

# **PEMANFAATAN E-COMMERCE DENGAN MENGGUNAKAN APLIKASI GO-FOOD DAN INVENTORY ANDROID UNTUK UMKM KAMPUNG TEMPE SURABAYA**

**Hendri Soekotjo**

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (STIESIA) Surabaya  
surel: hendrisoekotjo@stiesia.ac.id

**Krido Eko Cahyono**

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (STIESIA) Surabaya  
surel: kridoekocahyono@stiesia.ac.id

## **Abstrak**

Kampung tempe adalah kelompok pelaku UMKM penghasil tempe tradisional secara turun temurun. Kondisi ini mengakibatkan jumlah penghasil tempe semakin langka, kampung tempe ini berlokasi pada pusat kampung tempe tenggilis kauman surabaya. Pelaku UMKM pada kampung tempe ini dalam menjalankan usahanya mempunyai beberapa hambatan misalnya pemasaran produk tempe masih terbatas dan belum terbentuknya toko online, serta pengelolaan persediaan masih tradisional. Tujuan pemanfaatan teknologi e-commerce ini untuk memfasilitasi para pelaku UMKM kampung tempe supaya mempunyai keterampilan pada penggunaan teknologi online (e-commerce) menggunakan aplikasi Go-Food dalam memasarkan produknya dan mengelola persediaan secara cepat, sehingga perlu dilakukan adanya pendampingan dalam memanfaatkan teknologi e-commerce dan pengelolaan persediaan menggunakan aplikasi berbasis android. Hasil dari pengabdian masyarakat ini para pelaku UMKM di kampung tempe dapat memasarkan hasil berbagai produk olahan tempe melalui aplikasi go-food sehingga jangkauan pemasaran lebih luas dan dapat menarik konsumen lebih banyak, serta mampu mengelola persediaan tempe secara cepat untuk mengurangi kendala sisa stock yang berlebih dan tidak terpakai dengan menggunakan teknologi android.

**Kata kunci:** E-Commerce, Aplikasi Go-Food, Aplikasi Persediaan, Kampung Tempe

## **Pendahuluan**

Perkembangan internet dan perkembangan teknologi gadget yang cukup pesat telah merevolusi proses jual beli akhir-akhir ini. Dikarenakan kondisi jalan yang semakin macet, dan kesibukan orang-orang dalam bekerja sehingga fenomena jual beli melalui toko online menjadi semakin marak. Melihat paradigma tersebut, maka kemampuan membuat toko online akan menjadi nilai tambah bagi setiap orang yang ingin memulai usaha tapi belum bisa memiliki toko secara fisik. Disamping itu, kemampuan membuat toko online itu dapat menjadi modal untuk ditawarkan kepada pemilik toko fisik agar bisa juga memanfaatkan toko online untuk meningkatkan pangsa pasar mereka. STIESIA Surabaya melalui kegiatan pengabdian masyarakat memberikan Penyuluhan Teknologi Informasi, Internet dan Pelatihan Aplikasi Komputer untuk kelompok pelaku UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) . Agar para pelaku UMKM ini dapat memiliki keterampilan dalam penggunaan aplikasi online untuk memasarkan produknya.

Salah satu lokasi UMKM pembuat tempe yang terdapat di Surabaya tepatnya di Kampung Tempe Tenggilis Kauman Surabaya, dikenal sebagai kampung tempe lantaran

profesi penduduk sebagai wirausaha yang memproduksi tempe. Sejarahnya terbentuknya identitas sebagai kampung tempe diketahui sekitar tahun 1970, terdapat pelaku UMKM produsen tempe yang ada sekitar 200 orang, namun seiring berjalannya waktu saat ini hanya menyisakan sekitar 5 kepala keluarga orang yang masih berkecimpung dalam usaha pembuatan tempe. Eksistensi para pelaku UMKM kampung tempe tenggilis kauman surabaya dapat dimanfaatkan menjadi referensi bagi warga Surabaya yang hendak mempelajari proses bisnis dan produksi tempe. Kampung tempe yakni kumpulan masyarakat para pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). Sesuai Undang Undang Nomor 20 tahun 2008, Usaha Mikro Kecil dan Menengah merupakan salah satu sektor rill primer yang memberikan sokongan dalam rangka percepatan tingkat pertumbuhan ekonomi di kota Surabaya, lantaran tenaga kerja yang menjadi pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) sangat besar dan sangat erat dengan masyarakat kalangan lemah. Potensi usaha yang beraneka ragam yang ada di kota Surabaya menjadi sumber mata pencaharian utama penduduk mulai dari industri makanan, kerajinan, tekstil, dan agrobisnis yang menunjukkan tren positif terlihat dari data jumlah pelaku UMKM di Surabaya periode tahun 2014-2017 pada tabel 1 berikut:

