

**Pengembangan marketplace wisatakonveksi.com untuk mewujudkan Desa Wonorejo menjadi
Desa Wisata konveksi**

Fuad Anwar¹, Mohtar Yuniarto^{1*}, Fendi Aji Purnomo²
Program Studi Fisika, Universitas Sebelas Maret
Program Studi D3 Teknik Informatika, Universitas Sebelas Maret
*mohtaryuniarto@staff.uns.ac.id

Info Artikel

Masuk: 06-13-2021
Revisi: 06-20-2021
Diterima: 06-30-2021
Terbit: 11-01-2021

Keywords:

*Wisatakonveksi.com,
marketplace, e-commerce,
tourist village, convection*

Kata kunci:

wisatakonveksi.com,
marketplace, ecommerce,
desa wisata, konveksi

P-ISSN: 2598-2273

E-ISSN: 2598-2281

DOI : 10.33061

Abstract

Wonorejo Village, which is located in the Polokarto District, Sukoharjo Regency, is one of the central villages for convection products, almost 75% of the population is entrepreneurs in the convection business, the decline in turnover has been very significant since the Covid 19 pandemic in mid-2020, the most affected is in the product marketing process. company results. Initial efforts to restore the economy and increase the bargaining power of the Village have been carried out by initiating development into a Convection Tourism Village. The steps that have been taken are to carry out an inventory of convection throughout the village and develop a marketplace, the results obtained are that 80 convection businesses have been recorded and an e-commerce web has been created whose address is wisatakonveksi.com, as a follow-up to this effort is to conduct sales process training and socialize the existence of this marketplace.

Abstrak

Desa Wonorejo yang berada di wilayah Kecamatan Polokarto Kabupaten Sukoharjo merupakan salah satu desa pusat produk konveksi, hampir 75 % Penduduknya berwirausaha di bidang Usaha konveksi, penurunan Omzet sangat signifikan sejak pandemic Covid 19 pada pertengahan tahun 2020, yang paling utama terdampak adalah dalam proses pemasaran Produk hasil Usaha. Usaha awal untuk memulihkan perekonomian serta meningkatkan daya tawar Desa telah dilakukan dengan melakukan inisiasi pengembangan menjadi Desa Wisata Konveksi, Langkah yang telah dilakukan adalah melakukan inventarisasi konveksi se Desa dan mengembangkan marketplace, hasil yang diperoleh adalah telah terdata sebanyak 80 usaha konveksi serta telah dibuat web ecommerce yang beralamat di wisatakonveksi.com, sebagai tindak lanjut dari upaya ini adalah melakukan pelatihan proses penjualan serta sosialisasi keberadaan marketplace ini

PENDAHULUAN

Kondisi Pandemi COVID-19 memberikan dampak yang luar biasa pada banyak bidang dan sendi kehidupan. Salah satu dampak pandemi COVID-19 ialah UMKM di Indonesia, berdasarkan data dari kementerian koperasi yang menggambarkan bahwa 1.785 koperasi dan 163.713 pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) terdampak pandemic (Rosita, 2020). Kementerian Koperasi dan UMKM mengatakan bahwa UMKM yang bergerak pada bidang jasa dan produksi juga

paling terdampak pada pandemi COVID-19. Para pelaku Usaha merasakan turunnya penjualan, kekurangan modal, dan terhambatnya distribusi (Laura, 2020).

Dalam menanggulangi masalah yang dihadapi pelaku UMKM dan koperasi, pemerintah melaksanakan beberapa upaya, salah satunya adalah, memasukkan pelaku UMKM dan koperasi sebagai penerima program bantuan pemerintah, seperti Kartu Prakerja, subsidi tarif listrik, dan Keluarga Harapan (Dewianawati, 2020). Pemerintah juga memberikan keringanan pembayaran pajak selama enam bulan, sejak April 2020 hingga September 2020 dan diperpanjang sampai Desember 2020. Pemerintah juga merelaksasi dan merestrukturisasi pembayaran pinjaman bagi pelaku UMKM dan koperasi. Akan tetapi upaya dari pemerintah tersebut masih bersifat parsial belum ke fundamental yang terjadi di masyarakat pelaku Usaha, sulitnya proses pemasaran secara langsung sangat di alami oleh para pelaku Usaha (Santosa 1990 dan Sugiri 2020).

