

Aplikasi E-Commerce Berbasis Produk Lahan Gambut Bagi Kelompok Tani Hutan Masyarakat Peduli Gambut Sukamaju, Banjarbaru

Badaruddin*¹, Setia Budi Peran¹, Febriyanto Akhmad Syam J¹, AlGifari Mushtofan¹, Rahmiyati²

¹Program Studi Kehutanan, Fakultas Kehutanan Universitas Lambung Mangkuratutanan

²Program Studi Ilmu Kehutanan, Magister Kehutanan Universitas Lambung Mangkuratutanan

*Penulis korespondensi: badaruddin.hamdie@ulm.ac.id

Received: 24 Januari 2022 / Accepted: 20 Juni 2022

Abstract

The communities affected by COVID-19 are peat forest farmers in Indonesia, this is due to the low purchasing power of the people, and the weak access of the community in marketing and networking, so solutions are needed to increase farmers' income. The solutions offered by the team proposing the Community Partnership Program are: 1) Transfer of science and technology through lectures, discussions, mentoring, demonstrations and training on photography technology for peatland products, making web designs and e-commerce for peatland products, and making Business Partnership MoUs/SPKs, and 2) provide training on digital-based product management/marketing to support the less contact economy. Methods and Stages in the Application of Technology to small and medium enterprises are carried out through: 1) Counseling and discussion, information and materials delivered in extension activities, with the results that 1) training in peatland-based product photography, making MoU/SPKs of business partnerships in the context of marketing, 2) Web Development Training and 3) Assistance to partners. Increasing non-timber product marketing results in the Sukamaju Peat Care Farmers Group through E-Commerce Applications is an alternative way to increase selling prices and marketing that is more profitable for farmers. The implementation of service activities both preparation, counseling and training can be said to run smoothly and work well. This is especially true if it is seen from the parameters of the seriousness of farmers to carry out this affiliation.

Keywords: product, peatlands, e-commerce, Marketing

Abstrak

Masyarakat yang terdampak covid 19 salah satunya adalah para petani hutan gambut di Indonesia, hal ini disebabkan rendahnya daya beli masyarakat, dan lemahnya akses masyarakat dalam pemasaran dan jaringan kerja, sehingga diperlukan solusi untuk meningkatkan pendapatan petani. Solusi yang ditawarkan tim pengusul Program Kemitraan Masyarakat adalah : 1) Transfer ipteks melalui ceramah, diskusi, pembimbingan, demonstrasi dan pelatihan mengenai teknologi fotografi produk lahan gambut, pembuatan web design dan e commerce produk lahan gambut, dan pembuatan MoU/SPKs Kemitraan Usaha, dan 2) memberikan pelatihan tentang manajemen/pemasaran produk berbasis digital guna mendukung less contact economy. Metode dan Tahapan dalam Penerapan Teknologi Kepada UKM/UKMK dilakukan melalui: 1) Penyuluhan dan diskusi, Informasi dan materi yang disampaikan pada kegiatan penyuluhan, dengan hasil bahwa 1) pelatihan fotografi produk berbasis lahan gambut, pembuatan MoU/SPKs kemitraan usaha dalam rangka pemasaran, 2) Pelatihan Pembuatan Web dan 3) Pendampingan kepada mitra. Peningkatan hasil Pemasaran Hasil Bukan Kayu di Kelompok Tani Peduli Gambut Sukamaju melalui Aplikasi E-Commerce merupakan salah satu cara alternatif untuk meningkatkan harga jual dan pemasaran yang lebih menguntungkan petani. Pelaksanaan kegiatan ini dari persiapan, penyuluhan dan pelatihan berjalan lancar dan berhasil dengan baik. terutama jika dilihat dari parameter keseriusan petani untuk menjalankan aplikasi ini.

