

## Transformasi Digital Usaha Pedesaan Menggunakan Business Marketing Model

Ephraem Ivandhito<sup>1</sup>, Joao Fernando<sup>2</sup>, I Komang<sup>3</sup>, Gregorie Biuti<sup>4</sup>, Kerrin Wetan<sup>5</sup>, Meilani Fitri<sup>6</sup>,  
Claresia Tiffany<sup>7</sup>, Palti Bistok<sup>8</sup>, Raditya Tri<sup>9</sup>, Edoardo Dwicky<sup>10</sup>, Julius Galih Prima Negara<sup>11</sup>  
Universitas Atma Jaya Yogyakarta, Yogyakarta Indonesia  
Email: [julius.galih@uajy.ac.id](mailto:julius.galih@uajy.ac.id)<sup>11</sup>

Received: December 5<sup>th</sup> 2020 ; Revised: - ; Accepted for Publication September 7<sup>th</sup> 2021; Published: September 7<sup>th</sup> 2021

**Abstract** — Kuliah Kerja Nyata (KKN) is a form of student activity that provides knowledge from learning experiences to people outside the campus environment. Even though during the Covid-19 pandemic, students can still carry out Kuliah Kerja Nyata online to produce research in the form of reports obtained from several written sources to provide the public about technological advances of the information and communication sector. Development of information and communication technology reach any field, including the business sector. With the advance in information and communication technology, rural communities, who mostly work as farmers, can use the advance of information and communication technology to help sell their agricultural products widely, not only in local markets but can be marketed outside the region and can even be exported abroad. With research produced by students on the advance of information and communication technology in the sales or business sector, it is hoped that the rural communities who to be farmer can be given ideas and innovations in expanding the marketing of their agricultural products. Although there are people who are familiar with the advancement of information technology in the field of sales or business, it is hoped that the results of student research which are translated into reports, e-books, and pocketbooks can be more helpful or inspire the communities about what applications can be used to help expand the marketing of agricultural products easily and even for free.

**Keywords** — Digitization, E-commerce, Marketing

**Abstrak**— Kuliah Kerja Nyata adalah bentuk kegiatan mahasiswa yang memberikan ilmu dari pengalaman belajar yang didapat kepada masyarakat di luar lingkungan kampus. Walaupun di tengah wabah pandemi covid-19, mahasiswa masih tetap bisa melakukan Kuliah Kerja Nyata (KKN) secara *online* untuk menghasilkan riset dalam bentuk laporan yang didapat dari beberapa sumber tulisan guna memberikan masyarakat pengetahuan tentang akan kemajuan teknologi di bidang informasi dan komunikasi. Kemajuan teknologi informasi dan komunikasi kini bisa merambah ke bidang apapun termasuk merambah ke sektor bisnis. Dengan kemajuan teknologi informasi dan komunikasi, masyarakat desa yang kebanyakan bermata pencaharian sebagai petani dapat menggunakan kemajuan teknologi informasi dan komunikasi untuk membantu menjual produk hasil pertaniannya secara luas tidak hanya di pasar lokal saja, melainkan dapat dipasarkan hingga luar daerah bahkan dapat diekspor ke luar negeri. Dengan riset yang dihasilkan oleh mahasiswa akan kemajuan teknologi informasi dan komunikasi di sektor penjualan atau bisnis, diharapkan masyarakat dapat diberikan ide dan inovasi dalam memperluas pemasaran hasil pertaniannya. Walaupun ada masyarakat yang sudah familiar dengan kemajuan teknologi informasi di bidang penjualan atau bisnis ini, namun diharapkan hasil riset mahasiswa yang dituangkan dalam bentuk laporan, *e-book*, dan buku saku ini dapat lebih membantu atau memberikan inspirasi kepada masyarakat tentang aplikasi apa saja yang dapat digunakan untuk membantu memperluas pemasaran produk pertaniannya secara mudah dan bahkan gratis.

