

PENGEMBANGAN PEMASARAN BERBASIS DIGITAL UNTUK MENINGKATKAN DAYA SAING TRADER CANGKANG SAWIT DI PASAR LOKAL DAN GLOBAL

Ricola Dewi Rawa, Angga Hendharsa, Arweni

Universitas Panca Bhakti, Pontianak

E-mail: ricola.dewi@upb.ac.id

Abstrak

Penelitian PKM ini berjudul "Pengembangan Pemasaran Berbasis Digital untuk Meningkatkan Daya Saing Trader Cangkang Sawit di Pasar Lokal dan Global". Kegiatan ini bertujuan memberdayakan para trader cangkang sawit di Pontianak melalui pelatihan dan pendampingan dalam pemasaran digital. Latar belakang kegiatan ini adalah rendahnya kemampuan promosi digital, keterbatasan akses pasar, serta minimnya literasi digital dan hukum bisnis pada pelaku usaha cangkang sawit, meskipun potensi ekspor dan pasar internasional sangat besar. Melalui pelaksanaan workshop, peserta dibekali keterampilan pemasaran digital seperti pembuatan konten, pengelolaan toko online, penggunaan media sosial, SEO dasar, hingga email marketing. Kegiatan juga mencakup edukasi literasi hukum digital serta penggunaan aplikasi facebook meta ads dan scalev. Hasil evaluasi menunjukkan peningkatan signifikan dalam pengetahuan peserta. Pendampingan ini membuka peluang baru, termasuk potensi ekspor dan perluasan pasar. Luaran kegiatan meliputi dokumentasi video, artikel ilmiah, serta rencana lanjutan berupa pengembangan website, e-commerce, media sosial, dan strategi ekspor. PKM ini tidak hanya meningkatkan kapasitas bisnis mitra tetapi juga berkontribusi pada pencapaian Indikator Kinerja Utama (IKU) kampus dan pemberdayaan ekonomi masyarakat lokal secara berkelanjutan.

Abstract

This community service (PKM) project, titled "Digital Marketing Development to Enhance the Competitiveness of Palm Shell Traders in Local and Global Markets," aims to empower palm shell traders in Pontianak through training and mentoring in digital marketing. The initiative addresses limited digital promotion skills, restricted market access, and low digital and business law literacy, despite the high potential for export and international markets. The workshop equipped participants with digital marketing skills, including content creation, online store management, social media utilization, basic SEO, and email marketing. It also provided education on digital legal literacy and hands-on training in using Facebook Meta Ads and Scalev. Evaluation results showed a significant improvement in participants' knowledge. The mentoring activities opened new opportunities, particularly in export potential and market expansion. The project outcomes include video documentation, a scientific article, and future plans for website development, e-commerce platforms, social media integration, and export strategies. This PKM initiative not only strengthens the business capacity of partner traders but also supports the university's Key Performance Indicators (IKU) and contributes to sustainable local economic empowerment.

Kata kunci: pemasaran digital, daya saing, trader, cangkang sawit, media sosial

1. PENDAHULUAN

Kalimantan Barat merupakan salah satu produsen kelapa sawit terbesar di dunia. Produksi kelapa sawit yang melimpah menghasilkan limbah padat berupa cangkang sawit dalam jumlah besar. Cangkang sawit memiliki potensi ekonomi yang signifikan sebagai sumber energi

