

---

## Efektivitas Aplikasi My Sawit Dalam Peningkatan Penjualan Pada Pusat Penelitian Kelapa Sawit Medan (Studi Kasus Jl.Brigjend Katamso No.51,Kp.Baru,Kec.Medan Maimun)

**Eva Nur Setriani**

Universitas Islam Negeri Sumatera Utara

[evanurseptriani@gmail.com](mailto:evanurseptriani@gmail.com)

**Nur Fadhilah Ahmad Hasibuan**

Universitas Islam Negeri Sumatera Utara

[fadhilahahmad@uinsu.ac.id](mailto:fadhilahahmad@uinsu.ac.id)

Akuntansi Syari'ah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam , Universitas Islam Negeri Sumatera Utara

### **Abstract**

*This research aims to develop a web-based palm oil sales application at the Medan Palm Oil Research Center. The research method used is a qualitative method, a case study carried out by researchers at the Palm Oil Research Center on Jl. Brigjend Katamso No. 51, kp. Baru, Medan. Researchers collect data through observations and interviews, then the data is processed and analyzed so as to obtain temporary assumptions to draw conclusions from the results of these observations. The research results show that the website, called my palm oil, can increase the effectiveness of palm oil sales, especially in marketing palm oil sprouts, fertilizers, pesticides and other superior products. However, there are several shortcomings that need to be corrected, such as limited features and lack of cooperation with expeditions and users cannot access the application freely like general buying and selling applications. Overall, My Sawit is a useful tool for those in the agricultural industry who are looking for an easy way to shop for palm oil seeds and other related products. The development of the My Sawit application is expected to help increase the efficiency and effectiveness of sales of palm oil seeds and related products, as well as expanding PPKS market reach.*

**Keywords:** palm oil, palm oil, sales, development

### **Abstrak**

Penelitian ini bertujuan untuk mengembangkan aplikasi penjualan kelapa sawit berbasis web pada Pusat Penelitian Kelapa Sawit Medan. Metode penelitian yang digunakan adalah metode kualitatif , studi kasus di lakukan peneliti pada Pusat Penelitian Kelapa Sawit di Jl.Brigjend Katamso No.51,kp.Baru, medan. Peneliti mengumpulkan data melalui observasi ,dan wawancara, kemudian data tersebut di olah dan di analisis sehingga memperoleh dugaan sementara untuk menarik kesimpulan dari hasil observasi tersebut analisis data yang di gunakan dalam penelitian ini ialah melalui observasi dan wawancara . Hasil penelitian menunjukkan bahwa web yang di beri nama my sawit ini dapat meningkatkan efektivitas penjualan kelapa sawit terutama dalam pemasaran kecambah kelapa sawit, pupuk, pestisida, dan produk-produk unggul lainnya. Namun, terdapat beberapa kekurangan yang perlu diperbaiki, seperti keterbatasan fitur serta kurangnya kerja sama terhadap ekspedisi dan Pengguna tidak dapat mengakses aplikasi dengan bebas layaknya seperti aplikasi jual beli pada umumnya. Secara keseluruhan, My Sawit adalah alat yang berguna bagi mereka yang berkecimpung dalam industri pertanian yang mencari cara mudah untuk berbelanja benih kelapa sawit dan produk terkait lainnya. Pengembangan aplikasi My Sawit diharapkan dapat membantu meningkatkan efisiensi dan efektivitas penjualan benih kelapa sawit dan produk terkait, serta memperluas jangkauan pasar PPKS

**Kata kunci :**my sawit , kelapa sawit , penjualan, pengembangan

*Revised Desember 20, 2023; Accepted Januari 25, 2023; Published Februari 29, 2024*

\*Eva Nur Setriani, [evanurseptriani@gmail.com](mailto:evanurseptriani@gmail.com)

## **PENDAHULUAN**

Penjualan pada umumnya adalah pembelian yang dilakukan oleh dua pihak atau lebih dengan menggunakan alat pembayaran yang sah. Tujuan utama penjualan adalah memperoleh keuntungan dari produk atau barang yang dijual. Faktanya, penjualan tidak dapat dicapai tanpa kontribusi dari pemangku kepentingan aktif, seperti penjual, dealer, dan staf pemasaran. Penjualan melibatkan proses menciptakan dan menukar produk dan nilai dengan orang lain. Penjualan juga mencakup proses penjualan, khususnya mulai dari penentuan harga jual hingga pendistribusian produk kepada konsumen (pembeli). Penjualan dilakukan untuk berbagai tujuan yang penting bagi perusahaan atau bisnis, seperti meningkatkan volume penjualan secara keseluruhan atau meningkatkan penjualan produk yang lebih menguntungkan. Penjualan juga dapat menciptakan pasar tersendiri bagi pelanggan tertentu, sehingga meningkatkan pendapatan perusahaan, serta peluang promosi produk.

