

USAHA PENJUALAN ONLINE

Akhmad Taufik^{1,*}, Mukhtar¹, Sarwo Pranoto², Suryani Syahrir³, Agung Darmawan^{1,**}, David Junior Pangala^{1,**}

¹ Jurusan Teknik Mesin Politeknik Negeri Ujung Pandang, Makassar

² Jurusan Teknik Elektro Politeknik Negeri Ujung Pandang, Makassar

³ Jurusan Teknik Sipil Universitas Bosowa, Makassar

ABSTRACT

The main problems of partners are the lack of production facilities/tools and the absence of additional cooling rooms for stock of goods for sale (for ready-to-cook vegetables, etc.). Another problem is the sales system that still relies on the Goserba.id website so that customers sometimes forget the page and even if it is accessed, it takes a long time for the loading process. The purpose of implementing this PKM activity is to assist partners in increasing their production capacity, assist partners in expanding the service/sales area to customers, and assist partners in online product marketing system/management. sales business with service areas around Makassar and Maros. It is hoped that the implementation of this PKM activity will be able to assist partners in running their online sales business so that in the end they can improve the economic level of partners gradually and sustainably. The implementation stages of this Community Partnership Program are broadly the stages of preparation, procurement of tools and components, product manufacture, manufacture and training of online sales applications, as well as writing reports on the implementation of activities and publication of scientific articles. From the implementation of this PKM, the team has handed over products to service partners such as a drop point and a cooler delivery bag. In addition, the team has also provided a training for the partner about the use of Android-based online sales application.

Keywords: Sales Business, Online, Android Application

ABSTRAK

Permasalahan utama dari mitra adalah masih kurangnya sarana/alat-alat produksi dan belum adanya ruangan pendingin tambahan (*drop point*) untuk stock barang jualan (untuk sayur siap masak, dan lain-lain). Permasalahan lain adalah sistem penjualan yang masih mengandalkan *website* Goserba.id saja sehingga pelanggan kadangkala lupa dengan laman tersebut dan walaupun terakses maka membutuhkan waktu yang cukup lama untuk proses *loading*. Tujuan dari pelaksanaan kegiatan PKM ini adalah membantu mitra dalam meningkatkan kapasitas produksinya, membantu mitra melakukan ekspansi area pelayanan/penjualan ke para pelanggan, dan membantu mitra dalam sistem/manajemen pemasaran produk (barang jualan) *online*. usaha penjualan dengan area pelayanan sekitar Makassar dan Maros. Dengan pelaksanaan kegiatan PKM ini diharapkan dapat membantu mitra dalam menjalankan usaha penjualan *online*-nya sehingga pada akhirnya dapat meningkatkan taraf perekonomian mitra secara bertahap dan berkelanjutan. Tahapan pelaksanaan dari Program Kemitraan Masyarakat ini secara garis besar adalah tahapan persiapan, pengadaan alat dan komponen, pembuatan produk, pembuatan dan pelatihan aplikasi penjualan *online*, serta penulisan laporan pelaksanaan kegiatan dan publikasi artikel ilmiah. Dari pelaksanaan kegiatan pengabdian ini, tim pelaksana telah menyerahkan produk kepada mitra pengabdian berupa *drop point*, *cooler delivery bag*. Selain itu, tim pelaksana juga telah memberikan pelatihan penggunaan aplikasi penjualan online berbasis Android kepada mitra pengabdian.

Kata Kunci: Usaha Penjualan, Online, Aplikasi Android

1. PENDAHULUAN

Bisnis yaitu aktivitas yang dilakukan oleh seseorang atau sekelompok orang yang melibatkan proses produksi, promosi, pembelian, penjualan, serta transaksi pertukaran barang maupun jasa guna mendapatkan suatu keuntungan. Bisnis juga merupakan suatu kegiatan menjual serta membeli untuk memenuhi kebutuhan manusia yang dilakukan guna mendapatkan suatu keuntungan [1]. Jual beli memiliki arti yaitu sebagai tukar menukar ataupun pertukaran kepemilikan dengan cara pergantian. Jual beli *online* merupakan kegiatan jual beli yang dilakukan melalui media internet. Jual beli melalui internet yakni jual beli yang dilakukan melalui internet baik berupa barang serta jasa [2].

