

Peningkatan Pendapatan Pada Pekon Teba Kabupaten Tanggamus Melalui *E-Commercedan* Pembentukan UKM

Bobby Bachry¹, Sushanty Saleh², Suwandi³

^{1,2,3}Institut Informasi dan Bisnis Darmajaya
E-mail: ¹Bobbachry@gmail.com, ²Sushantysaleh@darmajaya.ac.id, ³Suwandi@darmajaya.ac.id

Abstract

The obligation of lecturers in addition to carrying out Teaching and Research is also required to carry out community service activities, which are part of the implementation of the Tri Dharma of Higher Education. One of the Community Service models implemented is PKM, which is carried out in the village of Teba, South Lampung, Lampung Province. In this service, we evaluate the potential of the Teba village and the formation of Small Community Enterprises (UKM). Pekon Teba is a developing village where the community has not been able to take advantage of the physical and non-physical potential in their village. One of the potentials in the Teba village is garden produce in the form of lettuce leaves, which can later be processed into food product variants. So far, the lettuce that they produce is usually only consumed as fresh vegetables to eat, so the service team took the initiative to process it into lettuce dent snacks by forming SMEs that empower the majority of mothers who do not work (housewives) and young women so that they can increase their productivity. The economy of the Teba village. The first stage of this activity is to conduct a survey, need analysis to map the problems and potentials that exist in the village/village, second, the implementation of the designed program, namely through socialization and training, the formation of UKM and the creation of e-commerce to help market the products of UKM.

Keywords : *E-commerce, UKM, PKM*

Abstrak

Kewajiban dosen selain melaksanakan Pengajaran dan Penelitian, juga dituntut untuk menyelenggarakan kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang merupakan bagian dari pelaksanaan Tri Dharma Perguruan Tinggi. Salah satu model Pengabdian Kepada Masyarakat yang dilaksanakan adalah PKM yang dilaksanakan di pekon/desa Teba Lampung Selatan Propinsi Lampung. Dalam pengabdian ini kami melakukan evaluasi terhadap potensi yang dimiliki pekon Teba dan juga pembentukan Usaha Kecil Masyarakat (UKM). Pekon Teba termasuk desa berkembang yang masyarakatnya belum dapat memanfaatkan potensi fisik dan non fisik di desannya. Potensi pada pekon Teba salah satunya yaitu hasil kebun yang berupa daun selada yang nantinya dapat diolah menjadi varian produk makanan. Selama ini daun selada yang mereka hasilkan biasanya hanya di konsumsi sebagai lalapan untuk makan saja sehingga tim pengabdian berinisiatif untuk mengolahnya menjadi makanan ringan peyek selada dan diikuti dengan melakukan pembentukan UKM yang memberdayakan ibu-ibu mayoritas tidak bekerja (ibu rumah tangga) dan remaja putri sehingga mampu meningkatkan perekonomian pekon Teba. Tahapan kegiatan ini pertama melakukan survey, analisis kebutuhan untuk memetakan masalah dan potensi yang ada di pekon/desa, kedua, pelaksanaan program yang dirancang yaitu dengan sosialisasi dan pelatihan, pembentukan UKM dan pembuatan e-commerce untuk membantu memasarkan hasil dari UKM tersebut.

Keywords: *E-Commerce, UKM, PKM*

1. PENDAHULUAN

Pekon Teba merupakan salah satu pekon yang berada di wilayah kabupaten Lampung Selatan. Pekon Teba kaya akan hasil pertanian dan perkebunan. Sehingga mayoritas penduduk pada pekon Teba mempunyai mata pencarian bertani dan berkebun. Potensi yang terdapat di Pekon Teba sangat beragam, potensi yang ada tersebut masih belum dikembangkan menjadi usaha kecil. Karena masih kurangnya pengetahuan dan ketrampilan penduduk dalam memanfaatkan sumber daya yang ada sehingga hasil perkebunan hanya dikonsumsi sendiri oleh penduduk. Contohnya saja salada yang merupakan salah satu hasil yang melimpah dari perkebunan di pekon ini. Mereka umumnya mengkonsumsi salada sebagai makanan lalapan saja. Sehingga penduduk pekon Teba hanya mengandalkan dari hasil perkebunan tanpa diolah lagi menjadi industri makanan yang dapat dijual di luar, fenomena tersebut menyebabkan masih kurangnya pendapatan yang diperoleh oleh para penduduk way Teba.

