

## Pemanfaatan *E-Commerse* Untuk Meningkatkan Penjualan Ikan Dan Produk Olahannya di Desa Alur Bemban Aceh Tamiang

<sup>1</sup> Teuku Hadiwibowo Atmaja, <sup>2</sup>Rizalul Akram, <sup>3</sup> Muhammad Zaki,

<sup>1,2,3</sup> Universitas Samudra, Jln. Prof. Dr. Syarief Thayeb, Meurendeh, Kota Langsa. Aceh

\*Email korespondensi: rizalulakram@unsam.ac.id

### ABSTRAK

Ikan air tawar adalah salah satu komoditi unggulan dari desa Alur Bemban, kecamatan karang baru, kabupaten Aceh Tamiang. Salah satu kelompok masyarakat yang menjalankan usaha ini adalah POKDAKAN Ingin Maju. Kelompok ini mengembangbiakan ikan gurami, nila, lele, dan ikan hias moli. Selain memproduksi bibit dan ikan dewasa, juga memproduksi olahan makan dari ikan yaitu ikan salai lele, nila, dan gurami. Dari sisi produksi bahan mentah dan bahan jadi sudah sangat memadai dilakukan oleh UKM ini. Pemasaran produk saat ini masih dilakukan secara manual, misalnya melalui agen atau pembeli yang datang membeli langsung. Belum adanya outlet toko dan onlineshop menjadi permasalahan UKM saat ini dalam memperluas pemasaran guna menggonjot keuntungan yang lebih besar. Akibat dari terbatasnya pemasaran produk dari UKM ini terkadang tidak terjual dengan jumlah yang sesuai harapan. Hal ini tentu merugikan UKM yang berimbas pada Income ekonomi anggota UKM. Beberapa solusi pemasaran online yang dapat dilakukan adalah melalui *web e-commarce*, *marketplace facebook.com*, dan pemanfaat Instagram untuk promosi. Tim PKM Unsam berupaya menyelesaikan permasalahan POKDAKAN Ingin Maju ini dengan solusi penerapan *web e-commarce*. Website yang dibangun memiliki spesifikasi penjualan yang sama dengan *web e-commarce* pada umumnya, tetapi memiliki kelebihan fasilitas chat yang langsung terhubung ke Watshap. Dalam pelaksanaan PKM ini guna dapat mencapai tujuan tim menggunakan metode pelatihan kepada mitra POKDAKAN Ingin Maju yang terdiri dari (1) sosialisasi; (2) persiapan; (3) percobaan; (4) pelatihan; (5) monitoring; (6) evaluasi. Hasil dari penerapan sistem ini telah dapat menyelesaikan permasalahan pemasaran UKM POKDAKAN Ingin Maju dengan adanya peningkatan penjualan. Penerapan *e-commarce* dalam 1 (satu) bulan pertama mencatat 14 penjualan dan 126 terlihat. Ini awal yang sangat baik dan diharapkan dapat terus terjadi peningkatan.

**Kata Kunci** : *e-commarce*, *POKDAKAN Ingin Maju*

### PENDAHULUAN

Peternakan ikan air tawar adalah salah satu komoditi unggulan dari desa Alur Bemban, kecamatan karang baru, kabupaten Aceh Tamiang. Salah satu kelompok masyarakat yang menjalankan usaha ini adalah unit kegiatan masyarakat (UKM) POKDAKAN Ingin Maju. Kelompok ini mengembangbiakan ikan gurami, nila, lele, dan ikan hias moli. Selain memproduksi bibit dan ikan dewasa, juga memproduksi olahan makan dari ikan yaitu ikan salai lele, nila, dan gurami. Dari sisi produksi bahan mentah yaitu bibit dan ikan dewasa serta bahan jadi (olahan makanan dari ikan) sudah sangat memadai dilakukan oleh UKM ini. Saat ini pembeli ikan pada UKM ini banyak dari Aceh Tamiang dan Kota Langsa. Pemasaran produk masih dilakukan secara manual, misalnya melalui agen atau pembeli yang datang membeli langsung. Belum adanya outlet toko di pasar kota dan onlineshop menjadi

