

## Pemberdayaan Pengrajin Perak Melalui *Market Place* sebagai Media Penjualan Online di Desa Ungga, Kabupaten Lombok Tengah

Khairan Marzuki<sup>1</sup>, Apriani<sup>2</sup>, Ni Gusti Ayu Dasriani<sup>3</sup>

khairan.marzuki@universitasbumigora.ac.id<sup>1</sup>, apriani@universitasbumigora.ac.id<sup>2</sup>

ayu.areyu@universitasbumigora.ac.id<sup>3</sup>

<sup>1,2,3</sup>Universitas Bumigora

---

### Article History:

Received: 06-01-2021

Accepted: 28-01-2021

### Abstract:

*The impact of the industrial revolution era 4.0 has been switched from a traditional system to digital. Therefore, craftsmen also must follow the changing of this era to sell their handicrafts that previously used a traditional sales system where buyers have to go to the counter / gallery selling silver, especially the silver handicrafts in the village of Lombok, Central Lombok. The output of this community service is that craftsmen have an online shop as a medium for selling the silver handicrafts in Ungga. This online shop can be accessed by residents all over the world anytime and anywhere in making an online store uses the word press content management system because it probably solves the problem to increase the product sales.*

**Keywords:** *silver, online shop, content management system, craft, Ungga village*

---

### Pendahuluan

Indonesia memiliki potensi ekonomi yang besar, dengan kekayaan alam yang berlimpah, tenaga kerja muda dalam jumlah besar dan laju urbanisasi yang cepat (Marselina 2020). Potensi sumber Daya Alam (SDA) yang dimiliki Desa Ungga adalah perak, sedangkan Potensi Sumber Daya Manusia yang masih tertinggal sebagaimana data di atas berkontribusi pada sikap sosial dan budaya masyarakat yang cenderung apatis dengan hal-hal yang baru artinya masyarakat desa Ungga memiliki kecenderungan untuk tidak langsung tertarik jika informasi atau program baru tersebut tidak menguntungkan secara langsung untuk ekonomi keluarga. Penyebab lain adalah tuntutan untuk menjaga keberlangsungan hidup, pekerjaan yang terbatas, ketidaktahuan mengembangkan potensi diri dan potensi sumber daya yang dimiliki. Masyarakat umumnya terkukung dalam rutinitas sehari-hari tanpa memikirkan seberapa besar upah/gaji yang didapatkan. Ironis memang dengan gambaran kondisi di atas. Sebagian besar warga bekerja sebagai buruh tani. Keterbatasan fasilitas dan sarana prasarana desa, keterbatasan infrastruktur, pendidikan, juga berkontribusi besar mempengaruhi kualitas sumber daya manusia (SDM) dan perekonomian masyarakat Desa Ungga.

Upaya memberdayakan masyarakat pengerajin perak di Desa Ungga, menjadi

permasalahan serius karena terkait dengan beberapa permasalahan seperti, tingkat pendidikan masyarakat yang pada umumnya rendah, budaya promosi dan penjualan hasil kerajinan perak masih manual/offline serta penggunaan teknologi yang masih tradisional. Inovasi menjadi kunci keberhasilan untuk meningkatkan daya saing bisnis (Wardhana, Jayanti, and Kurniawan 2019). Artinya, usaha kecil perlu melakukan inovasi agar dapat mendesain organisasinya lebih fleksibel, yang memungkinkan beradaptasi terhadap perubahan orientasi pasar. Kondisi itulah yang memungkinkan usaha kecil dapat bersaing dengan usaha besar dan serbuan produk impor. Usaha kecil dapat dengan mudah beradaptasi dengan merespon perubahan keinginan pelanggan, jalur distribusi, dan kemampuan berinovasi.

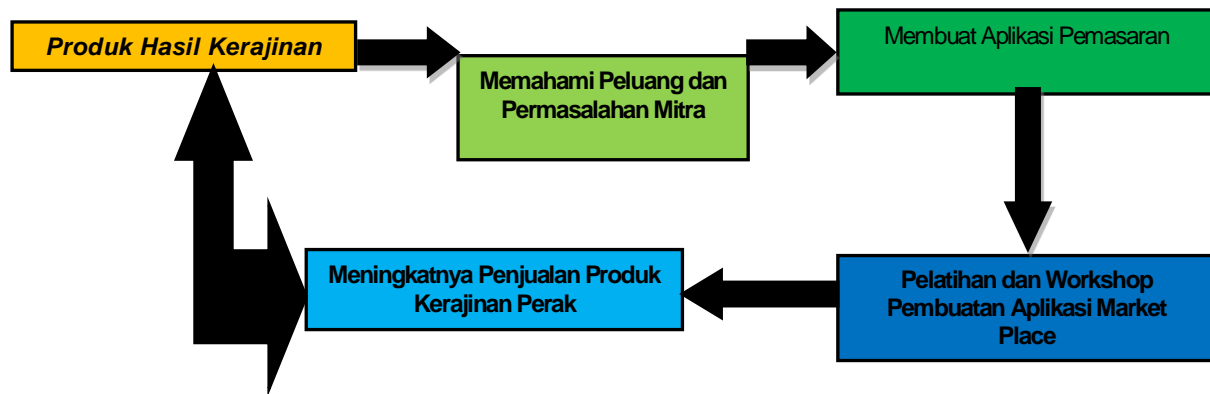
Di sisi lain mitra juga merasakan kendala yaitu proses pelatihan yang telah diberikan oleh beberapa instansi hanya fokus pada *hard skill* saja tanpa diimbangi dengan pengetahuan *soft skill*, masih minimnya pemahaman tentang pemanfaatan IT, ketidakmampuan masyarakat khususnya pelaku usaha masyarakat untuk memasarkan produknya dengan memanfaatkan teknologi informasi. Mitra juga belum mampu membaca peluang pemasaran produknya secara online sehingga bentuk penjualan masih dilakukan secara tradisional.

Dari permasalahan di atas maka solusi yang ditawarkan yaitu penggunaan teknologi informasi berupa market place pemasaran produk kerajinan perak . Metode yang dilakukan yaitu melalui tiga tahapan yaitu memberikan penyuluhan kepada mitra akan pentingnya pemanfaatan teknologi informasi untuk promosi produk, pelatihan pembuatan dan penggunaan aplikasi Market Place .Target luaran dari kegiatan ini berupa jasa dan aplikasi *Market Place* untuk mitra.

## Metode

Sasaran dalam pengabdian ini adalah Program Kampung Pengrajin Perak digital yaitu program pengembangan digitalisasi kampung pengrajin perak dengan menyediakan konektivitas dan *market place* di sentra-sentra kampung pengerajinan perak digital. Meningkatkan penjualan hasil kerajinan perak mitra membutuhkan prosedur yang terencana dan bertahap. Dalam menyelesaikan persoalan yang dihadapi oleh mitra, maka tahapan penyelesaiannya dibagi menjadi 3 yaitu 1) memahami peluang dan permasalahan mitra; 2) Cara Pemasaran online; 3) melakukan bimbingan dan pelatihan kepada mitra seperti pemasaran dan penjualan produk mitra secara Online ( market place).

Gambar di bawah ini menunjukkan skematis sistem kerja tahapan peningkatan daya saing produk :



Gambar 1. Skema sistem kerja tahap penjualan hasil kerajinan

## Pembahasan

Pelaksanaan kegiatan pelatihan dilaksanakan selama 2 hari pada hari Kamis tanggal 31 Desember 2020 dan hari Selasa tanggal 4 Januari 2021 di Kantor Desa Ungga, Lombok Tengah yang dilihat pada gambar 2.

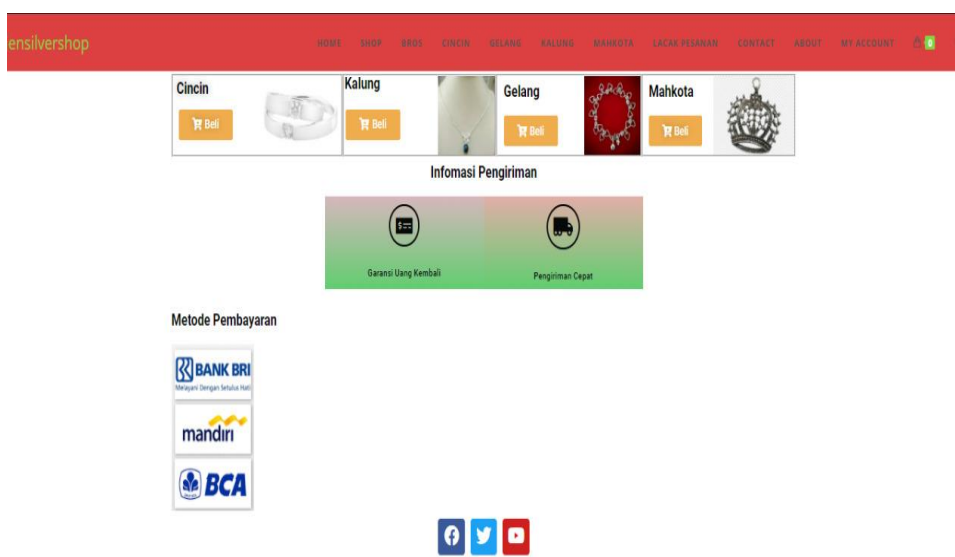


Gambar 2. Foto selama kegiatan pelatihan

Hasil dari kegiatan pelatihan ini adalah peserta dapat membuat sebuah e-commerce berbasis CMS Wordpress untuk mengelola data produk kerajinan secara terstruktur sehingga bisa menjual produk secara online (Aseprudin and Gata 2020). Kelebihan utama dari CMS Word press adalah dari segi kecepatan pengembangan *software* dan pemanfaatan template yang sudah tersedia di CMS Word press serta produk yang akan dijual nanti akan terlihat lebih menarik menggunakan template tersebut (Dharmawan and Gata 2020).

#### a. Menu Utama

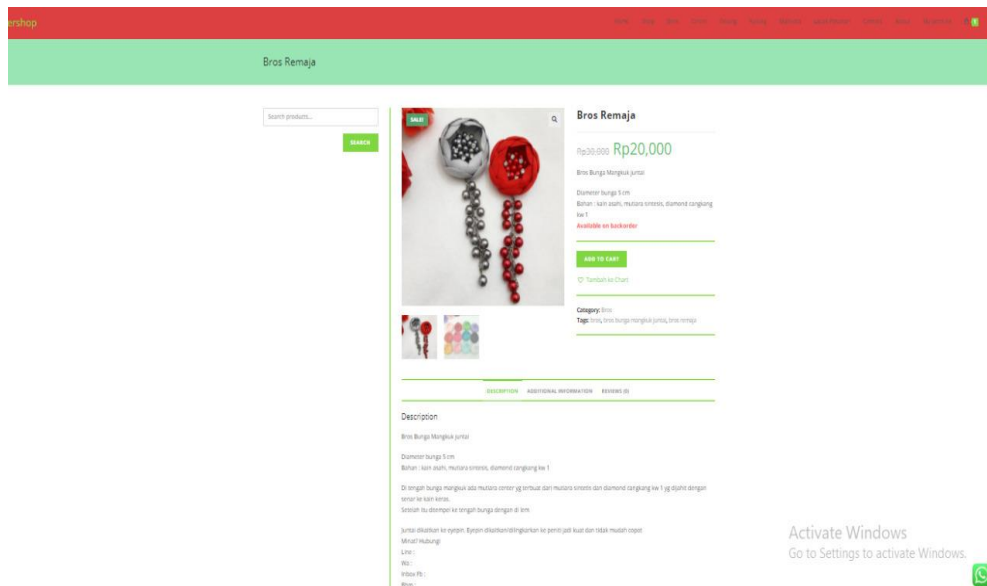
Menu Utama adalah halaman yang dapat menampilkan daftar gambar koleksi JENs Silver Shop (Manulang and Abdillah 2017). Tampilan halaman utama dapat dilihat pada Gambar 3. Pada masing-masing gambar ada 2 (dua) tombol, yaitu : 1) Tombol “Add to Chart”, dan 2) Tombol “View Details”. Jika pembeli tertarik untuk membeli barang tersebut, maka dapat dengan menekan tombol “Add to Chart”. Jika pembeli ingin melihat rincian dari produk tersebut, dapat menekan tombol “View Details”.



