

Pemanfaatan E-Commerce untuk Penjualan Kripik Keladi UMKM Kripik Salongge'

Harlinda^{a,1*}, Ramdan Satra^{a,2}

^a Universitas Muslim Indonesia, Makassar, Indonesia.

¹ hj.linda@yahoo.com; ² ramdan@umi.ac.id

*corresponding author

INFORMASI ARTIKEL	ABSTRAK
<p>Diterima : 31 Desember 2021 Direvisi : 28 Juni 2022 Diterbitkan : 30 Juni 2022</p>	<p>UMKM Kripik Salongge' di Lembang Marinding (eks: Desa Kandora) Kecamatan Mengkendek Tana Toraja merupakan UMKM yang memproduksi kripik keladi. Dalam proses penjualan UMKM Kripik Salongge' masih menggunakan cara konvensional yaitu dengan memasarkan menggunakan metode promosi dari Rumah ke Rumah. Hal ini dipandang belum cukup untuk membuat penjualan kopi ini meningkat, sehingga diperlukan cara lain untuk melakukan Teknik penjualan. Pada pengabdian ini, kami sebagai Tim Pengabdian akan melakukan pelatihan kepada karyawan UMKM Kripik Salongge' untuk memasarkan produk mereka dengan menerapkan teknologi E-Commerce untuk proses penjualan produk mereka. Hal ini bertujuan untuk meningkatkan daya jual kripik keladi UMKM Kripik Salongge'. Hasil pengabdian ini adalah adanya pemahaman kepada admin om radja terkait pemasaran online berbasis marketplace tokopedia hal ini ditunjukkan dengan keberhasilan membuat profil usaha pada platform tokopedia. Kemudian pengabdian ini juga menghasilkan modul pemasaran online menggunakan platform tokopedia yang telah diserahkan kepada admin UMKM Kripik Salongge'.</p>
<p>Kata Kunci: UMKM Kripik Salongge' E-Commerce Marinding</p>	

I. Pendahuluan

Saat ini banyak makanan-makanan instan yang cenderung menurunkan kualitas makanan. Banyaknya makanan – makanan instan menyebabkan beberapa makanan tradisional sering terabaikan dan menurun jumlahnya di pasaran, sehingga menyebabkan para pembuat makanan tradisional merugi. Usaha kripik ini masih dapat dikatakan sebagai kegiatan usaha yang masih sangat terbuka lebar. Hal ini dikarenakan olahan makanan kripik ini banyak dicari oleh konsumen.

Menjalankan usaha keripik memang bisa dijalankan dimana saja tempatnya, asalkan berada di tempat-tempat yang strategis. Hal ini harus dilakukan supaya nantinya bisa membuat bisnis keripik yang Anda jalankan mudah diketahui masyarakat luas. Sebenarnya pemilihan tempat untuk berbisnis keripik memang banyak sekali. Usaha keripik diawali dengan membuka stand kecil yang berada dilokasi seperti di pasar malam, di dekat tempat rekreasi, dekat pusat kota, dekat kampus, dekat kos-kosan, dekat alon-alon, dekat sekolah dan tempat strategis yang lain.

UMKM Kripik Salongge' di Lembang Marinding (eks: Desa Kandora) Kecamatan Mengkendek Tana Toraja merupakan UMKM yang memproduksi kripik keladi. Dalam proses penjualan UMKM Kripik Salongge' masih menggunakan cara konvensional yaitu dengan memasarkan menggunakan metode promosi dari Rumah ke Rumah.

Hal ini dipandang belum cukup untuk membuat penjualan kripik ini meningkat, sehingga diperlukan cara lain untuk melakukan Teknik penjualan. Pada pengabdian ini, kami sebagai Tim Pengabdian akan melakukan pelatihan kepada karyawan UMKM Kripik Salongge' untuk memasarkan produk mereka dengan menerapkan teknologi E-Commerce untuk proses penjualan produk mereka. Hal ini bertujuan untuk meningkatkan daya jual kripik keladi UMKM Kripik Salongge'.

