

PELATIHAN WEBSITE E-COMMERCE UNTUK PENINGKATAN PENDAPATAN BUDIDAYA AGLONEMA PADA HEND'Z FLORIST AGLONEMA SAWANGAN DEPOK

Sunarti¹, Dewi Ayu Nur Wulandari², Taat Kuspriyono³, Alsa Diva Salvana²,
Navira Aura Nisa², Syafina Anwar², Syalysia Luna Fatiha², Winda Rahmawati²
^{1,2}Program Studi Sistem Informasi Kampus Kota Bogor, Fakultas Teknik dan Informatika
³Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Bina Sarana Informatika
Email: sunarti.sni@bsi.ac.id¹

Abstract. *Aglonema is an ornamental plant that currently has a lot of fans. Aglonema has economic value. There are so many aglonemas in Hend'z Florist Aglonema Sawangan Depok. There are problems faced by Hend'z Florist Aglonema in his cultivation in marketing using only social media such as youtube and conventional word of mouth. Answering the problems of the service team making information technology based on e-commerce websites. The purpose of this activity is to utilize science and technology (IPTEK) for aglonema cultivation business strategy for the creation of welfare based on e-commerce websites. The stages of implementing this service are carried out by providing socialization, training, mentoring, evaluation, simulation, monitoring, and sustainability. The method used is learning by doing, for this method begins with a direct field review to monitor and evaluate the results of the training that has been carried out. The mentoring process in this service includes socialization, training, evaluation, simulation, monitoring, and evaluation. From the results of the assistance carried out by partners, they were able to apply the use of technology by 88%, helping to increase knowledge and skills in the field of digital marketing by 85% and being able to increase the partners' income. To ensure the success of the implementation of community service, the evaluation stage will be carried out at each stage of program development.*

Keywords: *e-commerce, aglonema, mentoring, learning by doing*

Abstrak. Aglonema merupakan tanaman hias saat ini banyak sekali peminatnya. Aglonema memiliki value ekonomis. Banyak sekali aglonema ada pada Hend'z Florist Aglonema Sawangan Depok. Ada permasalahan yang dihadapi Hend'z Florist Aglonema pada budidayanya dalam pemasaran hanya menggunakan media sosial seperti youtube dan konvensional dari mulut ke mulut. Menjawab permasalahan tim pengabdian membuat teknologi informasi berbasis website *e-commerce*. Tujuan kegiatan ini memanfaatkan ilmu pengetahuan dan teknologi (IPTEK) untuk strategi bisnis budidaya aglonema demi terciptanya kesejahteraan berbasis website *e-commerce*. Tahapan-tahapan terlaksananya pengabdian ini dilakukan dengan pemberian sosialisasi, pelatihan, pendampingan, evaluasi, simulasi, monitoring dan berkelanjutan. Metode yang digunakan ialah *learning by doing*, untuk metode ini diawali peninjauan langsung kelapangan hingga monitoring dan evaluasi dari hasil pelatihan yang sudah terlaksana. Proses pendampingan dalam pengabdian ini seperti sosialisasi, pelatihan, evaluasi, simulasi, monitoring dan evaluasi. Dari hasil pendampingan yang dilakukan mitra mampu menerapkan penggunaan teknologi sebesar 88%, membantu meningkatkan pengetahuan dan keterampilan dibidang digital marketing sebesar 85% dan dapat menaikkan pendapatan mitra tersebut. Untuk memastikan keberhasilan pelaksanaan pengabdian masyarakat, maka tahapan evaluasi akan dilakukan pada setiap tahap pengembangan program.

Kata kunci : *e-commerce, aglonema, pendampingan, learning by doing*

PENDAHULUAN

Saat ini bidang pertanian sudah mulai membudidayakan tanaman hias (Akbar, 2021). Banyak jenis aglonema yang ada ada saat ini salah satunya adalah tanaman aglonema. Aglonema ialah tanaman hias yang digunakan

sebagai dekorasi *indoor* maupun *outdoor*. Tanaman ini mempunyai *value* ekonomi yang tinggi karena permintaan yang tinggi dari banyak orang yang lebih suka menanam di rumah. Tumbuhan ini dinyatakan tumbuh ideal jika tampak segar, dengan daun yang lebat, warna dan