terbarukan dan bahan baku industri lainnya (Junianti, 2024; Suastika et al., 2019). Cangkang sawit, yang awalnya dianggap sebagai limbah, kini memiliki nilai ekonomi tinggi sebagai sumber energi biomassa dan bahan baku industri lainnya (Yanti, 2023). CV Agrotech di Kalimantan Barat hadir sebagai trader untuk memanfaatkan potensi cangkang sawit dengan cara membuka peluang bagi para trader (pedagang) untuk berkontribusi pada perekonomian nasional (Wati et al., 2023). Para trader cangkang sawit, khususnya di pasar lokal, seringkali menghadapi berbagai kendala, antara lain : Keterbatasan akses pasar, Jangkauan pasar yang terbatas menyebabkan fluktuasi harga yang signifikan dan kesulitan dalam menjual produk secara konsisten. Kurangnya informasi pasar, Informasi mengenai harga, permintaan, dan tren pasar terkini seringkali tidak tersedia atau sulit diakses, sehingga menyulitkan pengambilan keputusan yang tepat. Keterbatasan keterampilan pemasaran, Para trader umumnya masih mengandalkan metode pemasaran tradisional yang kurang efektif dalam menjangkau pasar yang lebih luas. Persaingan yang ketat, Persaingan dengan trader besar dan pemain global semakin meningkat, menuntut para trader lokal untuk meningkatkan daya saing mereka (Purwana et al., 2017).

Potensi cangkang sawit sebagai bahan baku produk bernilai ekonomi masih belum dimanfaatkan secara optimal. Padahal, cangkang sawit memiliki potensi untuk diolah menjadi berbagai produk unggulan, seperti briket arang, kerajinan tangan, dan media tanam (Junianti, 2024; Wati et al., 2023). Cangkang sawit, yang sebelumnya dianggap sebagai limbah, kini memiliki potensi besar sebagai sumber energi terbarukan (biomassa) dan bahan baku untuk berbagai produk industri. Permintaan global akan cangkang sawit terus meningkat, terutama dari negara-negara yang peduli terhadap energi bersih dan keberlanjutan (Wati et al., 2023). Para trader cangkang sawit di wilayah ini masih menghadapi berbagai tantangan yang menghambat pertumbuhan dan daya saing mereka. Praktik pemasaran yang masih tradisional, keterbatasan akses informasi pasar, serta kurangnya pemanfaatan teknologi digital menjadi kendala utama (Aisyah & Rachmadi, 2022). Akibatnya, mereka seringkali kesulitan menjangkau pasar yang lebih luas, mendapatkan harga yang kompetitif, dan bersaing dengan trader dari daerah lain. Posisi Kalimantan Barat yang berada pada letak geografis yang strategis karena berbatasan langsung dengan Malaysia dan dekat dengan jalur perdagangan internasional memberikan potensi akses ke pasar ekspor (Hidayat, n.d.; Oktaviani et al., 2024). Penggunaan platform digital seperti media sosial, marketplace, dan website untuk pemasaran masih sangat minim, sehingga potensi jangkauan pasar belum dimaksimalkan (Aisyah & Rachmadi, 2022; Pradiani, 2018; Purba et al., 2024). Kurangnya koneksi dan jaringan dengan pembeli potensial dan pemain industri lain menghambat pertumbuhan usaha. Oleh karena itu, peneliti mengajukan proposal kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat melalui skema Pemberdayaan Kemitraan Masyarakat (PKM) berupa workshop “Pengembangan Pemasaran berbasis digital untuk meningkatkan daya saing *trader* cangkang sawit di pasar lokal dan global”. Workshop ini dilakukan sebagai upaya meningkatkan daya saing baik di lokal maupun global. Kegiatan ini sejalan dengan program Merdeka Belajar Kampus Merdeka (MBKM) dan Indikator Kinerja Utama (IKU) Perguruan tinggi yang menekankan pentingnya pengabdian kepada masyarakat dan penyelesaian permasalahan nyata di Tengah Masyarakat. Dengan membekali para trader yang melakukan jual beli cangkang sawit ini, dengan pengetahuan dan keterampilan yang relevan, peneliti berharap dapat memberikan kontribusi nyata terhadap peningkatan kesejahteraan ekonomi baik lokal maupun global. Melalui workshop ini dapat memberikan Solusi yang praktis dan berkelanjutan untuk pengembangan pemasaran berbasis digital untuk meningkatkan daya saing yang dihadapi oleh para trader.

