

## PELATIHAN PENGGUNAAN APLIKASI NTB MALL UNTUK PEDAGANG KAKI LIMA DI KEK MANDALIKA

Fitri Bimantoro\*, Ario Yudo Husodo, Nadiyah Agitha, Sri Endang Anjarwani,  
Moh. Ali Albar

*Program Studi Teknik Informatika, Fakultas Teknik Universitas Mataram*

*Alamat korespondensi: bimo@unram.ac.id*

### ABSTRAK

Kawasan Ekonomi Khusus (KEK) Mandalika menjadi salah satu Kawasan wisata andalan yang berada di pulau Lombok. Dengan adanya KEK Mandalika tentu akan mendatangkan wisatawan dari berbagai daerah, juga dari mancanegara. Tentunya ini menjadi sumber penghasilan bagi Masyarakat di sekitar KEK Mandalika, khususnya bagi pedagang kaki lima (PKL). Untuk meningkatkan pendapatan PKL ini, tentunya perlu diberikan pelatihan untuk menggunakan teknologi, salah satunya menggunakan aplikasi jualan NTB Mall. Selain mampu menggunakan/menjual barang menggunakan aplikasi, tentunya PKL diberi pengetahuan untuk mengelola keuangan dengan aplikasi NTB Mall. Untuk melatih para PKL kami bekerja sama dengan pihak Dinas Perdagangan Provinsi NTB dan NTB Mall. Metode yang digunakan yakni dengan memberi teori tentang mengolah foto dan praktik yang langsung didampingi oleh NTB Mall dalam mengelola barang di aplikasi. Berdasarkan pelatihan yang dilakukan, para PKL yang mengikuti pelatihan merasa terbantu dan lebih dari 90% PKL merasa bahwa pelatihan yang diberikan mampu meningkatkan usaha mereka.

Kata kunci: KEK, Mandalika, PKL, NTB Mall

### PENDAHULUAN

Kawasan Ekonomi Khusus (KEK) Mandalika pertama kali diluncurkan pada 12 Desember 2015, dimana kawasan ini meliputi Pantai Kuta, Pantai Serenting, Tanjung Aan, Pantai Kelieuw, dan Pantai Gerupuk yang dapat menjadi destinasi wisata baru bagi wisatawan lokal dan mancanegara. salah satu daya tarik dari KEK Mandalika adalah adanya sirkuit Mandalika berstandar internasional yang menggelar ajang balap motor dunia yang perama kali menyelenggarakan kejuaraan dunia *superbike* pada November 2021 (ekon, 2015).

Kehadiran KEK Mandalika di pulau Lombok tentu diharapkan dapat meningkatkan kualitas hidup warga setempat dan salah satunya adalah pedagang kaki lima (PKL) (Fikri, 2022). Bahkan pelatihan *soft skill* (Farida, 2022), serta penataan tata letak (SN, 2023) dilakukan dalam menyambut ajang yang diselenggarakan di sirkuit mandalika telah dilakukan sebagai upaya peningkatan pendapatan PKL.

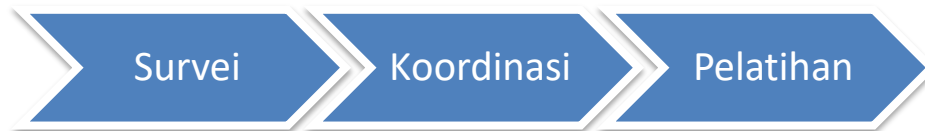
Dengan pesatnya perkembangan teknologi, penggunaan *e-commerce* sebagai salah satu platform untuk melakukan transaksi jual-beli secara *online* sudah sangat lumrah untuk dilakukan. Tentunya dengan penggunaan *e-commerce* akan mempengaruhi penjualan baik secara langsung ataupun tidak langsung (Mutianingrum & Satria, 2019) (Lubis, 2022). Bahkan pada saat pandemi covid-19 melanda, *e-commerce* mampu meningkatkan pendapat UMKM yang bermitra dengan Gojek (Rianty & Fitri Rahayu, 2021). Selain itu, *e-commerce* terbukti mampu meningkatkan pendapatan UMKM lainnya yang berada di Pekanbaru (Afriani, 2018), dan juga Bekasi Utara (Yusuf, 2022).

