

WEBSITE E-COMMERCE UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN DAN PRODUKTIVITAS PETANI GARAM DI KLUNGKUNG BALI

I Gede Totok Suryawan¹, I Putu Agus Eka Darma Udayana², I Gede Adi SudiAnggara³

Program Studi Teknik Informatika, Fakultas Teknologi dan Informatika, Institut
Bisnis dan Teknologi Indonesia (INSTIKI), Denpasar, Bali

Email: ¹totok.suryawan@gmail.com, ²agus.ekadarma@gmail.com,
³adisudiaggara@instiki.ac.id

ABSTRAK

Kegiatan pengabdian ini dilakukan untuk membantu meningkatkan kapasitas kelompok usaha Natural Bali Kulkul khususnya dari sisi pengelolaan produk, kemasan produk, hingga manajemen transaksi jual beli secara online. Mitra merangkul petani garam setempat untuk mengolah garam laut menjadi garam yang natural yang diproses di rumah kaca untuk pengeringan. Garam yang dihasilkan lebih higienis karena tidak terkontaminasi dengan debu dan juga binatang liar. Garam dibuat secara alami tanpa proses mesin, full mineral, higienis karena di proses di rumah kaca dan sesuai dengan standar BPOM dan garam yang diproduksi sudah memperoleh ISO 9001 : 2015. Beberapa hal yang sudah dilakukan dalam kegiatan pengabdian ini meliputi: Konfigurasi website di server online atau hosting, Implementasi backend website, Implementasi frontend website, Pendaftaran dan perlengkapan dokumen Payment Gateway, dan Pelatihan penggunaan website. Dengan pelatihan-pelatih yang telah diberikan SDM ini, mitra bisa mengelola produk pada toko online, menerima pesanan, memproses transaksi pembayaran dan pengiriman produk. Selain itu dengan website e-commerce yang diberikan customer bisa mengetahui detail produk yang dijual, status ketersediaan barang, pemesanan, pembayaran, hingga biaya kirim yang harus dibayarkan oleh customer. Dengan demikian di samping manajemen produk bisa dilakukan dengan baik secara tidak langsung juga memperbaiki kualitas layanan yang diberikan kepada customer.

Kata Kunci: Program Pemberdayaan Masyarakat; Garam Laut; Natural Bali Kulkul; Desain Kemasan Produk; Website E-Commerce

PENDAHULUAN

Kementerian Koordinator Maritim mencatat kebutuhan garam di Indonesia mencapai 4,4 juta ton per tahun, sedangkan kemampuan produksi garam di Indonesia baru mencapai 2,2 juta ton atau 50% dari jumlah kebutuhan. Tingginya kebutuhan garam tersebut karena permintaan dari industri meningkat. Kementerian Koordinator Maritim mencatat ada 400 sektor industri yang membutuhkan garam sebagai bahan baku industri (Iman,

2019). Sementara produksi garam di Bali sendiri terus mengalami penurunan, Dinas Kelautan dan Perikanan Provinsi Bali mencatat Kabupaten Klungkung sebagai penghasil garam terbesar di Bali pada tahun 2018 hanya bisa menghasilkan 1.672 ton yang turun jauh dari total produksi tahun 2014 yang mencapai 4.618 ton. Berikut Tabel 1 merupakan jumlah produksi garam setiap kabupaten di Bali dari tahun 2014 sampai dengan tahun 2018 (Artawan G. J., Dan Wenagama, 2020).

