



<http://ppm.ejournal.id>

JURNAL PENGABDIAN PADA MASYARAKAT

ISSN 2540-8739 (print) || ISSN 2540-8747 (online)

LEMBAGA PENELITIAN, PENGABDIAN, DAN PENGEMBANGAN MASYARAKAT
UNIVERSITAS MATHLA'UL ANWAR BANTEN



Pembuatan Media Promosi Berbasis Web, Sistem Administrasi dan Manajemen Pemasaran pada Mitra Kelompok Usaha Bersama (KUB) Nelayan di Kelurahan Pulau Temoyong, Batam

Andi Maslan¹, Erlin Elisa², Raymond²

^{1, 2, 3} Universitas Putera Batam

Article History

Received 11.09.2019
Received in revised form
12.11.2019
Accepted 02.12.2019
Available online 16.12.2019

ABSTRACT

MAKING WEB-BASED PROMOTION MEDIA, ADMINISTRATION SYSTEM, AND MARKETING MANAGEMENT IN JOINT BUSINESS GROUP OF FISHERMANS IN PULAU TEMOYONG VILLAGE, BATAM. Batam City is a municipality which has a strategic location directly adjacent to Singapore which is included in the Riau Islands Province. The current reality is that the contribution of the fisheries sector to the regional treasury of Batam is relatively small and is still dominated by other sectors. Some obstacles faced are the lack of knowledge in the field of Information Technology (ICT), especially how to promote aquaculture and catches that are less than the maximum, resulting in a decrease in sales turnover for fishermen. This is felt by the Fishermen Joint Business Group (KUB). This KUB is spread in six villages in the Bulang Sub-District, Batam. Each village is approximately 20 KUB consisting of 10 members. This KUB certainly regulates production and coordinates with regard to the development of fisheries and capture aquaculture products. In the process of cultivation and capture there are no problems, resulting in decreased sales turnover, decreased sales turnover ranging from 10% to 20%, according to interviews with the service team, that one of the consequences is due to the lack of ICT-based promotional media (E-commerce Website), lack of computer-based administrative system management and lack of knowledge in the field of marketing. To avoid ongoing problems, web design training with MDA models and participant satisfaction analysis have been carried out involving 30 participants who are members of a fishing business group. The overall result in the implementation of the training to the community was that 79.58% of participants were satisfied with the training, and there were some inputs that the material provided was too difficult and the training time was also limited.

KEYWORDS: Fishermen, Promotion, Training, Website.

DOI: 10.30653/002.201944.230



This is an open access article distributed under the terms of the Creative Commons Attribution 4.0 International License, which permits unrestricted use, distribution, and reproduction in any medium, provided the original work is properly cited.
© 2019 Andi Maslan, Erlin Elisa, Raymond.

¹ Corresponding author: Universitas Putera Batam; Jalan Letjend. R. Soeprato, Tembesi, Batam, Kepulauan Riau 29437, Indonesia. Email: lanmasco@gmail.com

PENDAHULUAN

Usaha budidaya ini merupakan suatu usaha Bersama yang dilakukan oleh masyarakat setempat dengan pengawasan oleh dinas Perikanan. Kondisi ini tentu saja sangat ideal untuk dimanfaatkan sebagai starting point untuk meningkatkan produksi dan memasarkan hasil produksi dengan nilai ekonomis yang cukup tinggi. Namun, realita yang ada saat ini bahwa kontribusi sektor perikanan ke kas daerah kota Batam relatif kecil dan masih didominasi oleh sektor lain.

Secara nasional, total produksi perikanan budidaya telah memiliki peningkatan yang cukup signifikan selama 5 tahun terakhir dengan rata-rata peningkatan sebesar 8.83% dan telah mencapai total produksi hingga 13.2 juta ton. Sementara, berdasarkan data analisis (Novriadi, 2013) yang diperoleh dari Profil Pemerintah Provinsi Kepulauan Riau, jumlah total produksi berbagai komoditas budidaya di Kota Batam baru mencapai 344 ton/ha/tahun dengan perincian 56 ton dari produksi ikan karang, 260 ton dari ikan pelagis dan 28 ton dari produksi rumput laut (BPS Kota Batam, 2015). Jumlah ini dinilai masih sangat kecil karena berdasarkan hasil analisis potensi, Kota Batam seharusnya memiliki kontribusi produksi perikanan budidaya hingga 57.833 ton/tahun (Hamta, 2016). Kalau potensi ini dapat dioptimalkan, selain dapat meningkatkan laju pertumbuhan perekonomian masyarakat juga memiliki kontribusi signifikan terhadap peningkatan produksi perikanan budidaya nasional. Beberapa kendala yang dihadapi selain masih minimnya pengetahuan di Bidang Teknologi Informasi dalam proses promosi hasil budidaya dan hasil tangkapan oleh para nelayan, sehingga mengakibatkan turunnya omzet penjualan bagi nelayan.

