

## PENERAPAN *E-BUSINESS* SEBAGAI SISTEM PEMASARAN DIGITAL PRODUK KUNYIT GUNUNG SILANU SULAWESI SELATAN

**St. Hajrah Mansyur<sup>1</sup>, Dedy Atmajaya<sup>2</sup>, Lutfi Budi Ilmawan<sup>3</sup>**

<sup>1</sup>Program Studi Sistem Informasi, Universitas Muslim Indonesia

<sup>2,3</sup>Program Studi Teknik Informatika, Universitas Muslim Indonesia

email: [hajrah.mansyur@umi.ac.id](mailto:hajrah.mansyur@umi.ac.id), [dedy.atmajaya@umi.ac.id](mailto:dedy.atmajaya@umi.ac.id), [lutfi.budiilmawan@umi.ac.id](mailto:lutfi.budiilmawan@umi.ac.id)

**Abstract:** Currently, farmer Madani Group located in Gunung Silanu village of Bangkala District, Jeneponto District produces some natural products for the cultivation of the community. One of the most desirable productions is the original turmeric powder which contains many of the benefits needed by humans. On the marketing of directly mountain products is still conventional because it still uses common habits commonly used or in terms of word of mouth, where buyers come directly to the seller face to face to promote the trade goods or the distributor came to the customer to offer the turmeric product. It is considered to be less maximum in the increase of sales because it is only marketed in the region only, whereas directly Gunung Silanu turmeric products are very good distributed in the wider community, both from within or outside the province in Indonesia. A website-based online marketing system is one of the implementation of digital marketing information technology that effectively promotes products to various communities connected with Internet access. Where the implementation of e-business can facilitate the process of business transactions, can improve the service to the customers in various regions so as to increase the performance of the operation of the farmer group Madani.

**Keywords:** *Farmer Group, Gunung Silanu turmeric, Word of Mouth, e-Business, digital marketing information.*

**Abstrak:** Saat ini kelompok Tani Madani yang berlokasi di Desa Gunung Silanu Kecamatan Bangkala, Kabupaten Jeneponto menghasilkan beberapa produk alami hasil budi daya masyarakat. Salah satu produksi yang paling diminati adalah kunyit bubuk asli yang mengandung banyak manfaat yang dibutuhkan oleh manusia. Pada pemasaran produk kunyit gunung silanu masih bersifat konvensional karena masih menggunakan kebiasaan umum yang lazim digunakan atau dengan istilah *word of mouth*, dimana pembeli mendatangi langsung penjual secara bertatap muka untuk mempromosikan barang dagangannya atau pihak distributor mendatangi customer untuk menawarkan produk kunyit tersebut. Hal tersebut dianggap kurang maksimal dalam peningkatan penjualan karena hanya dipasarkan pada daerah sekitar saja, padahal produk kunyit gunung silanu sangat bagus didistribusikan di masyarakat luas, baik dari dalam atau luar provinsi di Indonesia. Sistem pemasaran online berbasis website merupakan salah satu penerapan teknologi informasi pemasaran digital yang efektif mempromosikan produk ke berbagai kalangan masyarakat yang terkoneksi dengan akses internet. Dimana dengan adanya penerapan *e-business* dapat memperlancar proses transaksi bisnis, dapat meningkatkan layanan kepada para cus-

tomor di berbagai daerah sehingga meningkatkan kinerja dari operasional dari kelompok tani madani.

**Kata kunci:** *Kelompok Tani Madani, Kunyit Gunung Silanu, Word of Mouth, e-business, informasi pemasaran digital.*

## PENDAHULUAN

Gunung Silanu merupakan salah satu desa yang terletak di kecamatan Bangkala Kabupaten Jeneponto dengan luas wilayah 12,50 Km<sup>2</sup>. Desa ini terletak di sebelah barat dengan batas-batas wilayah Desa sebelah utara berbatasan Desa Marayoka dan Pappalluang, sebelah selatan berbatasan dengan Desa Pallantikang, sebelah timur berbatasan dengan Desa Bontomanai, Kapita dan Marayoka, sebelah barat berbatasan dengan Desa Pallantikang.

Berdasarkan letak geografisnya Desa Gunung Silanu termasuk Daerah daratan dengan kemiringan tanah 0-5% dan 5-15% yang memiliki ketinggian antara 0-50 meter dari permukaan laut. Wilayah ini sangat cocok untuk daerah pertanian baik tanaman pangan maupun tanaman obat keluarga. Peningkatan tanaman obat keluarga seperti kunyit sangat aman dalam peningkatan kualitas hidup manusia. Menurut Hajrah, dkk (2019) Teknologi informasi saat ini mendorong derasnya arus informasi yang mudah untuk diakses, sehingga membutuhkan aplikasi yang menerapkan metode *System Development Life Cycle* pada aplikasi *pharmaceutical* tanaman obat keluarga yang bertujuan memberikan informasi terkait pengobatan dengan pemanfaatan tanaman obat keluarga.

Sejak tahun 2016 hingga saat ini kelompok usaha tani Madaniyah telah memproduksi kunyit mentah menjadi kunyit bubuk sebanyak 200

bungkus dengan ukuran 50 gram per bulan. Hasil produksi ini dianggap masih kurang karena masih sedikit permintaan pasar yang mengakibatkan angka produksi pertahun hanya 120 Kg.

Seiring dengan berjalan waktu keterbatasan tenaga dan besarnya jumlah yang diproduksi sehingga menyebabkan pihak kelompok usaha tani kesulitan dalam melakukan pendistribusian disebabkan sistem pemasaran masih bersifat konvensional karena masih menggunakan kebiasaan umum yang lazim digunakan atau dengan istilah *word of mouth*, dimana pembeli mendatangi langsung penjual secara bertatap muka untuk mempromosikan barang dagangannya atau pihak distributor mendatangi customer untuk menawarkan produk kunyit tersebut. Dimana proses informasi yang tersebar masih kurang terjangkau oleh masyarakat di beberapa daerah. Oleh karena itu diperlukan perubahan sistem pemasaran online yang informasi dapat diakses oleh beberapa lapisan masyarakat di Indonesia. Menurut Fandy Tjiptono (2015) Bauran pemasaran (*marketing mix*) adalah seperangkat alat yang digunakan pemasar untuk membentuk karakteristik jasa yang ditawarkan kepada pelanggan. Sedangkan menurut Zeithaml, dkk (2013) bauran pemasaran terdiri dari semua hal yang dapat dilakukan perusahaan untuk mempengaruhi permintaan produknya yang terdiri dari 7 (Tujuh) P yaitu *Product, Place, Promotion, Price, People, Physical Evidence dan Process*.

Berdasarkan permasalahan tersebut maka kami melakukan pengabdian berupa pelatihan dan pendampingan dalam menerapkan aplikasi pemasaran digital produk kunyit bubuk gunung silanu berbasis website. Dengan adanya sistem informasi pemasaran ini diharapkan dapat membantu kelompok tani Madani dalam proses transaksi bisnis, serta meningkatkan layanan kepada para customer diberbagai daerah sehingga meningkatkan kinerja dari operasional dari kelompok tani madani.

## METODE

Adapun metode pengabdian yang kami lakukan pada kelompok tani madani sebagai berikut:

- a. Kegiatan penyuluhan dan *in-house training* tentang bagaimana proses pemasaran kunyit bubuk Gunung Silanu agar lebih efektif dan efisien. Dalam perancangan aplikasi *in-customer* dapat melihat produk, melakukan diskusi dengan bagian pemasaran produk, serta melakukan transaksi pemesanan kunyit bubuk Gunung Silanu
- b. Simulasi IPTEK, kami melakukan proses uji coba aplikasi pemasaran dengan menguraikan sistem pemesanan dengan aplikasi dan proses pembayaran dapat dilakukan melalui media transfer antar bank, dengan ketentuan wajib melampirkan bukti pengiriman dan COD (*cash on delivery*).
- c. Kegiatan pendampingan yang kami lakukan beberapa kali guna memastikan pihak kelompok tani Madani sudah memahami prosedur pemesanan, pembelian dan pem-

bayaran dalam aplikasi e-business tersebut.

## PEMBAHASAN

Dalam pelaksanaan program pengabdian kepada masyarakat, tim pelaksana melakukan kunjungan ke lokasi mitra dengan melakukan diskusi dengan ketua kelompok tani dan para anggota kelompok tani terkait proses produksi dan proses pemasaran yang telah mereka lakukan selama ini. Pada kegiatan *in-house training* kami menjelaskan dan menguraikan prosedur atau tahapan penggunaan aplikasi dalam proses pemasaran dan penjualan menggunakan website. Kegiatan ini kami lakukan di tempat proses pembuatan kunyit bubuk gunung silanu.



Gambar 1a. Interaksi dengan Kelompok Tani Madani



Gambar 1b. Interaksi dengan Kelompok Tani Madani

Pada Gambar 1a dan 1b merupakan tahap dimana kami melakukan diskusi dengan kelompok tani madani, kami mendengarkan masalah yang menjadi kendala terhadap proses produksi, penjualan dan pemasaran yang tidak terjadi peningkatan dalam jangka setelah usaha mereka dipatenkan. Setelah itu kami memberikan pemecahan masalah sekaligus melakukan penyuluhan terkait pengolahan sumber daya alam yang potensial untuk dijadikan ciri khas dari daerah gunung silanu dan bagaimana solusi dari proses penjualan dengan pemanfaatan teknologi informasi yang berbasis website. Adapun proses penyuluhan yang kami lakukan sepertitampak pada Gambar 2.

