

**PEMBERDAYAAN *TECHNOPRENEURSHIP* PADA INDUSTRI KECIL MENENGAH
MELALUI PENGGUNAAN TEKNOLOGI INFORMASI *E-COMMERCE* BERBASIS
*KNOWLEDGE BASED ECONOMIC***

Rosmiati¹, ahmad nasori², Iwan Putra³ dan riyoriyadi⁴

**Rosmiati_noer@yahoo.com¹ Ahmad.nasori89@yahoo.com² Iwanputra72@gmail.com³
riyoriyadi89@gmail.com⁴**

Abstract

Selama ini UMKM Ariny batik memasarkan dengan cara konvensional, sehingga proses pemasarannya terlihat kurang maksimal karena hanya memiliki cakupan area distribusi yang tidak terlalu luas. Berdasarkan kondisi dan situasi yang dialami Ariny batik maka perlu dilakukan pembenahan dari sektor pemasaran dengan memanfaatkan sistem e-commerce. Pengembangan ini bertujuan untuk dapat meningkatkan omzet penjualan dari Ariny batik. Metode yang dilakukan adalah melakukan Survei Lokasi, Perumusan Masalah, Pelatihan e-commerce, Pembuatan Sistem, Uji Sistem, Penerapan Sistem, dan evaluasi. Dengan adanya e-commerce mitra usaha dapat memanfaatkan teknologi informasi yang ada. e-commerce dengan mudah diakses melalui ukmmarket.co.id dan disinkronkan dengan www.arinybatik.com. Semua akses pemasaran untuk jual beli lebih mudah dilakukan. Pembeli tidak perlu jauh-jauh datang ke toko secara langsung, dengan melihat koleksi batik yang ada di e-commerce pembeli bisa membeli secara online.

Keywords: *E-commerce, UMKM, Technopreneurship*

Pendahuluan

Usaha Kecil Mikro Kecil Menengah (UMKM) merupakan tulang punggung dalam peningkatan pertumbuhan perekonomian dan industri suatu negara. hampir 90% dari total usaha yang ada di dunia merupakan kontribusi UMKM Sehingga banyak negara mengapresiasi keberadaan UMKM termasuk Indonesia. Secara umum ada tiga alasan utama yang mendasari pentingnya keberadaan dan pengembangan UMKM: (1) UMKM mempunyai kinerja yang cenderung lebih baik dalam hal menghasilkan tenaga kerja yang produktif; (2) UMKM sebagai bagian dari dinamikanya, UMKM sering mencapai peningkatan produktivitasnya melalui investasi dan perubahan teknologi; dan (3) UMKM memiliki keunggulan dalam hal fleksibilitas dibandingkan dengan usaha skala besar. Selain itu, UMKM di Indonesia telah memainkan peranan penting terutama dalam penyerapan tenaga kerja, meningkatkan jumlah unit usaha, dan mendukung pendapatan rumah tangga.

Melihat peranan UMKM yang strategis bagi pertumbuhan ekonomi dan industri di Indonesia, maka sudah selayaknya perlu digerakkan dan dikembangkan karena potensinya yang besar dalam mendorong pertumbuhan ekonomi masyarakat dan sekaligus menjadi tumpuan sumber pendapatan sebagian besar masyarakat dalam meningkatkan kesejahteraannya. Di Provinsi

Jambi, setidaknya tercatat sebanyak 81.959 UMKM. Itu terdiri dari 11 kabupaten Kota dalam Provinsi Jambi. Dari 11 kabupaten kota itu, terbanyak adalah Muaro Jambi dengan total 22.560, kemudian disusul dengan Kota Jambi dengan total 13.723 usaha, trus Kota Sungai Penuh sebanyak 13.309 serta Tanjabbar 12.309. Sementara untuk kabupatenlain menyusul, namun untuk UMKM terdikit adadi Kabupaten Batanghari yaitu 394 usaha.(muzakir: 2016). Selama ini UMKM yang ada di Provinsi jambi hanya memasarkan hasil produknya secara konvensional. sehingga omset penjualan menurun drastis. Jika siklus penjualan tersebut tetap berlangsung, besar kemungkinan para UMKM gulung tikar. Padahal dari Para pelaku UMKM tersebut sangat menginginkan pemasarannya meluas ke daerah-daerah lain, tetapi karena terkendala dana untuk promosi maka keinginan tersebut belum dapat terwujud sampai saat ini.

