

PELATIHAN CARA MENINGKATKAN PENDAPATAN MELALUI PEMANFAATAN FACEBOOK SEBAGAI ALTERNATIF PENJUALAN PADA PEDAGANG SEMBAKO DI DESA ALAI SELATAN

Lidiya Paramita¹⁾, Andini Utari Putri¹⁾, Yeni¹⁾, Shafiera Lazuardi¹⁾

¹⁾Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Indo Global Mandiri, Palembang, Sumatera Selatan, Indonesia

Corresponding author : Lidiya Paramita
E-mail : lidiyaparamita@yahoo.com

Diterima 07 Agustus 2022, Direvisi 08 September 2022, Disetujui 08 September 2022

ABSTRAK

Desa Alai Selatan terletak di Kecamatan Lembak Kabupaten Muara Enim merupakan suatu daerah yang masyarakatnya sebagian besar memiliki pendapatan lewat usaha salah satunya warung sembako. Namun semakin lama tingkat daya saing usaha warung sembako semakin tinggi dikarenakan harga modal didapat dari pihak kedua, posisi warung yang kurang strategis, serta target pasar yang kurang luas karena masih menggunakan sistem konvensional. Sehingga mengakibatkan penurunan profitabilitas pada pendapatan pedagang Desa Alai Selatan. Untuk itu dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini akan memberikan pelatihan kepada pedagang untuk mencoba berjualan online dengan menggunakan facebook sebagai alternatif penjualan guna mengembangkan usahanya dan memaksimalkan laba. Metode dalam pengabdian ini adalah metode learning by doing, dimulai dari survey lapangan sampai pada pembelajaran langsung. Setelah kegiatan pengabdian masyarakat ini selesai akan memberikan manfaat bagi para pelaku usaha mikro kecil agar bisa sekaligus memahami apa itu E-commerce yaitu proses pembelian dan penjualan produk maupun jasa secara online dan memanfaatkan jaringan internet yang sudah sangat efisien untuk digunakan sebagai alternatif bisnis. Selain itu para pedagang sembako juga mendapatkan pelatihan cara membuat akun jualan secara gratis pada marketplace facebook dan cara mendesain foto produk yang akan dipasarkan agar menarik serta cara mengimplementasikannya.

Kata kunci: pedagang sembako; penjualan; pendapatan; e-commerce; facebook.

ABSTRACT

South Alai Village, located in Lembak District, Muara Enim Regency, is an area where most of the people have income through businesses, one of which is food stalls. , as well as a less broad target market because they still use conventional systems. Thus resulting in a decrease in profitability on the income of traders in South Alai Village. For this reason, this community service activity will provide training to traders to try selling online by using Facebook as an alternative to sales in order to develop their business and maximize profits. The method in this service is the learning by doing method, starting from field surveys to direct learning. After this community service activity is completed, it will provide benefits for micro and small business actors so that they can simultaneously understand what E-commerce is, namely the process of buying and selling products and services online and utilizing the internet network which is already very efficient to be used as an alternative business. In addition, the basic food traders also received training on how to create a sales account for free on the Facebook marketplace and how to design product photos to be marketed to make them attractive and how to implement them.

Keywords: grocery traders; sales; income; e-commerce; facebook

PENDAHULUAN

Kabupaten Muara Enim memiliki 20 Kecamatan, 10 Kelurahan dan 245 Desa dari total 236 Kecamatan, 386 Kelurahan dan 2.853 Desa di seluruh Sumatera Selatan (Joseagush, 2022). Salah satu Kecamatan di Kabupaten Muara Enim yaitu Kecamatan Lembak terbagi lagi menjadi 10 Desa salah satunya adalah Desa Alai Selatan yang

memiliki luas 17,25 KM. Mayoritas penduduknya sebagai pengusaha Usaha Mikro kecil dan Menengah.

Berdasarkan Koperasi (2018) Undang Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), Desa Alai Selatan mayoritas termasuk kedalam jenis usaha kecil. Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri

sendiri dan dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha. Kriteria usaha kecil adalah kekayaan bersih berkisar kurang lebih dari Rp 50 juta tidak termasuk tanah dan bangunan usaha (Subroto, 2022). Menurut Rina Destiana (2016) menerangkan bahwa omset penjualan merupakan keseluruhan jumlah penjualan barang atau jasa dalam kurun waktu tertentu, yang dihitung berdasarkan jumlah uang yang diperoleh dan laba bersih merupakan kelebihan total pendapatan dibandingkan total bebannya. Disebut juga pendapatan bersih atau net earning.