corak yang benar pada daun (Akbar, 2021). Di era teknologi yang ada, sudah banyak aplikasi jual beli secara *online* yang bisa dipergunakan oleh penjual disemua sektor. Aplikasi jual beli *online* ini memudahkan seseorang bertransaksi tanpa harus memiliki toko (ES et al., 2021), beberapa bentuk dari pemasaran dengan maraknya penggunaan *e-commerce*, yang berarti peluangnya begitu meluas. *E-commerce* dan perkembangannya bisa menyentuh diberbagai bagian seperti pertanian, industri, UMKM, ekonomi kerakyatan, dapat memanfaatkan semua potensi yang ada didaerahnya (Fasykur & Setyawan, 2019)(Santoso et al., 2020).

Mitra dalam kegiatan Penerapan IPTEK Masyarakat (PIM) dalam bentuk pengabdian kepada masyarakat adalah Hend'z Florist Aglonema Sawangan Depok. Hend'z Florist Aglonema mempunyai jenis usaha budidaya tanaman hias aglonema dengan awal usaha mitra adalah hobbi pada tahun 2004 saat itu mempunyai 10 jenis algonema. Ditahun 2010 mitra mulai mengetahui jika algonema dapat dibudidayakan dan diperjualbelikan. Hingga tahun 2022 berragam jenis algonema tumbuh dengan luas tanah sekitar 120M², lokasi tersebut dijadikan sebagai budidaya tanaman hias aglonema. Saat ini banyak sekali tanaman aglonema pada Hend'z Florist seperti diantaranya Aglaonema Stardust, Bidadari, Lady Valentine, Widuri, Pride of Sumatra, Happiness, Nancy, Dark Green, Pink Lady, Pink Dalmation, Red Kochin, Anggun Ayu Cilik, Spring Snow, All Star Red, Siam Pearl, Tiara, Lipstik (Siam Aurora), Big Apel, Intan, Pincat, Ariana, White Legacy, Orange Stem, Red Impresa, Pink Beauty, Kochin, Katrina, Legacy. Red Ruby, Crystal White, Dud Anjamani, Donakarmen, rotundum, snowwhite, siam paragon, henh heng, bigroy, Red venus, Pride Of Sumatera, widuri, tiara, adelia, reanita, diana, wulandari, golden kresna, khansa, lotus, dewi hughes, moonlight, harleyqueen, sultan brunei, red wijaya, lipstik greg.

Beberapa permasalahan yang dihadapi Hend'z Florist Aglonema adalah pada bidang pemasaran saat ini menggunakan media sosial seperti youtube (Wijaya Kesuma Dewi & Hernawan, 2019) dan konvensional dari mulut ke mulut (Herawatie & Wuryanto, 2017)(Naimah

et al., 2020)(Wahidin et al., 2021). Media sosial youtube dinilai tidak profesional sebab belum menciptakan kesan kredibel di benak pelanggan. Jika menggunakan youtube biasanya menampilkan konten menarik dan menghabiskan waktu dalam pembuatan iklan. Selain youtube, produknya mitra hanya diketahui oleh pemerhati lingkungan di wilayah tertentu. Berdasarkan dari permasalahan yang ada, tim pengabdian membangun program website *e-commerce*. Dengan kehadiran teknologi informasi dengan membuat website *e-commerce*, pemasaran produk dapat dilakukan secara luas dari hasil budidaya aglonema. Dengan kegiatan pengabdian masyarakat dengan Penerapan PIM mitra dapat memaksimalkan pemasaran produknya dengan manajemen bisnis yang baik serta dilakukan pelatihan dan pendampingan hingga dengan evaluasi (Asnahwati, 2021). Dan saatnya mitra mengikuti perkembangan teknologi menggunakan media digital marketing dalam memasarkan produk budidaya aglonema (Nurani et al., 2021).

Target dari kegiatan ini peningkatan pengetahuan mitra bidang IPTEK tercapai hingga 88%, bidang digital marketing sebesar 85% dan hasil luaran dari kegiatan ini website *e-commerce* sebagai digital marketing membantu pemasaran dari budidaya aglonema.

Tujuan kegiatan pengabdian masyarakat ini memanfaatkan ilmu pengetahuan dan teknologi (IPTEK) untuk strategi bisnis budidaya aglonema demi terciptanya kesejahteraan berbasis *e-commerce*. Kegunaan dari website *e-commerce* menjadikan budidaya aglonema dikenal luas oleh masyarakat, dan dapat mengikuti perkembangan dunia digital saat ini.