**Kata Kunci**—Digitalisasi, E-commerce, Pemasaran

### I. PENDAHULUAN

Desa Bugel adalah desa yang terletak di Kecamatan Panjatan, Kulon Progo, Daerah Istimewa Yogyakarta, Indonesia. Desa Bugel memiliki potensi sumber daya alam, seperti lokasi yang strategis dan kondisi geografis yang baik; serta sumber daya manusia yang cukup baik, terbukti dari adanya kelompok Tani Gisik Pranji dan program puskesmas bersama dengan ibu kader sebagai upaya kepedulian dan perhatian kepada para lansia di Desa Bugel. Sumber daya alam di Desa Bugel ini sebagian besar diolah untuk kebutuhan masyarakat desa sebagai konsumsi masyarakat sekaligus sebagai sumber pendapatan. Oleh karena itu, mayoritas warga Desa Bugel memilih pekerjaan pada bidang pertanian seperti cabai, bawang merah, semangka dan lain sebagainya. Dalam hal ini, warga desa melakukan pekerjaannya secara tradisional termasuk distribusi produknya. Tetapi dalam kondisi pandemi covid-19 saat ini, distribusi produk terhambat sehingga mengakibatkan tingkat penjualan menurun dikarenakan sulitnya melakukan interaksi secara langsung antara pembeli dan penjual, ditambah saat ini semakin banyaknya pesaing yang menjual produk serupa. Dikarenakan adanya kekhawatiran tersebut, kami Kelompok 62 KKN 78 Universitas Atmajaya Yogyakarta yang pada pandemi covid-19 ini menggunakan sistem KKN 5.0 dengan sistem *online* tanpa penerjunan mahasiswa secara langsung maka dengan itu memberikan edukasi melalui media *e-book* dan video mengenai penerapan digitalisasi informasi dan pemasaran melalui penggunaan *e-commerce* dan media sosial pada distribusi produk di Desa Bugel, sehingga masyarakat Desa Bugel dapat mendistribusikan produk mereka dengan cara yang lebih praktis dan tentu saja lebih menguntungkan. *E-commerce* dapat memberikan keuntungan bagi organisasi, pelanggan, maupun masyarakat. Bagi organisasi *e-commerce* dapat memperluas pasaran bahkan hingga taraf global atau internasional, dapat mengurangi biaya pembuatan, pendistribusian, pengambilan dan pengelolaan, dapat meningkatkan merek dagang, dapat memberikan pelayanan yang baik pada pelanggan, dan akan mempercepat proses bisnis sehingga lebih efisien. Pemberian edukasi berupa *e-book* dan video tersebut pada distribusi produk di Desa Bugel akan dilaksanakan pada bulan Oktober sampai dengan bulan November. Untuk itu dengan adanya edukasi tersebut, kami berharap warga Desa Bugel dapat lebih mudah dan praktis mendistribusikan produk mereka melalui *e-commerce*.

## II. METODE PENGABDIAN

Pelaksanaan Kuliah Kerja Nyata (KKN) pada Universitas Atma Jaya Yogyakarta periode 78 Semester Gasal Tahun 2020/2021, untuk kelompok 62 dilaksanakan di Desa Bugel. Kecamatan Panjatan, Kabupaten Kulon Progo, Daerah Istimewa Yogyakarta.

Pelaksanaan KKN pada periode 78, berbeda dengan periode-periode sebelumnya, dikarenakan situasi pandemi COVID-19 yang terjadi saat ini, sangat tidak memungkinkan mahasiswa KKN Universitas Atma Jaya melaksanakan KKN secara langsung dan berinteraksi dengan warga sekitar masyarakat Desa Bugel guna mencari data dan informasi yang terkait. Oleh karena itu Universitas Atma Jaya Yogyakarta khususnya Lembaga Penelitian dan Pengabdian pada Masyarakat (LPPM) UAJY melarang para mahasiswa peserta KKN untuk terjun secara langsung ke lapangan demi keselamatan dan kenyamanan bersama, maka model KKN yang digunakan *Society 5.0* (tidak ada penerjunan di lapangan), untuk program kerja KKN Kelompok terdiri dari KKN Potensi Desa dan salah satu dari KKN Buku Saku atau KKN Buku Ajar dengan luaran 2 video, 2 *e-book* dan 1 laporan KKN Kelompok.

### A. Pengambilan Data

Pembuatan Program Kerja KKN Kelompok 62 dengan metode studi literatur yaitu mencari data sekunder dan sumber-sumber informasi berdasarkan artikel dan jurnal di Internet. Data-data diperoleh dari jurnal, penelitian-penelitian terdahulu mengenai Desa Bugel dan *website* resmi pemerintah.

### B. Potensi Desa

Gagasan awal pembuatan KKN Potensi Desa ini karena Desa Bugel yang terletak di Kecamatan Panjatan Kabupaten Kulonprogo memiliki potensi sumber daya alam dan mayoritas warga Desa Bugel memiliki mata pencaharian di bidang pertanian dan dijual secara konvensional. Hasil perkebunan menjadi kekuatan utama perekonomian masyarakat. Dengan kondisi yang berubah sedemikian cepat akibat pandemi covid-19, tentunya perlu ada transformasi dalam rangka memaksimalkan kekuatan utama perekonomian masyarakat.

### C. Buku Saku

Buku saku memuat tentang respon dari permasalahan yang ditemukan di Desa Bugel. Dengan adanya situasi Covid-19 yang mempengaruhi segala aspek, salah satunya pendapatan sebagian besar warga Desa Bugel. Melihat hal itu, pada program KKN buku saku mengangkat topik tentang digitalisasi penjualan. Melalui topik tersebut, dengan memberi edukasi mengenai penjualan berbasis digital melalui platform *e-commerce* diharapkan dapat membantu memaksimalkan kekuatan dan potensi Desa Bugel untuk memberikan kesejahteraan bagi warga. Sehingga dalam program KKN buku saku, menampilkan cara melakukan digitalisasi di bidang penjualan produk perkebunan. Disajikan dengan mudah dan menarik sehingga warga Desa Bugel dapat mengimplementasikan dengan mudah.

### D. Penarikan Kesimpulan

Penarikan kesimpulan dilakukan dengan melakukan respon terhadap permasalahan yang ditemukan di Desa Bugel. Kesimpulan yang diambil adalah digitalisasi penjualan sebagai solusi untuk memaksimalkan potensi/kekuatan yang dimiliki dalam rangka memberikan kesejahteraan. Untuk itu untuk menyajikan secara menarik agar mudah di terapkan oleh masyarakat, dibuatlah dalam bentuk *e-book* dan video.

## III. HASIL DAN PEMBAHAAN

### A. Hasil

Tanaman hortikultura merupakan kekuatan utama perekonomian masyarakat desa Bugel. Hasil perkebunan yang menjadi kekuatan ekonomi masyarakat perlu disikapi dengan melihat perkembangan zaman yang ada. Oleh karena itu, untuk memaksimalkan pengelolaan dan pemasaran hasil perkebunan tersebut, salah satu bentuk metodenya adalah dengan memanfaatkan peluang dari penggunaan teknologi digital yang tentu saja mendapatkan dampak positif dalam meningkatkan kesejahteraan dan kestabilan perekonomian masyarakat Desa Bugel. Selain itu, penggunaan teknologi digital sangat diperlukan terutama dikarenakan adanya kondisi pandemic covid-19 yang terjadi saat ini sangat mempengaruhi pola pengelolaan serta pemasaran. Adanya kondisi ini, distribusi produk terhambat, sehingga mengakibatkan tingkat penjualan menurun yang dikarenakan sulitnya dalam melakukan interaksi secara langsung antara pembeli dan penjual, ditambah lagi dengan semakin banyaknya pesaing yang menjual produk serupa. Dalam hal ini, perlunya memaksimalkan agar kesejahteraan dan perekonomian masyarakat tidak memburuk.

