

OPTIMALISASI SUPPLY CHAIN MANAGEMENT BERBASIS E-COMMERCE UNTUK UMKM KELOMPOK WANITA TANI MELATI DESA SUMBERJO

A.Amirul Asnan Cirua, Chairi Nur Insani, Nurani Natsir

Fakultas Teknik Universitas Sulawesi Barat
amirulasnancirua@unsulbar.ac.id

Abstract

The training and mentoring program on technology utilization, particularly e-commerce in Desa Sumberjo, aimed to empower village potential and expand market access to increase community income. This initiative focused on enhancing the understanding of the Melati Women's Farming Group regarding supply chain management and e-commerce. The results showed a significant improvement in participants' comprehension, with 88% now understanding the concept of supply chain management and 85% understanding its application, compared to only 20% before the training. Knowledge of e-commerce also surged from 50% to 90%, while understanding the importance of product labeling, branding, and packaging increased from 30% to 80%. Participants' readiness to use e-commerce as a promotional tool rose from 17% to 70%, and their understanding of product marketing through e-commerce improved from 30% to 89%. Additionally, the use of digital payment systems grew from 28% to 90%. The adoption of technology within the UMKM sector also saw a notable rise, with participants' readiness to manage e-commerce platforms increasing from 45% to 95%, highlighting the success of the training program in enhancing participants' skills.

Keywords: Women Farmers Group, e-commerce, training, umkm.

Abstrak

Pelatihan dan pendampingan terkait pemanfaatan teknologi, khususnya e-commerce di Desa Sumberjo bertujuan untuk memberdayakan potensi desa dan memperluas akses pasar guna meningkatkan pendapatan masyarakat. Kegiatan ini berfokus pada peningkatan pemahaman kelompok wanita tani melati mengenai supply chain management dan e-commerce. Hasilnya, terjadi peningkatan signifikan pada pemahaman peserta, dengan 88% yang kini memahami konsep supply chain management dan 85% memahami penerapannya, dibandingkan 20% sebelum pelatihan. Pengetahuan tentang e-commerce juga melonjak dari 50% menjadi 90%, serta pemahaman terkait pentingnya label, merek, dan kemasan produk meningkat dari 30% menjadi 80%. Kesiapan peserta menggunakan e-commerce sebagai media promosi naik dari 17% menjadi 70%, dan pemahaman terkait pemasaran produk melalui e-commerce meningkat dari 30% menjadi 89%. Selain itu, penggunaan sistem pembayaran digital bertambah dari 28% menjadi 90%. Adopsi teknologi dalam UMKM juga meningkat, dengan kesiapan peserta mengelola platform e-commerce naik dari 45% menjadi 95%, menunjukkan keberhasilan program pelatihan ini dalam meningkatkan keterampilan peserta.

Keywords: kelompok wanita tani, e-commerce, pelatihan, umkm.

PENDAHULUAN

Indonesia memiliki beragam komoditas, salah satunya dibidang

pertanian yang berperan dalam mencukupi ketahanan pangan negara. Desa Sumberjo merupakan daerah pertanian yang terletak di Wonomulyo

kabupaten Polewali Mandar, Sulawesi Barat, dan menjadi bagian integral dari pusat perputaran roda ekonomi di daerah tersebut. Mayoritas masyarakat desa Sumberjo berprofesi sebagai buruh tani, petani, dan peternak. Sebagai sektor primer, pertanian mempunyai tingkat produktivitas yang bergantung pada kesuburan lahan dan kondisi iklim (Sulistyowarni, Sundari, and Halim 2020). Pertanian padi di Desa Sumberjo memiliki 2 kali siklus produksi panen dalam setahun. Selama ini, pola penggunaan pupuk pada lahan pertaniannya di dominasi dengan anorganik. Hal ini disebabkan karena pupuk kimia lebih praktis. Namun permasalahannya adalah seringnya penggunaan pupuk anorganik mempengaruhi kesuburan tanah. Permasalahannya bukan hanya pada kesuburan tanah, tapi juga penggunaan pupuk anorganik yang berlebihan, terutama N (nitrogen), yang menyebabkan perubahan iklim. Pada dasarnya, hanya 50 persen nitrogen yang terserap ke dalam tanah, dan sisanya menguap ke udara (Yani et al. 2022). Perubahan iklim tersebut yang terkadang menjadi kendala bagi para petani pada saat masa panen, begitupun dengan kesuburan tanah yang semakin menurun yang biasanya menghasilkan bulir padi yang kosong dan menghambat pertumbuhan padi. Permasalahan lain yang muncul beberapa tahun terakhir di Desa Sumberjo adalah kelangkaan pupuk anorganik yang menyebabkan gagal panen bagi para petani desa. Kelangkaan pupuk akibat keterlambatan pasokan dari distributor juga mengakibatkan harga pupuk menjadi tinggi di pasaran dan menambah biaya produksi.

