurang lebih satu bulan sampai pengumpulan informasi telah didapatkan secara lengkap.
3. Fase construction, fase ini merupakan Langkah dimana aplikasi E-Commerce mulai dibangun. Aplikasi dibangun berdasarkan hasil rancangan yang telah dilakukan pada fase sebelumnya. Target dari fase ini adalah aplikasi berhasil dibangun serta aplikasi telah dilakukan uji coba oleh mitra. Kegiatan pada fase ini dilaksanakan kurang lebih sampai tiga bulan.
4. Fase transition, pada fase ini aplikasi telah selesai dibangun dan siap untuk digunakan oleh mitra. Namun sebelum digunakan dilakukan pendampingan berupa penggunaan aplikasi, manajemen konten produk, manajemen layanan penjualan dan pemesanan. Pada fase ini juga disampaikan kepada mitra berkaitan dengan hal perawatan system. Kegiatan ini kurang lebih akan dilaksanakan selama kurang lebih satu sampai dua bulan. Targetnya mitra sudah dapat menggunakan aplikasi E-Commerce secara mandiri.

C. Tahap Evaluasi

Setelah semua langkah pada tahap pelaksanaan telah dilakukan, selanjutnya dilaksanakan kegiatan evaluasi. Evaluasi dilakukan untuk melihat dampak pemanfaatan E-Commerce terhadap pemasaran produk Rizky Indah, serta dampak peningkatan layanan mitra terhadap konsumen. Tim pengabdian juga tetap melakukan pendampingan untuk konsultasi perawatan aplikasi pasca kegiatan pengabdian masyarakat dilakukan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Tahap awal kegiatan ini dimulai dengan tahap persiapan. Tahap ini dilakukan untuk mengetahui potensi pelaksanaan kegiatan PKM. Tahap persiapan

dilaksanakan mulai dari Mei 2022. Pada tahap tim pengabdian bersepakat untuk melaksanakan kegiatan PKM pada IRT Rizky Indah yang berlokasi di Loktuan Kota Bonatang.

Tahap selanjutnya adalah tahap pelaksanaan. Tahap pelaksanaan mengikuti fase yang ada pada metode RUP yang terdiri dari fase inception, fase elaboration, fase construction dan fase transition. Pada fase inception, tim pengabdian melakukan pengamatan lebih lanjut terhadap mitra dengan menjabarkan masalah dan mencari solusi atas permasalahan tersebut. Fase ini dilaksanakan pada bulan Juni 2022. Hasil dari fase ini adalah mitra dan tim pengabdian sepakat untuk membangun aplikasi e-commerce yang akan digunakan oleh mitra dalam melakukan transaksi penjualan produk secara online. E-commerce diartikan sebagai kegiatan transaksi secara elektronik yang mempunyai fitur utama diantaranya adanya katalog produk serta dapat proses pemesanan secara online (Prasetio, 2021).

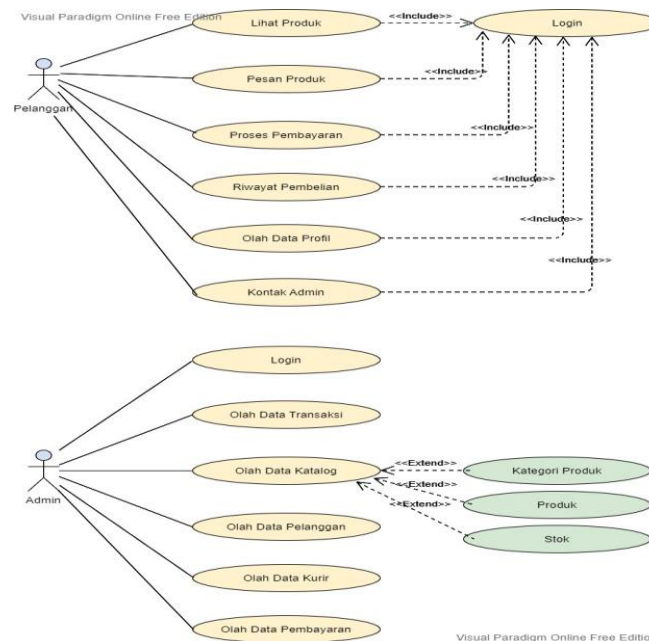
Agar penggunaan aplikasi tersebut dapat dilakukan secara maksimal, tim pengabdian akan melakukan beberapa kegiatan pendampingan berupa pelatihan penggunaan teknologi informasi, pelatihan penggunaan aplikasi, pelatihan pemotretan gambar produk serta pelatihan pengelolaan transaksi melalui aplikasi e-commerce. Kesepakatan mitra dan tim pengabdian, pelaksanaan pendampingan dilakukan pada bulan Agustus 2022.