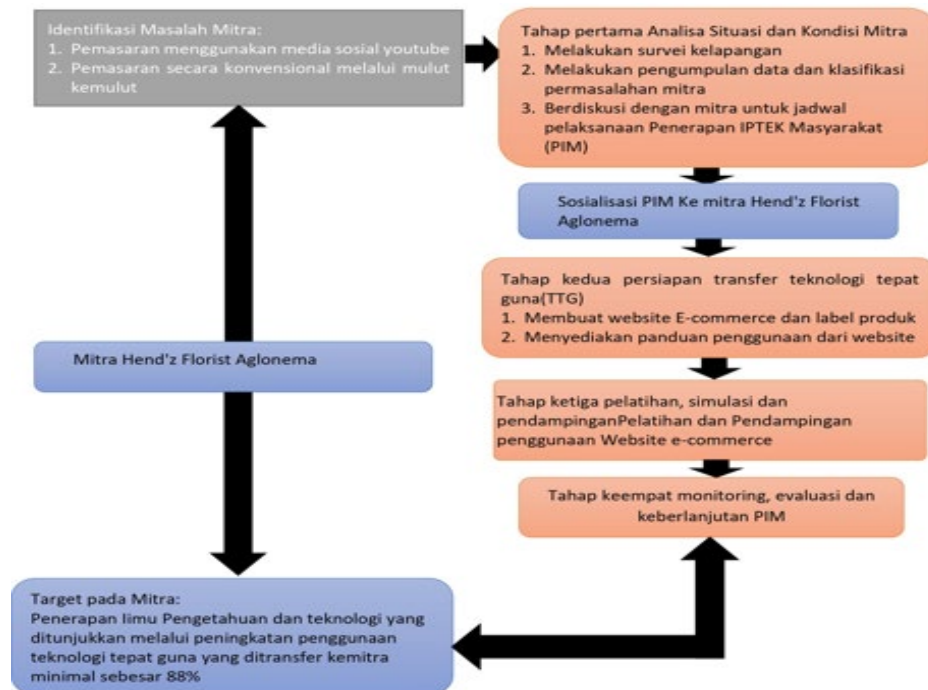
METODE PELAKSANAAN

Kegiatan pengabdian ini dilakukan pada hari Sabtu, tanggal 16 Juli 2022 dilokasi mitra yaitu Hend'z Florist Aglonema dengan alamat Jalan Jati RT.4 RW.4 No.32, Sawangan Baru, Kecamatan Sawangan, Kota Depok, Jawa Barat 16511. Kegiatan dilakukan mulai pukul 09.00-12.00 WIB. Peserta dari kegiatan ini adalah berjumlah 10 orang, dengan didampingi 5 orang mahasiswa. Materi dalam kegiatan acara ini adalah pelatihan penggunaan program website *e-*

commerce <https://hendzfloristaglonema.com/>. Metode-metode yang digunakan berupa metode *learning by doing* (Sunarti et al., 2019) yaitu metode melalui pelatihan, simulasi, pendampingan hingga diskusi. Sebagai pendukung kegiatan pengabdian diperlukan komputer, proyektor, modul untuk

memudahkan pembicara menyampaikan materi workshop.

Tahapan-tahapan yang dilakukan dalam kegiatan pengabdian ini adalah sosialisasi, pelatihan, pendampingan, evaluasi, simulasi, monitoring dan berkelanjutan. Untuk penggambaran dari metode pelaksanaan dapat dilihat pada gambar 1 dibawah ini:



Gambar 1. Metode Pelaksanaan Pengabdian Masyarakat

Secara rinci tahapan dari pelaksanaan pengabdian dijelaskan sebagai berikut:

Tahap pertama analisa situasi dan kondisi mitra

Beberapa hal yang dilakukan pada tahap pertama analisa situasi dan kondisi mitra adalah:

1. Melakukan survei lapangan.
Survei lapangan dilakukan beralaskan pada pengajuan izin kemitra
2. Melakukan pengumpulan data dan klasifikasi permasalahan mitra
Pengumpulan data melalui wawancara, observasi kelokasi mitra Hend'z Florist Aglonema disawangan selanjutnya melakukan penganalisa permasalahannya dan kebutuhan daripada mitra tersebut.
3. Berdiskusi bersama mitra untuk jadwal pelaksanaan penerapan IPTEK Masyarakat (PIM)
Berdiskusi pada kegiatan pengabdian atau *focus group discusion*(FGD) untuk pemberian

kesepakatan pelaksanaan kegiatan PIM dengan mitra.

Tahap kedua persiapan transfer teknologi tepat guna(TTG)

Dari permasalahan yang ada dibuatkan website *e-commerce* untuk memasarkan produk aglonema dengan media digitalisasi. Website *e-commerce* memberikan jawaban dari kebutuhan mitra terkait pemasaran dari budidaya tanaman hias aglonema. Pada pembuatan website perlu disiapkan sebuah bahasa pemrograman dengan *Mystructured query language* (MYSQL) PHP, HTML, Css dan databasanya menggunakan Xampp. Selain sebuah website diperlukan juga label produk yang menarik sehingga membantu promosi penjualan.

Tahapan ketiga pelatihan, simulasi dan pendampingan

Pelatihan, simulasi dan pendampingan pada mitra berdasarkan permasalahannya di era digital diperlukan website *e-commerce* untuk

dapat mengenalkan hasil budidaya aglonema. Tidak hanya hobi namun bernilai jual yang tinggi pada tanaman aglonema saat ini. Dengan menjangkau secara luas kemasyarakat, maka budidaya aglonema akan terkenal dan tercipta kesejahteraan masyarakat petani aglonema.

Tahapan keempat monitoring, evaluasi dan keberlanjutan

Kegiatan monitoring dan mengevaluasi kegiatan pengabdian masyarakat dilakukan melalui pemberian kuesioner sebagai umpan balik dari terlaksananya kegiatan tersebut. Tujuan dari kuesioner yang diberikan adalah untuk mengetahui seberapa besar peningkatan pengetahuan, keterampilan dan pendapatan mitra setelah diadakan pelatihan-pelatihan. Dan kegiatan ini akan keberlanjutan hingga mitra dapat mandiri.

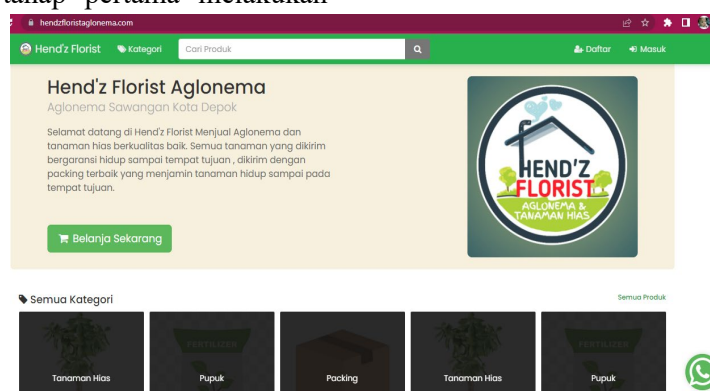
HASIL DAN PEMBAHASAN

Terselenggaranya kegiatan Penerapan IPTEK Masyarakat (PIM) dalam kegiatan pengabdian masyarakat ini menggunakan metode *learning by doing* melalui pelatihan, simulasi, pendampingan hingga diskusi. Kegiatan pengabdian ini juga terlaksanan adanya partisipasi mitra. Sangat diperlukan dukungan dari mitra untuk kegiatan ini dari awal sampai akhir, hingga ke program keberlanjutan dan mitra memberikan data dengan valid untuk keperluan pelaksanaan kegiatan pengabdian ini.

Untuk mencapai tujuan yang diharapkan, bentuk pelaksanaan kegiatan masyarakat ini dengan beberapa tahapan antara lain ada 4 tahapan yang dilakukan. Tahapan tersebut diantaranya seperti: tahap pertama melakukan

analisa situasi dan konsisi mitra. Beberapa hal yang dilakukan pada tahap pertama analisa situasi dan kondisi mitra adalah melakukan survei kelapangan dilakukan untuk pengajuan izin kemitra, melakukan pengumpulan data dan klasifikasi pemasalahan mitra. Pengumpulan data dilakukan dengan wawancara, observasi kemitra kemudian dilakukan analisa permasalahan dan kebutuhan mitra sasaran dan berdiskusi dengan mitra untuk jadwal pelaksanaan kegiatan PIM dengan berdiskusi atau *focus group discussion*(FGD) memberikan kesepakatan pelaksanaan kegiatan PIM.