NTB Mall merupakan *marketplace official* yang dikembangkan oleh Pemerintah Provinsi NTB melalui Dinas Perdagangan Provinsi NTB sejak tanggal 17 Agustus 2020 (kementerian perdagangan, 2020; Maria, 2020). Setelah diresmikan tahun 2020, per tanggal 15 September 2023, NTB Mall dipindahkan dari kantor Dinas Perdagangan Provinsi NTB ke kompleks Masjid Hubbul Wathan Islamic Center (IC) Mataram. Tujuan dari NTB Mall adalah untuk mewadahi pelaku UMKM yang berada di

NTB agar mendapat prioritas penjualan baik secara *online* ataupun *offline* (IKP, 2020). Dan saat ini NTB Mall sudah dikembangkan bukan hanya untuk pelaku UMKM, namun juga untuk PKL di KEK Mandalika.

Untuk meningkatkan kualitas para PKL di KEK Mandalika, maka pelatihan penggunaan NTB Mall sebagai salah satu *marketplace* yang dikembangkan oleh dinas perdagangan Provinsi NTB perlu dilakukan. Hal ini karena para PKL sendiri merupakan pedagang binaan dari dinas perdagangan, dan dengan penggunaan NTB Mall sebagai e-commerce, tentunya diharapkan pendapatan PKL akan meningkat.

### METODE KEGIATAN



Gambar 1. Alur Kegiatan Pengabdian

Pada Gambar 1 ditampilkan tahapan kegiatan pengabdian yang dilakukan. Tahapan kegiatan yang dilakukan dibagi menjadi tiga tahapan, tahapan pertama merupakan survei pendahuluan. Pada survei pendahuluan dilakukan observasi akan kondisi para PKL dan wawancara terkait penggunaan teknologi untuk mendukung pekerjaan mereka. Pada tahapan ini, dilakukan langsung di KEK Mandalika, salah satunya di depan sirkuit Mandalika.

Tahapan selanjutnya adalah koordinasi dengan dinas perdagangan Provinsi NTB dan perwakilan PKL serta pejabat setempat yang difasilitasi oleh ITDC. Pada tahap ini, para PKL diberikan pengetahuan dasar tentang digital *marketing* juga penggunaan pembayaran *cashless* serta tentang aplikasi NTB Mall.

Tahapan terakhir adalah kegiatan pelatihan yang dilakukan di Raja Hotel. Pada tahap ini PKL akan diundang untuk diberi pelatihan pemrosesan foto barang dagangan dan juga penggunaan aplikasi NTB Mall. Pada tahapan ini metode pelatihan yang digunakan antara lain:

1. Metode Ceramah  
Pada metode ini, akan diberikan penjelasan tentang aplikasi yang akan digunakan yakni aplikasi NTB Mall.
2. Metode Tutorial  
Metode ini bermaksud agar peserta pelatihan memahami setiap langkah yang diberikan oleh pengajar.
3. Metode Praktik  
Pada metode ini, peserta akan mempraktikkan setiap langkah sesuai arahan dari pengajar.
4. Metode Diskusi  
Metode ini peserta diberi kesempatan untuk melakukan tanya jawab terhadap kesulitan yang dihadapi, sehingga peserta lebih memahami cara menggunakan aplikasi NTB Mall.

### HASIL DAN PEMBAHASAN

Sebelum kegiatan Pelatihan yang dilakukan di Raja Hotel, pada tanggal 22 September 2023 dilakukan pertemuan koordinasi yang bertempat di ITDC seperti yang ditampilkan pada Gambar 2. Pada pertemuan ini, selain koordinasi kegiatan selanjutnya, PKL diberi pengetahuan dasar terkait penggunaan pembayaran non-tunai dan juga tentang aplikasi NTB Mall. Selanjutnya, kegiatan pelatihan kepada PKL KEK Mandalika dilaksanakan pada 29 September 2023 di Raja Hotel Kuta Lombok. Kegiatan pelatihan ini dilakukan secara luring, dengan jumlah peserta sebanyak 30 orang yang terdiri dari PKL, dan perwakilan kelompok sadar wisata (POKDARWIS) Lombok Tengah.



Gambar 2. Koordinasi PKL dengan dinas Perdagangan Provinsi NTB

Pada sesi pelatihan ini melibatkan pembicara dari NTB Mall untuk memberikan penjelasan tentang tata cara mengolah gambar menggunakan canva dan penggunaan NTB Mall seperti yang ditampilkan Gambar 3. Sebelum kegiatan peserta diharuskan mempersiapkan smart phone yang telah dipasang aplikasi canva dan juga NTB Mall. Pada sesi pertama pelatihan penggunaan canva, peserta didampingi mulai dari cara mengambil gambar hingga peserta mampu membuat gambar produk dengan kualitas yang baik dan menarik. Hasil dari sesi ini, selanjutnya akan digunakan oleh peserta untuk pelatihan penggunaan aplikasi NTB Mall.



Gambar 3. Pemaparan Materi penggunaan aplikasi Canva dan NTB Mall

Pada tahap penggunaan NTB Mall, sebelumnya akun NTB Mall telah diberikan ke masing-masing peserta. lalu tutor akan menjelaskan satu-persatu langkah dalam mengunggah barang dagangan ke NTB Mall. Setelah berhasil, kemudian tutor menyimulasikan cara pembeli membeli dagangan dan bagaimana pedagang merespons pembelian tersebut hingga proses penjualan selesai. Tentunya dalam kegiatan ini juga melibatkan mahasiswa yang telah dipersiapkan untuk mendampingi proses tutorial dan praktik seperti yang ditampilkan pada Gambar 4.





Gambar 4. Proses pendampingan peserta oleh mahasiswa

*Faktor pendukung*

Beberapa faktor yang mendukung kegiatan ini, antara lain

1. Dukungan dari dinas perdagangan Provinsi NTB, dan ITDC.
2. Kerja sama yang baik dengan APKLI dan POKDARWIS Lombok Tengah.
3. Ketersediaan fasilitas untuk pelatihan di area KEK Mandalika.
4. Antusiasme dan partisipasi dari peserta pelatihan

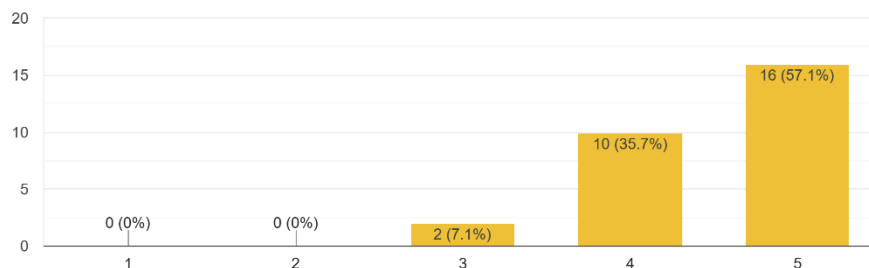
*Faktor Penghambat*

Dalam pelaksanaan kegiatan yang dilakukan beberapa faktor yang menjadi kendala ataupun penghambat adalah ketersediaan koneksi internet. Internet yang disediakan oleh hotel sangat terbatas dan tidak stabil sehingga ini membuat proses pelatihan sempat terhenti beberapa saat. Namun untuk mengatasi hal tersebut, tim telah menyediakan koneksi internet *portable* yang lebih memadai.