Tabel 1. Jumlah Produksi Garam setiap Kabupaten di Bali

Kabupaten /Kota	Jumlah Produksi Garam (Ton)				
	2014	2015	2016	2017	2018
Buleleng	3.421	2.307	2.187	1.679	1.554
Jembrana	803	920	850	1.200	1.005
Karangasem	780	820	1.330	1.438	976
Tabanan	9	8	8	2	3
Bangli	-	-	-	-	-
Badung	435	308	280	232	221
Gianyar	584	600	487	587	572
Klungkung	4.618	3.144	2.243	1.827	1.672
Denpasar	550	432	438	583	600

Sumber: Dinas Kelautan dan Perikanan Provinsi Bali, 2018

Seperti yang terlihat pada Tabel 1 produksi garam terbesar di Bali dari tahun ke tahun berada di Kabupaten Klungkung. Penghasil garam terbanyak di Kabupaten Klungkung berada di Kecamatan Dawan khususnya di Desa Kusamba dan di Desa Pesinggahan. Hal yang sama dengan produksi garam di sebagian besar Kabupaten seluruh Bali, penurunan produksi garam juga terjadi di Desa Pesinggahan dan desa Kusamba Kecamatan Dawan Kabupaten Klungkung seperti yang terlihat pada Tabel 2 berikut ini.

Tabel 2. Perkembangan Jumlah Produksi Garam Di Desa Pesinggahan Dan Kusamba

Desa	Jumlah Produksi Garam (Ton)				
	2014	2015	2016	2017	2018
Pesinggahan	1,975	1,458	881	769	675
Kusamba	2,643	1,686	1442	1058	997

Sumber: Kantor Desa Pesinggahan dan Kusamba Kecamatan Dawan, 2018

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan dengan salah satu masyarakat produsen garam di Dusun Kangin Desa Jumpai Kecamatan Klungkung Ibu Ni Putu Ayu Wilasmini bahwa ada banyak faktor yang menyebabkan masyarakat disana beralih profesi dari petani garam ke pekerjaan lain seperti buruh bangunan dan lainnya. Salah satu faktornya adalah karena susahny jaringan marketing, kondisi garam yang sangat tergantung dengan cuaca, kurangnya promosi / pameran di dalam dan luar negeri untuk mengenalkan bahwa di Bali memiliki garam dengan kualitas yang bagus, serta *packaging* yang belum memadai.

Memperhatikan permasalahan tersebut Ibu Ni Putu Ayu Wilasmini merangkul masyarakat sekitar khususnya petani garam untuk bekerjasama dengan tetap menjaga kelangsungan produksi garam di desa tersebut. Beberapa masalah sudah bisa diselesaikan khususnya di bidang produksi salah satunya dengan membuat rumah kaca untuk pengeringan sehingga mengurangi ketakutan petani karena hujan tidak bisa memproduksi garam laut. Garam yang dihasilkan juga lebih higienis karena tidak terkontaminasi dengan debu dan juga binatang liar. Garam dibuat secara alami tanpa proses mesin, full mineral, higienis karenadi proses di rumah kaca. Berikut Gambar 1 merupakan proses produksi garamNatural Bali Kukul.



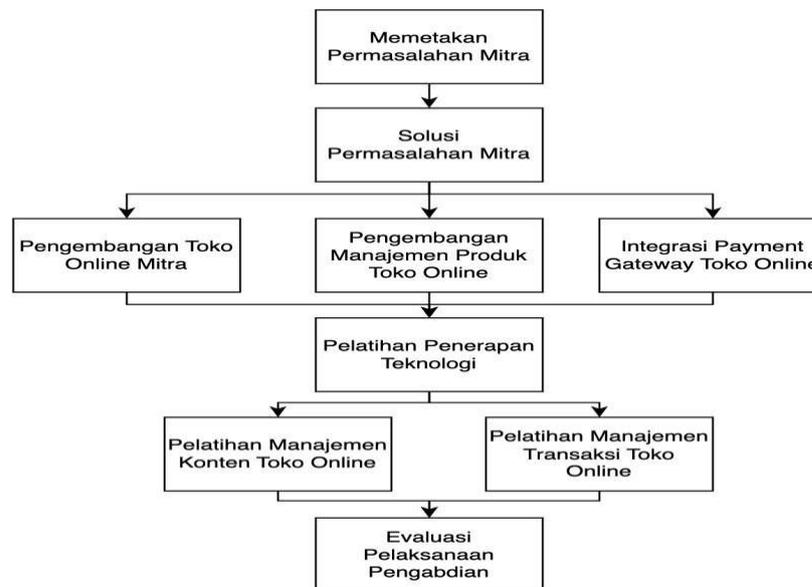
Gambar 1. Proses Produksi Garam Natural Bali Kulkul

