

Pelatihan Menjadi Reseller Toko Online Bagi UMKM Kumbang Pase Gampong Kumbang Kecamatan Syamtalira Bayu

Azhar¹, Reynold Herwinskyah², Irham³, Mauliddin Iqbal^{4*}

¹ Jurusan Teknologi Informasi dan Komputer, ² Jurusan Tata Niaga, ³ Jurusan Teknik Sipil, ⁴ Jurusan Teknik Elektro
Politeknik Negeri Lhokseumawe

Jln. B.Aceh Medan Km.280 Buketrata 24301 INDONESIA

azhar.tik@pnl.ac.id, reynold@pnl.ac.id, irham.teluk.lsm2020@gmail.com, muliddiniqbal@gmail.com

Abstrak— Bisnis *online* semakin hari semakin berkembang, bahkan saat ini bisnis *online* dapat dilakukan tanpa memiliki modal produk sendiri atau yang dikenal *reseller*. Bisnis *online* merupakan jenis bisnis yang memiliki banyak keuntungan. Selain menghemat *budget* tempat atau toko, juga terdapat banyak peminat karena kemudahannya. Dalam bisnis *online* ada yang menjadi produsen, *dropshipper* hingga *reseller*. Menjadi *reseller* bisa mendapatkan keuntungan, namun menjadi *reseller online* tidak hanya duduk dan *upload* foto namun harus dipikirkan bagaimana mendapatkan konsumen sebanyak mungkin. Menjadi *reseller* dapat leluasa mengatur produk dan *brand* yang dijual atau membuat *brand* sendiri. Karena produk yang dijual berada di tangan maka *reseller* lebih unggul dalam pemasaran. Yang harus dilakukan adalah membuat foto produk menjadi katalog sesuai dengan *branding*, mengatur inventori produk, menguasai alur jual beli *online* hingga promo produk yang tepat sasaran. Usaha Micro Kecil dan Menengah (UMKM) Kumbang Pase Gampong Kumbang Kecamatan Syamtalira Bayu adalah produk teknologi yang didesiminasikan kepada masyarakat (PTDM) dalam bentuk usaha Bandrek Instan dan Bandrek Celup di Desa Kumbang Kecamatan Syamtalira Aron kabupaten Aceh Utara, yang juga merupakan mitra PTDM Politeknik Negeri Lhokseumawe (PNL). Dengan mengikuti program pelatihan menjadi *reseller* diharapkan menjadi peningkatan produktivitas bandrek siap saji yang dapat dikonsumsi oleh masyarakat luas dengan cara pemesanan produk secara online. Jika pelatihan ini diikuti dengan sungguh sungguh maka pangsa pasar yang besar di Indonesia terbuka luas dan menjadi *reseller* yang sukses terbuka lebar. Memulainya hanya butuh *internet* yang tersambung dengan *Handphone* atau komputer selebihnya adalah kemauan untuk membangun jaringan pemasaran.

Permasalahan : UMKM Kumbang Pase Gampong Kumbang Kecamatan Syamtalira Bayu belum mempunyai marketing dan manajemen usaha dalam bentuk sistem teknologi informasi, pelatihan tentang menjadi *reseller* belum pernah dilakukan pihak luar maupun dari kampus Politeknik Negeri Lhokseumawe, sehingga UMKM ini terkendala membangun *networking* dalam hal pemasaran produk masih kurang dikenal di toko *online*.

Solusi : Melakukan pelatihan menjadi *reseller* untuk UMKM Kumbang Pase Gampong Kumbang sehingga UMKM ini mempunyai penghasilan lebih dan akan memutus rantai kemiskinan, membangun kemitraan dengan berbagai produsen, toko online dan memberdayakan UMKM local lainnya.

Target Luaran : Menjadi *reseller online* yang kuat, inovatif dan produktif, mampu membangun kerjasama dengan produsen besar maupun skala UMKM lainnya ataupun membangun relasi tingkat daerah, nasional dan internasional.