Salah satu tempat budidaya yang terkenal di Batam yaitu di Kecamatan Bulang yang tersebar di berbagai keluarahan di antaranya di Pulau Temoyong. Pulau Temoyong adalah salah satu daerah yang ada di Kecamatan Bulang Kota Batam. Kelurahan Temoyong juga memiliki pulau pulau sendiri diantaranya adalah pulau Akar, Pulau Nipah, Teluk Air, Pulau Panjang, Selat Nenek dan Kampung Setokok. Pulau-pulau ini dapat di tempuh dari kelurahan Setokok atau Jembatan satu Bareleng sekitar 20 menit dengan menggunakan pompong atau boat Pancung.

Kelurahan Temoyong secara geografis terletak diantara perbatasan antara kecamatan Bulang dan kecamatan Galang, yang terdiri dari 4 RW dan 12 RT yang sebagian besar penduduk nya bermata pencaharian nelayan. Dalam proses budidaya perikanan dan budidaya tangkap di Kelola oleh Mitra yang disebut dengan Kelompok Usaha Bersama (KUB) Nelayan. Kelompok Usaha Bersama (KUB) ini tersebar di enam Kelurahan yang ada Kecamatan Bulang. Masing-masing kelurahan terdapat lebih kurang 20 KUB yang terdiri dari 10 orang anggota. Kelompok Usaha Bersama ini tentunya mengatur dan melakukan koordinasi berkaitan dengan perkembangan hasil budidaya perikanan dan budidaya tangkap.

Dalam proses budidaya dan tangkap jaringan KUB tidak mengalami kendala, tetapi permasalahan dialami yang berkaitan dengan pemasaran. Pemasaran yang dilakukan oleh KUB masih tergolong konvensional yang mengandalkan *handphone*. Dan ada juga hasil budidaya, dan tangkapan mereka diserahkan ke Penampung atau menjual langsung ke pasar-pasar tradisional. Sistem administrasi berbasis komputer diberikan karena masih banyak nelayan yang tergabung pada Kelompok Usaha Bersama (KUB) belum memahami

cara mengelola sistem Administrasi berbasis komputer, dan media promosi berbasis web dan manajemen pemasaran. Pengelolaan sistem administrasi komputer seperti pemberian pelatihan Microsoft Office, Pelatihan membuat Website dan manajemen pemasaran pada Kelompok Usaha bersama tersebut. Oleh karena itu maka Iptek bagi masyarakat sangat di perlukan untuk menghindari terjadinya kesenjangan digital bagi masyarakat yang berada di Pulau-pulau yang ada di luar Batam.

Menurut hasil survei bahwa dengan adanya Pelayanan ICT di desa yang masih terisolir dapat mengembangkan hasil usahanya dengan memanfaatkan teknologi (Fitri & Nasution, 2015). Karena masyarakat makin aktif dan ikut berkontribusi dengan memberikan informasi yang dia miliki kepada dunia luar. Dari permasalahan tersebut maka diperlukan suatu Pelatihan dalam mengembangkan suatu website berbasis UML (Nugraha, 2012) dan (Trisianto, 2018), pelatihan pengenalan komputer sebagai sarana dalam pemanfaatan teknologi dalam kehidupan sehari-hari seperti mengelola system administrasi hasil produksi, surat menyurat dan melatih cara membuat email dan pelatihan manajemen pemasaran agar dapat masyarakat memahami konsep, harga, promosi dan cara mendistribusikan kepada konsumen.

METODE PELAKSANAAN

Transfer Ipteks yang dilakukan oleh Tim PKM dilakukan pada tiap tahapan dengan menggunakan konsep bahwa semua kegiatan ini melibatkan Kelompok Usaha Bersama (KUB) Nelayan. Mitra tersebut terdiri dari Kelompok Usaha Bersama melalui proses mendengar, mengetahui, melatih, mengevaluasi, memberi, menerima dan melaksanakan. Melalui proses pelatihan tersebut diharapkan semua anggota KUB dapat memanfaatkan Ipteks yang berkaitan dengan Pengelolaan Sistem Administrasi KUB berbasis komputer dan media Promosi menggunakan Website dalam mengelola usaha mereka, baik pengelolaan manajemen keuangan, pemasaran dan promosi. Untuk mengelola sistem administrasi penjualan harus tercatat jelas didalam pembukuan, semua nota-nota penjualan harus direkap kedalam sistem komputer yang memanfaatkan MS Excel. Dalam proses penawaran hasil budidaya dan hasil tangkapan diperlukan sistem penawaran secara elektronik seperti memanfaatkan MS Word dalam menulis surat, mengirim email dengan memanfaatkan fasilitas internet. Untuk promosi hasil budidaya ikan dan hasil tangkapan ikan dapat memanfaatkan website. Agar para kedua KUB dapat menerapkan sistem Administrasi dan Media Promosi yang baik, maka diperlukan pelatihan secara insentif kepada KUB tersebut.

Setelah pelatihan dilaksanakan maka tim memberikan seperangkat komputer kepada dua KUB, dengan tujuan KUB dapat mengelola sistem administrasi dan media promosinya secara mandiri. Dengan demikian, pelatihan ini diharapkan kepada Mitra dapat memperbaiki sistem administrasi, meningkatkan penjualan dan akhirnya mendapatkan keuntungan yang besar. Supaya setiap proses berlangsung dengan baik, maka penyampaian inovasi kepada Mitra ditempuh melalui tahapan penjelasan, diskusi, praktek serta dilakukan tahapan pendampingan. Secara umum proses pendekatan untuk membantu menyelesaikan permasalahan mitra untuk pengelolaan sistem administrasi berbasis komputer dan promosi usaha hasil budidaya dan hasil tangkapan ikan sebagai berikut:

Pelatihan dan Pembuatan Media Promosi Berbasis Web

Terdapat setidaknya 13 kegiatan yang dilakukan untuk Membuat Media Promosi Berbasis Web pada kelompok nelayan, yaitu:

- 1) Membeli domain untuk Kelompok usaha bersama (KUB);
- 2) Pemesanan Hosting untuk menyimpan file-file data hasil tangkapan Nelayan dan laporan keuangannya (system administrasi);
- 3) Pemilihan template website yang cocok dengan mitra KUB;
- 4) Instalasi website pada hosting yang sudah dipesan;
- 5) Pemesanan *template* yang berbayar agar tampilan lebih menarik;
- 6) Pelatihan kepada mitra untuk mengelola system administrasi dan pembuatan web promosi;
- 7) Pelatihan cara upload konten, gambar produk, deskripsi, harga dan tampilan yang diinginkan;
- 8) Pemasangan aplikasi chat online di aplikasi web promosi;
- 9) Pemasangan statistic grafik pengunjung situs atau web;
- 10) Pelatihan penggunaan aplikasi chat untuk menambah pelayanan kepada pelanggan KUB yang akan membeli hasil tangkapan ikan atau bila ada pertanyaan lain mengenai produk perikanan atau kelautan;
- 11) Pelatihan agar terhindar dari serangan hacker yang dapat merusak *system*;
- 12) Pelatihan cara meng-backup data dari hosting dengan tujuan mengamankan suatu sistem dari serangan DDoS (Maslan, Mohammad, & Arnomo, 2019);
- 13) Pelatihan SEO, agar website mitra populer di mata search engine (misalnya Google).

Pelatihan Sistem Administrasi

Pelatihan sistem administrasi untuk anggota KUB dilakukan dengan tujuh kegiatan, yaitu:

- 1) Membuat Modul MS Office;
- 2) Mengajarkan cara instalasi MS office kepada anggota KUB;
- 3) Mengajarkan cara menggunakan MS Office seperti MS Word, Excel dan Power Point;
- 4) Memberikan latihan untuk membuat surat resmi;
- 5) Mengajarkan cara membuat laporan;
- 6) Mengajarkan cara melakukan presentasi dengan memanfaatkan power point;
- 7) Melatih cara menggunakan email.

