

PEMBANGUNAN WEBSITE DAN PELATIHAN PENJUALAN SECARA ONLINE UNTUK PENINGKATAN PENJUALAN PRODUK PERTANIAN

Wedy Nasrul*, Dedi Satria, Rudi Kurniawan Arief, Afdhil Arel, Leli Suwita,
Revi Ernanda, Fajri Ramadhan

Universitas Muhammadiyah Sumatera Barat

*Email: wedy72nasrul@gmail.com

Article history

Received: 11/11/2023

Revised: 29/12/2023

Accepted: 31/12/2023

Published: 31/12/2023

Abstrak

Gambir merupakan komoditi ekspor unggulan Sumatera Barat. Usahatani gambir banyak dilakukan desa-desa sentra pada Kabupupaten Lima Puluh dan Pesisir Selatan. Namun, desa-desa sentra tanaman gambir di Sumatera Barat jauh dari kota dan menyulitkan petani menjual produk ke konsumen. Ketergantungan petani pada pasar dan pengumpul desa sering merugikan petani akibat struktur pasar yang tidak sempurna. Solusi permasalahan tersebut adalah menjual produk gambir mereka secara online menggunakan teknologi internet. Penggunaan teknologi internet membantu manusia dalam mencari informasi, proses jual beli secara online dengan menggunakan media website. Melihat potensi, permasalahan serta pentingnya penggunaan website Universitas Muhammadiyah Sumatera Barat melakukan kegiatan pengabdian masyarakat kepada kelompok tani Ngalau Jaya (mitra) yang memproduksi gambir selama ini. Tujuan kegiatan agar kelompok tani jaya memiliki website penjualan dan dapat mengoperasikan website tersebut untuk mempromosikan dan memasarkan produk gambir mereka. Metode kegiatan berupa pembangunan website, pelatihan dan pendampingan kepada kelompok tani Ngalau Jaya. Hasil kegiatan menunjukan melalui pembuatan website mitra dapat mempromosikan dan menjual produk gambir mereka secara langsung (online) ke pembeli. Pelatihan dan pendampingan membuat mitra mengerti cara mengoperasikan website. Mitra telah dapat menginformasikan website dan produk mereka kepada masyarakat atau pembeli gambir. Promosi dan penjualan secara online meningkatkan penjualan produk mitra

Kata kunci: Website, Pelatihan, Gambir

PENDAHULUAN

Indonesia memiliki produk pertanian spesifik yaitu gambir (uncaria gambir roxb). Usahatani gambir terdapat di beberapa propinsi, propinsi terbanyak usahatani gambir adalah Sumatera Barat berkisar 85% dari total produksi gambir di Indonesia (Manalu and Armyanti, 2019). Usahatani gambir sisanya dilakukan di Sumatera Utara, Sumatera Selatan dan Riau. Usahatani gambir sudah berjalan sejak awal abad ke 19. Khusus di Sumatera Barat usahatani gambir terbanyak di Kabupaten Lima Puluh Kota (40%) dan sekitar 30% di Kabupaten Pesisir Selatan, sisanya di beberapa kabupaten lain (Hosen, 2017). Total produksi gambir di Sumatera Barat sekitar 7.000 ton/tahun. Luas lahan perkebunan gambir di Sumatera Barat diperkirakan seluas 28.016 Ha. Khusus di Kabupaten Lima Puluh Kota luas lahan gambir sebesar 16.574 Ha. Produksi gambir di Kabupaten Lima Puluh Kota sekitar 4.000/tahun. Jumlah petani yang terlibat usahatani gambir mencapai 36.978 KK (BPS, 2022, 2023).

