



# Pengembangan Manajemen Usaha Produk Pertanian KWT Surya Sembada Berbasis *E-commerce* Sebagai Langkah Progresif dan Tepat dalam Menghadapi Tantangan di Era Digital

Diyah Atiek Mustikawati<sup>1\*</sup>, Dwi Avita Nurhidayah<sup>2</sup>, Titis Purwaningrum<sup>3</sup>, Wahyudi Sastro<sup>2</sup>

<sup>1</sup>Program Studi Pendidikan Bahasa Inggris, Universitas Muhammadiyah Ponorogo, Jl. Budi Utomo No.10, Ronowijayan, Siman, Kabupaten Ponorogo, Jawa Timur 63471, Indonesia

<sup>2</sup>Program Studi Pendidikan Matematika, Universitas Muhammadiyah Ponorogo, Jl. Budi Utomo No.10, Ronowijayan, Siman, Kabupaten Ponorogo, Jawa Timur 63471, Indonesia

<sup>3</sup>Program Studi Manajemen, Universitas Muhammadiyah Ponorogo, Jl. Budi Utomo No.10, Ronowijayan, Siman, Kabupaten Ponorogo, Jawa Timur 63471, Indonesia

\*Email korespondensi: [diyahmustikawati2016@gmail.com](mailto:diyahmustikawati2016@gmail.com)

## ARTICLE INFO

### Article history

Received: 29 Oct 2024

Accepted: 01 Mar 2025

Published: 15 Apr 2025

### Kata Kunci:

*E-commerce*;

Online Marketing;

Peningkatan Produksi.

### Keyword:

E-Commerce;

Increased Production;

Online Marketing.

## ABSTRAK

**Background:** Pengembangan manajemen usaha produk pertanian mencakup berbagai aspek yang bertujuan untuk meningkatkan efisiensi, produktivitas, dan keberlanjutan usaha pertanian. salah satu bentuk pengembangan dimaksud adalah manajemen usaha produk pertanian berbasis *e-commerce* sebagai langkah strategis yang dapat meningkatkan efisiensi, aksesibilitas, dan pemasaran produk pertanian. Program ini memiliki tujuan untuk meningkatkan kompetensi mitra dalam pengembangan manajemen usaha berbasis *e-commerce* sebagai bentuk inovasi baru yang mengadopsi teknologi ke dalam produk pertanian Mitra dari program abdimas ini adalah KWT surya Sembada yang terdiri dari 50 orang anggota dengan latar belakang pendidikan dan pekerjaan yang heterogeny. **Metode:** Metode yang digunakan dalam program ini yaitu sosialisasi pemaparan terkait manajemen usaha dan inovasi *E-commerce* Swasembada Fresh Farm dengan tujuan agar informasi tersampaikan dengan baik kepada peserta kegiatan pengabdian kepada masyarakat. Selain itu, kegiatan workshop juga dilakukan dengan tiga tahap, 1) workshop pendampingan produk hasil panen, 2) workshop pengembangan manajemen usaha dan strategi pengembangan usaha, dan 3) workshop pemasaran produk hasil pertanian dengan sistem aplikasi *online*. Peserta kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah kelompok wanita tani (KWT) Dukuh Plosorejo, Desa Sidoharjo, Kecamatan Pulung, Kabupaten Magetan. **Hasil:** Hasil dari implementasi program ini adalah peningkatan pemahaman, kompetensi mitra terhadap pengembangan manajemen usaha dan inovasi pemasaran produk melalui penjualan *online*. **Kesimpulan:** Dengan demikian sistem *e-commerce* dapat meningkatkan omzet penjualan dan pendapatan mitra.

## ABSTRACT

**Background:** Agricultural product business management development includes various aspects aimed at increasing efficiency, productivity and sustainability of agricultural businesses. One form of development in question is e-commerce-based agricultural product business management as a strategic step that can increase efficiency, accessibility and marketing of agricultural products. This program aims to increase partner competency in developing e-commerce-based business management as a new form of innovation that adopts technology into agricultural products. **Methods:** The partners of this

community service program are KWT Surya Sembada, which consists of 50 members with heterogeneous educational and work backgrounds. . The method used in this program is socialization and exposure workshops related to business management and innovation of Self-Sufficiency Fresh Farm E-commerce. **Results:** The results from the implementation of this program are increased understanding and competency of partners regarding business management development and product marketing innovation through online sales. **Conclusion:** Thus, the e-commerce system can increase sales turnover and partner income.



© 2024 by authors. Lisensi Jurnal Solma, UHAMKA, Jakarta. Artikel ini bersifat open access yang didistribusikan di bawah syarat dan ketentuan Creative Commons Attribution (CC-BY) license.