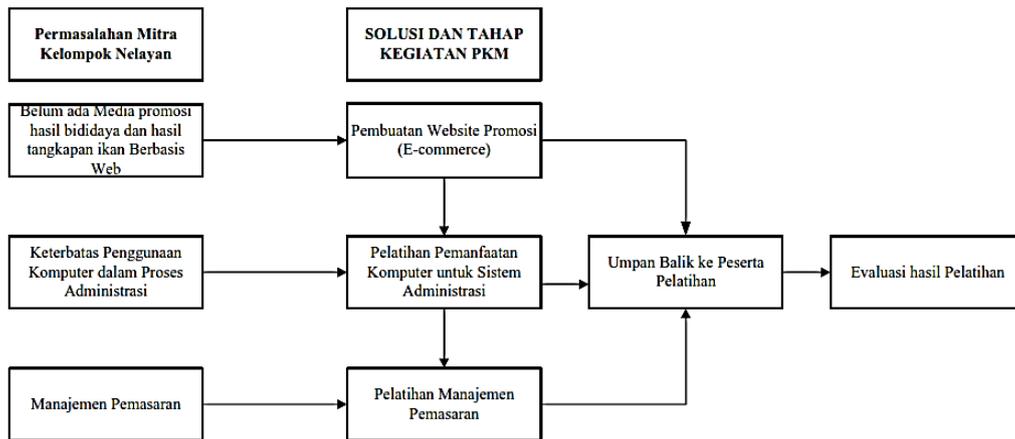
Pelatihan Manajemen Pemasaran

Berikut ini adalah daftar kegiatan yang dilakukan:

- 1) Pelatihan pemilihan pasar jika memang perlu diulang kembali;

- 2) Pelatihan perencanaan produk ikan bila memungkinkan untuk memperbanyak varian ikan selain kerapu dan gong gong;
- 3) Pelatihan penetapan harga yang tepat;
- 4) Pengkajian ulang sistem distribusi;
- 5) Pelatihan komunikasi pemasaran/ promosi, baik promosi secara offline atau online.

Tiga kegiatan pengabdian di atas melibatkan lintas disiplin ilmu sekaligus, yang dilaksanakan berdasarkan flowchart pada Gambar 1.



Gambar 1. Langkah Proses Pengabdian

Dari gambar tersebut dapat dijelaskan bahwa pelatihan membuat website promosi kepada Masyarakat yang ada di Pulau Temoyong Galang Batam melalui beberapa tahap yaitu pelatihan mendesain web, pelatihan sistem administrasi berbasis komputer seperti MS Office, dan manajemen pemasaran.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis Data Kegiatan Pelatihan

Nilai SPP (Survei Pemahaman Peserta Training) dihitung dengan menggunakan “nilai rata-rata tertimbang” (Kamil, 2003) masing-masing unsur pelayanan. Dalam penghitungan Survei Pemahaman Peserta terhadap empat unsur pemahaman yang dikaji (Menpan-RB, 2017), setiap unsur pemahaman memiliki penimbang yang sama dengan rumus sebagai berikut:

$$\text{Bobot Nilai rata-rata tertimbang} = \frac{\text{Jumlah Bobot}}{\text{Jumlah unsur}}$$

Untuk memperoleh nilai SKM unit pelayanan, digunakan pendekatan nilai rata-rata tertimbang dengan rumus sebagai berikut:

$$\text{SPP} = \frac{\text{Total dari nilai persepsi per unsur}}{\text{Total unsur yang terisi}} \times \text{Nilai Penimbang}$$

Untuk memudahkan interpretasi terhadap penilaian SPP yaitu antara 25 - 100 maka hasil penilaian tersebut di atas dikonversikan dengan nilai dasar 25 dengan rumus sebagai berikut:

$$\text{SPP Unit Pemahaman} \times 25$$

Tabel 1. *Perseption value, Interval SKM, Saticfaction Scale, Teaching Method dan Performance*

Perception Value	Internal Value	Satisfaction Scale	Grade	Performance
1.00	1.00 - 1.75	25.00 - 43.75	D	Not satisfied
2.00	1.76 - 2.51	43.8 - 62.50	C	Less satisfied
3.00	2.51 - 3.25	62.5 - 81.26	B	Satisfied
4.00	3.25 - 4.00	81.3 - 100.00	A	Very satisfied

Dari beberapa tahap dalam mendesain suatu website yang telah dijabarkan dalam bentuk diagram aktiviti, maka hasil dari pengabdian cara membuat website promosi pada anggota kelompok usaha Bersama (KUB), tampilannya hasil pelatihan peserta dapat dilihat sebagai berikut: Dari PKM tersebut hasil yang dicapai adalah peserta dapat membuat dan mehami manfaat dari Website untuk dijadikan media promosi hasil tangkapan ikan oleh para anggota KUB (Kelompok Usaha Bersama) yang ada di Pulau Temoyong.