Salah satu desa sentra usaha tani gambir di Kabupaten Lima Puluh Kota adalah Desa/Nagari Pangkalan. Produksi gambir petani mencapai 120 ton dalam satu bulan. Gambir olahan petani dijual ke pengumpul di Desa Pangkalan. Struktur pasar gambir monopsoni, pengumpul hanya 3 orang sedangkan petani gambir sekitar 350 orang. Harga gambir cenderung murah karena harga gambir langsung ditentukan pengumpul. Jarak desa yang jauh dari kota (65 KM) menyulitkan petani menjual ke pengumpul di kota (Nasrul, Zulmardi and Indrayani, 2020, 2021). Jarak petani ke eksportir di Kota Padang lebih jauh lagi (200 KM). Kondisi tersebut membuat petani sangat tergantung ke pengumpul. Ketergantungan petani dalam pemasaran dan pasar gambir sangat merugikan petani gambir selama ini (Hosen, 2017; Dani Hardianti, Fedri Ibnu sina, 2020).

Permasalahan petani gambir di atas juga dialami oleh petani gambir yang tergabung dalam kelompok tani Gambir Ngalau Jaya. Salah satu solusi adalah menjual produk gambir mereka secara online menggunakan teknologi internet. Penggunaan teknologi internet tidak hanya dapat membantu manusia dalam mencari informasi, namun dapat dimanfaatkan untuk melakukan kegiatan proses jual beli secara online dengan menggunakan media website. Proses digitalisasi jual beli melalui media website dikenal dengan istilah sistem informasi penjualan online berbasis aplikasi website (Ishaq, Maryani and Anuri, 2017; Afandi *et al.*, 2020). Penjualan online berbasis aplikasi website diharapkan dapat memperkenalkan produk-produk pertanian ke masyarakat luas dan dapat meningkatkan perekonomian petani (Afandi *et al.*, 2020).

Melihat potensi usahatani gambir dan permasalahan yang dihadapi kelompok tani Ngalau Jaya tersebut Universitas melakukan kegiatan pengabdian masyarakat berupa pembangunan website, pelatihan dan pendampingan untuk kelompok tani Ngalau Jaya (mitra). Tujuan kegiatan adalah agar kelompok tani Ngalau Jaya memiliki website untuk mempromosikan produk mereka dan dapat mengoperasikan penggunaan website tersebut dalam bertransaksi.

METODE

Metode kegiatan yang dilakukan dalam pengabdian masyarakat ini adalah pembangunan website, serta pelatihan dan pendampingan penggunaan website. Pelaksana kegiatan adalah dosen (narasumber) dan tenaga teknologi informasi (instruktur) serta dibantu oleh mahasiswa Universitas Muhammadiyah Sumatera Barat. Pelaksanaan kegiatan dilakukan 2 tahap. Tahap pertama adalah pembangunan website. Pembangunan website dilakukan di Universitas Muhammadiyah Sumatera Barat. Pembangunan website dilakukan selama bulan agustus 2023. Tahap ke dua adalah pelatihan dan pendampingan penggunaan website. Peserta pelatihan dan penggunaan website adalah mitra dari kelompok tani Ngalau Jaya Jumlah peserta kegiatan sebanyak 20 orang. Pelatihan dan pendampingan penggunaan website dilakukan di lokasi mitra. Letak lokasi mitra

di Jorong Sopang Nagari Pangkalan, Kecamatan Koto Baru, Pangkalan Kabupaten Lima Puluh Kota, Propinsi Sumatera Barat.

HASIL KEGIATAN

Secara lebih rinci kegiatan yang dilakukan adalah sebagai berikut.