Desa Wonorejo merupakan desa sentra industri konveksi, Industri konveksi di desa ini merupakan industri konveksi yang mengolah bahan baku menjadi barang jadi. Adapun usaha utama dari industri ini adalah pakaian. Industri konveksi di daerah ini memproduksi pakaian yang bermacam-macam jenisnya yaitu pakaian wanita, pakaian pria dan pakaian anak-anak (Sulistiyani, 2016). Industri konveksi ini ternyata mampu menyerap tenaga kerja yang cukup banyak yang berasal dari warga Desa sendiri bahkan dari warga diluar Desa. Hal itu menjadi salah satu penyebab masyarakat tergerak untuk memilih usaha konveksi untuk memenuhi kebutuhan hidupnya, hampir 75 % warga masyarakat dergelut di bidang Industri konveksi.

Sejak zaman dahulu desa Wonorejo sangat terkenal sebagai pusat Industri batik dan konveksi, penyuplay bahan jadi ke Pasar-pasar besar di Kota Solo, dalam tulisan yang dibuat M. Natsir yang berjudul Potret Pengusaha Batik dan Konveksi di Wonorejo Polokarto 1965-1990. Tulisan dari M Natsir membicarakan tentang pola kehidupan dari para pengusaha batik dan konveksi di Wonorejo. Sebagian besar penduduk di desa ini banyak bekerja di bidang konveksi baik sebagai pengusaha swasta maupun sebagai pekerja di bidang konveksi seperti tukang pasang kancing, tukang itik, tukang obras, dan sebagainya. Disamping ada yang berprofesi sebagai PNS, mayoritas penduduknya menekuni pekerjaan swasta yang banyak dalam pembuatan pakaian. Yang mempunyai jabatan PNS pun beberapa ada yang membuka industri konveksi, bahkan ada yang menjadi tukang pasang kancing dan sebagainya. Selain itu, di Wonorejo juga banyak yang memproduksi atau menjual perlengkapan maupun bahan untuk membuat baju, mulai dari awal sampai finishing.

Permasalahan yang dihadapi oleh pihak mitra adalah Proses pemasaran, kendala utama yang dialami oleh pelaku Usaha konveksi adalah kesulitan pemasaran, karena yang menjadi kebiasaan adalah mengirimkan konveksi ke Pasar besar, atau dijual di pasar-pasar kecil menjadi terkendala karena batasan yang diberikan akibat pandemi. Berbagai upaya yang sama telah dilakukan penulis untuk mengatasi hal yang serupa untuk tahun-tahun sebelumnya melalui online marketing (Anwar dkk,

2020 dan Yuniyanto, dkk, 2019). Penguasaan Teknologi Informasi juga menjadi kendala, hal yang umum dialami oleh para pelaku Usaha konveksi adalah minimnya pemahaman berkaitan teknologi Informasi, enggan nya para pelaku untuk belajar sehingga sangat sedikit dari pelaku tersebut menjual produknya secara online, walaupun ada tapi sangat sedikit dan tidak terkoordinir dengan baik, sehingga terkesan masing-masing jalan sendiri-sendiri dalam proses penjualan secara online. Bahkan beberapa pelaku Usaha yang sudah besar sama sekali tidak menggunakan model online untuk pemasaran dan sekarang baru merasakan dampak adanya pandemik.