UMKM telah menjadi tulang punggung perekonomian Indonesia dan ASEAN (Nurchaya & Majapahit, 2018). Kondisi itu merupakan hal positif karena UMKM mampu menjadi tolak ukur aktivitas ekonomi masyarakat. Kehadiran UMKM juga dianggap menjadi solusi untuk memperbaiki perekonomian nasional. Pencapaian pemerataan pertumbuhan ekonomi salah satunya dilaksanakan melalui pengembangan UMKM (Widjaja et al., 2018).

Namun, dalam pengembangannya terdapat kendala yang harus dihadapi oleh pelaku UMKM yaitu masalah permodalan, perputaran utang piutang, daya saing dan lain-lain. Kemampuan struktur modal pelaku usaha dalam mengakses sumber modal yang memadai serta mengidentifikasi keputusan pendanaan yang akan digunakan untuk operasi usahanya menjadi alasan berkembangnya usaha tersebut maka dari itu sangat penting memperhatikan tingkat profitabilitas dalam usaha karna profitabilitas juga menjadi tolak ukur untuk melihat kemampuan usaha bisnis tersebut berjalan. Kemajuan UMKM disejalankan dengan perkembangan teknologi yang semakin kian berkembang. Hasil penelitian menyatakan bahwa salah satu kesuksesan bisnis adalah penunjang teknologi yang baik dan tepat sasaran.

Pada tahun 2017, 8 juta unit usaha mikro, kecil dan menengah yang sudah *go digital* (Ayuwuragil, 2017). Angka ini diharapkan terus bertambah demi keberlangsungan dan kemajuan bisnis di Indonesia. Teknologi internet telah berkembang pesat dan mempengaruhi banyak hal dalam kehidupan masyarakat Indonesia. Teknologi ini dapat dimanfaatkan untuk mendapatkan keuntungan berbagai pihak termasuk dalam meningkatkan profitabilitas suatu bisnis usaha. Internet kini menjadi suatu kebutuhan penting untuk meningkatkan serta cara bertahan dalam tingginya tingkat persaingan bisnis dalam bidang promosi maupun penjualan. Sangat

tepat untuk solusi Permasalahan pedagang Desa Alai Selatan ini yang menerapkan sistem penjualan secara offline saja sehingga kurang maksimal dalam mendapatkan pendapatan dan kurangnya promosi juga sangat terlihat dari segi customer yang membeli pada warung sembako selama ini yang membeli hanya tetangga sekitar dan jarang sekali dari customer luar.

Kegiatan penjualan dengan menggunakan internet ini yang biasa disebut dengan e-commerce sangat patut diterapkan pada pedagang sembako Desa Alai Selatan ini. E-commerce menciptakan kemudahan dalam berpromosi, bertransaksi, pengurangan biaya dalam pemasangan iklan, dan mempercepat proses transaksi. Proses administrasi jual beli akan dilakukan secara online, sehingga akan sangat membantu kedua pihak dalam menyelesaikan proses penjualan dan pembelian.

Pedagang Desa Alai Selatan dapat memanfaatkan aplikasi Facebook sebagai alternatif para pelaku usaha untuk menjual dan mempromosikan usaha mereka. Sifatnya yang mudah untuk di gunakan oleh semua kalangan usia dan juga sebagai media yang mampu menjawab tantangan atau kendala bisnis, seperti wilayah geografis, promosi, target pemasaran, efisiensi waktu, proses administrasi yang mudah baik pembelian dan penjualan ditambah dengan fitur komunikasi yang gratis dan bisa langsung terhubung dengan customer. Hal ini juga selaras dengan pelatihan yang diadakan yaitu membahas cara meningkatkan profitabilitas melalui pemanfaatan Facebook sebagai alternatif penjualan.

Tujuan Pelatihan ini agar pedagang sembako Desa Alai Selatan bisa menerapkan sistem E-Commerce dengan memanfaatkan aplikasi Facebook sebagai alternatif penjualan mereka yang memiliki dampak untuk meningkatkan cara berjualan pedagang sembako Desa Alai Selatan dari offline menjadi online dan secara tidak langsung membuka peluang untuk meningkatkan pendapatan serta menghasilkan laba yang maksimal pada pedagang sembako Desa Alai Selatan.