Tahap kedua persiapan transfer teknologi tepat guna(TTG) dengan membuat website *e-commerce* <https://hendzfloristaglonema.com/> pemasaran produk yang efektif dengan menggunakan media digital. Sebuah website menjawab kebutuhan mitra terkait pemasaran dari tanaman hias algonema. Untuk membuat website disiapkan bahasa pemrograman menggunakan *My Structured Query Language* (MYSQL) PHP, HTML, dan Css. Dengan *database* Xampp. Selain website *e-commerce* diperlukan label produk untuk membantu promosi. Pada kegiatan ini menggunakan program photosop untuk desain label produk. Untuk label produk disinyalir membantu meningkatkan penjualan. Setelah kegiatan selesai mitra diberikan panduan penggunaan dari website dan cara pembuatan label produk. Berikut adalah halaman daripada website dan label produk tersebut dapat dilihat pada gambar dibawah ini:



Gambar 2. Tampilan awal website *e-commerce*



Gambar 3. Tampilan Label produk hend'z florist

Tahapan ketiga dilakukan pelatihan, simulasi dan pendampingan. Pada tahapan ini dilakukan pelatihan dan pendampingan penggunaan website *e-commerce*. Diera digital ini diperlukan website untuk dapat mengenalkan hasil budidaya aglonema. Tidak hanya hobi namun bernilai jual yang tinggi tanaman aglonema saat ini. Dengan menjangkau luas masyarakat maka budidaya aglonema akan dikenal dan tercipta kesejahteraan. Tutor pelatihan menjelaskan dari penggunaan program

e-commerce. Tutor memberi penjabaran dari penggunaan website *e-commerce* pada peserta pengabdian Hend'z Florist Aglonema dibantu menggunakan proyektor, dan modul berbentuk panduan penggunaan website *e-commerce*. Selain itu tim pengabdi untuk memudahkan peserta membuat panduan berbentuk video tutorial dari penggunaan website *e-commerce* tersebut. Dengan didukung media yang disediakan peserta pengabdian lebih cepat memahami untuk materi yang disampaikan.



Gambar 4. Memberikan pelatihan penggunaan website *e-commerce*

Tahap Keempat monitoring, evaluasi dan keberlanjutan PIM. Pada tahapan ini dilakukan dengan monitoring dan mengevaluasi kegiatan PIM melalui pemberian kuesioner sebagai umpan balik dari kegiatan tersebut. Tujuannya adalah untuk mengetahui seberapa besar peningkatan pengetahuan, ketrampilan dan pendapatan mitra setelah diadakan pelatihan-pelatihan. Tujuan

dilakukan evaluasi adalah mengetahui kemampuan mitra dalam mengikuti kegiatan pengabdian masyarakat yang sudah dilakukan. Selama masa pendampingan berlangsung mitra dapat bertanya dan berdiskusi dengan tim pengabdi. Untuk hasil evaluasi maka diperoleh hasil seperti tabel 1 dibawah ini:

Tabel 1. Hasil evaluasi kegiatan

Kegiatan	Luaran
Pengetahuan penggunaan teknologi tepat guna (TTG) yang sudah ditransfer ke mitra	Penerapan Iimu Pengetahuan dan teknologi yang ditunjukkan melalui peningkatan penggunaan teknologi tepat guna yang ditransfer kemitra sebesar 88%
Pelatihan, simulasi dan pendampingan terhadap website <i>e-commerce</i>	Peningkatan Pengetahuan dan keterampilan digital marketing sebesar 85%

SIMPULAN DAN SARAN

Pelatihan penggunaan program website *e-commerce* pada kegiatan PIM dilaksanakan dengan lancar, dan mitra mampu menerapkan dari penggunaan teknologi sebesar 88%. Melalui kegiatan ini dapat memberikan solusi dan menjawab permasalahan mitra yaitu pemasaran dari budidaya Aglonema. Dengan adanya website menjadikan Hend'z Florist menjadi lebih kredibel. Dan website *e-commerce* membantu meningkatkan pengetahuan dan ketrampilan dibidang digital marketing sebesar 85% dan dapat menaikkan pendapatan mitra tersebut.