Pada tahap ini juga, tim pengabdian melakukan persiapan alat dan bahan yang akan digunakan pada saat kegiatan berlangsung. Beberapa alat dan bahan yang dipersiapkan diantaranya.

1. Hosting dan domain untuk instalasi dan setting e-commerce berbasis CMS
2. Printer dan proyektor untuk sesi presentasi pelatihan
3. Studio box mini untuk pemotretan gambar produk
4. Perangkat laptop untuk pengelolaan aplikasi e-commerce

Fase selanjutnya adalah fase elaboration yaitu melakukan perancangan sistem e-commerce. Fase ini dilaksanakan pada bulan Juli 2022. Hasil dari tahap ini adalah menentukan fitur apa saja yang ada pada aplikasi e-commerce. Fitur-fitur tersebut kemudian digambarkan secara konseptual menggunakan usecase diagram berbasis Unified Modelling Language (UML). Usecase diagram merupakan pemodelan interaksi antar actor sebagai pengguna sistem (Almasik, 2021). Hasil penggambaran usecase diagram dapat dilihat pada gambar 3.

Gambar 3:
Usecase diagram pelanggan dan admin sebagai pengguna E-Commerce Rizky Indah



Usecase diagram menunjukkan fitur aplikasi sebagai berikut.

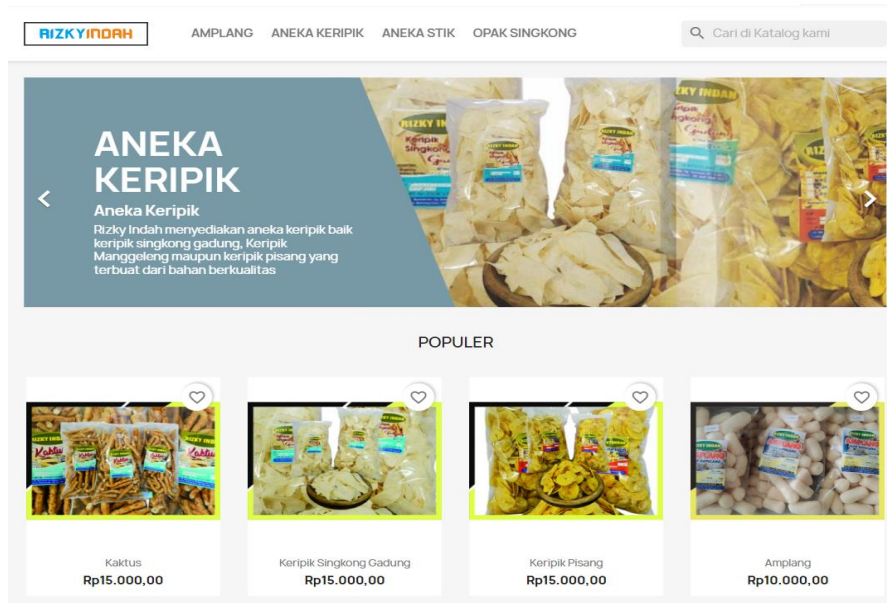
- a. Pelanggan dapat melakukan aktifitas menggunakan aplikasi e-commerce yang terdiri dari
 1. Login sistem
 2. Melihat produk
 3. Pesan produk
 4. Pembayaran produk
 5. Riwayat pembelian
 6. Olah data profil pelanggan
 7. Kontak admin

- b. Admin dapat melakukan aktifitas menggunakan aplikasi e-commerce yang terdiri dari
 1. Login sistem
 2. Olah data transaksi
 3. Olah data katalog (kategori produk, produk serta stok)
 4. Olah data pelanggan
 5. Olah data kurir
 6. Olah data pembayaran