Penyuluh pertanian di Desa Sumberjo bersikap tanggap dengan kendala yang dialami petani desa.

Program kerja yang dilakukan pada masa kelangkaan pupuk adalah sosialisasi dan pelatihan pembuatan pupuk cair organik dari limbah ternak kepada para ibu – ibu petani. Hal ini menghasilkan komunitas – komunitas ibu tani yang produktif di Desa Sumberjo salah satunya yang bernama Kelompok wanita tani melati Melati di dusun Tulung Agung. Mayoritas masyarakat desa memiliki ternak kambing, oleh karena itu pemanfaatan limbah ternak tersebut menjadi hal yang sangat penting. Limbah padat kambing pada umumnya banyak digunakan sebagai pupuk dasar dalam bidang pertanian, dan limbah cair berupa urin kambing kurang dimanfaatkan secara optimal.

Produksi urine kambing per ekor mencapai 0,6-2,5 liter per hari, jika dibiarkan akan berdampak pada lingkungan sekitar dan menyebabkan bau yang tidak sedap [3]. Unsur kimia yang terdapat pada urine kambing sangat tinggi unsur hara nitrogen dan kalium yang mudah diserap tanaman, serta mengandung hormon alami yang diperlukan untuk pertumbuhan tanaman. Pupuk organik juga sedang menjadi issue global mengingat akan pentingnya pemenuhan kualitas lingkungan hidup sebagai bagian dari pemenuhan kesejahteraan hidup yang lebih layak (Sulfianti, Berlian, and Priyantono 2018). Urine kambing mengandung nitrogen (N) dua kali lebih tinggi dan kandungan Kalium (K) lima kali lebih tinggi dibandingkan kotoran ternak padat. Urin kambing juga telah terbukti bebas dari mikroorganisme parasit berbahaya seperti salmonella dan aman digunakan (Fahlevi, Purnomo, and Mulia Shitophyta 2021). Pupuk cair organik dapat memperbaiki sifat fisik tanah yang berarti warna tanah menjadi lebih gelap, berat jenis tanah

berkurang, ruang pori total tanah bertambah, dan permeabilitas tanah meningkat. Penggunaan sistem pertanian organik juga dapat memperbaiki sifat biologis tanah dengan meningkatkan respirasi tanah, jumlah mikroorganisme tanah, dan jumlah cacing tanah (Ahadiyat, Widiyawati, and Fauzi 2021).

Dengan adanya skill dalam mengolah limbah dari peternak kambing menjadi pupuk cair organik dapat meningkatkan pendapatan petani melalui sistem budi daya padi organik. Peningkatan pendapatan ini diharapkan dapat dicapai melalui peningkatan efisiensi pertanian dan peningkatan penjualan produk beras organik maupun bahan pangan lain yang berbasis organik (Heri et al. 2024). Budidaya padi organik merupakan teknik budidaya padi yang mengandalkan bahan-bahan alami tanpa menggunakan bahan kimia sintetik. Bukan hanya padi saja yang bisa dibudidayakan menggunakan teknik budidaya organik, sayuran dan buah – buahan juga budidayanya dan pemupukannya dapat beralih menggunakan pupuk cair organik hasil dari urin kambing. Dapat dilihat pada gambar 2 berikut, implementasi penggunaan pupuk cair organik pada kebun sayur kangkung milik salah satu petani di Desa Sumberjo.

Kelompok wanita tani melati Melati dikategorikan sebagai UMKM yang dapat berkontribusi cukup besar dalam peningkatan pendapatan masyarakat Desa Sumberjo. Akan tetapi dalam sistem penjualannya, pupuk cair organik ini belum masif diperdagangkan. Kelompok wanita tani melati Melati yang belum mampu dalam mengelola usahanya secara maksimal karena kurangnya pendekatan pemasaran yang komprehensif. Akses internet serta indeks kesiapan digital

dari pelaku usaha ini menunjukkan bahwa UMKM ini tidak sepenuhnya siap untuk serta merta beralih ke digital. Sehingga hasil produksinya hanya diperjualbelikan antar masyarakat Desa Sumberjo saja.