Gambar 3. Menu utama JENs silver shop

#### b. Menu Chart

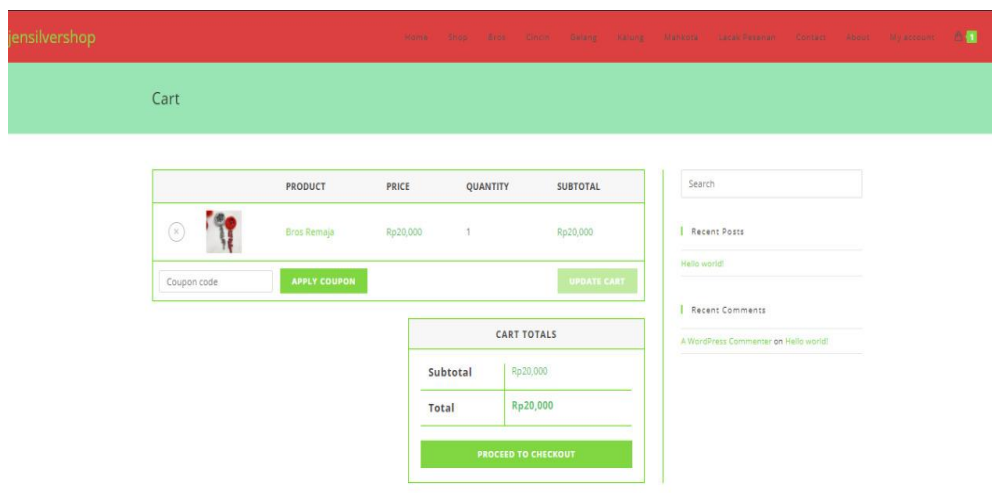
Menu “Chart” dapat digunakan dalam proses pembelian barang. Menu ini akan menampilkan gambar produk yang diinginkan oleh pembeli terlihat pada gambar 4. Jika pembeli memiliki “Kupon” untuk potongan harga, maka kodenya dapat dimasukkan pada isian “Kode kupon” diikuti dengan menekan tombol “Apply Kupon”. Untuk mengetahui “Total Price”, pembeli dapat melihatnya setelah memasukkan “Quantity” dan menekan tombol “Update Chart”. Untuk melakukan pembayaran, maka pembeli melakukan konfirmasi dengan menekan tombol “Proceed To CheckOut”.



Gambar 4. Menu chart

c. Menu CheckOut Member

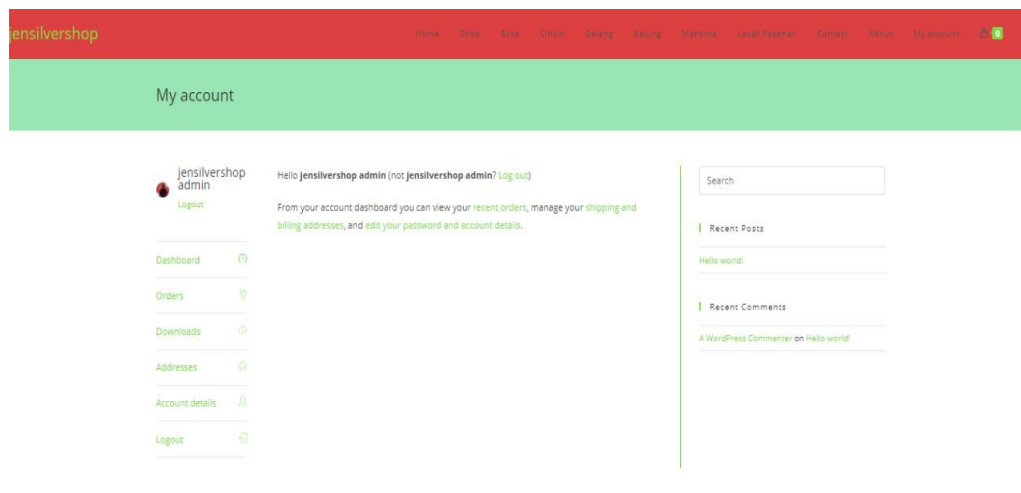
Menu “CheckOut” digunakan dalam proses pembayaran barang. Menu ini akan menampilkan gambar isian “Billing Details”. Isian untuk “Billing Details” terdiri atas: 1) “First Name”, 2) “Last Name”, 3) “Company Name”, 4) “Email Address”, 5) “Phone”, 6) “Country”, 7) “Address”, 8) “Town/City”, dan 8) “Additional Information”. Tampilan menu “CheckOut” dapat dilihat pada Gambar 5.



