



PROSIDING SEMINAR NASIONAL KUSUMA III
Kualitas Sumberdaya Manusia
“Refleksi Budaya Kemajapahitan: *SDM Unggul Menuju Indonesia Emas 2045 berbasis Sainstek Berwawasan Lingkungan dan Kewirausahaan*”

Peningkatan Penjualan Rengginang Melalui Pembuatan dan Penggunaan Akun E-commerce pada Kelompok Wahyu Mina Abadi

Susanti Dwi Ilhami ^{1*}, Daniel Alfa Puryono ², Damayanti ³

Universitas YPPI Rembang ^{1,3}

STMIK AKI Pati ²

*email korespondensi penulis : susantidwiilhami@gmail.com

Abstrak

Latar Belakang: Salah satu produk oleh-oleh daerah Kabupaten Rembang yakni rengginang. Banyak peminat dari produk rengginang ini baik yang berasal dari Kabupaten Rembang maupun luar kabupaten. Intensitas permintaan rengginang yang tinggi yang berasal dari luar daerah namun karena biaya ongkos kirim yang tinggi serta tidak adanya sistem penjualan yang baik menyebabkan banyak konsumen yang membatalkan pesanan. Oleh karena itu kegiatan pengabdian ini dilakukan dengan melakukan pelatihan pembuatan dan penggunaan akun *e-commerce* seperti *shopee*. **Tujuan:** Tujuan kegiatan ini yakni meningkatkan penjualan produk rengginang. Kegiatan ini dilakukan dengan melibatkan 5 anggota dari kelompok pengolah dan pemasaran hasil perikanan “Wahyu Mina Abadi” Desa Pasar Banggi Kecamatan Rembang. **Metode:** Tahapan kegiatan ini yakni perencanaan, pelaksanaan, dan evaluasi. **Hasil:** Kegiatan yang telah dilaksanakan memberikan kontribusi positif bagi para anggota kelompok. Setiap anggota kelompok telah memiliki akun *shopee* dan akun tersebut telah dapat digunakan. Para anggota kelompok telah menguasai cara menggunakan akun tersebut dengan baik. Selain itu, dengan adanya *shopee* para konsumen yang berada di luar Kabupaten Rembang dapat melakukan pembelian secara online. **Kesimpulan:** Kegiatan pengabdian bermanfaat untuk meningkatkan penjualan dan jangkauan wilayah distribusi saat ini dan dimasa yang akan datang melalui pemanfaatan *e-commerce*.

Kata kunci: *E-Commerce*, *Shopee*, Penjualan, Rengginang

PENDAHULUAN

Wilayah Kabupaten Rembang terkenal dengan kreasi olahan ikan. Sumber daya laut yang melimpah yang tidak diimbangi dengan tingginya olahan laut menyebabkan hasil laut menjadi terbuang secara sia-sia. Hal ini mendorong banyak masyarakat yang berkreasi atas olahan hasil laut agar penyerapan dapat maksimal. Olahan hasil laut beraneka ragam seperti ikan kering, krupuk, petis, rengginang dll. Rengginang menjadi olahan favorit bagi banyak kalangan. Rengginang banyak dicari baik dari masyarakat local maupun luar kota yang dijadikan sebagai oleh-oleh. Rengginang merupakan cemilan yang terbuat dari campuran beras ketan yang diberikan tambahan topping ikan seperti rajungan, teri nasi, terasi dan udang (Fiertarico et al., 2019; Maflahah et al., 2020). Rengginang diperjual belikan secara mentah dan matang (Hidayat & Yaskun, 2019).



PROSIDING SEMINAR NASIONAL KUSUMA III

Kualitas Sumberdaya Manusia

“Refleksi Budaya Kemajapahitan: *SDM Unggul Menuju Indonesia Emas 2045 berbasis Sainstek Berwawasan Lingkungan dan Kewirausahaan*”

Salah satu kelompok pengolah dan pemasaran hasil perikanan yang ada di Kabupaten Rembang yakni Wahyu Mina Abadi. Kelompok tersebut berada di Kecamatan Pasar Banggi yang terdiri dari 5 orang. Kelompok Wahyu Mina Abadi merupakan salah satu kelompok yang memproduksi rengginang di Kabupaten Rembang.

Cita rasa yang khas dan unik mendorong rengginang menjadi oleh-oleh primadona dari Kabupaten Rembang. Peminat paling banyak yakni berasal dari luar daerah seperti Blora, Surabaya, dan Semarang. Namun karena para anggota kelompok Wahyu Mina Abadi dalam penjualan masih menggunakan whatsapp maka banyak dari para pelanggan yang membatalkan pesanan. Hal ini dikarenakan ongkir yang terlalu mahal dan tidak adanya sistem penjualan online yang baik sehingga kadang produk tidak terkirim. Sistem yang tidak terorganisir tersebut menyebabkan pelanggan beralih ke tempat lain.

