

## PEMAPARAN MANFAAT *E-COMMERCE* UNTUK MEMBANTU KEGIATAN USAHA PARA PELAKU UMKM DI KOTA JAMBI

Novario Jaya Perdana<sup>1</sup>, Desella Chandra<sup>2</sup> dan Alivia Fitriani Amanto<sup>3</sup>

<sup>1</sup>Program Studi Teknik Informatika, Universitas Tarumanagara, Jakarta  
Surel: novariojp@fti.untar.ac.id

<sup>2</sup>Program Studi Sistem Informasi, Universitas Tarumanagara, Jakarta  
Surel: desella.825180023@stu.untar.ac.id

<sup>3</sup>Program Studi Sistem Informasi, Universitas Tarumanagara, Jakarta  
Surel: alivia.825180040@stu.untar.ac.id

### ABSTRACT

*The development of information technology should be able to be utilized by all parties, including SMEs in Indonesia. Especially during the current COVID-19 pandemic, where there are restrictions on community activities outside the home so that conventional buying and selling activities do not occur anymore. The government encourages community activities to be carried out entirely online. Problems arise because the community is not ready to face this change, including MSME actors who can no longer run their business as usual. However, limited information and lack of infrastructure cause less optimal use of information technology in meeting their business needs. The use of information technology should be an opportunity in order to encourage business growth. Therefore, the PKM FTI Untar team decided to help spread knowledge on the use of information technology to MSME actors in the Jambi City environment. This activity has been carried out for 2 days through the Zoom application. Activities are carried out in the form of webinars. A total of 21 MSME actors in Jambi City became participants in this service activity. The activity was carried out well and received a warm welcome from the participants. The participants also feel more confident to use the available applications in running their business. They also suggested that activities like this be added with direct counseling on the use of e-commerce applications.*

**Keywords:** E-commerce, Covid-19 Pandemic, MSME Actors, Jambi

### ABSTRAK

Perkembangan teknologi informasi seharusnya dapat dimanfaatkan oleh seluruh pihak, tak terkecuali para pelaku UMKM di Indonesia. Terlebih lagi pada masa pandemi COVID-19 saat ini, dimana adanya pembatasan kegiatan masyarakat di luar rumah sehingga membuat tidak terjadi lagi kegiatan jual beli secara konvensional. Pemerintah mendorong agar kegiatan masyarakat dilakukan sepenuhnya secara daring. Permasalahan timbul karena masyarakat tidak siap dalam menghadapi perubahan ini, termasuk juga para pelaku UMKM yang tidak dapat lagi menjalankan usaha seperti biasa. Hanya saja, keterbatasan informasi dan kurangnya infrastruktur menyebabkan kurang optimalnya pemanfaatan teknologi informasi dalam memenuhi kebutuhan usaha mereka. Penggunaan teknologi informasi seharusnya bisa menjadi peluang dalam rangka mendorong pertumbuhan usaha. Oleh karena itu, tim PKM FTI Untar memutuskan untuk membantu menyebarkan pengetahuan terhadap penggunaan teknologi informasi kepada para pelaku UMKM di lingkungan Kota Jambi. Kegiatan ini sudah terlaksana selama 2 hari melalui aplikasi Zoom. Kegiatan dilakukan dalam bentuk webinar. Sebanyak 21 orang pelaku UMKM di Kota Jambi menjadi peserta dalam kegiatan pengabdian ini. Kegiatan telah terlaksana dengan baik dan mendapatkan sambutan yang hangat dari para peserta. Para peserta pun merasa semakin yakin untuk menggunakan aplikasi-aplikasi yang tersedia dalam menjalankan usaha mereka. Mereka juga menyarankan agar kegiatan seperti ini ditambahkan lagi dengan penyuluhan penggunaan aplikasi e-commerce secara langsung.

**Kata kunci:** E-commerce, pandemi Covid-19, pelaku UMKM, Jambi

### 1. PENDAHULUAN

Sudah lebih dari 1 tahun Indonesia dilanda pandemi, dan selama ini pula pemerintah memberlakukan pembatasan kegiatan masyarakat. Akibatnya, banyak masyarakat yang kehilangan pekerjaan. Hal ini juga mempengaruhi masyarakat yang memiliki usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM). Berdasarkan data Asosiasi UMKM Indonesia, kontribusi terhadap PDB pada 2020 mengalami penurunan sebesar 23 persen secara tahunan dari 60,3 persen

menjadi 37,3 persen (Waluyo, 2021). Jika dibandingkan dengan jumlah UMKM di Indonesia yang mencapai 64 juta, maka kontribusi ini masih sangat kecil.