Jika pemasaran produk dapat meluas maka akan dapat meningkatkan daya beli sehingga otomatis produksi meningkat dan hal ini akan membawa kesejahteraan masyarakat pelaku UMKM tersebut.Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di Provinsi Jambi kini kian terancam dengan tingginya persaingan pasar bebas sejak awal tahun 2016 lalu. Rata-rata UMKM yang sulit bersaing akhirnya harus gulung tikar akibat tidak mampu menjual sejumlah produk olahan sendiri. Hal ini disebabkan Produktivitas hingga pengelolaan manajemen beberapa UMKM masih rendah, makanya banyak yang tidak aktif. (kurniawan, 2016). Jika dihubungkan dengan perkembangan ICT (*information and technology communication*) sekarang ini, bisa dilihat bahwa banyak pelaku UMKM di Jambi yang belum memanfaatkan dukungan ICT dalam menjalankan usahanya. Berdasarkan kondisi dan situasi yang dialami para mitra maka perlu dilakukan pembenahan dari sektor pemasaran dengan memanfaatkan sistem e-commerce. Di mana e-commerce adalah kegiatan membeli dan atau menjual barang dan jasa secara elektronik melalui jaringan *Internet*. Selain itu dapat melakukan penjualan dan pelayanan terbaik dengan menggunakan sebuah toko *online* 24 jam bagi pelanggannya.

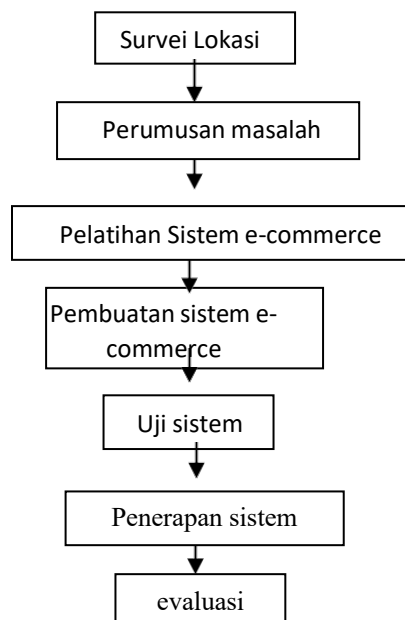
Electronic Commerce atau e-commerce, merupakan bagian penting dari perkembangan teknologi dalam dunia *Internet*. Pemakaian sistem e-commerce sangat menguntungkan banyak pihak, baik konsumen, produsen maupun penjual. Bagi pihak konsumen, menggunakan e-commerce dapat menghemat waktu dan biaya. Tidak perlu berlama-lama antri untuk mendapatkan suatu barang maupun jasa yang diinginkan. Selain itu, dapat diperoleh harga terkini dan bisa jadi harga barang atau jasa yang ditawarkan melalui e-commerce bisalebih murah dibandingkan dengan harga lewat perantara baik agen maupun toko, karena jalur distribusi barang dan jasa dari produsen ke konsumen lebihpendek dan singkat dibandingkan dengan tempat penyedia barang dan jasa. Oleh sebab itu, UMKM sudah semestinya menggunakan ICT

sesuai dengan level UMKM. Tanpa hal ini, diyakini UMKM akan tetap lemah dibandingkan perusahaan besar dalam hal pemasaran, perdagangan, keterampilan manajerial, dan sebagainya. faktor utama pentingnya penggunaan sistem e-commerce pada UMKM adalah meningkatnya kemampuan untuk mendapatkan feedback dari pelanggan secara cepat selain penghematan biaya dan perluasan pemasaran. Dalam konteks pemasaran, dengan sistem e-commerce, usaha yang dijalankan secara kecil-kecilan juga dapat menembus baik pasar domestik maupun global.

Selama ini UMKM Ariny Batik pemasarannya masih menggunakan cara konvensional, sehingga proses pemasarannya terlihat kurang maksimal karena hanya memiliki cakupan area distribusi yang tidak terlalu luas. Untuk itu perlu dilakukan melalui *e-commerce* sebagai alternatif, agar pemasarannya lebih maksimal dan efisien serta memiliki cakupan area distribusi yang lebih luas. Selain itu konsumen memiliki keleluasaan dalam memilih suatu barang dan menghemat waktu mereka dalam membeli barang

Metode

Metode pelaksanaan kegiatan untuk mencari solusi dari permasalahan pemasaran di UMKM Ariny batik dilakukan dengan prosedur kerja yang mendukung realisasi pembuatan sistem ini. Prosedur kerja dapat dilihat di Gambar 3.1.



Gambar 3.1. Prosedur Pelaksanaan

Survei lokasi UMKM untuk mendata produk yang akan dipasarkan. Pendataan ini meliputi jenis produk, harga produk, foto–foto produk, Alamat UMKM, nomor HP/ telepon yang bisa dihubungi. Setelah mendapatkan data dari setiap UMKM, kemudian merumuskan masalah yang didapat dari keluhan setiap UMKM. Keluhan – keluhan tersebut antara lain : a) Daerah pemasaran dilakukan hanya di daerah lokal. b) Produk kurang di kenal lebih luas. Sosialisasi mengenai pentingnya sebuah pemasaran hasil UMKM. Kemudian melakukan pelatihan terencana, terstruktur dan berkesinambungan kepada para mitra tentang cara penggunaan dan pemanfaatan *E-Commerce*. Mendesain sebuah *website* yang berisi profil UMKM Arini batik dan produk yang dihasilkan sekaligus mendesain *E-Commerce* di dalam *website*. Sistem yang telah dibuat diuji untuk kelayakan dalam memasarkan produk setiap UMKM Arini batik Tujuan Utama dari program yang dikerjakan adalah memberikan sarana pemasaran kepada UMKM dengan menggunakan suatu portal *web* dan diakses melalui internet. *Web* ini yang nantinya akan memberikan sarana pemasaran yang tidak terbatas ruang dan waktu. Di dalam produk yang muncul di portal *web* nantinya ada kolom untuk menampilkan alamat dan *contact person* pemilik UMKM.

Dalam portal ini terdapat dua model transaksi. Pertama, pembeli dapat langsung berinteraksi dengan pemilik UMKM dengan cara bertemu langsung ataupun dengan menghubungi *contact person* pemilik UMKM. Pada model transaksi ini bisa saja terjadi proses nego hingga muncul suatu kesepakatan harga. Model transaksi yang kedua adalah menggunakan fasilitas rekening mitra (*retra*). Pada model transaksi ini pembeli dapat langsung memesan barang melalui fasilitas yang ada di portal *web*. Setelah itu pembeli dapat langsung transfer ke *retra* dengan nominal yang telah tertera pada portal *web*. Setelah pembeli melakukan transfer uang, barang akan langsung dikirim pemilik UMKM. Uang akan diberikan kepada pemilik UMKM apabila barang yang dipesan telah diterima oleh pembeli. Apabila pemilik UMKM tidak mengirimkan pesanan, maka uang akan dikembalikan kepada pembeli.

Kegiatan Evaluasi dilakukan untuk memperoleh gambaran riil dampak dari penggunaan teknologi yang telah diterapkan sekaligus untuk mengukur tingkat keberhasilan pelaksanaan program kegiatan pengabdian kepada masyarakat. Selain itu juga dilakukan pendampingan secara tidak langsung (pemantauan dan komunikasi) agar mendapatkan hasil yang maksimal dan menjaga keberlangsungan teknologi yang digunakan.

Universitas Jambi merupakan salah satu perguruan tinggi yang terdapat di Propinsi Jambi. Misi yang diemban oleh Universitas Jambi di bidang pendidikan ini dijabarkan kedalam Tri Dharma Perguruan Tinggi yaitu Pendidikan dan Pengajaran. Penelitian dan Pengabdian Kepada masyarakat. Salah satu tugas dan fungsi pokok tenaga pendidik (Dosen) di Universitas Jambi adalah merealisasikan dharma yang ketiga yaitu pengabdian kepada masyarakat melalui kegiatan-kegiatan yang bermanfaat untuk pengembangan pendidikan di masyarakat umumnya di institusi pendidikan khususnya.

Universitas jambi memiliki berbagai fakultas yang menaungi berbagai bidang ilmu salah satunya adalah Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan (FKIP). FKIP sendiri terdiri atas berbagai program studi yang menaungi berbagai bidang ilmu. Salah satu program studi yang

bernaung di bawah FKIP adalah program studi Pendidikan Ekonomi. Pendidikan Ekonomi menyediakan wadah pengembangan disiplin ilmu sebagai Guru Ekonomi untuk ditingkat SMP dan SMA yang kondusif untuk staf dan tenaga pengajar serta mahasiswa tidak hanya diwujudkan guru dan tenaga kependidikan lulusan pendidikan ekonomi juga bisa bergerak dibidang wirausaha dan pengembangan usaha melalui teknologi terbaru sehingga dapat memberikan kontribusi terhadap pembangunan dan pemberdayaan masyarakat. Untuk itu sebagai salah satu program studi yang terdapat di UNJA, staf pengajar (Dosen) dituntut untuk melaksanakan penelitian dan menghasilkan karya ilmiah yang inovatif serta mendukung pendidikan berkualitas serta melaksanakan pengabdian kepada masyarakat dalam bidang pendidikan. Untuk menyelesaikan permasalahan serta manfaat untuk pembangunan pendidikan khususnya pada pendidikan Ekonomi.

Salah satu upaya dalam perbaikan dalam bidang wirausaha dan pengembangan usaha melalui teknologi terbaru adalah dengan membuat e-commerce. Pembuatan E-Commerce ini bertujuan untuk memasarkan hasil produk konveksi sehingga dapat meningkatkan omzet penjualan produk di UMKM Arini batik. Dengan demikian dirasa perlu pelaku UMKM untuk mengetahui bagaimana pembuatan dan penggunaan E-Commerce serta teknis dan prosedur pembuatan E-Commerce.

Disini lah fungsi tri darma perguruan tinggi yang ketiga bagi dosen untuk menyumbangkan tenaga dan pikirannya untuk dapat dan mampu menyebar luaskan informasi yang berhubungan dengan teknis dan prosedur dalam pembuatan E-Commerce serta penggunaan E-Commerce bagi UMKM. Melalui kegiatan pelatihan pembuatan E-Commerce dilakukan UMKM Arini batik yang melibatkan tim pengabdian masyarakat FKIP Universitas Jambi. Tim pengabdian masyarakat adalah dosen-dosen Pendidikan Ekonomi FKIP Universitas Jambi yang terlibat sebagai narasumber yang memiliki pengetahuan dan kompetensi dalam pembuatan E-Commerce. Selain itu dilibatkan juga dalam kegiatan pelatihan pembuatan E-Commerce ini adalah mahasiswa pendidikan Ekonomi yang sedang mempelajari tugas akhirnya dalam membuat tugas mata kuliah sebagai upaya untuk membekali mereka ketika terjun kelapangan setelah tamat dari program studi pendidikan Ekonomi FKIP Universitas Jambi.

Hasil dan Pembahasan

Survei Lokasi. Pelaksanaan dimulai dari peninjauan tim ke lokasi mitra untuk mengetahui kondisi serta kebutuhan transfer teknologi kepada para mitra Usaha, dari hasil kunjungan dicapai kesepakatan bahwa perlu dilakukan pembuatan system aplikasi Smart E-Commerce yang mampu mempromosikan dan memasarkan produk Usaha yang mengarah pada pemanfaatan teknologi informasi. Perumusan Masalah a) Pelaku Usaha hanya memasarkan hasil produknya secara tradisional, selain itu juga hanya mengandalkan para wisatawan yang berkunjung ke Jambi maupun masyarakat sekitar yang membutuhkan produk tersebut. Hal ini berdampak pada omset penjualan Usaha yang bisa dikatakan dalam siklus penjualan musiman. b) Produk kurang di kenal lebih luas. c) Kesulitan dalam mempromosikan produk-produk usaha

karena membutuhkan biaya yang cukup besar. d) Kesulitan dalam mendapatkan modal usaha untuk pengembangan Usaha. e) Daerah pemasaran dilakukan hanya di daerah lokal.