Dikarenakan adanya kondisi pandemic covid-19, kegiatan pengabdian masyarakat melalui Kuliah Kerja Nyata (KKN) *society 5.0* ini diselenggarakan oleh Universitas Atma Jaya Yogyakarta secara daring atau *online* guna memutus rantai penyebaran virus covid-19. Pada kegiatan pengabdian masyarakat dalam upaya mengembangkan potensi desa yang merupakan kekuatan utama perekonomian masyarakat Desa Bugel, kami kelompok 62 dalam kegiatan KKN periode 78 memberikan edukasi dengan *output* berupa 2 *electronic book* (*e-book*) dan video, yaitu melalui *e-book* dan video pertama mengenai potensi desa dengan menyertakan:

1. Pengenalan desa dan potensi Desa yang berada di Desa Bugel,
2. Alasan beralih ke pemasaran digital, serta
3. Pengenalan dan teknik pemasaran melalui *e-commerce* dan media sosial.

Sementara pada *e-book* dan video kedua mengenai penggunaan *e-commerce* yang dapat bermanfaat bagi para petani di Desa Bugel yang membahas:

1. Profil Desa Bugel,
2. Definisi, manfaat, kelebihan dan kekurangan, hambatan, dan cara mengatasi dari penggunaan *e-commerce*,
3. Alasan beralih ke *e-commerce*, dan
4. Pengenalan *e-commerce* yang menjanjikan, yaitu TaniHub.

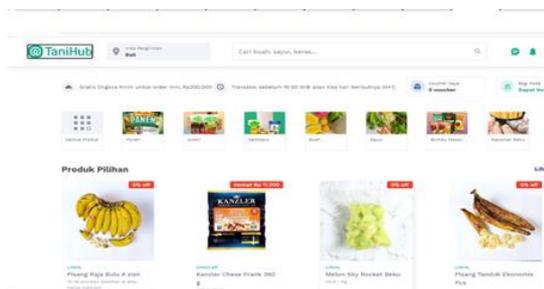
Diharapkan melalui kegiatan pengabdian masyarakat melalui *output* yang berupa *ebook* dan video yang telah kami buat dapat dapat mengapresiasi masyarakat Desa Bugel melalui pengetahuan dan informasi dari penggunaan teknologi digital melalui *e-commerce* yang sekiranya cocok digunakan bagi para petani Desa Bugel, yaitu *e-commerce* TaniHub sebagai sarana bagi para petani yang akan memulai penjualan dengan *e-commerce*, sehingga potensi desa yang ada akan semakin lebih baik untuk kedepannya.

### B. Pembahasan

TaniHub merupakan perusahaan rintisan yang membangun ekosistem petani, mulai dari pembiayaan, penanaman, hingga pemasaran. TaniHub juga akan memfasilitasi para petani dengan memberi edukasi sehingga petani dapat menghasilkan produk pertanian yang bagus dan memberikan modal kepada petani untuk menanam. TaniHub memiliki visi yaitu mempercepat penciptaan dampak positif dalam sektor pertanian melalui pemanfaatan teknologi informasi. Maka perusahaan ini membangun usahanya di atas tiga pilar utama, yaitu pertanian, teknologi, dan dampak sosial. Adapun misinya adalah memberdayakan petani lokal dengan menyediakan akses pasar dan akses keuangan.

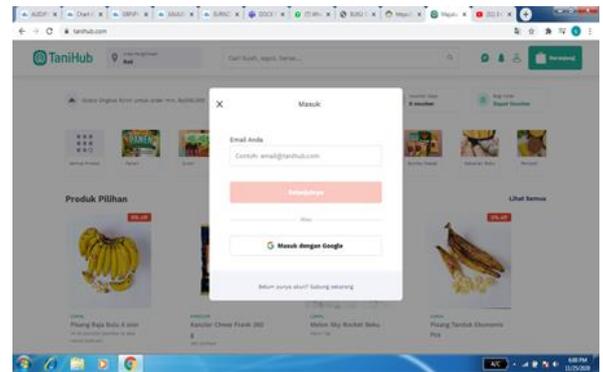
Sesuai dengan fungsi TaniHub yaitu untuk membimbing petani melalui aplikasi yang mudah untuk diakses, maka aplikasi TaniHub sangat mudah untuk digunakan. Petani tidak perlu khawatir jika ingin menjual produknya di TaniHub. Langkah-langkah untuk menjual produk di TaniHub adalah sebagai berikut: 1. Mendaftar pada aplikasi TaniHub 2. Tunggu hingga pendaftarannya telah terverifikasi 3. Unggah produk yang akan dijual 4. Kirimkan produk kepada pembeli, berikut ini cara mendaftar menggunakan aplikasi TaniHub adalah sebagai berikut:

1. Buka aplikasi browser pada gadget anda kemudian masuk pada situs TaniHub yaitu <http://www.tanihub.com> kemudian klik bagian yang diberi tanda merah.



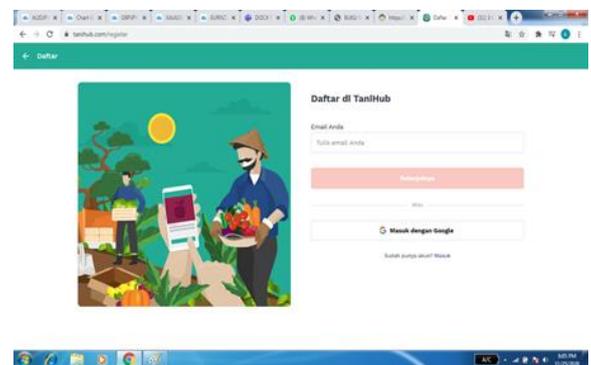
Gambar III.1 cara mendaftar menggunakan aplikasi TaniHub 1

2. Jika belum memiliki akun, maka klik tulisan “Belum punya akun? Gabung sekarang”



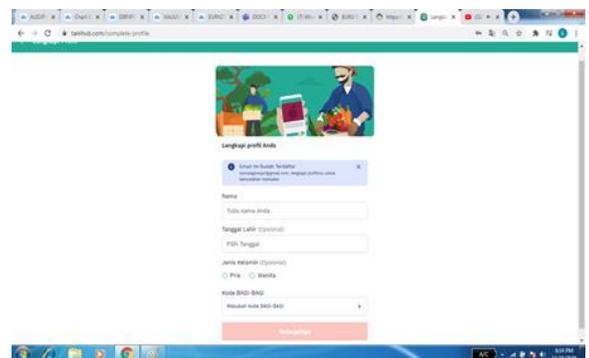
Gambar III.2 cara mendaftar menggunakan aplikasi TaniHub 2

3. Daftar dengan email yang anda miliki



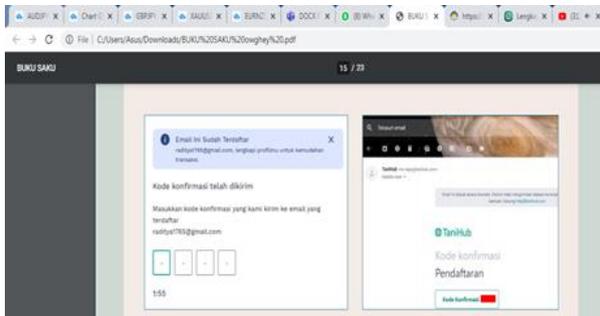
Gambar III.3 cara mendaftar menggunakan aplikasi TaniHub 3