Walau kini banyak UMKM terdampak berat karena pandemi, keberadaan UMKM tidak dapat dipandang sebelah mata. Berbagai program kerja dari Kementerian Koperasi dan UKM disusun dan dijalankan agar UMKM tetap dapat bertahan dan berkembang.

Harapan UMKM agar “naik kelas” menjadi usaha yang lebih bernilai tambah dan berdaya saing tentu harus dibarengi dengan program-program yang menyentuh hingga ke akar rumput. UMKM yang mayoritas adalah usaha perorangan dalam rangka memenuhi kebutuhan pemiliknya selayaknya memperoleh sentuhan entrepreneurial. Pola pikir dan pandangan tentang pengelolaan sebuah usaha tentunya harus diubah perlahan.

Terlebih di masa ini kemajuan teknologi informasi sangat pesat. Pemanfaatan teknologi pun dapat dirasakan oleh seluruh masyarakat. Hal ini juga didorong dengan adanya peraturan pemerintah terhadap pembatasan kegiatan masyarakat selama pandemi. Masyarakat diminta untuk melakukan kegiatannya hanya dari rumah, yang mengakibatkan perlunya pemanfaatan teknologi informasi (Santia, 2021). Beralihnya pola kehidupan masyarakat tercermin juga pada pola transaksi belanja masyarakat. Masyarakat tidak lagi bisa melakukan kegiatan transaksi secara konvensional yang mengharuskan tatap muka, dimana semua transaksi sudah dilakukan secara elektronis.

Hampir semua kegiatan transaksi jual-beli sudah tidak lagi konvensional. Saat ini bahkan sudah mencapai masa disruptif teknologi informasi, dimana kemajuan teknologi informasi sudah mengubah pola hidup masyarakat (UNCTAD, 2021). Hal ini terlihat dari kenaikan jumlah transaksi pada platform e-commerce. Contohnya seperti pada media pembayaran daring, seperti Kredivo. Melalui survei yang telah dilakukan, kenaikan transaksi yang dilakukan oleh kelompok usia generasi X mencapai 19%, dan jika dilihat dari keseluruhan transaksi terjadi kenaikan hingga Rp 20,7 triliun atau sekitar 9,9% (Hidayat, 2020; Santia, 2021).

Namun, kenaikan ini tidak dapat dinikmati secara merata oleh seluruh masyarakat, terutama para pelaku UMKM. Kurangnya informasi dan terbatasnya infrastruktur menjadi halangan sebagian pelaku UMKM untuk bisa meraup pasar lebih besar. Menurut data Kementerian Koperasi dan UKM, jumlah UMKM yang sudah menggunakan e-commerce hanya 12 juta (Waluyo, 2021). Hal ini berarti hanya sekitar 18% dari seluruh pelaku UMKM.

Oleh karena itu, tim PKM FTI Untar berinisiatif untuk melakukan pendampingan UMKM dalam rangka pengenalan terhadap fasilitas perdagangan yang bersentuhan dengan pemanfaatan teknologi informasi secara aktif kepada pelaku UMKM. Tim memilih UMKM di Kota Jambi karena jumlah UMKM di kota ini mencapai lebih dari 10 ribu (Hanapi, 2019).

## **2. METODE PELAKSANAAN PKM**

Sebelum pelaksanaan kegiatan, tim PKM FTI Untar melakukan rapat untuk mendiskusikan bentuk kegiatan dan bahan materi yang akan disampaikan. Tim juga berdiskusi mengenai cara pembagian sesi acara karena tidak memungkinkan untuk mengakomodasi seluruh peserta kegiatan pengabdian ini dalam satu sesi saja.

Dari diskusi tersebut, diputuskan bahwa kegiatan ini dilaksanakan secara daring berbentuk webinar. Peserta webinar adalah pelaku UMKM yang telah membuka usaha dalam rangka memenuhi kebutuhan sehari-hari selama masa pandemi. Pelaksanaan PKM berupa pemaparan materi oleh tim pelaksana dan diikuti dengan tanya jawab.

