

PEMANFAATAN PLATFORM JUAL BELI ONLINE (*MARKETPLACE*)

SEBAGAI MEDIA PENJUALAN PRODUK KERUPUK KULIT

Ade Suhara¹, Akda Zahrotul Wathoni²
Universitas Buana Perjuangan Karawang
Program Studi Teknik Industri, Fakultas Teknik, Universitas Buana Perjuangan
Karawang

ade.suhara@ubpkarawang.ac.id

Abstrak

UMKM Kerupuk Kulit APHE mulai melakukan produksi dan penjualan produknya pada tahun 2008. Penjualan kerupuk yang dilakukan UMKM tersebut dengan memanfaatkan pemasaran dari pelanggan melalui mulut ke mulut. Namun seiring dengan perkembangan teknologi informasi seperti smartphone dan juga internet, produk tersebut mulai lebih banyak dikenali. Kerupuk kulit produksi UMKM APHE memiliki kualitas dan ciri khas sendiri sehingga produk tersebut tetap laris di pasarannya. Meskipun begitu, untuk meningkatkan penjualan produk kerupuk kulit, UKM tetap memerlukan alternatif lain untuk memasarkan produknya, sehingga dapat lebih dikenal dan memperluas pasar dari UMKM Kerupuk Kulit APHE sendiri. Beberapa alternatif yang dapat dimanfaatkan oleh UMKM Kerupuk Kulit APHE yaitu penggunaan platform marketplace atau media jual beli online. Hal ini dikarenakan kemudahan akses dan juga pelayanan yang dapat dimanfaatkan oleh UMKM dari platform tersebut dengan tujuan untuk memasarkan produknya sehingga produk Kerupuk Kulit APHE dapat lebih dikenal dan juga memperluas pasarnya. Penggunaan platform marketplace tidak hanya menguntungkan bagi UMKM itu sendiri, namun dengan pelatihan dan pengetahuan yang diberikan, maka karyawan UMKM juga bisa merasakan langsung manfaat penggunaan platform marketplace.

Kata kunci : *UKM, Teknologi Informasi, Marketplace*

Abstract

APHE's SME crackers started to produce and sell their products in 2008. The sales of crackers carried out by these SMEs utilize marketing from customers through word of mouth. But along with the development of information technology such as smartphones and the internet, these products are starting to be more widely recognized. The skin crackers produced by APHE UMKM have their own quality and characteristics so that these products are still in demand in the market. Even so, to increase sales of leather crackers, SMEs still need other alternatives to market their products, so that they can be better known and expand the market from APHE's own Skin Crackers. Several alternatives that can be utilized by APHE Skin Crackers SMEs are the use of a marketplace platform or online buying and selling media. This is due to the ease of access and also services that can be utilized by SMEs

from the platform with the aim of marketing their products so that APHE's Cracker Skin products can be better known and also expand their market. The use of the marketplace platform is not only beneficial for SMEs themselves, but with the training and knowledge provided, SME employees can also experience the benefits of using the marketplace platform firsthand.

Keywords : *SME, Information Technology, Marketplace*

PENDAHULUAN

Usaha Mikro kecil dan menengah atau biasa kita sebut UMKM merupakan salah satu aktivitas perekonomian yang menopang keadaan ekonomi Indonesia waktu pandemi dan pasca pandemi. Jika dilihat dengan nominal UMKM ini memiliki aset usaha maksimal Dua Ratus Juta Rupiah. Secara sederhana UMKM adalah kegiatan ekonomi rakyat yang dijalankan secara perorangan yang berskala kecil dengan bidang usaha yang secara mayoritas merupakan kegiatan usaha kecil dan perlu dilindungi untuk mencegah dari persaingan usaha yang tidak sehat. UMKM juga bisa disebut sebagai tulang punggung perekonomian di Indonesia. Salah satu UMKM yang ada di Karawang yang bergerak dalam bidang F&B adalah UMKM Kerupuk Kulit APHE yang berlokasi di kecamatan Adiarsa Kabupaten Karawang.