METODE

Kegiatan pelatihan diadakan di Desa Alai Selatan Kecamatan Lembak Kabupaten Muara Enim Sumatera Selatan ini dilaksanakan pada tanggal 24 Juli 2022 bertepatan pada hari Minggu dan diikuti oleh 5 pedagang warung sembako. Metode pelaksanaan dalam kegiatan menggunakan learning by doing dilakukan dengan cara

berikut :

1. Persiapan

Tahap ini adalah merencanakan tujuan dan proses apa saja yang dibutuhkan untuk menentukan hasil yang sesuai dengan spesifikasi tujuan yang ditetapkan. Pada tahap ini tujuan yang hendak dicapai yaitu membuat akun untuk melakukan promosi dan penjualan di Facebook Marketplace.

2. Pelaksanaan

Tahap ini melakukan proses persiapan, Pada proses dilaksanakan pelatihan bagaimana cara menggunakan Marketplace di facebook, cara mengupload produk dan membagikan foto produk di status dan beberapa grup jualan, kemudian menjelaskan kelebihan dalam berjualan online serta memberikan pemahaman mengenai pentingnya memanfaatkan penggunaan internet di era digital.

3. Monitoring & Evaluasi

Tahap ini melakukan monitoring dan evaluasi terhadap sasaran dan proses serta melaporkan apa saja hasilnya. Mengecek kembali apa yang sudah dikerjakan, sudahkah sesuai dengan standar yang ada atau masih ada kekurangan. Pada tahap ini memantau perkembangan target pasar, promosi dan penjualan di Facebook Marketplace sebagai alternatif penjualan dan menentukan hal apa lagi yang dapat digunakan untuk terus meningkatkan pendapatan dalam berjualan online.

4. Rencana Keberlanjutan Program

Tahap ini melakukan evaluasi total terhadap hasil dan proses setelah menindaklanjuti dengan perbaikan-perbaikan dengan cara melakukan wawancara dan diskusi dengan para pedagang warung sembako yang mengikuti pelatihan mengenai hasil berapa besar pengaruh berjualan online dalam pendapatan dan untuk layak tidaknya diterapkan alternatif berjualan online menggunakan market place facebook ini.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelatihan yang dilaksanakan dengan kegiatan utama yaitu tatap muka dan praktek cara mengimplementasikan penggunaan marketplace facebook sebagai alternatif penjualan pada pedagang Desa Alai Selatan berjalan dengan sangat lancar. Pertemuan tatap muka saat penyampaian materi dengan menggunakan metode Pre Lesson yaitu aktifitas yang dilakukan sebelum memulai

penyampaian materi seperti memperkenalkan diri dan Whilst yaitu inti dari kegiatan ini adalah penyampaian materi dan observasi implementasi aplikasi yang akan digunakan kemudian Post Lesson yaitu berupa review dan terakhir sesi tanya jawab (Hartanto et al., n.d.). Berdasarkan hasil wawancara serta materi yang diberikan secara langsung kepada pedagang warung sembako di Desa Alai Selatan, mereka mengatakan bahwa dengan berkembangnya teknologi saat ini pedagang harus pandai menyesuaikan diri dalam proses pemasaran guna meningkatkan pendapatan menggunakan media online seperti facebook.

Pedagang warung sembako juga menyatakan bahwa dengan penggunaan teknologi sebagai media pemasaran membuat mereka merasa terbantu dikarenakan saat ini minat berbelanja konsumen cenderung memilih berbelanja via online. Hasil wawancara yang berdasarkan 4Cs yakni cost, customer, convenience, dan communication adalah para pedagang dapat merasakan bahwa dengan adanya sistem e-commerce dapat membantu proses promosi serta dapat memasarkan produk secara efektif dan efisien (Fortunata, 2020). Selain itu, mereka juga bisa mengurangi resiko perputaran modal yang lambat dikarenakan banyak media transaksi yang bisa dipakai seperti COD, transfer atau cash and carry.

Menurut (Wulandari et al., 2020), pemasaran secara online dapat menjangkau pasar secara luas, mengurangi biaya pemasaran serta dapat menjalin hubungan yang baik dengan pelanggan. Manfaat lain dengan memanfaatkan marketplace adalah para pedagang merasakan adanya peningkatan penjualan dan profitabilitas pada pendapatan mulai dari 35%-75% dari pada penjualan secara offline, hal tersebut karena dengan menggunakan media digital kegiatan pemasaran serta promosi dapat terjangkau secara luas dan mempermudah konsumen untuk mengakses informasi dengan sangat cepat. Pedagang warung sembako juga merasakan manfaat dalam melakukan pemasaran melalui Facebook sebagai alternatif penjualan yakni memberikan penghematan biaya, meningkatkan interaksi dengan pelanggan dan memberikan kenyamanan serta efisiensi waktu.