Selain itu, wilayah jangkauan distribusi pemasaran masih terbatas hanya di beberapa wilayah saja sehingga penjualan stagnan. Hal ini menyebabkan produksi menjadi macet sehingga pendapatan yang diperoleh sedikit. Padahal peminat dari rengginang sangat banyak. Oleh karena itu dibutuhkan strategi baru agar produk rengginang dapat terdistribusi secara luas bahkan secara nasional agar penjualan meningkat. Adanya peluang pemasaran yang luas menjadi peluang untuk dilakukan perluasan wilayah distribusi produk rengginang agar mampu menjangkau ke wilayah yang lebih luas (Adiyanto, 2020).

Salah satu strategi yang bisa dilakukan yakni dengan menggunakan media *e-commerce*. *E-commerce* merupakan suatu media yang digunakan melakukan penjualan, pemasaran produk, maupun pembelian yang dilakukan secara online (Nurjamiyah & Hasdiana, 2022). *E-commerce* menjadi aplikasi yang berbasis internet dengan konsep penjualan secara world wide web (Mufidah et al., 2021). Melalui *e-commerce* akan lebih mudah dalam melakukan penjualan produk dan pembelian produk yang dapat menjangkau masyarakat secara luas. Hal ini akan meningkatkan penjualan produk rengginang.

Kegiatan pengabdian ini bertujuan untuk meningkatkan penjualan produk rengginang melalui pembuatan dan penggunaan akun *e-commerce*. Dalam kegiatan pengabdian ini selain peserta diberikan pelatihan pemahaman terkait *e-commerce* juga difasilitasi pendampingan pembuatan dan penggunaan akun *e-commerce* sehingga pemanfaatan akun dapat lebih optimal.

METODE PELAKSANAAN

Kegiatan pengabdian masyarakat ini merupakan salah satu rangkaian dari kegiatan pengabdian masyarakat pemula. Dalam kegiatan ini diikuti oleh 5 anggota yang merupakan anggota dari kelompok Wahyu Mina Abadi. Kegiatan pengabdian



PROSIDING SEMINAR NASIONAL KUSUMA III

Kualitas Sumberdaya Manusia

“Refleksi Budaya Kemajapahitan: *SDM Unggul Menuju Indonesia Emas 2045 berbasis Sainstek Berwawasan Lingkungan dan Kewirausahaan*”

masyarakat ini terdiri atas beberapa tahapan. Tahapan-tahapan tersebut dilakukan agar pelaksanaan kegiatan pengabdian dapat berhasil.

1. Tahap Analisis situasi

Pada analisis situasi para tim pengabdian mengunjungi mitra guna menggali informasi berkaitan dengan permasalahan yang dihadapi agar dapat dirumuskan solusi yang kongkrit oleh tim pengabdian.

2. Tahap Persiapan

Pada tahap persiapan para tim menyiapkan materi pelatihan mulai dari pemahaman *e-commerce* sampai pembuatan dan penggunaan akun. Selain itu pada tahap ini tim pengabdian membuat foto katalog yang akan diupload pada akun *e-commerce* agar hasil lebih menarik.

3. Tahap pelatihan

Tahapan pelatihan dimana seluruh peserta pelatihan akan diberikan pengetahuan dan keterampilan mengenai *e-commerce* mulai dari definisi *e-commerce* sampai pada pembuatan dan penggunaan akun *e-commerce*.

4. Tahap penerapan teknologi

Akun *e-commerce* yang telah berhasil dibuat selanjutnya akan diterapkan pada seluruh anggota komunitas. Setiap anggota memiliki akun *e-commerce* masing-masing.

5. Tahap evaluasi

Pada tahapan evaluasi akan diberikan kuesioner post test dan pre test. Selain itu akan dilakukan pemantauan hasil oleh tim pengabdian keberhasilan penggunaan *e-commerce*. Post test bertujuan mengukur kemampuan dan keterampilan peserta sebelum melaksanakan kegiatan pengabdian. Sebaliknya kuesioner pre test bertujuan guna mengetahui kemampuan dan keterampilan yang diperoleh oleh peserta setelah selesai kegiatan pelatihan berlangsung.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat bertujuan untuk memberikan solusi kongkrit atas permasalahan yang ada di mitra. Kegiatan tersebut dilaksanakan di Balai Desa Pasar Banggi yang dilaksanakan pada tanggal 18 Agustus 2024. Kegiatan tersebut telah diikuti oleh 5 orang peserta yang mana seluruh peserta merupakan anggota aktif dari Kelompok Pengolah dan Hasil Pemasaran Wahyu Mina Abadi. Tahapan yang telah dilakukan terdiri atas beberapa bagian:

1. Analisis Situasi dan Kondisi

Pada tahapan ini tim pengabdian dari Universitas YPPI Rembang menemukan permasalahan berkaitan dengan jangkauan penjualan yang terbatas dan sistem penjualan online yang tidak terdata dengan baik. Hal ini menyebabkan penjualan stagnan dan apabila terjadi penjualan secara online dengan sistem yang manual maka tidak terdokumentasi dengan baik sehingga orderan kadang tidak diterima oleh konsumen.

2. Persiapan

Pada tahapan ini tim pengabdian telah menyiapkan materi yang dibutuhkan selama pelatihan. Materi berfokus pada dua topik utama yang berkaitan dengan *e-commerce* serta penggunaan dan pembuatan *e-commerce*.

3. Pelatihan

Pada kegiatan pelatihan diisi oleh dua narasumber yang merupakan anggota tim pengabdian yang memiliki kepakaran manajemen. Ibu Dr. Damayanti, SE., MSi menjadi narasumber 1 yang berkaitan dengan *e-commerce* dan Ibu Susanti Dwi Ilhami, SE., MM selaku narasumber 2 yang memberikan penjabaran dan praktik pembuatan dan penggunaan *e-commerce* shoppe. Materi awal terdiri atas definisi *e-commerce*, contoh aplikasi *e-commerce*, kegunaan *e-commerce* dll. Sedangkan untuk materi kedua lebih menekankan pada pembuatan akun, penambahan produk dan pemrosesan pesanan.



Gambar 1. Pemaparan Narasumber



Gambar 2. Sesi Foto Bersama Bapak Kepala Desa

4. Penerapan Teknologi

Pada tahapan ini setelah aplikasi *e-commerce shopee* telah berhasil dibuat selanjutnya diimplementasikan dalam proses bisnis khususnya penjualan. Selain itu para anggota komunitas mulai dapat menggunakan fitur yang ada pada *seller shopee* seperti menambahkan katalog produk-produk yang dijual pada akun *shopee* masing-masing. Selain itu saat terjadi pembelian yang dilakukan peserta telah bisa mengakses dan memproses pembelian melalui akun *shopee*.

5. Tahap evaluasi

Pada tahapan evaluasi dilakukan dengan dua metode yakni penyebaran kuesioner kepada peserta dan pengamatan langsung yang dilakukan oleh narasumber kegiatan pengabdian (Wardoyo et al., 2023). Penyebaran kuesioner dilakukan dua kali selama kegiatan pelatihan yakni post test dan pretest. Tabel 1 menggambarkan hasil post test dan pretest yang dilakukan oleh tim.



Gambar 3. Pengisian Kuesioner

Selain menggunakan kuesioner, evaluasi yang dilakukan oleh tim pengabdian yakni dengan melakukan pemantauan atas implementasi *e-commerce* pada kegiatan penjualan. Berdasarkan hasil pemantauan yang dilakukan selama kurang lebih 1

bulan telah terdapat beberapa pesanan yang berasal dari luar kota bahkan luar pulau. Hal ini menunjukkan bahwa dengan menggunakan *e-commerce* lebih menjangkau wilayah penjualan. Selain itu pada saat sesi pemantauan peserta telah ahli dalam mengoperasikan *e-commerce* mulai dari penambahan produk sampai konsumen menerima produk yang dipesan.

Tabel 1. Tabulasi Kuesioner

No	Pertanyaan	Prosentase Jawaban Peserta			
		Pre Test		Post Test	
		Ya	Tidak	Ya	Tidak
1.	Apakah sudah pernah memiliki akun <i>seller shopee</i> ?	100	100	100	100
2.	Apakah Anda pernah mengetahui akun <i>seller shopee</i> ?	60	40	100	100
3.	Apakah Anda pernah berkeinginan mencari tahu lebih dalam terkait <i>seller shopee</i> ?	100	100	100	100
4.	Apakah Anda bisa membuat akun <i>seller shopee</i> ?	100	100	100	100
5.	Apakah Anda bisa menambahkan fitur produk pada <i>seller shopee</i> ?	100	100	100	100
6.	Apakah Anda bisa memproses pesanan di <i>Shopee</i> ?	100	100	100	100