Tabel 1. Data Jumlah UMKM di Surabaya Tahun 2014-2017

Tahun	Jumlah UMKM	UMKM (orang)
2014	25.353	27.926
2015	25.147	28.391
2016	26.037	28.759
2017	26.800	29.507

Sumber: Dinas Koperasi & UMKM, 2017

Melihat data jumlah pelaku UMKM di Surabaya periode tahun 2014-2017 pada tabel 1 menunjukkan tren bertumbuh dari 25.353 (tahun 2014) menjadi 26.800 (tahun 2017). Akan tetapi tren positif jumlah UMKM tidak lepas dari permasalahan yaitu memanfaatkan teknologi untuk memasarkan produk secara online dan mengelola persediaan. Melihat paradigma tersebut, maka kemampuan membuat toko online akan menjadi nilai tambah bagi setiap orang yang ingin memulai usaha tapi belum mampu memiliki toko secara fisik. Disamping itu, kemampuan membuat toko online itu dapat menjadi modal untuk ditawarkan kepada pemilik toko fisik agar bisa juga memanfaatkan toko online untuk meningkatkan pangsa pasar mereka. STIESIA Surabaya melalui kegiatan pengabdian masyarakat memberikan Pelatihan Pemanfaatan E-Commerce menggunakan Aplikasi Go-Food dan Inventory android untuk kelompok pelaku UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah). Agar para pelaku UMKM ini dapat memiliki keterampilan dalam penggunaan aplikasi online untuk memasarkan produknya, seperti yang terdapat dalam “Konsep bauran pemasaran (*Marketing Mix*) terdiri dari 4p, yaitu produk (*product*), harga (*price*), tempat (*place*), dan promosi (*promotion*), masing-masing dari 4 bauran pemasaran tersebut saling berhubungan dan tergantung satu sama lainnya dan mempunyai suatu yang optimal sesuai dengan karakteristik segmennya (Kotler dan Keller, 2016)

Materi pelatihan yang diberikan adalah tentang prosedur pendaftaran merchant di aplikasi online Go-Food. Lebih jauh para pelaku bisnis UMKM ini bisa menjual keterampilannya kepada orang-orang yang ingin memulai usaha secara online. Kemampuan yang diperoleh oleh pelaku UMKM dirasakan sangat bermanfaat. Selain itu kegiatan

pengabdian masyarakat ini dapat menjadi salah satu media promosi untuk usahanya dalam mengembangkan produk UMKM. Benefit memiliki toko online semakin memudahkan pelaku UMKM seperti produsen tempe yang harus memiliki persediaan bahan baku untuk melakukan produksi setiap harinya. Menurut Mulyadi (2014), ada dua macam metode pencatatan persediaan, antara lain Metode Mutasi Persediaan (*perpetual inventory method*) dan Metode Persediaan Fisik (*physical inventory method*), dalam metode mutasi persediaan, setiap mutasi persediaan dicatat dalam kartu persediaan sedangkan dengan metode persediaan fisik, hanya tambahan persediaan dari pembelian saja yang dicatat, dan mutasi berkurangnya persediaan karena pemakaian tidak dicatat dalam kartu persediaan. Untuk mengetahui berapa jumlah stock persediaan barang dagang para pelaku usaha harus menggunakan pencatatan. Maka dari itu pembuat tempe harus memiliki pencatatan persediaan agar bisa memperkirakan barang harus ditambahkan dengan menggunakan aplikasi stock barang (*inventory*) berbasis android.

### **Metode**

Tahapan dan rencana pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat di Kampung Tempe Tenggilis Kauman Surabaya, sebagai berikut:

- 1) Melakukan identifikasi data pada calon obyek pengabdian masyarakat,
- 2) Melakukan survei lapangan dan koordinasi antara tim pengabdian masyarakat STIESIA Surabaya dengan ketua kelompok terkait rencana melaksanakan pengabdian masyarakat di Kampung Tempe Tenggilis Kauman.
- 3) Melakukan persiapan dan penetapan jadwal pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat di Kampung Tempe Tenggilis Kauman.
- 4) Melakukan koordinasi antara tim pengabdian masyarakat STIESIA Surabaya dengan mitra PT. Gojek Indonesia terkait rencana melaksanakan pengabdian masyarakat di Kampung Tempe Tenggilis Kauman untuk memasarkan produk tempe secara online dengan pemanfaatan aplikasi Go-Food
- 5) Membantu dalam pengelolaan persediaan bahan baku produksi tempe dengan aplikasi android stock opname
- 6) Membuat materi promosi keberadaan kampung tempe melalui aplikasi Gojek agar semakin banyak masyarakat yang mengetahui keberadaan kampung tempe.

