

Implementasi Digitalisasi Produk dan Simulasi Harga Ekspor pada Kuda Mas

Hery Haryanto¹, Stevanie Angelina²
Universitas Internasional Batam^{1,2}

email: hery.haryanto@uib.edu; 2241354.stevanie@uib.edu

Sejarah Artikel:

Diterima 12-12-2025
Disetujui 22-12-2025
Diterbitkan 24-12-2025

ABSTRACT

This study aims to implement product digitalization and export price simulation at Kuda Mas, an MSME facing challenges in promoting products digitally and accurately calculating export prices. The research involves developing a product digitalization system through a digital catalog and digital transaction recording to improve product management and promotional effectiveness. Additionally, an export price simulation is conducted by considering various cost components, such as production, distribution, and packaging costs, to determine a competitive selling price for the international market. The results of this study indicate that the implementation of digitalization and export price simulation can enhance operational efficiency, expand international market opportunities, and improve the competitiveness of Kuda Mas.

Keywords: Product Digitalization; Export Price Simulation; MSMEs; Digital Catalog; Product Management; International Marketing; Pricing Strategy

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengimplementasikan digitalisasi produk dan simulasi harga ekspor pada Kuda Mas, sebuah UMKM yang menghadapi tantangan dalam mempromosikan produk secara digital dan menghitung harga ekspor dengan tepat. Dalam penelitian ini, dilakukan pengembangan sistem digitalisasi produk melalui katalog digital dan pencatatan transaksi berbasis digital untuk meningkatkan efektivitas promosi dan pengelolaan produk. Selain itu, dilakukan simulasi harga ekspor dengan mempertimbangkan berbagai komponen biaya, seperti biaya produksi, distribusi, dan pengemasan, untuk menentukan harga jual yang kompetitif di pasar internasional. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa implementasi digitalisasi dan simulasi harga ekspor dapat meningkatkan efisiensi operasional, memperluas peluang pasar internasional, dan meningkatkan daya saing usaha Kuda Mas..

Katakunci: Digitalisasi Produk; Simulasi Harga Ekspor; UMKM; Katalog Digital; Pengelolaan Produk; Pemasaran Internasional; Strategi Harga

Bagaimana Cara Sitasi Artikel ini:

Hery Haryanto, & Stevanie Angelina. (2025). Implementasi Digitalisasi Produk dan Simulasi Harga Ekspor pada Kuda Mas. Jejak Digital: Jurnal Ilmiah Multidisiplin, 2(1), 918-921. <https://doi.org/10.63822/g1ce1j55>

PENDAHULUAN

Permasalahan utama yang dihadapi Kuda Mas adalah ketiadaan strategi digitalisasi yang dapat mendukung promosi dan manajemen produk, serta belum adanya perhitungan harga ekspor yang terstruktur. Hal ini mengakibatkan UMKM ini kesulitan untuk bersaing di pasar global dan sulit menarik konsumen luar negeri. Dengan demikian, penelitian ini merumuskan beberapa pertanyaan, yaitu bagaimana merancang sistem digitalisasi produk yang efektif bagi Kuda Mas, bagaimana melakukan simulasi harga ekspor dengan memperhitungkan berbagai komponen biaya, dan bagaimana implementasi kedua hal tersebut dapat meningkatkan peluang ekspor serta kinerja usaha secara keseluruhan. Dengan demikian praktik ini akan diuraikan dalam laporan PKM dengan judul “Implementasi Digitalisasi Produk dan Simulasi Harga Ekspor pada Kuda Mas”.

METODE

Dalam PKM ini, sumber yang digunakan adalah sumber data primer. Data primer merupakan data yang dikumpulkan secara langsung oleh peneliti untuk menjawab masalah atau tujuan penelitian yang dilakukan dalam penelitian eksploratif, deskriptif maupun kausal dengan menggunakan metode pengumpulan data berupa wawancara atau observasi.

Dalam pengumpulan data penelitian, penulis melakukan beberapa metode, yaitu:

- a. Wawancara. Wawancara merupakan pertemuan dua orang untuk bertukar informasi dan ide melalui tanya jawab (Esterberg, 2016), di mana dua orang atau lebih bertatap muka mendengarkan secara langsung informasi-informasi atau keterangan-keterangan (Mulyana, 2016), sehingga dapat dikonstruksikan makna dalam suatu topik tertentu (Sugiyono, 2016). Penulis melakukan wawancara dengan perwakilan pihak perusahaan yaitu bapak Frankim secara *Direct*. Dalam proses wawancara, penulis bertanya mengenai kegiatan usaha sehari-hari pada Kuda Mas .
- b. Observasi. Selain wawancara, observasi juga merupakan salah satu teknik pengumpulan data primer. Menurut Supardi (2016) metode observasi merupakan metode pengumpul data yang dilakukan dengan cara mengamati dan mencatat secara sistematis gejala-gejala yang diselidiki. Observasi dilakukan untuk memperoleh gambaran riil suatu peristiwa atau kejadian untuk menjawab pertanyaan penelitian (Sudaryono, 2017).

Dalam observasi ini, penulis menemukan bahwa Kuda Mas masih menggunakan strategi digital marketing tradisional, seperti promosi oleh sales secara berlangsung terhadap *customer* dan *word of mouth marketing*, sehingga kurangnya wawasan untuk menggunakan strategi pemasaran secara modern.