Masalah produksi sudah bisa diselesaikan dengan baik, masalah lain yang masih terjadi saat ini adalah masalah pemasaran, masalah ini menjadi salah satu faktor penyebab berkurangnya produksi garam di Kabupaten Klungkung. Salah satu channel distribusi pemasaran yang efektif untuk digunakan saat ini adalah website. Oleh karena itu pada kegiatan PKM ini telah dikembangkan sebuah website e-commerce untuk Natural Bali Kulkul sebagai mitra kegiatan PKM. Website yang dikembangkan memfasilitasi pengguna untuk pengelolaan produk, dengan menu ini pengguna memungkinkan untuk mengelola kategori produk, menambahkan merubah dan

menghapus produk, sehingga mitra memiliki katalog produk online serta calon pelanggan bisa mengetahui status ketersediaan produk. Fasilitas kedua adalah proses pemesanan produk dimana katalog produk yang ditampilkan di website mitra bisa dipesan dan masuk ke dalam keranjang belanja yang tersedia di website untuk selanjutnya bisa *checkout* untuk melakukan pemesanan. Dan yang terakhir adalah fasilitas pembayaran online, melalui fasilitas ini katalog produk di website yang mau dibeli pelanggan setelah melakukan *checkout* dari keranjang belanja pelanggan bisa memilih metode pembayaran yang ada, dan website akan menampilkan nomor *virtual account* bank sesuai dengan bank yang dipilih oleh pelanggan. Dan setelah melakukan pembayaran, pelanggan langsung akan menerima *invoice* di email yang sudah didaftarkan sebelumnya. Diharapkan dengan fasilitas website *e-commerce* ini bisa membantu peningkatan penjualan mitra Natural Bali Kulkul, dan secara tidak langsung membantu petani garam di Dusun Kangin Desa Jumpai Kecamatan Klungkung serta keberlangsungan produksi garam di Bali khususnya di Kabupaten Klungkung.

METODE

Program pengabdian kepada masyarakat yang berlokasi di Natural Bali Kulkul ini dilaksanakan dalam beberapa tahapan yang dimulai dari analisis permasalahan mitra, menentukan solusi untuk memecahkan permasalahan mitra. Seperti yang terlihat pada Gambar 2, beberapa hal yang dilakukan untuk mengatasi permasalahan mitra adalah dengan membantu mengelola katalog produk, pengembangan desain kemasan produk, pengembangan website mitra, dan pelatihan pengelolaan produk dan pelatihan manajemen transaksi online. Setelah selesai kegiatan pelatihan dilakukan evaluasi kegiatan penelitian secara menyeluruh dan penyusunan laporan akhir penelitian.



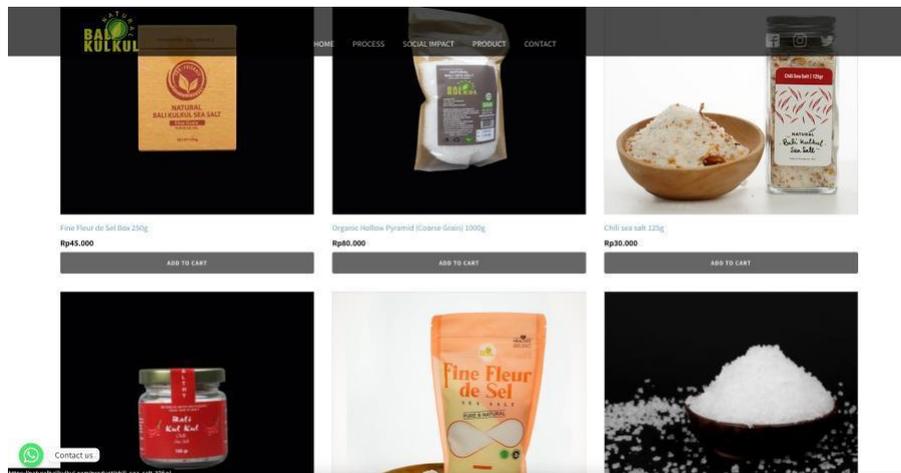
Gambar 2. Alur Pelaksanaan Program Pengabdian