METODE PELAKSANAAN

Dalam rangka inisiasi awal pengembangan desa Wonorejo menjadi Desa Wisata konveksi melalui pengembangan marketplace wisatakonveksi.com, maka tahapan yang dilakukan adalah sebagai berikut :

1. Melakukan pendataan terhadap semua Pelaku Usaha Konveksi di Desa Wonorejo, Pendataan bisa dilakukan secara online melalui aplikasi berbasis google form atau berkunjung ke Unit Usaha.
2. Perancangan dan pengembangan web marketplace wisatakonveksi.com, aplikasi berbasis web tersebut menampung semua Pelaku Usaha Konveksi yang ada di Wonorejo, lengkap dengan produk dan lokasi serta proses pemesanan dan pembelian secara online.
3. Pelatihan pemanfaatn marketplace wisatakonveksi.com kepada admin toko konveksi maupun admin marketplace kerjama dengan Karang Taruna Desa Wonorejo.

PEMBAHASAN

Tahapan awal dalam kegiatan ini adalah melakukan pendataan awal keberadaan pengusaha konveksi di Desa Wonorejo, pendataan dilakukan melalui 2 cara yaitu :

1. Menghubungi warga yang memiliki usaha konveksi melalui media komunikasi dan melakukan *entry* data melalui *google form*, Adapun form entryan sebagai berikut :

The image shows a Google Form titled "WISATA KONVEKSI" with the subtitle "FORM ISIAN PENDATAAN PENGUSAHA KONVEKSI". The form is for "DESA WONOREJO" and includes a header with a logo and contact information for "muharyanto@gmail.com". The form fields are as follows:

- Nama Pemilik ***: Input field with "Jawaban Anda" below it.
- No HP ***: Input field with "Jawaban Anda" below it.
- Tanggal Mengisi ***: Date picker with "Tanggal" and "DD/MM/YYYY" below it.
- Alamat ***: Input field with "Jawaban Anda" below it.
- Lokasi kerudak Raga ***: Input field with "Jawaban Anda" below it.
- Lokasi kerudak Leleng ***: Input field with "Jawaban Anda" below it.
- No HP Pemilik ***: Input field with "Jawaban Anda" below it.

Gambar 1. Entry form pendataan Pengusaha konveksi

2. Melalui kunjungan ke rumah produksi masing-masing konveksi dengan bertanya secara langsung dengan mengisi hasil pendataan ke dalam form yang telah disiapkan.

Dari hasil pendataan telah diperoleh data awal jumlah konveksi di Desa Wonorejo sebagai 80 Pengusaha. Dari data tersebut nantinya akan dimasukkan ke database Pengusaha konveksi Desa Wonorejo

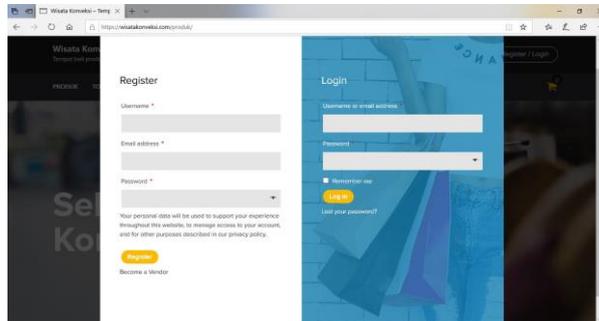
Tahapan berikutnya adalah perencanaan dan pengembangan website berbasis ecommerce yang beralamat di *wisatakonveksi.com*