### **Hasil Dan Pembahasan**

Pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat dilaksanakan tanggal 5 November 2019, pukul 19.00 WIB bertempat di Rumah Pak Nurhasan, pada Kampung Tempe yang berlokasi pada Jalan Tenggilis Kauman gang Buntu RT 04 RW III Surabaya, yang diikuti oleh 15 pelaku UMKM tempe, 5 orang narasumber dan 1 orang mahasiswa yang ikut terlibat pada kegiatan Pengabdian Masyarakat di Kampung Tempe Tenggilis Kauman. Fokus pelaksanaan pada kegiatan pengabdian masyarakat ini, yaitu :

- 1) Permasalahan dalam strategi pemasaran produk secara online
- 2) Permasalahan pengelolaan persediaan barang yang belum efektif dan efisien
- 3) Permasalahan promosi produk olahan tempe belum dikenal masyarakat luas.

Beberapa hasil kegiatan yang telah dilakukan oleh Tim Pengabdian Masyarakat bersama mitra Gojek sebagai berikut:

- 1) Sambutan dari Pak Supardam selaku RT.04 RW.03 dan perwakilan tim pengabdian masyarakat STIESIA Surabaya.



Gambar 1. Sambutan Pak Supardam

- 2) Penjelasan materi pemasaran aplikasi online Go-Food produk olahan tempe oleh mitra Gojek



Gambar 2. Penjelasan materi pemasaran aplikasi online Go-Food produk olahan tempe oleh mitra Gojek

3) Penjelasan materi pengelolaan persediaan menggunakan aplikasi android *inventory*



Gambar 3. Penjelasan materi pengelolaan persediaan menggunakan aplikasi android *inventory*

### Simpulan

Kegiatan pengabdian masyarakat ini diharapkan para pelaku bisnis UMKM di Kampung Tempe Surabaya memiliki kemampuan teknis untuk membuat toko online dengan menggunakan aplikasi Go-Food dan juga mampu mengelola persediaan bahan baku, stok produk menggunakan aplikasi *inventory* yang lebih fleksibel menggunakan handphone android. Lebih jauh lagi diharapkan para pelaku UMKM memiliki keinginan untuk berwirausaha, bisa dengan memasarkan produknya melalui toko online yang dibuat, atau menjual jasa pembuatan toko online bagi pengusaha yang ingin membuka tokonya secara online.

### Ucapan Terima Kasih

Melalui artikel ini penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada beberapa pihak :

- 1) Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (STIESIA) Surabaya yang telah memberikan fasilitas dalam pelaksanaan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat sebagai salah satu pemenuhan Tridharma Perguruan Tinggi.
- 2) Kepala Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat (LP2M) yang telah memberikan fasilitas dan mengkoordinatori kegiatan pengabdian dengan beberapa UMKM di Surabaya.
- 3) Ketua RT. 04 Pak Supardam dan Ketua Kelompok Kampung Tempe Tenggilis Kauman yang telah menyediakan tempat kegiatan Pelatihan Pengelolaan Persediaan, Pengemasan, Dan Pemanfaatan Aplikasi Go-Food (Gojek) untuk kelompok pelaku UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah).

### Daftar Pustaka

- Arifin, Ali. 2005. *Seni Menjual: Perspektif Bisnis, Ide-ide Penjualan serta Strategi Pemasaran*. Yogyakarta: Andi.
- Devi, Mega Febri Silviana. 2014. *Penerapan Bauran Pemasaran dalam Jaringan melalui Media Sosial untuk Membangun Hubungan Pelanggan*, Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Surabaya.
- Fitrizal. 2013. "Pengendalian Intern Persediaan Bahan Baku Untuk Kelancaran Produksi Pada PT. Lembah Karet Padang". *Jurnal Akuntansi*. Volume 2 Nomor 2. Universitas Putra Indonesia "YPTK" : Padang.

Kotler, Philip and Kevin Lane Keller, 2016. *Marketing Management, 15th Edition*, Pearson Education, Inc.

Kotler dan Keller. 2009. *Manajemen Pemasaran*. Jilid I. Edisi ke 13. Jakarta: Erlangga.

Mulyadi. 2014. *Sistem Akuntansi*. Cetakan Keempat. Jakarta : Salemba Empat.

Rahmi, Ameli dan Moris Adidi Yogya. t.t. *Pengaruh Pemasaran Online terhadap Keputusan Pembelian Produk Fashion dikalangan Mahasiswa (Study Kasus Mahasiswa Fisipol Unversitas Islam Riau)*, Progam Studi Admisitrasi Bisnis Fisipol UIR.

Supradono, Bambang. *Streategi Pemasaran lewat Internet (Cybermarketing)*, Fakultas Teknik Universitas Muhammadiyah Semarang

Undang-undang Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah.