

Penggunaan Aplikasi *E-Commerce* Untuk Pemasaran Produk Bagi Pedagang Mandiri Pada Masa Pandemi

Anna Nur Nazilah Chamim^{*}, Yudhi Ardiyanto, dan Muhammad Ahdan Fawwaz

Program Studi Teknik Elektro, Fakultas Teknik, Universitas Muhammadiyah Yogyakarta, Jl. Brawijaya, Tamantirto, Kasihan, Bantul, Yogyakarta, 55183

Email: anna_nnc@umy.ac.id

DOI: 10.18196/ppm.41.819

Abstrak

Pandemi COVID-19 menyebabkan banyak karyawan yang dirumahkan. Hal ini menyebabkan meningkatnya pengangguran yang berdampak pada perekonomian dan kesejahteraan keluarga. Tidak terkecuali masyarakat di Kalurahan Sidoluhur. Untuk mengatasi masalah ekonomi keluarga, bermunculan produk-produk inovasi yang dilakukan oleh ibu-ibu rumah tangga, menjadi pedagang mandiri. Produk rumah tangga tersebut dipasarkan secara konvensional, yakni penjual memasarkan produknya diruang-ruang publik. Saat pandemi, pemberlakuan pembatasan aktivitas masyarakat menyebabkan pemasaran produk menjadi terhambat, sehingga berdampak pula pada menurunnya penghasilan. Ketua Penggerak PKK Sidoluhur merasa terpanggil untuk memberikan solusi bagi ibu-ibu pedagang mandiri untuk dapat memasarkan produknya secara online, yaitu melalui e-commerce Shopee bekerja sama dengan tim pengabdian masyarakat UMY sebagai narasumber. Kegiatan dilakukan secara offline dengan tetap mentaati protokol kesehatan. Kegiatan telah dilaksanakan dengan 27 peserta yang terdiri dari ibu-ibu kelompok umur remaja akhir hingga masa lansia. Pelatihan meliputi penyampaian materi, simulasi, dan praktik penggunaan aplikasi. Dilakukan pre-test dan post-test di awal dan di akhir kegiatan. Kegiatan berjalan dengan lancar, tetapi terdapat 3 peserta yang belum dapat menyelesaikan pemasangan produk disebabkan oleh jaringan internet yang tidak stabil di lokasi kegiatan. Secara keseluruhan, tingkat keberhasilan peningkatan pemahaman peserta pelatihan mencapai 9,25% dan tingkat keberhasilan program sebesar 97%.

Kata Kunci: e-commerce, pedagang mandiri, masa pandemi

Pendahuluan

Kalurahan Sidoluhur terletak di Kapanewon Godean, Kabupaten Sleman, Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta (sidoluhur.desa.id, 2016). Pada masa pandemi ini, wilayah Kabupaten Sleman memiliki jumlah kasus COVID-19 tertinggi kedua setelah Kabupaten Bantul (detik.com, 2021). Kasus COVID-19 di Kalurahan Sidoluhur termasuk cukup tinggi sehingga masyarakat secara umum terdampak adanya pandemi ini. Masyarakat di Kalurahan Sidoluhur sebagian besar memiliki pekerjaan sebagai petani, pedagang, dan wiraswasta. Dengan adanya wabah COVID ini, banyak karyawan yang dirumahkan. Hal ini menyebabkan bertambahnya pengangguran serta dampak pada perekonomian dan kesejahteraan masyarakat (Kompas.com, 2020).

Dalam kondisi tersebut, di Kalurahan Sidoluhur bermunculan produk-produk inovasi yang dibuat oleh ibu-ibu rumah tangga. Ibu-ibu rumah tangga tersebut menjual hasil produksinya secara mandiri yang kemudian sering disebut dengan pedagang mandiri. Pedagang mandiri menjual hasil produksinya melalui cara konvensional yaitu bertemu secara langsung dengan pembeli. Sebagian telah menggunakan media sosial sebagai sarana pemasarannya. Media sosial yang digunakan tersebut adalah WhatsApp dan Instagram. Melalui media sosial tersebut pedagang mandiri ibu-ibu di Kalurahan Sidoluhur menawarkan hasil produksi yang berupa makanan, minuman, pakaian, bahan kebersihan, alat rumah tangga, dan lain-lain. Selain itu, pada masa pandemi, diberlakukan pembatasan aktivitas masyarakat yang menyebabkan kegiatan pedagang mandiri terhambat dalam pengiriman barang (BBC News Indonesia, 2021).