Gambar 2. Tampilan marketplace wisatakonveksi.com

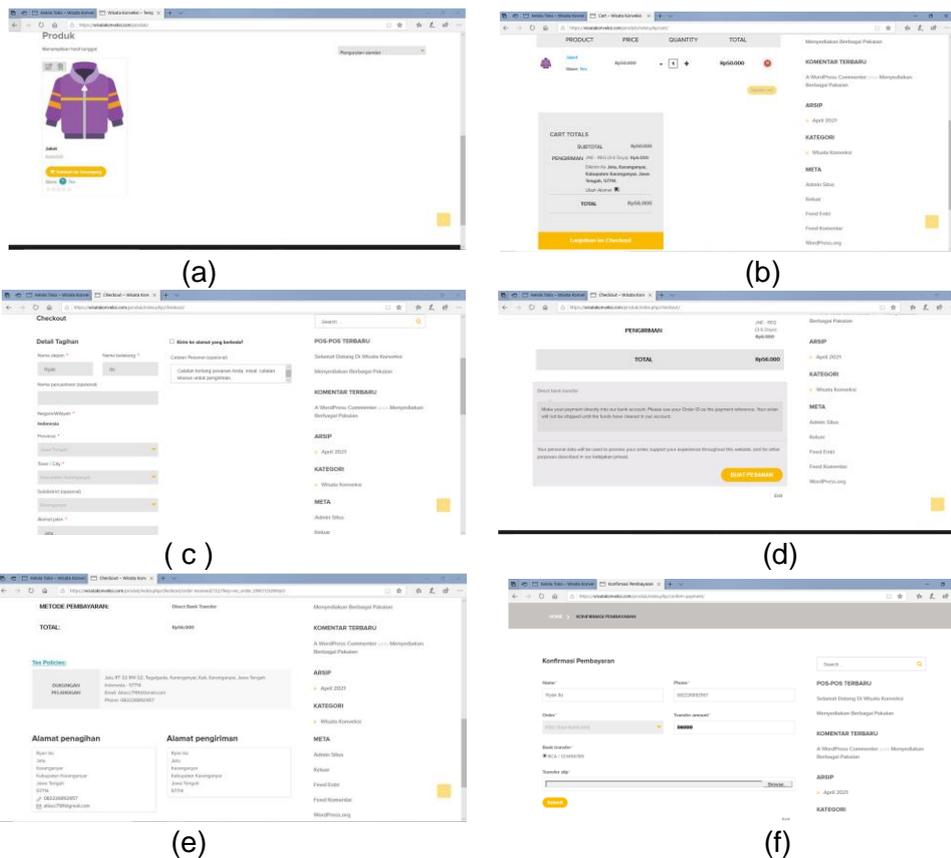
Dalam *marketplace* ini ada 3 status user yaitu Pengunjung, Pemilik Toko dan Admin *marketplace*. Adapun Menu yang ada di marketplace wisatakonveksi.com untuk user pengunjung diantaranya adalah :

1. Daftar Akun, menu ini untuk mendaftarkan akun pengunjung melalui formulir *register*, pengunjung yang akan melakukan pembelian harus teregistrasi untuk proses verifikasi dan validasi pembeli.



Gambar 3. Tampilan untuk mendaftar sebagai anggota marketplace

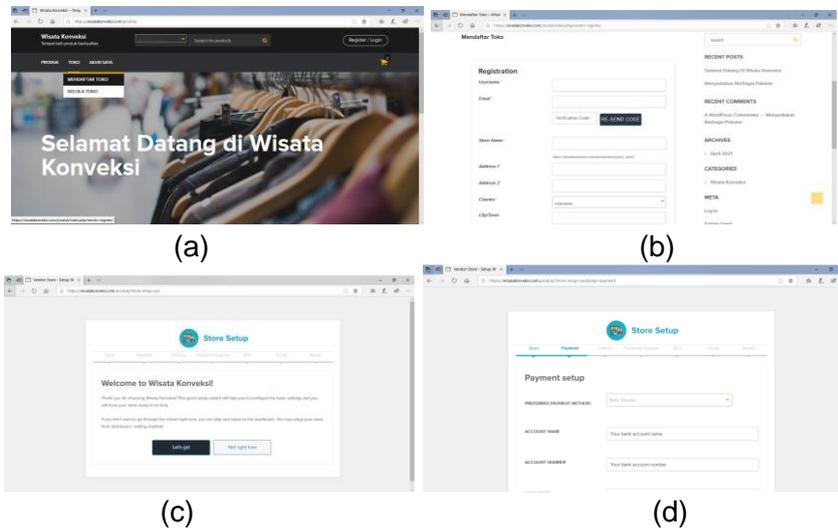
2. Menu pembelian barang, untuk melakukan proses pembelian barang.