## PENDAHULUAN

Pengembangan manajemen usaha hasil produk pertanian merupakan elemen penting untuk meningkatkan efisiensi dan produktivitas di sektor pertanian. Manajemen yang efektif dapat membantu petani dan pengusaha pertanian mengoptimalkan sumber daya dan menghadapi tantangan pasar yang semakin kompleks. Hal pertama yang dapat diperhatikan adalah perencanaan Strategis. Perencanaan yang baik membantu dalam pengambilan keputusan yang tepat mengenai jenis komoditas, metode budidaya, dan strategi pemasaran. Menurut [Rachmad et al. \(2009\)](#) mengatakan bahwa perencanaan yang baik mencakup analisis pasar, sumber daya yang tersedia, serta risiko yang mungkin dihadapi. Namun demikian pengelolaan sumber daya yang efisien dari sumber daya seperti lahan, air, dan tenaga kerja sangat penting untuk mencapai produktivitas yang tinggi. [Mindarta et al. \(2024\)](#) menyatakan optimalisasi sumber daya dalam pertanian dapat meningkatkan hasil produksi dan mengurangi biaya operasional. Dalam hal pemasaran dan distribusi, membangun jaringan pemasaran yang kuat dan memahami dinamika pasar adalah kunci sukses dalam bisnis pertanian.

Selanjutnya, Menurut [Suwaji et al. \(2024\)](#) menyatakan bahwa pemanfaatan teknologi digital dalam pemasaran dapat memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan efisiensi distribusi Inovasi dan teknologi baru yang diadopsi dalam bidang pertanian, seperti sistem pertanian presisi dan penggunaan aplikasi pemantauan, dapat meningkatkan produktivitas. [Suyatna et al. \(2022\)](#) menambahkan bahwa inovasi teknologi merupakan faktor kunci dalam menghadapi tantangan pertanian modern. Hal yang tidak kalah penting dalam pengembangan manajemen usaha adalah pelatihan dan pengembangan SDM. [Kusumawati et al. \(2024\)](#) menyampaikan bahwa investasi dalam pelatihan petani dan pengusaha pertanian sangat penting untuk memastikan penerapan praktik terbaik. Pendidikan dan pelatihan yang berkelanjutan akan meningkatkan keterampilan dan pengetahuan petani, sehingga meningkatkan produktivitas. [Fadlina et al. \(2013\)](#) juga menambahkan bahwa pengembangan manajemen usaha pertanian yang berkelanjutan membutuhkan pendekatan terpadu yang melibatkan semua stakeholder, mulai dari pemerintah, akademisi, hingga petani itu sendiri. [Elizabeth \(2017\)](#) menguatkan bahwa dukungan kebijakan yang tepat sangat diperlukan untuk memperkuat daya saing petani dalam pasar global. Ini mencakup akses terhadap modal, pelatihan, dan infrastruktur yang baik. Pengembangan manajemen usaha hasil produk pertanian adalah proses yang kompleks, memerlukan kolaborasi antara berbagai pihak.

Pengembangan manajemen usaha hasil produk pertanian berbasis *e-commerce* merupakan langkah strategis dalam menghadapi tantangan pasar modern. *E-commerce* memberikan platform bagi petani dan pengusaha pertanian untuk memasarkan produk mereka secara lebih luas, meningkatkan efisiensi, dan mengoptimalkan pengelolaan usaha. Dalam hal pemasaran digital, *E-commerce* memungkinkan petani untuk menjangkau pasar yang lebih luas tanpa batasan geografis. Menurut Putra et al. (2023) pemasaran digital memberikan peluang bagi petani untuk memasarkan produk secara langsung kepada konsumen, sehingga meningkatkan margin keuntungan. Berkaitan dengan Pengelolaan Rantai Pasokan, manajemen rantai pasokan yang efisien sangat penting dalam bisnis pertanian. *E-commerce* dapat membantu dalam memantau dan mengelola setiap tahap distribusi. Menurut Juliantari et al. (2024) integrasi *e-commerce* dalam rantai pasokan pertanian dapat mengurangi biaya dan waktu pengiriman, serta meningkatkan kepuasan konsumen. Selanjutnya, Inovasi Teknologi bidang pertanian dalam hal ini penggunaan teknologi dalam *e-commerce*, seperti aplikasi pemantauan dan analitik data, memungkinkan petani untuk membuat keputusan yang lebih baik berdasarkan data yang akurat.

Menurut Hafidz et al. (2024) inovasi teknologi dalam *e-commerce* membantu petani untuk lebih memahami perilaku konsumen dan tren pasar. Di samping itu pengembangan sdm melalui pendidikan dan pelatihan diselenggarakan untuk memaksimalkan potensi *e-commerce*, petani perlu dibekali dengan pengetahuan dan keterampilan digital. Siyamto et al. (2024) mencatat pelatihan *e-commerce* sangat penting untuk meningkatkan pemahaman petani mengenai pemasaran *online* dan manajemen usaha. Adapun Dukungan Kebijakan dari pemerintah yang mendukung *e-commerce* dalam pertanian akan memperkuat adopsi teknologi ini. Menurut Mahendra et al. (2024) pemerintah harus memberikan insentif dan pelatihan untuk mendorong petani berpartisipasi dalam pasar digital.

Prayuti (2024) menekankan bahwa *e-commerce* bukan hanya tentang menjual produk, tetapi juga tentang membangun hubungan yang kuat antara produsen dan konsumen. Ini adalah transformasi yang harus dipahami oleh semua pelaku pertanian. Nurjati (2021) menambahkan pengembangan manajemen usaha pertanian berbasis *e-commerce* dapat meningkatkan efisiensi operasional dan memberikan akses yang lebih baik ke pasar, yang sangat penting untuk meningkatkan pendapatan petani. Pengembangan manajemen usaha hasil produk pertanian berbasis *e-commerce* menawarkan banyak peluang untuk meningkatkan daya saing dan efisiensi. Dengan menerapkan teknologi dan manajemen yang tepat, sektor pertanian dapat berkembang secara berkelanjutan, meningkatkan pendapatan petani, dan memberikan kontribusi yang lebih besar terhadap perekonomian. Upaya ini akan menghasilkan pertanian yang lebih berkelanjutan, efisien, dan berdaya saing tinggi.

Kelompok wanita tani pedesaan merupakan salah satu wadah yang dapat menjadi harapan bagi keluarga tani karena sumber daya yang ada didalamnya dapat dimanfaatkan dan diberdayakan. Pemberdayaan perempuan melalui wadah kelompok wanita tani lebih menekankan pada upaya peningkatan peranan wanita tani dalam pemenuhan kebutuhan primer keluarga. Hal ini sesuai dengan Peraturan Daerah Provinsi Jawa Timur Nomor 5 Tahun 2015 tentang Perlindungan Dan Pemberdayaan Petani Menyebutkan Bahwa, Petani sebagai pelaku

utama dalam pembangunan secara faktual telah banyak memberikan kontribusi bagi kelangsungan hidup pada masyarakat.

Kelompok Wanita Tani (KWT) Surya Sembada berada di wilayah dukuh Plosorejo, Desa Sidoharjo, Kecamatan Pulung, Kabupaten Ponorogo. Desa Sidoharjo ini terletak di sebelah timur Kabupaten Ponorogo sekitar 17 km dari pusat kota. Desa Sidoharjo ini dilewati oleh jalur menuju 3 kecamatan yaitu kecamatan Sooko, Pudak, dan Ngebel. Sebagian besar penduduk Sidoharjo bekerja sebagai petani baik petani persawahan, perkebunan, dan petani hutan kayu putih sehingga aktivitas pertaniannya cukup maju. Desa Sidoharjo dapat diakses dengan mudah dari pusat kota Ponorogo dengan akses jalan yang bagus. Demikian juga dengan jalan Desa yang sudah beraspal dan tergolong baik memudahkan aktifitas keseharian masyarakat. KWT Surya Sembada didirikan pada tahun 2018, akan tetapi pada tahun 2020 mendapatkan sertifikat No. 520/2590/405.22/2020 tentang Pengukuhan Kelas Kelompok Tani dari Dinas Pertanian, Ketahanan Pangan, dan Perikanan Kabupaten Ponorogo. Adapun anggota KWT Surya Sembada adalah ibu-ibu rumah tangga terdiri dari 40 orang. Kegiatan para ibu-ibu KWT dimulai dari penyiapan bibit tanaman dan lahan ([Gambar 1](#)), pemeliharaan tanaman ([Gambar 2](#)) sampai kegiatan panen hasil tanaman selama ini ([Gambar 3](#)). Produk pertanian yang dihasilkan juga bervariasi antara sayuran, buah dan palawija sehingga setiap hari KWT dapat memanen jenis sayuran yang bervariasi dan konsisten.

Dengan memakai lahan yang awalnya hanya di samping masjid dengan luas 600 m<sup>2</sup>, ibu-ibu KWT Surya Sembada dapat merawat tanaman sehingga tumbuh subur dan memperoleh panen yang melimpah. Sebagian dari hasil panen digunakan untuk sewa tanah yang kemudian ditanami sayuran sehingga panen yang dapat dihasilkan semakin bertambah tiap tahunnya. Seperti pada tahun 2024 ini lahan yang di pakai untuk menanam sayur seluas 2550 m<sup>2</sup> dengan variasi tanaman sayur yang berbeda. Berdasarkan informasi bahwa hasil panen yang diperoleh cukup melimpah namun penjualan hasil panen belum bisa optimal yang diperoleh seperti pada ([Tabel 1](#)).

**Tabel 1.** Data Hasil Panen Mitra

Jenis Sayur Yang Di Panen	Hasil Panen	Hasil Penjualan
Bawang Merah	2 kwintal	20.000/kg
Cabe rawit	1,5 kwintal	18.000/kg
Tomat	3 kwintal	5000/kg
Mentimun	3,5 kwintal	3000/kg
Terong Ungu	2 kwintal	4500/kg

Berdasarkan ([Tabel 1](#)) di atas dapat dikemukakan bahwa dengan luas tanah yang dipakai dengan hasil panen tersebut tergolong melimpah hasil panennya. Namun demikian, hasil penjualan masih tergolong rendah dibanding dengan harga pasar atau bahkan jauh lebih rendah dibanding dengan harga *online*. Maka dari itu, diperlukan suatu pengetahuan dan teknologi dalam pemasaran hasil panen tersebut sehingga penjualan hasil panen dapat meningkat atau maksimal.

Di samping itu, sampai saat ini, KWT Surya Sembada belum benar benar settle terbukti masih dalam klasifikasi kelompok tani pemula. Sebenarnya telah banyak kegiatan yang dilakukan di luar rutinitas kegiatan pertanian yang dilakukan, misalnya mengikuti pelatihan pembuatan



bubuk sibi, pembibitan, bahkan dilibatkan dalam kegiatan posyandu, pencegahan stunting dan lomba di tingkat desa. Terlepas dari hal tersebut, kegiatan yang berjalan belum ada sentuhan pengetahuan manajemen usaha dan teknologi serta pemasaran dan pengelolaan produk hasil pertanian yang selama ini berjalan secara alami. Produk hasil pertanian biasanya di jual kepada tukang sayur dengan model di borong atau di tebas dengan harga yang relatif rendah. KWT Surya Sembada juga belum memiliki pengetahuan dan pemahaman pengelolaan keuangan pada hasil penjualan produknya, juga pengetahuan terkait pengemasan atau packing yang menarik dan higienis.



**Gambar 1.** Foto Kegiatan KWT Dalam Penyiapan Bibit dan Pengolahan Lahan Pertanian

Meskipun selama ini berbagai upaya dilakukan oleh pengurus dan anggota KWT Surya Sembada, namun belum dapat meningkatkan sepenuhnya kesejahteraan warganya dan belum meningkatnya level KWT ke jenjang yang lebih tinggi. Maka diharapkan ada suatu iptek dalam penjualan hasil pertanian yang dapat meningkatkan pemasukan.



**Gambar 2.** Foto Kegiatan KWT dalam Proses Pemeliharaan Tanaman

Berdasarkan kondisi yang demikian, maka program pengabdian masyarakat ini diharapkan bisa membantu pemerintah desa Sidoharjo, khususnya seluruh anggota kelompok tani wanita Surya Sembada dalam upaya pengembangan manajemen usaha hasil produk pertanian berbasis *e-commerce* sebagai langkah progresif dan tepat sehingga KWT Surya Sembada dapat lebih berkembang dalam rangka menopang perekonomian warganya, juga sebagai salah satu penyumbang lapangan ketahanan pangan keluarga di kabupaten Ponorogo.



**Gambar 3.** Kegiatan Panen Hasil Tanaman KWT Surya Sembada

## METODE

Metode pelaksanaan pengabdian kemitraan masyarakat yang dilakukan di KWT Surya Sembada yaitu di dukuh Plosorejo desa Sidoharjo ini ada beberapa tahapan yang diuraikan sebagai berikut:

1. Sosialisasi program kegiatan pengabdian. Pada tahap ini kegiatan melibatkan seluruh anggota KWT untuk hadir dalam rangka sosialisasi penyamaan persepsi dan penjelasan kegiatan pengabdian yang akan dilaksanakan.
2. Pendampingan pengembangan manajemen usaha yang intensif yang mencakup 3 aspek yakni produksi, strategi pengembangan manajemen usaha dan pemasaran produk. Kegiatan ini dilaksanakan dalam bentuk workshop yang diselenggarakan dalam 3 tahapan dengan tema yang telah disepakati dengan mitra dan diikuti oleh anggota KWT Surya Sembada
3. Pembuatan aplikasi transaksi *online*. Hal ini merupakan satu langkah progresif dan tepat dalam rangka membranding kegiatan-kegiatan KWT, meningkatkan publikasi produk-produk KWT dan solusi strategis pada era digital sekarang ini. Sistem aplikasi yang akan dilaunching ini diberi nama SEMBADA FRESH FARM

## HASIL DAN PEMBAHASAN

*E-commerce* memainkan peranan penting dalam jual beli sayuran dan buah, dengan dampak yang signifikan terhadap distribusi, aksesibilitas, dan keberlanjutan. *E-commerce* memungkinkan konsumen di berbagai lokasi, termasuk daerah terpencil, untuk mengakses produk segar. Ini mengurangi ketimpangan dalam distribusi pangan. Menurut laporan dari FAO (Food and Agriculture Organization) pada tahun 2021, penggunaan platform *online* dalam penjualan produk pertanian dapat meningkatkan aksesibilitas pangan di daerah yang sulit dijangkau (F.A.O. 2021). *E-commerce* mendorong pengembangan sistem logistik yang lebih efisien, yang penting untuk produk segar. Integrasi teknologi informasi dalam rantai pasok dapat mengurangi waktu dan biaya distribusi, menjamin kesegaran sayuran dan buah (Sudianti et al. 2023). Petani yang menggunakan *e-commerce* mengalami peningkatan pendapatan rata-rata sebesar 15% dibandingkan metode sebelumnya (Judijanto et al. 2024). *E-commerce* mendorong pengembangan sistem logistik yang lebih efisien, yang penting untuk produk segar. Menurut Jamal et al. (2024)



integrasi teknologi informasi dalam rantai pasok dapat mengurangi waktu dan biaya distribusi, menjamin kesegaran sayuran dan buah. Kegiatan abdimas ini dilaksanakan dengan dalam beberapa rangkaian kegiatan yaitu Sesi pertama diawali Sosialisasi kegiatan kepada seluruh anggota KWT Surya Sembada.



**Gambar 4.** Kegiatan Sosialisasi PKM Kepada Seluruh Anggota KWT

(Gambar 4) menunjukkan kegiatan sosialisasi yang dilakukan oleh tim abdimas kepada para anggota KWT surya sembada. Pada kegiatan ini, ketua peneliti memaparkan maksud dan tujuan kegiatan abdimas dan juga rangkaian kegiatan yang akan dilaksanakan dengan tujuan target kegiatan abdimas dapat tercapai dengan baik. Disini, ketua tim pengabdian pada awal pembicaraan mengenalkan tim abdimas yang akan bergabung dalam kegiatan ini.

