

SOSIALISASI PEMANFAATAN *MARKETPLACE* SEBAGAI UPAYA MENINGKATKAN PENDAPATAN DAN DAYA SAING USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH (UMKM) DI DESA RINDU HATI KABUPATEN BENGKULU TENGAH

Vika Fitranita¹, Fadli², Isma Coryanata³,

Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Universitas Bengkulu

e-mail: vika.fitranita@unib.ac.id

Abstrak

Tujuan pelaksanaan pengabdian ini adalah memberikan pengenalan kepada UMKM Desa Rindu Hati mengenai transaksi jual beli dengan penggunaan marketplace, Memberikan pengetahuan serta pengalaman kepada masyarakat terhadap kemudahan transaksi didalam marketplace, memberikan pengetahuan kepada masyarakat bahwa memasarkan produk dengan menggunakan media marketplace dapat menjadi Langkah sebagai upaya memperkenalkan produk kopi petik merah secara luas, peningkatan pendapatan dan daya saing. Sebelum kegiatan pengabdian berlangsung dilakukan diskusi terlebih dahulu dengan perangkat desa Rindu Hati terkait dengan permasalahan yang dihadapi oleh pelaku usaha yang dituangkan dalam bentuk materi pelatihan yang diselenggarakan oleh Dosen Magister Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Bengkulu. Bentuk kegiatan pengabdian ini yaitu pelatihan berbagai materi terkait dengan pemanfaatan marketplace dengan dihadiri 50 peserta kegiatan yang merupakan pelaku usaha pada Desa Rindu Hati, Bengkulu Tengah. Dalam pelaksanaan materi pelatihan, disisipkan praktek bagaimana cara mendaftarkan diri hingga memasarkan produk usaha. Selanjutnya untuk lebih memantapkan materi disesi terakhir dibuka tanya jawab dan diskusi dan pendampingan untuk pelaku usaha mendaftarkan diri pada marketplace tersebut.. Saran dari kegiatan ini adalah perlu adanya pendampingan lanjutan dilapangan dan kontrol pelaksanaan terkait kegiatan pemanfaatan marketplace.

Kata Kunci: Marketplace, UMKM

Abstract

The purpose of implementing this service is to provide an introduction to Rindu Hati Village MSMEs regarding buying and selling transactions using the marketplace, providing knowledge and experience to the community on the ease of transactions in the marketplace, providing knowledge to the community that marketing products using marketplace media can be a step as an effort to introduce red picked coffee products widely, increase income and competitiveness. Before the service activity took place, discussions were held with Rindu Hati village officials regarding the problems faced by business actors which were outlined in the form of training materials organized by Master of Accounting Lecturers at the Faculty of Economics and Business, Bengkulu University. The form of this community service activity is training on various materials related to the utilization of the marketplace, attended by 50 activity participants who are business people in Rindu Hati Village, Central Bengkulu. In the implementation of training materials, practice is inserted on how to register yourself to market business products. Furthermore, to further consolidate the material in the last session, questions and answers and discussions were opened and assistance for business actors to register themselves in the marketplace was provided. The suggestion from this activity is that there is a need for further assistance in the field and implementation control related to marketplace utilization activities.

Keywords: Marketplace, UMKM

PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan usaha yang produktif dimiliki perorangan maupun badan usaha yang telah memenuhi kriteria sebagai usaha mikro. Jumlah UMKM yang tersebar di Indonesia sebanyak 62,9 juta unit meliputi perdagangan, pertanian, peternakan, kehutanan, perikanan, pertambangan, pengolahan, bangunan, komunikasi, hotel, restoran dan jasa-jasa (Nurhidayat, 2020).

Pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) harus diselenggarakan secara menyeluruh, optimal dan berkesinambungan melalui pengembangan iklim yang kondusif, pemberian kesempatan berusaha, dukungan perlindungan dan pengembangan usaha seluas-luasnya, agar dapat meningkatkan kedudukan, peran, dan potensi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dalam mewujudkan pertumbuhan ekonomi, dan dapat meningkatkan pendapatan rakyat, adanya lapangan pekerjaan dan mengurangi kemiskinan. Pemberdayaan pelaku Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) menjadi tanggung jawab pemerintah Kota Bengkulu dalam memaksimalkan kreatifitas dan produktifitas para pelaku bisnis.

Desa Rindu Hati, Kecamatan Taba Penanjung Kabupaten Bengkulu Tengah ini memiliki beragam objek wisata alam, budaya dengan luas wilayah 1200 Ha, mempunyai penduduk 1074 jiwa terdiri dari 476 laki-laki dan 598 perempuan dan mayoritas penduduknya 82,2% bekerja sebagai petani kopi, karet dan padi memiliki kelompok-kelompok tani dalam bentuk usaha Mikro, Kecil Menengah (UMKM) dengan produksuyhi utama yaitu kopi petik merah.