Secara singkat pedagang warung sembako di Desa Alai Selatan mendapatkan 5 manfaat dalam pelatihan cara meningkatkan profitabilitas melalui pemanfaatan facebook sebagai alternatif penjualan yaitu:

1. Memperluas Jangkauan Konsumen dan dapat lebih leluasa dalam mengenalkan produk mereka ke target pasar.

2. Meningkatkan penjualan secara signifikan dan profitabilitas pada Pendapatan usaha.
3. Dapat memanfaatkan sarana iklan/ promosi yang cepat, praktis dan gratis.
4. Membantu pedagang sembako untuk membangun konsep kesadaran merek yang efektif agar dikenal oleh masyarakat luas atau brand awareness.
5. Mempermudah interaksi dan komunikasi dengan customer menggunakan fitur chat gratis di Facebook.



Gambar 1. Penyampaian materi pada pedagang sembako sekaligus sesi tanya jawab (Sumber. Dokumentasi Sendiri)

Gambar 1. merupakan proses observasi ke beberapa warung sembako yang ada di desa alai selatan sebagai objek pelatihan cara meningkatkan pendapatan melalui facebook sebagai alternatif penjualan pada pedagang warung sembako.



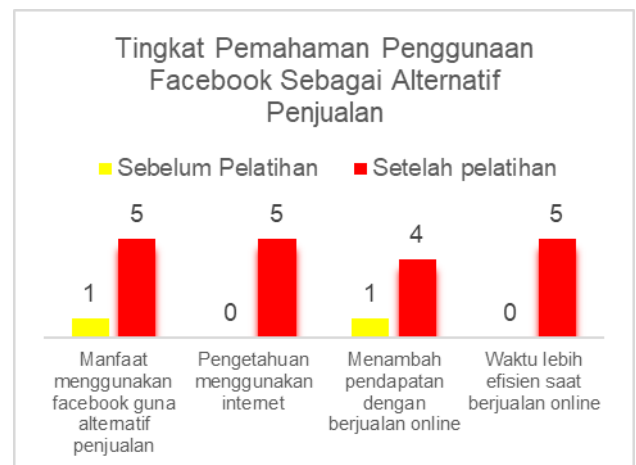
Gambar 2. Pemberian sampel brand awareness dan kondisi warung sembako (Sumber. Dokumentasi Sendiri)

Gambar 2. menunjukkan sedang melakukan penyampaian materi pelatihan cara meningkatkan pendapatan melalui pemanfaatan facebook sebagai alternatif penjualan, juga menyampaikan pentingnya memanfaatkan internet dalam era yang canggih, serta sesi tanya jawab.



Gambar 3. Sesi foto selesai menyampaikan materi pelatihan (Sumber. Dokumentasi Sendiri)

Gambar 3. menunjukkan penyampaian materi pelatihan cara meningkatkan pendapatan melalui pemanfaatan facebook sebagai alternatif penjualan sudah selesai dan sesi tanya jawab sudah selesai sehingga menghasilkan persentase seperti gambar 4.



Gambar 4. Diagram Peningkatan Pemahaman Para pedagang warung Sembako di Desa Alai Selatan Sebelum dan Sesudah Pelatihan

Gambar 4. menunjukkan bahwa adanya peningkatan pemahaman terhadap penggunaan facebook sebagai alternatif penjualan, kemudian peningkatan pemahaman dalam penggunaan internet, bahkan efisiensi waktu saat berjualan online,serta pendapatan juga meningkat karna berjualan online.



Gambar 5. Pemberian Sampel Brand Awareness
(Sumber. Dokumentasi Sendiri)

Gambar 5. Menunjukkan pemberian sampel brand awareness kepada salah satu pedagang warung sembako agar para pedagang juga memperhatikan bahwa brand awareness itu hal penting dalam meningkatkan daya promosi penjualan.

SIMPULAN DAN SARAN

Dengan adanya pelatihan ini secara tidak langsung memberikan edukasi bahwa mengutamakan brand awareness itu penting dan menambah pengetahuan mengenai penggunaan internet dengan baik dan bijak di era yang sudah canggih ini. Kemudian memberikan solusi mengenai permasalahan yang dihadapi oleh pedagang seperti barang tidak laku, perputaran modal yang lambat, menumpuknya hutang piutang dan keterbatasan konsumen serta diharapkan pedagang warung sembako Desa Alai Selatan dapat langsung mengimplementasikan aplikasi facebook ini sebagai alternatif penjualan guna meningkatkan profitabilitas pada pendapatan pedagang warung sembako. Diharapkan dengan adanya pelatihan cara meningkatkan profitabilitas melalui pemanfaatan Facebook sebagai alternatif penjualan pada pedagang warung sembako di Desa Alai selatan ini akan menjadi sebuah inovasi pedagang untuk semakin memaksimalkan penjualannya dan semakin memperluas wawasan penjualan online melalui sistem e-commerce lainnya di zaman digital yang semakin berkembang pesat karna pelaku UMKM yang memiliki toko *online* memungkinkan mereka untuk menjual produk secara global dan E-Commerce juga memudahkan bisnis *online* untuk meluaskan jangkauan tanpa terbatas oleh area geografis.

