



PEMANFAATAN FOOD DELIVERY E-COMMERCE UNTUK PENINGKATAN STRATEGI PEMASARAN DAN PENJUALAN UMKM MUARA RIZKI PONTIANAK

Adiyath Randy Yudi Mamase^{1*}, Asri Hidayati², Magdalena Depriyani³
^{1,2,3}Politeknik Negeri Pontianak
randy030991@gmail.com*

Article History:

Received: 18-12-2023

Revised: 23-12-2023

Accepted: 24-12-2023

Keywords: Pemasaran, UMKM, Food Delivery E-Commerce

Abstract: *Perdagangan menggunakan media internet merupakan peluang usaha yang menjanjikan. Kemudahan proses transaksi dan dukungan teknologi membuat perdagangan menggunakan media internet berkembang pesat. Food Delivery E-Commerce merupakan salah satu media internet yang sering digunakan masyarakat dalam melihat dan membeli produk makanan serta minuman. Terjadinya pergeseran perilaku belanja pada masyarakat merupakan tantangan sekaligus peluang bagi para pelaku UMKM di Indonesia. Sektor bisnis UMKM ini tidak boleh lagi terjebak pada pola-pola lama dalam mengembangkan usahanya. Sayangnya, dari survei yang dilakukan Kementerian Koperasi dan UMKM menyatakan sekitar 36 persen pemilik UMKM belum melek komputer dan internet, 12 persen pemilik UMKM menggunakan komputer dan internet untuk bisnis, dan hanya 6 persen saja pemilik UMKM yang sukses berbisnis online. Berdasarkan permasalahan tersebut, tujuan yang ingin dicapai adalah membantu usaha UMKM Muara Rizki Pontianak dalam membantu untuk memasarkan dan menjual produk makanan dan minumannya di Food Delivery E-Commerce. Pelatihan yang diselenggarakan oleh Tim PPM Jurusan Administrasi Bisnis Polnep ini dapat terlaksana berkat kerjasama yang baik dengan ketua dan anggota UMKM Muara Rizki. Pemateri dalam pelatihan ini adalah para dosen anggota Tim PPM Jurusan Administrasi Bisnis Polnep. Metode yang digunakan terdiri dari tiga tahapan, pertama persiapan, kedua pelaksanaan dan ketiga adalah evaluasi. Hasil dari kegiatan adalah peserta yang merupakan anggota UMKM Muara Rizki meningkatkan pengetahuannya mengenai Food Delivery E-Commerce, hal itu ditunjukkan dari hasil pretest dan posttest.*

© 2022 SWARNA: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat

PENDAHULUAN

Pada saat ini, perkembangan teknologi informasi dan komunikasi dalam bentuk internet berkembang sangat pesat. Bagi sebagian masyarakat, internet merupakan sesuatu kebutuhan yang sangat penting. Selain itu, manfaat dari perkembangan teknologi yang sangat pesat dapat digunakan dalam meningkatkan ekonomi masyarakat, contohnya: jual-beli secara *online*. Istilah ini lebih dikenal dengan *E-commerce*. Menurut Turban, dkk (2012) *E-commerce (Electronic Commerce)* adalah proses jual beli produk, jasa, atau informasi yang menggunakan jaringan internet. Sedangkan C. Laudon dan P. Laudon (2005) mengatakan bahwa *E-commerce* merupakan proses jual beli barang dan jasa secara elektronik melalui transaksi bisnis elektronik terkomputerisasi yang melibatkan jaringan internet dan

teknologi digital lain. Selanjutnya Wong (2010) mendefinisikan *E-commerce* sebagai proses jual beli serta memasarkan barang dan jasa melalui sistem elektronik, seperti: televisi, radio, atau jaringan internet. Dengan kata lain, *E-commerce* merupakan bisnis jual beli yang dilakukan secara *online* melalui jaringan internet. *E-commerce* dapat memberikan banyak manfaat dan kemudahan bagi pelakunya serta dapat memberikan keuntungan yang menjanjikan jika dikembangkan dengan baik. Banyak sekali jenis usaha yang terdampak dengan adanya *E-commerce*, salah satunya adalah Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). Saat ini, adanya UMKM tidak bisa dipandang sebelah mata karena pertumbuhannya yang terus meningkat telah menjadi salah satu fokus pemerintah untuk terus dapat dibina dan dikembangkan. Undang-Undang No.20 tahun 2008 menyebutkan bahwa yang dimaksud usaha mikro adalah jenis usaha yang memiliki kriteria yaitu aset maksimal 50 juta rupiah dan omset maksimal 500 juta rupiah. Adapun kriteria usaha kecil yaitu aset 50-500 juta rupiah dan omset 300 juta – 2,5 milyar rupiah, sedangkan kriteria usaha menengah yaitu mempunyai aset 500 juta- 10 milyar rupiah dan omset 2,5 – 50 milyar rupiah. Kementerian Koperasi dan UMKM menyatakan sekitar 36 persen pemilik UMKM belum melek komputer dan internet, 12 persen pemilik UMKM menggunakan komputer dan internet untuk bisnis, dan hanya 6 persen saja pemilik UMKM yang sukses berbisnis *online* (Bahri, Saiful, 2019).

