

Pelatihan E-Commerce Untuk Meningkatkan Pendapatan Melalui Kokedama (Pelatihan Daring) Bagi Kumpulan Marga Rajagukguk Se-Kisaran Kabupaten Asahan

Jeperson Hutahaean*, Neni Mulyani, Zulfi Azhar

Prodi Sistem Informasi, STMIK Royal Kisaran, Kisaran, Indonesia

Email: ^{1,*}jepersonhutahean@gmail.com

Abstrak–Tim pengabdian kepada masyarakat STMIK Royal melakukan pelatihan dengan pihak kumpulan marga Rajagukguk se Kisaran Kabupaten Asahan dalam melakukan kegiatan abdimas pada lembaga tersebut dengan menggunakan daring. Tim kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini memberikan pelatihan terhadap peserta tentang pelatihan E-Commerce untuk meningkatkan pendapatan melalui Kokedama (Pelatihan Daring) Bagi Kumpulan Marga Rajagukguk Se Kisaran, Kabupaten Asahan. Pelatihan pemanfaatan TI khususnya e-commerce dalam memperluas pangsa pasar yang sangat dibutuhkan bagi kumpulan marga Rajagukguk Kisaran khususnya, yang mampu bersaing dalam bisnis global saat ini. Dengan memanfaatkan e-commerce promosi dan penjualan dapat dilakukan keseluruh dunia tanpa batasan waktu dan dengan biaya yang sangat rendah daripada promosi secara konvensional.

Kata kunci: Daring, e-Commerce, Kokedama, Marga Rajagukguk, Pelatihan

Abstract–The community service team of STMIK Royal conducted training with the Margarajagukguk Group throughout the Asahan District in carrying out community service activities at the institution using online. This community service activity team provides training to participants on E-Commerce training to increase income through Kokedama (Online Training) for the Rajagukguk Clan Group in Kisaran, Asahan Regency. Training in the use of IT, especially e-commerce in expanding market share, is needed for the Rajagukguk Kisaran clan group in particular, who are able to compete in today's global business. By utilizing e-commerce promotions and sales can be carried out throughout the world without time constraints and at a very low cost than conventional promotions.

Keywords: Online, e-Commerce, Kokedama, Clan Rajagukguk, Training

1. PENDAHULUAN

Perkembangan bisnis dalam dunia maya saat ini mulai banyak diminati oleh masyarakat dalam bentuk Online Shop atau transaksi jual beli online (e-commerce). Transaksi jual beli online (e-commerce) merupakan suatu transaksi jual beli (bisnis) dengan menggunakan internet, perkembangan teknologi seperti Smartphone menjadi salah satu penunjang dalam perkembangan bisnis secara online. Perkembangan teknologi dan informatika ini menjadikan Usaha Kecil dan Menengah (UKM) dituntut agar dapat berkompetisi dalam mengembangkan usaha mereka sehingga dapat meningkatkan daya saing dalam melakukan bisnis. Pemanfaatan teknologi informatika ini memiliki potensi yang besar dalam meningkatkan pendapatan masyarakat. Perkembangan transaksi jual beli secara online ini tentu tidak bisa lepas dari peningkatan pengguna internet di Indonesia. Transaksi jual beli secara online ini tentu merupakan suatu pergeseran budaya dari budaya transaksi tradisional yang masih bisa kita lihat di pasar-pasar tradisional dengan transaksi jual beli di dunia maya (online). Transaksi jual beli tradisional masih menggunakan transaksi langsung dan masih dalam skala yang kecil (lokal), sedangkan transaksi jual beli menggunakan internet tidak memiliki batasan dalam melakukan transaksi jual beli (pasar global). Sebagai salah satu strategi yang dilakukan masyarakat untuk mendapatkan keuntungan lebih dalam proses bisnis tentu akan berpengaruh terhadap perubahan perilaku masyarakat, perubahan perilaku ini merupakan suatu bentuk adaptasi masyarakat terhadap proses modernisasi.

Pada masa pandemi COVID-19 yang melanda seluruh dunia, terkhusus di Indonesia, di mana pemerintah sudah mengeluarkan aturan untuk tetap berada di rumah. Oleh karena itu maka masyarakat mulai melakukan berbagai kegiatan dari rumah. Salah satu kegiatan yang dilakukan adalah melakukan penjualan dengan menggunakan e-commerce untuk meningkatkan pendapatan keluarga.

Kumpulan Marga Rajagukguk Kisaran yang heterogen membuat makin ketatnya persaingan dalam berbisnis. Sebagian dari mereka bergerak dibidang penjualan kokedama, tidak banyak yang memanfaatkan teknologi dalam melakukan pemasaran maupun penjualan sehingga mereka sering kalah dalam bersaing dilingkungan mereka sendiri.