Oleh karena media promosinya yang masih konvensional dan keterbatasan kemasan yang masih menggunakan kemasan tanpa label merk dari botol – botol bekas air mineral. Pentingnya label merk bagi UMKM agar konsumen lebih mudah mengenali dan mengingatnya dapat menyebabkan peningkatan pendapatan masyarakat Desa Sumberjo yang signifikan (Imas Rahmatissa, Windiah Kintani, Andini Safutri, Hendi Periyatna, Nur Amalia Al Choiriyah, Ayu Pratiwi, Marpiadi, Elisa Amanda, Maulidya Juniati, Desi Putri 2023). Dengan digital marketing, komunikasi dan transaksi berlangsung secara real time dan kapan saja, dapat diakses dari seluruh dunia, serta dapat menelusuri berbagai produk melalui Internet. Jumlah pengguna media sosial berbasis chat yang semakin hari semakin meningkat sehingga memberikan peluang bagi UMKM untuk memasuki pasar yang terjangkau oleh smartphone.

Pemasaran digital ini sangat bermanfaat bagi UMKM karena adanya peluang baru untuk menjangkau konsumen dengan mengikuti tren digitalisasi (Yasmin Syah 2022). Konsep pengemasan dan penandaan, bila dijalankan dengan benar, akan memberikan banyak manfaat bagi penjual. Label suatu produk dapat memuat informasi seperti nama produk, merk, produsen, tanggal kadaluwarsa, bahan-bahan, petunjuk penggunaan, bahaya, dan sertifikasi atau label mutu (Dwi Imani et al. 2023). Selanjutnya yang tidak kalah penting pada era digital ekonomi sekarang ini yaitu pemasaran dan promosi produk

lewat media *e-commerce* dan digital marketing. Platform *e-commerce* dan digital marketing memberikan dampak positif terhadap kinerja pemasaran dan pendapatan UMKM dan para pelaku UMKM dapat gencar mengkomunikasikan produknya melalui digital marketing secara intensif(Nurhayati et al. 2023). Dengan menggabungkan strategi digital marketing ini dengan platform *e-commerce*, UMKM dapat memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan penjualan secara keseluruhan.

Dari latar belakang diatas diperlukan pelatihan dan pendampingan tentang pentingnya label merk produk, serta media promosi penjualan agar dapat menjangkau lebih banyak konsumen dari berbagai daerah. Pelatihan dan pendampingan ini akan membantu Kelompok wanita tani melati Melati Desa Sumberjo untuk meningkatkan pendapatan masyarakat dengan pemberdayaan potensi desa yang dimiliki. Dengan peningkatan pendapatan masyarakat maka hal tersebut juga akan meningkatkan sumber daya manusia Desa Sumberjo untuk pemanfaatan teknologi dibidang UMKM era ekonomi digital. Hal tersebut akan mengakibatkan perputaran ekonomi daerah menjadi masif yang dapat menunjang kenaikan pendapatan daerah di wilayah Wonomulyo.

METODE

Berdasarkan permasalahan yang telah diuraikan sebelumnya, langkah-langkah kegiatan dalam menyelesaikan persoalan dilakukan dengan tepat, kreatif, dan inovatif. Pelaksanaan pengabdian ini dilaksanakan di Kantor Desa Sumberjo, Kecamatan Wonomulyo, Kabupaten Polewali Mandar, Sulawesi Barat, dengan melibatkan partisipasi dari Ibu-ibu

Kelompok wanita tani melati Melati. Kegiatan ini dilakukan melalui delapan tahapan, yang ditunjukkan pada Gambar 1 berikut :



Gambar 1. Tahapan Kegiatan

Berikut adalah penjelasan terkait tahapan pelaksanaan dalam kegiatan pengabdian ini:

1. Observasi dilakuakn untuk mengetahui hasil produk pupuk cair organik yang dihasilkan oleh Ibu-ibu Kelompok wanita tani melati Melati.

2. Persiapan Pelatihan mencakup penyusunan materi pelatihan yang meliputi pembuatan label, merk, dan kemasan produk pupuk cair organik yang menarik dan efektif. Persiapan dilakukan dengan memperhatikan aspek desain yang dapat meningkatkan daya tarik produk di mata konsumen, serta memastikan informasi yang tercantum pada kemasan mudah dipahami.

3. Persiapan Strategi Pemasaran untuk merancang pendekatan yang efektif dalam mempromosikan dan mendistribusikan produk pupuk cair organik. Fokus utamanya yaitu pembuatan konten promosi yang menarik, penentuan platform *e-commerce* yang sesuai.