Kata kunci: produk, Gambut, e-commerce, pemasara

1. PENDAHULUAN

Masyarakat yang terdampak covid 19 salah satunya adalah para kelompok tani hutan (KTH) yang telah mendapat izin perhutanan sosial. Selama ini telah terbentuk Kelompok-Kelompok Usaha Perhutanan Sosial yang memproduksi dan mengembangkan berbagai

Produk hasil hutan seperti madu, minyak kemiri, sereh wangi, anyaman purun, tusuk pentol, dan lain-lain. KTH Suka Maju Kelurahan Landasan Ulin Utara Kecamatan Liang Anggang Kota Banjarbaru ini adalah satu-satunya KTH yang telah mendapatkan izin Perhutanan Sosial dari 44 KTH yang ada di wilayah KPH Kayu Tangi. Kelompok Tani Hutan ini mendapat izin Perhutanan Sosial dari Menteri Lingkungan Hidup dan Kehutanan sesuai SK. No.5902/MENLHK-PSKL/PKPS/PSL.0/9/2018 tanggal 14 September 2018. Beberapa produk berbasis lahan gambut yang telah dihasilkan MPG Sukamaju ini berupa kompos biomassa gambut (kompos curah dan kompos blok), madu lebah, madu kelulut, sayur mayor, bibit tanaman hutan dan buah. Pemanfaatan agroforestrri lahan gambut dengan kombinasi antara tanaman hutan dengan tanaman pertanian (sayur- sayuran, hortikultura) seperti tanaman jengkol, petai dan nanas, jeruk dan daun bawang serta budidaya lebah madu kelulut yang bekerjasama dengan Universitas Lambung Mangkurat.

Permasalahan yang saat ini dihadapi KTH MPG SUKAMAJU adalah pemasaran produk yang telah mereka hasilkan, terutama kompos, madu dan bibit hasil persemaian yang telah dibangun. Padahal inti keberhasilan usaha atau bisnis adalah terletak pada seberapa besar produk bisa dijual dengan harga yang pantas dan menguntungkan. Permasalahan yang dihadapi oleh masyarakat yang tergabung pada KTH MPG Sukamaju adalah: Kondisi pandemi Covid berdampak pada pendapatan KTH MPG Sukamaju yang mengalami kesulitan dalam pemasaran produk berbasis lahan gambut, karena menurunnya daya beli oleh masyarakat, sehingga diperlukan inovasi supaya dalam berjualan juga melihat tren saat ini yaitu dengan media market online. Saat ini KTH MPG Sukamaju belum memiliki network yang baik dalam pemasaran produk kompos dengan sasaran penjualan, terutama vendor-vendor penanaman. Belum memahami tentang less contact economy dengan memanfaatkan transformasi digital menuju new normal dalam memasarkan produk berbasis lahan gambut.

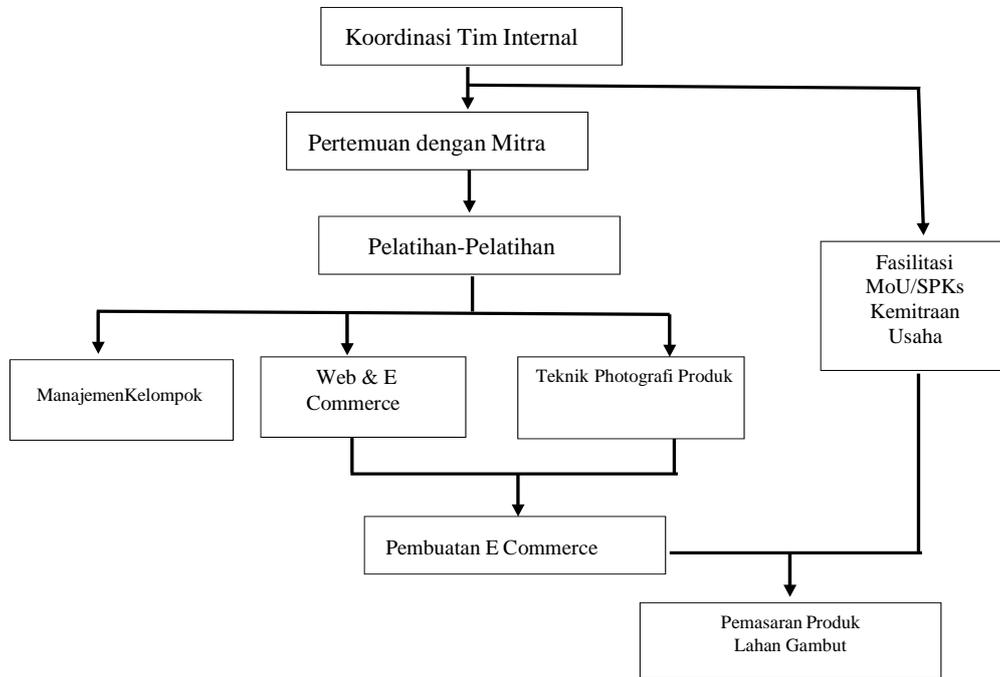
Meningkatnya penggunaan internet atau media social berpengaruh terhadap perkembangan e-commerce di Indonesia khususnya forum jual beli online. E-Commerce adalah salah satu proses jual beli jasa dan barang secara elektronik dengan transaksi bisnis yang terkomputerisasi menggunakan internet, jaringan, dan teknologi digital lainnya. (C. Laudon dan P. Laudon, 2005). Tidak dapat dipungkiri bahwa belanja online menjadi pilihan banyak konsumen untuk mendapatkan barang yang diinginkan tanpa menggunakan banyak waktu dan tenaga, kemudahan bertransaksi dengan harga yang cukup bersaing dan kualitas barang yang baik sehingga dapat terjadi E-Commerce antar organisasi bisnis dan konsumen, termasuk penggunaan Internet dan World Wide Web untuk penjualan produk dan jasa kepada konsumen (Marya & Anshori 2013). Tujuan dari kegiatan pengabdian ini adalah untuk dapat meningkatkan keterampilan dan usaha sekelompok orang dalam hal pemasaran dengan Sistem Informasi E-Commerce sehingga dapat memperluas wilayah pemasaran dan meningkatkan keterampilan manajemen usaha.