Kata kunci— Online, reseller, produk, UMKM

Abstract— Online business is growing day by day, even now online business can be done without having your own product capital or being known as a reseller. Online business is a type of business that has many advantages. Apart from saving budget for places or shops, there are also many people interested because of its convenience. In online business, there are those who become producers, dropshippers and resellers. Becoming a reseller can make a profit, but being an online reseller is not just sitting and uploading photos, you have to think about how to get as many consumers as possible. As a reseller, you can freely manage the products and brands you sell or create your own brand. Because the products sold are in hand, resellers are superior in marketing. What you have to do is make product photos into catalogs according to branding, organize product inventory, master the flow of online buying and selling and product promotions that are right on target. Micro, Small and Medium Enterprises (UMKM) Kumbang Pase Gampong Kumbang Syamtalira Bayu District is a technology product that is disseminated to the community (PTDM) in the form of Instant Bandrek and Dye Bandrek businesses in Kumbang Village, Syamtalira Aron District, North Aceh Regency, which is also a partner of PTDM State Polytechnic Lhokseumawe (PNL). By participating in the training program to become a reseller, it is hoped that the productivity of ready-to-eat bandrek will increase which can be consumed by the wider community by ordering products online. If this training is followed seriously, it will open up a large market share in Indonesia and become a successful reseller. To get started, you only need internet connected to your cellphone or computer. The rest is the willingness to build a marketing network.

Problem: MSME Kumbang Pase Gampong Kumbang Syamtalira Bayu District does not yet have marketing and business management in the form of an information technology system, training about becoming a reseller has never been carried out by outside parties or from the Lhokseumawe State Polytechnic campus, so this MSME is hampered by building networking in terms of product marketing which is still lacking, known in online stores.

Solution: Conduct training to become resellers for Kumbang Pase Gampong Kumbang MSMEs so that these MSMEs have more income and will break the chain of poverty, build partnerships with various producers, online shops and empower other local MSMEs.

Outcome Target: Become a strong, innovative and productive online reseller, able to build collaborations with large producers and other MSMEs or build relationships at regional, national and international levels.

Keywords— Online, reseller, product, UMKM

I. PENDAHULUAN

I.1 Analisis Situasi

Memulai usahanya dari kecintaan kepada olahan rempah-rempah Indonesia membuat Nurjani mengembangkan produk Bandrek Bubuk dengan nama usaha Kumbang Pase. Nurjani sudah beberapa kali mengikuti pelatihan dalam mengembangkan produk, seperti workshop program kegiatan PTDM (produk teknologi yang didesiminasikan kepada masyarakat) hibah Badan Riset dan Inovasi Nasional (BRIN) yang diselenggarakan oleh Politeknik Negeri Lhokseumawe. Kegiatan ini mengimplementasikan mesin pengeringan vacuum untuk usaha Bandrek Instan dan Bandrek Celup yang Nurjani pimpin.

Bandrek masih menjadi salah satu minuman favorit masyarakat sejak zaman kolonial Belanda. Selain untuk menghangatkan tubuh, minuman berbahan dasar jahe merah ini juga memiliki berbagai manfaat untuk kesehatan. Hal inilah yang membuat Nurjani ingin usahanya dapat terkenal tidak hanya di Aceh Utara tetapi bisa sampai ke tingkat nasional bahkan ke manca negara. Namun Nurjani belum mempunyai marketing dan manajemen usaha yang berbasis teknologi informasi, sehingga pangsa pasar bandreknya hanya terbatas di Aceh Utara saja.