4. Sosialisasi penggunaan *e-commerce* bertujuan untuk

memberikan pemahaman kepada Ibu-ibu Kelompok wanita tani melati Melati mengenai manfaat dan cara mengoptimalkan platform *e-commerce* dalam menjangkau pasar yang lebih luas. Sosialisasi meliputi penjelasan tentang cara membuat akun, mengelola produk, mengunggah foto dan deskripsi produk yang menarik, serta strategi promosi online yang dapat meningkatkan daya tarik dan penjualan produk. Peserta juga dibekali dengan pengetahuan mengenai sistem pembayaran digital.

5. Pelatihan Pemasaran, peserta akan diajarkan tentang pentingnya desain label, merk, dan kemasan yang menarik dan informatif untuk menarik perhatian konsumen. Selain itu, mereka juga akan dibekali dengan pengetahuan dan keterampilan dalam menggunakan platform *e-commerce* sebagai alat promosi yang efektif, termasuk teknik pemasaran online dan manajemen konten.

6. Tahap evaluasi dan pendampingan merupakan bagian akhir untuk memastikan keberlanjutan dan keberhasilan program pengabdian. Evaluasi dilakukan untuk menilai sejauh mana tujuan dan target program telah tercapai. peserta akan diminta untuk mengisi kuesioner akhir yang dirancang untuk mengukur peningkatan pengetahuan dan pemahaman mereka terhadap materi yang telah disampaikan. Kuesioner ini mencakup pertanyaan mengenai pemahaman peserta tentang teknik pembuatan label, merk, dan kemasan, strategi pemasaran digital, serta penggunaan platform *e-commerce*. Pendampingan dilakukan secara berkelanjutan untuk memberikan bimbingan langsung dalam membantu mengatasi kendala yang dihadapi dalam menjalankan usaha.

Fokus utama kegiatan ini untuk meningkatkan kompetensi Kelompok

wanita tani melati dengan memanfaatkan teknologi pada *E-commerce*. Tahap awal kegiatan ini adalah melakukan observasi tentang kebutuhan dan tahap pemahaman teknologi para anggota Kelompok wanita tani melati Melati terkait dengan *e-commerce*. Setelah tahap observasi, dilanjutkan dengan pelatihan dan pendampingan intensif kepada UMKM Kelompok wanita tani melati Desa Sumberjo. Tujuannya untuk memastikan bahwa Kelompok wanita tani melati dapat memanfaatkan teknologi untuk meningkatkan ekonomi individu maupun Desa.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelatihan ini dilaksanakan pada hari terakhir dari rangkaian program pengabdian selama empat hari di Desa Sumberjo. Rangkaian kegiatan dimulai dengan sosialisasi *Digital Village* selama dua hari, dilanjutkan dengan pelatihan dan pendampingan kewirausahaan, dan diakhiri dengan kegiatan optimalisasi supply chain management berbasis *e-commerce* untuk UMKM Kelompok wanita tani melati Melati. Pengabdian diselenggarakan berdasarkan hasil observasi dan diskusi mendalam dengan beberapa warga serta Kepala Desa Sumberjo, yang bertujuan untuk mengidentifikasi masalah dan kebutuhan utama yang ada di desa tersebut.

Solusi yang ditawarkan terkait dengan permasalahan penjualan yang dialami oleh mitra berupa pelatihan dan pendampingan peningkatan kompetensi Kelompok wanita tani melati Melati melalui sosialisasi kewirausahaan dalam bentuk pelatihan mandiri menggunakan media teknologi sebagai media penjualan dengan metode supply chain management berbasis *e-commerce*. E-

commerce sebagai media yang digunakan untuk sistem penjualan sesuai dengan permintaan konsumen yang alurnya penjualan hingga pengiriman produk dapat dikelola secara mandiri oleh Kelompok wanita tani melati Melati. Sasaran peserta pelatihan dan pendampingan adalah Kelompok wanita tani melati Melati Desa Sumberjo. Dalam pelatihan dan pendampingan Kelompok wanita tani melati diajarkan untuk memahami pemanfaatan teknologi yang dapat digunakan dalam merancang promosi produk, meningkatkan pembelian konsumen, dan mengelola sistem pengiriman barang secara mandiri. Melalui pelatihan ini, Kelompok wanita tani melati dapat meningkatkan perekonomian baik individu maupun desa sebagai UMKM inovatif yang memanfaatkan perkembangan teknologi.