2. METODE

Pertemuan-pertemuan internal dan dengan Mitra Survey Pra dan Pasca Kegiatan untuk menganalisis dampak langsung Program PKM Tim kegiatan pemberdayaan masyarakat akan memfasilitasi: Pelatihan Teknologi Digital Berbasis IT, Pelatihan membuat Web, Pelatihan E- Commerce, Pelatihan manajemen kelompok, Pelatihan teknik fotografi produk berbasis lahan gambut, Memorandum of Understanding (MoU) dan Surat Perjanjian Kerjasama (SPKs), Kemitraan Usaha, Pembuatan Aplikasi E-commerce dan Pendampingan Kontinyu.

Masyarakat yang menjadi mitra menanggapi positif rencana kegiatan yang akan dilaksanakan, karena selama ini mitra merasa kesulitan dalam pemasaran produk berbasis lahan gambut yang mereka produksi. Mitra kegiatan yaitu KTH MPG Sukamaju

bersedia bekerjasama dalam program UKM Indonesia Bangkit dan hal tersebut di buktikan dengan menandatangani surat kerjasama, selain itu mitra bersedia menyediakan tempat dan waktu selama kegiatan berlangsung. Prosedur kerja yang akan dilaksanakan oleh Tim bersama mitra dapat digambarkan melalui flowchart Gambar 1.



Gambar 1. Prosedur Kerja Pelaksanaan Program PKM

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Tahapan pelaksanaan PKM Aplikasi E-Commerce dalam pemasaran hasil bukan kayu di Kelompok Tani Hutan (KTH) Masyarakat Peduli Gambut (MPG) Sukamaju, Kelurahan Landasan Ulin Utara Kecamatan Liang Anggang dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Persiapan PKM Aplikasi E-Commerce Dalam Pemasaran Hasil Bukan Kayu

No	Jenis Kegiatan	Prosentase (%)
1.	Perijinan dan Pertemuan	100%
2.	Identifikasi potensi dan masalah, penentuan solusi	100%
3.	Sosialisasi program (penyuluhan)	100%
4.	Pelatihan	100%

Persiapan pelaksanaan kegiatan pengabdian segera dilakukan setelah penandatanganan kontrak dilakukan di Lembaga Pengabdian Kepada Masyarakat ULM. Kegiatan persiapan yang dihadiri oleh seluruh anggota tim pengabdian kepada masyarakat.

Persiapan dilakukan dengan koordinasi dengan mitra sebagaimana berikut:

- 1) Kegiatan kepada mitra PKM yaitu Kelompok Tani Hutan (KTH) Masyarakat Peduli Gambut (MPG) Sukamaju yang bergerak di bidang usaha produk berbasis lahan gambut dan berlokasi di Kelurahan Landasan Ulin Utara.
- 2) Penentuan pelaksanaan penyuluhan dan pelatihan. Pada pertemuan dengan mitra diperoleh kesepakatan waktu pelaksanaan tanggal 1- 2 Agustus 2020 bertempat di rumah ketua) Masyarakat Peduli Gambut (MPG) Sukamaju
- 3) Penyerahan kegiatan penyuluhan dan pelatihan PKM Aplikasi E-Commerce dalam pemasaran hasil Bukan Kayu kepada peserta (anggota mitra).