E-commerce merupakan suatu kegiatan yang berhubungan dengan transaksi yang dilakukan antara penjual dan pembeli melalui media elektronik. E-commerce dibagi menjadi 6 jenis

berdasarkan objek dalam transaksinya. Sedangkan dilihat dari metode pembayarannya, transaksi melalui e-commerce telah dilakukan secara efisien, tidak lagi menggunakan metode konvensional seperti dulu. Adapun manfaat dari e-commerce sangatlah banyak, di antaranya adalah dapat dilakukan di mana saja dan kapan saja, serta transaksi dapat dilakukan selama 24 jam. Selain itu, manfaat lainnya adalah adanya fitur dalam e-commerce yang memberikan keleluasaan bagi pengguna yang tidak memiliki produk untuk tetap dapat menjadi penjual (dropshipper). Manfaat yang paling penting adalah luasnya jangkauan akses informasi yang dimiliki e-commerce. Produk yang dipilih tidak terbatas pada produk lokal saja, tetapi juga produk yang berasal dari luar negeri (sekawan media.com, 2020).

Pemerintah Kalurahan Sidoluhur, dalam hal ini Ketua Penggerak PKK merasa terpanggil untuk memberikan solusi bagi ibu-ibu pedagang mandiri pada masa pandemi ini. Solusi yang dilakukan adalah dengan mengadakan pelatihan pemasaran secara online yaitu melalui e-commerce. Saat ini beberapa aplikasi e-commerce telah dapat dengan mudah diperoleh, dengan cara mengunduh secara gratis dan memasang pada smartphone yang dimiliki. Salah satu e-commerce yang memiliki kunjungan tertinggi di Indonesia sepanjang tahun 2020 adalah Shopee. Hal ini merupakan salah satu hal yang mendasari pemilihan *e-commerce* dalam pelatihan. Seperti *e-commerce* pada umumnya, Shopee juga telah memiliki fitur-fitur yang memudahkan pedagang dalam pemasaran, transaksi jual beli, dan pengiriman produk (sellershoopee.co.id, 2021).

Metode Pelaksanaan

Tahap-tahap yang dilakukan meliputi:

Persiapan

Persiapan dilakukan dengan cara berkoordinasi dengan ketua penggerak PKK di Kalurahan terkait dengan rencana program Pelatihan Penggunaan Aplikasi *E-Commerce* bagi Pedagang Mandiri pada Masa Pandemi.

Pelaksanaan

Dalam tahap pelaksanaan, pelatihan dibagi dalam dua sesi, yaitu sebagai berikut.

1) Edukasi *E-Commerce*

Edukasi *e-Commerce* mengenai pengenalan *e-Commerce* dan cara penggunaannya.

2) Pelatihan dan Simulasi

Pedagang mandiri dilatih cara menggunakan *e-Commerce* dan contoh penggunaannya. Selain itu, dilakukan praktik oleh peserta, serta diskusi jika terdapat kesulitan.

Evaluasi

Evaluasi meliputi evaluasi program serta evaluasi target peserta yang hendak dicapai.

Evaluasi

ketercapaian program dilakukan melalui *pre-test* dan *post-test*.

Hasil dan Pembahasan

Tahap Persiapan

Persiapan pelaksanaan kegiatan dilakukan oleh Tim LP3M UMY beserta dengan Tim Desa Sidoluhur yang dipimpin oleh Ketua Tim Penggerak PKK. Selain itu, persiapan juga dilakukan Bersama Tim SD Muhammadiyah Sangonan IV.

Tahap persiapan yang dilakukan meliputi:

1) Persiapan peserta

Diawali dengan identifikasi peserta pelatihan yang terdiri dari pedagang mandiri yang memiliki karya layak jual yang kebetulan didominasi oleh ibu-ibu rumah tangga dan remaja putri. Dikarenakan kondisi pandemi yang membatasi jumlah peserta, untuk itu peserta dibatasi maksimal 30 peserta. Peserta diminta mempersiapkan KTP (Kartu Tanda Penduduk) dan memastikan ketersediaan data internet. KTP ini akan digunakan saat peserta mendaftar/registrasi. Selain itu foto produk yang akan dipasarkan juga harus sudah disiapkan.