Pelatihan E-commerce. Pelatihan E-commerce adalah proses pendampingan mitra selama kegiatan berlangsung, proses ini sangat diperlukan karena mitra tidak serta merta mengerti dan memahami proses kerja dari sistem yang telah dibuat tim pelaksana. Pembuatan Sistem. a) pembuatan dan perancangan sistem Smart E-Commerce berdasarkan dari hasil yang diperoleh dari proses diskusi, observasi, penggalian data dengan mitra Usaha b) Pembuatan system Smart E-Commerce ini berbasis website yang berisi profil mitra usaha dan produk yang dihasilkan, sekaligus mendesain Smart ECommerce di dalam website. Guna memenuhi kebutuhan-kebutuhan untuk meningkatkan promosi, pemasaran dan penjualan produk-produk di Mitra Usaha. yang telah dibuat diuji untuk kelayakan dalam memasarkan produk setiap UMKM Penerapan Sistem. Penerapan yang dilakukan adalah memberikan sarana pemasaran kepada UMKM dengan menggunakan suatu portal web dan diakses melalui internet. Web ini yang nantinya akan memberikan sarana pemasaran yang tidak terbatas ruang dan waktu Evaluasi. proses pengujian dan penerapan sistem menghasilkan beberapa pernyataan yang telah sesuai dengan keinginan pengguna akhir, secara tidak langsung diperoleh rekomendasi untuk menyempurnakan sistem agar lebih optimal.

Simpulan dan Saran

Dalam melaksanakan pemasaran biasanya mitra usaha melaksanakan secara manual dan hanya pada lokasi sekitar, dengan adanya e-commers mitra usaha dapat memanfaatkan teknologi informasi yang ada. e-commerce dengan mudah diakses melalui ukmmarket.co.id dan disinkronkan dengan www.arinybatik.com. Semua akses pemasaran untuk jual beli lebih mudah dilakukan. Pembeli tidak perlu jauh-jauh datang ke toko secara langsung, dengan melihat koleksi batik yang ada di e-commerce pembeli bisa membeli secara online. Dengan adanya e-commerce tersebut diharapkan dapat mempermudah pemasaran produk batik dan meningkatkan omset Batik Ariny. Pemesanan produk bisa dilakukan kapanpun dan dimanapun dengan mudah dan cepat. Masih banyaknya kekurangan dan hambatan dalam pelaksanaan pengabdian tersebut diharapkan agar kedepannya dapat terus diperbaiki agar dapat memperlancar proses pemasaran melalui e commerce.

Daftar Pustaka

- Amri, S. & Rohman, M. 2013. *Strategi & Desain Pengembangan Sistem Pembelajaran*. Jakarta: Prestasi Pustakaraya.
- Angeles, Sara, 2017. *Best App Makers of 2017*. <http://www.udaipureengineers.com/14-best-app-makers-2014/> diakses pada tanggal 2 Maret, 2017 pukul 22.13 WIB.
- Arifin, Z. 2014. *Penelitian Pendidikan: Metode dan Paradigma Baru*. Bandung: Rosdakarya.
- Arsyad, A. 2013. *Media Pembelajaran*. Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada.