*Evaluasi kegiatan*

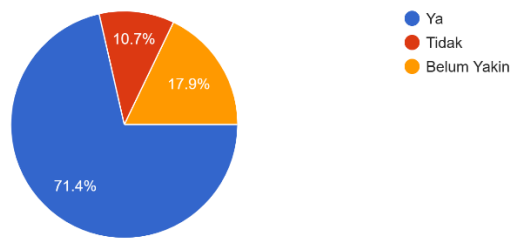
Setelah kegiatan selesai, peserta akan diberikan waktu untuk melakukan pengisian kuesioner melalui google form. Tujuan kuesioner untuk mengetahui tingkat efektivitas kegiatan dan tingkat penerimaan dari peserta. berdasarkan Gambar X, lebih dari 90% peserta merasa bahwa NTB Mall akan membantu meningkatkan usaha mereka, dan berdasarkan Gambar X, 71% peserta akan merekomendasikan aplikasi ini kepada pedagang yang lainnya. Walaupun peserta tetap mengalami kendala dalam menggunakan aplikasi ini, dan kendala terbesarnya adalah koneksi internet, dan kesulitan melakukan transaksi *online* seperti yang ditunjukkan pada Gambar X. Bahkan berdasarkan Gambar X, lebih dai 90% para peserta mengharapkan bahwa dengan aplikasi ini mampu meningkatkan penjualan, memudahkan proses penjualan dan mampu menjangkau pelanggan baru.

Sejauh mana Anda merasa aplikasi ini akan membantu meningkatkan usaha Anda?  
28 responses



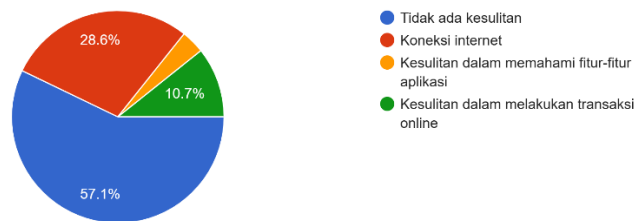
Gambar 5. Pertanyaan kuesioner 1 jawaban dalam skala 1:5 (sangat tidak setuju – sangat setuju)

Apakah Anda akan merekomendasikan aplikasi ini kepada pedagang lain?  
28 responses



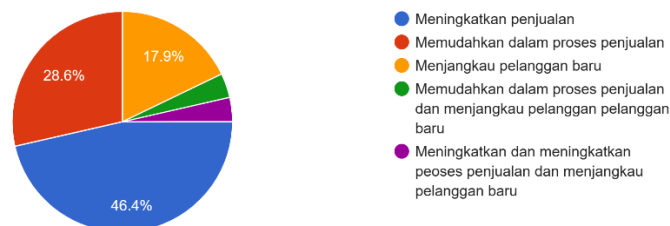
Gambar 6. Hasil Evaluasi Pertanyaan 2

Apakah Anda mengalami tantangan atau hambatan dalam menggunakan aplikasi ini? Jika ya, apa saja tantangan tersebut?  
28 responses



Gambar 7. Hasil Evaluasi Pertanyaan 3

Apa harapan Anda terhadap penggunaan aplikasi ini dalam bisnis Anda di masa depan?  
28 responses



Gambar 8. Hasil Evaluasi Pertanyaan 4

## KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan pemaparan kegiatan pelatihan yang telah dilakukan, dapat disimpulkan bahwa kegiatan pelatihan penggunaan aplikasi NTB Mall terhadap PKL KEK Mandalika telah terlaksana dengan baik. Peserta pelatihan berjumlah 30 orang PKL antusias dalam pelatihan, hal ini terlihat dari peran aktif dalam kegiatan diskusi dan juga praktik simulasi. Dan berdasarkan evaluasi, peserta memberikan kesan positif terhadap kegiatan yang telah dilakukan. Kedepannya diharapkan pelatihan ini mampu memberi dampak positif dalam hal peningkatan pendapatan PKL KEK Mandalika.