2. METODE PELAKSANAAN

Metode dalam kegiatan pengabdian ini dibagi menjadi beberapa tahapan. Metode yang digunakan adalah :

1. Tahap Sosialisasi (sebelum pelatihan) yang merupakan tahap awal pada persiapan dan pengenalan program. Tahapan ini merupakan koordinasi antara Tim PKM dengan Mitra (CV. Agro Tech) untuk mendapatkan izin dan dukungan pelaksanaan kegiatan workshop. Sosialisasi yang disampaikan berupa media digital, manfaat kegiatan, tujuan yang ingin dicapai, dan membangun minat partisipasi. Jumlah peserta yang diikuti berjumlah 10 orang disesuaikan dengan kapasitas tempat dan sumber daya.
2. Tahap pelaksanaan workshop (tahap inti kegiatan) merupakan tahap utama untuk pemberian pelatihan dan keterampilan. Kegiatan workshop dibuka secara resmi oleh ketua panitia PKM dan Direktur CV. Agro Tech Pontianak. Selanjutnya penyampaian materi oleh narasumber ahli dari Aris Hermawan, S.Tp., M.P dengan materi yang disampaikan tentang pemasaran digital dengan materi tentang pengembangan pemasaran berbasis digital pada trader cangkang sawit di Pontianak. Tahap akhir disajikan dengan sesi tanya jawab dan pengisian kuisioner.
3. Tahap penerapan teknologi dan pendampingan dilakukan uji coba langsung terhadap aplikasi keuangan digital oleh peserta workshop didampingi oleh tim.
4. Tahap pendampingan lanjutan dan evaluasi yang bertujuan mengukur pengetahuan dan dampak dari kegiatan pelatihan yang diberikan sesuai kebutuhan peserta. Tahapan ini meliputi evaluasi proses (memantau kehadiran, keaktifan peserta, dan efektivitas metode pelatihan. Evaluasi hasil (mengukur perubahan pengetahuan, keterampilan melalui pre test dan post test.
5. Tahap keberlanjutan program dilakukan dengan mendokumentasikan seluruh proses dan hasil kegiatan secara rinci serta mempublikasikan hasil program melalui laporan, artikel dan media.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Penelitian Pengabdian Pada Masyarakat dengan skema Pemberdayaan Masyarakat Pemula yang bertema “Pengembangan Pemasaran Berbasis Digital Untuk Meningkatkan Daya Saing Trader Cangkang Sawit di Pasar Lokal dan Global” telah dilaksanakan melalui rangkaian tahapan yang telah disusun. Dalam memulai kegiatan PKM ini kegiatan dibuka oleh ketua Panitia ibu Ricola Dewi Rawa, SE,MM dan dilanjutkan pemberian kata sambutan dari Direktur CV. Agrotech Kota Pontianak Bapak Aldiansyah, A.Md. mewakili pengusaha cangkang sawit, Kegiatan diawali dengan sosialisasi kepada para peserta workshop yang berjumlah 15 (Lima Belas) orang untuk memperkenalkan tujuan dan manfaat dari kegiatan yang diadakan.



Gambar 1. Foto Kegiatan



Gambar 2. Pemberian Materi dari narasumber

Tahap berikutnya adalah pemberian materi dari narasumber ahli dari Aris Hermawan, S.Tp., M.P dengan materi yang disampaikan tentang pemasara digital dengan materi tentang pengembangan pemasaran berbasis digital pada trader cangkang sawit di pontianak. Selain itu literasi hukum digital juga disampaikan kepada peserta yang berhubungan dengan transaksi online dalam perlindungan data pribadi oleh narasumber. Metode pembelajaran yang diterapkan dalam kegiatan ini adalah presentasi interaktif tentang penggunaan aplikasi Facebook dengan pemasaran dan keuangan digitalnya meta ads serta aplikasi scalev. Evaluasi pelaksanaan dilakukan melalui pre test dan post test untuk mengukur kemampuan pemahaman, serta observasi partisipasi aktif dari peserta. Tujuan awal dari kegiatan workshop ini adalah untuk memberikan bekal kepada para pengusaha pengolah cangkang sawit dengan pengetahuan dan

keterampilan dasar dalam mengelola secara digital dalam pemasarannya dengan cerdas dan aman di era digital.