2) Persiapan tempat dan alat

Kegiatan pelatihan ini dilakukan secara *offline* sehingga dengan kapasitas 30 peserta, dibutuhkan ruangan yang memenuhi syarat protokol kesehatan. Ruangan yang memenuhi syarat tersebut adalah ruang di SD Muhammadiyah Sangonan IV. Ruangan tersebut mampu menampung seluruh peserta dengan penataan meja kursi berjarak 1 meter. Ruangan yang luas dengan banyak jendela, sehingga sirkulasi udara sangat baik. Selain itu, ruangan telah dilengkapi dengan LCD proyektor sebagai sarana penyampaian materi. Untuk memenuhi protokol kesehatan, di lokasi kegiatan, juga disiapkan tempat cuci tangan, masker, dan *handsanitizer*.

3) Persiapan Materi

Materi pelatihan disiapkan oleh Tim LP3M UMY. Pemilihan materi yang akan diberikan disesuaikan dengan minat peserta, yaitu Shopee. Materi yang disiapkan berupa Power Point (PPT) yang memuat penjelasan awal terkait *e-Commerce* dan kelebihanannya, cara mengunduh aplikasi, cara memasang aplikasi di gadget, cara mendaftar sebagai penjual, dan cara memasang produk beserta ketentuan lainnya.

Tahap Pelaksanaan

Kegiatan pelatihan ini dilaksanakan pada Sabtu, 19 Juni 2021, diikuti oleh 27 peserta. Dikarenakan kegiatan ini dilaksanakan secara *offline* pada masa pandemic, waktu yang digunakan juga dibatasi. Kegiatan dimulai pukul 08.00 sampai pukul 13.00. Pelaksanaan kegiatan ini tetap menaati protokol kesehatan.

Kegiatan diawali dengan penyampaian materi tentang *e-commerce* Shopee dimulai dari penjelasan bagaimana mengunduh aplikasi, memasang, mendaftar sebagai penjual, dan terakhir adalah memasang hasil produk. Setelah selesai penyampaian materi, pelatihan dilanjutkan dengan simulasi.



Gambar 1. Kegiatan pelatihan

Sesuai dengan materi yang telah disampaikan, simulasi diawali dengan praktik mengunduh aplikasi Shopee. Pelatihan ini membutuhkan data internet, sehingga sebelum dimulainya kegiatan, dipastikan seluruh peserta telah memiliki data internet. Setelah praktik mengunduh aplikasi selesai, kemudian dilanjutkan memasang aplikasi pada smartphone. Selanjutnya, adalah praktik mendaftar sebagai penjual dengan menyertakan KTP sebagai kartu identitas. Praktik yang terakhir yaitu praktik memasang hasil produk pada aplikasi Shopee.

Evaluasi

Untuk mengukur ketercapaian kegiatan pelatihan, dilakukan *pre-test* di awal pelatihan dan *post-test* di akhir pelatihan. Dalam tes tersebut, diberikan 13 pertanyaan untuk mengetahui besarnya peningkatan pemahaman peserta tentang penggunaan aplikasi *e-commerce* Shopee. Peserta pelatihan berjumlah 27 orang dari kuota yang disediakan sejumlah 30 tempat. Seluruh peserta merupakan ibu-ibu PKK yang bekerja sebagai wiraswasta. Berdasarkan hasil *pre-test* dan *post-test* yang dilakukan, diperoleh data-data berikut.

Karakteristik Peserta

1. Umur

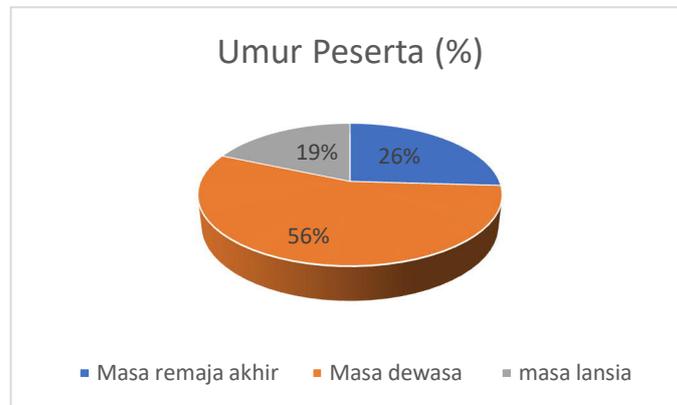
Peserta pelatihan penggunaan aplikasi *e-commerce* terdiri dari peserta berusia antara 20–55 tahun yang termasuk dalam kelompok umur masa remaja akhir hingga masa lansia awal (Kemenkes RI, 2009). Tabel 1 menunjukkan kelompok umur peserta menurut Kemenkes RI pada 2009.

