PELATIHAN MODEL BISNIS DIGITAL UNTUK MENDUKUNG TERCIPTANYA PASAR MODERN BAGI PEDAGANG KAKI LIMA DAN KELOMPOK SADAR WISATA PADA KAWASAN EKONOMI KHUSUS MANDALIKA

Digital Business Model Training to Support the Development of a Modern Market for Local Street Vendors and Tourism Awareness Groups in the Mandalika Special Economic Zone

Nadiyasari Agitha, Ario Yudo Husodo, Fitri Bimantoro, Ida Bagus Ketut Widiartha, Santi Ika Murpratiwi
Dept Informatics Engineering, University of Mataram
Jl. Majapahit 62, Mataram, Lombok, NTB, Indonesia
Email: [nadiya, ario, bimo, widi]@unram.ac.id, santiika@staff.unram.ac.id

Abstrak

Kawasan Ekonomi Khusus (KEK) Mandalika merupakan salah satu destinasi pariwisata prioritas yang mulai dikenal dunia karena penyelenggaraan MotoGP dan kegiatan balapan lainnya yang berstandar nasional maupun internasional. Dalam mendukung kegiatan tersebut, aktivitas jual beli berkembang pesat, terutama oleh Pedagang Kaki Lima (PKL). Namun, dalam praktiknya, beberapa PKL menjajakan dagangan mereka dengan cara memaksa dan kurang sopan, yang dapat mengganggu kenyamanan wisatawan serta menurunkan citra pariwisata KEK Mandalika. Untuk mengatasi masalah ini, dikembangkan model bisnis digital yang didukung oleh teknologi dari Dinas Perdagangan NTB, yaitu NTB Mall. Program pengabdian ini melibatkan beberapa tahapan: persiapan aplikasi NTB Mall, pelatihan literasi digital, pelatihan model bisnis digital, serta pelatihan pengelolaan pasar modern. Hasil pengabdian menunjukkan bahwa Kelompok Sadar Wisata (Pokdarwis) siap menjadi agent of change, terbukti dengan hasil pengujian System Usability Scale (SUS) sebesar 85, yang menunjukkan tingkat penerimaan aplikasi yang tinggi. Dampak lain yang terukur dari program ini mencakup peningkatan keterampilan digital bagi PKL, pemahaman strategi pemasaran digital, serta pertumbuhan ekonomi bagi para pedagang yang telah berpartisipasi. Selain itu, program ini juga berkontribusi dalam meningkatkan tata kelola kawasan KEK Mandalika dengan menata lokasi berdagang yang lebih rapi dan terorganisir, sehingga menciptakan lingkungan wisata yang lebih nyaman. Program ini juga mendorong peningkatan inklusi ekonomi bagi PKL melalui pemanfaatan teknologi digital, yang memungkinkan mereka untuk memperluas pasar dan meningkatkan daya saing di era digital.

Keywords: *Pasar Modern, KEK Mandalika, Model Bisnis, Pokdarwis, PKL*

1. PENDAHULUAN

Presiden Indonesia menetapkan 5 destinasi super prioritas sebagai tujuan wisata di Indonesia. Tujuan membangun destinasi ini adalah untuk meningkatkan pariwisata dan membangun ekonomi kreatif dari destinasi tersebut. Salah satu destinasi super prioritas adalah Kawasan Ekonomi Khusus (KEK) Mandalika [1]. KEK Mandalika merupakan salah satu destinasi pariwisata yang mulai dikenal dunia dikarenakan adanya penyelenggaraan MotoGP dan kegiatan balapan lainnya yang berstandar nasional maupun internasional [2]. Dalam mendukung kegiatan yang berjalan di KEK Mandalika, terdapat beberapa kegiatan yang juga turut berkembang, di antaranya adalah kegiatan jual beli.

Kegiatan jual beli di Mandalika sebagian besar dilakukan oleh Pedagang Kaki Lima (PKL) yang berusaha menjual dagangannya kepada wisatawan. Namun, berdasarkan hasil observasi dan laporan dari beberapa studi terdahulu, ditemukan bahwa beberapa PKL menggunakan cara yang kurang nyaman bagi wisatawan, seperti memaksa pembeli untuk membeli barang dagangan mereka serta menawarkan barang dagangan dengan pendekatan yang terlalu agresif [3][4]. Praktik semacam ini dapat mengurangi pengalaman positif wisatawan saat berkunjung ke KEK Mandalika. Jika dibiarkan, kondisi ini dapat memberikan dampak negatif terhadap citra pariwisata di KEK Mandalika secara khusus dan NTB pada umumnya.

Kelompok Sadar Wisata (Pokdarwis) Mandalika merupakan penggerak sadar wisata yang terdapat pada Kawasan Mandalika. Pokdarwis pada KEK Mandalika merupakan salah satu upaya Pemerintah Provinsi NTB di bawah Dinas Perdagangan Provinsi NTB yang diharapkan dapat mengembangkan potensi wisata pada KEK Mandalika. Salah satu peran Pokdarwis adalah untuk dapat mengembangkan sumber daya alam maupun sumber

daya manusia pada Kawasan pariwisata, terutama pada KEK Mandalika. Pada saat ini, Pokdarwis Kuta menghadapi masalah dari sisi bagaimana cara untuk dapat membantu PKL tetap bekerja dan memasarkan barang-barangnya dan Pokdarwis tetap menjaga kelestarian dan kenyamanan berwisata di wilayah KEK Mandalika.

Berdasarkan penelitian sebelumnya, telah terdapat beberapa pengabdian maupun penelitian terkait yang dilakukan di KEK Mandalika, seperti mendefinisikan siapa saja yang menjadi komponen penting pada KEK Mandalika [3]. Sosialisasi juga sudah dilakukan sebelumnya kepada beberapa pedagang yang ada di kawasan Mandalika serta pembuatan gerai untuk beberapa pedagang [4] [5], tetapi belum ada yang fokus pada PKL dan Pokdarwis yang berdagang dan memperhatikan pariwisata pada sepanjang gerbang Sirkuit Mandalika.

Beberapa upaya lainnya juga telah dilakukan, misalnya dengan pendefinisian kebutuhan PKL dan Pokdarwis untuk dapat membangun aplikasi yang akan digunakan dalam penjualan dan pemasaran produk lokal di Pasar Modern [6]. Dari hasil penelitian, didapatkan bahwa usia dan cara dalam penggunaan teknologi menjadi salah satu catatan penting dalam pelaksanaan penggunaan teknologi bagi para PKL dan Pokdarwis. Sehingga memudahkan untuk menyadarkan PKL dan Pokdarwis akan pentingnya teknologi yang akan digunakan untuk mendukung kebutuhan dari Pasar Modern KEK Mandalika.

Pasar Modern KEK Mandalika sendiri telah dirancang dan diwujudkan bekerja sama dengan Dinas Perdagangan Provinsi NTB. Pasar Modern terletak di depan *Green Gate*, Sirkuit Mandalika. Pada Pasar Modern, telah tersedia 30 lapak yang disediakan untuk PKL berjualan agar tidak berjualan lagi di sepanjang gerbang Sirkuit Mandalika. Pasar Modern menjadi salah satu upaya Pemerintah Provinsi NTB untuk menyelesaikan masalah di KEK Mandalika.

Beberapa permasalahan yang telah diuraikan di atas membuat perlunya dikembangkan sebuah model bisnis digital untuk mendukung pasar modern yang ada pada KEK Mandalika. Model bisnis ini akan didukung oleh teknologi yang telah dimiliki oleh Dinas Perdagangan NTB yaitu NTB Mall. NTB Mall akan ditambahkan sebuah teknologi cerdas yang akan mendukung model bisnis digital yang ditawarkan. Model bisnis ini akan dimulai dengan pengembangan sistem informasi cerdas untuk mendukung keberadaan pasar modern. Pasar modern dibangun untuk dapat menertibkan PKL dalam menjual barang. Penggunaan sistem informasi cerdas akan diwakilkan pengajaran dan penggunaannya kepada Pokdarwis yang berada pada KEK Mandalika. Hal ini diharapkan untuk dapat menunjang program kerja dari Pokdarwis agar dapat terus membina sumber daya manusia terutama pada PKL di KEK Mandalika. Selain itu, karena PKL masih belum tersentuh teknologi, sehingga akan menjadi perhatian bersama dengan Dinas Perdagangan NTB dan Pokdarwis Mandalika [7].