1. Pembangunan website

Perancangan sistem dan pembuatan website dilakukan oleh Tim Teknologi Informasi kampus Universitas Muhammadiyah Sumatera Barat. Tahap awal dari pembangunan website adalah dilakukan analisis kebutuhan. Analisis kebutuhan sistem mencakup semua kebutuhan perangkat lunak, perangkat keras, input, dan kebutuhan sistem (Indrajit, 2001). Tujuan analisis kebutuhan sistem adalah untuk mengidentifikasi masalah yang akan dihadapi. atau persyaratan yang akan dimasukkan ke dalam sistem berdasarkan analisis persyaratan tersebut. diharapkan dapat membantu penulis memperbaiki masalah yang ada selama proses pembuatan sistem. Website yang dibangun untuk membantu kelompok tani dalam menjual dan memperkenalkan produk gambir mereka ke masyarakat luas. Nama website yang dibuat adalah <https://gambirngalaujaya.com/>. Nama website disesuaikan dengan nama produk (gambir) dan nama kelompok tani (Ngalau Jaya). Lama kegiatan perancangan dan pembuatan website sekitar satu bulan. Perancangan website dimulai dengan data profil kelompok tani, produk dan teknis pemasaran.

Tahap selanjutnya adalah melihat kebutuhan dari sisi pengguna. Adapun tingkatan pengguna dalam sistem informasi website ini yaitu user dan admin. User adalah seseorang yang dapat melihat informasi mengenai produk dan dapat melakukan pemesanan produk. Admin adalah seseorang yang mengatur website seperti meng-update informasi terbaru, produk, mengelola data pemesanan, melihat laporan, mengontrol kesalahan dan keamanan pada sistem. Tahap ketiga adalah perancangan website, yaitu membuat tampilan mockup halaman website dan relasi dari setiap halaman tersebut. Terdapat lima halaman utama yang akan dibuat yaitu halaman masuk, beranda, toko, keranjang dan pemesanan produk.

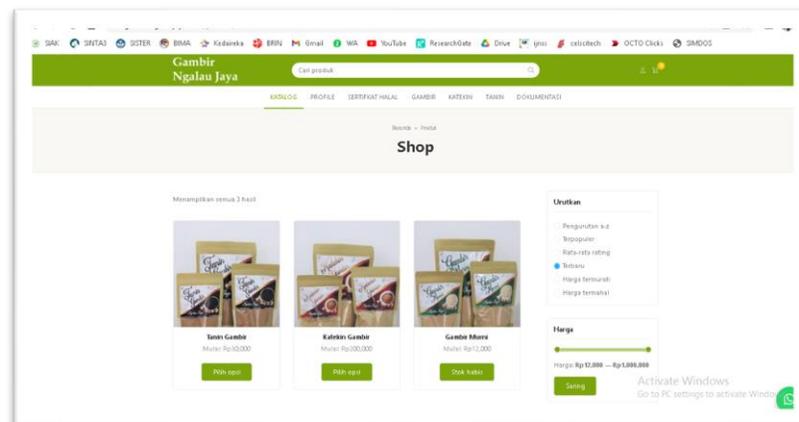
Tahap terakhir dalam membangun website adalah pembuatan website berdasarkan tampilan mockup yang sudah dibuat dengan menggunakan bahasa pemrograman PHP dan diintegrasikan dengan database MySQL. Kelompok tani Ngalau jaya telah dapat mempromosikan profil mereka dan menjual produk-produk mereka melalui website ini. Terdapat 3 (tiga) macam produk yang dipromosikan dan dijual oleh kelompok tani Ngalau Jaya seperti gambir murni, katekin dan tanin. Pada website juga dicantumkan seluruh legalitas atau izin produk, seperti izin berusaha, sertifikat halal dan

standar mutu produk. Keseluruhan profil dan produk ditampilkan dengan jelas disertai gambar-gambar yang menarik.



Gambar 1. Tampilan website <https://gambirngalaujaya.com/>

2. Tahap kedua kegiatan adalah pelatihan penggunaan website. Pelatihan dilakukan oleh tenaga teknologi informasi Universitas Muhammadiyah Sumatera Barat didampingi dosen dan mahasiswa. Pelatihan diadakan pada tanggal 30 September 2023. Sebelum pelatihan penggunaan website dijelaskan dulu manfaat kegunaan website. Website berguna untuk menampilkan profil kelompok tani Ngalau Jaya. Website juga menampilkan jenis-jenis produk yang dijual.