permasalahan UKM saat ini dalam memperluas pemasaran guna menggonjot keuntungan yang lebih besar. Akibat dari terbatasnya pemasaran produk dari UKM ini terkadang tidak terjual dengan jumlah yang sesuai harapan. Hal ini tentu merugikan UKM yang berimbas pada Income ekonomi anggota UKM. Pemasaran dengan metode konvensional memerlukan biaya tinggi, misalnya membuka cabang baru, ikut pameran, pembuatan dan penyebaran brosur dan sebagainya. Berkembangnya Internet menjadi sarana yang efisien untuk membuka jalur pemasaran model baru bagi produk UKM. Di samping biayanya relatif murah, dengan memanfaatkan Internet penyebaran informasi akan lebih cepat dan jangkauannya lebih luas (Heri Irawan, R. A. 2017). Beberapa solusi pemasaran online yang dapat dilakukan adalah melalui web e-commerce, marketplace facebook.com, dan pemanfaatan Instagram untuk promosi. Pemanfaatan teknologi informasi dan sistem informasi pada suatu organisasi dapat membantu organisasi untuk mencapai tujuan dengan maksimal (Mumtahana, H. A. 2017). Tim PKM Unsam berupaya menyelesaikan permasalahan POKDAKAN Ingin Maju ini dengan solusi penerapan web e-commerce. Selain itu juga mensosialisasi pemasaran/iklan produk melalui marketplace facebook.com dan Instagram. Namun pengadaan media web e-commerce menjadi hal terpenting untuk dilaksanakan, karena itu menjadi media pendukung utama. Website yang akan dibangun memiliki spesifikasi penjualan yang sama dengan web e-commerce pada umumnya, tetapi memiliki kelebihan fasilitas chat yang langsung terhubung ke Watshap. Watshap saat ini adalah media komunikasi utama manusia modern, jadi sangat berperan penting dalam menunjang komunikasi. POKDAKAN Ingin Maju sangat berharap adanya alat teknologi untuk menunjang penjualan produknya, selain itu juga menjadi media perluasan informasi. Untuk menyelesaikan permasalahan POKDAKAN Ingin Maju ini maka Tim PKM dosen Universitas Samudra (UNSAM) akan melakukan pengabdian bertujuan untuk memberikan edukasi, pelatihan, dan pembinaan kepada UKM POKDAKAN Ingin Maju sehingga dapat memanfaatkan teknologi informasi khususnya media sosial untuk menyebarkan informasi dalam menjaring pembeli secara tak terbatas. Kemudian Perlunya media pemasaran online berupa web e-commerce. Ini selain dapat melakukan transaksi juga menjadi media promosi dan meningkat kepercayaan masyarakat.

## **METODE**

Metode pelaksanaan kegiatan dan penjelasan tahapan-tahapan dalam melaksanakan solusi yang ditawarkan untuk mengatasi permasalahan mitra secara garis besar terdiri dari sosialisasi, persiapan, percobaan, pelatihan, monitoring dan evaluasi.

1. Tahapan Sosialisasi dilakukan untuk mengetahui permasalahan mitra dan merumuskan solusi
2. Tahapan Persiapan. Dalam hal ini adalah persiapan media pemasaran online yaitu web e-commerce. Dalam proses pembuatannya juga melibatkan pimpinan UKM guna tercapai hasil seperti yang diinginkan kedua pihak.
3. Tahapan Percobaan. Tahapan ini dilakukan untuk ujicoba web-e-commerce yang telah dibangun. Dalam tahapan ini web dipastikan telah dapat berfungsi sesuai rancangan yang telah dibangun.
4. Tahapan Pelatihan. Tahapan ini melatih pimpinan dan anggota UKM dalam mengelola website ini. Mulai dari pelatihan penghostingan, kelola konten, sampai proses transaksi.
5. Tahapan Monitoring dan evaluasi. Pada tahapan ini tim terus mendampingi dan memantau web-e-commerce dari sisi admin, pengunjung, pembeli, dan kinerja sistem, guna dapat melakukan pengembangan jika diperlukan atau menyelesaikan permasalahan jika ada.