- Behera, Santosh K. 2013. *E- And M-Learning: A Comparative Study International Journal On New Trends In Education And Their Implications* Volume: 4 Issue: 3 Article: 08 Issn 1309-6249
- Bidaki, M. Naderi, F. & Ayati, M. 2013. *Effects of Mobile Learning on Paramedical Students' Academic Achievement and Self-regulation*. *Future of Medical education Journal*, 3(3), 24-28. Retrieved from http://fmej.mums.ac.ir/article_1524_0.html
- Borg, W.R. & Gall, M.D. Gall. 1989. *Educational Research: An Introduction, Fifth Edition*. New York: Longman.
- Daryanto. 2013. *Media Pembelajaran (Peranannya Sangat Penting dalam Mencapai Tujuan Pembelajaran)*. Yogyakarta: Gava Media.
- Dos, B. 2014. *The Relationship Between Mobile Phone Use, Metacognitive Awareness and Academic Achievement*. *European Journal of Educational research*, 3(4), 192-200. Retrieved from <http://files.eric.ed.gov/fulltext/EJ1085990.pdf>
- Ekawarna, Rachman, K. A., and Firman. 2016. *Development of Multimedia Learning Economic Models to Improve Student Learning Outcome*. *IOSR Journal of Research & Method in Education*. Volume 6, Issue 6.
- Elfeky, Abdellah I & Masadeh, Thouqan S. 2016. *The Effect of Mobile Learning on Students' Achievement and Conversational Skills*. *International Journal of Higher Education* Vol. 5, No. 3.
- Huang, Y.-M., Jeng, Y.-L., & Huang, T.-C. 2009. *An Educational Mobile Blogging System for Supporting Collaborative Learning*. *Educational Technology & Society*.
- Huda, Arif Akbarul. 2013. *Live Coding! 9 Aplikasi Buatan Sendiri*. Yogyakarta: ANDI
- Hujair AH Sanaky. 2013. *Media Pembelajaran Interaktif-Inovatif*. Yogyakarta: Penerbit Kaukaba Dipantara.
- Jabbour, K. K. 2013. *An Analysis of the Effect of Mobile Learning on Lebanese Higher Education*. *Bulgarian Journal of Science and Education Policy (BJSEP)*, 7(2), 280-301. Retrieved from <http://bjsep.org/getfile.php?id=145>
- Komalasari, Kokom. 2011 *Pembelajaran Konstekstual Konsep dan Aplikasi*. Bandung: PT. Rifka Aditama.
- Komsiyah, Indah. 2012. *Belajar dan Pembelajaran*. Yogyakarta: Teras
- Lan, Y. F., & Huang, S.-M. 2012. *Using Mobile Learning to Improve the Reflection: A Case Study of Traffic Violation*. *Educational Technology & Society*, 15(2), 179–193. Retrieved from http://www.ifets.info/journals/15_2/16.pdf

- Little, B. 2012. *Effective and Efficient Mobile Learning: Issues and Tips for Developers*. Industrial and Commercial Training, <http://dx.doi.org/10.1108/00197851211267983>
- Munadi, Yudhi. 2013. *Media Pembelajaran*. Jakarta Selatan: Referensi
- Onyenemezu, Chidi E. & Olumati, E.S. 2014. *Educational Media And Technology: A Panacea For Effective Teaching And Learning Among Trainee Adult Educators In University Of Port Harcourt*. British Journal of Education Vol.2, No.3.
- Rusman. 2013. *Belajar dan Pembelajaran Berbasis Komputer*. Bandung : Alfabeta.
- Sanjaya, w. 2012. *Media Komunikasi Pembelajaran*. Jakarta: kencana predana media group
- Satyaputra, Alfa and Aritonang, Eva M. 2014. *Beginning Android Program With ADT Bundle*. Jakarta. PT Elex Media Komputindo.
- Subini, Nini. 2012. *Psikologi Pembelajaran*, Yogyakarta: PT. Mentari Pustaka
- Sugeng P., Rahmawati, H., & Tharmizi, A. 2013. *Mobile searching objek wisata Pekanbaru menggunakan Location Base Service (LBS) berbasis Android*. Jurnal. Politeknik Caltex Riau. Vol 1
- Sukiman. 2012. *Pengembangan Media Pembelajaran*. Yogyakarta : Pustaka Insan.
- Thiagarajan, Sivasailam, dkk. 1974. *Instructional Development for Training Teachers of Exceptional Children*. Washinton DC: National Center for Improvement Educational System.
- West, D. M. 2013. *Mobile Learning: Transforming Education, Engaging Students, and Improving Outcomes*, Centre for Technology Innovation at Brooking. <http://www.brookings.edu/~media/research/arch/files/papers/2013/09/17-mobile-learning-education-engaging-students->
- Yousef, Mehdipour & Hamideh, Zerehkafi. 2013. *Mobile Learning for Education: Benefits and Challenges*. International Journal of Computational Engineering Research. Vol, 03
- Youssef, Adel B & Dahmani, Mounir. 2008. *The Impact of ICT on Student Performance in Higher Education: Direct Effects, Indirect Effects and Organisational Change*. rusc Vol. 5 No.01