Gambar 2. Tampilan jenis produk-produk yang dijual

Pada bagian profil produk juga dijelaskan kegunaan manfaat dan kegunaan masing-masing produk. Pada profil produk juga diterakan harga sesuai dengan berat packing yang yang disediakan. Seterusnya dilakukan pelatihan cara menambahkan produk baru, intergasikan dengan marketplace lain, menampilkan laporan, mengeksekusi pesanan dan penjualan.



Gambar 3. Suasana pelatihan website

3. Tahap terakhir adalah kegiatan pendampingan, Pendampingan dilakukan untuk mengawasi kelompok tani dalam mengoperasikan website. Kelompok tani menunjuk operator untuk mengoperasikan website. Tim teknologi informasi melakukan pengecekan kalau terdapat kesalahan operator dalam mengoperasikan website. Operator juga dapat bertanya kalau masih ada yang masih meragukan dalam mengoperasikan website. Pendampingan dilakukan sampai operator benar-benar mahir dalam mengoperasikan website.

Kegiatan pelatihan dan pendampingan dilakukan secara bertahap dan mendalam, mengingat tidak semua peserta mahir dalam menggunakan teknologi informasi. Pelatihan dan pendampingan dilaksanakan sampai mitra mengerti cara mengoperasikan website.

Pembangunan website membantu petani untuk mengenalkan produk mereka kepada pembeli. Lokasi kelompok tani yang jauh dari pusat kota merasa terbantu dengan adanya website. Melalui website kelompok tani juga dapat menjual produknya langsung ke pembeli. Petani mendapat pasar dan pembeli baru. Ketergantungan pada pasar desa dan pengumpul selama ini menjadi berkurang. Harga yang ditawarkan melalui website juga lebih tinggi (30%-50%) dengan harga yang ditetapkan pengumpul. Keberadaan website penjualan produk meningkatkan pendapatan petanin pasar/pembeli baru dan harga yang tinggi. Hasil beberapa penelitian memperlihatkan penjualan online berbasis aplikasi website dapat memperkenalkan produk-produk pertanian ke masyarakat luas dan dapat meningkatkan perekonomian petani (Afandi *et al.*, 2020).

Hasil pelatihan dan pendampingan penggunaan website dilakukan melalui praktek sampai mitra dapat mengoperasikan website. Pendampingan dengan praktek dalam pelatihan akan memudahkan peserta menguasai proses (Ramadhan and Surya, 2017). Kegiatan ini meningkatkan pengetahuan mitra terkait kegunaan website untuk

mengenalkan profil kelompok tani dan produk mereka ke pasar dan pembeli. Anggota kelompok tani setelah pelatihan dapat langsung membagi link website ke media sosial dan whatshap group yang mereka miliki. Sehingga profil lembaga dan produk yang mereka miliki langsung diketahui oleh masyarakat. Untuk penjualan dan melayani permintaan produk dilakukan oleh operator yang ditunjuk oleh kelompok tani. Tenaga teknologi informasi dari Universitas Muhammadiyah Sumatera Barat tetap mendampingi secara online. Operator dapat berkonsultasi secara online jika ada yang perlu didiskusikan. Hasil beberapa kegiatan abdimas memperlihatkan pemasaran *online* di era digital membantu petani dalam mengenalkan dan memasarkan produk. Pelatihan dan pendampingan website juga proses transformasi menjadi petani milenial mengikuti perkembangan zaman (Santi and Guntarayana, 2022; Syarif *et al.*, 2023).

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil dari kegiatan pengabdian dapat disimpulkan beberapa hal, yaitu:

1. Pembuatan website membantu kelompok tani mempromosikan dan menjual produk gambir mereka secara langsung ke pembeli. Letak mitra yang jauh dari pusat kota sangat membantu dengan adanya website dalam memasarkan produk. Website penjualan juga mengurangi ketergantungan petani ke pengumpul yang selama ini merugikan petani. Melalui website petani dapat menentukan harga yang lebih tinggi dari pasar lokal sehingga berdampak kepada penghasilan kelompok tani.
2. Pelatihan dan pendampingan membuat mitra mengerti cara mengoperasikan website. Mitra saat ini telah dapat menginformasikan website dan produk mereka kepada masyarakat atau pembeli gambir. Promosi dan penjualan juga dilakukan mitra dimana saja dan kapan saja secara online pada media-media sosial yang ada. Penjualan secara online dapat meningkatkan penjualan produk mitra.

REFERENSI

- Afandi, I.R. *et al.* (2020) 'Sistem Informasi Penjualan Online Hasil Tani Desa Blukbuk Berbasis Aplikasi Website', in *Seminar Nasional TEKNOKA ke - 5*. Jakarta: FT UHAMKA, pp. 64–71. Available at: <https://doi.org/10.22236/teknoka.v5i.334>.
- BPS (2022) *Perkembangan Ekspor dan Impor Indonesia September 2022*, BPS.
- BPS (2023) *Sumatera Barat Province in Figure 2023*. Padang: BPS Prop Sumbar. Available at: <https://sumbar.bps.go.id/publication/download.html>.
- Dani Hardianti, Fedri Ilnusina, A. (2020) 'Sistem pemasaran gambir dengan pendekatan scp (Structure, Condect, Performance) Di Kecamatan Kapur IX, Kabupaten Lima Puluh Kota', *Politeknik Pertanian Negeri Payakumbuh*, pp. 447–463.

- Hosen, N. (2017) 'Profile of Agribusiness of Smallholder Gambier Plantation in West Sumatra', *Jurnal Penelitian Pertanian Terapan*, 17(2), pp. 124–131. Available at: <https://doi.org/10.25181/jpopt.v17i2.291>.
- Ishaq, A., Maryani, I.& and Anuri (2017) 'Sistem Informasi Penjualan Parfume Berbasis Web', in *Simposium Nasional Ilmu Pengetahuan dan Teknologi (SIMNASIPTEK)*. BSI Kalimantan, p. 240.
- Manalu, D.S.T. and Armyanti, T. (2019) 'Analysis Added Value of Gambir In Indonesia (A Literature Review)', *Mahatani: Jurnal Agribisnis (Agribusiness and Agricultural Economics Journal)*, 2(1), pp. 46–67. Available at: <https://doi.org/10.52434/mja.v2i1.676>.
- Nasrul, W., Zulmardi and Indrayani, T. (2020) 'Synergy and optimization of Local institutional to Repair Gambir (*Uncaria gambir* Roxb) Market in Indonesia', *The International Journal of Social Sciences and Humanities Invention*, 7(01), pp. 5790–5795. Available at: <https://doi.org/10.18535/ijsshi/v7i01.02>.
- Nasrul, W., Zulmardi and Indrayani, T. (2021) 'Institutional reconstruction of the gambir agricultural market in Indonesia', *Researchgate.Net*, 8(1), pp. 11–16. Available at: <https://doi.org/10.5281/zenodo.4512877>.
- Ramadhan, N. and Surya, E. (2017) 'The implementation of demonstration method to increase students' ability in operating multiple numbers by using concrete object', *International Journal of Sciences: Basic and Applied Research (IJSBAR)*, 34(2), pp. 62–68.
- Santi, I.H. and Guntarayana, I. (2022) 'Pemanfaatan Digital Marketing Pemasaran Hasil Pertanian Berbasis Online Pada Kelompok Tani Sapto Gati Desa Pojok Garum Kabupaten Blitar', *Empowerment: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 1(1), pp. 72–80.
- Syarif, A. et al. (2023) 'Pelatihan Penggunaan Aplikasi Pemasaran Online Untuk Perluasan Pasar Pada Kelompok Tani Hutan Lamperangan', *To Maega. Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 6(3), pp. 612–620. Available at: <https://doi.org/DOL:http://dx.doi.org/10.35914/v6i1.1933>.