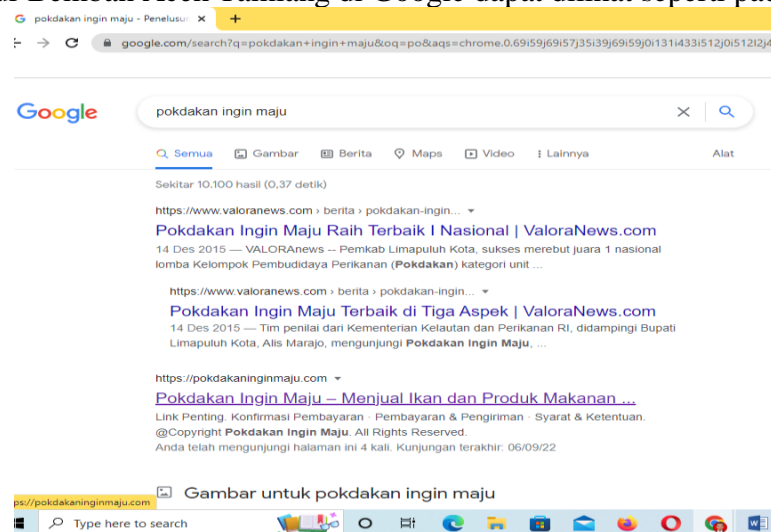
Kegiatan PKM ini dilaksanakan selama bulan Agustus- September 2022. Adapun kegiatan inti tahap pelatihan e-commerce dan Monitoring selama 4 hari pada tanggal 30 Agustus 2022 - 2 September 2022. Kegiatan PKM ini melibatkan anggota UKM POKDAKAN Ingin Maju terdiri 5 Orang, dan juga satu mahasiswa Prodi Teknik Informatika Universitas Samudra.

## HASIL, PEMBAHASAN, DAN DAMPAK

Sebagai media komunikasi dan informasi, internet dapat digunakan sebagai proses jual beli produk, jasa, dan media informasi yang lengkap secara online atau suatu transaksi melalui internet antara penjual dan pembeli yang lebih dikenal dengan e-commerce (Lebrina Ivantry Boikh1, S. A. 2021).

Penerapan web e-commerce menjadi prioritas utama dari UKM Pokdakan Ingin Maju untuk mengembangkan usahanya saat ini. Pemasaran yang terasa sudah tidak berkembang dalam beberapa tahun terakhir harus bisa dipecah oleh UKM ini. Tim PKM berusaha maksimal merancang dan membangun web e-commerce yang mempunyai spesifikasi mumpuni, komplit, mudah digunakan, mempunyai interface yang menarik, dan terobosan teknologi baru yang memberi banyak manfaat serta kemudahan. Terobosan teknologi baru dalam web e-commerce yang telah dibangun mempunyai fasilitas chatting yang langsung terintegrasi ke aplikasi whatsapp. Terobosan ini terasa sangat besar manfaatnya dalam memberi kemudahan dan proses cepat karena chattingnya terhubung langsung ke whatsapp. Whatsapp saat ini menjadi salah satu pilihan utama masyarakat modern secara global dalam aktivitas komunikasinya dengan total pengguna 2,2 miliar hingga kuartal I 2022 dan di Indonesia 112 juta.

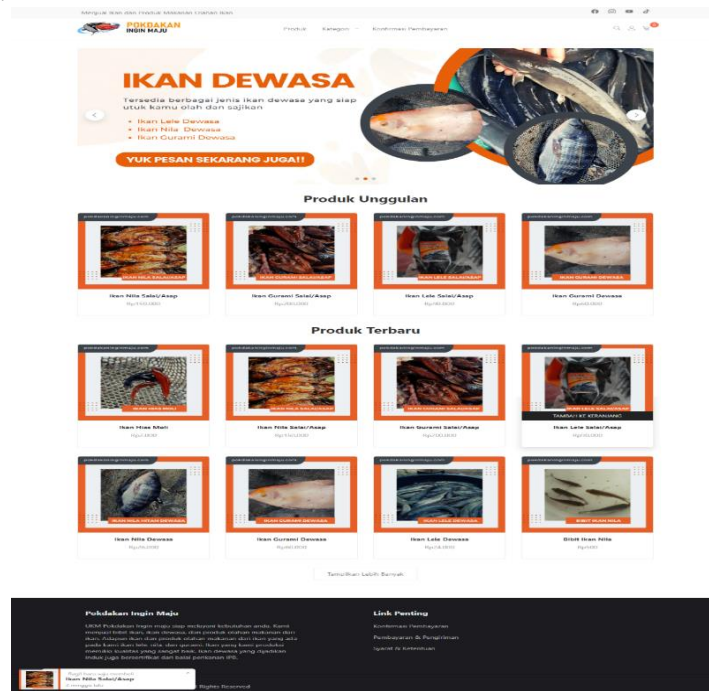
Web e-commerce yang telah dibangun dapat melakukan proses jual beli dan pengiriman produk layaknya toko online besar di Indonesia. Web ini terhosting pada tokoclouds.com. Selain itu juga memiliki fasilitas kemajuan proses transaksi seperti tahapan Pembayaran, tahapan di Proses, tahapan Pengiriman, dan Selesai. Saat ini web e-commerce pokdakan ingin maju sudah terdaftar di Google, sehingga sangat mudah untuk dicari dan menjadi media promosi terbaik bagi masyarakat yang sedang mencari ikan dan produk olahan makanan ikan. Hasil pencarian web-commerce Pokdakan Ingin Maju milik UKM dari gampong Alur Bemban Aceh Tamiang di Google dapat dilihat seperti pada gambar 1.