Diharapkan dengan adanya model bisnis digital pada pasar modern yang terintegrasi dengan teknologi serta kerja sama dengan Pokdarwis pada KEK Mandalika dapat meningkatkan penjualan pada PKL dan membuat KEK lebih tertata rapi tanpa gangguan dari PKL yang menjual barang dengan memaksa kepada wisatawan lagi.

2. TINJAUAN PUSTAKA

KEK Mandalika merupakan destinasi prioritas yang digalakkan oleh Presiden Indonesia dimulai pada tahun 2021. Destinasi ini memiliki banyak potensi dan dapat dimanfaatkan dan dieksplorasi lebih. KEK Mandalika selain terkenal dengan keberadaan sirkuitnya, juga terkenal dengan keindahan alam, kerajinan tangan dan suvenir yang dapat diperjual belikan. Berbagai macam suvenir diperjual belikan di kawasan ini, misalnya kaos, tas, topi, kain songket atau tenun dan lain sebagainya. Kehidupan penduduk di Mandalika banyak bergantung juga dengan berdagang.

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan sebelumnya, beberapa cara telah dilakukan untuk berdekatan dengan PKL, di antaranya adalah dengan adanya pendekatan dengan cara membekali para PKL dengan beberapa kecakapan seperti kecakapan Bahasa asing [8] dan kecakapan dalam berinteraksi dengan wisatawan [9] dan beberapa kecakapan literasi digital [10], tetapi masih belum terdapat peningkatan yang signifikan.

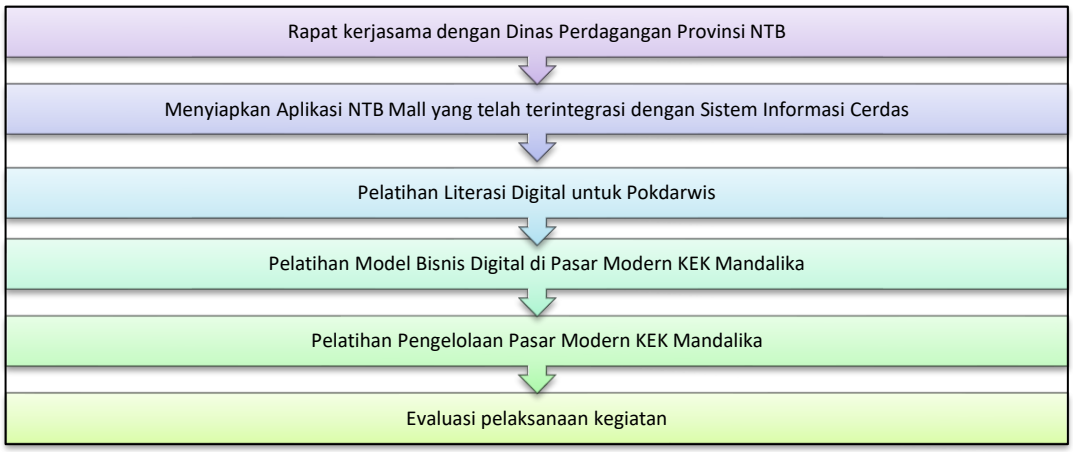
Penelitian lainnya, membahas tentang bagaimana manfaat dan kerugian pada saat melakukan relasi kepada publik di KEK Mandalika menggunakan pendekatan SWOT. Pada penelitian tersebut, mendapatkan hasil yaitu cara berkomunikasi yang baik pada KEK Mandalika dipengaruhi oleh teknologi. Teknologi yang dimaksud adalah penggunaan teknologi secara keseluruhan, termasuk kecerdasan buatan, *big data*, analisis sentimen dan manajemen krisis [11].

Selain itu, terdapat penelitian yang mengungkapkan bahwa partisipasi dari peningkatan layanan publik berpengaruh pada kualitas industri pariwisata pada KEK Mandalika. Hasil pengujian hipotesis menunjukkan bahwa partisipasi masyarakat secara signifikan dan positif mempengaruhi kinerja sektor pariwisata. Penelitian ini menunjukkan bagaimana keterlibatan masyarakat yang dijalankan dengan baik dapat meningkatkan fungsi sektor pariwisata di kawasan wisata Mandalika [12].

Pada penelitian maupun pengabdian yang telah dilakukan sebelumnya, terdapat beberapa permasalahan yang belum terselesaikan, seperti pada pembekalan kecakapan yang perlu berkelanjutan. Selain itu, perlunya kerja sama antara berbagai pihak untuk mewujudkan KEK Mandalika yang aman dan nyaman untuk dikunjungi. Pentingnya teknologi juga merupakan bagian dari pengembangan yang dilakukan di Kawasan ini. Untuk dapat mewujudkan hal tersebut, pada pengabdian ini, mencoba untuk menggabungkan permasalahan dari penelitian yang telah dilakukan sebelumnya. Pengabdian ini mengerjakan perpaduan antara penggunaan teknologi *mobile* untuk para pelaku industri wisata, dimana di sini adalah PKL dan Pokdarwis. Selain itu, pada pengabdian ini juga bekerja sama dengan Pemerintah Daerah untuk dapat mewujudkan sosialisasi yang lebih baik. Pemerintah Daerah juga menyediakan sarana dan prasarana untuk mendukung industri pariwisata yang terus berkembang.

3. METODE PENGABDIAN MASYARAKAT

Untuk menjamin keberhasilan dalam menyelesaikan permasalahan yang dihadapi atau mengurangi beban pekerjaan karena inefisiensi, pengabdian ini melalui beberapa tahap seperti yang terlihat pada Gambar 1, dimana terdapat beragam pelatihan yang dilakukan seperti yang tertera pada Tabel 1. Adapun detail metode pengabdian yang dilakukan, akan dipaparkan pada subbab berikutnya.



Gambar 1. Metode Pelaksanaan Pengabdian

TABEL I. DETAIL RENCANA PELAKSANAAN PELATIHAN

No	Jenis Pelatihan	Pengisi/Pembicara	Peserta	Partner Kolaborasi
1	Pelatihan Literasi Digital	Tim Unram	Pokdarwis KEK Mandalika	Dinas Perdagangan Provinsi NTB
2	Pelatihan Model Bisnis Digital	Tim Unram	Pokdarwis dan Dinas Perdagangan NTB	Dinas Perdagangan Provinsi NTB dan Lombok Tengah
3	Pelatihan Pengelolaan Pasar Modern	Tim Unram dan ITDC Mandalika	Pokdarwis KEK Mandalika dan Dinas Perdagangan Provinsi NTB	Dinas Perdagangan Provinsi NTB

3.1. Rapat Kerja Sama dengan Dinas Perdagangan Provinsi NTB

Rapat kerja sama dengan Dinas Perdagangan Provinsi NTB merupakan langkah awal dalam pelaksanaan pengabdian ini. Rapat ini bertujuan untuk menyelaraskan program yang akan dilaksanakan serta mengidentifikasi kebutuhan dan tantangan yang dihadapi oleh para PKL dan Pokdarwis. Pemerintah daerah Lombok Tengah dan perwakilan dari beberapa instansi terkait turut serta dalam pertemuan ini guna memastikan keterlibatan berbagai pihak dalam pengembangan Pasar Modern KEK Mandalika.

3.2. Menyiapkan Aplikasi NTB Mall dengan Integrasi Kecerdasan Buatan

Persiapan aplikasi NTB Mall dilakukan dengan menyesuaikan fitur yang ada dengan kebutuhan pengguna, terutama bagi PKL dan Pokdarwis. Salah satu inovasi utama dalam pengembangan aplikasi ini adalah integrasi sistem kecerdasan buatan (AI) untuk meningkatkan pengalaman pengguna dan efisiensi pasar digital.

Sistem kecerdasan buatan yang diterapkan dalam NTB Mall mencakup beberapa aspek, antara lain:

- Rekomendasi Produk: AI menganalisis pola pembelian pelanggan dan memberikan rekomendasi produk yang sesuai dengan preferensi mereka. Hal ini bertujuan untuk meningkatkan peluang transaksi dan kepuasan pelanggan.
- Analisis Tren Penjualan: Sistem akan secara otomatis mengidentifikasi tren penjualan berdasarkan data transaksi yang dikumpulkan, membantu PKL dalam menentukan strategi pemasaran yang lebih efektif.
- *Chatbot* Pintar untuk Layanan Pelanggan: Fitur *chatbot* berbasis AI memungkinkan pelanggan mendapatkan informasi mengenai produk, cara berbelanja, serta bantuan teknis lainnya secara otomatis dan real-time.
- Deteksi Produk Populer: AI menganalisis produk yang paling banyak diminati dan memberikan wawasan kepada pedagang mengenai barang yang memiliki permintaan tinggi.

3.3. Pelatihan Literasi Digital untuk Pokdarwis

Setelah aplikasi siap digunakan, tahap selanjutnya adalah pelatihan literasi digital bagi Pokdarwis. Pelatihan ini meliputi beberapa aspek penting seperti:

- Etika Digital: Memahami etika dalam berkomunikasi dan berinteraksi secara digital.
- Budaya Digital: Menanamkan kebiasaan positif dalam pemanfaatan teknologi digital untuk pengembangan usaha.
- Keterampilan Digital: Melatih kemampuan dasar dalam penggunaan aplikasi NTB Mall serta media digital lainnya untuk pemasaran dan transaksi *online*.
- Keamanan Digital: Memberikan pemahaman tentang perlindungan data pribadi, ancaman siber, dan cara menghindari risiko keamanan dalam ekosistem digital.

Pelatihan ini menargetkan 30 anggota Pokdarwis sebagai perwakilan yang nantinya akan bertindak sebagai agen perubahan dalam komunitas mereka.

3.4. Pelatihan Model Bisnis Digital

Pelatihan model bisnis digital dilakukan dengan pendekatan langsung kepada Pokdarwis dan PKL. Pelatihan ini mencakup:

- Penggunaan Aplikasi NTB Mall: Peserta dilatih dalam proses pendaftaran, pengunggahan produk, hingga transaksi penjualan melalui aplikasi.
- Strategi Pemasaran Digital: Mempelajari teknik promosi menggunakan media sosial, optimasi *marketplace*, dan teknik pengambilan gambar produk yang menarik.
- Pelatihan *Editing* Foto Produk: PKL diberikan pelatihan dasar dalam penggunaan aplikasi seperti Canva untuk meningkatkan tampilan visual produk mereka sebelum diunggah ke NTB Mall.

3.5. Pelatihan Pengelolaan Pasar Modern KEK Mandalika

Pelatihan ini berfokus pada bagaimana Pokdarwis dapat mengelola Pasar Modern secara mandiri dan profesional. Materi yang diberikan dalam pelatihan ini meliputi:

- Manajemen Keuangan: Cara mencatat transaksi, membuat laporan keuangan sederhana, dan mengelola pendapatan secara efektif.
- Pemantauan Penjualan: Menggunakan sistem NTB Mall untuk melacak dan menganalisis penjualan secara *real-time*.
- Pengelolaan Ketertiban Pasar: Menetapkan aturan bagi PKL dan memastikan operasional pasar berjalan dengan tertib serta nyaman bagi wisatawan.