Pemanfaatan TI khususnya e-commerce dalam memperluas pangsa pasar sangat dibutuhkan sehingga Kumpulan Marga Rajagukguk Kisaran khususnya mampu bersaing dalam bisnis global saat ini. Dengan memanfaatkan e-commerce promosi dan penjualan dapat dilakukan keseluruh dunia tanpa batasan waktu dan dengan biaya yang sangat rendah daripada promosi secara konvensional sehingga penawaran produk/jasa dapat dilakukan. Selain itu e-commerce juga dapat menciptakan peluang bisnis baru yang selama ini belum banyak dilakukan, seperti penjualan produk secara online keseluruh dunia tanpa harus memiliki produk maupun toko sendiri terlebih dahulu. Penelitian yang dilakukan oleh Kosasi, membuat Aplikasi Perancangan Bisnis Toko online untuk memperluas pangsa pasar aksesoris produk rohani, Prototipe sistem aplikasi ini dapat menjadi platform

untuk menjalankan usaha bisnis toko online bagi UMKM sehingga dapat membantu masyarakat dalam menumbuhkan kembangkan usaha mereka tanpa terbatas kepada wilayah, lokasi, dan batasan segmentasi pasar sasaran[1].

Penjualan produk UMKM yang rendah dan masih dilakukan secara tradisional mengakibatkan tidak dapat berkembangnya usaha, sehingga solusi yang ditawarkan untuk menangani permasalahan yang dihadapi oleh Mitra berupa pembuatan aplikasi e-commerce berupa website dan pelatihan pemanfaatan guna meningkatkan penjualan produk UMKM "KIRANA"[2]

Kokedama adalah teknik menanam dengan media tanam lumut. Cara ini merupakan seni tradisional asal Negeri Matahari Terbit, Jepang. Kokedama biasa disebut juga dengan bola lumut Jepang. Tanah yang ditanami benih lumut lalu dibentuk bulat. Jika kebanyakan dari kita menggunakan pot sebagai media tanam, maka kokedama adalah seni menanam tanpa pot. Pelatihan bioentrepreneurship melalui kokedama lebih menekankan pada pemanfaatan limbah hingga menjadi produk yang bernilai jual. Sabut kelapa merupakan salah satu limbah yang kurang dimanfaatkan[3].

Kokedama biasanya dibentuk bulat dan umumnya tanaman yang digunakan adalah tanaman hias atau tanaman indoor yang tidak membutuhkan banyak cahaya matahari. Meskipun di negeri asalnya, karena awalnya adalah seni "potting" untuk bonsai, tanaman yang menggunakan teknik Kokedama adalah pohon atau semak-semak.

2. METODE PELAKSANAAN

Tahapan atau langkah-langkah yang ditempuh untuk kelancaran dan tercapainya tujuan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah:

- Mempersiapkan materi yang akan diberikan, baik modul, slide presentasi, dan alat peraga lainnya.
- Memastikan tempat dan fasilitas pendukung seperti infocus, projector, dan lain-lain sudah standby pada saat kegiatan akan dilangsungkan.
- Sebelum kegiatan dilakukan peserta yang mengikuti kegiatan ini harus sudah memiliki alat praktek.
- Menjelaskan teori tentang materi aplikasi e-commerce
- Praktek langsung pada komputer atau laptop dalam mengimplementasikan e-commerce
- Menjelaskan tentang jenis dan konsep pembayaran e-commerce
- Pelatihan membuat aplikasi ecommerce dan berlatih secara mandiri
- Proses dilakukan dengan pembelajaran daring dalam bentuk ceramah, diskusi dan tanya jawab.

Dalam kegiatan ini Ketua Punguan Marga Rajagukguk Se Kisaran Kabupaten Asahan telah menyediakan tempat selama kegiatan dilangsungkan dan fasilitas-fasilitas penunjang yang mereka punya untuk mendukung kegiatan ini berjalan dengan baik dan lancar.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang telah dilaksanakan secara dari Kumpulan Marga Rajagukguk Se Kisaran Kabupaten Asahan pada tanggal 19-20 Juni 2020 dengan tema "Pelatihan E-Commerce Untuk Meningkatkan Pendapatan Melalui Kokedama (Pelatihan Daring) Bagi Kumpulan Marga Rajagukguk Se-Kisaran Kabupaten Asahan".

3.1 Pengenalan E-Commerce

E-Commerce merupakan singkatan dari Electronic Commerce (Perniagaan Elektronik), sebagai bagian dari Electronic Business (bisnis yang dilakukan dengan menggunakan electronic transmission), oleh para ahli dan pelaku bisnis dicoba dirumuskan definisinya. Secara umum e-commerce dapat didefinisikan sebagai segala bentuk transaksi perdagangan/perniagaan barang atau jasa (trade of goods and service) dengan menggunakan media elektronik. Jelas, selain dari yang telah disebutkan di atas, bahwa kegiatan perniagaan tersebut merupakan bagian dari kegiatan bisnis (e-commerce is a part of e-business).