Sejak Desa Rindu Hati dicanangkan sebagai daerah penghasil kopi, kopi petik merah ini merupakan salah satu komoditi unggulan Desa Rindu Hati. Kopi petik merah ini menjadi produk unggulan karena kualitasnya diolah dengan baik, ditanam pada ketinggian 200-800 meter diatas permukaan laut (mdpl) dengan Kandungan kadar air biji nya 13 persen (*green beans*). Kopi petik merah ini juga pernah meraih juara 1 dalam festival kopi di Jakarta pada tahun 2017 lalu, sehingga kopi petik merah ini telah di kenal secara nasional maupun internasional.

Desa Rindu Hati saat ini bisa memproduksi 2 sampai 3 ton kopi pertahun, hal ini dikarenakan keunggulan dari kualitas dan rasa kopi petik merah yang lezat. Meskipun demikian, pemasaran dan pengelolaan produksi kopi petik merah ini tidak terlepas dari permasalahan yang dialami oleh pengelola Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di Desa Rindu Hati. Salah satu permasalahannya adalah kopi petik merah ini hanya di jual di etalase rumah kepala desa yang menyebabkan pemasaran produk kopi petik merah ini kurang maksimal. Tidak hanya dijual di etalase rumah kepala desa, Kopi petik merah ini dikemas dengan mencantumkan *id social media* seperti twitter, facebook dan website hanya saja *social media* tersebut tidak aktif dan *update*.

Berdasarkan kondisi tersebut, maka tim pengabdian kepada masyarakat Magsiter Akuntansi Universitas Bengkulu, berencana menyelenggarakan kegiatan sosialisasi pemanfaatan *marketplace* sebagai media pemasaran produk kopi petik merah dan menjadikan hal tersebut sebagai upaya dalam meningkatkan pendapatan dan daya saing usaha kecil dan menengah (umkm) di Desa Rindu Hati Kabupaten Bengkulu Tengah.

METODE

Pelaksanaan kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat dilakukan dengan menggunakan metode ceramah, tutorial, demonstrasi dan diskusi. Adapun sistematika pelaksanaan kegiatan pengabdian ini adalah sebagai berikut:

a. Langkah 1 (Metode Ceramah):

Peserta diberikan motivasi agar memiliki kemauan untuk menggunakan marketplace sebagai salah satu media pemasaran produk. Selain itu, peserta diberikan materi gambaran umum tentang marketplace dan manfaat penggunaannya

b. Langkah 2 (Metode Tutorial):

Peserta diberikan contoh demonstrasi bagaimana tahapan penggunaan marketplace dari mulai mendaftarkan diri sebagai penjual atau seller dengan mendapatkan ID marketplace yang digunakan.

c. Langkah 3 (Metode Diskusi):

Peserta diberikan kesempatan untuk mendiskusikan permasalahan yang berkaitan dengan penggunaan marketplace dan masalah yang ada.\

d. Langkah 4 (Pendampingan):

Metode yang digunakan TIM adalah mengidentifikasi beberapa usaha yang ada di Desa Rindu Hati, selanjutnya diberikan kesempatan untuk mempraktikkan dan mulai mendaftarkan diri sebagai penjual atau seller dengan mendapatkan ID marketplace yang digunakan. Untuk mengukur tingkat pengetahuan dasar peserta tentang hal yang terkait dengan marketplace maka narasumber memberikan kesempatan kepada peserta lainnya untuk merespons pertanyaan yang

	<p>Melaksanakan Perizinan Lokasi Pengabdian</p>
	<p>Struktur Perangkat Desa Rindu Hati Kecamatan Taba Penanjung Kabupaten Bengkulu Tengah</p>

3. Realisasi Penyelesaian Masalah

Pelatihan dapat dilaksanakan berhasil terlaksana dengan baik berkat kerjasama antara Tim Pelaksana Dosen Magister Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Bengkulu dengan mitra. Partisipasi mitra dalam hal ini diantaranya mendaftar dan mengkoordinir peserta yang ikut serta pelatihan, membantu fasilitas sarana dan prasarana yang dibutuhkan dalam proses pelatihan. Dalam kegiatan pelatihan ini menggunakan alat dan bahan yang digunakan untuk melaksanakan kegiatan ini. Adapun alat yang digunakan berupa papan tulis, spindol, materi yang dibagikan kepada peserta, serta fasilitas ruangan yang digunakan untuk kegiatan pelatihan, sound system, LCD Proyektor, perangkat-perangkat lainya yang dibutuhkan dalam proses pelatihan berlangsung. Bahan yang digunakan kertas HVS untuk dipakai catatan sementara sebelum dipindahkan ke note book yang diberikan kepada peserta pelatihan, kertas Kwarto untuk laporan penelitian, alat tulis menulis, serta tinta printer untuk penggandaan laporan. Pada Sosialisasi yang dilakukan ini disajikan video dan materi yang dapat diakses oleh peserta kegiatan dalam pembuatan ID, cara pendaftaran pada akun marketplace, sehingga peserta kegiatan dapat lebih memahami isi materi yang disampaikan oleh Tim kegiatan pengabdian ini. Selain itu, karena pelaksanaan kegiatan dalam masa pandemi wabah virus COVID-19, maka para peserta dibagikan pula masker dan handsanitizer. Hal tersebut dilakukan untuk memastikan protokol kesehatan tetap dijalankan, sehingga bisa mencegah penularan virus korona baik antar peserta maupun dengan para narasumber dan panitia.