3.6. Evaluasi Penggunaan Aplikasi dan Efektivitas Program

Setelah pelatihan selesai, tahap akhir dalam metode pengabdian ini adalah evaluasi program. Evaluasi dilakukan untuk mengukur sejauh mana program ini berdampak pada penggunaan teknologi oleh PKL dan Pokdarwis. Metode evaluasi yang digunakan adalah:

- Kuesioner Kepuasan Pengguna: Menggunakan metode *System Usability Scale* (SUS) untuk menilai pengalaman pengguna dalam menggunakan aplikasi NTB Mall. Metode ini digunakan agar lebih memudahkan dalam mendefinisikan kepuasan user dalam penggunaan aplikasi [13].
- Wawancara dan Observasi Lapangan: Mengumpulkan umpan balik langsung dari peserta mengenai tantangan dan manfaat yang dirasakan selama pelaksanaan program.

Hasil evaluasi ini menjadi dasar untuk perbaikan dan pengembangan lebih lanjut dalam implementasi sistem digital bagi PKL dan Pokdarwis di KEK Mandalika. Dengan pendekatan ini, diharapkan integrasi teknologi digital dalam pasar modern dapat berjalan secara efektif dan memberikan manfaat jangka panjang bagi masyarakat setempat.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil dan Pembahasan Pengabdian Pada Masyarakat dijelaskan sesuai dengan tahapan yang telah ada pada bab sebelumnya. Penjelasannya adalah sebagai berikut :

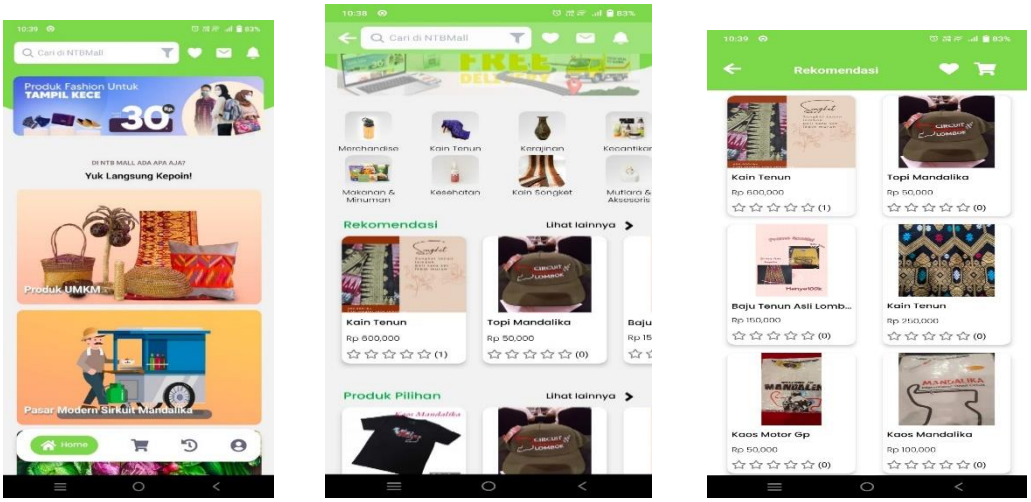
4.1. Rapat Kerja Sama dengan Dinas Perdagangan Provinsi NTB dan Pemerintah Daerah

Rapat kerja sama dengan Dinas Perdagangan Provinsi NTB dilakukan bersama dengan Pemerintah Daerah Lombok Tengah dan perwakilan dari beberapa instansi terkait. Pada Gambar 2 di bawah ini adalah dokumentasi dari pelaksanaan rapat kerja sama dengan beberapa pihak.

Gambar 2. Rapat bersama Pemangku Kepentingan

4.2. Menyiapkan Aplikasi NTB Mall

Persiapan pada aplikasi NTB Mall dilakukan dengan persiapan aplikasi yang matang dan sudah siap digunakan. Aplikasi yang akan digunakan disesuaikan dengan pengguna yang akan menggunakan sistem. Pengguna yang dimaksud adalah dari PKL dan dari Pihak Pokdarwis. Pada Gambar 3 berikut adalah tangkapan layar dari aplikasi NTB Mall yang akan digunakan. Aplikasi NTB Mall telah disertai dengan sistem cerdas yang akan menyediakan rekomendasi untuk setiap pembelanjaan yang dilakukan oleh pengguna NTB Mall.