Untuk membantu meningkatkan perekonomian penduduk pekon Teba sekiranya perlu adanya bimbingan pelatihan ketrampilan bagaimana membangun usaha kecil yang dapat meningkatkan pendapatan mereka. Salah satu usaha tim pelaksana pengabdian kepada masyarakat memberikan bimbingan pelatihan dalam memanfaatkan sumber daya untuk produksi dan pemasaran dengan membentuk ukm (usaha kecil menengah) salad dengan membuat peyek salad yang nantinya bisa juga dikonsumsi oleh penduduk pekon dengan bentuk peyek serta memanfaatkan media teknologi secara online dalam memasarkan hasil produk industri ukmnya.

2. KERANGKA TEORI

2.1. Pengertian Pengabdian Kepada Masyarakat

Menurut Direktorat Riset dan Pengabdian Masyarakat Universitas Indonesia (2011:4), pengabdian kepada masyarakat atau kegiatan pengabdian kepada masyarakat adalah kegiatan yang mencakup upaya-upaya peningkatan kualitas sumber, daya manusia antara lain dalam hal perluasan wawasan, pengetahuan maupun peningkatan keterampilan yang dilakukan oleh civitas akademika sebagai perwujudan dharma bakti serta wujud kepedulian untuk berperan aktif meningkatkan kesejahteraan dan memberdayakan masyarakat luas terlebih bagi masyarakat ekonomi lemah.

2.2. Pengertian UKM

Usaha Kecil Menengah (UKM) adalah jenis usaha yang paling banyak jumlahnya di Indonesia, tetapi saat ini batasan mengenai kriteria usaha kecil di Indonesia masih beragam. Pengertian kecil dalam usaha kecil relative sehingga perlu ada batasan yang dapat menimbulkan definisi definisi usaha kecil dari berbagai segi.

2.3. Pengertian E-Commerce

Electronic Commerce atau yang disingkat dengan E-Commerce adalah kegiatan-kegiatan bisnis yang menyangkut konsumen (*costumers*), manufaktur (*manufactures*), service providers dan pedagang perantara (*intermediateries*) dengan menggunakan jaringan jaringan komputer, yaitu internet. Penggunaan sarana internet merupakan suatu kemajuan teknologi yang dapat dikatakan menunjang secara keseluruhan spektrum kegiatan komersial. *E-commerce* merupakan aktivitas pembelian, penjualan pemasaran dan pelayanan atas produk dan jasa yang ditawarkan melalui jaringan komputer. Adanya hubungan yang secara lnsung antara satu jaringan komputer dengan jaringan yang lainnya maka sangat memungkinkan untuk melakukan satu transaksi langsung melalui jaringan komputer. Adanya hubungan yang secara langsung antara satu jaringan komputer dengan jaringan yang lainnya maka sangat memungkinkan untuk melakukan satu transaksi langsung melalui jaringan komputer. Transaksi langsung inilah yang disebut dengan transaksi online. Menurut Arsyad Sanusi dalam transaksi online setidaknya ada tiga tipe yaitu :

- a. Kontrak melalui *chatting* atau *video conference*
- b. Kontrak *e-mail*.
- c. Kontrak melalui situs dan web.

Transaksi di dunia maya umumnya menggunakan media sosial, seperti *twitter*, *facebook*, *black berry massanger* dan media sosial lainnya. Dalam transaksi di dunia maya antara para pihak yang bertransaksi tidak bertemu langsung, akan tetapi dapat berkomunikasi antara keduanya dapat melalui tulisan, seperti *inbox via facebook*, *via short messege service/ sms*, *via e-mail* dan media tulis lainnya yang disediakan di dunia maya.