E-commerce adalah kegiatan-kegiatan bisnis yang menyangkut konsumen (consumers), manufaktur (manufactures), service providers dan pedagang perantara (intermediaries) dengan menggunakan jaringan-jaringan komputer (komputer networks) yaitu internet. Pada dasarnya, e-commerce dan juga e-business bisa kita bedakan dengan sangat mudah. Hampir semua e-commerce adalah bagian dari e-business, jadi tidak salah apabila kita menyebutkan banyak toko-toko online sebagai bentuk dari e-commerce ataupun e-business. Namun demikian, tetap ada sebuah perbedaan antara kedua layanan yang berada di dalam jaringan internet yaitu:

- E-Business mencakup area yang sangat luas, mulai dari pembangunan modal, sumber daya manusia, sumber daya teknologi, proses marketing dan pemasaran, manajemen perkantoran, proses audit dan segala macam elemen lainnya. Sedangkan e-commerce hanyalah berfokus pada proses jual beli atau pemindahtanganan yang dilakukan melalui proses transaksi secara elektronik disebuah situs.
- E-commerce merupakan bagian kecil dari sebuah e-business, ibaratnya, apabila kita ibaratkan sebagai tubuh manusia, e-business adalah seluruh tubuh manusia, sedangkan e-commerce hanyalah tangan kiri atau tangan kanan manusia saja.

- c. E-commerce hanyalah membutuhkan spesifikasi dan juga kemampuan analisa dari segi penjualan dan transaksi saja. Sedangkan e-business membutuhkan pertimbangan matang dari berbagai aspek, mulai aspek pemasaran, produksi, dan sebagainya.

Internet commerce pengguna internet yang berbasis teknologi informasi dan komunikasi untuk perdagangan. Kegiatan komersial ini seperti iklan dalam penjualan produk dan jasa. Transaksi yang dapat dilakukan di internet antara lain pemesanan/pembelian barang dimana barang akan dikirim melalui pos atau atau sarana lain setelah uang ditransfer ke rekening penjual. Penggunaan internet sebagai media pemasaran dan saluran penjualan terbukti mempunyai keuntungan antara lain untuk beberapa produk tertentu lebih sesuai ditawarkan melalui internet; harga lebih murah mengingat membuat situs di internet lebih murah biayanya dibandingkan dengan membuka outlet retail diberbagai tempat; internet merupakan media promosi perusahaan dan produk paling cepat dengan harga yang relatif murah; serta pembelian melalui internet akan diikuti dengan layanan pengantaran barang sampai ditempat pemesanan.

Teknologi semakin berkembang, perkembangan tersebut secara langsung mempengaruhi sistem perdagangan, transaksi dan peredaran uang manusia selama ini. Transaksi yang dilakukan dari tangan ke tangan secara langsung antara pembeli dan penjual bertatap muka, melakukan persetujuan dan akhirnya terjadi kesepakatan.

Banyak sekali kegiatan yang dapat dilakukan E-Commerce yaitu:

- Perdagangan online melalui world wide web (PC-Personal Computer) merupakan contoh yang paling gampang dan umum diketahui orang.
- Transaksi online bisnis antar perusahaan.
- Internet banking yang saat ini sedang berkembang di Indonesia, dimana kita nanti bisa mengecek lewat internet berapa saldo kita, mengganti nomor PIN ATM kita, transfer antar rekening dan berbagai macam kemudahan sistem pembayaran tagihan lainnya. Semua itu dikembangkan tidak lain hanya untuk memudahkan manusia dalam menjalankan aktifitas sehari-harinya yang semakin padat dan sibuk
- TV interaktif dimana melalui televisi kita bisa melihat jadwal acara secara interaktif, internet lewat TV, dan akses web lewat TV
- WAP (Wirless Application Protocol) dimana penjual dan pembeli bisa ketemu dengan telepon selular.

Bagi Perusahaan, memperpendek jarak, perluasan pasar, perluasan jaringan mitra bisnis dan efisiensi, dengan kata lain mempercepat pelayanan ke pelanggan, dan pelayanan lebih responsif, serta mengurangi biaya-biaya yang berhubungan dengan kertas, seperti biaya pos surat, pencetakan, report, dan sebagainya sehingga dapat meningkatkan pendapatan.