## UCAPAN TERIMA KASIH

Kegiatan ini terlaksana atas kerja sama dari Dinas Perdagangan Provinsi NTB, NTB Mall, ITDC, APKLI NTB, Pokdarwis Lombok Tengah, dan juga Bantuan Program Matching Fund Kedaireka Tahun Anggaran 2023, sesuai Pengumuman Direktorat Jenderal Pendidikan Tinggi, Riset, dan Teknologi Nomor 0219/E/KS.03.00/2023 tanggal 29 Maret 2023.



**DAFTAR PUSTAKA**

- Widnyani, Ni Made, Ni Luh Putu Surya Astitiani, and Berty Christina Lidyanita Putri. 2021. "Penerapan Transformasi Digital Pada Ukm Selama Pandemi Covid-19 Di Kota Denpasar." *Jurnal Ilmiah Manajemen Dan Bisnis* 6(1):79–87.
- Afriani, D. (2018). PENGARUH E-COMMERCE TERHADAP PELANGGAN DAN PERKEMBANGAN TOKO LINDA BUSANA PEKANBARU. *Jurnal Ilmiah Skylandsea*, 2(2).
- Farida, B. (2022). Poltekpar Lombok Gelar Bimtek bagi PKL KEK Mandalika - Lombok Post. <https://lombokpost.jawapos.com/praya/1502786583/poltekpar-lombok-gelar-bimtek-bagi-pkl-kek-mandalika>
- IKP, B. (2020, September 16). Provinsi NTB | Grand Opening NTB Mall, Gubernur NTB : Kedepan, NTB Mall Mampu Akomodir Seluruh UMKM NTB. <https://www.ntbprov.go.id/post/grand-opening-ntb-mall-gubernur-ntb-kedepan-ntb-mall-mampu-akomodir-seluruh-umkm-ntb>
- kementerian perdagangan. (2020, December 17). Peluncuran Platform Aplikasi NTB Mall - Kementerian Perdagangan Republik Indonesia. <https://www.kemendag.go.id/berita/foto/peluncuran-platform-aplikasi-ntb-mall>
- Fikri, I. (2022, June 12). Kondisi Terkini Sirkuit Mandalika, Ramai Pedagang Kaki Lima di Trotoar - Motorplus. <https://www.motorplus-online.com/read/253324001/kondisi-terkini-sirkuit-mandalika-ramai-pedagang-kaki-lima-di-trotoar>
- Lubis, R. (2022). PENGARUH E-COMERCE TERHADAP PENDAPATAN. *Jurnal Insitusi Politeknik Ganesha Medan Juripol*, 5, 443.
- Maria. (2020, September 26). Berkenalan Dengan NTB Mall. <http://disdag.ntbprov.go.id/index.php/berita/ppln/371-berkenalan-dengan-ntb-mall>
- Mutianingrum, R. A., & Satria, D. (2019). ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PENJUALAN VIA PLATFORM ONLINE MARKETPLACE DAN PENGARUHNYA TERHADAP PENDAPATAN PELAKU UKM (STUDI PADA PELAKU UKM DI KOTA MALANG).
- ekon. (2015). Pemerintah Luncurkan KEK Pariwisata Mandalika Lombok - Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian Republik Indonesia. <https://ekon.go.id/publikasi/detail/3654/pemerintah-luncurkan-kek-pariwisata-mandalika-lombok>
- Rianty, M., & Fitri Rahayu, P. (2021). Pengaruh E-Commerce Terhadap Pendapatan UMKM Yang Bermitra Gojek Dalam Masa Pandemi Covid-19. *Akuntansi Dan Manajemen*, 16(2), 153–167. <https://akuntansi.pnp.ac.id/jam>
- SN. (2023). Pemprov NTB Akan Tata PKL, APKLI Dukung Event MotoGP | Suara Nusa. <https://suaranusa.co.id/2023/10/pemprov-ntb-akan-tata-pkl-apkli-dukung-event-motogp.html>
- Yusuf, M. (2022). Pengaruh Electronic Commerce (E-Commerce) terhadap Peningkatan Pendapatan pada UMKM di Kecamatan Bekasi Utara. *Jurnal Akuntansi STEI*, 05(01). <https://danta.bekasikota.go.id/>