Tabel 1. Jumlah peserta berdasarkan kelompok umur

Kelompok Umur			
Masa remaja akhir	Masa dewasa	Masa lansia	Manula
(17–25)	(26–45)	(46–65)	(>65)
7	15	5	0

Dari tabel 1 ditunjukkan bahwa peserta terbanyak berdasarkan umur adalah kelompok umur masa dewasa sebanyak 15 peserta, masa remaja akhir sebanyak 7 peserta, dan masa lansia sebanyak

5 peserta. Persentase jumlah peserta berdasarkan kelompok umur ditunjukkan pada gambar 2 berikut.

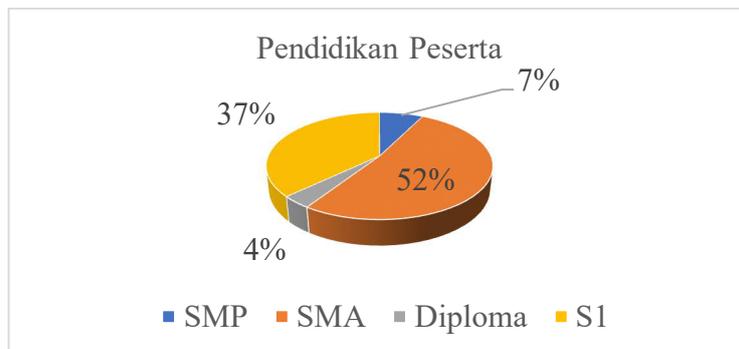


Gambar 2. Persentase jumlah peserta berdasarkan kelompok umur

Ditunjukkan pada gambar 2, yakni persentase peserta berdasarkan kelompok umur, peserta terbanyak adalah kelompok umur masa dewasa (56%), kemudian kelompok umur masa remaja akhir (26%), dan kelompok umur masa lansia (19%).

2. Pendidikan

Pendidikan peserta merupakan salah satu parameter penting dalam pemahaman materi. Pendidikan peserta pelatihan terdiri atas kelompok umur SMP, SMA, Diploma, dan Sarjana. Persentase jumlah peserta berdasarkan pendidikan ditunjukkan pada gambar 3 berikut.

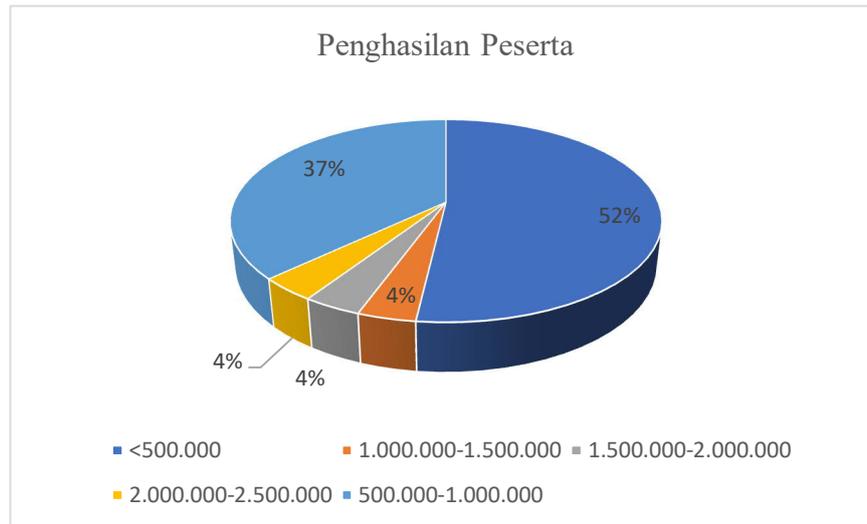


Gambar 3. Persentase jumlah peserta berdasarkan pendidikan

Dari gambar 3 menunjukkan bahwa peserta pelatihan sebagian besar memiliki pendidikan SMA (52%), kemudian berpendidikan Sarjana (37%), berpendidikan SMP (7%), dan yang paling sedikit (4%) adalah berpendidikan Diploma.