UMKM Kerupuk Kulit APHE dirintis sejak tahun 2008 dan masih berjalan hingga sekarang. Dalam pemasarannya UMKM Kerupuk Kulit APHE masih sudah mulai menggunakan platform Facebook untuk memasarkan produknya namun masih belum dilakukan dengan efektif oleh pemilik UMKM dikarenakan keterbatasan dalam bidang sumber daya manusia serta kurangnya pemahaman terkait dunia marketplace. Dalam persaingan bisnis di era globalisasi, UMKM dituntut untuk lebih cermat dan kreatif dalam memasarkan produknya. Pemasaran bisa dikatakan nyawa atau jantungnya sebuah kewirausahaan dimana pemasaran merupakan proses sosial yang didalamnya terdapat individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan kreativitas, menawarkan dan secara bebas mempertukarkan produk yang bernilai dengan pihak lain (Kotler dan Armstrong 2009:7). Pemasaran bisa dilakukan dengan pemanfaatan teknologi informasi yang dapat memberikan dampak yang cukup baik untuk membantu sebuah proses bisnis berkembang. Teknologi informasi adalah seperangkat alat yang dapat membantu individu dalam bekerja dengan informasi serta melakukan tugas-tugas yang berhubungan dengan pemrosesan data informasi (Haag dan Keen, 1996). Karena sejatinya dalam memasarkan sebuah produk promosi dalam bentuk produk yang dijual murah saja, tetapi juga dengan memanfaatkan

teknologi informasi untuk penggunaan *platform marketplace* dengan tujuan agar pelanggan lebih mudah untuk melakukan transaksi dan mendapatkan produk yang dimiliki oleh UMKM Kerupuk Kulit APHE.

Berbicara terkait teknologi saat ini yang sedang ramai dalam dunia bisnis adalah *Platform Marketplace* yang menjadi sarana untuk melakukan aktifitas jual beli tanpa harus bertemu secara fisik. *Marketplace* biasanya website ataupun aplikasi. bentuk operasional *marketplace*, seperti pengelolaan dan pembayaran difasilitasi langsung oleh penyedia layanan *marketplace*, sehingga mempermudah penjual dan pembeli untuk melakukan transaksi. Di Indonesia, ada beberapa perusahaan *marketplace* seperti Shopee, Tokopedia, BliBli, Belanja.com, JD.ID, Lazada, Bhineka, OLX dan masih banyak yang lainnya.

METODE

1. Strategi

Program ini diadakan secara offline dan bertempat di lokasi usaha dan dilakukan melalui sosialisasi berupa pemaparan materi tentang pemanfaatan platform jual beli online (*marketplace*) sebagai media penjualan produk kerupuk kulit. Kemudian melakukan sosialisasi cara mendownload, menggunakan, dan mengelola *platform* yang digunakan.

2. Pelaksanaan Kegiatan

Untuk pelaksanaan kegiatan selaku tim Pengabdian melakukan observasi di lapangan serta meminta izin dengan pemilik UMKM. Selanjutnya tim lapangan mewawancarai pemilik UMKM untuk mengetahui permasalahan dan menganalisis hal-hal yang dibutuhkan oleh pengusaha tersebut. Setelah mendapatkan data dari pihak tim pelaksana membuat rumusan masalah yang akan dimuat dalam bentuk pemaparan materi mengenai pemanfaatan *platform marketplace* beserta aplikasi dan implementasi yang akan diterapkan dalam UMKM ini. untuk bagian akhir acara kita mengadakan dialog dan sesi tanya jawab Setelah semua kegiatan selesai dilakukan. Selanjutnya kita membuat laporan. Laporan yang kita buat berupa laporan kegiatan pengabdian masyarakat, diseminasi dan publikasi

3. Rencana Keberlanjutan

Rencana keberlanjutan dari kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah melakukan pendampingan kepada karyawan UMKM Kerupuk Kulit PAHE jika ingin memperdalam kemampuannya terhadap penggunaan *platform marketplace*.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan ini diawali dengan penyampaian materi berupa “Pemanfaatan *Platform* Jual Beli Online Sebagai Media Penjualan Produk Kerupuk Kulit” kemudian dilanjutkan dengan memberikan sosialisasi penggunaan beberapa marketplace seperti Shopee, Tokopedia, Facebook, dan juga Instagram.