### **Sesi Workshop Pengembangan Manajemen Usaha Produk Pertanian**

Kegiatan ini bertujuan untuk meningkatkan pemahaman dan pengetahuan khususnya anggota KWT surya sembada terkait pengembangan manajemen usaha produk pertanian. Manajemen sumber daya yang efektif adalah kunci untuk meningkatkan hasil pertanian. Ini termasuk pengelolaan lahan, air, dan input pertanian seperti pupuk dan pestisida. Menurut Kurdi et al. (2023) pengelolaan sumber daya yang baik dapat meningkatkan produktivitas hingga 30%. Dengan demikian workshop pengembangan manajemen usaha ini sebagai peningkatan kompetensi dan kemampuan sdm surya sembada untuk mengelola produk pertanian secara berkelanjutan.



**Gambar 5.** Pemaparan Pengembangan Manajemen Usaha

(Gambar 5) di atas menunjukkan pemaparan pengembangan manajemen usaha. Sebagai pemateri dalam kegiatan ini adalah Yusup Arif, selaku dosen dan enterpreneur. Diskusi berlaanjut terkait bagaimana membangun bisnis, menyiapkan pemasaran dan distribusi, branding produk serta sentuhan teknologi yang diadopsi ke dalam sistem pemasaran.

### Sesi Pelatihan sistem *E-commerce* “Swasembada Fresh Farm”

Pelatihan *e-commerce* sayuran sangat penting dalam konteks modernisasi distribusi produk pertanian. Pelatihan ini membantu petani dan pelaku usaha memahami cara memanfaatkan platform digital untuk menjual produk mereka secara efektif. Pelatihan *e-commerce* memberikan pengetahuan tentang penggunaan teknologi digital. Banyak petani yang belum terbiasa dengan platform *online*. Fuchs (2021) menyampaikan bahwa pelatihan teknologi informasi dapat meningkatkan keterampilan petani dalam menggunakan aplikasi *e-commerce*.



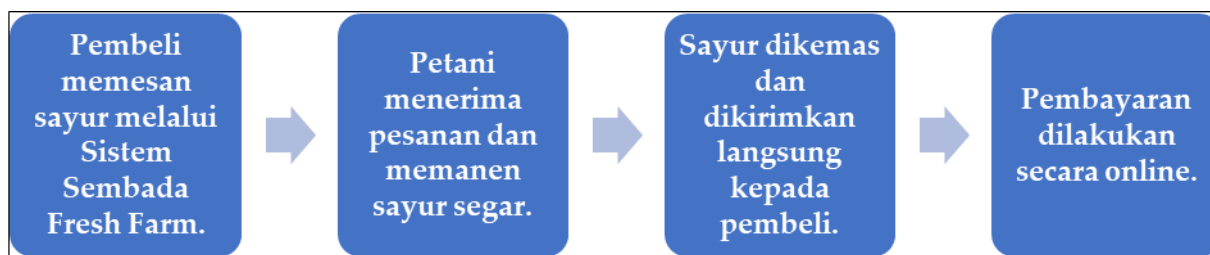
**Gambar 6.** Pelatihan Penggunaan *E-commerce* “Swasembada Fresh Farm”

(Gambar 6) menampilkan pelatihan penggunaan *E-commerce* “Swasembada Fresh Farm”. Selaku pemateri pada kesempatan ini adalah Baharudin Mahmud Habibi, ST. Diskusi detail tentang bagaimana penggunaan *e-commerce* mulai dari login, pemesanan barang samapai dengan transaksi pembayaran dan mekanisme pengiriman. Melalui pelatihan, petani belajar tentang strategi pemasaran digital, termasuk cara mempromosikan produk mereka secara *online*. Penelitian oleh Rahman et al. (2024) menunjukkan bahwa petani yang mengikuti pelatihan pemasaran digital mengalami peningkatan penjualan setelah menerapkan strategi yang dipelajari.

Adapun fitur *e-commerce* Swasembada Fresh Farm yaitu, pertama *Simple Order* terdiri dari Tombol beli mengarah ke WhatsApp & secara otomatis tersimpan di database, Bisa tambahkan catatan di level produk, *Checkout* via WhatsApp, bisa di *follow-up*. Kedua *Distance Calculation* adalah perhitungan ongkos kirim berdasarkan jarak kilometer antara penjual & pembeli, ketiga *Realtime Courier Tracking*, Integrasi fitur pemantauan posisi kurir delivery toko langsung oleh pembeli. Keempat, Report terkait pantau orderan dan performa setiap CS dalam *follow-up* orderan dengan mudah, kelima *Delivery Date & Time* dimana *Customer* dapat Memesan Sesuai dengan waktu yang diinginkan dan Admin dapat Menentukan Kapan Akan dikirimkan. Selanjutnya, Search Products yakni *Customer* dapat memilih dan mencari produk berdasarkan kategori atau bisa langsung dengan cari berdasarkan Kategori dan *Discount /Voucher* untuk meningkatkan Daya beli masyarakat bisa dengan memberikan diskon khusus atau kode *voucher* tertentu agar menarik



pembeli. Terakhir *Mobile Responsive*. Sistem didesain agar *mobile friendly* jadi karena pengguna terbanyak transaksi menggunakan HP maka sistem akan mengikuti tampilan di hp masing-masing dengan responsif dengan alur sebagai berikut:



**Gambar 7.** Alur Sistem Operasi E-commerece



**Gambar 8.** Pelatihan Admin *E-commerce* Swasembada Fresh Farm

(Gambar 8) menunjukkan pelatihan admin *e commerce* Swasembada Fresh Farm. Tugas admin *e-commerce* sangat penting untuk memastikan operasional platform berjalan dengan baik dan memberikan pengalaman positif bagi pengguna. Dalam kesempatan ini pemateri memaparkan tugas admin diantaranya pertama admin harus menambah dan memperbarui Produk,. Kedua, admin bertanggung jawab untuk menambahkan produk baru ke dalam platform, serta memperbarui informasi produk yang sudah ada, termasuk deskripsi, harga, dan stok. Pengawasan kualitas, memastikan bahwa foto dan deskripsi produk sesuai dengan produk fisik, serta menjaga kualitas informasi yang disajikan. Ketiga, tugas admin pengelolaan pesanan. Mengelola pemrosesan pesanan dari pengguna, termasuk konfirmasi pembayaran, pengemasan, dan pengiriman produk. Keempat, kampanye media sosial. Bekerja sama dengan tim pemasaran untuk mengelola kampanye di media sosial dan meningkatkan interaksi dengan pengguna. Admin *e-commerce* memiliki peran yang multifaset dan penting untuk kelancaran operasional platform. Dengan tanggung jawab mulai dari pengelolaan produk hingga dukungan pelanggan, admin berkontribusi pada pengalaman pengguna yang positif dan kesuksesan bisnis *e-commerce* secara keseluruhan.



**Gambar 9.** Simulasi Transaksi Online Menggunakan Aplikasi Swasembada Fresh Farm.

(Gambar 9) menampilkan bagaimana simulasi transaksi *online* menggunakan aplikasi Swasembada Fresh Farm. Dalam simulasi ini mayoritas mitra dapat menggunakan dan mengakses sistem sehingga dapat melakukan transaksi sesuai platform. Sebagai reasoning diciptakan inovasi *e commerce* Swasembada Fresh Farm memberikan suatu fakta empiris bahwa pada dasarnya petani tradisional seringkali kesulitan bersaing dengan sistem distribusi modern yang dikuasai oleh supermarket dan pedagang besar. Hal ini menyebabkan harga jual hasil panen mereka rendah dan tidak sepadan dengan usaha yang dikeluarkan. kemudian: Bagi masyarakat yang tinggal di daerah perkotaan, akses terhadap sayur segar berkualitas tinggi dengan harga terjangkau masih menjadi tantangan. Membeli di pasar tradisional memakan waktu dan tenaga, dan pilihan produknya pun terbatas. Dengan demikian inovasi teknologi *e commerce* untuk transaksi sayuran dan buah ini diharapkan dapat mempermudah Masyarakat mengakses Sayur Segar. Sistem order sayur *online* menyediakan platform bagi pembeli untuk dengan mudah memesan sayur segar langsung dari petani. Hal ini memberikan jaminan kualitas dan kesegaran sayur kepada pembeli. Selain itu, hal ini diharapkan dapat meningkatkan pendapatan petani: Dengan memotong rantai distribusi tradisional, sistem order sayur *online* memungkinkan petani untuk mendapatkan harga jual yang lebih tinggi untuk hasil panen mereka.

Berikut (Tabel 2) dijelaskan hasil perbandingan dan faktor yang diukur serta perubahannya dapat dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat.

**Tabel 2.** Hasil Perbandingan, Faktor dan Perubahan dari Kegiatan Pengabdian

Pihak	Faktor yang diukur		Perubahan	
	Dampak	Manfaat	Sebelum	Sesudah
Peserta kegiatan pengabdian (KWT Surya Sembada)	Keterampilan pengelolaan manajemen usaha hasil produk pertanian	Memiliki keterampilan mengenai pengelolaan manajemen usaha hasil produk pertanian	Peserta belum memahami keterampilan mengenai pengelolaan manajemen usaha hasil produk pertanian	Peserta telah memiliki pengetahuan dan keterampilan mengenai pengelolaan manajemen usaha hasil produk pertanian
	Keterampilan Penggunaan	Memiliki keterampilan	Peserta belum memiliki	Peserta sudah memiliki

<i>E-commerce</i>	dan	pengetahuan	pengetahuan dan
	pengetahuan	dan	keterampilan dalam
	terkait	keterampilan	Penggunaan ECommerce
	Penggunaan	dalam	
	ECommerce	Penggunaan	
		<i>E-commerce</i>	
Keterampilan	Memiliki	Peserta belum	Peserta telah memiliki
Dalam	keterampilan	memiliki	pengetahuan dan
Diversifikasi	dalam	pengetahuan	keterampilan dalam
produk	mengembangkan	dan	membuat produk hasil
bernilai	produk hasil	keterampilan	pertanian bernilai
ekonomis dari	pertanian	dalam	ekonomis dan
hasil produk	yang bernilai	membuat	berkelanjutan seperti
pertanian	ekonomis	diversifikasi	olahan makanan hasil
	berkelanjutan	produk hasil	produk petani
		pertanian	