Gambar 2. Kegiatan Penyuluhan dan Ilustrasi Toko Online (E Commerce)

Pengelolaan usaha juga sangat penting agar peserta dapat mengelola usahanya dengan baik, seperti memisahkan keuangan rumah tangga dan usaha, mencatat pengeluaran dan pemasukan di buku kas, dan lain sebagainya. Proses sistem informasi yaitu mitra merupakan kumpulan komponen dari organisasi yang berguna dalam pengolahan untuk menghasilkan laporan yang disajikan kepada pihak tertentu (Handayani, 2016).

Pelatihan manajemen pemasaran merupakan suatu ilmu mengolah, menentukan pasar sasaran, setelah mendapatkan pelanggan, kemudian mempertahankan pelanggan, agar tercipta hubungan yang kuat antara perusahaan dan pelanggan guna menangkap nilai dari pelanggan sebagai imbalannya (Kotler dan Keller, 2016). Kegiatan pelatihan aplikasi pemasaran (e commerce) berjalan lancar sesuai harapan. Semua kegiatan mulai dari persiapan berjalan dengan baik, para mitra tidak sabar dalam mendapatkan kegiatan penyuluhan dan pelatihan yang dapat menambah pengetahuan dan keterampilan mereka dalam meningkatkan usahanya melalui penjualan online. Selama ini usaha penjualan hasil pertanian seperti sayur mayur hanya mengandalkan pembeli yang akan menjualnya ke pasar, dimana pada posisi ini para petani sangat dirugikan karena tidak memiliki daya tawar yang menguntungkan.

Website adalah suatu perangkat lunak yang berguna untuk menampilkan dokumen pada situs web agar dapat mengakses atau dapat terhubung dengan internet (Destiningrum, 2017). Sesi pelatihan bagaimana mendesain web, teknik fotografi produk yang akan di unggah sampai membuat konten-konten produk yang akan dipasarkan. Juga dalam hal ini disampaikan bahwa usaha dalam pemasaran produk kompos dan bibit tanaman hutan dengan vendor penanaman. Peluang kemitraan usaha dengan vendor penanaman RHL, Revjo, atau Rehab DAS sangat terbuka lebar. Pemerintah Provinsi Kalsel menargetkan merehabilitasi hutan dan lahan seluas 500.000 ha dalam 10 tahun ke depan. Apabila diasumsikan jumlah tanaman per hektar sebanyak 1.100 batang, maka kebutuhan bibit sebanyak 500 juta batang atau 50 juta bibit per tahun. Dengan demikian ini menjadi peluang dan kesempatan berusaha yang harus dimanfaatkan oleh kelompok-kelompok masyarakat penangkar bibit tanaman hutan, tidak terkecuali MPG Sukamaju.

Motivasi berwirausaha yang baik juga ditujukan kepada mitra serta strategi pemasaran dan pengelolaan usaha. Pengelolaan usaha juga penting sehingga peserta dapat mengelola usaha dengan baik, misalnya pemisahan keuangan rumah tangga dan usaha, catatan pengeluaran dan pemasukan di buku kas, dan lain sebagainya. Para peserta aktif bertanya tentang motivasi, kewirausahaan, manajemen bisnis dan bagaimana penjualan online dapat dilakukan. Peserta yang hadir aktif menanyakan berbagai pertanyaan, seperti bagaimana proses penjualannya, bagaimana presentasi produknya, bagaimana proses transaksinya, bagaimana proses pengiriman barangnya dan lain sebagainya.

Kegiatan PKM Aplikasi E-Commerce Dalam Pemasaran Produk Non Kayu di Kelompok Tani Peduli Gambut Sukamaju yang telah dilakukan di lapangan dapat dilihat pada Tabel 2.