3. Penghasilan

Penghasilan peserta bervariasi, diklasifikasikan mulai dari klaster <500.000, 500.000–1.000.000, 1.000.000–1.500.000, 1.500.000–2.000.000, dan klaster 2.000.000–2.500.000. Persentase penghasilan peserta ditunjukkan pada gambar 4 berikut.



Gambar 4. Persentase penghasilan peserta

Pada gambar 4 ditunjukkan data persentase tertinggi penghasilan peserta adalah klaster penghasilan 500.000–1.000.000 (52%), kemudian klaster <500.000 (37%), klaster 1.000.000–1.500.000 (4%), klaster 1.500.000–2.000.000 (4%), dan klaster 2.000.000–2.500.000 (4%).

Hasil *Pre-test* dan *Post-test*

Persentase hasil *pre-test* dan *post-test* terhadap peserta pelatihan *e-commerce* serta peningkatan pemahamannya ditunjukkan pada tabel 2 berikut.

Tabel 2. Karakteristik & Hasil *Pre-test* dan *Post-test*

Peserta	Umur	Pendidikan	Pekerjaan	Penghasilan	Jawaban Benar <i>Pre-test</i> (%)	Jawaban Benar <i>Post-test</i> (%)	Peningkatan pemahaman (%)
1	21	SMA	wiraswasta	<500.000	63.45	74.75	11.30
2	20	SMA	wiraswasta	<500.000	72.00	81.35	9.35
3	47	S1	wiraswasta	2.000.000–2.500.000	81.75	93.75	12.00
4	32	D3	wiraswasta	500.000–1.000.000	73.35	86.75	13.40
5	21	SMA	wiraswasta	<500.000	83.35	92.15	8.80
6	26	SMA	wiraswasta	<500.000	74.45	81.75	7.30
7	20	SMA	wiraswasta	<500.000	69.45	78.00	8.55
8	32	S1	wiraswasta	500.000–1.000.000	80.38	90.25	9.87
9	35	SMA	wiraswasta	<500.000	77.50	82.67	5.17
10	47	S1	wiraswasta	500.000–1.000.000	74.68	89.78	15.10
11	49	SMA	wiraswasta	500.000–1.000.000	73.80	87.45	13.65
12	31	S1	wiraswasta	<500.000	75.98	86.38	10.40
13	48	SMA	wiraswasta	500.000–1.000.000	82.33	89.63	7.30
14	55	SMA	wiraswasta	500.000–1.000.000	76.83	84.83	8.00
15	28	SMA	wiraswasta	<500.000	72.23	83.63	11.40
16	21	SMP	wiraswasta	<500.000	65.75	69.88	4.13
17	30	SMP	wiraswasta	<500.000	69.35	71.35	2.00
18	31	SMA	wiraswasta	<500.000	70.35	78.35	8.00
19	41	S1	wiraswasta	500.000–1.000.000	82.25	88.55	6.30
20	38	S1	wiraswasta	1.500.000–2.000.000	86.48	95.13	8.65
21	30	SMA	wiraswasta	1.000.000–1.500.000	82.75	89.73	6.98
22	29	S1	wiraswasta	<500.000	76.65	83.73	7.08

Peserta	Umur	Pendidikan	Pekerjaan	Penghasilan	Jawaban Benar <i>Pre-test</i> (%)	Jawaban Benar <i>Post-test</i> (%)	Peningkatan pemahaman (%)
23	23	S1	wiraswasta	500.000—1.000.000	75.63	87.6	11.97
24	28	S1	wiraswasta	500.000—1.000.000	85.13	93.35	8.22
25	22	SMA	wiraswasta	<500.000	71.58	82.05	10.47
26	40	SMA	wiraswasta	<500.000	69.75	84.38	14.63
27	28	S1	wiraswasta	500.000—1.000.000	82.05	91.75	9.70
Jumlah (%)					75.90	85.15	9.25