KWT Surya Sembada bersama UMPO telah berhasil menjalankan program peningkatan pengetahuan dan keterampilan mitra dalam pengelolaan hasil produk pertanian berbasis *e-commerce* sebagai salah satu langkah yang tepat dan progresif dalam menghadapi tantangan di era digital. Pengembangan manajemen usaha berbasis digital ini memiliki kontribusi yang besar dalam usaha KWT Surya Sembada mengembangkan manajemen bisnis terutama sayuran segar dan organik yang semula bersifat manual dan lokal. Pengembangan manajemen usaha produk pertanian mencakup berbagai aspek yang bertujuan untuk meningkatkan efisiensi, produktivitas, dan keberlanjutan usaha pertanian. Salah satu bentuk pengembangan dimaksud adalah manajemen usaha produk pertanian berbasis *e-commerce* sebagai langkah strategis yang dapat meningkatkan efisiensi, aksesibilitas, dan pemasaran produk pertanian.

Program ini memiliki tujuan untuk meningkatkan kompetensi mitra dalam pengembangan manajemen usaha berbasis *e-commerce* sebagai bentuk inovasi baru yang mengadopsi teknologi ke dalam produk pertanian Mitra dari program abdimas ini adalah KWT surya Sembada yang terdiri dari 50 orang anggota dengan latar belakang pendidikan dan pekerjaan yang heterogen. Metode yang digunakan dalam program ini yaitu sosialisasi dan workshop pemaparan terkait manajemen usaha dan inovasi *E-commerce* Swasembada Fresh Farm Sebelum acara, sebanyak 50 peserta diminta untuk mengerjakan soal-soal pre-test pilihan ganda dan memperoleh skor rata-rata sebesar 68,0 dengan standar deviasi 11,8. Di akhir acara, mereka diminta kembali mengerjakan soal-soal yang sama dan mendapatkan skor rata-rata sebesar 82,0 dengan standar deviasi 13,4 Hasil uji t satu pihak pada sampel berpasangan menunjukkan kenaikan skor peserta sebesar 14 poin secara statistik.

Rencana tahapan berikutnya yang berfokus pada pendampingan dan evaluasi transaksi *e-commerce*. Berikut (Tabel 3) menunjukkan rencana tahap selanjutnya dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat.



**Tabel 3.** Rencana Tindak Lanjut

No	Rencana Tahap Selanjutnya
Tahun ke-2	
1	Pendampingan implementasi <i>e-commerce</i>
2	Pembentukan brand atau merk dagang
3	Pelatihan komunikasi bisnis
Tahun ke-3	
1	Penyuluhan pemasaran produk <i>e-commerce</i>
2	Evaluasi sistem <i>e-commerce</i>
3	Pengembangan pemasaran produk hasil pertanian menjadi produk pertanian olahan makanan

## KESIMPULAN

Sistem Sembada Fresh Farm memiliki potensi yang besar untuk mengatasi kesenjangan antara petani dan pembeli, serta untuk mendukung pertanian berkelanjutan. Dengan kolaborasi dari berbagai pihak, sistem ini dapat memberikan manfaat yang signifikan bagi both petani dan konsumen. Di samping itu, untuk transaksi *online* khususnya sayur segar di Kabupaten Ponorogo belum tersentuh sepenuhnya oleh masyarakat. Hal ini dikarenakan banyaknya pasar tradisional di kota, kecamatan dan desa di wilayah Ponorogo. Swasembada Fresh Farm diharapkan dapat menjadi solusi dan pilihan tepat dan cepat untuk transaksi *online* sayur segar masyarakat.

## UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih kami sampaikan kepada Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset dan Teknologi yang telah memberikan pendanaan program hibah pengabdian kepada masyarakat melalui skema Pemberdayaan Berbasis Masyarakat, sehingga kegiatan ini dapat terlaksana dengan baik. Kami juga mengucapkan terimakasih kepada seluruh anggota KWT Surya Sembada yang telah bersedia menjadi mitra pada pelaksanaan pengabdian ini.

## DAFTAR PUSTAKA

- Elizabeth, R. 2017. "Revitalisasi Industri Produk Olahan dan Pemberdayaan Lembaga Kemitraan Mendukung Peningkatan Pemasaran, Daya Saing dan Kesejahteraan Petani Pisang." *UNES Journal of Scientech Research* 2 (1): 01–17. <http://dx.doi.org/10.25157/ma.v7i2>
- F.A.O. 2021. "The State of Food Security and Nutrition in the World." *The State of Food Security and Nutrition in the World 2021*
- Fadlina, I M, B Supriyono, and S Soeaidy. 2013. "Perencanaan Pembangunan Pertanian Berkelanjutan (Kajian Tentang Pengembangan Pertanian Organik di Kota Batu." *Indonesian Journal of Environment and Sustainable Development* 4 (1).
- Fuchs, C. 2021. "Digital Skills and Agricultural Development: The Importance of Training." *Journal of Agricultural Education*.
- Hafidz, T A, P H Permana, S Efendi, and F D Rusmana. 2024. Pendampingan Pemanfaatan Platform *E-commerce* dalam Meningkatkan Akses Pasar bagi Petani Nanas. *Jurnal Karya Inovasi Pengabdian Masyarakat (JKIPM)* 2 (1): 18–27.