Karyawan UMKM Kerupuk Kulit APHE hampir secara keseluruhan memiliki smartphone sehingga cukup memudahkan dalam praktik penggunaan platform jual beli yang tersedia pada layanan di android maupun iOS. Pelatihan penggunaan *platform* jual beli juga dilakukan bagi karyawan yang belum memiliki gawai, sehingga semua karyawan UMKM Kerupuk Kulit APHE dapat memahami manfaat penggunaan *platform* jual beli. Selanjutnya para karyawan diberi pelatihan dalam melakukan pengambilan gambar, *men-edit*, *meng-upload*, serta memasarkan produk Kerupuk Kulit di Shopee, Tokopedia, Facebook, dan Instagram.

Peserta yang mengikuti pelatihan karyawan UMKM Kerupuk Kulit APHE dan mahasiswa Teknik Industri, sebagai berikut:

Tabel 2. Rincian Peserta Yang Ikut Pelatihan

No.	Peserta	Jumlah Peserta
1	Pegawai UMKM Kerupuk Kulit APHE	10
2	Mahasiswa Teknik Industri	10
	Jumlah Keseluruhan	20

Adapun beberapa Faktor yang pendukung dan memperlambat kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat yang dilakukan di UKM Kerupuk Kulit APHE, diantaranya :

- Faktor Pendukung
 1. Hampir seluruh karyawan memiliki gawai dan memahami cara menggunakan gawai yang mereka miliki
 2. UMKM Kerupuk Kulit APHE sudah memiliki pasar pada *platform* facebook, dan Kerupuk Kulit APHE sendiri sudah cukup terkenal dan memiliki banyak

pelanggan di karawang. Sehingga tidak terlalu sulit untuk memasarkan produk kerupuk kulitnya di *platform* yang lainnya.

- Faktor Menghambat

Internet yang kurang memadai dan juga *platform* yang digunakan memakan memori atau *RAM* yang cukup besar sehingga sering muncul beberapa masalah pada gawai yang digunakan oleh karyawan, seperti lambat maupun *error* pada platform atau gawai yang digunakan.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kegiatan ini dilaksanakan oleh akademika Fakultas Teknik UBP bertepatan pada tanggal 23 Juni 2022 di Kelurahan Adiyasa Barat Kecamatan Karawang Barat UMKM kerupuk kulit APHE sehingga kegiatan ini dilaksanakan sesuai dengan jadwal serta berjalan dengan lancar pemaparan materi sosialisasi Penyampaian materi sosialisasi "Pemanfaatan Platform Jual Beli Online Sebagai Media Penjualan Produk Kerupuk Kulit" dapat diterima dengan baik oleh karyawan UMKM Kerupuk Kulit APHE. Pelaksanaan praktik penggunaan platformnya pun dapat berjalan dengan cukup baik, sehingga kegiatan PKM yang dilakukan diharapkan dapat memberikan hasil yang efektif bagi karyawan UMKM Kerupuk Kulit APHE.

Saran untuk kegiatan PKM agar pihak penyelenggara lebih mempersiapkan kecukupan fasilitas yang digunakan untuk mendukung sosialisasi yang akan dilakukan, sehingga implementasi dari PKM dapat lebih efektif.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdul Kadir dan Terra Ch. Triwahyuni. 2013. *Pengantar Teknologi Informasi Edisi Revisi*. Yogyakarta: Andi
- Ajeng. (2012). *Adventure Game [Online]*. Tersedia: <http://djhenkz.blogspot.com/2012/03/adventure-game.html>.
- Aji Supriyanto. 2005. "Pengantar Teknologi Informasi". Edisi Pertama. Penerbit Salemba Empat. Jakarta.
- Basu Swasta, Dharmesta dan Irawan, (2008) *Manajemen Pemasaran Modern*, Liberty, Yogyakarta.

Haag dan Keen. 1996. *Information Technology: Tomorrow's Advantage Today*. Hammond: Mcgraw-Hill College.

Kotler dan Armstrong. 2008. *Prinsip-prinsip Pemasaran*. Jilid 1 dan 2. Edisi 12. Jakarta: Erlangga.

Martin, E. Wainright. et.al. 1999. *Managing Information Technology What Managers Need to Know*. Pearson Educational International. New Jersey.

Williams dan Sawyer. 2003. *Using Information Technology: A Practical Introduction to Computers and Communications*. London: Career Education.