Gambar 4. Tampilan proses pembelian barang (a). Pemilihan produk (b). Detail barang yang dibeli (c). Pengisian alamat pembeli (d) Pembuatan pesanan (e) Metode pembayaran (f) Konfirmasi apabila telah membayar

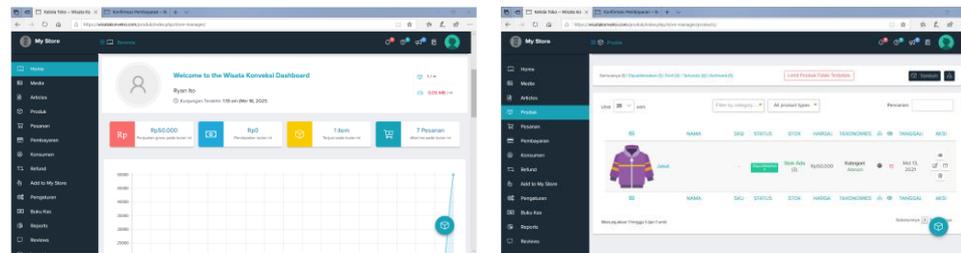
Fasilitas menu untuk pemilik Toko yang bergabung di marketplace *wisatakonveksi.com*, diantaranya adalah :

1. Menu Daftar Toko, tampilan ini untuk melakukan pendaftaran awal toko yang akan melakukan penjualan produknya di marketplace ini.



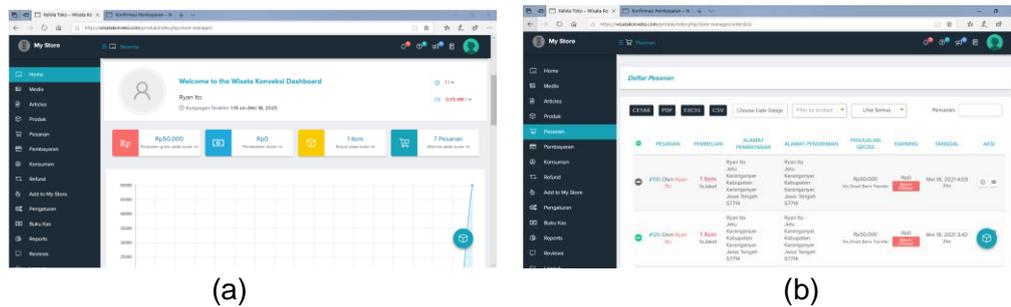
Gambar 5. Tampilan marketplace untuk mendaftar toko (a). Tampilan menu mendaftar toko (b). Formular pendaftaran toko (c). Menu setting toko (d). Settingan proses pembayaran

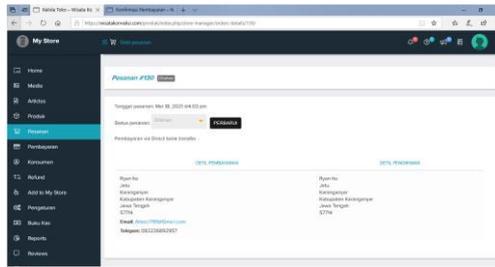
2. Menu posting produk, menu yang digunakan untuk melakukan postingan produk yang dijual, dilengkapi dengan fasilitas edit, hapus dan tambah



Gambar 6. Tampilan menu posting produk (a) tampilan awal (b) tampilan tambah, edit dan hapus produk

3. Menu memproses pesanan, merupakan menu untuk melakukan proses terhadap pesanan yang masuk, agar segera diproses pengiriman