Gambar 2. *Main menu dari website yang dihasilkan pada saat pelatihan dilaksanakan*

Profil Peserta Pelatihan

Profil peserta pelatihan dapat dijelaskan dari segi umur bahwa jumlah peserta pada pelatihan tersebut sebanyak 30 orang. 83,3% berumur 15-20 tahun, 10% berumur 21-25 tahun, 6,7% berumur 26-30 tahun. Berdasarkan pendidikan responden 6,7% berpendidikan sekolah dasar, 33,3% berpendidikan sekolah menengah pertama, 53,3% berpendidikan Sekolah Menengah atas, dan Sarjana sebesar 6,7%. Adapun berdasarkan pekerjaan sebanyak 50% tidak bekerja, pelajar sebanyak 43,3%, sementara pekerja sebesar 6,7%. Selengkapnya dapat dilihat pada Tabel 2, Tabel 3, dan Tabel 4.

Tabel 2. *Umur Responden*

		F	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	15-20 Years	25	83.3	83.3	83.3
	21-25 Years	3	10.0	10.0	93.3
	26-30 Years	2	6.7	6.7	100.0
	Total	30	100.0	100.0	

Tabel 3. *Pendidikan Responden*

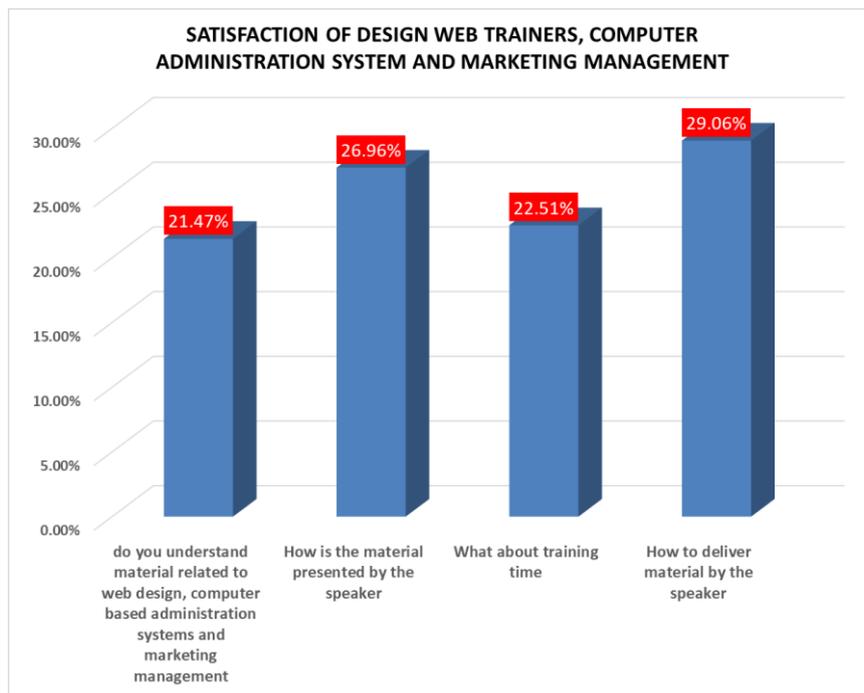
		F	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Primary School	2	6.7	6.7	6.7
	Junior high school	10	33.3	33.3	40.0
	Senior High School	16	53.3	53.3	93.3
	Bachelor	2	6.7	6.7	100.0
	Total	30	100.0	100.0	

Tabel 4. *Pekerjaan*

		F	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Employee	2	6.7	6.7	6.7
	Student	13	43.3	43.3	50.0
	Not Working	15	50.0	50.0	100.0
	Total	30	100.0	100.0	

Pemahaman Peserta Pelatihan

Dapat dijelaskan bahwa pelatihan membuat website promosi, sistem administrasi berbasis komputer dan manajemen pemasaran yang diberikan kepada masyarakat bahwa dari aspek pemahaman bahwa peserta paham dengan materi yang diberikan sebesar 21.47%, materi yang disampaikan sangat bermanfaat sebesar 26.96%, waktu pelatihan 22.51% dan penilaian terhadap pemateri sebesar 29.06%. Jika dideskripsikan secara keseluruhan maka pemahaman peserta disajikan pada Gambar 3 dan Tabel 5.