Perkembangan teknologi informasi di Indonesia meningkat pesat dari hari ke hari. Hal ini dipengaruhi

* Korespondensi penulis: Akhmad Taufik, email akhmad_taufik@poliupg.ac.id

** Mahasiswa tingkat Sarjana Terapan Teknik Mekatronika

oleh berbagai macam faktor mulai dari perluasan area cakupan internet, peningkatan *bandwidth* internet, penggunaan teknologi internet dan komunikasi terbaru yang lebih cepat dan efisien, perkembangan ponsel pintar, munculnya berbagai macam media sosial dan *e-commerce*, serta semakin banyaknya masyarakat yang paham dan aktif menggunakan internet. Saat ini peranan teknologi informasi berpengaruh dalam dunia ekonomi khususnya dalam hal penjualan *online* atau dikenal *e-commerce* [3].

Sehubungan dengan semakin berkembangnya teknologi internet, banyak pelaku usaha termasuk usaha dagang berusaha mengembangkan usahanya dengan melakukan banyak perubahan dengan memanfaatkan teknologi komputer sebagai pengganti tenaga kerja manusia. Komputer tersebut membantu pelaku usaha dalam mengambil keputusan yang didukung oleh komponen penting dari teknologi informasi [4].

Dengan perkembangan teknologi yang ada, secara tidak langsung berdampak pada perubahan pola hidup manusia saat ini yang mau tidak mau akan berdampak juga pada proses bisnis pelaku usaha. Perubahan pola hidup saat ini memberikan suatu tantangan baru bagi para pelaku usaha untuk memasarkan produknya kepada masyarakat, terlebih dengan wabah Covid-19 yang telah menyebar luas selama lebih dari 2 tahun yang membuat tingkat persaingan di bidang perekonomian semakin berat. Hal ini menuntut para pelaku usaha dagang untuk semakin kreatif dalam menjalankan usahanya, baik penjualan secara langsung (*offline*) maupun memanfaatkan internet (*online*).

Dengan kemajuan teknologi yang ada saat ini, para pelaku usaha dagang sangat terbantu dengan adanya *website* yang dapat digunakan sebagai perantara atau media pemasaran produk yang mereka jual kepada masyarakat luas tanpa harus keluar rumah, sehingga keamanan dan kesehatan lebih terjaga dari tempat mereka masing-masing [5].

Untuk kegiatan PKM ini, pelaksana bermitra dengan kelompok usaha dagang *online* Goserba.id yang merintis usaha penjualan dengan area pelayanan sekitar Makassar dan Maros. Diharapkan dengan pelaksanaan kegiatan PKM ini dapat membantu mitra dalam menjalankan usaha penjualan *online*-nya sehingga pada akhirnya dapat meningkatkan taraf perekonomian mitra secara bertahap dan berkelanjutan.

Mitra dalam kegiatan pengabdian masyarakat adalah sekelompok kepala keluarga yang merintis usaha bersama untuk melakukan penjualan *online* dengan area pelayanan sekitar Makassar dan Maros. Usaha penjualan *online* ini dimulai pada bulan dan diberi nama Goserba.id. Usaha ini didirikan pada bulan Desember 2020 dengan *tag line* "Sahabat Dapur Anda", Goserba.id hadir untuk memenuhi kebutuhan dapur rumah tangga yang membutuhkan pelayanan cepat, praktis dan higienis. Kebutuhan dapur yang dijual secara *online* ini berupa: sayur siap masak, ikan di marinasi, daging dan ikan, *frozen food*, dan sembako [6].

2. METODE PELAKSANAAN

Tahapan pelaksanaan dari Program Kemitraan Masyarakat (PKM) ini secara garis besar adalah tahapan persiapan, pengadaan alat dan komponen, pembuatan produk, pembuatan dan pelatihan aplikasi penjualan *online*, dan penulisan laporan pelaksanaan kegiatan dan publikasi artikel ilmiah.