Gambar 1. Hasil Searching Web-Commarce Pokdakan Ingin Maju

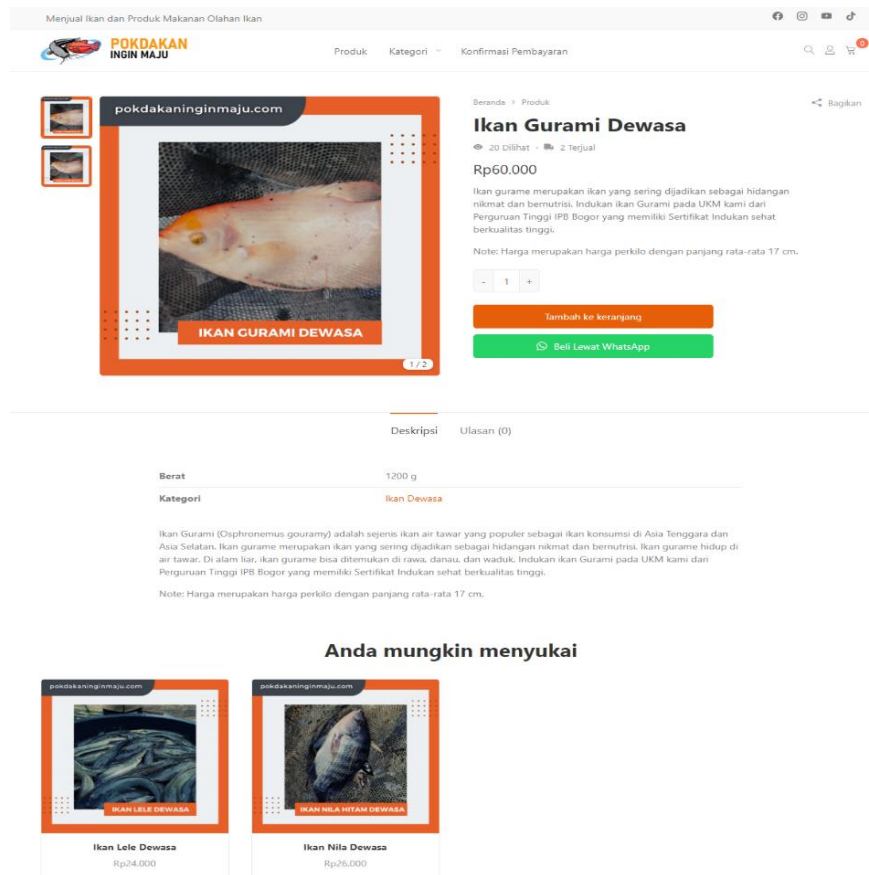
Halaman utama web yang telah dibangun sangat *userfriendly*. Pada halaman utama memberikan informasi produk unggulan, produk terbaru, dan kategori produk, ini dapat

dilihat pada gambar 2. Selain itu juga memiliki fasilitas Iklan, konfirmasi pembayaran dari pembeli dan keranjang belanja pada sisi sudut kanan atas. Pada sisi footer memberikan informasi sekilas tentang UKM Pokdakan Ingin Maju. Pada sisi frontpage ini tim PKM dan Mitra cukup puas dengan interface dan fasilitas yang ada. Semua kebutuhan sistem terwakili pada halaman ini.



Gambar 2. Tampilan halaman pertama Web-Commarce Pokdakan Ingin Maju

Pengunjung pada website ini juga dapat melihat jumlah kunjungan perproduk dan produk terjual, sehingga ini bisa menjadi referensi meyakinkan bagi pembeli, dapat dilihat seperti pada gambar 3.



Gambar 3. Halaman perproduk

Halaman perproduk ini juga memiliki fasilitas *chatting Watshap* untuk bertanya tentang produk ini, deskripsi produk, ulasan, serta iklan produk bestseller. Fasilitas Ulasan berisi komentar dan foto dari pembeli. Pembeli dapat memberikan berbagai komentar pada fasilitas Ulasan ini terhadap produk yang telah diterimanya. Fasilitas ini juga ada pada semua toko online lainnya.