Gambar 3. Pemaparan materi

Workshop ini juga memberikan informasi yang berhubungan dengan akses permodalan dalam memperoleh dana untuk sumber modal bagi usaha kecil dan menengah. Sebagian besar pengelola usaha cangkang merupakan kelompok penggerak perekonomian, terutama bagi petani sawit yang masih bingung sisa cangkangnya harus diolah menjadi sesuatu yang bernilai ekonomis. Dengan adanya kegiatan workshop ini dapat membantu pengusaha-pengusaha cangkang sawit untuk dapat mengembangkan usaha dalam memperoleh akses permodalan dari lembaga keuangan formal yang kemudian dapat memperbesar terbukanya lapangan pekerjaan bagi masyarakat. Diskusi interaktif dilakukan antara narasumber dan peserta workshop agar peserta mengajukan pertanyaan klarifikasi atas materi yang belum dipahami, sehingga narasumber bisa memberikan penjelasan tambahan langsung dalam bentuk simulasi penggunaan aplikasi keuangan dan pemasaran digital dan penerapan langsung kepada peserta dalam penggunaan aplikasi Facebook meta ads dan scalev.



Gambar 4. Diskusi interaktif



Gambar 5. Penyerahan Sertifikat

Pemberian sertifikat penghargaan diberikan sebagai bentuk penghargaan resmi kepada narasumber dan mitra yang telah bersedia terlibat dalam kegiatan PKM dari Universitas Panca Bhakti sehingga menambah portofolio dan pengakuan atas kompetensi narasumber di bidangnya. Apresiasi dan ucapan terimakasih atas waktu dan partisipasi dari peserta agar dapat meningkatkan semangat untuk menerapkan pengetahuan dari kegiatan workshop.

4. KESIMPULAN

Program Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) dengan tema “Pengembangan Pemasaran Berbasis Digital untuk Meningkatkan Daya Saing Trader Cangkang Sawit di Pasar Lokal dan Global” telah berhasil dilaksanakan dengan memberikan pelatihan dan pendampingan kepada para pelaku usaha mitra, khususnya CV. Agro Tech di Pontianak. Kegiatan ini terbukti mampu meningkatkan pemahaman dan keterampilan mitra dalam memanfaatkan platform digital seperti media sosial, marketplace, dan aplikasi keuangan digital. Pelatihan yang diberikan juga mencakup strategi pemasaran digital, pembuatan konten promosi, serta pemahaman dasar tentang hukum digital dan perlindungan data. Hasil evaluasi menunjukkan adanya peningkatan pengetahuan dan partisipasi aktif dari peserta. Program ini berhasil menciptakan pondasi untuk memperluas jangkauan pasar, memperkuat daya saing, serta membuka peluang usaha yang lebih besar melalui digitalisasi pemasaran cangkang sawit, sekaligus mendukung peningkatan kesejahteraan ekonomi lokal.