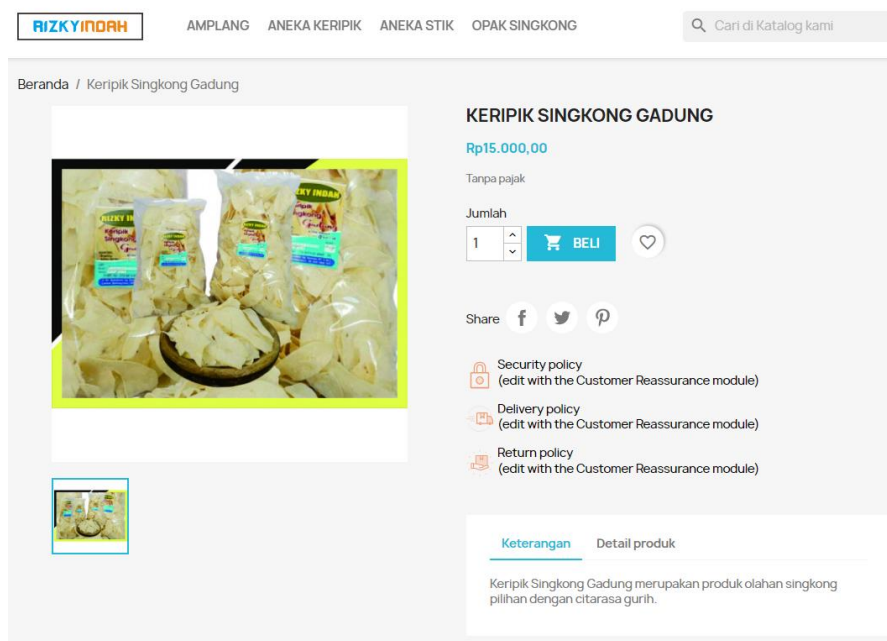
Setelah fitur aplikasi dijabarkan, fase selanjutnya adalah fase construction. Hasil dari fase ini adalah adanya sebuah aplikasi e-commerce berbasis content

management system yang dapat diakses secara online melalui laman <https://rizkyindah.com/>. Tampilan dari aplikasi tersebut dapat dilihat pada gambar 4 dan gambar 5.

Gambar 4:
Tampilan awal aplikasi e-commerce IRT Rizky Indah



Gambar 5:
Tampilan pembelian pada aplikasi E-commerce Rizky Indah



Fase terakhir dari tahap pelaksanaan adalah fase transition. Pada fase ini aplikasi selesai dibangun dan siap digunakan oleh mitra. Namun sebelum penggunaan dilingkungan aslinya, sesuai dengan rencana awal, mitra akan melakukan pendampingan berupa pelatihan kepada mitra berkaitan dengan penggunaan aplikasi tersebut. Kegiatan pendampingan tersebut dilakukan pada bulan agustus 2022 berupa:

1. Pelatihan pengenalan dan penggunaan teknologi informasi dan internet serta pengelolaan pemesanan produk rizky indah melalui aplikasi.
2. Pelatihan pengambilan gambar untuk olah produk
3. Pelatihan pengelolaan transaksi oleh admin rizky Indah.

Pelatihan pertama diisi dengan pengenalan teori dan konsep teknologi informasi dan internet serta materi e-commerce rizky indah. Pada pelatihan ini difokuskan pada penambahan wawasan mitra berkaitan dengan perangkat atau teknologi informasi apasaja yang dapat digunakan, khususnya berkaitan dengan penjualan secara elektronik. Pelatihan ini juga memperkenalkan serta mendemokan aplikasi e-commerce yang telah dihasilkan. Pada pelatihan ini juga diselingi dengan diskusi serta tanya jawab antara mitra dan tim pengabdian. Peserta juga langsung mendemokan menggunakan perangkat masing-masing tentang penggunaan aplikasi e-commerce rizky indah. Peserta yang mengikuti pelatihan ini terdiri dari mitra dan warga sekitar mitra. Dokumentasi pelatihan ini dapat pada gambar 6 dan gambar 7.

Gambar 6:

Penyampaian materi pengenalan teknologi informasi dan internet



Gambar 7:
Peserta antusias mencoba aplikasi e-commerce Rizky Indah



Pelatihan yang kedua adalah pelatihan pengambilan gambar produk. Gambar produk tersebut nantinya digunakan untuk di unggah ke aplikasi e-commerce. Pelatihan ini diikuti oleh pemilik dan admin IRT Rizky Indah. Pada pelatihan ini mitra menggunakan studio box mini yang telah disiapkan oleh tim pengabdian. Mitra juga sudah menyiapkan produk yang siap untuk diambil gambarnya. Dokumentasi kegiatan pelatihan ini dapat dilihat pada gambar 8.

Gambar 8:
Pelatihan pengambilan gambar produk



Pelatihan yang terakhir adalah mitra khususnya pemilik dan admin didampingi berkaitan dengan pengelolaan transaksi yang telah dilakukan oleh pelanggan secara online. Pada pelatihan ini mitra diajarkan tentang pengelolaan katalog produk yang terdiri dari pengelolaan kategori produk dan stok barang, pengelolaan transaksi penjualan online serta pengelolaan kurir dan pembayaran. Dokumentasi kegiatan ini dapat dilihat pada gambar 9.

Gambar 9:
Pendampingan pengelolaan administrator aplikasi e-commerce Rizky Indah.