Selanjutnya pembeli dapat melakukan proses transaksi pembelian seperti pada gambar 4. Pada halaman ini pembeli harus mengisi data dan alamat pengiriman barang. Sistem akan melakukan perhitungan harga barang dan biaya pengiriman. Pembeli dapat memilih agen pengiriman yang terdiri dari 3 pilihan (JNE Reg, Pos Kilat, dan J&T Express)

Pelanggan lama? [Klik di sini untuk login](#)

### Detail Tagihan

Nama Lencana \*  
hadi sambo

Alamat email \*  
teukuhadwibowotmaja@gmail.com

Telepon \*  
085225663469

Provinsi \*  
Daerah Istimewa Aceh

Situs \*  
LANGSA

Kecamatan \*  
LANGSA LAMA, LANGSA

Alamat jalan \*  
Jl. Medan-Sanda aceh, kampung baru

User Name akun \*  
hadisambo

Buat foto sendiri akun \*  
\*\*\*\*\*


Sedang

Kirim ke alamat yang berbeda?

Catatan Pesanan (opsional)

### Pesanan Anda

[Kembali ke toko](#)

 Ikan Gurami Dewasa  
2 x Rp60.000

Subtotal Rp120.000

Pengiriman

JNE Reg: Rp24.000  
 Pos Kilat Khusus: Rp28.500  
 J&T Express: Rp45.000

Total Rp 144.000

Punya kupon? [Klik di sini untuk memasukkan kode Anda](#)

Transfer Bank Manual

Lakukan pembayaran Anda langsung ke rekening bank kami, nomor Rekening akan ditampilkan setelah proses ini. Pesanan Anda akan dikirim setelah kami menerima pembayaran.

Buat pesanan →

©Copyright Pokdakan Ingin Maju. All Rights Reserved

Gambar 4. Halaman pesanan produk

Setelah proses pemesanan selanjutnya adalah proses konfirmasi pemesanan seperti pada gambar 5. Halaman ini diperuntukkan bagi pembeli untuk menyelesaikan transaksi dengan mengunggah data pembayaran dan mengkonfirmasi rincian pembelian. Proses konfirmasi pembayaran pada web e-commerce ini masih belum otomatis karena belum selesai proses integrasi dengan perbankan. Setelah mengupload data pembayaran selanjutnya admin akan memverifikasi data serta merubah status menjadi di Proses. Proses selanjutnya adalah pengemasan produk oleh penjual dan melakukan pengiriman melalui jasa pengiriman barang. Setelah kemasan diterima jasa pengiriman maka status transaksi akan berubah menjadi di Kirim. Dan terakhir setelah kemasan diterima pembeli maka status akan berakhir dengan keterangan Selesai.

## Terima kasih telah melakukan pesanan di toko kami

Untuk respons yang lebih cepat, kirim detail pesanan Anda dengan mengklik tombol di bawah ini.

[Konfirmasi lewat whatsapp](#)

Terima kasih. Pesanan Anda telah diterima.

|  |
|--|
| Nomor Pesanan: <b>6594</b>                     |
| Tanggal: <b>06/09/2022</b>                     |
| Email: <b>teukuhadiwibowoatmaja@gmail.com</b>  |
| Total: <b>Rp144.000</b>                        |
| Metode pembayaran: <b>Transfer Bank Manual</b> |

Anda telah memilih untuk membayar menggunakan transfer bank. Silakan menyelesaikan pembayaran melalui salah satu rekening kami. Pesanan Anda tidak akan dikirim sampai kami menerima pembayaran.

### Our bank details


|   |
|---|
| Bank: <b>Bank Syariah Indonesia (BSI)</b> |
| Account number: <b>7177373006</b>         |
| Account name: <b>Sabrina Rosalia</b>      |

Setelah melakukan transfer, Harap konfirmasi pembayaran Anda di sini [Konfirmasi Pembayaran](#)

### Konfirmasi Pembayaran

|  |   |
|--|---|
| Nama*  | Phone*                                    |
| <input type="text" value="hadi sambo"/>                                    | <input type="text" value="085225663469"/> |
| Order*   | Jumlah transfer*                          |
| <input type="text" value="6594"/>  | <input type="text" value="144000"/>       |
| Bank transfer*   |   |
| <input checked="" type="radio"/> Bank Syariah Indonesia (BSI) / 7177373006 |   |
| Transfer slip*   |   |
| <input type="button" value="Pilih File"/> Tidak ada file yang dipilih      |   |
| <input type="button" value="Submit"/>                                      |   |