Kegiatan pengabdian ini dilaksanakan dalam 2 sesi. Setiap sesi diikuti oleh satu kelompok UMKM yang sudah dibagi berdasarkan tingkat keterpaparan terhadap teknologi informasi, terutama yang berkaitan dengan penjualan produk. Sesi 1 dilaksanakan pada hari Kamis, 12 Agustus 2021, dan sesi 2 dilaksanakan pada hari Jumat, 13 Agustus 2021. Waktu pelaksanaan

keduanya adalah selama dua jam, mulai pukul 19.00 hingga 21.00 WIB. Sesi 1 dihadiri oleh 15 orang pengusaha UMKM, dan sesi 2 dihadiri oleh 6 orang pengusaha UMKM.

Materi yang disampaikan adalah berupa pengetahuan mengenai *platform* untuk membantu penjualan produk. Terdapat 6 kelompok *platform* yang dapat digunakan, yaitu pertama adalah aplikasi *chat messaging* seperti *whatsapp*, *line*, dan lain-lain. Kedua adalah aplikasi layanan pesan antar daring seperti Gojek dan Grab. Kelompok ketiga adalah media sosial yang dapat digunakan untuk beriklan seperti Facebook, Instagram, TikTok, dan sebagainya. Kelompok keempat adalah *marketplace* seperti Tokopedia, BliBli, Lazada dan lainnya. Kelima adalah pembuatan aplikasi penjualan sendiri, dimana untuk membangun aplikasi ini maka setidaknya harus memiliki pengetahuan dalam proses bisnis yang lebih besar.

### 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pada kedua sesi kegiatan ini, jalannya acara adalah sama. Acara dimulai dengan pembukaan dan pengenalan tim PKM UNTAR, masing-masing peserta juga diminta untuk memperkenalkan diri dan menceritakan usaha yang dijalani saat ini sebelum acara dimulai.

Beberapa peserta bercerita mengenai usaha yang mereka jalankan. Salah satu peserta, yaitu Ibu T menerangkan bahwa beliau sudah menjalankan usaha secara online melalui Instagram dan dibantu oleh anaknya ketika mengelola produk jualan. Usaha yang dijalankan oleh Ibu T yaitu berjualan kue kering dan basah, tekwan, kacang tujin, dan keripik yang dibuat sendiri dan sudah dijalankan selama 4 tahun. Peserta webinar selanjutnya yaitu Ibu S bercerita bahwa beliau memiliki usaha tanaman bunga hidup dan menjahit. Untuk usaha menjahit, Ibu S melakukannya di rumah. Sedangkan untuk usaha tanaman bunga hidup, Ibu S biasa menjual dagangannya di lokasi keramaian tetapi karena dampak pandemi sekarang, konsumen yang membeli semakin berkurang sehingga beralih membeli secara online.

Ternyata masih terdapat peserta UMKM yang usahanya belum menerapkan teknologi dengan berjualan secara daring dan masih berjualan secara konvensional. Beliau adalah Bapak Y yang memiliki usaha penjualan pangsit yang membuka usahanya di sekitar rumah. Kemudian terdapat Ibu E yang memiliki usaha makanan seperti rempeyek teri, dodol agar-agar dan peyek kacang. Ibu E telah mengembangkan usaha tersebut dengan menjualnya di rumah dan menitipnya di toko, serta sudah dijalankan secara online melalui Instagram dan Facebook yang dikelola oleh anaknya. Beliau juga telah mengurus logo halal dari produk rempeyeknya sehingga produknya akan dijual di Alfamart. Selain itu, terdapat Ibu S yang memiliki usaha makanan yakni berjualan roti Maryam di rumahnya. Produk yang beliau jual dapat dalam bentuk frozen dan ada juga yang sudah jadi tergantung pesanan dari konsumen. Ibu S sudah membuka usaha secara online melalui media Facebook.