Peserta diajarkan tentang pentingnya label, merk, dan kemasan dalam meningkatkan produksi serta strategi pemasaran produk pupuk cair organik. Melalui pelatihan, peserta diperkenalkan dengan teknologi desain grafis dan pengolahan gambar untuk menciptakan label dan kemasan yang menarik dan informatif. Peserta mendapatkan pemahaman praktis yang kuat tentang bagaimana kekuatan branding produk dapat meningkatkan daya tarik dan keberhasilan produk di pasaran. Berikut contoh gambaran label, merk dan kemasan pada pupuk cair organik dari pelatihan pembuatan contoh label, merk, dan kemasan. Gambar 2 berikut merupakan contoh label merk kemasan untuk produk pupuk cair organik.



Gambar 2. Contoh label merk kemasan

Kegiatan pengabdian ini mampu menyelesaikan persoalan yang dialami mitra, sebagai berikut :

1. Pemberdayaan

Kelompok wanita tani melati : meningkatnya keterampilan Kelompok wanita tani melati sebagai UMKM dalam mengintegrasikan teknologi E-commerce untuk upaya peningkatan ekonomi. *E-commerce* seperti shopee, lazada, dst dapat menjadi alat yang sangat berguna dalam meningkatkan kreativitas dan efektivitas penjualan yang sesuai dengan kebutuhan konsumen.

2. Peningkatan literasi digital:

meningkatnya literasi digital Kelompok wanita tani melati sebagai UMKM terkait perkembangan teknologi memanfaatkan *E-commerce* sebagai bagian *supply chain management* dapat memberikan pendekatan yang inovatif untuk menjangkau konsumen. *E-commerce* sebagai media yang digunakan untuk promosi, penjualan, dan pengiriman secara online.

3. Peningkatan Ekonomi :

E-commerce adalah media online yang dapat digunakan untuk membuat promosi produk, penjualan produk, hingga pengiriman produk. UMKM Kelompok wanita tani melati dapat membuat toko *online* dengan berbagai jenis produk, seperti pupuk cair organik yang merupakan produk unggulan bagi UMKM Kelompok wanita tani melati.

Berikut adalah dokumentasi dari kegiatan pengabdian masyarakat yang telah dilaksanakan di Pendopo Desa Sumberjo di hari terakhir kegiatan :



Gambar 3. Pelatihan Pemasaran

Serangkaian kegiatan ini telah berhasil membekali Kelompok wanita tani melati dengan keterampilan praktis dalam bidang pemasaran produk melalui pelatihan yang diselenggarakan. Mereka kini memiliki pemahaman yang lebih mendalam tentang konsep kewirausahaan berbasis *e-commerce* dan mampu mengaplikasikannya dalam

usaha mereka. Pelatihan ini juga memberikan kesempatan bagi Kelompok wanita tani melati untuk memanfaatkan teknologi dalam mengoptimalkan potensi usaha mereka, dengan memperkenalkan metode yang efisien dan efektif dalam pemasaran. Suasana pelatihan yang kondusif turut mendorong pengembangan ide-ide inovatif, sehingga mereka kini lebih mampu menciptakan solusi kreatif untuk mengatasi berbagai tantangan, serta berinovasi dalam produk dan layanan yang ditawarkan. Pelatihan dan pendampingan ini diikuti 17 anggota kelompok wanita tani, dengan melibatkan sejumlah pihak terkait dari Universitas Sulawesi Barat. Tabel 1 berikut menjabarkan tahapan-tahapan pelatihan dan pendampingan yang dilaksanakan di Desa Sumberjo:

Tabel 1. Tahapan Kegiatan Pelatihan Pemasaran

Orientasi Pelatihan	
Aktifitas	- Pada tahap ini dilakukan tes asesmen dan sosialisasi mencakup cara memanfaatkan <i>platform E-commerce</i> untuk mencapai pasar lebih luas, termasuk pengelolaan produk, unggahan foto dan deskripsi yang menarik, serta strategi promosi online. Peserta juga mendapatkan informasi tentang sistem pembayaran digital.
Tujuan	- Untuk memanfaatkan <i>platform E-commerce</i> secara efektif dalam menjangkau pasar yang lebih luas, dengan mengajarkan pengelolaan produk, serta unggahan foto dan deskripsi menarik. Selain itu, peserta juga mempelajari strategi promosi <i>online</i> dan sistem pembayaran digital.
Pelatihan dan Pendampingan	
Aktifitas	- Peserta akan diajarkan mengenai pentingnya desain label, merek, dan kemasan yang menarik serta informatif untuk menarik perhatian konsumen. Selain itu, mereka juga akan mendapatkan pengetahuan dan keterampilan