- Bagi konsumen, efektif, aman secara fisik dan flexible
- Bagi Masyarakat Umum, mengurangi polusi dan pencemaran lingkungan, membuka peluang kerja baru, menguntungkan dunia akademis, meningkatkan kualitas SDM

Kerugian E-Commerce

- Meningkatkan individualisme, pada perdagangan elektronik seseorang dapat bertransaksi dan mendapatkan barang/jasa yang diperlukan tanpa bertemu dengan siapapun.
- Terkadang Menimbulkan kekecewaan, apa yang dilihat dilayar monitor komputer kadang berbeda dengan apa yang dilihat secara kasat mata

Resiko E-Commerce dapat terjadi karena penyalagunaan dan kegagalan sistem yang terjadi, terdiri atas:

- Kehilangan segi finansial secara langsung karena kecurangan, misal seseorang telah menghancurkan / mengganti semua data finansial yang ada.
- Pencurian informasi rahasia yang berharga, misal pencurian terhadap kepemilikan teknologi, informasi pemasaran atau informasi pemasaran atau informasi yang berhubungan dengan kepentingan konsumen.
- Kehilangan kesempatan bisnis karena gangguan peservice, misal gangguan yang bersifat nonteknis, seperti aliran listrik mati.
- Penggunaan akses ke sumber oleh pihak yang tidak berhak, misal seseorang hacker berhasil membobol sistem perbankan dengan berhasil memindahkan sejumlah rekening orang lain ke dalam rekening pribadinya
- Kehilangan kepercayaan dari para konsumen, misal sering terjadi gangguan pada jaringan yang menyebabkan akses gagal.
- Kerugian-kerugian yang tak terduga, misal gangguan terhadap transaksi bisnis, akibat kesalahan faktor manusia atau kesalahan perangkat.

Perilaku Konsumen, Layanan Pelanggan dan Iklan

1. Model Perilaku Konsumen E-Commerce

- Karakteristik individu dari konsumen
- Variabel Lingkungan dalam membeli
- Faktor Konsumen dalam Membeli

2. Pelayanan Pelanggan

- Segmenttasi Pasar
- Pelayanan pengiriman untuk Pelanggan Internet.

3. Iklan

- a. Alasan Beriklan Diinternet
- b. Strategi Periklanan

Jenis dan Konsep Pembayaran E-Commerce

- a. Sistem Perdagangan Online
- b. Mekanisme Pembayaran
- c. Socket Secure Layer (SSL)



Gambar 1. Cara Kerja SET



Gambar 2. Cara Kerja Manajemen Sertifikat Digital

Software E-commerce

- a. Oscommerce
- b. Persiapan awal install oscommerce
- c. Mempersiapkan database
- d. Troubleshooting

Berikut merupakan dokumentasi kegiatan yang dilakukan selama pengabdian.



Gambar 3. Pelatihan E-Commerce Untuk Meningkatkan Pendapatan Melalui Kokedama



Gambar 4. Pelatihan E-Commerce Untuk Meningkatkan Pendapatan Melalui Kokedama



Gambar 5. Tim Pengabdian STMIK Royal Kisaran di Kumpulan Marga Rajagukguk Se Kisaran



Gambar 6. Foto Pembuatan Kokedama

4. KESIMPULAN

Berdasarkan kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilakukan pada kumpulan marga Rajagukguk Se-Kisaran Kabupaten Asahan dapat disimpulkan bahwa, kegiatan pengabdian masyarakat yang dilakukan terhadap mitra Punguan Margarajagukguk Se-Kisaran Kabupaten Asahan sangat membantu terutama dalam kegiatan pemasaran. Pengurus punguan marga Rajagukguk dan anggota punguan mendapatkan peningkatan pendapatan melalui kokedama. Terwujudnya bioen-trepreneurship secara mandiri Terjalin hubungan sinergis antara tim pengabdian, dan punguan marga rajagukguk, masyarakat dalam mengembangkan produk kokedama.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] F. Darnis, R. A. Azdy,) Stmik, and P. J. B. Rahmat, "Pemanfaatan Media Informasi Website Promosi (e-Commerce) sebagai Upaya Peningkatan Pendapatan UMKM Desa Pedado," *Sindimas*, 2019.
- [2] A. D. Evasari, Y. B. Utomo, and D. Ambarwati, "Pelatihan Dan Pemanfaatan E-Commerce Sebagai Media Pemasaran Produk UMKM Di Desa Tales Kecamatan Ngadiluwih Kabupaten Kediri," *Cendekia J. Pengabdi. Masy.*, 2019, doi: 10.32503/cendekia.v1i2.603.
- [3] N. E. Saputra, H. B. Hernanda, N. Nurhuda, F. N. Ridwan, and M. W. Ardhi, "Pelatihan Bioentrepreneurship melalui Pembuatan Kokedama di Panti Asuhan Anak Luar Biasa Asih Madiun," *CARADDE J. Pengabdi. Kpd. Masy.*, 2019, doi: 10.31960/caradde.v2i1.191.