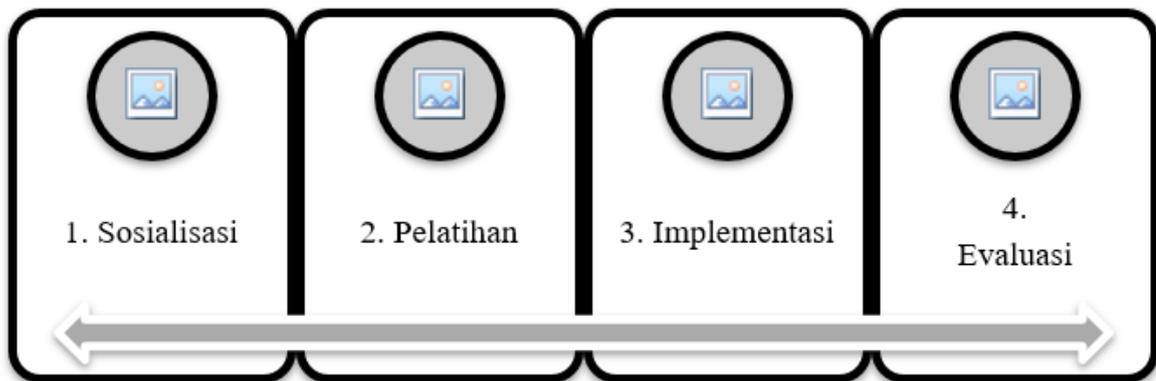
Penerapan E-Commerce dan penelitian terkait penjualan kripik telah banyak di terapkan yaitu diantaranya Penjualan Oleh-Oleh Toko Keripik Lampung [1], Penjualan Kripik UD Aduhai Gampong Karangnyar Kecamatan Langsa Baro Kota Langsa [2],), Penjualan CV Keripik Balado Mahkota [3], Efisiensi Biaya Produksi Keripik Apel di UD Ramayana Agro Mandiri Kota Batu [4], Kripik Singkong Maju Jaya Kota Batam [5], UMKM Klaster Keripik Pisang di Kota Bandar Lampung [6], UMKM Keripik Muris [7], Pisang Kapasan Sebagai Produk Olahan Kripik [8], Keripik Tempe Desa Bakalan Krajan Kecamatan Sukun [9], Penjualan

Kripik Singkong di Kecamatan Banjarmasin [10], Penjualan Keripik Pisang Perspektif Ekonomi Islam (Studi Pada UMKM Keripik Pisang Jl. Pagar Alam Gang PU Kelurahan Segala Mider, Kota Bandar Lampung) [11]. Berdasarkan penerapan E-Commerce dan penelitian terkait kripik yang telah banyak dilakukan maka perlu dilakukan implementasi dilapangan terkait pemanfaatan E-Commerce untuk penjualan kripik keladi UMKM Kripik Salongge' di Lembang Marinding (eks: Desa Kandora) Kecamatan Mengkendek Tana Toraja.

II. Pelaksanaan dan Metode

1. Tahapan Penerapan Solusi

Metode pelaksanaan pengabdian ini terdiri dari empat tahapan dapat dilihat pada Gambar 1.