Dari hasil diskusi team kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat PNL kepada pelaku usaha UMKM Kumbang Pase Gampong Kumbang Kecamatan Syamtalira Bayu Ibu Nurjani, beliau sangat mendukung dan menginginkan adanya kegiatan pelatihan yang berkaitan dengan keterampilan menjadi reseller sesuai perkembangan dunia usaha yang berbasis online, karena sampai saat ini belum ada kegiatan pelatihan menjadi reseller diajarkan oleh kampus Politeknik Negeri Lhokseumawe. Bahkan kedepannya beliau ingin event ini meningkat baik secara kualitas maupun kuantitas dengan mengundang *took-toko* online terkenal yang ada di daerah maupun di tempat lain sehingga produknya dapat ditemukan secara online dan melalui *e-commerce*. Salah satu keterampilan yang dapat ditawarkan dalam rangka pengabdian kepada masyarakat untuk para pelaku usaha UMKM Kumbang Pase Gampong Kumbang Kecamatan Syamtalira Bayu tersebut adalah keterampilan menjadi reseller yang akan menjadi bekal ketika memasarkan produk. Karena keterampilan menjadi reseller sarat dengan teknologi software aplikasi maka dibutuhkan minat yang serius dan daya kreasi sesuai perubahan tuntutan pasar.

I.2 Permasalahan Mitra

Dari analisis situasi dapat diketahui bahwa permasalahan yang dihadapi oleh mitra yaitu belum adanya pelatihan *reseller online* sebagai upaya meningkatkan pemasaran produksi, sebagai upaya

untuk mendapatkan pendapatan sehingga pelaku usaha dapat memangkas masa tunggu penjualan setelah memproduksi produk. Melalui program kemitraan, Politeknik Negeri Lhokseumawe melalui Pusat Penelitian Dan Pengabdian Kepada Masyarakat (P3M) turut berkontribusi mengembangkan Usaha Kecil Menengah (UKM) yang memanfaatkan potensi rempah-rempah nusantara untuk dibina dan didampingi hingga menjadi UKM naik kelas dan menghasilkan produk maupun olahan rempah yang bermutu tinggi dengan kualitas ekspor. Sehingga minuman lokal khas Indonesia, dapat lebih dikenal oleh dunia dan mampu bersaing dengan produk minuman luar lainnya.

II. METODOLOGI PELAKSANAAN

II.1 Langkah-Langkah Pelaksanaan

Untuk merealisasikan target luaran dari kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM), maka diperlukan beberapa hal berikut :

- Metode realisasi program PKM
- Langkah-langkah pelaksanaan
- Partisipasi mitra dalam pelaksanaan program

2.1 Metode Realisasi Program PKM

Metode realisasi PKM ini dilaksanakan dalam bentuk pelatihan, yang tahapan-tahapannya adalah sebagai berikut :

1. *Pre-test*; Pelaku usaha wajib mengetahui pengetahuan penjualan online dan *internet*.
2. Penyajian materi pengetahuan dasar *reseller*, studi pengambilan *margin*, menemukan produsen yang tepat, menjual produk sesuai pasar, metode penjualan produk, membangun kanal media sosial dan menentukan target penjualan. Materi- materi tersebut akan dipandu oleh seluruh personil pelaksana kegiatan PKM. Tanya jawab terkait dengan berbagai permasalahan yang sering terjadi kegiatan *reseller*, dalam hal ini yang menjadi objek pelatihan adalah teknik menjadi *reseller* yang sukses. Adapun alasan mengapa materi tersebut yang diambil sebagai objek pelatihan adalah karena itu adalah syarat fundamental menjadi *reseller*.
3. Praktek membuat akun *marketplace* atau *website* sendiri
4. Praktek membuat kanal media sosial;
5. *Post-test*.

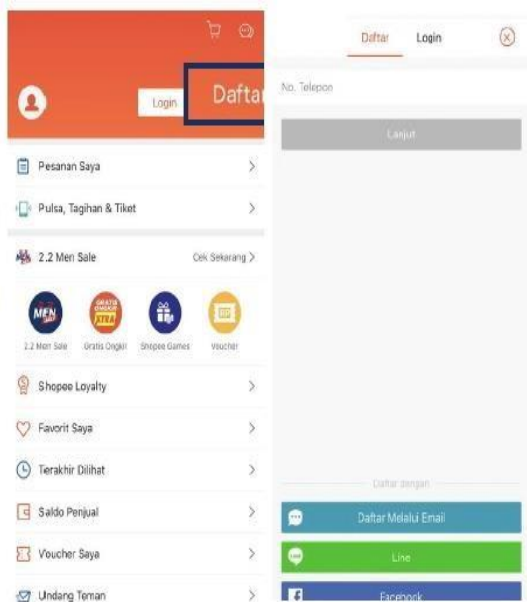
2.2 Langkah-langkah Pelaksanaan

Langkah-langkah pelaksanaan tertuang dalam 2 (dua) kegiatan berikut:

- Kegiatan 1**, Pengetahuan tentang *Reseller*, kombinasi penjualan *online* dan *offline*, menentukan *supplier*, membangun identitas resmi yang kuat, peraturan order, membuat *branding reseller online*, mengutamakan *customer service*, kembangkan informasi produk, mengembangkan link informasi dan memaksimalkan *review*.

- Kegiatan 2**, kegiatan praktek yang dilakukan adalah sebagai berikut :

- 1) Praktek membuat akun *Reseller* atau *Website*.
- 2) Praktek membuat *Branding Reseller Online*.
- 3) Praktek membuat *link* promosi lewat media sosial.
- 4) Praktek membuat katalog produk.
- 5) Praktek optimalisasi *review* dan *customer service*.
- 6) Praktek mengaudit penjualan.



Gambar 1. Salah satu tampilan pendaftaran *reseller* took *online* *Shopee*

2.3 Partisipasi Mitra dalam Pelaksanaan Program

Peserta pelatihan adalah:

1. Para pelaku usaha yang mengikuti pelatihan ini dengan jumlah peserta pelatihan sebanyak 5 orang;
2. Mempunyai kemauan yang keras dan keseriusan dalam mengikuti pelatihan;
3. Belum pernah mengikuti pelatihan sejenis dan bersedia mengikuti seluruh rangkaian kegiatan pelatihan sampai selesai;
4. Memiliki surat rekomendasi dari pimpinan UMKM Kumbang Pase Gampong Kumbang Kecamatan

Syamtalira Bayu dan diundang oleh P3M Politeknik Negeri Lhokseumawe;

Setelah selesai mengikuti semua rangkaian kegiatan pelatihan, peserta akan diberikan sertifikat dengan ketentuan tidak meninggalkan acara pelatihan lebih dari 2 (dua) sesi, dan mengikuti acara pelatihan sampai selesai.

Langkah **Kedua** menentukan tim ahli pelatihan

Tim ahli dalam pelaksanaan kegiatan pelatihan ini terdiri dari tiga orang yang kesemuanya anggota pelatihan, uraian kegiatan dapat dijelaskan dengan tabel berikut ini :

Pertemuan	Kegiatan	Petugas Pelaksana
1	Pembukaan Pelatihan, uji kemampuan dasar dan penjelasan tentang internet , e-commerce	Azhar, S.T,M.T
2	Membuat akun toko online dan website, membuat link toko online dengan media sosial	Ir.Irham,M. T
3	Membuat katalog produk dan review produk	Reynold Herwinskyah, S.T.M.T
4	Merancang optimalisasi lewat algoritma mesin pencarian di google dan youtube	Azhar,S.T, M.T
5	Pelaporan,evalua si dan Seminar	Maulidin Iqbal, S.Th,M.Th

II.2 Jenis Luaran

Tersedianya aplikasi untuk pengembangan program aplikasi untuk membuat e-commerce.

III. HASIL DAN PEMBAHASAN

III.1 Hasil

Peserta pelatihan adalah alumni politeknik Negeri Lhokseumawe. Peserta pelatihan diberikan

materi dan praktek pelatihan dan kemampuan pemahaman tentang materi yang diberikan kepada peserta sangat bervariasi. Kemampuan peserta sebelum pelatihan diukur dengan memberikan pre-test pada setiap peserta. Soal pre-test dalam bentuk pertanyaan tentang pemahaman terhadap komponen-komponen yang membentuk sistem teknologi e-commerce. Bentuk pertanyaan antara lain :

1. Jelaskan apa yang anda tahu tentang internet
2. Sebutkan aturan aturan fundamental menjadi reseller
3. Sebutkan cara membuat akun reseller atau website, membuat branding reseller online, mengembangkan link promosi dan cara memaksimalkan review dan customer service
4. Coba jelaskan contoh contoh aplikasi reseller online
5. Coba jelaskan cara mengembangkan marketplace, mengambil margin, menangani komplain, menjual sesuai dengan kebutuhan pasar.

Hasil pre-test yang dilakukan terhadap peserta seperti ditunjukkan pada tabel 4.1 di bawah ini.

Tabel 4.1.1. hasil pretest peserta tentang reseller online

No	Nama Peserta	No Urut Pertanyaan					Total	Kemampuan
		1	2	3	4	5		
		Skor						
1	Mukarram	1	1	1	0	1	4	Kurang
2	Syarifah Fakhrah	1	1	0	0	1	3	Kurang
3	Juwita Sari	1	0	0	0	0	1	Kurang
4	Nur Alam	1	0	0	0	1	2	Kurang
5	Iqbal	1	1	0	0	1	3	Kurang
6	Nurjani	1	0	0	0	0	1	Kurang

Keterangan:

Skor = 0 – 4 ; kemampuan kurang

Skor = 5 – 7 ; kemampuan cukup

Skor = 8 – 10 ; kemampuan baik

Hasil pretest diperoleh menggambarkan kemampuan awal peserta terhadap pemahaman tentang e-commerce dan cara pengoperasian serta fungsi dari macam-macam komponen pembuat e-commerce. Dalam pelatihan kepada peserta diberi penjelasan secara sistematis sistem e-commerce tersebut. Setelah peserta pelatihan mereka memahami sistem e-commerce dan cara pengoperasiannya. Hasil evaluasi akhir setelah pelatihan seperti ditunjukkan pada tabel 4.2.

Tabel 4.1.2. Hasil evaluasi akhir kemampuan

peserta pelatihan

No	Nama Peserta	No Urut Pertanyaan					Total	Kemampuan
		1	2	3	4	5		
		Skor						
1	Mukarram	2	2	2	2	2	10	Baik
2	Syarifah Fakhrah	2	2	2	2	2	10	Baik
3	Juwita Sari	2	2	1	1	2	8	Baik
4	Nur Alam	1	1	1	2	2	7	Cukup
5	Iqbal	2	2	1	1	2	8	Baik
6	Nurjani	2	1	1	2	2	8	Baik

Keterangan:

Skor = 0 – 4 ; kemampuan kurang

Skor = 5 – 7 ; kemampuan cukup

Skor = 8 – 10 ; kemampuan baik

III.2 Pembahasan

Dari hasil pretest yang didapatkan seperti tabel 4.1.1 yang terlihat bahwa kemampuannya rata-rata dengan nilai 4 kebawah dengan kategori kemampuan kurang. Peserta pelatihan belum begitu memahami tentang teknologi e-commerce dan cara pengoperasiannya. Oleh karena itu dalam pelaksanaan kegiatan pelatihan ini diperlukan panduan dari tim pelaksana yang bisa saling membantu sesuai dengan tingkat kemampuannya. Kemampuan peserta setelah pelatihan dilaksanakan dengan dua kali latihan dan dengan penerapan teori-teori pendukung yang harus diikuti oleh peserta dan diberikan jobsheet/petunjuk teknologi e-commerce yang di dalamnya berisikan tentang teori-teori pendukung, langkah-langkah pengerjaan instalasi dan perakitan serta pengoperasian teknologi e-commerce. Kemampuan peserta berdasarkan pengamatan dan evaluasi telah meningkat pesat dan sangat signifikan kemajuannya. Terdapat beberapa peserta yang sudah memahami tentang teknologi e-commerce, cara merakit, instalasi, serta pengoperasian teknologi e-commerce sebagai media informasi. Evaluasi pada tahap ini hanya dilakukan dengan mengadakan ujian praktek dan tanya jawab. Beberapa hal yang dilakukan untuk mengukur kemampuan akhir para peserta adalah dengan mengukur tingkat pemahaman dalam hal :

1. Kemampuan memahami teori-teori tentang internet
2. Kemampuan memahami cara membuat akun reseller atau website
3. Kemampuan membuat branding reseller online dan mengembangkan link promosi
4. Kemampuan menggunakan berbagai software yang dipersiapkan oleh berbagai toko online
5. Kemampuan merawat dan memperbaiki program aplikasi jika terjadi error, membangun marketplace, menangani complain dan pelayanan purna jual.

Bobot skor beberapa variabel yang diukur pada evaluasi akhir, seperti ditunjukkan pada tabel 4.2.1, variabel yang diukur terdiri dari 5 komponen dengan total skor 10.

Tabel 4.2.1 Bobot skor variabel yang diukur

No	Variabel yang diukur	Bobot Skor
1	Kemampuan memahami teori-teori tentang teknologi internet dan e-commerce	2
2	Kemampuan memahami komponen-komponen untuk aplikasi e-commerce	2
3	Kemampuan melakukan instalasi aplikasi e commerce	2
4	Kemampuan membuat akun e-commerce dan website	2
5	Kemampuan menjawab komplain pelanggan	2
Jumlah		10

Hasil evaluasi akhir seperti yang ada dalam tabel 4.2.1, evaluasi dilakukan terhadap 8 (delapan) orang peserta pelatihan e-commerce yaitu mempunyai nilai rata-rata 8,5 dengan katagori baik, artinya dapat dinyatakan bahwa seluruh peserta telah mempunyai kemampuan dalam pengoperasian e-commerce sebagai media penjualan online.

IV. KESIMPULAN DAN SARAN

IV.1 Kesimpulan

Berdasarkan evaluasi hasil kegiatan yang telah dilaksanakan selama dua kali pertemuan, maka dapat disimpulkan :

1. Berdasarkan nilai evaluasi pre-test yang dilakukan, diperoleh tingkat kemampuan peserta peltihan mempunyai nilai rata-rata yaitu 4 kebawah dengan katagori kemampuan kurang.
2. Setelah mengikuti pelatihan kemampuan peserta pelatihan meningkat secara signifikan yaitu dengan nilai rata-rata 8,5 yaitu dengan katagori kemampuan baik

3. Pelatihan sangat membantu peserta pelatihan dalam melatih kemampuan pengoperasian e-commerce
4. Jurusan Teknik Mesin mempunyai media informasi hasil dari pelatihan yang dilakukan

IV.2 Saran

Adapun saran yang dapat kami sampaikan pada kesempatan ini adalah, kegiatan penerapan IPTEK seperti ini kiranya dapat dilanjutkan terus di masa-masa mendatang untuk lebih meningkatkan skill dan pengetahuan dari target pelatihan itu sendiri.

REFERENSI

- [1] Latief Setiawan, 2018, "Kurikulum Reseller", Jakarta, Penerbit Manggrove Inspiratio.
- [2] Herman Puspito, 2019, "Reseller Jago Jalan", Jogjakarta, Penerbit Alona Store.
- [3] Wuri Nugraeni, 2018, "Bisnis Reseller 99", Penerbit Plus ++.