4. Isi data diri anda dengan jujur kemudian jika tidak memiliki kode BAGI-BAGI anda dapat langsung memilih “Selanjutnya”



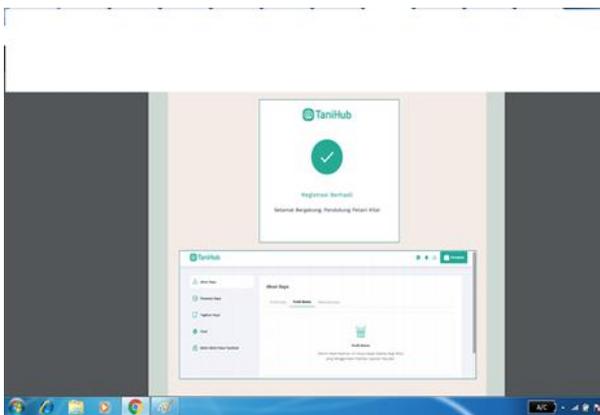
Gambar III.4 cara mendaftar menggunakan aplikasi TaniHub 4

5. Anda akan diminta untuk menuliskan kode verifikasi yang telah dikirimkan melalui email, sehingga anda harus mengecek email untuk mengetahui kode verifikasinya.



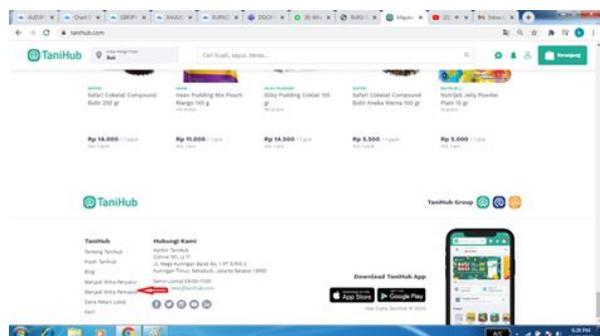
Gambar III.5 cara mendaftar menggunakan aplikasi TaniHub 5

6. Anda telah bergabung dengan aplikasi TaniHub



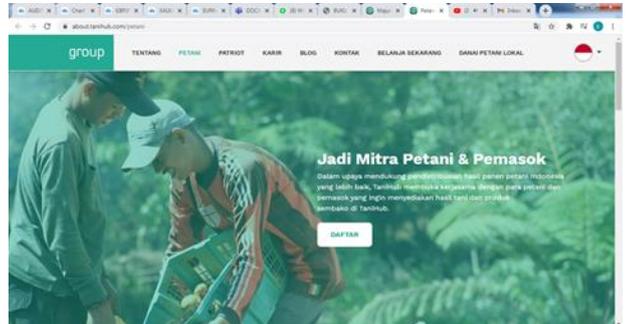
Gambar III.6 cara mendaftar menggunakan aplikasi TaniHub 6

7. Untuk menjadi mitra anda dapat scroll down dan klik pada bagian yang ditandai merah



Gambar III.7 cara mendaftar menggunakan aplikasi TaniHub 7

8. Setelah klik bagian tanda merah kemudian anda akan masuk pada halaman selanjutnya. Maka anda harus klik tulisan “Daftar”



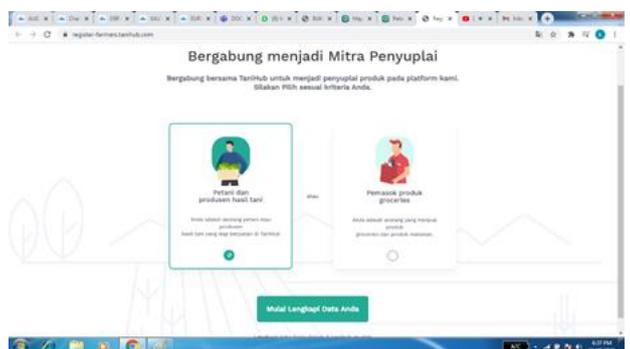
Gambar III.8 cara mendaftar menggunakan aplikasi TaniHub 8

9. Pilih sesuai dengan profesi anda “petani dan produsen hasil tani” atau “pemasok produk groceries”



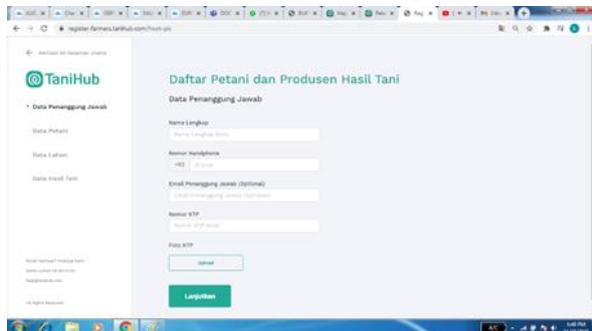
Gambar III.9 cara mendaftar menggunakan aplikasi TaniHub 9

10. Setelah memilih profesi, kemudian klik “lengkapi data diri anda”



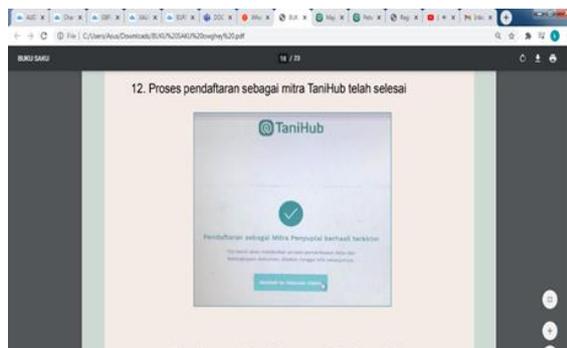
Gambar III.10 cara mendaftar menggunakan aplikasi TaniHub 10

- Isi data diri anda dengan lengkap dan tepat mulai dari data penganggung jawab, data petani, data lahan, dan data hasil tani hingga selesai



Gambar III.11 cara mendaftar menggunakan aplikasi TaniHub 11

- Proses pendaftaran sebagai mitra TaniHub telah selesai dan menunggu konfirmasi melalui telepon



Gambar III.12 cara mendaftar menggunakan aplikasi TaniHub 12

Tabel 1. Demografi Masyarakat Desa Bugel

Jenis Kelamin	Jumlah (orang)	Persentase (%)
Laki-Laki	2.115	48,44
Perempuan	2.251	51,56
Total	4.366	100

#### IV. KESIMPULAN

Potensi desa bugel yang besar dari hasil komoditas, salah satu hasil komoditas yaitu tanaman hortikulutura yang dihasilkan. Mengembangkan nilai jual hasil komoditas desa bugel dengan cara memperkenalkan sistem penjualan daring melalui aplikasi tanihub, agar hasil komoditas desa bugel dapat menjangkau pangsa pasar yang lebih luas dan lebih banyak, serta memperkenalkan produk hasil komoditas ke masyarakat umum dan memberikan gambaran mengenai strategi penjualan baru. Sehingga harapannya dapat meningkatkan profit atau keuntungan penjualan hasil alam masyarakat desa bugel.

#### UCAPAN TERIMAKASIH (HEADING 5)

Kelompok 62 mengucapkan terimakasih kepada Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat Universitas Atmajaya Yogyakarta karena telah mengadakan kegiatan Kuliah Kerja Nyata periode 78 tahun 2020 ini. Di situasi yang dibidang tidak mudah untuk kita semua, kami telah berhasil memenuhi semua program kerja dalam kegiatan ini dan tentunya semua berkat dukungan dan bimbingan oleh Bapak Julius Galih selaku dosen pembimbing kelompok 62 dalam kegiatan KKN ini. Selain itu, kami mengucapkan terimakasih kepada teman, kerabat, keluarga dari kelompok 62 yang telah membantu memotivasi dan memberikan semangat dalam pengerjaan program kerja ini. Sekian ucapan terimakasih yang bisa kami sampaikan, mohon maaf bila ada salah kata maupun penulisan. Kami ucapkan terima kasih.