Gambar 1. Tahapan Pelaksanaan Pengabdian

1. Sosialisasi terkait penerapan E-Commerce untuk penjualan produk kopi. Pada tahap ini akan dilakukan sosialisasi kepada pelaku usaha kecil UMKM penjualan kripik keladi. Pada tahap ini dijelaskan bagaimana prospek yang akan didapatkan terkait penerapan E-Commerce dalam penjualan produk mereka. Hal ini bertujuan agar pelaku usaha mengetahui bahwa pentingnya penerapan teknologi dalam hal penjualan produk mereka dan juga keuntungan yang didapatkan jika menggunakan platform E-Commerce.
2. Pelatihan pembuatan akun penjual pada aplikasi E-Commerce bagi karyawan UMKM. Pada tahap ini akan dilakukan pelatihan kepada karyawan UMKM penjualan kripik keladi terkait teknis penjualan kripik keladi menggunakan platform E-Commerce. Pada tahap ini diperlukan 2 karyawan yang akan dilatih dalam proses penjualan produk kripik keladi. Tugas karyawan ini akan dibagi menjadi 2 yaitu satu orang yang bertugas untuk memasukkan data dan yang satunya lagi bertugas untuk membuat halaman transaksi atau promosi produk kripik.
3. Implementasi penjualan kripik keladi online menggunakan platform E-Commerce. Tahap implementasi merupakan tahap yang akan dilakukan oleh karyawan UMKM secara mandiri membuat akun dan menjualkan produk kripik keladi mereka secara online menggunakan platform E-Commerce.
4. Evaluasi penggunaan E-Commerce dalam penjualan produk kripik keladi UMKM. Tahap ini akan melihat sejauh mana hasil yang sudah didapatkan setelah menerapkan platform E-Commerce dalam proses penjualan produk kripik keladi mereka. Hal ini dilakukan untuk mengukur seberapa efektif penerapan E-Commerce dalam proses penjualan kripik keladi mereka.

III. Hasil dan Pembahasan

A. Usaha Susunan Tim Pelaksana

Susunan Tim Pelaksana Pengabdian kepada masyarakat dengan skema Pengembangan Desa Mitra (PPDM) Binaan dapat dilihat pada Tabel 2.

Tabel 2. Susunan Tim Pengusul dan Pembagian Tugas

No	Nama	Jabatan	Bidang Keahlian	Tugas dan tanggung jawab	Instansi
1.	Dr. Hj. Harlinda., S. Kom., M.M., M.Kom., MTA	Ketua Tim	Rekayasa Perangkat Lunak	Pemberian materi dan pengajaran Konsep pemasaran online dengan tokopedia	FIKOM-UMI
2.	Ramdan Satra, S.Kom., M.Kom., MTA	Anggota Tim	Jaringan Komputer	Mengimplementasikan pemasaran online dengan tokopedia	FIKOM-UMI

B. Bentuk Kegiatan, Waktu Dan Tempat Kegiatan

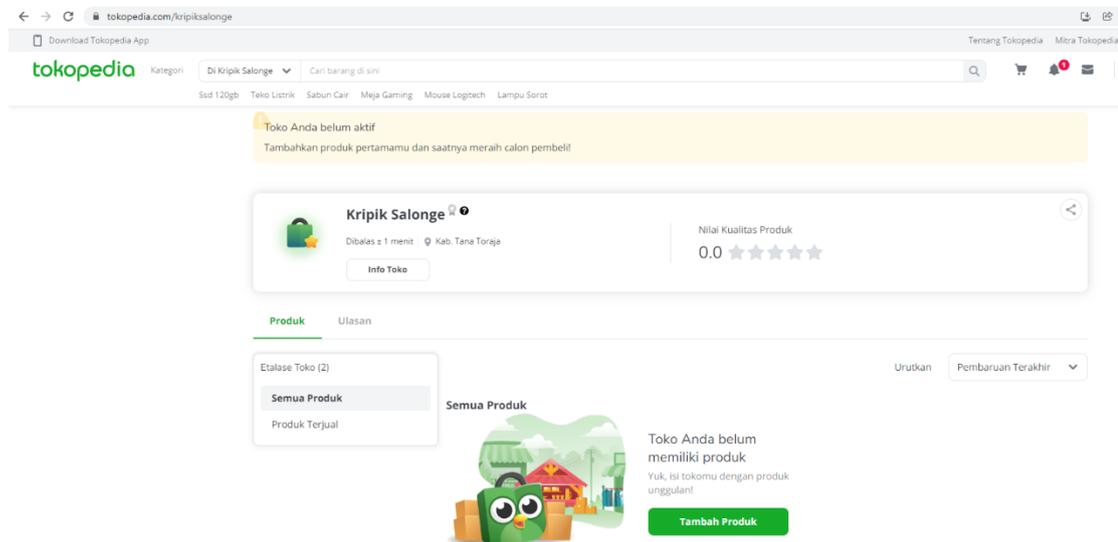
Bentuk kegiatan ini berupa pelatihan pemasaran online berbasis media pemasaran online yaitu platform tokopedia kepada pengelola UMKM Kripik Salongge', Pelatihan ini dilaksanakan di Lembang Marinding (Eks: Desa Kandora) Kecamatan Mengkendek Toraja yang dimulai dari bulan 8 – 9 Oktober 2021

C. Peserta/Partisipan Masyarakat Sasaran

Peserta pelatihan pemasaran online ini adalah tenaga Admin pada UMKM Kripik Salongge' yang berjumlah 1 orang.

D. Tinjauan Hasil Yang Dicapai

Tujuan yang akan dicapai adalah adanya pemahaman pengelola terkait pemasaran online dan juga implementasi langsung di marketplace tokopedia, seperti ditampilkan pada Gambar 2.



Gambar 2. Implementasi Akun UMKM Kripik Salongge'

Dalam kegiatan pengabdian ini telah dibuat satu plakat untuk UMKM Kripik Salongge'. Adapun penyerahan plakat dapat dilihat pada Gambar 3.



Gambar 3. Penyerahan Plakat

Luaran lainnya yaitu modul pemasaran online menggunakan marketplace tokopedia, adapun isi modul sebagai berikut:

Sekilas tentang Tokopedia

Jualan di Tokopedia

1. Buat Akun di Tokopedia via Mobile Phone
2. Buat Akun di Tokopedia via Website
3. Buat Toko melalui Website
4. Buat Toko melalui Mobile Phone
4. Upload Produk pada Tokopedia
5. Terima Pesanan
6. Print Label Pengiriman

Tips Penjualan dengan Tokopedia

1. Melakukan prediksi penjualan
2. Masukkan stok produk sesuai dengan jumlah stok sebenarnya
3. Cepat membalas pesanan
4. Gunakan varian dan deskripsi produk dengan lengkap
5. Mengetahui Apa itu Sistem Reputasi Toko?
6. Mengetahuai Apa Saja Indikator Penilaian Produk?
7. Mengetahui Apa itu Statistik Kecepatan Toko?
8. Mengetahui cara menghitung Nilai Statistik Kecepatan Toko
9. Mengetahui Talk Response Rate & Talk Response Time
10. Mengetahui Perhitungan Statistik Transaksi?
11. Mengetahui Perhitungan Statistik Kepuasan Toko?
12. Gunakan Tokocash
13. Gunakan Teknik Cross-Selling dan Upselling

E. Dokumentasi Foto Kegiatan
Kunjungan Bersama Tim Pengabdian Fakultas Ilmu Komputer



Gambar 4. Pelatihan kepada Admin Kopi Om Radja



Gambar 5. Foto Bersama Tim Dosen Pengabdi dan UMKM Kripik Salongge'



Gambar 6. Pengenalan Produk ke Mitra

F. Evaluasi Kegiatan

Pemasaran online harus mendapatkan perhatian khusus dari pengelola UMKM Kripik Salongge' sehingga keberhasilan penjualan produk berhasil mencapai target.

G. Permasalahan dan Hambatan

Hambatan yang ada adalah koneksi internet yang tidak stabil sehingga perlu dilakukan pemilihan jenis layanan internet yang sesuai dengan kondisi ditempat.

IV. Kesimpulan

Pengabdian kepada masyarakat ini mendapatkan respon yang baik dari UMKM Kripik Salongge'. Pengabdian ini telah menghasilkan beberapa luaran diantaranya adanya pemahaman tenaga Admin UMKM Kripik Salongge' terkait pemasaran online menggunakan tokopedia. Pengabdian ini menghasilkan modul pemasaran online dengan tokopedia dan juga draft publikasi jurnal pengabdian. Pengabdian ini dapat dilanjutkan dalam hal perbaikan kemasan kopi dan juga pelatihan untuk platform e-commerce lainnya.