Untuk program website yang sudah ada lebih baik diberikan cara pembayaran yang bisa dilakukan secara virtual dan untuk kurir ditambahkan dengan gojek ataupun grab.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih penulis untuk 1) Direktorat Akademik Pendidikan Tinggi Vokasi Direktorat Jenderal Pendidikan Vokasi, Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset, dan Teknologi 2) Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat (LPPM) Universitas Bina Sarana Informatika untuk dukungan dan support pelaksanaan kegiatan PIM 3) Bapak Nurhendi mitra kegiatan ini sudah menyambut baik, dan mengizinkan terselenggaranya kegiatan PIM, dan 4) Tim Pengabdian yaitu dosen dan mahasiswa Universitas Bina Sarana Informatika.

DAFTAR PUSTAKA

Akbar, A. (2021). Penggunaan dan Nilai Ekonomi dari Tanaman Aglaonema sp. di Kalangan Pedagang Tanaman Hias Sekitar Cengkareng dan Pulo Gadun. *Jurnal Bios Logos*, 11(2), 122–128.

Asnawati. (2021). Prospek bisnis tanaman hias di masa pandemi COVID-19 (Studi Kasus pada Alhuda Bussiness Community Pekanbaru). *Eko Dan Bisnis (Riau Economics and Business Review)*, 12(3), 307–313.

ES, Y. R., Farida, N., Agustina, R., Ahmad, J., & Rizki, S. (2021). Pendampingan Kegiatan E-Commerce Pada Petani Aglaonema di Pekalongan Lampung Timur. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat (JPKM) TABIKPUN*, 2(2), 147–156.

<https://doi.org/10.23960/jpkmt.v2i2.44>

Fasykur, F., & Setyawan, M. B. (2019). Penerapan Smart E-Commerce Guna Pengembangan Produk Lokal Desa Tahunan Kecamatan Tegalombo Pacitan. *Adimas: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 3(1), 24. <https://doi.org/10.24269/adi.v3i1.1484>

Herawatie, D., & Wuryanto, E. (2017). Sistem pendukung keputusan pemilihan mahasiswa berprestasi menggunakan metode. *Journal of Information Systems Engineering And Business Intelligence*, 3(2), 92–100.

Naimah, R. J., Wardhana, M. W., Haryanto, R., & Pebriyanto, A. (2020). Penerapan Digital marketing Sebagai Strategi Pemasaran UMKM. *Jurnal IMPACT: Implementation and Action*, 2(2), 39. <https://doi.org/10.31961/impact.v2i2.844>

Nurani, N., Eni Widhajati, Eni minarni, & Mukhamad Eldon. (2021). Pelatihan Pemasaran Melalui Media Sosial Dalam Meningkatkan Penjualan Produk UMKM Di PLUT KUMKM Tulungagung. *Janita: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(1), 45–52. <https://doi.org/10.36563/pengabdian.v1i1.260>

Santoso, Kifti, W. M., & Rahayu, E. (2020). E-Commerce Business To Consumers Sarana. *Community Development Journal*, 1(2), 147–150.

Sunarti, S., Rachmawati, S., & Handayanna, F. (2019). Peningkatan Pendapatan Ukm Pada Hacord Gallery Dengan Aplikasi Web Marketplace E-Commerce. *Jurnal Terapan Abdimas*, 4(2), 166. <https://doi.org/10.25273/jta.v4i2.4840>

Wahidin, A. J., Pattiasina, T., Akbar, D. D., Budiyo, P., Informasi, S. T., Komputer, F. I., Bina, U., Informatika, S., Informasi, S. S., Komputer, F. I., Bina, U., Informatika, S., & Pusat, K. J. (2021). Pelatihan E-Commerce dan Membuat Toko Online Pada Asrama Yatim dan Dhuafa Al Alif 165. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Nasional*, 1(1), 38–45.

Wijaya Kesuma Dewi, S., & Hernawan, Y. (2019). Pelatihan Pengembangan Strategi Pemasaran Kopi Palasari Melalui Pembuatan Video Kreatif di Kampung Wisata Edukasi Kopi Palasari Bandung. *JURNAL ABDIMAS BSI Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(1), 105–116. <http://ejournal.bsi.ac.id/ejurnal/index.php/abdimas> 116