Gambar 3. Grafik Pemahaman Setiap Pernyataan

Tabel 5. Summary Knowledge

NO	Indicator Survey	Pertanyaan	Tidak Puas	Kurang Puas	Puas	Sangat Puas	Skor amount	Question.Skor	
			Score	Score	Score	Score		Total	%
1	Pemahaman	Apakah anda memahami materi yang disampaikan oleh pembicara	0	12	14	4	30	82,00	21,47%
2	Materi	Bagaimana materi yang disampaikan oleh pembicara	0	0	17	13	30	103,00	26,96%
3	Waktu	Bagaimana dengan waktu pelatihan	2	3	22	3	30	86,00	22,51%
4	Metode	Bagaimana dengan penyampaian materi oleh pembicara	0	0	9	21	30	111,00	29,06%
Total			2	15	62	41	120	382,00	100,00%
Average			1,67%	12,50%	51,67%	34,17%	100%	480	79,58%

Dapat dijelaskan secara keseluruhan dalam pelaksanaan pelatihan kepada masyarakat bahwa 79,58% peserta paham dengan adanya pelatihan tersebut, dan ada beberapa masukan bahwa materi yang diberikan terlalu sulit dan waktu pelatihan juga terbatas.



Gambar 4. Dokumentasi Pelaksanaan Kegiatan Pengabdian

SIMPULAN

Pelatihan yang berkaitan dengan Pembuatan website promosi, system administrasi dan manajemen pemasaran merupakan aspek yang sangat penting dan sangat bermanfaat bagi peserta yang ada di Pulau Temoyong. Karena masyarakat yang ada di Pulau-pulau sangat mengharapkan pengetahuan Teknologi agar pulau tersebut tidak tertinggal di banding dengan pulau-pulau yang ada di sekitarnya, terutama dengan pulau Batam. Dengan pelatihan tersebut maka masyarakat merasakan langsung akan manfaat dari pelatihan tersebut, ini dapat dilihat dari antusias peserta selama mengikuti pelatihan tersebut.

REFERENSI

BPS Kota Batam. (2015). *Sensus ekonomi mencerdaskan bangsa*. Batam: Badan Pusat Statistik Kota Batam.

- Fitri, T. A., Nasution, T., & Herwin, H. (2015). Pengembangan model pelayanan kantor desa terhadap masyarakat berbasis mobile computing. *Jurnal Edukasi dan Penelitian Informatika (JEPIN)*, 1(2), 116-121.
- Hamta, F. (2016). Perilaku ekonomi rumah tangga nelayan skala kecil di pesisir Batam. *EQUILIBIRIA*, 3(2), 1-9.
- Maslan, A., Mohammad, K. M., & Arnomo, S. A. (2018, November). DDoS detection on network protocol using cosine similarity and N-Gram+ Method. In *2018 International Conference on Sustainable Information Engineering and Technology (SIET)* (pp. 234-239). IEEE. <https://doi.org/10.1109/SIET.2018.8693215>
- Kamil, M. (2003). *Model-model pelatihan*. Bandung: Universitas Pendidikan Indonesia.
- Menpan-RB. (2017). *Peraturan Menteri Pendayagunaan Aparatur Negara dan Reformasi Birokrasi Republik Indonesia nomor 17 Tahun 2017*. Jakarta: Menpan-RB.
- Novriadi, R. (2013). *Profil Balai Budidaya Laut Batam*. Retrieved May 20, 2019, from https://www.academia.edu/5682927/Profil_Balai_Budidaya_Laut_Batam
- Nugraha, R. W., & Ch, R. R. G. (2012). Promosi dan penjualan parcel berbasis web. *Jurnal Komputer Bisnis*, 1(2), 36-41.
- Trisianto, C. (2018). Penggunaan metode waterfall untuk pengembangan sistem monitoring dan evaluasi pembangunan pedesaan. *ESIT*, 12(1), 8-22.