UCAPAN TERIMAKASIH

Kami mengucapkan terimakasih kepada Universitas Indo Global Mandiri atas dukungan yang diberikan untuk kegiatan Pengabdian Masyarakat ini. Ucapan terimakasih juga kami sampaikan kepada para pedagang warung sembako yang telah berpartisipasi dalam pelatihan serta seluruh masyarakat Desa Alai Selatan Kecamatan Lembak Kabupaten Muara Enim yang telah memberikan izin dan juga dukungan kepada kami sehingga pelatihan ini dapat berjalan dengan lancar dan sukses.

DAFTAR RUJUKAN

- Ayuwuragil, K. (2017). *Kemenkop UKM: 3,79 Juta UMKM Sudah Go Online*. Cnnindonesia.Com.
<https://www.cnnindonesia.com/ekonomi/20171115161037-78-255819/kemenkop-ukm-379-juta-umkm-sudah-go-online>
- Fortunata, P. (2020). *4C dalam Berbisnis: Customers, Cost, Convenience, Communication*. Kumparan.Com.
<https://kumparan.com/karjaid/4c-dalam-berbisnis-customers-cost-convenience-communication-1t1q06ld9Ek/full>
- Hartanto, E., Sutikno, D., Adam, A., Mahendra, J. J., Maulana, M., & Risky, M. (n.d.). *KOMMAS: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Universitas Pamulang IMPLEMENTASI SISTEM INFORMASI DAKWAH DAN ORGANISASI PADA MUSHOLA AL HIDAYAH KOMMAS: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Universitas Pamulang*. 1–6.
- Joseagush. (2022). *Daftar kecamatan dan kelurahan di Kabupaten Muara Enim*. Id.Wikipedia.Org.
https://id.wikipedia.org/w/index.php?title=Daftar_kecamatan_dan_kelurahan_di_Kabupaten_Muara_Enim&action=history
- Koperasi, A. (2018). *KRITERIA USAHA MIKRO, KECIL DAN MENENGAH MENURUT UU NO. 20 TAHUN 2008 TENTANG UMKM*. Dinas Koperasi UKM Kab. Kulon Progo.
<https://koperasi.kulonprogokab.go.id/detil/113/kriteria-usaha-mikro-kecil-dan-menengah-menurut-uu-no-20-tahun-2008-tentang-umkm>
- Nurchaya, H., & Majapahit, S. A. (2018). *Kajian Penerapan Teknologi Informasi Pada UMKM Sebagai Upaya Memperluas Pasar Produk Lokal. Konferensi Nasional Sistem Informasi*, 1365–1369.
- Rina Destiana, S. J. (2016). *Kinerja Keuangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Kabupaten Cirebon Sebelum dan Sesudah Mendapatkan Pembiayaan*

- Syariah. *Jurnal Riset Keuangan Dan Akuntansi*, 2(2), 93–103.
<https://doi.org/10.25134/jrka.v2i2.458>
- Subroto, V. K. (2022). *Pengertian Dan Kriteria UMKM Menurut Undang-Undang*. Stekom.Ac.Id. <http://komputerisasi-akuntansi-d4.stekom.ac.id/informasi/baca/Pengertian-dan-Kriteria-UMKM-Menurut-Undang-Undang/80de71af402e6d711782f27fa3083d30a2d80103>
- Widjaja, Y. R., Alamsyah, D. P., Rohaeni, H., & Sukajie, B. (2018). Peranan Kompetensi SDM UMKM Dalam Meningkatkan Kinerja UMKM Desa Cilayung Kecamatan Jatinangor, Sumedang. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(3), 465–476.
- Wulandari, O. A. D., Ujjani, & Putri, N. R. (2020). Analisis Pemanfaatan Marketplace Dalam Meningkatkan Pendapatan Bagi Penjualan Produk Umkm Di Purbalingga. *Jurnal Ekonomi Manajemen*, 6(November), 96–101.