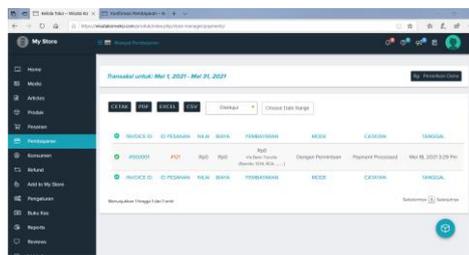




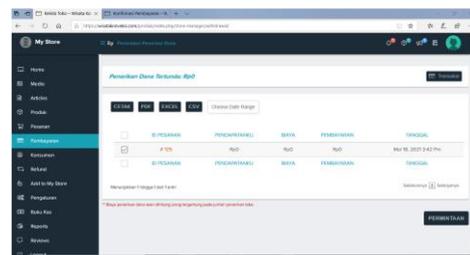
(c)

Gambar 8. (a). Tampilan halaman admin pemilik toko (b) halaman tampilan semua pesanan yang masuk (c) tampilan detail per pesanan masuk untuk proses lanjutan

4. Menu menarik Uang, merupakan menu untuk melakukan penarikan uang yang telah terkumpul di admin utama marketplace, dimana barang yang dibeli user telah sukses dikirimkan ke penerima, sehingga uang hasil penjualan bisa dicarikan dari admin utama marketplace ke admin toko.



(a)

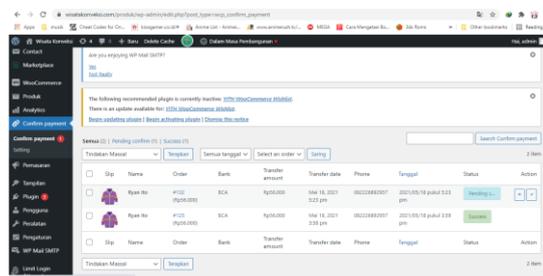


(b)

Gambar 9. a merupakan tampilan halaman semua dana yang ditarik oleh admin toko. (b). detail dana yang ditarik per item barang

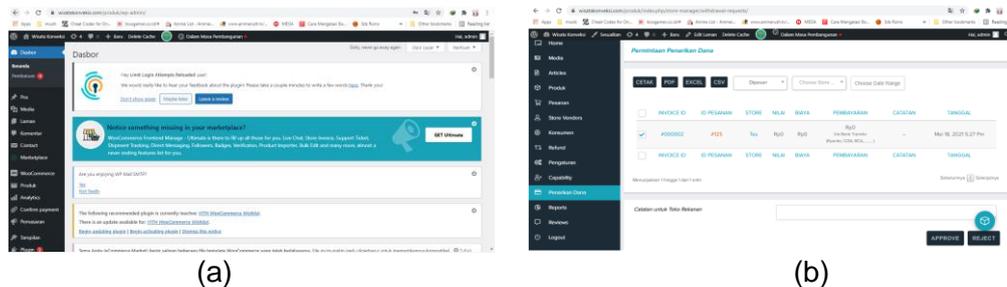
Hak akses yang ke 3 adalah admin marketplace, disamping menu standard untuk mengelola semua tampilan yang ada di website e commerce, meliputi setting tampilan, analisis data, setting menu toko, ada menu yang merupakan menu utama pada sisi admin marketplace yaitu :

1. Menu Verifikasi Pembayaran, merupakan tampilan menu untuk cek dan verifikasi pembayaran yang telah dilakukan user, apabila pembayaran telah dilakukan maka admin marketplace akan memberi informasi ke admin toko penyedia barang bahwa pembayaran telah sukses sehingga barang sudah bisa dikirim.



Gambar 10. Tampilan menu proses verifikasi pembayaran oleh admin

- Menu proses penarikan dana oleh Admin, merupakan menu dimana admin marketplace akan memproses permintaan penarikan dana yang dilakukan oleh admin toko.