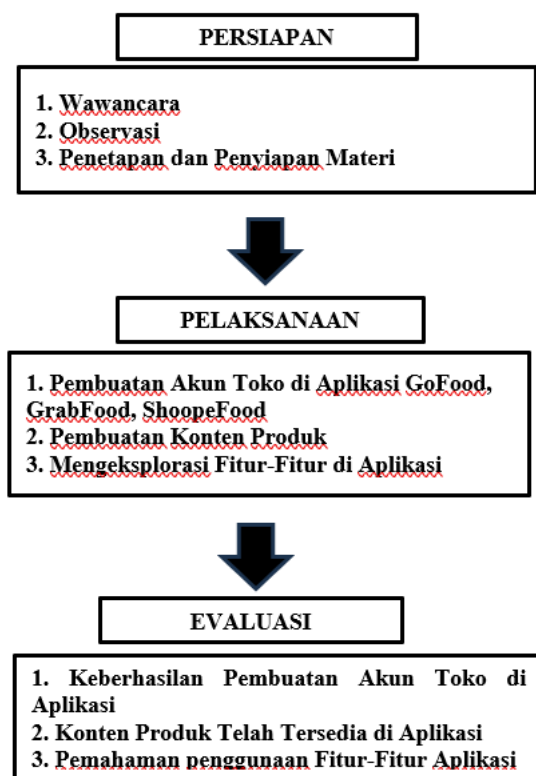
Pemerintah di bawah Kementerian Koperasi dan UMKM bersama Kementerian Kominfo mencanangkan membina dan mengembangkan UMKM di tengah kemunculan *e-commerce* ini dengan gerakan *GO-Online* di 30 Kota/Kabupaten di Indonesia untuk menjadikan Indonesia sebagai *Digital Energy of Asia*. Di sisi lain, perguruan tinggi perlu mendukung gerakan UMKM Go-Online yang dicanangkan oleh pemerintah dan juga bertanggung jawab dalam membantu UMKM agar lebih siap menghadapi era digital dan bisnis *online*. Melihat potensi jumlah pelaku UMKM yang ada di Pontianak maka tim pengabdian kepada masyarakat melaksanakan kegiatan dalam bentuk edukasi terhadap istilah *Food Delivery E-Commerce* dan juga memperkenalkan berbagai jenis aplikasi *Food Delivery E-Commerce* yang tersedia dalam dunia *E-Commerce* serta melakukan pendampingan secara langsung dalam memanfaatkan *Food Delivery E-Commerce* tersebut bagi pelaku UMKM di Pontianak.

UMKM Muara Rizki merupakan salah satu UMKM yang ada di Pontianak. Lokasinya sangat strategis di Jalan Letkol Sugiono Pontianak. UMKM Muara Rizki didirikan oleh Ibu Ratna Juwita, S.H. pada tahun 2019. Saat ini sudah ada lebih dari 82 mitra yang bergabung di UMKM Muara Rizki. UMKM ini beroperasi setiap hari dari pukul 09.00 sampai 21.00 WIB. Adapun produk yang dijual beraneka ragam makanan dan minuman.

UMKM Muara Rizki memiliki harga produk yang berkualitas dan harga yang kompetitif. Meskipun sudah berdiri lama namun jangkauan pasarnya masih kecil karena tidak memanfaatkan *Food Delivery E-Commerce*. UMKM Muara Rizki hanya fokus menggunakan strategi pemasaran dari mulut ke mulut (*Word of Mouth Marketing*) dan mengikuti suatu *event*. Omset UMKM ini bervariasi, biasanya mengalami peningkatan omset pada saat adanya *event*.

