

PELATIHAN E COMMERCE KEPADA UMKM KERIPIK LEWAT APLIKASI TUMBAS SELLER DESA BEGAGANLIMO KABUPATEN MOJOKERTO

Rhega Huda Firmansyah

FISIP (Administrasi Negara, Universitas 17 Agustus 1945)

Email: rhegafirmansyah@gmail.com

Claudia Irapryliany Mandolang

FISIP (Ilmu Komunikasi, Universitas 17 Agustus 1945)

Email: claucecan@gmail.com

Kevin Bramantyo Firstanto

Fakultas Hukum (Ilmu Hukum, Universitas 17 Agustus 1945)

Email: kvnbrammm@gmail.com

Abstrak. Desa Begaganlimo Kabupaten Mojokerto pelatihan e Commerce yang dilakukan kepada UMKM keripik di Desa Begaganlimo, Kabupaten Mojokerto. Pelatihan ini bertujuan untuk membantu UMKM keripik dalam mengembangkan bisnis mereka melalui platform e Commerce, yaitu Aplikasi Tumbas Seller. Dalam pelatihan ini, para pengajar akan memberikan pendidikan tentang cara menggunakan platform e Commerce, meliputi pendahuluan tentang platform e Commerce, cara membuat akun, cara mengatur produk, cara mengatur pengiriman, dan cara mengatasi masalah yang sering terjadi. Selain itu, pelatihan ini juga akan memberikan pendidikan tentang strategi marketing dan promosi yang efektif untuk meningkatkan penjualan UMKM keripik. Dengan pelatihan ini, UMKM keripik di Desa Begaganlimo akan dapat memperoleh kemahiran yang diperlukan untuk mengembangkan bisnis mereka melalui platform e Commerce.

Kata Kunci: Produksi, Penjualan, Teknologi

PENDAHULUAN

Desa Begaganlimo Kabupaten Mojokerto desa yang sangat potensial untuk untuk pengembangan UMKM untuk meningkatkan perekonomian desa hingga terjadi kemajuan di sektor ekonomi. Pengembangan ini terus berlanjut hingga mencapai tujuan untuk mensukseskan perekonomian di desa begaganlimo Usaha Kecil dan Menengah (UMKM) mempunyai peranan penting dalam menunjang perekonomian daerah. Salah satu contoh UMKM emerging yang memiliki potensi besar adalah pembuatan aplikasi di desa Begaganlimo. Desa Begaganrimo memiliki potensi alam yang kaya didukung dengan kekayaan hasil pertanian lokal dan kearifan masyarakatnya.

Salah satu produk unggulan UMKM di Desa Begaganlimo adalah keripik yang sudah menjadi produk kebutuhan pokok dengan keunikan tersendiri. Keripik sebagai produk olahan hasil pertanian lokal memberikan nilai tambah terhadap bahan baku lokal dan memberikan peluang ekonomi bagi masyarakat lokal. Desa Begaganlimo memiliki beragam produk pertanian yang memungkinkan mereka membuat berbagai variasi keripik untuk memikat selera konsumen. Keberhasilan UMKM Keripik di desa

Begaganlimo menjadi contoh bagaimana pemanfaatan potensi lokal dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat dan menciptakan peluang usaha baru. Di tengah globalisasi dan persaingan pasar yang semakin ketat, memasarkan produk lokal seperti keripik Desa Begaganlimo memerlukan strategi yang tepat. Peningkatan kualitas produk, branding yang kuat, dan pemanfaatan teknologi informasi menjadi kunci sukses UMKM chip ini. Selain itu, dukungan pemerintah dan kerja sama antar UMKM juga harus diperkuat untuk menjaga keberlangsungan dan pertumbuhan usaha ini. Melalui diskusi lebih lanjut, kita dapat menggali perkembangan, tantangan dan peluang yang dihadapi UMKM di Desa Chip Begaganlimo. Hal ini bertujuan untuk memberikan inspirasi dan wawasan kepada para pemangku kepentingan dunia usaha, pemerintah dan masyarakat luas mengenai potensi perekonomian daerah yang dapat dikembangkan melalui UMKM khususnya pembuatan chip di desa Begaganlimo.

METODE PELAKSANAAN

Pelaksanaan untuk pelatihan E-Commerce menjual produk keripik lewat dan Aplikasi Tumbas Seller dan di jualkan lewat online Mematangkan penjualan lewat aplikasi online.