Pada tahapan persiapan dilakukan persiapan secara umum pelaksanaan kegiatan. Pekerjaan pada tahapan ini meliputi penyusunan jadwal kegiatan, rancangan kegiatan, termasuk rancangan (*desain*) ruangan pendingin tambahan yang dibutuhkan di lokasi Moncongloe Maros. Pada tahapan pengadaan alat dan komponen dilakukan pembelian alat dan komponen (*material*) yang dibutuhkan dalam pelaksanaan kegiatan pengabdian. Alat yang dimaksud berupa alat/sarana produksi tambahan yang dibutuhkan dalam operasional pekerjaan mitra sehari-hari, yakni *vacuum sealer* dan *cooler bag delivery*. Tahapan selanjutnya adalah pembuatan ruang pendingin tambahan (*drop point*). Ruang pendingin tambahan ini dibutuhkan untuk menempatkan stock barang jualan mitra di Moncongloe Maros yang merupakan salah satu titik konsentrasi pelanggan mitra. Tahapan akhir adalah pembuatan dan pelatihan aplikasi penjualan *online* sehingga penjualan mitra tidak lagi semata-mata bergantung pada *website* Goserba.id yang telah dibuat sebelumnya. Dengan pembuatan dan pelatihan aplikasi penjualan *online* ini diharapkan mitra dapat memanager penjualan *online*-nya dengan lebih baik dan sistematis sehingga dapat meningkatkan *omzet* penjualan mitra.

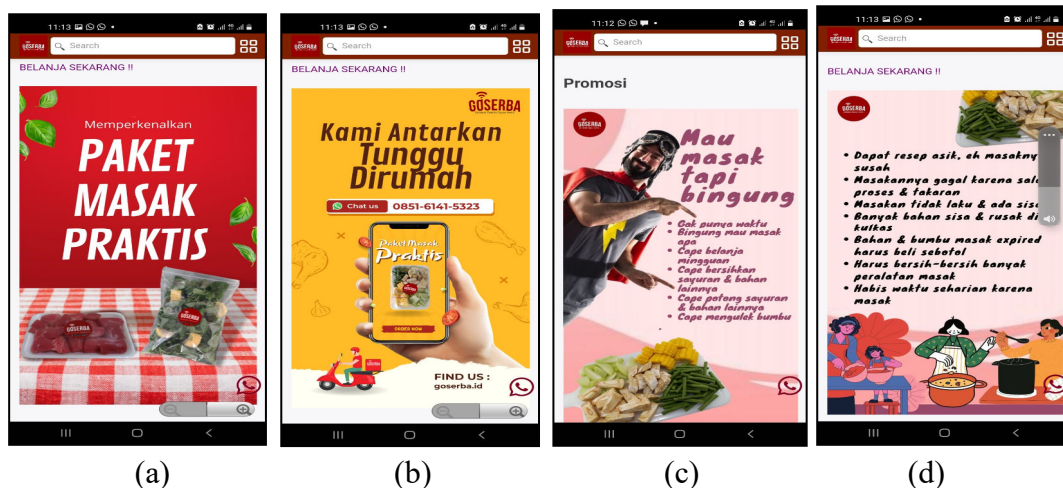
3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Seluruh tahapan pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini telah dilaksanakan. Ruang pendingin tambahan (*drop point*) dengan kapasitas sedang telah dibuat dan diserahkan kepada mitra kegiatan. Ruang pendingin tambahan ini dibutuhkan untuk stock barang jualan mitra di Moncongloe Maros yang merupakan salah satu titik konsentrasi pelanggan mitra. Gambar 1 menunjukkan foto tim pelaksana kegiatan dan ruang pendingin tambahan yang telah dibuat dan digunakan oleh mitra.