Ada beberapa langkah sederhana yang memiliki dampak dan bisa dijadikan pertimbangan untuk meningkatkan pemahaman literasi keuangan dan hukum digital bagi pengusaha cangkang sawit di kota pontianak, antara lain:

1. Pendampingan berkelanjutan dilakukan untuk implementasi pemasaran digital secara lebih luas dan mendalam, termasuk pengelolaan website dan akun e-commerce secara profesional.
2. Penguatan jaringan bisnis di fasilitasi pembentukan komunitas atau forum digital antar pelaku usaha agar saling berbagi pengalaman dan peluang pasar, termasuk akses ke buyer internasional.
3. Pelatihan ekspor dan regulasi global mengingat potensi pasar luar negeri, pelatihan lanjutan mengenai prosedur ekspor, standarisasi produk, dan sertifikasi perlu diberikan agar pelaku usaha siap memasuki pasar global.
4. Monitoring dan evaluasi berkala disarankan agar ada sistem monitoring dan evaluasi secara berkala untuk menilai perkembangan usaha mitra, sekaligus mengukur efektivitas digital marketing yang telah diterapkan.

DAFTAR PUSTAKA

- Aisyah, S., & Rachmadi, K. R. (2022). DIGITALISASI PEMASARAN MELALUI SOSIAL MEDIA MARKETING PADA PELAKU UMKM GUNA PENINGKATAN PENDAPATAN. *RESWARA: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 3(2), 442–448. <https://doi.org/10.46576/rjpkkm.v3i2.1866>
- Hidayat, N. (n.d.). *Strategi Bisnis di Era Digital*.
- Junianti, F. (2024). Pembuatan Briket Dengan Variasi Ukuran Partikel Cangkang Kelapa Sawit (CKS) Dan Tandan Kosong Kelapa Sawit (TKKS). *Majamecha*, 6(1), 169–179. <https://doi.org/10.36815/majamecha.v6i1.3297>
- Oktaviani, D., Reswari, R. A., Kariza, C. L., & Febrianawati. (2024). Pengembangan Literasi Kewirausahaan Bagi Siswa SMK Negeri 1 Sungai Raya. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Nusantara (JPkMN)*, 6.
- Pradiani, T. (2018). PENGARUH SISTEM PEMASARAN DIGITAL MARKETING TERHADAP PENINGKATAN VOLUME PENJUALAN HASIL INDUSTRI RUMAHAN. *Jurnal Ilmiah Bisnis Dan Ekonomi Asia*, 11(2), 46–53. <https://doi.org/10.32812/jibeka.v11i2.45>
- Purba, B., Sudarso, A., Muhardono, A., Faried, A. I., Deske W. Mandagi, Adi Papa Pandarangga, Murtiadi Awaluddin, D. I. R. A. A. L. L., Iskandar Zainuddin Rela, & Febrianawati. (2024). *Strategi Bisnis Menguasai Pasar Digital: Teori, Konsep, dan Pemikiran* (A. Karim, Ed.; Juni 2024, Vol. 1). yayasan kita menulis.
- Purwana, D., Rahmi, R., & Aditya, S. (2017). Pemanfaatan Digital Marketing Bagi Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah (UMKM) Di Kelurahan Malaka Sari, Duren Sawit. *Jurnal Pemberdayaan Masyarakat Madani (JPMM)*, 1(1), 1–17. <https://doi.org/10.21009/JPMM.001.1.01>
- Suastika, K. G., Karelius, K., Dirgantara, M., & Rumbang, N. (2019). Proses Torefaksi Untuk Meningkatkan Nilai Kalor Cangkang Sawit Dengan Metode COMB. *Risalah Fisika*, 3(2), 47–50. <https://doi.org/10.35895/rf.v3i2.159>
- Wati, S. R., Yandi, W., & Sunanda, W. (2023). Perencanaan Pemanfaatan Potensi Limbah Kepala Sawit Sebagai Sumber Energi Listrik Di Kepulauan Bangka Belitung. *Jetri Jurnal Ilmiah Teknik Elektro*, 103–116. <https://doi.org/10.25105/jetri.v20i2.14387>
- Yanti, R. N. (2023). Pemanfaatan Limbah Perkebunan Kelapa Sawit Sebagai Sumber Energi Terbarukan. *Dinamika Lingkungan Indonesia*, 10(1), 7. <https://doi.org/10.31258/dli.10.1.p.7-11>