2.4. Pustaka Rujukan

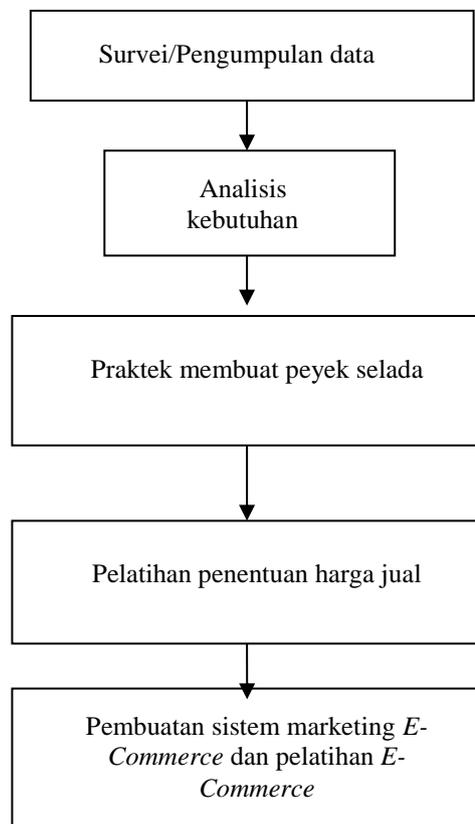
Banyak pengabdian kepada masyarakat dilakukan di desa dalam rangka meningkatkan kesejahteraan dan pemberdayaan masyarakat pada desa/pekon. Adapun literature review yang digunakan salah satunya yaitu pengabdian yang dilakukan oleh Yohanes Fritantus, at all pada tahun 2021 yang berjudul "Penguatan Pemerintahan Desa Bijeli Kabupaten Timor Tengah Utara Melalui Kegiatan Praktek Kerja Mahasiswa". Pengabdian menjelaskan pelaksanaan program kegiatan di desa dengan melakukan pembenahan desa, administrasi profil desa, kegiatan penomoran rumah warga, dan pendampingan kelompok tani.

3. METODOLOGI

3.1. Metode

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan di Desa/PekonTeba, kecamatan Kota Agung Timur, Kabupaten Lampung Selatan Propinsi Lampung. Teknik pengumpulan data yang digunakan pada kegiatan ini terdiri dari 1.Observasi, yaitu pengumpulan data dimana penulis melakukan pengamatan ke pekon Teba, 2.Wawancara, yaitu wawancara merupakan pengumpulan data yang dilakukannya dengan cara berdialog langsung dengan ibu-ibu dan remaja putri yang tergabung dalam kegiatan PHBS (Pola hidup bersih dan sehat) untuk berkoordinasi membentuk UKM baru yaitu UKM Selada. 3.Praktek melakukan pembuatan peyek selada yang diikuti oleh para ibu-ibu dan remaja putri. 4. Mengajarkan kepada ibu-ibu PKK dan remaja putri bagaimana cara menentukan harga jual untuk tiap kemasan peyek selada, berdasarkan pengeluaran untuk mendapatkan bahan baku dan bahan pembantu, serta biaya overheadnya. Hal ini dimaksudkan agar harga jual peyek selada tidak kemahalan atau terlalu murah yang dapat menimbulkan kerugian.5. Pembuatan sistem marketing UKM. Dalam hal ini kami melakukan pembuatan media online (*E- Commerce*) dalam membantu pemasaran ukm peyek selada.

Secara lebih detail, kegiatan ini dilaksanakan dalam beberapa tahap. Tahapan kegiatan yang dilaksanakan yaitu pertama, tim pengabdian melaksanakan survey dan analisis kebutuhan untuk memetakan potensi dan masalah yang ada di Desa/ pekon kemudian menyusun rencana aksi untuk mengintervensi penyelesaian masalah dan memaksimalkan potensi yang ada di Desa/pekon; kedua melakukan pelatihan. Adapun tahapan kegiatan dapat dilihat dalam diagram di bawah ini:



Gambar 1. Diagram tahapan pengabdian

4.HASIL DAN PEMBAHASAN

Berikut diuraikan kegiatan-kegiatan pengabdian kepada masyarakat pada pekon/desa Teba:

1. Mencari ide atau inovasi baru

Inovasi adalah suatu penemuan baru yang berbeda dari yang sudah ada atau yang sudah dikenal sebelumnya. langkah ini merupakan langkah yang pertama dalam membentuk UKM baru. Untuk memunculkan ide-ide tersebut kami melihat apa saja potensi sumber daya alam yang ada di Pekon Teba yang bisa dijadikan peluang untuk usaha bagi warga Pekon Teba. Seperti yang kami lakukan di Pekon Teba, dimana Pekon Teba terdapat banyak petani selada sehingga kami memunculkan inovasi baru untuk

membuat Peyek dengan menggunakan daun selada. Peyek selada dipilih sebagai produk utama untuk UKM baru ini karena cara pengolahannya cukup mudah dan bahan baku yang dibutuhkan tidak banyak. Setelah melalui musyawarah dengan warga, akhirnya salah satu warga dusun II Pekon Teba Ibu Ida Rosida bersedia menjadi pendiri UKM baru di Pekon Teba.

2. Membuat Perencanaan Usaha (Business Plan)

Perencanaan usaha merupakan proses penentuan visi, misi dan tujuan, strategi, kebijakan, prosedur, aturan, program dan anggaran yang diperlukan untuk menjalankan suatu usaha atau bisnis tertentu. Perencanaan usaha (Business Plan) adalah langkah yang sangat penting karena hal yang harus pikirkan adalah kemana arah usaha kita, berapa anggaran dan modal awal, laba yang akan di dapat , tempat usaha, proses produksi, pemasaran dan kebutuhan lain yang diperlukan. Sebuah usaha yang direncanakan dengan baik dan benar akan lebih mempermudah berjalannya usaha bisnis yang dilakukan.

3. Membuat brand atau merk yang tepat dan menarik

Merk adalah nama atau simbol yang bersifat untuk membedakan dan mengidentifikasi produk dari penjual. Membuat merk adalah hal yang harus di perhatikan dalam membuat usaha baru.Merk bisa dibidang merupakan titik awal dari memulai sebuah bisnis. Dengan memilih merk yang tepat maka sudah melakukan tahap pembentukan UKM dalam membangun identitas produk. Pemilihan nama ini biasanya hanya sekali. Ketika sudah diputuskan dan bisnis sudah berjalan nantinya, kemungkinan besar tidak bisa mengubah nama lagi karena akan membingungkan konsumen yang sebelumnya sudah kenal dengan merk yang sebelumnya. Dari diskusi tim dengan warga pekan teba menghasilkan merk untuk UKM Baru ini yaitu “PEYEK SELADA”.



Gambar 2. Brand Peyek Selada

4. Mendesain Logo dan Membangun Identitas Branding

Tahap ini adalah tahap dimana sebuah produk telah memiliki nama merk atau brand. Membuat logo brand merupakan langkah yang tidak boleh tertinggal karena dengan adanya nama merk yang disertai logo akan membuat tampilan produk lebih menarik dan mudah diingat oleh konsumen.

5. Memasarkan Produk

Pemasaran adalah suatu sistem keseluruhan dari kegiatan-kegiatan bisnis yang ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan dan mendistribusikan barang atau jasa yang memuaskan kebutuhan baik kepada pembeli yang ada maupun pembeli potensial. Tahap ini merupakan tahap dimana produk sudah siap untuk dijual.Untuk memasarkan produk kita perlu memperkenalkan produk kita terlebih dahulu kepada konsumen. Ada beberapa metode pemasaran yang bisa kita gunakan seperti melalui instagram, fanpage, web blog, serta pemasaran dari mulut ke mulut hingga dapat membangun brand awareness yang kokoh diingatan para konsumen.Selain itu kita juga tidak boleh mengesampingkan peranan mekanisme marketing. kita butuh investasi ke beberapa hal seperti banner yang bisa membantu memperkenalkan produk hingga sampai ke konsumen. Proses Pembuatan Peyek Selada dapat dilihat pada Gambar 3.



Gambar 3 daun salada



Gambar 4. Bahan dan alat



Gambar 5. Tim pengabdian dan warga

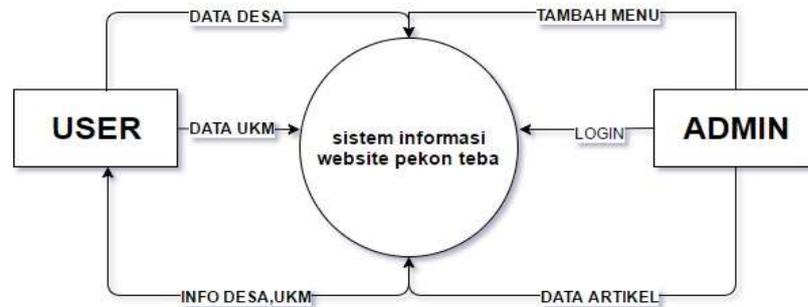


Gambar 6. Peyek salada yang sudah jadi



Gambar 7. Payek selada yang sudah dikemas

6. Setelah ibu-ibu PHBS dan remaja putri dirasa paham dalam pembuatan Peyek Selada, kemudian memberikan pelatihan mengenai perhitungan Harga Pokok Penjualan (HPP) produk Peyek selada dan perhitungan sederhana laba rugi penjualan. Kami memberikan sosialisasi mengenai pentingnya pembukuan atau pencatatan atas transaksi keuangan yang terjadi dalam UKM baru ini. Meskipun masih dalam bentuk sederhana, pembukuan akan menjelaskan besar kecilnya laba atau rugi yang akan diperoleh UKM ini.
7. Tahapan terakhir dalam kegiatan pengabdian ini yaitu membuat website resmi desa dan e commerce untuk UKM yang telah dibuat serta memberikan pelatihan cara untuk menggunakan web desa dan e commerce dan media sosial tersebut. Adapun diagram sistem web desa pekon teba adalah seperti gambar di bawah ini:



Gambar 8. DFD WEB Desa/Pekon Teba

5. KESIMPULAN

Dari pengabdian ini ditarik kesimpulan bahwa dengan pembuatan UKM baru diharapkan dapat meningkatkan pendapatan masyarakat dan mampu mendorong keinginan warga lain untuk turut mengembangkan bahkan memunculkan UKM-UKM baru yang lebih baik. Penerapan pengkoordiniran dan pencatatan dalam pengawasan produksi yang dilaksanakan dalam UKM PEYEK SELADA dapat membantu usahanya menjadi efektif dan efisien dalam berproduksi, dan penerapan laporan keuangan sederhana yang dilaksanakan dalam UKM PEYEK SELADA dapat membantu pemilik mengetahui besarnya laba rugi yang dihasilkan dan modal yang dipakai dalam usaha tersebut. Pengelola UKM PEYEK SELADA harus giat dalam aspek pemasaran yaitu dengan memasarkan lebih luas lagi sehingga Peyek Selada lebih terkenal dengan menggunakan media sosial sehingga berdampak pada penjualan yang lebih mudah dan efektif.

Pada serangkaian kegiatan IT di pekon teba membuat website desa.id dan ecommerce agar dapat digunakan sebagai media pemasaran atau media informasi yang dapat di akses pada internet dan dapat mempermudah memperkenalkan pekon teba secara luas.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih sebesar besarnya kami haturkan kepada pimpinan IIB darmajaya dan segenap aparat pekon Teba yang memberikan ijin dan memperlancar jalannya kegiatan pengabdian ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Noor, G. A. P., & Samsinar. (2020). Implementasi E-Commerce Menggunakan Content Management System Untuk Pemasaran Produk Pada Lumi. *Jurnal IDEALIS*, 3(1), 552–559.
- Putra, G. M., Muhazir, A., Hutahaean, J., & Syah, A. Z. (2020). Kewirausahaan Berbasis E-Commerce Untuk Meningkatkan Pendapatan Keluarga di Polsek Porsea. *Journal of Sosial Responsibility Projects by Higher Education Forum*, 1(1), 17–23.
- Situmeang, R. R. (2018). Dampak Bisnis Online Dan Lapangan Pekerjaan Terhadap Peningkatan Pendapatan Masyarakat (Studi Kasus Jasa Bisnis Online Transportasi Grab Di Kota Medan). *Ajie*, 03(3), 319–335.
- Supriyanto, -. (2012). Business Plan Sebagai Langkah Awal Memulai Usaha. *Jurnal Ekonomi dan Pendidikan*, 6(1), 73–83. <https://doi.org/10.21831/jep.v6i1.590>
- YANUAR, Muhammad Rizki.(2020). PENGARUH TINGKAT PENGETAHUAN PELAKU UMKM TERHADAP DIGITALISASI DALAM BIDANG PEMASARAN (studi kasus: usaha mikro kecil dan menengah di kota

Malang). Jurnal Ilmiah Mahasiswa FEB, 2018. Pemberdayaan Ekonomi Kreatif dan UMKM di Masa Pandemi Melalui Digitalisasi. *Birokrasi Pancasila : Jurnal Pemerintahan, Pembangunan, dan Inovasi Daerah*, 2(1), 39–48.

Yohanes Fritantus^{1*}, Damianus Makun², Martinus Berek³, Desiratna Tahoni⁴, Agustinus Tpoy⁵, Nedy Julastri Aplugi⁶, Lusya Trinita Naikteas⁷, Erelinda Ani⁸, Maria Oktaviana Omenu⁹, Yefri D. Kolmusu¹⁰, Apriana Bano Klau¹¹, P. abi¹². (2021). Penguatan Pemerintahan Desa Bijeli Kabupaten Timor Tengah Utara Melalui Kegiatan Prakten Kerja Mahasiswa. *JPM: Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat Institut Teknologi dan Bisnis Asia Malang*, 2(1), 1-7.

<https://docplayer.info/33586694-Bab-iii-landasan-teori-3-1-pengertian-pengabdian-kepada-masyarakat-kepada-masyarakat-adalah-kegiatan-yang-mencakup-upaya-upaya-peningkatan.html>

http://a-research.upi.edu/operator/upload/s_15051_032855_chapter2.pdf

<http://eprints.stainkudus.ac.id/110/5/5.%20BAB%20II.pdf>
