

**IMPLEMENTASI *E COMMERCE* UNTUK MENINGKATKAN
PEMASARAN TAHU BULAT
(Studi kasus di Cv. Macakal Pangan Sejahtera)**

***IMPLEMENTATION OF E COMMERCE TO IMPROVE BULL “TAHU BULAT”
MARKETING
(Case study at Cv. Macakal Pangan Sejahtera)***

ADITYA CAHYADIPUTRA¹ IWAN SETIAWAN² BUDI SETIA¹

¹Fakultas Pertanian Universitas Galuh

²Dosen Fakultas Pertanian Universitas Padjajaran

ABSTRAK

Penelitian dilaksanakan dengan tujuan untuk mengetahui implementasi *e commerce* dalam peningkatan pemasaran tahu bulat pada agroindustri Cv. Macakal Pangan Sejahtera di Desa Muktisari Kecamatan Cipaku Kabupaten Ciamis. Populasi pada penelitian ini adalah Cv. Macakal Pangan Sejahtera dengan mengambil sampel *general manager* perusahaan. Implementasi *e commerce* untuk meningkatkan pemasaran tahu bulat pada Cv. Macakal Pangan Sejahtera ini dianalisis dengan cara membandingkan rata-rata omzet menggunakan konvensional dan rata-rata omzet secara keseluruhan selama lima minggu. Hasil penelitian menunjukkan secara keseluruhan *e commerce* dapat menambah omzet sebesar 0,56%. Adapun faktor-faktor yang berpengaruh itu adalah produk yang dijual perusahaan, terutama produk berjenis makanan, ada kekhawatiran konsumen terhadap kualitas produk saat masa pengiriman.

Kata Kunci : Tahu Bulat, *E Commerce*, Pemasaran

ABSTRACT

The research was carried out with the aim of knowing the implementation of e commerce in increasing the marketing of round tofu in agroindustry Cv. Macakal Food Prosperity in Muktisari Village, Cipaku District, Ciamis Regency. The population in this study was Cv. Macakal Pangan Sejahtera by taking a sample of the company's general manager. Implementation of e commerce to increase marketing of round tofu pada Cv. Macakal Pangan Sejahtera was analyzed by comparing the average turnover using conventional and the overall average turnover for five weeks. The results showed that overall e-commerce can increase turnover by 0.56%. The factors that influence it are the products sold by the company, especially food type products, there are consumer concerns about the quality of the product during the delivery period.

Keywords : Tofu Round, *E Commerce*, Marketing

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Sektor pertanian di Indonesia masih menjadi sektor penting dalam pembangunan ekonomi nasional, terutama dalam pemenuhan kebutuhan ekonomi masyarakat (Restra Kementerian Pertanian,

2015). Sektor pertanian ini meliputi beberapa sub sektor yaitu sub sektor tanaman pangan, sub sektor hortikultura, sub sektor perikanan, sub sektor kehutanan, sub sektor peternakan dan sub sektor perkebunan. Salah satu sub sektor yang mempunyai peluang untuk

dikembangkan yaitu sub sektor perkebunan.

Salah satu bahan olahan dari kedelai adalah tahu, menurut SNI 01-31421998, tahu merupakan produk makanan berupa padatan lunak yang dibuat melalui proses pengolahan kedelai (*Glycine sp.*) dengan cara pengendapan protein, baik menggunakan penambahan bahan pengendap organik maupun anorganik yang diizinkan. Konsumsi tahu meningkat dari waktu ke waktu ditandai dengan semakin meningkatnya varian dan jumlah tahu di pasaran. Berdasarkan data Biro Pusat Statistik dan Survei Sosial Ekonomi Nasional (2014), tingkat konsumsi tahu di Indonesia mencapai 0,136 kg per kapita per minggu. Jumlah ini lebih dari empat kali lipat jika dibandingkan dengan tingkat konsumsi daging ayam dan daging sapi.

Sebagai motor penggerak pembangunan pertanian, agroindustri mempunyai peranan penting dalam kegiatan pembangunan daerah, baik dalam sasaran pemerataan pembangunan, pertumbuhan ekonomi maupun stabilitas nasional. Menurut data dari Dinas Perindustrian, Perdagangan, Koperasi dan ukm Kabupaten Ciamis (2015), salah satu agroindustri yang potensial dikembangkan di Kabupaten Ciamis yaitu agroindustri

tahu bulat, karena didukung ketersediaan bahan baku utama yang mudah didapat dengan produksi total pada tahun 2015 mencapai 9.828 ton.

Walaupun pertumbuhan ukm di Indonesia sangat meningkat dari tahun ke tahun nya, itu semua bukan tanpa masalah. Masalah atau hambatan yang dialami ukm di Indonesia diantaranya promosi dan pemasaran, pengelolaan (*manajerial*), teknologi informasi, desain serta jejaring (*networking*) serta masalah pembiayaan (Munawaroh, 2010). Dan juga pada masa pandemi covid 19 ini, mobilitas konsumen dibatasi untuk sebisa mungkin berdiam diri dirumah seperti *work from home*, *school from home*, dan juga tentunya sebisa mungkin membeli barang kebutuhan melalui *e commerce* hanya menggunakan aplikasi atau *website* dari rumah saja.

Perkembangan teknologi dewasa ini semakin pesat, manfaat kecanggihannya teknologi dapat digunakan untuk meningkatkan ekonomi masyarakat dengan jual-beli secara *online*. Hanya dengan satu genggamannya melalui aplikasi jual-beli *online* yang ada pada *smartphone* kita dapat membeli barang yang kita inginkan tanpa harus keluar rumah. Salah satu teknologi yang berkembang sangat pesat sekarang yaitu dengan memanfaatkan *e commerce*. *E commerce* merupakan tipe

perdagangan yang memanfaatkan internet dalam melakukan transaksi. Semua katalog yang disajikan dalam *e commerce* dapat dilihat semua orang diseluruh dunia dengan melalui *internet*. Konsumen dapat memilih produk secara *online* kemudian dapat melakukan pembayaran dengan melau *transfer* bank. Konsumen juga dapat melakukan komunikasi dengan penjual dengan cara *chatting* dan *e-mail*, sehingga hubungan antara penjual dan pembeli dapat di tingkatkan (Endah, 2015).

Salah satu agroindustri tahu bulat di Kabupaten Ciamis adalah Cv. Macakal Pangan Sejahtera yang beralamat didesa Muktisari Kecamatan Cipaku Kabupaten Ciamis. Cv. Macakal Pangan Sejahtera menggunakan 2 metode pemasaran, yaitu konvensional dan *e commerce*. Metode pemasaran konvensional diterapkan sejak pertama berdiri perusahaan ini, sedangkan menggunakan metode *e commerce* sejak 2 tahun terakhir saja. Namun dampak terhadap penggunaan *e commerce* ini belum diketahui, maka dari itu peneliti merasa tertarik untuk meneliti topik tersebut dengan mengambil judul penelitian “implementasi *e commerce* untuk meningkatkan pemasaran tahu bulat”.

Identifikasi Masalah

Apakah implementasi *e commerce* dapat meningkatkan pemasaran tahu bulat di Cv. Macakal Pangan Sejahtera di Desa Muktisari Kecamatan Cipaku Kabupaten Ciamis?

TINJAUAN PUSTAKA

Tahu Bulat

Tahu bulat adalah makanan ringan olahan yang merupakan proses lanjutan dari tahu putih dengan melalui proses pengepresan untuk menghilangkan kadar air, pemberian bumbu (pengadonan), dan pembulatan. Tahu bulat dapat dijual mentah untuk dikonsumsi sebagai bahan sayuran, tetapi pada umumnya dijual setelah digoreng terlebih dahulu berupa makanan atau cemilan (Gilang, 2020).

Pemasaran

Pemasaran dapat diartikan sebagai suatu kegiatan yang dilakukan oleh pemasar dengan mengusahakan agar produk yang dihasilkan dapat diterima dan disenangi oleh pasar. Adapun pengertian pemasaran yaitu, Pemasaran merupakan proses sosial yang didalamnya individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan, menawarkan dan secara bebas mempertukarkan produk yang bernilai dengan pihak lain (Kottler,2012).

E Commerce

E commerce didefinisikan sebagai saluran *online* yang dapat dijangkau seseorang melalui komputer, yang digunakan oleh pebisnis dalam melakukan aktifitas bisnisnya dan digunakan konsumen untuk mendapatkan informasi dengan menggunakan bantuan komputer yang dalam prosesnya diawali dengan memberi jasa informasi pada konsumen dalam penentuan pilihan (Kotler & Armstrong 2012). Dengan mengambil bentuk-bentuk tradisional dari proses bisnis dan memanfaatkan jejaring sosial melalui *internet*, strategi bisnis dapat berhasil jika dilakukan dengan benar, yang akhirnya menghasilkan peningkatan pelanggan, kesadaran merk dan pendapatan.

Omzet Penjualan

Menurut kamus besar bahasa Indonesia omzet adalah “penghasilan yang diperoleh dari hasil penjualan suatu barang dagang atau produk selama atau masa jual. Kata omzet berarti jumlah sedangkan penjualan berarti kegiatan dalam menjual barang yang bertujuan mencari laba atau pendapatan. Dari defenisi diatas dapat disimpulkan bahwa omzet penjualan adalah jumlah keseluruhan dari penjualan barang dan jasa dalam kurun waktu yang

tertentu yang dihitung berdasarkan jumlah uang yang diperoleh.

METODE PENELITIAN

Jenis Penelitian

Prosedur pemecahan masalah pada metode penelitian deskriptif adalah dengan cara menggambarkan objek penelitian pada saat keadaan sekarang berdasarkan fakta-fakta sebagaimana adanya, kemudian dianalisis dan diinterpretasikan (Siregar 2016).

Teknik Penarikan Sampel

Penentuan responden dilakukan teknik *purposive sampling* yang dimana teknik *purposive sampling* adalah penentuan responden yang dilakukan secara sengaja (*purposive Sampling*). Yang dimana teknik *purposive sampling* adalah teknik pengambilan sampel sumber data dengan pertimbangan tertentu (Sugiyono 2016). Pengambilan Populasi ini didasari dengan alasan Cv. Macakal Pangan Sejahtera adalah agroindustri tahu bulat yang menggunakan *e commerce* dan sebelumnya menggunakan konvensional sebagai sarana pemasarannya.

Penelitian ini menggunakan sampel salah satu karyawan ukm Cv. Macakal Pangan Sejahtera yang dimana ukm Cv. Macakal Pangan Sejahtera menggunakan *e commerce* sebagai sarana pemasarannya

selain itu ukm Cv. Macakal Pangan Sejahtera juga menggunakan sistem penjualan konvensional. Yang dimana sampelnya adalah responden dari perusahaan, yang dimana hanya terbatas pada unit yang mengetahui data mengenai omzet penjualan. Dengan pertimbangan bahwa sampel yang diambil dapat memberikan informasi, sehingga diharapkan bisa diperoleh hasil yang cukup akurat dan representatif sesuai dengan tujuan yang diharapkan dalam penelitian ini.

Rancangan Analisis Data

Dilakukan penghitungan rata-rata omzet penjualan selama 5 minggu pada bulan juli 2021 dan dibandingkan antara penjualan secara konvensional dan secara keseluruhan untuk menentukan bagaimana implementasi *e commerce* pada perusahaan Cv. Macakal Pangan Sejahtera ini. Data yang terkumpul adalah data transaksi melalui transaksi konvensional dan transaksi melalui *e commerce* tokopedia selama 5 minggu. Penghitungan bagaimana implementasi *e commerce* adalah presentase perbandingan dari rata-

rata omzet menggunakan media konvensional dan keseluruhan selama 5 minggu, yang hasilnya dinyatakan dalam bentuk persen (%).

Tempat dan Waktu Penelitian

Tempat penelitian yaitu di kantor Cv. Macakal Pangan Sejahtera yaitu di Jl. Ciamis-Kawali no 10 RT 04 RW 09 Kampung Warungjarak, Desa Muktisari, Kecamatan Cipaku, Kabupaten Ciamis, Jawa Barat 46252. Dan waktu penelitiannya yaitu pada bulan juni 2021.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Setelah dilakukan pengambilan data, yaitu omzet penjualan selama 5 minggu menggunakan *e commerce* dan konvensional, *e commerce* disini diposisikan sebagai penambahan konsumen atau konsumen baru yang tidak mempengaruhi konsumen lama sebelum adanya *e commerce*. Media *e commerce* yang digunakan dalam penelitian ini adalah tokopedia dan Berikut penghitungannya :

Tabel 1. Total Omzet Penjualan Cv. Macakal Pangan Sejahtera

No	Omzet (Rp)	Jenis Pemasaran
1	123.354.000	konvensional
2	688.000	<i>E commerce</i>
Total Omzet	124.042.000	Secara keseluruhan

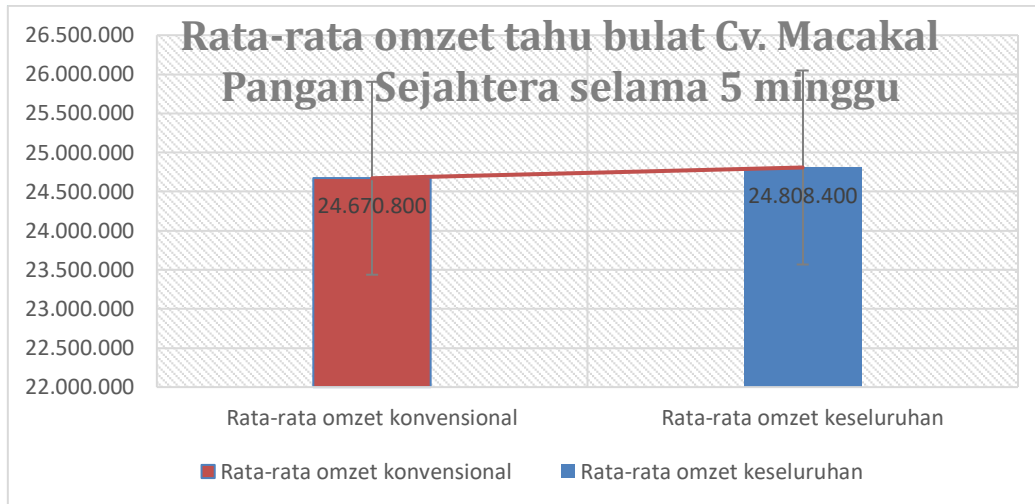
Hasil dari total omzet tahu bulat Cv. Macakal Pangan Sejahtera adalah Rp.124.042.000. Responden juga menambahkan bahwa kinerja perusahaan jasa pengiriman di *e commerce* yang tidak hanya mengirim produk dari Cv. Macakal Pangan Sejahtera menjadi alasan mengapa produk di *e commerce* jumlahnya sedikit, karena proses didalam pengiriman menjadi terlambat dikarenakan banyaknya produk yang harus diproses oleh perusahaan jasa pengiriman tersebut. Maka dari itu membuat kekhawatiran konsumen

terhadap kualitas produk makanan seperti tahu bulat ini akan menurun.

Setelah diketahui jumlah total omzet keseluruhan maka dilihat berapa presentase dari omzet penjualan menggunakan *e commerce* dan konvensional. Berikut penghitungan bagaimana implementasi *e commerce* untuk meningkatkan pemasaran tahu bulat di Cv. Macakal Pangan Sejahtera dalam bentuk presentase :

Tabel 2 Omzet Tahu Bulat Cv. Macakal Pangan Sejahtera selama 5 minggu

Minggu ke	Konvensional (Rp)	<i>E Commerce</i> (Rp)	Keseluruhan (Rp)
1	27.468.000	198.000	27.666.000
2	25.9556.000	24.000	25.980.000
3	28.728.000	213.000	28.941.000
4	40.618.000	253.000	30.871.000
5	10.584.000	-	10.584.000
Total	123.354.000	688.000	124.042.000
Rata-rata	24.670.800	137.600	24.808.400



Gambar 1 Presentasi Omzet Cv. Macakal Pangan Sejahtera

Dapat dilihat bahwa penjualan menggunakan *e commerce* dapat menambah omzet penjualan sebesar 0,557% dan dibulatkan menjadi 0,56%. Jadi, total omzet secara keseluruhan setelah menggunakan *e commerce* adalah Rp. 24.808.400. *E commerce* juga meningkatkan pemasaran pada Cv. Macakal Pangan Sejahtera, tetapi implementasi *e commerce* untuk meningkatkan pemasaran ini terbilang sangat kecil karena berbagai faktor salah satunya adalah produk yang dijual Cv. Macakal Pangan Sejahtera ini adalah produk jenis makanan yang dimana produk ini jika disimpan terlalu lama dalam suhu ruangan akan menurunkan kualitas produk seperti yang terjadi di jasa pengiriman. Responden juga menambahkan bahwa omzet di *e commerce* yang relatif kecil

timbul karena kekhawatiran konsumen terhadap kualitas produk dalam masa pengiriman. Seperti yang sering terjadi adalah produk tahu bulat tidak mengembang saat digoreng oleh konsumen sesampainya pada alamat tujuan

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian maka dapat disimpulkan bahwa *e commerce* dapat menambah omzet penjualan menjadi Rp. 24.808.400 atau bertambah sebesar 0,56% dan meningkatkan pemasaran walaupun terbilang cukup kecil jumlahnya. Hal itu juga dikarenakan Cv. Macakal Pangan Sejahtera adalah pemasok kepada agen-agen penjual kepada konsumen akhir yang volume pembelianya dapat dikatakan lebih banyak dari biasanya. Transaksi

antara Cv. Macakal Pangan Sejahtera dengan agen dilakukan dengan cara konvensional, maka dapat dilihat dari total transaksi dua media pemasaran tersebut media pemasaran konvensional lebih tinggi jumlahnya.

Saran

Berdasarkan hasil penelitian hasil penelitian yang telah dilaksanakan pada petani Cv Macakal Pangan Sejahtera, maka saran yang dapat diajukan yaitu:

1. Pemasaran menggunakan e commerce lebih ditingkatkan lagi untuk menambah omzet penjualan lebih banyak lagi dan juga memperluas pasar. Untuk itu maka dibutuhkan inovasi-inovasi untuk membuat konsumen akhir di e commerce tetap bertahan bahkan bertambah menjadi lebih banyak lagi.
2. Sebaiknya dilakukan beberapa program diskon pada e commerce untuk menarik konsumen, dengan banyaknya produk yang terjual dapat juga menarik konsumen lain untuk membeli juga produk di Cv. Macakal Pangan Sejahtera ini.
3. Sebaiknya pemilihan produk yang dikirimkan di konsumen e commerce adalah produk terbaru sehingga dapat membuat produk bisa lebih bertahan lama agar kekhawatiran konsumen terhadap produk dapat meningkat dan meningkatkan total omzet perusahaan.

DAFTAR PUSTAKA

- Restra Kementerian Pertanian. 2015. *Pembangunan ekonomi nasional sektor pertanian di Indonesia*. Jakarta.
- Biro Pusat Statistik dan Survei Sosial Ekonomi Nasional 2014. (<http://staff.uny.ac.id/sites/default/files/pengabdian/fitrirahmawati-mp/teknologi-proses-pengolahan-tahu-danpemanfaatan-limbahnya.pdf>).
- Disperindagkop dan UMKM Kabupaten Ciamis. 2015. *Potensi Industri di Kabupaten Ciamis 2015*. Ciamis. Disperindagkop dan UMKM Kabupaten Ciamis.Ciamis.
- Munawaroh, S. 2010. Mandiri dengan Ekonomi Kreatif. *Jantra Jurnal Sejarah Dan Budaya*. 5 (9), 762–771.
- Endah SN 2015. Implementasi E-CommerceB2C Bahasa Jawa untuk UMKM Jolali Kao Semarang. *Jurnal Masyarakat Informatika*, 6, (11).
- Gilang, 2018. *Analisis Nilai Tambah Agroindustri Tahu Bulat*. Skripsi. Fakultas Pertanian, Agribisnis, Universitas Galuh, Ciamis.
- Kotler, G.A 2012. *Prinsip-prinsip Pemasaran*. Edisi 13. Erlangga : Jakarta.
- Kamus, 2021. *Kbbi Daring*. Diakses pada 10 juli 2021. Dari [Arti kata omzet - Kamus Besar Bahasa Indonesia \(KBBI\) Online](#)
- Sugiyono. 2016. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan Kombinasi (Mixed Methods)*. Bandung: Alfabeta

Siregar, Sofyan. 2016. *Statistika Deskriptif
untuk Penelitian Dilengkapi
Perhitungan Manual dan Aplikasi*

SPSS Versi 17. Jakarta: PT Raja
Grafindo Persada.