	dalam menggunakan <i>platform E-commerce</i> sebagai alat promosi yang efektif, termasuk teknik pemasaran <i>online</i> dan manajemen konten..
Tujuan	- Untuk mengajarkan peserta tentang pentingnya desain label, merek, dan kemasan yang menarik dan informatif untuk menarik perhatian konsumen. Selain itu, mereka akan dibekali dengan keterampilan dalam menggunakan <i>platform E-commerce</i> secara efektif, termasuk teknik pemasaran <i>online</i> dan manajemen konten.
Praktik	
Aktifitas	- Melakukan sesi diskusi dan sekaligus sesi mentoring terhadap tingkat pemahaman kelompok wanita tani melati tentang pentingnya penggunaan label, merk, dan kemasan serta tentang pentingnya pemasaran berbasis <i>e-commerce</i> .
Tujuan	- Mengadakan sesi diskusi dan mentoring guna meningkatkan pemahaman Kelompok Wanita Tani Melati tentang pentingnya penggunaan label, merek, dan kemasan, serta strategi pemasaran berbasis E-commerce.
Evaluasi dan Umpan Balik	
Aktifitas	- Evaluasi dilakukan kepada kelompok wanita tani melati untuk menilai sejauh mana efektivitas pelatihan dan kemajuan peserta dalam memahami tentang penting pemasaran menggunakan <i>e-commerce</i> , dengan cara mengisi kuesioner yang disediakan oleh tim pelaksana pengabdian.
Tujuan	- Mengukur keberhasilan pelatihan, mengevaluasi efektivitas penggunaan sistem, dan melakukan perbaikan berdasarkan umpan balik yang diterima.

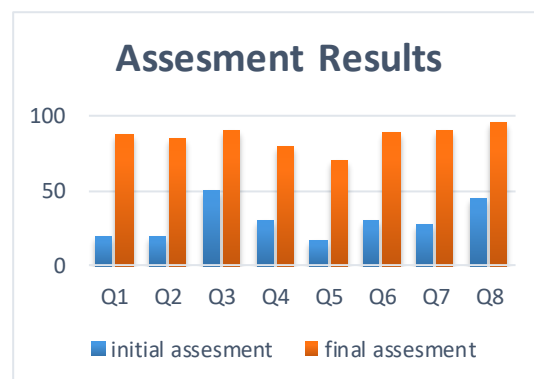
Program pelatihan dan pendampingan ini telah dilaksanakan dengan tujuan mendukung pengembangan pemasaran produk berbasis *e-commerce* di Desa Sumberjo. Salah satu inisiatifnya adalah konsep *supply chain management*, yang membantu kelompok wanita tani melati

dalam mengelola UMKM secara efisien dan terhubung. Untuk menilai pemahaman peserta berikut di tabel 3 pertanyaan-pertanyaan mengenai konsep pemasaran berbasis *e-commerce* sebagai panilaian awal dan akhir peserta pelatihan.

Tabel 2. Daftar Pertanyaan Kuesioner

Pertanyaan	
Q1	Apakah anda pernah mendengar istilah <i>supply chain management</i> ?
Q2	Apakah anda memahami konsep dari <i>supply chain management</i> ?
Q3	Apakah anda pernah menggunakan <i>ecommerce</i> ?
Q4	Apakah anda memiliki ide label, merk, kemasan untuk produk pupuk cair organik anda ?
Q5	Apakah anda pernah/akan mempromosikan produk anda menggunakan media <i>e-commerce</i> ?
Q6	Apakah anda paham penggunaan <i>e-commerce</i> untuk meningkatkan pemasaran produk ?
Q7	Apakah anda pernah menggunakan sistem pembayaran digital ?
Q8	Apakah anda siap untuk menggunakan <i>e-commerce</i> sebagai media pemasaran dan penjualan produk anda ?

Adapun hasil kuesioner perbandingan sebelum dan setelah pelatihan dapat dilihat pada gambar 4 berikut :



Gambar 4. Perbandingan hasil kuesioner

Bedasarkan pada gambar 4 diatas di ketahuai bahwa terdapat peningkatan yang signifikan tentang

pemahaman peserta sesudah dilakukannya pelatihan. Sebelum pelatihan hanya 20% anggota kelompok wanita tani yang pernah mendengar dan paham tentang *supply chain management*, kemudian setelah mengikuti pelatihan terjadi peningkatan menjadi 88% yang mengetahui *supply chain management* dan 85% yang memahami konsep dari *supply chain management*. Terjadi peningkatan juga tentang pengetahuan peserta dalam penggunaan *e-commerce* dari 50% menjadi 90% setelah dilakukan sosialisasi.