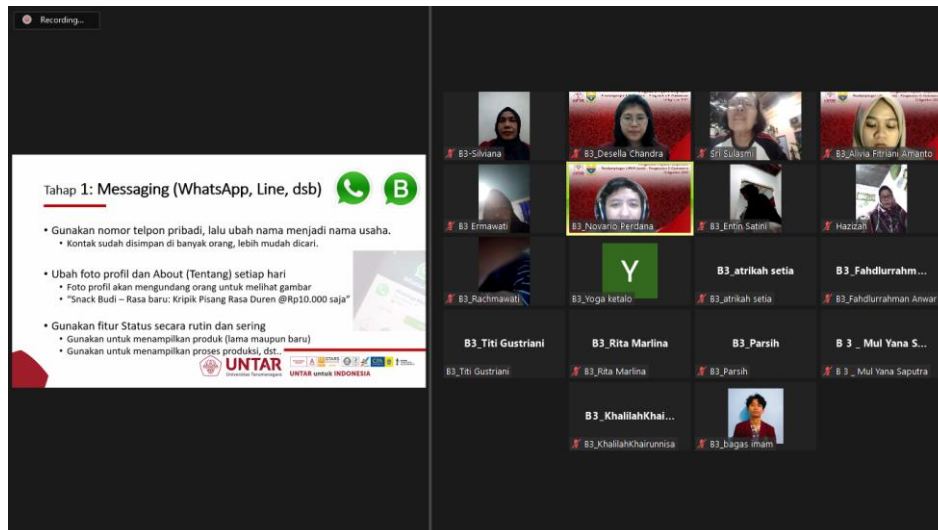
Setelah pengenalan, acara dilanjutkan dengan pemaparan materi oleh tim dosen FTI Untar. Pada saat pemaparan di sesi 1, terjadi sebuah diskusi mengenai keadaan pasar saat ini. Dimana para pengusaha bercerita bahwa mereka mengalami kesulitan semasa pandemi. Terlebih karena adanya pembatasan kegiatan masyarakat, yang menyebabkan tidak ada lagi proses jual-beli. Hal ini menyebabkan banyaknya permasalahan yang dihadapi. Seperti permasalahan kesulitan para pelaku usaha untuk berjualan, karena akses bepergian antar wilayah dan waktu penjualan yang dibatasi untuk mengurangi penyebaran COVID-19. Beberapa pelaku usaha menyebut bahwa mereka terpaksa mengurangi bahan baku dagangannya semasa pandemi ini berlangsung. Hal tersebut menyebabkan terjadinya penurunan semangat dalam berjualan dan kurangnya pemasukan.

Pemateri pun menjawab agar para pengusaha UMKM ini menggunakan aplikasi daring. Aplikasi ini dapat diakses menggunakan perangkat genggam, bukan hanya komputer mengingat kondisi para peserta yang tidak mempunyai akses ke komputer, namun mempunyai perangkat telepon genggam yang sudah terkoneksi dengan jaringan internet. Hal ini bisa sesungguhnya dapat

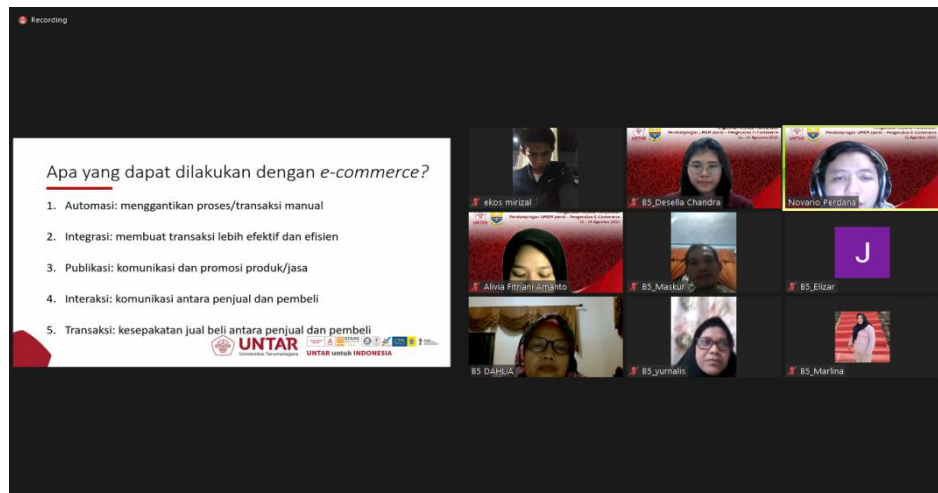
dimanfaatkan oleh para pelaku usaha UMKM ini untuk memaksimalkan penjualan produknya. Jawaban ini pun diterima dengan baik oleh para peserta.

Saat pemaparan materi di sesi 2, juga terjadi diskusi. Kali ini diskusi mengenai penggunaan salah satu *platform* yaitu *WhatsApp for Business*, dimana terdapat satu peserta yang sudah berniat menggunakannya untuk membantu penjualan produk. Hal ini dikarenakan peserta tersebut khawatir jika seandainya persiapan produk sudah bagus, tetapi tiba-tiba terjadi kesalahan teknis dari aplikasi akan menyebabkan data katalog produk yang telah dikerjakan hilang. Peserta juga bertanya apakah media *WhatsApp for Business* tersebut memerlukan biaya untuk penggunaannya. Pemateri menjawab bahwa *WhatsApp for Business* yang khusus untuk usaha mungkin sesekali ada kendala teknis. Kendala tersebut mungkin terjadi jika pada saat diakses koneksi sedang buruk. Namun, dibalik permasalahan itu sebenarnya fitur dari media ini lebih banyak kegunaannya. Contohnya adalah fitur membuat pesan otomatis untuk membalas pesan konsumen sehingga konsumen tidak perlu menunggu lama. Sedangkan masalah biaya penggunaan, untuk sekarang 250 pesan pertama yang dikirimkan dikenakan biaya sebesar Rp399,00, yang sebenarnya tidak terlalu mahal. Berdasarkan jawaban ini, penanya pun terlihat puas dan berniat untuk segera mengaktifkan media ini.