Menurut Basu Swastha dalam Irwan Sahaja (2014), penjualan adalah proses pertukaran barang dan jasa antara penjual dan pembeli. Proses penjualan diawali dengan adanya permintaan atau kebutuhan dari pelanggan yang kemudian diketahui oleh penjual. Penjual kemudian mempromosikan dan memasarkan produk atau jasa tersebut kepada calon konsumen agar mereka tertarik untuk membeli. Ketika calon konsumen berminat dan tertarik untuk membeli, maka akan terjadi proses negosiasi harga dan syarat-syarat lain yang berkaitan dengan transaksi pembelian tersebut. Setelah kesepakatan mengenai harga dan syarat tercapai, terjadi transaksi pembayaran dan barang atau jasa menjadi milik konsumen.

Fokus teori ini adalah pada proses di mana barang atau jasa ditukar antara penjual dan pembeli. Proses ini dianggap rumit dan melibatkan berbagai tindakan, seperti negosiasi, promosi, dan transaksi. Pada akhirnya, tujuan penjualan adalah untuk memuaskan pelanggan dan menghasilkan keuntungan bagi penjual.

Penjualan dapat didefinisikan sebagai proses pembelian barang atau jasa oleh orang lain dengan tujuan memperoleh keuntungan atau laba dari barang atau jasa yang dibuat oleh produsen, menurut Sumiyati dan Yatimatun (2021). Untuk mencapai tujuan ini, penjual harus mengelola barang atau jasa yang ditawarkan dengan baik sehingga dapat menarik minat pembeli dan menjualnya dengan harga yang tepat. Dalam teori ini, penjualan dianggap sebagai bagian penting dari operasi bisnis. Oleh karena itu, keberhasilan penjualan merupakan ukuran utama kesuksesan perusahaan.

Dari pengertian para ahli di atas, dapat disimpulkan bahwa penjualan adalah suatu tindakan yang melibatkan pembelian dan penjualan barang atau jasa antara penjual dan pembeli dengan tujuan mendapatkan keuntungan atau keuntungan. Penjualan juga melibatkan proses pembuatan dan pertukaran barang dan nilai dengan orang lain.

Hengki W.Pramana mengatakan bahwa aplikasi adalah unit perangkat lunak yang dirancang untuk memenuhi kebutuhan untuk berbagai aktivitas, seperti sistem bisnis, game pelayanan masyarakat, iklan, dan hampir semua proses yang dilakukan manusia.

Program komputer yang dibuat untuk membantu orang menyelesaikan tugas tertentu juga disebut aplikasi (Noviansyah, 201: 56). Aplikasi dapat membantu pengguna melakukan hal-hal yang lebih mudah, seperti berkomunikasi, mengorganisir pekerjaan, dan mengakses informasi, bahkan saat mereka bekerja untuk bisnis. Aplikasi jual beli dapat membantu bisnis meningkatkan penjualan dengan mempercepat proses penjualan dan meningkatkan efisiensi dan produktivitas. Misalnya, aplikasi penjualan dapat mencatat dan memperbarui informasi transaksi atau aplikasi manajemen keuangan dapat memantau dan mengatur keuangan perusahaan.

Aplikasi ini juga dapat membantu penjual melacak dan merespon masukan pelanggan untuk memenuhi kebutuhan pelanggan dengan lebih baik, yang dalam beberapa kasus mempercepat proses penjualan. Dengan demikian, pelanggan dapat memesan barang dan jasa kapan saja dan di mana saja dengan aplikasi ini. Pembayaran mudah dan cepat dengan beberapa klik.

Berdasarkan surat keputusan ketua DPH-AP 31 No.084/Kpts/DPH/XII/1992, Pusat Penelitian Kelapa Sawit (PPKS) berdiri sejak tahun 1916. PPKS adalah salah satu sumber benih tertua di Indonesia. Ini adalah bagian dari Lembaga Riset Perkebunan Indonesia (LRPI), yang merupakan bagian dari Asosiasi Penelitian Perkebunan Indonesia. Pusat Penelitian Kelapa Sawit Medan adalah lembaga penelitian dan pengembangan penting yang berfokus pada inovasi dalam produksi kelapa sawit. Namun, untuk mencapai produksi yang paling efisien saat ini, lebih dari sekedar penelitian dan pengembangan fisik diperlukan. Ini berarti teknologi digital harus dimasukkan ke dalam operasional sehari-hari. Aplikasi "My Sawit" adalah salah satu cara untuk melakukannya.