Ucapan Terima Kasih

Ucapan terima kasih kepada pihak yang telah membantu pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat khususnya kepada mitra serta pihak yang membntu dalam penerbitan paper

Daftar Pustaka

- [1] Amelia, R. (2018) Sistem Informasi Penjualan Oleh-Oleh Menggunakan Metode Customer Relationship Management (Studi Kasus : Toko Keripik Lampung). Universitas Teknokrat Indonesia.
- [2] Irawan, H. and Rizalul Akram (2017) 'Penerapan E-commerce Berbasis Website Untuk Meningkatkan Pangsa Pasar Penjualan Kripik UD Aduhai Gampong Karangnyar Kecamatan Langsa Baro Kota Langsa', in Seminar Nasional Teknik Industri [SNTI2017], pp. 148–153.
- [3] Putri, N. T. (2016) 'Peningkatan Penjualan CV Keripik Balado Mahkota Dengan Merancang Sistem Informasi Pemasaran dan Penjualan Berbasis E- Commerce', Warta Pengabdian Andalas, 23(4).
- [4] Fitriyah, F., Priminingtyas, D. N. and Retnoningsih, D. (2020) 'Penerapan Target Costing dalam Upaya Efisiensi Biaya Produksi Keripik Apel di UD Ramayana Agro Mandiri Kota Batu Berdasarkan Sistem Penjualan Online dan Offline', Jurnal Ekonomi Pertanian dan Agribisnis, 4(1), pp. 97–110. doi: 10.21776/ub.jepa.2020.004.01.10.

- [5] *Hasibuan, R. P. et al. (2020) 'Pemberdayaan Produk Usaha Mikro Kripik Singkong Maju Jaya Kota Batam', Jurnal ABDIKMAS UKK, 1(1), pp. 49–53.*
- [6] *Handayani, S. and Irawati, L. (2017) 'Implementasi Program One Village One Product (OVOP) dalam Peningkatan Pendapatan UMKM Klaster Kripik Pisang di Kota Bandar Lampung', in Prosiding Seminar Nasional Pengembangan Teknologi Pertanian. Lampung, pp. 275–284.*
- [7] *Kholifah, E. A. N. and Firmansyah, I. D. (2020) 'Accounting Is Monster: Kesiapan UMKM Kripik Muris Dalam Menerapkan Laporan Keuangan Berdasarkan SAK-EMKM', Journal of Accounting and Financial Issue, 1(2).*
- [8] *Dewi, V. S. et al. (2021) 'Pemanfaatan Pisang Kapasan Sebagai Produk Olahan Kripik Dalam Upaya Peningkatan Perekonomian Masyarakat', Jurnal Pendidikan dan Pengabdian Masyarakat, 4(1), pp. 1689–1699.*
- [9] *Utama, D. M. and Baroto, T. (2020) 'Program Kemitraan Masyarakat Industri Kripik Tempe Desa Bakalan Krajan Kecamatan Sukun', Jurnal Penelitian dan Pengabdian Masyarakat, 8(2), pp. 171–178.*
- [10] *Noor, A. S. and Lestari, B. (2019) 'Penyuluhan Strategi Pemasaran Dalam Hal Penjualan Kripik Singkong di Kecamatan Banjarmasin Utara', in Prosiding Hasil-Hasil Pengabdian Kepada Masyarakat, pp. 671–678.*
- [11] *Kurniawan, S. (2018) Analisis Pengembangan Sumber Daya Manusia Dalam Meningkatkan Omset Penjualan Kripik Pisang Perspektif Ekonomi Islam (Studi Pada UMKM Kripik Pisang Jl. Pagar Alam Gang PU Kelurahan Segala Mider, Kota Bandar Lampung).*