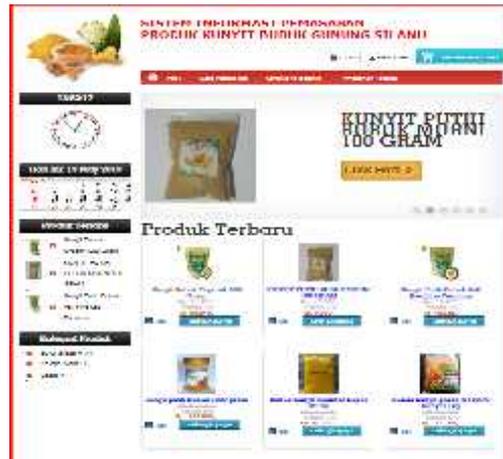


Gambar 2. Penyuluhan oleh Tim Pengabd



Gambar 3. Bahan Baku Kunyit Mentah dan Kunyit Bubuk hasil Produksi

Pada Gambar 3 merupakan tambahan kunyit mentah sebagai bahan baku utama pembuatan kunyit bubuk gunung silanu yang mempunyai banyak kegunaan yang sangat dibutuhkan oleh masyarakat. Kunyit ini banyak digunakan oleh ibu rumah tangga sebagai bumbu dapur untuk pengolahan berbagai jenis masakan ikan dan digunakan juga sebagai ramuan jamu tradisional.



Gambar 4. Halaman Utama (Home)

Pada Gambar 4 adalah tampilan halaman utama pada sistem informasi pemasaran produk kunyit yang menampilkan produk-produk terbaru kunyit bubuk Gunung Silanu siap dipasarkan.



Gambar 5. Halaman Login Customer (User)

Pada Gambar 5 merupakan tampilan halaman login customer atau *user* untuk bisa mengakses informasi dan melakukan proses pembelian produk kunyit bubuk Gunung Silanu yang diinginkan sesuai ukuran dan kemasan.



Gambar 6. Halaman Penambahan Produk

Pada proses pendampingan kepada mitra kelompok tani Madani, kami juga mengedukasi bagaimana membuat narasi singkat terkait kualitas produk yang akan dipasarkan, cara pemakaian dan kegunaan kunyit bubuk yang digunakan sebagai salah satu bahan dapur atau bumbu masakan cita khas nusantara, selain itu kunyit punya manfaat sebagai obat antiseptik alami yang bisa digunakan oleh manusia. Upaya ini kami galakkan supaya orang yang melihat dan membaca website tersebut tertarik untuk membeli atau *customer* loyal dalam pembelian berikutnya. Proses penambahan produk kunyit bubuk tampak pada Gambar 6 dan penjelasan detail produk tampak pada Gambar 7.



Gambar 7. Halaman Detail Penjelasan Produk

## SIMPULAN

Setelah tim melakukan pengabdian pada kelompok tani Madani di Kabupaten Jeneponto, Provinsi Sulawesi Selatan, kami menerapkan *e-business* sebagai aplikasi sistem pemasaran digital yang merupakan salah satu bagian pemanfaatan teknologi informasi yang dapat mengoptimalkan penyebaran informasi, terkait produk kunyit bubuk gunung silanu dan meningkatkan penjualan dan permintaan *customer* sehingga kelompok tani Madani mendapatkan peningkatan keuntungan dari hasil penjualan kunyit bubuk.

## UCAPAN TERIMA KASIH

Dalam proses pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat, terdapat beberapa pihak yang telah membantu Antara lain:

1. Rektor Universitas Muslim Indonesia (UMI) Makassar;
2. Ketua LPkM Universitas Muslim Indonesia;
3. Dekan Fakultas Ilmu Komputer UMI Makassar;
4. Pak Sukasman, S.Ag. selaku ketua Kelompok Tani Madani;
5. Muh, Nur Fajrul F., Andi Esha Arung Gading, Husdawati, dan Eka Andriani

- selaku mahasiswa yang telah membantu dalam kegiatan pengabdian.
6. Bapak/Ibu Dosen Fakultas Ilmu Komputer UMI Makassar.

## **DAFTAR PUSTAKA**

- Hajrah, St. Mansyur., dkk. (2019). Penerapan Metode System Development life cycle pada Aplikasi Pharmaceutical Tanaman Obat Keluarga Berbasis Android. Makassar: Unifa Press Universitas Fajar.
- Tjiptono, Fandy. (2015). *Strategi Pemasaran, Edisi 4*, Yogyakarta: Andi.
- Zeithaml, A, dkk.(2013). Services Marketing: Integrating Customer Focus Across the Firm, 6th Edition. The McGraw–Hill Companies.