HASIL DAN PEMBAHASAN

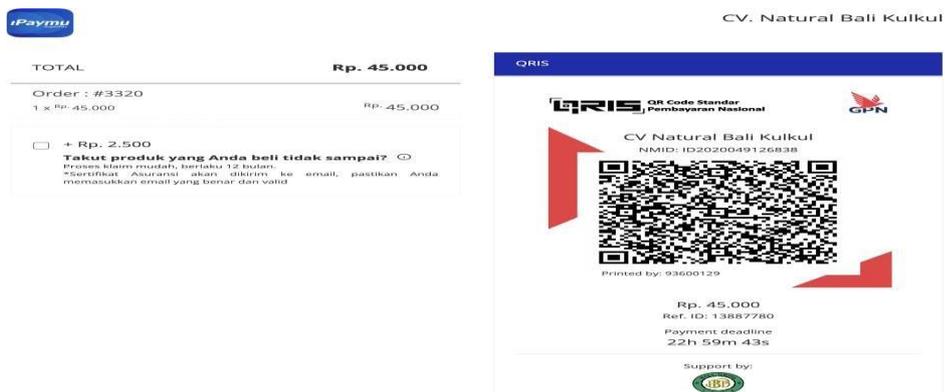
Program pengabdian kepada masyarakat yang dilaksanakan pada mitra telah menghasilkan website *e-commerce* yang dapat diakses di laman www.naturalbalikukul.com yang telah *online* dengan fitur baru berupa proses transaksi yang dapat secara langsung dilakukan oleh *customer* secara *realtime*. Fitur ini diimplementasikan setelah bekerjasama dengan salah satu *payment gateway* di Indonesia (Jason, 2023). Selain itu website ini sudah memiliki *backend* yang dapat digunakan oleh admin mitra untuk melakukan manajemen konten produk, status ketersediaan barang, pemesanan dan sampai proses transaksi yang langsung dapat dilihat secara *realtime*. Proses *payment* pada sistem ini sudah diintegrasikan dengan penyedia layanan pembayaran online sehingga website mitra sudah bisa secara langsung menangani pembayaran transfer bank dengan *virtual account* sampai pembayaran QRIS (Internasional, 2023). Berikut Gambar 3 sampai dengan Gambar 5 merupakan tampilan website mitra Natural Bali Kukul.



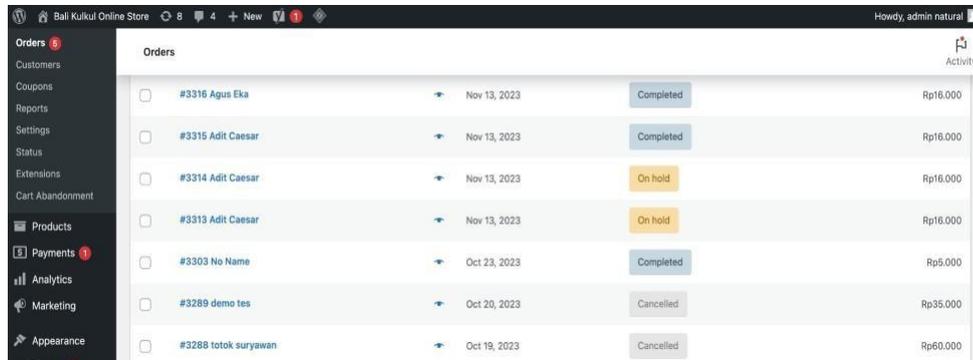
Gambar 3. Tampilan Halaman Utama Website Mitra



Gambar 4. Tampilan List Produk E-commerce



Gambar 5. Tampilan Transaksi Menggunakan Fitur QRIS



Gambar 6. Tampilan Manajemen Order dan Transaksi Pembayaran

Setelah toko online sudah dapat berjalan dengan sesuai perancangan, selanjutnya dilakukan pelatihan penggunaan aplikasi toko online. Adapun materi pelatihan yang diberikan pada kegiatan PKM yang sudah dilakukan dapat dilihat pada Tabel 3 berikut ini.

Tabel 3. Materi Pelatihan Pengabdian Untuk Mitra

No.	Kompetisi Dasar	Materi Pokok
1	Pelatihan Pengelolaan Toko Online Tahap Pertama (Manajemen Konten)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pembuatan konten 2. Pengambilan foto produk 3. Pengelolaan katalog produk (menambahkan, merubah, menghapus produk) 4. Pengelolaan informasi tambahan produk (foto, stok, include, exclude)
2	Pelatihan Pengelolaan Toko Online Tahap Kedua (Manajemen transaksi Online)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Manajemen order 2. Konfirmasi pembayaran Status pengiriman barang

Sesuai dengan ateri tersebut program pelatihan pada kegiatan PKM ini dilakukan sebanyak dua kali. Pelatihan pertama berfokus pada manajemen produk, dan pelatihan kedua tentang penelolaan transaksi pemesanan dan pembayaran. Salah satu dokumentasi pelatihan dapat dilihat pada Gambar 6 berikut ini.



Gambar 7. Pelatihan Manajemen Konten dan Transaksi Online

Pada kegiatan pelatihan sudah dilakukan evaluasi melalui *pre-test* dan *post-test* untuk melihat bagaimana pemahaman mitra sebelum dan sesudah pelaksanaan pelatihan mengelola toko online yang nantinya akan dilaksanakan secara mandiri. Berikut Tabel 4 merupakan hasil nilai dari *pre-test*.

Tabel 4. Nilai *Pre-Test* Pelatihan Manajemen Konten dan Transaksi Online

No.	Peserta	Nilai
1	Peserta 1	70
2	Peserta 2	65
3	Peserta 3	65
4	Peserta 4	60
5	Peserta 5	65
	Rata-rata	65

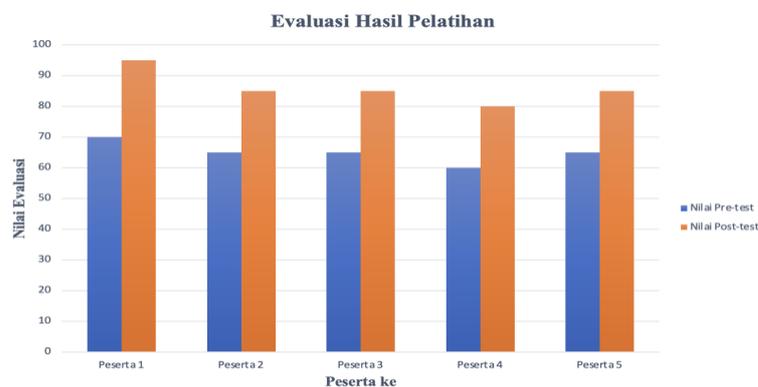
Setelah melakukan *pre-test* dan pelatihan menggunakan toko online, selanjutnya dilaksanakan *post-test*. Hasil penilaian dari *post-test* dapat dilihat pada Tabel 5 berikut ini.