Aplikasi "My Sawit" dibuat pada akhir tahun 2019 dan merupakan alat digital yang dimaksudkan untuk membantu meningkatkan produktivitas dan efisiensi industri kelapa sawit. Dengan memberikan laporan data real-time dan analisis canggih untuk petani dan produsen kelapa sawit, aplikasi ini memiliki potensi untuk membawa revolusi digital ke dalam industri kelapa sawit. Namun, meskipun potensinya besar, masih ada ruang untuk peningkatan.

Sampai saat ini, aplikasi my palm meningkatkan penjualan sedikit selama pandemi. Namun, sumber yang dikumpulkan oleh peneliti tidak menunjukkan peningkatan jumlah pembelian aplikasi setiap tahunnya; hanya selama penggunaan, aplikasi tersebut menjual

Aplikasi tersebut sedikit meningkatkan penjualan selama masa pandemi hingga saat ini, namun dari sumber yang di dapat oleh peneliti tidak di jelaskan secara signifikan mengenai peningkatan pembelian dari aplikasi my sawit dalam setiap tahun nya bibit kelapa sawit jenis dpx ppks 718 dengan berat 70gr terjual sebanyak 603.750 butir , sedang kan jenis dpx ppks 239 dengan berat 70gr terjual sebanyak 1.507.135 butir dan jenis dpx ppks 540 dengan berat 100gr terjual sebanyak 2.307.606 butir jenis ini termasuk bibit yang sangat banyak di minati oleh konsumen.

Terdapat penelitian terdahulu mengenai Pentingnya komunikasi pemasaran selama pandemi dalam meningkatkan penjualan di pusat penelitian kelapa sawit oleh Nisa afifah lubis (2023), hasil penelitian ini menunjukkan bahwa masih terdapat kendala dalam penggunaan aplikasi my sawit, yaitu dalam hal kurang nya sosialisasi ke masyarakat mengenai aplikasi my sawit dan minim nya Fitur – fitur yang ada di dalam aplikasi tersebut.

Sehubungan dengan uraian di atas maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian mengenai efektifitas aplikasi my sawit pada pusat penelitian kelapa sawit medan dengan judul “ Efektifitas Aplikasi My Sawit Dalam Peningkatan Penjualan Pada Pusat Penelitian Kelapa Sawit Medan

## **METODE PENELITIAN**

Menurut Creswell penelitian kualitatif merupakan metode untuk mengeksplorasi dan memahami makna dengan sejumlah individu atau kelompok yang berasal dari masalah sosial atau kemanusiaan seperti mengajukan pertanyaan-pertanyaan dan prosedur, mengumpulkan data yang spesifik, dan menganalisis data secara induktif. (Moleong, 2016, hal. 6–11)

Pendekatan kualitatif digunakan dalam penelitian ini karena tujuan utama dari penelitian ini adalah untuk memahami dan mendapatkan pemahaman yang mendalam tentang bagaimana web My Sawit dapat meningkatkan efektivitas penjualan bibit kelapa sawit, Pendekatan kualitatif memungkinkan peneliti untuk mendapatkan data yang detail dan mendalam melalui teknik observasi dan wawancara dengan responden yang relevan.

Data primer digunakan dalam penelitian ini karena sumber data yang diperoleh langsung dari lapangan, yaitu melalui wawancara dan pengamatan langsung di Pusat Penelitian Kelapa Sawit. Dengan sumber data ini, peneliti dapat memperoleh informasi yang lebih akurat dan detail tentang penggunaan web My Sawit dalam pemasaran produk-produk kelapa sawit.

Dalam hal ini, peneliti melakukan wawancara dengan pihak terkait seperti staf penjualan , dan petani kelapa sawit. Dari hasil wawancara dan observasi tersebut, peneliti dapat mengumpulkan data yang memadai mengenai peran My Sawit dalam meningkatkan efektivitas pemasaran produk kelapa sawit, serta faktor-faktor apa saja yang memengaruhi penggunaan web dalam pemasaran produk kelapa sawit.

## **TINJAUAN PUSTAKA**

### **Penjualan**

Philip Kotler menggambarkan penjualan sebagai tindakan manajemen sosial. Selama proses ini, individu dan kelompok berusaha mendapatkan barang atau jasa yang memenuhi kebutuhan atau keinginan mereka. Proses ini terjadi ketika produk atau jasa dibuat dan berhubungan dengan pertukaran nilai dengan orang lain. Proses ini juga melibatkan aktivitas seperti menemukan kebutuhan pelanggan, mengembangkan produk atau jasa, menetapkan harga produk atau jasa, menyediakan alat promosi, dan melakukan transaksi pembelian dan penjualan. Tujuan dari proses penjualan adalah untuk memastikan bahwa setiap pihak dalam transaksi memperoleh manfaat yang seimbang. Oleh karena itu, teori ini menunjukkan betapa pentingnya bekerja sama, memahami apa yang dibutuhkan pelanggan, dan menciptakan nilai dalam bisnis penjualan.

## **Sistem Penjualan**

Sistem penjualan adalah serangkaian tindakan atau proses yang disusun dengan tujuan menjual barang atau jasa kepada pelanggan dari suatu perusahaan atau organisasi. Sistem penjualan mencakup semua tahapan mulai dari promosi produk atau jasa, mencari calon pelanggan, bernegosiasi tentang harga, mengambil pesanan, dan terakhir mengirimkan atau mengirimkan barang atau jasa yang dijual. Sistem penjualan juga mencakup tindakan pelayanan purna jual, seperti menangani keluhan.

Sistem penjualan yang efektif dan efisien akan membantu bisnis mencapai target penjualan dan memperkuat hubungan dengan pelanggan. Ini akan meningkatkan citra merek perusahaan dan meningkatkan kepercayaan pelanggan. Selain itu, sistem penjualan harus disesuaikan dengan jenis barang atau jasa yang dijual dan pasar yang dituju, seperti pasar lokal atau internasional, terbuka atau tertutup. Beberapa segmen pasar dapat menggunakan sistem penjualan khusus seperti penjualan langsung, penjualan secara online, penjualan melalui katalog, penjualan melalui agen atau perantara, dan lainnya.

Perusahaan dapat menggunakan pendekatan manajemen penjualan terpadu, juga dikenal sebagai manajemen penjualan terpadu (ISMA), yang merupakan sistem yang mengintegrasikan kegiatan penjualan, pemasaran, promosi, dan distribusi produk atau jasa. Dengan sistem penjualan yang baik dan terpadu, perusahaan dapat mencapai tujuan jangka panjang mereka dan menjadi lebih kompetitif.

## **Aplikasi**

Aplikasi, menurut Gunawan (2016), adalah suatu program perangkat lunak yang dibuat untuk membuat perangkat keras lebih mudah digunakan atau menghasilkan output tertentu dari sejumlah input. Aplikasi dapat berupa aplikasi desktop untuk komputer PC atau laptop, atau aplikasi mobile untuk perangkat seluler. Aplikasi desktop biasanya digunakan untuk bisnis, pendidikan, atau hiburan, sedangkan aplikasi mobile termasuk game, media sosial, dan pengeditan foto.

Tim pengembang, perusahaan pengembangan, atau individu dapat membuat aplikasi untuk dijual atau dibagikan. Beberapa aplikasi juga disediakan oleh pengembang secara gratis atau bersifat open source. Aplikasi dapat diunduh dan dipasang pada perangkat komputer atau mobile oleh pengguna untuk digunakan. Aplikasi desktop biasanya membutuhkan sistem operasi, sedangkan aplikasi mobile dapat diakses melalui toko aplikasi, seperti App Store untuk iOS dan Google Play Store untuk Android.

Aplikasi semakin penting dalam kegiatan sehari-hari karena perkembangan teknologi informasi saat ini. Banyak aplikasi yang dapat membantu orang dalam aktivitas bisnis, bermain, belajar, dan berinteraksi dengan orang lain secara online.

Aplikasi terdiri dari berbagai jenis, termasuk aplikasi desktop, aplikasi web, dan aplikasi seluler. Aplikasi desktop bekerja pada komputer yang menjalankan sistem operasi tertentu, seperti Windows atau macOS. Aplikasi web bekerja pada browser web, yang memungkinkan pengguna mengaksesnya dari mana saja selama mereka terhubung ke internet. Sementara itu, aplikasi seluler adalah aplikasi yang dirancang untuk berjalan pada perangkat seluler yang terhubung ke internet.

Senin, 11 November 2019, bertepatan dengan Hari Belanja Online Nasional (Harbolnas), Pusat Penelitian Kelapa Sawit merilis aplikasi Mysawit versi terbarunya secara resmi. Perilisan aplikasi ini merupakan salah satu strategi PPKS untuk meningkatkan pemasaran kecambah kelapa sawit.