Gambar 11. (a). Tampilan menu penarikan dana. (b). Proses persetujuan untuk penarikan dana oleh admin toko

Marketplace untuk *wisatakonveksi.com* telah berhasil dibuat dengan fasilitas yang lengkap untuk proses jual beli barang konveksi yang dimiliki oleh pengusaha konveksi di Desa Wonorejo, tindak lanjut dari kegiatan ini adalah memberikan pelatihan kepada admin toko dalam melakukan pengelolaan toko online serta untuk admin marketplace dalam mengelola toko serta proses bisnis yang ada di marketplace ini sehingga diharapkan upaya untuk mengembangkan Desa Wonorejo sebagai Desa Wisata Konveksi dapat segera terwujud melalui marketplace ini.



Gambar 11. Pelatihan manajemen admin toko konveksi dan admin marketplace

KESIMPULAN

Upaya untuk mengembangkan Desa Wonorejo menjadi Desa Wisata Konveksi Belanja telah dilakukan, diantaranya melalui pendataan pengusaha konveksi yang ada di Desa Wonorejo dan telah terdata sejumlah 80 pengusaha konveksi, langkah lanjutan adalah mengembangkan marketplace *wisatakonveksi.com* yang memiliki 3 level user, yaitu pengunjung, admin toko dan admin marketplace. Tindak lanjut berupa sosialisasi dan pelatihan kepada masing- masing admin juga telah dilakukan sebagai upaya untuk segera mewujudkan Desa Wonorejo menjadi Desa Wisata Konveksi.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat Universitas Sebelas Maret Surakarta yang telah mendanai kegiatan ini melalui Hibah Program Kemitraan Masyarakat dengan nomer kontrak

261/UN27.22/HK.07.00/2021 dan juga Pemerintah Dewa Wonorejo Kecamatan Polokarto yang telah memberi ijin ke penulis untuk melakukan kegiatan ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Rosita, R. (2020). Pengaruh Pandemi Covid-19 Terhadap Umkm Di Indonesia. *JURNAL LENTERA BISNIS*, 9(2), 109-120.
- laura Hardilawati, W. (2020). Strategi Bertahan UMKM di Tengah Pandemi Covid-19. *Jurnal Akuntansi dan Ekonomika*, 10(1), 89-98.
- Dewianawati, D. (2020). Kebijakan Fiskal dan Kebijakan Moneter Terhadap Produktivitas Pelaku UMKM Melalui Variabel Mediasi Keberhasilan Penanganan Covid-19 (Studi pada Pelaku UKM di Kota Mojokerto). *JEBDEER: Journal of Entrepreneurship, Business Development and Economic Educations Research*, 4(1), 15-30.
- Santoso, H. Perkembangan Koperasi Batik Sukowati Bekonang Mojolaban 1961-1990.
- Sugiri, D. (2020). Menyelamatkan usaha mikro, kecil dan menengah dari dampak pandemi Covid-19. *Fokus Bisnis: Media Pengkajian Manajemen dan Akuntansi*, 19(1), 76-86.
- Sulistiyani, W. (2016). Analisis Pekerja Pada Industri Konveksi Di Kecamatan Polokarto Kabupaten Sukoharjo (Doctoral dissertation, Universitas Muhammadiyah Surakarta).
- Anwar, F., Suparmi, S., Cari, C., Riyatun, R., Suharyana, S., Darmanto, D., & Yunianto, M.(2020) Optimalisasi penjualan Produk Unggulan Wonorejo melalui sosial media pada masa pandemi COVID19. *SEMAR (Jurnal Ilmu Pengetahuan, Teknologi, dan Seni bagi Masyarakat)*, 9(2), 1-8.
- Yunianto, M., Purnama, B., Kusumandari, K., & Utari, U. (2019). Inisiasi Kemampuan Berwirausaha melalui Pengenalan E-Commerce bagi Anak Panti Asuhan Yatim Muhammadiyah Cabang Blimbing Sukoharjo. *Jurnal Pengabdian Pada Masyarakat*, 4(3), 279-284.