Hingga akhir acara, peserta terlihat antusias mendengarkan pemaparan dari pemateri. Peserta juga terlibat aktif selama diskusi. Dengan demikian, kegiatan telah berjalan dengan lancar dan para peserta pun terlihat puas atas pemaparan materi yang telah disampaikan. Pada penutupan sesi 1, ada peserta yang memberikan saran agar kegiatan ini diperluas dengan adanya workshop tambahan terkait penggunaan dari salah satu aplikasi. Pada sesi 2, ada peserta yang mengusulkan untuk menambah Para peserta juga berterima kasih atas wawasan dan pengetahuan yang telah dibagikan oleh Tim PKM UMKM Jambi.



**Gambar 1**  
*Pemaparan materi sesi 1*



**Gambar 2**  
*Pemaparan materi sesi 2*

#### 4. KESIMPULAN DAN SARAN

Secara umum kegiatan PKM dapat terlaksana dengan baik dan materi yang disampaikan memperoleh respon yang positif dari para peserta. Peserta cukup antusias mengikuti kegiatan baik selama pemaparan materi maupun tanya jawab. Dampak pandemi menyebabkan pelaku UMKM kesulitan dalam melakukan usaha sehingga perlu adanya perubahan metode penjualan untuk mendongkrak omzet. Sebenarnya sudah ada keinginan pada para pelaku UMKM untuk mengembangkan usaha melalui *e-commerce*. Para peserta rata-rata sudah memikirkan solusi dalam menangani permasalahan akibat dampak pandemi ini yaitu dengan menggunakan E-commerce seperti melalui Instagram, Whatsapp Business, dan Facebook tetapi masih ragu dalam pelaksanaannya. Dengan adanya pemaparan ini, para peserta dapat lebih memahami penggunaan *e-commerce* secara lebih baik. Para peserta pun menginginkan adanya kegiatan serupa dengan materi mengenai cara penggunaan aplikasi-aplikasi ini secara langsung.

#### Ucapan Terima Kasih

Pada kesempatan ini, tim ingin mengucapkan terima kasih kepada Direktorat Penelitian dan Pengabdian pada Masyarakat Universitas Tarumanagara atas pendanaannya. Selain itu, tim juga ingin berterima kasih kepada Pemerintah Kota Jambi atas perizinan dan dukungan yang telah diberikan sehingga kegiatan ini berjalan dengan baik.

#### REFERENSI

- Hanapi, M. (2019, June 30). *Pemprov Jambi prioritaskan pembinaan UMKM ke jenjang lebih tinggi* [News]. Antara News. <https://www.antaranews.com/berita/934192/pemprov-jambi-prioritaskan-pembinaan-umkm-ke-jenjang-lebih-tinggi>
- Hidayat, A. A. N. (2020, November 16). *Selama Pandemi, Transaksi E-commerce Naik 18,1 persen*. Tempo. <https://bisnis.tempo.co/read/1405787/selama-pandemi-transaksi-e-commerce-naik-181-persen>
- Santia, T. (2021, August 10). *PPKM Level 4 Diperpanjang, Begini Proyeksi Pertumbuhan Ekonomi Indonesia*. liputan6.com. <https://www.liputan6.com/bisnis/read/4628677/ppkm-level-4-diperpanjang-begini-proyeksi-pertumbuhan-ekonomi-indonesia>
- UNCTAD. (2021, March 15). *How COVID-19 triggered the digital and e-commerce turning point* / UNCTAD. <https://unctad.org/news/how-covid-19-triggered-digital-and-e-commerce-turning-point>



Waluyo, D. (2021, 03). *Berkah Pandemi, UMKM semakin Go Digital*.  
<https://indonesia.go.id/kategori/indonesia-dalam-angka/2597/berkah-pandemi-umkm-semakin-go-digital?lang=1?lang=1>