Tabel 1 merupakan akumulasi nilai dari hasil perolehan kuesioner yang telah disebarkan sebelumnya baik pada post test maupun pre-test. Tabel tersebut menunjukkan bahwa terdapat perbedaan yang signifikan antara sebelum dan sesudah pelaksanaan pelatihan *e-commerce*. Hal ini mengindikasikan bahwa peserta telah mendapatkan pengetahuan dan keterampilan baru terkait pembuatan dan penggunaan *e-commerce shopee*. Salah satu keterampilan yang dimiliki yakni pada penambahan fitur produk pada akun *shopee seller* sehingga setiap produk terbaru yang dijual oleh anggota kelompok dapat segera muncul pada akun toko dan dipesan oleh pelanggan.

KESIMPULAN

Hasil dari pelaksanaan kegiatan pelatihan yang telah dilakukan yakni setiap anggota dari kelompok pemasar dan pengolah hasil perikanan Wahuu Mina Abadi telah memiliki akun *shopee*. Selain itu para peserta juga telah mahir dalam menggunakan *shopee* seperti menambahkan produk dan melakukan pemrosesan pemesanan.



PROSIDING SEMINAR NASIONAL KUSUMA III
Kualitas Sumberdaya Manusia
“Refleksi Budaya Kemajapahitan: *SDM Unggul Menuju Indonesia Emas*
2045 berbasis Sainstek Berwawasan Lingkungan dan Kewirausahaan”

UCAPAN TERIMA KASIH

Pada kesempatan ini tim pengabdian mengucapkan terima kasih kepada DRTPM Kemendikbudristek Tahun 2024 yang telah mendanai kegiatan pengabdian masyarakat pemula ini. Selain itu tim pengabdian mengucapkan terima kasih kepada LPPM Universitas YPPI Rembang yang telah mendukung penuh terselenggarakannya acara ini. Selanjutnya tak lupa kami haturkan terima kasih banyak kepada kelompok Wahyu Mina Abadi yang telah meluangkan waktu untuk bisa mengikuti pelaksanaan kegiatan pengabdian sampai selesai.

DAFTAR PUSTAKA

- Adiyanto, Y. (2020). ANALISIS STRATEGI PEMASARAN MAKANAN TRADISIONAL RANGINANG (RENGGINANG) DI KABUPATEN PANDEGLANG. *Jurnal Bina Bangsa Ekonomika*, 13(02), 267–276.
- Fiertarico, H. B., Harris, H., & Mulia Jaya, F. (2019). KARAKTERISTIK RENGGINANG DENGAN PENAMBAHAN SURIMI IKAN PATIN (*Pangasius hypophthalmus*) PADA KOMPOSISI YANG BERBEDA. *Jurnal Ilmu-Ilmu Perikanan Dan Budidaya Perairan*, 14(1), 45–53. <https://doi.org/10.31851/jipbp.v14i1.3369>
- Hidayat, K., & Yaskun, M. (2019). Pkm umkm rengginang. *Prodising Seminar Teknologi Dan Sains*, 321–328.
- Maflahah, I., Asfan, A., & Istianah, V. (2020). Analisis Nilai Tambah pada Pengolahan Beras Ketan Menjadi Rengginang. *Rekayasa*, 13(1), 67–70. <https://doi.org/10.21107/rekayasa.v13i1.5745>
- Mufidah, E., Pudyarningsih, A. R., Hastari, S., & Ghifary, M. T. (2021). Pelatihan Kegiatan E-Commerce Sebagai Media Pemasaran Online Bagi Pelaku UMKM di Kelurahan Kandang sapi Kecamatan Panggungrejo Kota Pasuruan. *JMM - Jurnal Masyarakat Merdeka*, 3(2), 25–31. <https://doi.org/10.51213/jmm.v3i2.55>
- Nurjamiyah, N., & Hasdiana, H. (2022). Pelatihan Pembuatan Aplikasi E-Commerce untuk Penjualan Baju Batik pada UKM Batik Ardhina. *Prioritas: Jurnal Pengabdian ...*, 04(02), 26–30. <https://www.jurnal.harapan.ac.id/index.php/Prioritas/article/view/623%0Ahttps://www.jurnal.harapan.ac.id/index.php/Prioritas/article/download/623/437>
- Wardoyo, D. U., Mahardika, D. P. K., & Fahlevi, A. R. (2023). Pendampingan Pencatatan Transaksi Keuangan Untuk Bumdes Pada Bumdes Melati Desa Cipagalo, Kecamatan Bojongoang. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Akademisi*, 2(2), 105–111. <https://doi.org/10.54099/jpma.v2i2.649>