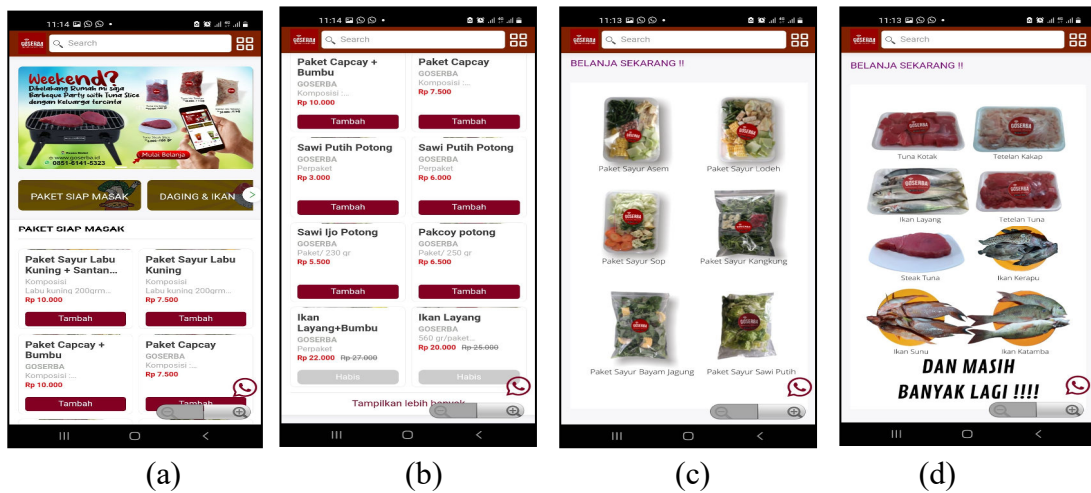
Gambar 1. Tim Pelaksana Pengabdian Bersama Mitra dengan Latar Belakang *Drop Point*

Kegiatan yang juga telah terlaksana adalah pembuatan aplikasi penjualan *online* berbasis Android. Dengan aplikasi ini penjualan mitra tidak lagi semata-mata bergantung pada *website* Goserba.id yang telah dibuat sebelumnya. Dengan pembuatan dan pelatihan aplikasi penjualan *online* ini diharapkan mitra dapat memmanage penjualan *online*-nya dengan lebih baik dan sistematis sehingga dapat meningkatkan *omzet* penjualan mitra. Gambar 2 menunjukkan tampilan aplikasi penjualan *online* Goserba.id pada layar *smartphone* Android.



Gambar 2. Tampilan Aplikasi Goserba.id Berbasis Android (a dan b) serta Tampilan Ide dan Inovasi Goserba.id (c dan d)

Dengan menggunakan aplikasi penjualan *online* berbasis Android ini, konsumen dapat melihat produk-produk makanan yang ditawarkan/dijual oleh Goserba.id. Gambar 3 menunjukkan tampilan paket Goserba.id yang ditawarkan/dijual kepada konsumen dan tampilan grafis kemasan produk Goserba.id yang ditawarkan/dijual.



Gambar 3. Tampilan Paket Goserba.id yang Ditawarkan/Dijual (a dan b) serta Tampilan Grafis Kemasan Produk Goserba.id yang Ditawarkan/Dijual (c dan d)

Kegiatan yang juga telah selesai dilaksanakan adalah pelatihan aplikasi penjualan *online* berbasis Android kepada Mitra. Kegiatan ini dihadiri oleh tim pelaksana kegiatan pengabdian dan mitra Goserba.id yang telah diadakan di lokasi mitra pada tanggal 8 Agustus 2022. Dari kegiatan ini juga sekaligus diperoleh masukan/saran dari mitra untuk penyempurnaan aplikasi tersebut. Gambar 4 menunjukkan pelaksanaan kegiatan pelatihan aplikasi penjualan *online* berbasis android kepada mitra.



Gambar 4. Pelatihan Aplikasi Penjualan *Online* Berbasis Android (a) Tim Pelaksana Kegiatan Pegabdian Kepada Masyarakat, (b) Mitra Pengabdian,

(c) dan (d) Diskusi (*sharing*) Antara Tim Pelaksana dan Mitra

Untuk menjaga suhu dingin pada produk pada saat mengantarkan produk ke konsumen, tim pelaksana mengadakan sebuah tas pendingin (*cooler bag delivery*) dan menyerahkannya kepada mitra pengabdian. Gambar 5 menunjukkan produk berupa *cooler bag delivery* dan diserahkan kepada mitra pengabdian.