Tabel 2. Operasional PKM Aplikasi E-Commerce Dan Fasilitasi Kemitraan Usaha Dalam Pemasaran Produk Hasil Hutan Bukan Kayu di Kelompok Tani Peduli Gambut Sukamaju

No.	Jenis Kegiatan	Prosentase (%)
1.	Pengumpulan bahan dan peralatan	100%
2.	Pelatihan Cara mengoperasikan Aplikasi E-Commerce	100%
3.	Pelatihan pengemasan dan contoh produk yang akan di jual	100%
4.	Pelatihan transaksi secara online	100%
5.	Pelatihan manajemen usaha	100%

Sistem informasi manajemen berdasarkan uraian di atas adalah suatu sistem yang dibuat untuk mengolah data mentah menjadi suatu laporan yang berharga, sehingga dapat disajikan kepada pemangku kepentingan yang membutuhkannya. Kegiatan pelatihan PKM Aplikasi E-Commerce Pemasaran Produk Non Kayu di Kelompok Tani Peduli Gambut Sukamaju berjalan dengan lancar. Peserta berperan aktif menyiapkan beberapa bahan dan peralatan yang dibutuhkan dalam kegiatan ini atas inisiatif sendiri, seperti produk yang masuk dan media operasi online untuk ponsel dan laptop berbasis Android. Setiap sesi pelatihan PKM tentang Aplikasi E-Commerce dan Pendampingan Kemitraan Usaha Pemasaran Hasil Non Kayu di Kelompok Tani Peduli Gambut Sukamaju diperhatikan dengan baik oleh para peserta, dalam hal ini ditunjuk sebagai operator dalam penjualan dan pengolahan hasil pertanian . afiliasi ini, yaitu salah satu siswa anak petani. Hal ini biasa terjadi pada teknologi digital. Dengan harapan nantinya dia bisa melebarkan sayapnya ke anggota grup yang lain. Website penjualan ini dapat diakses di halaman toko Sukamaju Agromart melalui link <https://tokotanigambut.com/>.

4. KESIMPULAN

1. Peningkatan hasil Pemasaran Hasil Bukan Kayu di Kelompok Tani Peduli Gambut Sukamaju melalui Aplikasi E-Commerce merupakan salah satu cara alternatif untuk meningkatkan harga jual dan pemasaran yang lebih menguntungkan petani.
2. Kegiatan pengabdian, dari persiapan, penyuluhan maupun pelatihan, dikatakan berjalan lancar dan berjalan dengan baik. apalagi dilihat dari keseriusan petani dalam menjalankan afiliasi ini.

UCAPAN TERIMA KASIH

Pelaksana PKM dalam kesempatan ini mengucapkan terima kasih kepada banyak pihak terutama Universitas Lambung Mangkurat yang telah memberikan dukungan finansial (SP DIPA 023.17.2.677518/2021) dan Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat sebagai Fasilitator dalam pelaksanaan PKM ini. Dalam kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih kepada Dekan Fakultas Kehutanan yang senantiasa memberikan motivasi agar selalu bisa berkarya di tengah masyarakat, juga kepada semua pihak yang terlibat dalam pengabdian ini

DAFTAR PUSTAKA

- Destiningrum, M, 2017. Sistem Informasi Penjadwalan Dokter Berbasis Web Dengan Menggunakan Framework Codeigniter. *Jurnal Teknoinfo*. Vol. 11. No. 2. Oktober 2017
- Handayani, Sri, dkk. 2016. Sistem Informasi E-Commerce Untuk Jaringan Penjualan Sepeda Motor Bekas Kabupaten Kampar (Studi Kasus Adira Finance). *Jurnal Rekayasa Dan Manajemen Sistem Informasi*. Vol. 2. No 2. Agustus 2016.
- Hidayat, Sarif. Hari. S., dan Jansen.W. 2017. Pengaruh Media Sosial Facebook Terhadap Perkembangan E Commerce di Indonesia. *Jurnal Simetris* Vol 8 No 2 Tahun 2017.
- Jauhari, Jaidan (2010) Upaya Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah (UKM) dengan Memanfaatkan E-Commerce. *Jurnal Sistem Informasi*, 2 (1). pp. 1-12. ISSN 2085-1588.
- Kotler, Philip and Kevin Lane Keller. 2016. *Marketing Management*. 15e New jersey: Person Prentice Hall, Inc
- Laudon C, Kenneth & P. Laudon, Jane. 2005. *Sistem Informasi Manajemen Mengelola Perusahaan Digital*. Edisi 8. Andi Offset. Yogyakarta.
- Maria, M., & Anshori, M. Y. (2013). Jurnal Pengaruh Kualitas Produk dan Kualitas Layanan Terhadap Kepuasan Konsumen King Cake. *Jurnal Manajemen Teori Dan Terapan*, (1), 50–51.