#### DAFTAR PUSTAKA

- P. K. Bugel, "Profile Wilayah Desa," bugel-kulonprogo.desa, 5 Maret 2019. [Online]. Available: <http://bugel-kulonprogo.desa.id/index.php/first/profildesa>. [Diakses 4 Oktober 2020].
- G. N. Carr, "IT Doesn't Matter," *Harvard Business Review*, vol. 81, no. 5, pp. 41-49, 2003.
- M. Pradana, "Klasifikasi Jenis-Jenis Bisnis E-Commerce," *J. Neo-bis*, vol. 9, no. 2, pp. 32-40, 2015.
- H. S. R. S. M. Maulana, "Implementasi E-Commerce sebagai Media Penjualan Online," *J. Adm. Bisnis*, vol. 29, no. 1, pp. 1-9, 2015.
- E. A. Wibowo, "Pemanfaatan Teknologi E-Commerce dalam Proses Bisnis," *Equilibria*, vol. 1, no. 1, pp. 95-108, 2016.
- R. Amaliyah, "Tech News," Nesabamedia.com, [Online]. Available: <https://www.nesabamedia.com/pengertian-e-commerce/>. [Diakses 23 Oktober 2020].
- P. Eka, "Biaya," emerhub.com, 12 November 2018. [Online]. Available: <https://emerhub.com/id/tag/biaya/>. [Diakses 23 Oktober 2020].
- A. N. C. K. Kasmi, "Penerapan E-Commerce Berbasis Business to Consumers untuk Meningkatkan Penjualan Produk Makanan Khas Pringsewu," *J. Aktual*, vol. 15, no. 2, p. 109, 2017.
- T. P. Katadata, "Jurnalisme Data," <https://katadata.co.id/>, 4 Januari 2016. [Online]. Available:

<https://katadata.co.id/arsip/infografik/5e9a56dc89546/>  
indonesia-pusat-e-commerce-asean.  
[Diakses 23 Oktober 2020].

- [10] E. R. R. K. Sudarono, "E-Commerce Dorong Perekonomian Indonesia Selama Pandemi Covid-19," *J. Manaj*, vol. 2, no. 1, pp. 200-213, 2020.

PENULIS



**Ephraem Ivandhito**, prodi Manajemen, Fakultas Bisnis dan Ekonomi, Universitas Atma Jaya Yogyakarta.



**Joao Fernando**, prodi Arsitektur, Fakultas Teknik, Universitas Atma Jaya Yogyakarta.



**I Komang**, prodi Teknik Sipil, Fakultas Teknik, Universitas Atma Jaya Yogyakarta.



**Gregorie Biuti**, prodi Manajemen, Fakultas Bisnis dan Ekonomika, Universitas Atma Jaya Yogyakarta.



**Kerrin Wetan**, prodi Akuntansi, Fakultas Bisnis dan Ekonomi, Universitas Atma Jaya Yogyakarta.



**Meilani Fitri**, prodi Akuntansi, Fakultas Bisnis dan Ekonomi, Universitas Atma Jaya Yogyakarta.



**Claesia Tiffany**, prodi Ilmu Hukum, Fakultas Hukum, Universitas Atma Jaya Yogyakarta.



**Palti Bistok**, prodi Teknik Industri, Fakultas Teknologi Industri, Universitas Atma Jaya Yogyakarta.



**Raditya Tri**, prodi Biologi, Fakultas Teknobiologi, Universitas Atma Jaya Yogyakarta.



**Edoardo Dwiky**, prodi Teknik Industri Kelas Internasional, Fakultas Teknik, Universitas Atma Jaya Yogyakarta.



**Julius Galih Prima Negara**, Dosen Sistem Informasi, Universitas Atma Jaya Yogyakarta.