Dari tabel 2 ditunjukkan bahwa dari 27 peserta pelatihan, diperoleh rata-rata persentase jawaban *pre-test* yang benar adalah sebesar 75,90%. Sedangkan rata-rata persentase jawaban yang benar pada *post-test* adalah sebesar 85,18%. Hal ini menunjukkan adanya peningkatan pemahaman peserta pelatihan terhadap penggunaan aplikasi *e-commerce* Shopee sebesar 9,25%. *Pre-test* dan *post-test* tertinggi diraih oleh peserta nomor 20 dengan persentase jawaban benar sebesar 86,48% dan 95,13% dengan Pendidikan S-1 dan telah berwiraswasta dengan penghasilan 1.500.000—2.000.000 per bulan. *Pre-test* dan *post-test* terendah ditunjukkan oleh peserta nomor 16 dengan jawaban yang benar sebesar 65,75% dan 69,88. Peserta ini berpendidikan SMP dan memiliki penghasilan kurang dari 500.000 per bulan. Peningkatan pemahaman tentang penggunaan aplikasi *e-commerce* tertinggi ditunjukkan pada peserta nomor 10 sebesar 15,10%. Peserta ini memiliki Pendidikan S-1 dengan penghasilan sebesar 500.000—1.000.000 per bulan. Peningkatan pemahaman terendah ditunjukkan oleh peserta nomor 17 dengan persentase peningkatan sebesar 2,00 %. Peserta ini memiliki Pendidikan SMP dengan penghasilan kurang dari 500.000 per bulan.

Keberhasilan Program

Seluruh peserta dapat melakukan praktik penggunaan aplikasi *e-commerce* mulai dari pengunduhan, pemasangan, pendaftaran sebagai penjual, serta pemasangan produk. Namun, terdapat 3 peserta yang belum dapat memasang produk dikarenakan jaringan internet yang tidak stabil di lokasi kegiatan. Persentasi keberhasilan program ditunjukkan pada tabel 3 berikut.

Tabel 3. Keberhasilan Program

Pengunduhan aplikasi	Pemasangan aplikasi	Pendaftaran sebagai penjual	Pemasangan produk
100%	100%	100%	100%
100%	100%	100%	100%
100%	100%	100%	100%
100%	100%	100%	100%
100%	100%	100%	100%
100%	100%	100%	100%
100%	100%	100%	100%
100%	100%	100%	100%
100%	100%	100%	100%
100%	100%	100%	100%

- 2) Lurah Desa Sidoluhur,
- 3) Kepala Dusun Mertosutan,
- 4) Ketua Kelompok Ternak Marsudi Luhur beserta anggotanya atas kerja sama yang sangat baik. Mahasiswa Ryan Permana Putra yang telah membantu dalam proses perancangan, pembuatan, pengambilan data hingga pemasangan alat;
- 5) sumbangan berarti dalam program Pembelajaran Pemberdayaan Masyarakat (PPM), pengolahan data, dan penulisan artikel tanpa imbalan di luar penulis.

Daftar Pustaka

- BBC News Indonesia. 2021. "PPKM Darurat, Pelaku Usaha Kecil Menolak Pembatasan Kegiatan: 'Bisa kembali hancur lebur UMKM, kami dapat uang dari mana'". *BBC News Indonesia*. Diakses pada 9 Agustus 2021 dari <https://www.bbc.com/indonesia/indonesia-57650848>.
- detik.com. 2021. "Kasus Sembuh Corona di Yogya Catat Rekor Tertinggi Selama Pandemi". Diakses pada 9 Agustus 2021 dari <https://news.detik.com/berita-jawa-tengah/d-5663350/kasus-sembuh-corona-di-yogya-catat-rekor-tertinggi-selama-pandemi>.
- Kemendes RI. 2009. "Profil Data Kesehatan Indonesia Tahun 2009". *IProfil Data Kesehatan Indonesia Tahun 2011*.
- Kompas.com. 2020. "Pandemi COVID-19, Apa Saja Dampak pada Sektor Ketenagakerjaan Indonesia?". Diakses pada 9 Agustus 2021 dari <https://www.kompas.com/tren/read/2020/08/11/102500165/pandemi-covid-19-apa-saja-dampak-pada-sektor-ketenagakerjaan-indonesia->
- sekawan media.com. 2020. "E-Commerce: Pengertian, Jenis, Metode, dan Manfaat". Diakses pada 9 Agustus 2021 dari <https://www.sekawanmedia.co.id/pengertian-e-commerce/>.
- sellershoppee.co.id. 2021. "Apa Itu Fitur Bisnis Saya?". *Pusat Edukasi Penjual Shopee Indonesia*. Diakses pada 9 Agustus 2021 dari <https://seller.shopee.co.id/edu/article/369>.
- sidoluhur.desa.id. 2016. "Wilayah Kalirahan". Diakses pada 9 Agustus 2021 dari <https://sidoluhur.desa.id/artikel/2016/8/26/wilayah-desa>.