METODE PELAKSANAAN

Adapun alur tahapan dalam melaksanakan pengabdian kepada masyarakat dapat dilihat pada bagan di bawah ini :



Bagan 1. Alur Tahapan dalam Melaksanakan Pengabdian Kepada Masyarakat

Tahapan pengabdian pelatihan bisnis afiliasi ini adalah pertama melakukan wawancara dan observasi kepada anggota yang tergabung dalam UMKM Muara Rizky Pontianak. Hal tersebut dilakukan untuk mendapatkan informasi dari para anggota tentang permasalahan dan kebutuhan pelatihan serta materi-materi yang akan diberikan saat pelatihan. Informasi yang didapat hampir semua anggota memiliki *smartphone* dan semuanya mengenal aplikasi *Food Delivery E-Commerce* seperti *GoFood*, *GrabFood*, *ShoopeFood*. Namun pemanfaatan aplikasi tersebut belum ke arah yang dapat menambah pendapatan. Materi pelatihan yang diberikan disesuaikan dengan kebutuhan dalam hal ini tentang pembuatan akun toko aplikasi agar dapat menambah pendapatan. Kedua pelaksanaan kegiatan pelatihan dengan cara mengumpulkan anggota UMKM Muara Rizky kemudian pemateri menyampaikan materinya dan diskusi. Adapun alat kerja yang digunakan adalah *smartphone*, barang-barang sebagai bahan pembuatan konten dan aplikasi *GoFood*, *GrabFood*, *ShoopeFood*. Para peserta akan didampingi oleh tim. Pelatihan akan dibagi menjadi 3 tahapan yaitu pendaftaran akun toko di aplikasi, pembuatan konten produk dan mengeksplorasi fitur-fitur di aplikasi. Tahap yang ketiga yaitu tahap evaluasi hasil pelatihan dengan cara memberikan kuesioner tingkat pemahaman dan keberhasilan pelatihan.

Khalayak Sasaran

Sasaran kegiatan pengabdian pada masyarakat ini adalah Anggota UMKM Muara Rizky yang masih aktif dan menjual produk makanan. PPM ini bertujuan untuk meningkatkan pemahaman peserta dalam mendaftar dan menggunakan aplikasi *food delivery e-commerce* sehingga dapat meningkatkan strategi pemasaran dan penjualan.

Waktu dan Tempat

Pengabdian Pada Masyarakat dalam bentuk Pelatihan Pemanfaatan *Food Delivery E-Commerce* untuk Peningkatan Strategi Pemasaran dan Penjualan bagi UMKM Muara

Rizki Pontianak dilaksanakan pada hari Sabtu, tanggal 16 Juni 2023, bertempat di rumah anggota UMKM di Pontianak dari jam 15.00 sampai dengan jam 17.00.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil

Pelatihan yang diselenggarakan oleh Tim PPM Jurusan Administrasi Bisnis Polnep ini dapat terlaksana berkat kerjasama yang baik dengan ketua dan anggota UMKM Muara Rizky. Pemateri dalam pelatihan ini adalah para dosen anggota Tim PPM Jurusan Administrasi Bisnis Polnep.

Kegiatan ini dibagi menjadi 4 (empat) sesi, yaitu sesi pertama pretest hal ini untuk mengetahui pengetahuan awal tentang *food delivery e-commerce*. Sesi kedua presentasi dari narasumber dimulai dengan menjelaskan cara pembuatan akun toko di Aplikasi *GoFood*, *GrabFood*, *ShoopeFood*. Selanjutnya menjelaskan cara membuat konten produk. Dan terakhir menjelaskan eksplorasi fitur-fitur di aplikasi, pada sesi ini peserta mendengarkan dan memperhatikan presentasi dari para presenter. Sesi ketiga adalah tanya jawab dan *small grup discussion* pada sesi ini peserta berdiskusi dengan sesama peserta untuk menjawab pertanyaan dari narasumber tentang materi yang telah diberikan oleh narasumber. Sesi keempat adalah sesi *posttest*, peserta menjawab pertanyaan, hal ini dilakukan agar dapat diketahui apakah terdapat peningkatan pengetahuan dari peserta kegiatan pengabdian masyarakat atau tidak, dengan cara membandingkan hasil *pretest* dengan hasil *posttest*.



Gambar 1. Presenter Menyampaikan Materi

Pembahasan

Pada sesi *pretest* peserta dapat menjawab pertanyaan sesuai dengan waktu yang disediakan. Pada sesi presentasi peserta kegiatan cukup antusias mengikuti presentasi dari presenter, hal ini ditunjukkan dengan tidak ada peserta yang keluar ruangan dan berbicara dengan temannya. Pada sesi tanya jawab serta *small grup discussion*, kegiatan ini dikatakan berjalan dengan ditunjukkan dengan antusiasme peserta kegiatan. Peserta mengikuti kegiatan mulai dari awal sampai akhir, peserta bertanya apabila terdapat istilah atau materi presentasi yang tidak dimengerti dan pengertian-pengertian tentang materi presentasi. Pada sesi *posttest* kegiatan berlangsung dengan lancar, hal ini terlihat dari semua peserta berhasil menjawab pertanyaan sesuai dengan waktu yang ditentukan.