Tahap terakhir dari pelaksanaan keseluruhan pengabdian ini adalah tahap evaluasi. Kegiatan ini merupakan pendampingan pasca pelatihan. Kegiatan ini dimaksudkan untuk mengetahui sejauh mana pemanfaatan dan pengoperasian aplikasi e-commerce oleh mitra. Untuk mendukung kegiatan pasca pelatihan, dipelatihan hari terakhir dilakukan serah terima barang inventaris pengabdian berupa satu unit laptop, satu unit studio box serta hosting dan domain selama satu tahun. Hal ini agar mitra dapat melakukan pemanfaatan dan operasi aplikasi e-commerce secara mandiri ditempat mitra. Dokumentasi penyerahan barang inventaris pengabdian dapat dilihat pada gambar 10.

Gambar 10:
Penyerahan barang inventaris pengabdian kepada mitra



Selain evaluasi yang sifatnya pendampingan pasca kegiatan. Tim pengabdian juga melakukan evaluasi pelaksanaan kegiatan dengan memetakan dalam factor penghambat dan factor pendukung. Factor penghambat atau kendala yang dihadapi selama kegiatan pengabdian berlangsung diantaranya:

1. Kesibukan mitra dalam kegiatan produksi sehingga waktu pelaksanaan pendampingan penggunaan e-commerce perlu disesuaikan.
2. Keterlambatan kedatangan alat atau barang yang digunakan dalam kegiatan pendampingan terhadap mitra
3. Kurangnya pengetahuan awal mitra dalam penggunaan teknologi informasi. Namun terdapat juga factor yang mendukung sehingga kegiatan pengabdian dapat terlaksana dengan baik. Factor pendukung kegiatan diantaranya:
 1. Tersedia tenaga ahli yang memadai dalam pengembangan e-commerce
 2. Antusiasme dari mitra dalam mengikuti pendampingan penggunaan dan pengelolaan e-commerce
 3. Komunikasi antara mitra dan tim pengabdian terjalin dengan baik dan lancar.
 4. Suasana kondusif selama pendampingan sehingga memudahkan mitra dan tim dalam pelaksanaan pengabdian.
 5. Ketersediaan dana yang memadai dalam penyelenggaraan kegiatan tersebut.

KESIMPULAN

Kegiatan penjualan yang semula berbasis konvensional harus berganti berbasis teknologi informasi. Tim pengabdian telah melaksanakan kegiatan pengabdian masyarakat pada mitra IRT Rizky indah dengan melakukan beberapa

kegiatan diantaranya, pengembangan aplikasi e-commerce yang dapat diakses secara online. Adanya aplikasi ini dapat memperluas jangkauan pemasaran produk IRT Rizky Indah karena dapat diakses dengan mudah dimana dan kapan saja menggunakan perangkat baik computer maupun smartphone. Tim pengabdian juga telah melaksanakan pendampingan terhadap mitra dalam pengenalan, pengelolaan serta perawatan aplikasi e-commerce. Materi yang disampaikan dalam kegiatan pengabdian mendapatkan respon yang baik dari mitra. Dengan adanya kegiatan ini tim pengabdian berharap, mitra dapat menggunakan aplikasi e-commerce secara berkelanjutan sehingga strategi pemasaran yang dilakukan dapat meningkatkan pendapatan pada IRT Rizky Indah.

DAFTAR PUSTAKA

- Thaha F, 2020. "Dampak Covid-19 Terhadap UMKM di Indonesia," dalam Jurnal Lentera Bisnis, vol. 2, no. 1. Jakarta. Politeknik LP3I Jakarta
- Tirtayasa S., 2021 "Strategi Pemasaran Terhadap Peningkatan Kinerja UMKM dimoderasi Teknologi pada masa Pandemi Covid-19" dalam Jurnal Ilmiah Manajemen Dan Bisnis, vol. 22, no. 2. Medan. Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara
- Hariato S. 2021 "Strategic Digitalization of UMKM Business as an Alternative to Survive the COVID-19 Pandemic" Linguistic Culture Review. vol. 5, no. S1. New York. American Linguist Association
- Widyanto A. 2020. "Penerapan Metode RUP pada Sistem Informasi Unit Kegiatan Mahasiswa STMIK PalComTech," Jurnal Sisfokom (Sistem Inf. dan Komputer). vol. 9, no. 3. Pangkal Pinang. LPPM ISB Atmaluhur
- Prasetio A. 2021. *Konsep Dasar E-Ceommerce*. Medan. Yayasan Kita Menulis.
- Almasik S. 2021. "Rancang Bangun Aplikasi Forum Diskusi Usaha Mikro Kecil dan Menengah Berbasis Web" Jurnal Algoritma, vol. 17 No. 2. Garut. Institut Teknologi Garut