Tabel 5. Nilai *Post-Test* Pelatihan Manajemen Konten dan Transaksi Online

No.	Peserta	Nilai
1	Peserta 1	90
2	Peserta 2	85
3	Peserta 3	85

4	Peserta 4	80
5	Peserta 5	85
	Rata-rata	86

Berdasarkan data tersebut berikut ini adalah visualisasi dari perbandingan pelaksanaan pre dan *post-test* terhadap mitra.



Grafik 1. Perkembangan Peserta Pelatihan Manajemen Konten dan TransaksiOnline

Berdasarkan data pelatihan yang telah dilakukan, terjadi peningkatan pemahaman admin mitra dalam mengelola aplikasi toko online yang telah disiapkan oleh pengabdian. Data hasil evaluasi menunjukkan rata-rata peningkatan pemahaman yang didapat mitra terhadap penggunaan toko online mencapai 21%. Berdasarkan adanya peningkatan pemahaman tersebut, secara umum mitra telah mampu mengelola toko online tersebut dan telah mampu melakukan manajemen transaksi penjuala melalui toko online yang telah disiapkan oleh pengabdian.

SIMPULAN

Berdasarkan hasil pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat yang telah dilaksanakan dengan mitra Natural Bali Kulkul, mitra telah mendapat manfaat dari pelaksanaan pengabdian tersebut yang tentunya menjawab permasalahan yang dihadapi oleh mitra. Program-program yang telah terlaksana pada pengabdian ini adalah pengembangan toko online pada mitra yang telah terintegrasi dengan *payment gateway* sehingga pembayaran

dapat dilaksanakan dengan *realtime* dan menggunakan metode yang praktis seperti hanya pembayaran melalui QRIS. Selain itu website tersebut telah memiliki fitur pengelolaan produk, menerima pesanan, memproses transaksi pembayaran dan pengiriman produk. Selain itu dengan website e-commerce yang diberikan customer bisa mengetahui detail produk yang dijual, status ketersediaan barang, pemesanan dan status pembayaran. Pelatihan manajemen konten dan transaksi juga telah dilaksanakan pada program pengabdian ini dengan mendapatkan rata-rata nilai *pre-test* 65 dan *post-test* sebesar 86, berdasarkan hasil tersebut terdapat peningkatan rata-rata pemahaman mitra terhadap pemahaman sistem mencapai 21%. Hasil tersebut dapat menggambarkan bahwa mitra sudah mampu mengelola toko online yang telah diberikan oleh pengabdian untuk mempermudah proses bisnis yang ada pada usaha mitra.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada Direktorat Jenderal Pendidikan Tinggi, Riset, dan Teknologi melalui Direktorat Riset, Teknologi, dan Pengabdian kepada Masyarakat (DRTPM) yang telah memberikan dana pengabdian pada skema Pemberdayaan Masyarakat Pemula (PMP). Selain itu, penulis juga mengucapkan terima kasih kepada Institut Bisnis Dan Teknologi Indonesia (INSTIKI) serta Natural Bali Kulkul karena sudah memfasilitasi kegiatan Pemberdayaan Masyarakat Pemula (PMP) ini sehingga kegiatan dapat terlaksana dengan baik.

DAFTAR RUJUKAN

- Artawan G. J., Dan Wenagama, I. W. (2020). Analisis Faktor Yang Mempengaruhi Produksi Dan Pendapatan Petani Garam Desa Kusamba Kecamatan Dawan Kabupaten Klungkung. *E-Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Universitas Udayana*, 1.
- Iman, A. (2019). *Produksi Garam di Indonesia Baru Memenuhi Separoh dari Kebutuhan Industri Capai 4,4 Ton per Tahun*. Tribun News. Jakarta,.
- Internasional, P. I. (2023). *Tentang InterActive QRIS*. PT. InterAktif Internasional. <https://qris.online/homepage/about>



Jason, F. (2023). *What Is a Payment Gateway? How It Works and Example*. Investopedia.
<https://www.investopedia.com/terms/p/payment-gateway.asp>