Gambar 5. Check out barang

d. Menu “MyAccount”

Menu “My Account” merupakan halaman bagi “Member” setelah melakukan pendaftaran. Menu ini memiliki 6 (enam) sub-menu, yaitu: 1) “Dashboard”, 2) “Orders”, 3) “Download”, 4) “Address”, 5) “Account Details”, dan 6) “Logout”. Tampilan menu “Dashboard Member” dapat dilihat pada Gambar 6.



Gambar 6. Menu my account

Dari hasil pengabdian yang dilaksanakan para peserta sangat antusias untuk mengikuti pelatihan selanjutnya. Ini terbukti dari hasil kuisioner ke sejumlah peserta pelatihan menyatakan setuju untuk memulai memasarkan produk kerajinan perak secara online adalah 12 pengrajin dari total jumlah peserta pelatihan adalah 13 pengrajin.

## Kesimpulan

Para pengrajin perak yang tergabung di dalam Toko JENs *Silver Shop* sudah dapat memasarkan produk secara online melalui *e-commerce* sehingga pembeli dapat dengan mudah membeli barang dari Jensilvershop secara online tanpa adanya batasan waktu dan tempat.

## Ucapan Terimakasih

Terima kasih diucapkan kepada Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat (LPPM) Universitas Bumigora yang telah mendanai seluruh proses pengabdian internal. Selain itu ucapan terima kasih kami sampaikan kepada pihak Kantor Desa Ungga dan para pengrajin perak yang sudah menyediakan waktu dan tempat untuk mendukung semua program kegiatan yang dilaksanakan.

## Daftar Pustaka

- Aseprudin, Mohamad, and Grace Gata. 2020. "Penggunaan Content Management System Wordpress Pada Toko Redsoul Untuk Penerapan Aplikasi E-Commerce." *Jurnal IDEALIS (Indonesia Journal Information System)* 3(1): 322–27.
- Dharmawan, Rizky, and Grace Gata. 2020. "Penerapan Aplikasi Penjualan Online ( E-Commerce ) Menggunakan Content Management System Wordpress." *Jurnal IDEALIS* 3(1): 132–38.

- Manulang, Dippos, and Leon Andretti Abdillah. 2017. "Sistem Informasi Penjualan Online (E-Commerce) Menggunakan CMS Wordpress Pada Toko Soraya Shop Dengan Menerapkan Metode RAD." *Seminar Hasil Penelitian Sistem Informasi dan Teknik Informatika ke-3 (SHaP-SIT2017)*: 7–12.
- Marselina, Selly. 2020. "Pengaruh E-Service Quality Dan Customer Satisfaction Terhadap Customer Loyalty Pada E-Commerce Shopee Di Surabaya Pengaruh E-Service Quality Terhadap Customer Satisfaction Dan Customer Loyalty Pada E-Commerce Shopee Di Surabaya." In *Seminar Nasional Ilmu Terapan IV*, Universitas Widya Karya, 1–5.
- Wardhana, Aditya Narendra, Mirza May Jayanti, and Ilmanza Restuadi Kurniawan. 2019. "Analisis Faktor Yang Memengaruhi Minat Toko Menggunakan E-Market Place Building Material Untuk Penjualan Berbasis Aplikasi." *Jurnal Bisnis Terapan* 3(01): 37–49.