HASIL DAN PEMBAHASAN



Gambar 1 Registrasi Aplikasi Tumbas Seller



Gambar 2 Sesudah Resgistrasi Aplikasi Tumbas Seller

Hasil Pembahasan Kepala UMKM Keripik dan Pemilik usaha keripik sangat antusias untuk dibuatkan aplikasi tumbas seller yang bertujuan untuk perkembangan produk keripik yang akan dijual untuk seluruh provinsi jawa timur tidak hanya di wilayah Mojokerto dan sekitarnya saja. Hasil pelatihan ini dapat diukur melalui berbagai indikator, seperti peningkatan kinerja, peningkatan pengetahuan, atau perubahan sikap pemilik usaha keripik. Pelatihan e-commerce melalui aplikasi Tumbas Seller Desa Begaganlimo Kabupaten Mojokerto dapat membantu pemilik usaha keripik dalam mengembangkan keterampilan dalam pemasaran dan penjualan produk melalui platform e-commerce, yang akan membantu mereka dalam mengembangkan usaha dan memperoleh keuntungan yang lebih besar. Berikut Langkah-langkah pembuatan aplikasi tumbas seller:

1. Unduh aplikasinya.
2. Download aplikasi Tumbas Seller melalui Google Play Store.

3. Daftar Ikuti instruksi yang diberikan untuk mendaftarkan akun pedagang Anda melalui aplikasi.
4. Upload Produk: Setelah registrasi, upload produk yang ingin dijual ke aplikasi beserta deskripsi, harga, dan gambar produk.
5. Kelola Transaksi: Kelola transaksi penjualan seperti pemrosesan pesanan, pembayaran, dan pengiriman produk.
6. Performance Monitoring : Memantau kinerja penjualan menggunakan fitur-fitur yang disediakan aplikasi, seperti Laporan penjualan, analisis produk terlaris, dan ulasan pembeli.
7. Dengan mengikuti langkah-langkah di atas, para penjual UMKM dapat secara efektif menggunakan aplikasi penjual Tumbas untuk memasarkan dan menjual produknya melalui platform e-commerce.

Melalui penerapan aplikasi Tumbas Seller, UMKM keripik Desa Begaganlimo dapat mengakses pasar yang lebih luas, tidak terbatas hanya pada wilayah Mojokerto dan sekitarnya. Adanya aplikasi ini membuka peluang baru bagi pemilik usaha keripik untuk memperluas jangkauan dan meningkatkan visibilitas produk mereka di tingkat provinsi Jawa Timur. Pembahasan berikutnya akan merinci manfaat dan dampak positif dari pelatihan e-commerce menggunakan aplikasi Tumbas Seller Perluasan Pasar: Dengan mengikuti langkah-langkah pendaftaran dan penggunaan aplikasi Tumbas Seller, pemilik usaha keripik dapat memasarkan produknya secara online, mencapai konsumen di seluruh provinsi Jawa Timur. Hal ini memberikan peluang untuk meningkatkan volume penjualan dan mendiversifikasi pangsa pasar.

SIMPULAN

Kesimpulan dari pembahasan ini bisa digunakan untuk produksi keripik dalam mengembangkan secara online UMKM keripik di Desa Begaganlimo tidak hanya menjadi sumber penghasilan ekonomi bagi masyarakat setempat, tetapi juga mencerminkan kearifan lokal dalam memanfaatkan potensi alam yang dimiliki. Dalam perjalanan pengembangannya, UMKM keripik Desa Begaganlimo menghadapi berbagai tantangan, namun juga membuktikan ketangguhannya dalam bersaing di pasar yang semakin kompleks. Beberapa poin penting dapat diambil sebagai Potensi Lokal Sebagai Modal Utama: Keberhasilan UMKM keripik Desa Begaganlimo tidak terlepas dari

pemanfaatan potensi lokal, seperti hasil pertanian dan kearifan lokal dalam pengolahan bahan baku. Hal ini menggambarkan pentingnya memahami dan memanfaatkan keunikan serta kekayaan sumber daya lokal untuk menciptakan produk bernilai tambah. Dengan adanya aplikasi Tumbas Seller, diharapkan UMKM keripik Desa Begaganlimo dapat memanfaatkan teknologi e-commerce untuk meningkatkan daya saing, menciptakan nilai tambah, dan berkontribusi pada pembangunan ekonomi di tingkat provinsi Jawa Timur. Selain itu, penerapan ini dapat menjadi inspirasi bagi UMKM di daerah lain untuk mengadopsi solusi serupa guna mendukung pertumbuhan dan perkembangan usaha mereka.

UCAPAN TERIMA KASIH

1. Terimakasih kepada teman – teman sub proker kecil yang telah membantu menyelesaikan program kerja pengabdian masyarakat
2. Terimakasih juga kepada dosen pembimbing lapangan Riskya Dwijayanti, S.IP, M.IP yang telah membimbing selama pengabdian masyarakat berlangsung

DAFTAR PUSTAKA

Bethananda, Caesarico Ariaundhi, and Saifur Rohman Cholil. "E-COMMERCE TUMBAS DAGING." *Jurnal Pengembangan Rekayasa dan Teknologi* 17.1 (2021): 1-10

BETHANANDA, Caesarico Ariaundhi; CHOLIL, Saifur Rohman. E-COMMERCE TUMBAS DAGING. *Jurnal Pengembangan Rekayasa dan Teknologi*, 2021, 17.1: 1-10.

Artikel Ilmiah KKN E commerce.docx

ORIGINALITY REPORT

2%

SIMILARITY INDEX

2%

INTERNET SOURCES

0%

PUBLICATIONS

0%

STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1

core.ac.uk

Internet Source

1%

2

geograf.id

Internet Source

1%

3

pt.scribd.com

Internet Source

1%

Exclude quotes Off

Exclude bibliography Off

Exclude matches Off