My Sawit adalah aplikasi ponsel yang dikembangkan oleh Badan Pengelola Dana Perkebunan Kelapa Sawit Indonesia (BPDPKS) dan Universitas Gadjah Mada. Tujuannya adalah untuk membantu orang mengelola data dan informasi yang berkaitan dengan perkebunan kelapa sawit. Petani kelapa sawit dapat menggunakan aplikasi ini untuk mengelola data perkebunan mereka dengan cepat dan mudah, seperti luas lahan, umur tanaman, dan hasil produksi. Aplikasi ini juga memiliki fitur pengumpulan dan analisis data, yang memungkinkan petani membuat keputusan yang akurat berdasarkan data mereka. Aplikasi ini juga tersedia gratis di App Store dan Google Playstore.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **Hasil Penelitian**

Pusat penelitian kelapa sawit merupakan pusat penelitian yang mengembangkan bibit kecambah kelapa sawit dengan kualitas yang bagus dengan berbagai macam jenis bibit kelapa sawit dengan kualitas yang berbeda-beda di setiap jenisnya. Pusat penelitian kelapa sawit mempunyai dua jenis penjualan yang dapat di gunakan yaitu dengan cara online dan offline. Pembelian secara online bisa di lakukan melalui aplikasi my sawit atau dapat mengunjungi website ([www.mysawit.id](http://www.mysawit.id)), bisa juga melalui sosial media seperti facebook, instagram dan email. Sedangkan pembelian secara offline dapat di lakukan dengan cara datang langsung ke PPKS Medan.

Kemudahan pelanggan dalam membeli kecambah kelapa sawit secara online tanpa harus mengunjungi PPKS Medan secara fisik menjadi alasan lain penggunaan aplikasi dan website mysawit. Divisi pemasaran PPKS Medan menghadapi beberapa tantangan dalam menjual produknya, antara lain pelanggan PPKS, khususnya pasar rakyat, belum sepenuhnya melek teknologi sehingga menganggap penerapannya menyulitkan. Keluhan juga terdapat pada aplikasi mysawit, antara lain kendala verifikasi upload dokumen yang diperlukan, pemesanan hanya berdasarkan stok yang tersedia, dan kurangnya pemahaman cara menggunakan aplikasi my sawit. Hasil wawancara kepada petani yang belum menggunakan atau yang belum mengenal aplikasi my sawit menyebutkan bahwa mereka tidak menemukan sebab untuk menggunakan aplikasi tersebut karena mereka tidak memiliki smartphone atau tidak memiliki akses internet yang cukup baik, dan rata-rata pengetahuan mereka mengenai aplikasi my sawit masih relatif rendah, dari beberapa responden yang sudah di wawancarai oleh peneliti, Bapak warso salah satu petani yang tidak menggunakan aplikasi my sawit atau yang belum mengenal aplikasi tersebut mengatakan :

“ Se jauh ini saya belum pernah menggunakan atau mendengar tentang aplikasi my sawit, saya rasa kurangnya pengetahuan tentang aplikasi tersebut menjadi kendala utama saya, saya belum tahu bagaimana cara menggunakannya dan manfaat apa yang bisa saya dapat kan dari aplikasi tersebut, sejauh ini saya masih menggunakan cara tradisional untuk melakukan penanaman sawit di lahan baru, dengan cara melakukan pembibitan secara manual, menggunakan hasil sisa kelapa sawit yang saya dapat kan dari hasil panen tandan kelapa sawit sebelumnya”

Dari hasil wawancara tersebut dapat di simpulkan bahwa ada beberapa faktor yang mempengaruhi responden yang belum menggunakan atau yang belum mengenal aplikasi my sawit, seperti kurangnya informasi atau pengetahuan yang di dapatkan oleh para petani padahal jika mereka mengetahui tentang pembelian bibit kelapa sawit secara online mereka tidak susah-susah lagi melakukan pembibitan secara manual atau secara tradisional di karenakan pembuatan secara manual membutuhkan waktu yang cukup lama agar bisa di tanam sebagai tunas baru, keuntungan lainnya mereka juga bisa mendapat kan jenis bibit kelapa sawit yang unggul dan bagus sesuai dengan keinginan mereka dan dapat di sesuaikan dengan jenis tanah dan luas tanah yang ingin di tanami tunas baru.



Salah satu petani kelapa sawit yang menggunakan aplikasi my sawit, bapak sukirno( salah satu petanii yang menggunakan aplikasi my sawit) beliau menuturkan tentang pengalamannya menggunakan aplikasi my sawit dalam aktifitas pertanian nya.

“Saya merasa aplikasi Mysawit sangat membantu. Dulu, sulit untuk mendapatkan informasi terkait bibit unggul dan teknik perawatan terkini serta panduan praktis lainnya mengenai kecambah kelapa sawit. Sekarang, dengan aplikasi ini, saya dapat dengan mudah mengakses panduan, data tanaman, dan saran ahli, aplikasi ini membantu saya merencanakan penanaman dengan lebih baik, mengelola pupuk, dan mengatasi masalah hama. Hasilnya, panen saya jadi lebih baik dan efesien .”

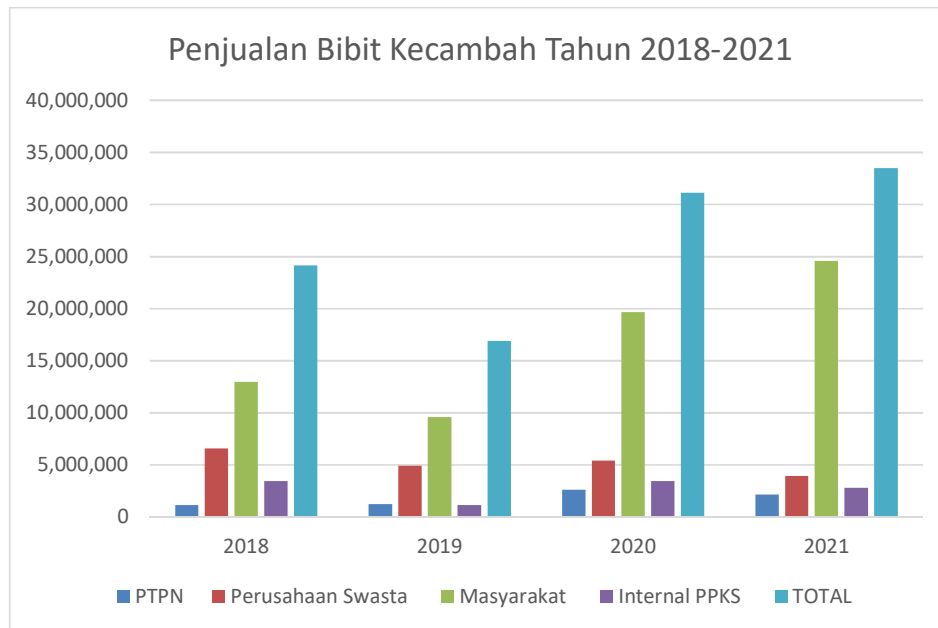
Hasil wawancara beberapa responden menunjukkan bahwa aplikasi My Sawit memiliki potensi untuk membantu petani kelapa sawit untuk membuka lahan baru dan mengembangkan pertanian kelapa sawit mereka dengan mudah

Di sisi lain, salah seorang responden yang merupakan staf PPKS medan bapak afliko doli, mengatakan bahwa :

"Aplikasi ini sangat membantu dalam mengakses data penelitian terbaru dan berbagi informasi dengan rekan-rekan peneliti. Kami dapat melacak perkembangan eksperimen dan hasil uji coba dengan lebih efisien. ada peningkatan yang signifikan. Kami dapat lebih mudah berkomunikasi dengan pemangku kepentingan, dan hasil penelitian kami dapat diakses oleh petani dan perusahaan kelapa sawit. Ini mendukung peningkatan penjualan bibit unggul dan teknologi pertanian yang kami kembangkan."

Dapat di simpulkan bahwa aplikasi tersebut sangat membantu mereka dalam pemantauan stok produk, menyesuaikan penawaran dengan hasil penelitian terbaru dan memberikan informasi terbaru agar dapat memberikan layanan yang lebih relevan dan personal, Aplikasi My Sawit juga membantu petani dalam mengelola data penanaman dan pemantauan kelapa sawit dengan mudah, dan membantu petani dalam melakukan perawatan yang sesuai dengan kebutuhan. My Sawit memiliki potensi untuk membantu petani kelapa sawit dalam meningkatkan penjualan kelapa sawit dan mengelola data penanaman dan pemantauan kelapa sawit dengan mudah.

Beberapa tahun terakhir Setelah aplikasi my sawit di operasikan, aplikasi tersebut menunjukkan sedikit peningkatannya dalam memasarkan produk ppks medan, namun karena kurangnya pengenalan ke masyarakat aplikasi tersebut jadi kurang terkenal di kalangan masyarakat biasa padahal mereka memiliki potensi yang cukup besar untuk meningkatkan penjualan di ppk medan. Berdasarkan penelitian yang sudah dilakukan, berikut merupakan hasil pembelian bibit kecambah kelapa sawit di ppks medan.



Sumber: Pusat Penelitian Kelapa Sawit (PPKS) Medan

Dapat dilihat dari total kecambah terjual sebanyak 24.162.761 unit di PPKS Medan pada tahun 2018. Menjelang berakhirnya tahun 2019 WHO menetapkan pandemi pada tanggal 30 Januari 2020, terjadi penurunan jumlah penjualan kecambah sebesar 30,5% pada tahun 2019.

Sejak awal pandemi, pada tahun 2020, terdapat 31.149.218 kecambah yang terjual, meningkat sebesar 84,3% dibandingkan saat pandemi pertama kali terjadi. Wabah Covid-19 memberikan dampak yang cukup besar terhadap pembelian kecambah sawit, namun PPKS Medan aktif mendorongnya melalui media promosi melalui sosial media seperti instagram dan facebook, dan aplikasi my sawit.

## **Pembahasan**

Penelitian menunjukkan bahwa penerapan aplikasi My Sawit telah menghasilkan lonjakan penjualan sebesar 20% untuk Pusat Penelitian Kelapa Sawit Medan (PPKS Medan), seperti dilansir Kementerian Pertanian RI pada tahun 2018. Dengan memanfaatkan aplikasi ini, petani dapat dengan mudah membeli kecambah kelapa sawit secara online, sehingga mempermudah para petani untuk melakukan pembukaan perkebunan. Selain itu, aplikasi ini memberikan informasi pasar secara real-time kepada petani, seperti harga dan permintaan, sehingga memungkinkan mereka mengambil keputusan yang tepat terkait bibit jenis apa yang akan mereka pilih dan cara perawatannya, mereka juga menjual berbagai jenis pupuk dan pestisida,

Transparansi dan aksesibilitas informasi ini juga menumbuhkan kepercayaan antara petani dan pembeli, sehingga menghasilkan penjualan yang lebih andal dan konsisten. Intinya, aplikasi My Sawit terbukti belum efektif dalam meningkatkan penjualan di PPKS Medan, terbukti dari banyaknya ulasan yang ditemukan pada aplikasi my sawit bahwa masih banyak konsumen kurang puas terhadap aplikasi tersebut masih banyak kendala yang dihadapi oleh para pelanggan terutama pembaruan aplikasi yang sering terjadi tetapi sangat sulit digunakan oleh masyarakat yang menggunakan aplikasi tersebut.

Efektivitas aplikasi My Sawit dalam meningkatkan penjualan di Pusat Penelitian Kelapa Sawit Medan belum diketahui secara signifikan karena masih banyaknya masyarakat yang belum mengenal aplikasi tersebut, jadi aplikasi My Sawit terbukti belum efektif dalam meningkatkan penjualan di PPKS Medan, terbukti dari banyaknya ulasan yang ditemukan pada aplikasi my sawit bahwa masih banyak konsumen kurang puas terhadap aplikasi tersebut masih banyak kendala yang dihadapi oleh para pelanggan terutama pembaruan aplikasi yang sering terjadi tetapi sangat sulit digunakan oleh masyarakat yang menggunakan aplikasi tersebut dari mulai sulitnya melakukan pembelian, sulitnya melakukan pembayaran karena harus mendapatkan notifikasi dari email terdahulu. Jadi untuk kedepannya aplikasi tersebut harus menyediakan panduan pembelian online secara mudah agar dapat dipahami oleh pembeli yang mungkin baru pertama kali melakukan transaksi pembelian secara online, tingginya tarif pengiriman juga menjadi kendala yang mungkin perlu diperhatikan lagi, dikarenakan banyak para pembeli yang masih mengeluhkan tingginya ongkos kirim tersebut

Hal ini seharusnya sesuai dengan teori Effendy (2010: 14) yang menyatakan efektivitas sebagai komunikasi yang prosesnya mencapai tujuan yang di rencanakan sesuai dengan biaya yang di anggarkan, waktu yang di tetapkan dan jumlah personil yang di tentukan. Pengertian di atas menunjukkan indikator efektivitas dalam arti tercapainya sasaran atau tujuan yang telah di tentukan sebelum nya merupakan sebuah pengukuran dimana target telah tercapai sesuai yang di rencanakan, jadi dari penjelasan di atas dapat di simpulkan bahwa aplikasi my sawit belum mencapai target nya dikarenakan masih banyak nya respon yang kurang memuaskan dari banyak nya pengguna aplikasi tersebut

Berdasarkan hasil penelitian terdahulu mengenai Pentingnya komunikasi pemasaran selama pandemi dalam meningkatkan penjualan di pusat penelitian kelapa sawit oleh Nisa afifah lubis (2023), hasil penelitian ini menunjukkan bahwa masih terdapat kendala dalam penggunaan aplikasi my sawit, yaitu dalam hal kurang nya sosialisasi ke masyarakat mengenai aplikasi my sawit dan minim nya Fitur – fitur yang ada di dalam aplikasi tersebut, jadi penelitian tersebut menjelaskan bahwa aplikasi masih kurang diketahui oleh masyarakat umum.

## **KESIMPULAN**

Berdasarkan hasil observasi dan penelitian yang telah di lakukan pada pusat penelitian kelapa sawit medan tentang efektivitas aplikasi my sawit dalam meningkatkan penjualan pada pusat penelitian kelapa sawit medan, maka dapat di ambil kesimpulan bahwa.

Efektivitas aplikasi my sawit yang di gunakan ppks medan untuk memasarkan penjualan bibit kelapa sawit secara online belum berjalan maksimal, di karenakan masih banyak kendala yang di hadapi oleh pembeli seperti sulitnya mengakses aplikasi tersebut karna banyaknya dokumen persyaratan yang harus di upload oleh pembeli, minimnya pengetahuan para pengguna aplikasi my sawit, kendala lain juga masih terlihat dari banyaknya respon yang kurang mengesankan dari banyak konsumen yang tidak puas dengan aplikasi karena kendala seperti seringnya update dan kesulitan dalam melakukan pembelian dan pembayaran. Tingginya tarif pengiriman juga menjadi perhatian banyak pembeli. Efektivitas diukur dengan mencapai tujuan yang direncanakan sesuai biaya, waktu, dan personel yang dianggarkan. Aplikasi My Sawit belum mencapai target karena respon banyak pengguna yang kurang memuaskan.

## **SARAN**

1. Pusat Penelitian Kelapa Sawit Medan sebaiknya berkolaborasi dengan petani lokal untuk menggalakkan penggunaan aplikasi My Sawit. Hal ini dapat mencakup penyelenggaraan lokakarya dan sesi pelatihan untuk mengajari petani cara menggunakan aplikasi ini, serta memberi mereka insentif untuk menggunakannya dalam menjual produk mereka.
2. Di harapkan kedepannya untuk lebih memperhatikan fitur yang ada di aplikasi my sawit agar lebih memudahkan para pengguna dan juga mengevaluasi masalah yang sering menjadi kendala seperti seringnya update namun setelah di update semakin sulit digunakan.
3. Sebaiknya juga memanfaatkan platform media sosial seperti Facebook, Instagram, dan Twitter untuk mempromosikan aplikasi My Sawit. Hal ini dapat mencakup pembuatan konten yang menarik, menjalankan iklan bertarget, dan bermitra dengan influencer media sosial untuk menjangkau khalayak yang lebih luas.
4. PPKS Medan harus menghadiri pameran dagang dan pameran lokal untuk mempromosikan aplikasi My Sawit. Hal ini dapat mencakup mendirikan stan, memamerkan fitur dan manfaat aplikasi, dan menawarkan demo atau uji coba kepada calon pengguna.

## **UCAPAN TERIMA KASIH**

Penulis mengucapkan terima kasih banyak kepada semua pihak yang telah banyak membantu penulis baik dalam penulisan, Penulis menyadari bahwa penyusunan laporan magang ini tidak akan terwujud tanpa adanya bantuan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis, menyampaikan ucapan terimakasih, kepada Allah SWT dan kepada kedua orang tua yang telah memberikan dukungan, bimbingan serta do'a yang tulus terhadap penulis, sehingga dapat menyelesaikan pembuatan laporan kerja praktek magang ini, dan juga kepada ibu dosen pembimbing kuliah maupun bapak ibu pembimbing magang, serta teman-teman yang tidak bisa saya sebutkan satu persatu

## DAFTAR PUSTAKA

- Afifah, Nisa L. (2023). *Pentingnya Komunikasi Pemasaran Selama Pandemi Dalam Meningkatkan Penjualan Di Pusat Penelitian Kelapa Sawit*, jurnal ekonomi dan bisnis, vol.3, 11- 13.
- Edyal, R.& Eka Putra, B (2016). *Aplikasi Penjualan Kelapa Sawit Berbasis Web pada KUD di Kab. Dharmasraya*, Journal Multinetics, vol.2, hal 2.
- Alda, M, (2020). *Perancangan e commerce Kelapa Sawit Pada Desa Sungai Toman*, Jurnal ilmiah Media Sisfo, vol.14, hal 3.
- Doni, M., & Giarti. (2019). *Analisis Strategi Komunikasi Pemasaran (Studi Kasus Strategi Komunikasi Pemasaran Merchandise di Kedai Digital 8 Solo)*. *Jurnal Ilmiah Edunomika*, 3(01), 60–66 <https://doi.org/10.29040/jie.v3i01.470>
- Pusat Penelitian Kelapa Sawit. (2020). *Profil Pusat Penelitian Kelapa Sawit*. Iopri. <https://www.iopri.org/profil-pusat-penelitian-kelapa-sawit/>
- Badan Pusat Statistik. (2020). *Pertumbuhan Ekonomi Indonesia Triwulan I-2020*. Badan Pusat Statistik. <https://www.bps.go.id/pressrelease/2020/02/05/1755/ekonomi-indonesia-2019-tumbuh-5-02-persen.html>
- Direktorat Jendral Perkebunan. (2019). *Statistik Perkebunan Indonesia 2018-2020*. In D. Gartina & R. L. L. Sukriya (Ed.), *Secretariate of Directorate General of Estates*. Jakarta: Sekretariat Direktorat Jenderal Perkebunan.