- Jamal, R, A A Ikhval, N A Nisa, S H Qulbi, and M U Arifin. 2024. "Penggunaan Teknologi Informasi dalam Mengoptimalkan Supply Chain Management." *Jurnal Inovasi Global* 2 (7): 737–750. <https://doi.org/10.58344/jig.v2i7.117>
- Judijanto, Loso, Siska Yulia Defitri, Halek Mu'min, Iwan Harsono, and Andika Isma. 2024. "Pengaruh E-commerce Dalam Pemasaran Produk Pertanian Organik terhadap Keuntungan dan Pangsa Pasar Pedesaan di Bandung." *Jurnal Multidisiplin West Science* 3 (01): 78–87. <https://doi.org/10.58812/jmws.v3i01.941>.
- Juliantari, H I, Z Ariani, N Y S Dewi, A Agustina, and N Hidayanti. 2024. "Analisis Pengaruh E-commerce: Studi Literatur terhadap Pertumbuhan Ekonomi UMKM." *Seminar Nasional Paedagoria* 4 (1): 585–596. <https://doi.org/10.58812/jmws.v3i01.941>
- Kurdi, M, F Fatmawati, R Santosa, P R Wahyuni, and M Anwar. 2023. "Strategi Pengembangan SDM Petani Untuk Meningkatkan Efisiensi dan Kesejahteraan di Sektor Pertanian di Kecamatan Lenteng Kabupaten Sumenep." *Jurnal Manajemen Dan Bisnis Indonesia* 9 (2): 308–315. <https://doi.org/10.32528/jmbi.v9i2.1101>
- Kusumawati, E, A Sutandi, M W S Fuad, and S Agustine. 2024. "The Role of Socio-Economic Characteristics in Enhancing the Performance of Vegetable Farming Enterprises in Bandung." <https://doi.org/10.37010/fcs.v5i1.1505>
- Mahendra, Y I, Z Rozaki, R Wulandari, and I Azzahra. 2024. "Peran Penting Generasi Muda dalam Membangun Masa Depan Pertanian Indonesia yang Berkemajuan." *Seminar Nasional Agribisnis* 1 (2): 70–75.
- Mindarta, E K, F I Kusuma, D Irawan, P A R Arda, A Permadani, and M I Effendi. 2024. "Optimalisasi Proses Pengomposan di Desa Jatirejoyoso: Penerapan Teknologi Waste Processing Machine untuk Meningkatkan Efisiensi Produksi Kompos." *Journal Of Human And Education (JAHE)* 4 (5): 1077–1088. <https://doi.org/10.31004/jh.v4i5.1392>
- Nurjati, E. 2021. "Peran Dan Tantangan E-commerce Sebagai Media Akselerasi Manajemen Rantai Nilai Produk Pertanian." *Forum Penelitian Agro Ekonomi* 39 (2): 115–133.
- Prayuti, Y. 2024. "Dinamika Perlindungan Hukum Konsumen di Era Digital: Analisis Hukum Terhadap Praktik e-commerce dan Perlindungan Data Konsumen di Indonesia." *Jurnal Interpretasi Hukum* 5 (1): 903–913. <https://doi.org/10.22225/juinhum.5.1.8482.903-913>
- Putra, D T, I Wahyudi, R Megavitry, and A Supriadi. 2023. "Pemanfaatan E-commerce dalam Pemasaran Hasil Pertanian: Kelebihan dan Tantangan di Era Digital." *Jurnal Multidisiplin West Science* 2 (08): 684–696. <https://doi.org/10.58812/jmws.v2i08.590>
- Rachmad, Y E, H Afriyadi, I Kertati, T Wijayanti, M M Zakiah, E K Purwaningrum, and R Ginanjar. 2009. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jambi: PT. Sonpedia Publishing Indonesia.
- Rahman, M S, B Andrianto, M W Firdaus, and M I Shaleh. 2024. "Pelatihan Digital Marketing untuk Peningkatan Penjualan dan Kesejahteraan Petani Kopi di Kabupaten Blitar." *AGROINOTEK* 5 (2): 55–60.
- Siyamto, Y, I D S Wijayanti, A Subiyantoro, S Suliantoro, and S Subandi. 2024. "Pengenalan Digital Marketing dalam Meningkatkan Bisnis Usaha Mikro." *Penamas: Journal of Community Service* 4 (1): 178–186. <https://doi.org/10.53088/penamas.v4i1.888>
- Sudianti, D, N Khairiansyah, W J Wijaya, A N M Candra, and S Nuriah. 2023. Pengaruh Generasi Milenial Terhadap Percepatan Transformasi Digital di Industri Perdagangan. *Madani: Jurnal Ilmiah Multidisiplin*. Vol. 1. <https://doi.org/10.5281/zenodo.10031759>
- Suwaji, R, F Oktafiani, R I Sabella, W Waloyo, and R Kurniawati. 2024. Sosialisasi Literasi Digital untuk Peningkatan Wawasan Dunia E-commerce Hasil Tanaman Sayur Hidroponik. *Community Development Journal: Jurnal Pengabdian Masyarakat* 5 (3): 5165–5172. <https://doi.org/10.31004/cdj.v5i3.29669>

Suyatna, H, M Firdaus, I A Wibowo, P Indroyono, and A Santosa. 2022. *Demokrasi Ekonomi di Pasar Rakyat*. Yogyakarta: UGM PRESS.