### Rincian Pesanan

| Produk   | Total                |
|--|----------------------|
|  <b>Ikan Gurami Dewasa</b><br>Qty: 2<br>Rp120.000 |                      |
| <b>Subtotal:</b>   | Rp120.000            |
| <b>Pengiriman:</b>   | Rp24.000 via JNE Reg |
| <b>Metode pembayaran:</b>  | Transfer Bank Manual |
| <b>Total:</b>  | Rp144.000            |

### Alamat penagihan

hadi sambo  
 Jl. Medan-Banda aceh, kampung baru  
 LANGSA LAMALANGSA  
 LANGSA  
 Daerah Istimewa Aceh  
 ☎ 085225663469  
 ✉ teukuhadiwibowoatmaja@gmail.com

### Alamat pengiriman

hadi sambo (phone: 085225663469)  
 Jl. Medan-Banda aceh, kampung baru  
 LANGSA LAMALANGSA  
 LANGSA  
 Daerah Istimewa Aceh  
 ☎ 085225663469

Gambar 5. Halaman konfirmasi pesanan

Kegiatan terakhir dari PKM ini adalah melakukan pelatihan kelola web e-commerce pokdakan Ingin maju kepada Mitra. Kegiatan ini di ikuti oleh ketua, sekretaris, bendahara, tim PKM, dan Mahasiswa.



Gambar 6. Kegiatan pelatihan kelola web-ecommerce

## KESIMPULAN

Penerapan web e-commerce menjadi prioritas utama dari UKM Pokdakan Ingin Maju untuk mengembangkan usahanya saat ini. Pemasaran yang terasa sudah tidak berkembang dalam beberapa tahun terakhir bisa dipecah oleh UKM ini. Tim PKM berusaha maksimal merancang dan membangun web e-commerce yang mempunyai spesifikasi mumpuni, komplit, mudah digunakan, mempunyai interface yang menarik, dan terobosan teknologi baru yang memberi banyak manfaat serta kemudahan. Website yang dibangun memiliki spesifikasi penjualan yang sama dengan web e-commerce pada umumnya, tetapi memiliki kelebihan fasilitas chat yang langsung terhubung ke Watshap. Kemudahan penggunaan/user friendly menjadi prioritas utama website ini guna dapat membantu pembeli dalam mendapatkan informasi dan melakukan pembelian. Penerapan e-commerce dalam 1 (satu) bulan pertama langsung mendapatkan hasil dengan mencatat 14 penjualan dan 126 terlihat. Ini awal yang sangat baik dan diharapkan dapat terus terjadi peningkatan.

## UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terimakasih kepada pihak yang membantu terlaksana kegiatan pengabdian ini, diantaranya yaitu; Rektor, LPPM dan PM, civitas Universitas Samudra, mitra UKM Podakan Ingin Maju Aceh Tamiang.

## DAFTAR PUSTAKA

- Amelia, R. (2018). *Sistem Informasi Penjualan Oleh-Oleh Menggunakan Metode Customer Relationship Management (Studi Kasus : Toko Keripik Lampung)*. Universitas Teknokrat Indonesia: Toko Keripik Lampung.
- Dewi, d. (2021). *Pemanfaatan Pisang Kapasan Sebagai Produk Olahan Kripik Dalam Upaya Peningkatan Perekonomian Masyarakat Jurnal Pendidikan dan Pengabdian Masyarakat, 4(1), hlm. 1689–1699. (Vol. 4). Jurnal Pendidikan dan Pengabdian Masyarakat.*



- Heri Irawan, R. A. (2017). *Penerapan E-Commerce Berbasis Website Untuk Meningkatkan Pangsa Pasar Penjualan Kripik Ud Aduhai Gampong Karangnyar Kecamatan Langsa Baro Kota Langsa*. Langsa: Seminar Nasional Teknik Industri [SNTI2017].
- Lebrina Ivantry Boikh1, S. A. (2021). *Model Penjualan Berbasis Web (E-Commerce) Pada Toko Ikankoe Di Kota Kupang*. Kupang: Jurnal Bahari Papadak.
- Mumtahana, H. A. (2017). *Pemanfaatan Web E-commerce Untuk Meningkatkan Strategi Pemasaran* (Vol. 3). Jurnal Ilmu Komputer Dan Informatika.
- Yovi Apridiansyah, A. W. (2019). *Aplikasi E-Commerce Hasil Laut Bengkulu*. Bengkulu: JUSIBI - (Jurnal Sistem Informasi Dan E-Bisnis).