Gambar 5 Produk Berupa Cooler Bag Delivery yang Diserahkan ke Mitra
(a) Foto Produk (b) Serah Terima Produk

Pada akhirnya tim menyerahkan ruang pendingin tambahan (*drop point*) kepada mitra pengabdian. *Drop point* ini ditempatkan di rumah salah seorang karyawan Goserba.id yang terletak di Moncongloe Lappara Maros. Kawasan ini merupakan salah satu titik sentral langganan produk Goserba.id. Dengan menempatkan sebuah *drop point* di kawasan ini maka mitra dapat menghemat sekaligus memangkas ongkos pengiriman produk ke konsumen. Gambar 6 menunjukkan produk berupa *drop point* yang telah diserahkan ke mitra.



Gambar 6 Produk Berupa Drop Point yang Diserahkan ke Mitra
(a) Foto Produk (b) Serah Terima Produk

4. KESIMPULAN

Tim pelaksana telah melaksanakan kegiatan pengabdian dengan pembuatan dan pengadaan produk berupa sebuah ruang pendingin tambahan (*drop point*) dan tas pendingin (*cooler delivery bag*). Selain itu, tim pelaksana juga telah membuat aplikasi penjualan *online* berbasis Android. Tim pelaksana juga telah menyerahkan kedua produk tersebut kepada mitra dan memberikan pelatihan penggunaan aplikasi tersebut kepada mitra pengabdian.

5. UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih kami tujukan kepada semua pihak yang telah membantu terlaksananya pengabdian masyarakat ini khususnya kepada pihak pimpinan PNUP dan pihak P3M PNUP yang telah mengorganisir kegiatan pengabdian masyarakat dosen PNUP. Kegiatan Pengabdian ini dibiayai oleh DIPA PNUP sesuai dengan Surat Perjanjian Pelaksanaan Pengabdian kepada Masyarakat dengan nomor B/18/PL10.11/PM.01.01/2022 Tanggal 7 Juni 2022.

6. DAFTAR PUSTAKA

- [1] Suwarso. (2018). Pengaruh Mata Kuliah Kewirausahaan dan Pengantar Bisnis Terhadap Motivasi dan Minat Wirausaha (Studi Kasus Mahasiswa Akademi Akuntansi Pgri Jember). *Jurnal Manajemen dan Bisnis Indonesia*, 4(2), pp. 98– 107. <https://doi.org/10.32528/jmbi.v4i2.1755>.
- [2] Suherman. (2009). *Aspek Hukum Ekonomi*. Jakarta: Ghalia Indonesia.
- [3] Samsiana, Seta dkk (2020). Pemanfaatan Media Sosial dan *E-commerce* sebagai Media Pemasaran dalam Mendukung Peluang Usaha Mandiri Pada Masa Pandemi Covid 19. *Jurnal Sains Teknologi dalam Pemberdayaan Masyarakat*. pp. 51-62. 10.31599/jstpm.v1i1.255.
- [4] M. Sari, H. Basri, dan M. Indriani (2017). Pengaruh Pemanfaatan Teknologi Informasi, Kompetensi Aparatur dan Komitmen Organisasi Terhadap Kinerja Manajerial Pengelolaan Keuangan Pada Satuan Kerja Perangkat Kabupaten Pemerintah Daerah. *Pascasarjana Univ. Syiah Kuala*, vol. 7, no. 2, pp. 67–73.
- [5] Ivan Rifki, Pria Sukamto, dan Ashari Imamuddin (2021). Sistem Penjualan Daring Berbasis Web pada Perusahaan Mode Pakaian. *INFOTECH: Jurnal Informatika & Teknologi*, Volume 2, Nomor 1, pp. 1-9.
- [6] Goserba.id (2020). *Goserba: Business Concept and Company Profile*. Makassar.