Memiliki label, merek, dan kemasan yang menarik dan informatif untuk produk pupuk cair organik sangat penting dalam membangun identitas produk dan meningkatkan daya saing di pasar. Sebelumnya peserta yang memiliki ide label, merk, dan kemasan hanya sekitar 30%, tetapi setelah mendapatkan materi bahwa label yang jelas memberikan informasi penting produk untuk menarik konsumen terjadi peningkatan menjadi 80% peserta yang memiliki ide label, merk, kemasan. Kenaikan presentase yang signifikan untuk penggunaan *e-commerce* sebagai media promosi yaitu dari 17% menjadi 70%. Peningkatan pemahaman peserta juga meningkat untuk pemasaran produk di *e-commerce* yang sebelumnya 30% menjadi 89%.

Peserta telah memahami sistem pembayaran digital, seperti transfer bank, *e-wallet* (seperti OVO atau GoPay), dan kartu kredit dalam transaksi jual beli. Penggunaan sistem pembayaran digital berperan signifikan dalam memudahkan transaksi *online* dan memberikan kemudahan bagi pelanggan. Persentase peserta yang memahami dan menggunakan sistem ini meningkat dari 28% menjadi 90%.

Selain itu, penerapan *e-commerce* secara aktif dalam UMKM

kelompok wanita tani melati juga mengalami peningkatan signifikan. Ini mencakup kesiapan peserta dalam aspek teknis, seperti menguasai penggunaan platform, mengelola produk, melayani pelanggan, dan mengembangkan keterampilan lainnya yang diperlukan untuk menjalankan usaha berbasis *e-commerce*. Kesiapan ini meningkat dari 45% menjadi 95%, menunjukkan peningkatan yang luar biasa dalam adopsi teknologi *e-commerce* oleh peserta.

SIMPULAN

Pelatihan yang dilakukan telah memberikan dampak signifikan terhadap pemahaman dan kesiapan peserta, terutama dalam penerapan *supply chain management* dan penggunaan *e-commerce*. Sebelum pelatihan, hanya 20% anggota kelompok wanita tani yang pernah mendengar dan memahami konsep *supply chain management*, namun setelah pelatihan, terjadi peningkatan menjadi 88% yang mengetahui dan 85% yang memahami konsep tersebut. Pengetahuan peserta dalam penggunaan *e-commerce* juga meningkat secara signifikan, dari 50% sebelum pelatihan menjadi 90% setelah sosialisasi.

Selain itu, pemahaman peserta tentang pentingnya label, merek, dan kemasan dalam pemasaran produk juga mengalami peningkatan drastis. Sebelumnya, hanya 30% peserta yang memiliki ide terkait label, merek, dan kemasan, namun setelah mendapatkan materi mengenai pentingnya elemen-elemen ini untuk menarik konsumen, terjadi peningkatan hingga 80%. Kesiapan peserta untuk menggunakan *e-commerce* sebagai media promosi juga meningkat, dari 17% menjadi 70%. Pemahaman terkait pemasaran produk

melalui *e-commerce* naik dari 30% menjadi 89%.

Sistem pembayaran digital, yang mencakup transfer bank, *e-wallet* (seperti OVO atau *GoPay*), dan kartu kredit, juga dipahami lebih baik oleh peserta setelah pelatihan. Peningkatan ini terlihat dari 28% menjadi 90%. Di samping itu, penerapan *e-commerce* secara aktif oleh UMKM Kelompok Wanita Tani Melati juga menunjukkan peningkatan signifikan dalam hal teknis, seperti menguasai platform, mengelola produk, melayani pelanggan, dan keterampilan lainnya yang diperlukan untuk menjalankan usaha berbasis *e-commerce* meningkat dari 45% menjadi 95%.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis menyampaikan apresiasi yang mendalam kepada tim pelaksana program pengabdian masyarakat, serta kepada pemerintah dan warga Desa Sumberjo atas dukungan dan fasilitas yang diberikan selama berlangsungnya kegiatan ini. Terima kasih khusus juga disampaikan kepada Dekan Fakultas Teknik Universitas Sulawesi Barat atas Dana DIPA dari Fakultas Teknik, yang telah menyediakan pendanaan yang dibutuhkan untuk mewujudkan kegiatan ini. Dukungan dan kolaborasi yang diberikan sangat penting bagi kesuksesan program pengabdian masyarakat ini.