Pelaksanaan Pengabdian ini dilaksanakan pada tanggal 15 November 2021 bertempat di Desa Rindu Hati

FOTO	AKTIVITAS
	<p>Tempat Lokasi Kegiatan</p>
	<p>Membahas Materi dengan Kepala Desa Rindu Hati</p>
	<p>Peserta Desa Rindu Hati</p>

	<p>Peserta Kegiatan</p>
	<p>Kegiatan Sosialisasi Terakhir</p>

4. Kegiatan dan Evaluasi

Pelaksanaan kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat dilakukan dengan menggunakan metode ceramah, tutorial, demonstrasi dan diskusi. Adapun sistematika pelaksanaan kegiatan pengabdian ini adalah sebagai berikut: Peserta diberikan motivasi agar memiliki kemauan untuk menggunakan marketplace sebagai salah satu media pemasaran produk. Selain itu, peserta diberikan materi gambaran umum tentang marketplace dan manfaat penggunaannya. Peserta diberikan contoh demonstrasi bagaimana tahapan penggunaan marketplace dari mulai mendaftarkan diri sebagai penjual atau seller dengan mendapatkan ID marketplace yang digunakan. Peserta diberikan kesempatan untuk mendiskusikan permasalahan yang berkaitan dengan penggunaan marketplace dan masalah yang ada. Metode yang digunakan TIM adalah mengidentifikasi beberapa usaha yang ada di Desa Rindu Hati, selanjutnya diberikan kesempatan untuk mempraktikkan dan mulai mendaftarkan diri sebagai penjual atau seller dengan mendapatkan ID marketplace yang digunakan. Untuk mengukur tingkat pengetahuan dasar peserta tentang hal yang terkait dengan marketplace maka narasumber memberikan kesempatan kepada peserta lainnya untuk merespons pertanyaan yang diajukan. Setelah itu narasumber menjelaskan secara komprehensif serta mengeksplorasi kasus-kasus yang dijumpai dalam pengelolaan akun di marketplace. Pada Kegiatan ini juga disajikan video mengenai cara pendaftaran diri menjadi seller pada marketplace sehingga diharapkan UMKM di Desa Rindu Hati dapat memperluas pemasaran usaha yang dijalankan.

Adapun indikator yang dijadikan tolok-ukur penilaian/evaluasi pelaksanaan kegiatan pelatihan in:

- kemampuan peserta memahami materi yang diberikan,

- Kemampuan peserta pelatihan di dalam menganalisa sehingga menjadi informasi yang berguna
- Antusias peserta selama mengikuti pelatihan, dengan cara bertanya dan meminta pendampingan.
- kedisiplinan, partisipasi, dan motivasi peserta selama mengikuti pelatihan.

SIMPULAN

Setelah dilakukan evaluasi kegiatan, maka hasil pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

- Peserta kegiatan memiliki beberapa Usaha Mikro Kecil Menengah yang mereka tekuni
- Peserta Kegiatan hanya menggunakan social media untuk memasarkan produk mereka dan tetapi tidak aktif, sehingga dengan adanya sosialisasi ini mereka dapat menggunakan marketplace sebagai media pemasaran produk, meningkatkan pendapatan dan daya saing usaha mikro kecil dan menengah (umkm) yang dijalankan .
- Peserta Kegiatan memiliki keterampilan untuk dapat mendaftarkan diri menjadi penjual/seller didalam marketplace tersebut.
- Peserta Kegiatan memliki kemampuan yang lebih dalam penggunaan Teknologi dengan tujuan memperluas pangsa pasar usaha yang sudah dijalankan.

SARAN

Mengingat sosialisai pemanfaatan marketplace ini ini sangat penting bagi para peserta pengelola usaha di Desa Rindu Hati, maka disarankan kegiatan ini dapat disosialisasikan dan berkelanjutan serta membuahkan hasil guna mendukung program pemerintah desa untuk menjadi desa mandiri dan maju demi kesejahteraan rakyat. Kegiatan yang telah dilakukan mampu menumbuhkan antusias peserta yang tercermin dari keseriusan dalam mengajukan berbagai macam pertanyaan, diskusi, memahami ilustrasi hingga memanfaatkan dan mendaftarkan diri di marketplace dengan tujuan meningkatkan pangsa pasar sehingga nantinya dapat meningkatkan pendapatan dan daya saing usaha.

DAFTAR PUSTAKA

- Nurhidayat, L. T. (2020, april 04). Pengaruh Covid-19 Terhadap Pertumbuhan UMKM di Indonesia.
- Yessilia Osira, E. S. (2019). Peningkatan Kapasitas Masyarakat Desa Rindu Hati Dalam. *Dharma Raflesia Unib Tahun XVII, Nomor 2 Desember 2019*, 7-13.
- yong, d. (2018, Desember). Retrieved from <https://ctzonedehasenbkl.com/robusta-rindu-hati-kopi-petik-merah-unggulan-bengkulu/>
- (2018). Retrieved from <https://pedomanbengkulu.com/2018/08/cetuskan-inovasi-baru-produksi-kopi-unggulan>