HASIL PEMBAHASAN

Pelaksanaan/Implementasi

Proses implementasi luaran dilakukan secara bertahap dengan melibatkan pemilik usaha dan pihak internal Kuda Mas agar hasil yang diperoleh sesuai dengan kebutuhan mitra. Implementasi dimulai dengan pengenalan konsep digitalisasi produk kepada pemilik usaha, termasuk penjelasan mengenai manfaat penggunaan katalog digital dan pencatatan produk secara digital. Pada tahap ini, penulis membantu mitra dalam menyusun dan menginput data produk ke dalam format katalog digital yang telah dirancang sebelumnya. Proses ini dilakukan secara bertahap agar mitra dapat memahami alur pengelolaan data produk serta mampu melakukan pembaruan secara mandiri di kemudian hari. Selain itu, dilakukan pendampingan

dalam penggunaan sistem pencatatan sederhana untuk membantu mitra mencatat produk dan transaksi secara lebih sistematis dibandingkan metode manual yang sebelumnya digunakan.

Selanjutnya, implementasi simulasi harga ekspor dilakukan dengan menjelaskan secara rinci komponen biaya yang memengaruhi harga jual produk ke luar negeri. Penulis bersama mitra melakukan simulasi perhitungan harga ekspor dengan beberapa skenario, seperti perubahan biaya produksi atau margin keuntungan, untuk memberikan gambaran fleksibilitas penetapan harga. Proses ini bertujuan agar mitra memahami pentingnya perhitungan biaya secara menyeluruh sebelum menentukan harga ekspor. Selama proses implementasi, mitra diberikan kesempatan untuk berdiskusi dan memberikan masukan sehingga simulasi harga yang dihasilkan benar-benar sesuai dengan kondisi usaha Kuda Mas. Pendekatan ini membuat proses implementasi berjalan lebih efektif dan meningkatkan pemahaman mitra terhadap luaran yang dihasilkan.

Luaran yang dicapai

Perancangan luaran kegiatan dalam program Pengabdian kepada Masyarakat ini diawali dengan analisis kebutuhan mitra, yaitu Kuda Mas, yang diperoleh melalui proses wawancara dan observasi langsung di lokasi usaha. Berdasarkan hasil analisis tersebut, diketahui bahwa Kuda Mas belum memiliki sistem digitalisasi produk yang terstruktur serta belum memiliki perhitungan harga ekspor yang sistematis. Oleh karena itu, luaran yang dirancang difokuskan pada dua aspek utama, yaitu digitalisasi produk dan simulasi harga ekspor. Digitalisasi produk diwujudkan dalam bentuk katalog produk digital yang memuat informasi detail produk seperti jenis produk plastik, spesifikasi, fungsi, dan kisaran harga. Katalog digital ini dirancang agar mudah diakses, dipahami, dan digunakan sebagai media promosi kepada calon pelanggan, baik domestik maupun internasional. Selain itu, perancangan juga mencakup sistem pencatatan sederhana berbasis digital yang bertujuan untuk membantu mitra dalam mengelola data produk dan transaksi secara lebih rapi, efisien, serta mudah diperbarui.

Selain digitalisasi produk, luaran lain yang dirancang adalah simulasi harga ekspor yang disusun berdasarkan struktur biaya yang relevan. Simulasi ini mencakup komponen biaya produksi, biaya operasional, biaya distribusi, biaya pengemasan, serta estimasi biaya ekspor seperti bea dan margin keuntungan yang diharapkan. Perancangan simulasi harga ekspor dilakukan dengan mempertimbangkan kondisi riil usaha Kuda Mas agar hasil perhitungan dapat digunakan secara praktis sebagai acuan penetapan harga jual ke pasar internasional. Dengan adanya perancangan luaran ini, diharapkan Kuda Mas memiliki dasar yang lebih kuat dalam menentukan strategi pemasaran dan penjualan produk secara digital serta mampu bersaing di pasar global.

SIMPULAN

Berdasarkan hasil pelaksanaan kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat dengan judul “Implementasi Digitalisasi Produk dan Simulasi Harga Ekspor pada Kuda Mas”, dapat disimpulkan bahwa program ini berhasil mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Digitalisasi produk melalui penyusunan katalog digital dan sistem pencatatan sederhana mampu membantu Kuda Mas dalam mengelola produk serta meningkatkan efektivitas promosi. Sebelum kegiatan ini dilaksanakan, Kuda Mas masih mengandalkan metode manual dalam pengelolaan produk dan pemasaran, sehingga kurang efisien dan kurang kompetitif. Setelah implementasi, mitra memiliki sarana digital yang lebih terstruktur dan mudah digunakan sebagai pendukung kegiatan operasional dan pemasaran.

Selain itu, simulasi harga ekspor yang disusun memberikan manfaat signifikan bagi mitra dalam memahami struktur biaya dan strategi penetapan harga ke pasar internasional. Dengan adanya simulasi ini, Kuda Mas memiliki acuan yang jelas dalam menentukan harga jual produk ekspor secara lebih rasional dan terukur. Program ini tidak hanya memberikan luaran berupa alat bantu, tetapi juga meningkatkan pemahaman dan kesiapan mitra dalam menghadapi peluang ekspor di era digital. Dengan demikian, kegiatan ini dapat dinilai berhasil dalam memberikan kontribusi nyata bagi pengembangan usaha Kuda Mas.

DAFTAR PUSTAKA

- Esterberg, K. G. (2016). *Qualitative Methods in Social Research*.
- Mulyana, D. (2016). *Metodologi Penelitian Kualitatif* (P. R. Rosdakarya (ed.)). PT. Remaja Rosdakarya.
- Sudaryono, Dr. (2017). *Metodologi Penelitian*. Depok:PT.Raja Grafindo. Husada
- Sugiyono. (2016). *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D* (Alfabeta (ed.)). Alfabeta.
- Supardi, D. (2016). *Kinerja Guru*. Jakarta: Rajawali Pers.