DAFTAR PUSTAKA

Ahadiyat, Yugi Rahayu, Ida Widiyawati, and Ahmad Fauzi. 2021. "Penerapan Sistem Pertanian Organik Dengan Aplikasi Pupuk Organik Cair Urin Kelinci Pada Padi Sawah."

Agrokreatif: Jurnal Ilmiah Pengabdian kepada Masyarakat 7(3): 221–28.

Dwi Imani, Rinaldi et al. 2023. "Penyuluhan Pentingnya Label Pada Kemasan Produk Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Desa Randusanga Wetan." *ITAKARYA: Jurnal Pengabdian Masyarakat* 1(1): 43–55.

<https://ejournal.citakonsultindo.or.id/index.php/CITAKARYA/article/view/235>.

Fahlevi, Agam Yogi, Zusuf Tri Purnomo, and Lukhi Mulia Shitophyta. 2021. "Pembuatan Pupuk Organik Cair Dari Urine Kambing Jawa Randu Dan Sampah Organik Rumah Tangga." *Rekayasa* 14(1): 84–92.

Heri, Adi, Chairi Nur Insani, Arnita Irianti, and Nurdina Rasyid. 2024. "Penerapan Teknologi IoT Pada Tanaman Hidroponik Untuk Monitoring Pertumbuhan Tanaman Di Desa Puccadi." *Journal Of Computer Science Contributions (JUCOSCO)* 4(1): 37–46.

Imas Rahmatissa, Windiah Kintani, Andini Safutri, Hendi Periyatna, Nur Amalia Al Choiriyah, Ayu Pratiwi, Marpiadi, Elisa Amanda, Maulidya Juniati, Desi Putri, Winda Purnama Sari. 2023. "Pemberdayaan Pelaku UMKM Desa Perlang Dalam Pembuatan Branding Dan Pemasaran Melalui Marketplace." *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Nusantara (JPkMN)* 3(2): 1958–64.

<http://ejournal.sisfokomtek.org/index.php/jpkm/article/view/707>
[%0Ahttps://ejournal.sisfokomtek](https://ejournal.sisfokomtek)

- .org/index.php/jpkm/article/download/707/543.
- Nurhayati, Ainaya et al. 2023. "KKN Tematik Pemberdayaan Masyarakat Melalui Digital Marketing Dan Inovasi Desain Kemasan Pada UMKM Desa Dermojayan Kecamatan Srengat Kabupaten Blitar." *JPEMAS: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat* 2(1): 21–26. <http://qjurnal.my.id/index.php/abdicurio/article/view/407>.
- Sulfianti, Sulfianti, Miming Berlian, and Eko Priyantono. 2018. "Efektivitas Pupuk Organik Cair Keong Mas Pada Pertumbuhan Dan Hasil Tanaman Padi." *Jurnal Agrotech* 8(2): 56–61.
- Sulistiyowarni, Indriana, Sri Sundari, and Supandi Halim. 2020. "POTENSI KOMODITI PERDAGANGAN PISANG DALAM RANGKA MEMENUHI PERMINTAAN DAN MENDUKUNG KETAHANAN PANGAN DITINJAU DARI PERSPEKTIF EKONOMI PERTAHANAN (STUDI DI KABUPATEN BOGOR)." *Jurnal Pertahanan & Bela Negara* 10(3): 317. <http://jurnal.idu.ac.id/index.php/JPBH/article/view/1058>.
- Yani, Devi Andri, Hijri Juliansyah, Anwar Puteh, and Khairil Anwar. 2022. "Minimalisasi Biaya Produksi Usaha Tani Melalui Pemanfaatan Limbah Buah-buahan Sebagai Pupuk Organik cair." *Jurnal Malikussaleh Mengabdi* 1(2): 1–8. <https://ojs.unimal.ac.id/jmm/article/view/8237>.
- Yasmin Syah, Aulia. 2022. "Pemberdayaan Masyarakat Melalui Digital Marketing Sebagai Media Promosi Era Pandemi Covid-19 Di UMKM Kelurahan Muarasari Community Empowerment Through Digital Marketing as a Promotional Media for the Covid-19 Pandemic Era in UMKM of Muarasari Village." 2(3): 215–23.