Tabel 1. Hasil *Pretest* (Sebelum Presentasi) dan Hasil *Posttest* (Setelah Presentasi)

	Sebelum Presentasi		Sesudah Presentasi	
	n	%	n	%
Baik	1	25	3	75
Cukup	1	25	1	25
Kurang	2	50	0	0
Total	4	100	4	100

Pada tabel 1 terlihat bahwa terjadi kenaikan peningkatan pengetahuan peserta kegiatan pengabdian masyarakat dari 4 peserta kegiatan, awalnya pemahaman peserta 25 % baik, 25 % cukup, 50% kurang meningkat menjadi 75% baik dan 25% cukup. Hal ini menunjukkan bahwa kegiatan pengabdian masyarakat sesuai dengan harapan. Secara umum kegiatan pengabdian masyarakat berjalan dengan lancar, peserta mengikuti semua sesi-sesi kegiatan pengabdian masyarakat.



Gambar 2. Foto Bersama dengan Peserta Kegiatan dan Narasumber

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Dari hasil pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat melalui penyuluhan, dapat disimpulkan sebagai berikut: Peserta kegiatan yang merupakan anggota UMKM Muara Rizky meningkat pengetahuannya mengenai *food delivery e-commerce*, hal itu ditunjukkan dari hasil *pretest* dan *posttest*. Peserta kegiatan pengabdian masyarakat yang merupakan anggota UMKM Muara Rizky termotivasi untuk mengikuti kegiatan. Proses kegiatan berjalan dengan lancar awalnya pemahaman peserta 25 % baik, 25 % cukup, 50% kurang meningkat menjadi 75% baik dan 25% cukup. Hal ini menunjukkan bahwa kegiatan pengabdian masyarakat sesuai dengan harapan.

B. Saran

Food Delivery E-Commerce sangat membantu pemasaran dan penjualan produk makanan. Karenanya, diharapkan kegiatan ini dapat dilanjutkan dengan memberikan pelatihan kepada masyarakat selain UMKM dan juga dilakukan ke kota lainnya sehingga dapat memberikan pengetahuan bagi masyarakat yang lebih luas lagi mengenai *Food Delivery E-Commerce* yang akan memberikan manfaat bagi perekonomian masyarakat.

UCAPAN TERIMA KASIH

Program pengabdian kepada masyarakat ini merupakan salah satu wujud aplikasi Tridharma Perguruan Tinggi yang dilakukan sebagai dosen di Politeknik Negeri Pontianak yang harus senantiasa melakukan pengaplikasian ilmu melalui kegiatan pengabdian pada masyarakat, sesuai dengan bidang keahlian. Sehingga diharapkan PKM ini akan menggerakkan masyarakat di Indonesia. Pengabdian pada masyarakat ini dapat terlaksana dengan bantuan berbagai pihak. Untuk itu, pada kesempatan ini diucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Ketua UMKM Muara Rizky Ibu Ratna Juwita, S.H.

2. Bapak/Ibu Tim P3M Politeknik Negeri Pontianak, terima kasih telah membantu dan menjadi tim kerjasama yang baik untuk mendukung kegiatan penelitian dan pengabdian masyarakat di lingkungan Politeknik Negeri Pontianak.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Bahri, Saiful. (2019). “Pelaku UMKM Diminta Melek Teknologi” Diakses tanggal 26 Juni 2023. <https://rm.id/baca-berita/ekonomi-bisnis/12893/beri-pelatihan-wirusaha-pelaku-umkm-diminta-melek-teknologi>
- [2] C. Laudon, Kenneth & P. Laudon, Jane. 2005. Sistem Informasi Manajemen Mengelola Perusahaan Digital. Edisi 8. Andi Offset. Yogyakarta. .
- [3] Turban, E. (2012). Electronic Commerce 2012: A Managerial and Social Network Perspective, London: Pearson Education.
- [4] Undang Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah.
- [5] Viska. (2017). “UMKM Go Online, Upaya Wujudkan Visi Digital Energy of Asia” Diakses tanggal 26 Juni 2023. <https://rm.id/baca-berita/ekonomi-bisnis/12893/beri-pelatihan-wirusaha-pelaku-umkm-diminta-melek-teknologi>
- [6] Wong, Jony. 2010. Internet Marketing for Beginners. Elex Media Komputindo: Jakarta.