Gambar 3. Laman NTB Mall yang Digunakan Sesuai dengan Pasar Modern

4.3. Pelatihan Literasi Digital untuk Pokdarwis

Pada pelatihan literasi digital oleh yang dilakukan di Pasar Modern KEK Mandalika, peserta pelatihan dibekali dengan kesiapan dalam menggunakan teknologi. Berikut adalah beberapa dokumentasi yang dilakukan selama melakukan literasi digital.

Gambar 4. Pemberian Pembelajaran Literasi Digital Kerja Sama dengan Dinas Perdagangan Provinsi NTB

PKL dan Pokdarwis diberikan pelatihan literasi digital terkait dengan etika digital, budaya digital, keterampilan digital dan keamanan digital. Penyampaian materi berkolaborasi dengan Dinas Perdagangan Provinsi NTB. Penyampaian materi literasi digital ini diadakan dengan harapan para PKL dan Pokdarwis lebih terbuka terhadap teknologi dan dapat menjadi bagian dari perkembangan teknologi tersebut.

4.4. Pelatihan Model Bisnis Digital

Pelatihan model bisnis digital dilakukan pada salah satu tempat yang dapat mengumpulkan para Pokdarwis dan PKL untuk dapat menerima pelatihan model bisnis. Pelatihan ini melibatkan penggunaan teknologi yang lebih intim kepada para pelaku usaha di Pasar Modern KEK Mandalika, dimana hal tersebut adalah para Pokdarwis dan PKL. Pelatihan ini lebih kepada bagaimana pengguna akhir yaitu Pokdarwis dan PKL dapat menggunakan aplikasi NTB Mall. Penggunaan aplikasi NTB Mall ini dipersiapkan untuk dapat melayani pengguna dengan penggunaan aplikasi agar pengguna dapat berbelanja kapan pun dan dimana pun. Pada gambar di bawah ini terdapat beberapa dokumentasi pada saat pelaksanaan pelatihan model bisnis digital pada Pasar Modern KEK Mandalika. Pada Gambar 5 di bawah ini adalah suasana saat Pokdarwis dan PKL belajar cara menggunakan aplikasi NTB Mall untuk mereka dapat melakukan jual-beli barang.

Gambar 5. Pemberian Pembelajaran Literasi Digital Kerja Sama dengan Dinas Perdagangan Provinsi NTB

Pembelajaran aplikasi NTB Mall dibagi menjadi dua tahap. Tahap pertama adalah pembelajaran menggunakan aplikasi Canva. Penggunaan aplikasi ini untuk dapat melakukan *editing* gambar pada foto produk yang akan dijual. Tahap kedua adalah pembelajaran aplikasi. Pembelajaran aplikasi dilakukan dengan intensif kepada keseluruhan anggota Pokdarwis dan PKL.

4.5. Pelatihan Pengelolaan Pasar Modern KEK Mandalika

Pelatihan pengelolaan pada Pasar Modern KEK Mandalika melibatkan Pokdarwis. Para anggota Pokdarwis merupakan pengguna utama dikarenakan nantinya Pokdarwis yang akan mengelola Pasar Modern KEK Mandalika. Pokdarwis akan melakukan banyak hal, dari mengelola keuangan, melakukan pemantauan penjualan dan menjaga ketenteraman dalam Pasar Modern. Berikut adalah dokumentasi pada saat pembelajaran pengelolaan pada Pasar Modern KEK Mandalika bersama Pokdarwis Wilayah Kuta. Pada Gambar 6 di bawah ini adalah suasana pada saat pendataan dan pengelolaan pasar Modern.

Gambar 6. Pembelajaran Pengelolaan dalam Pasar Modern KEK Mandalika

Pada gambar di atas, sedang dilakukan pengecekan kepada tiap Pokdarwis yang akan melakukan pembelajaran pengelolaan Pasar Modern KEK Mandalika. Pokdarwis dipersiapkan untuk dapat mengelola Pasar Modern agar Pasar Modern dapat berjalan dalam jangka panjang.

4.6. Evaluasi Penggunaan Aplikasi

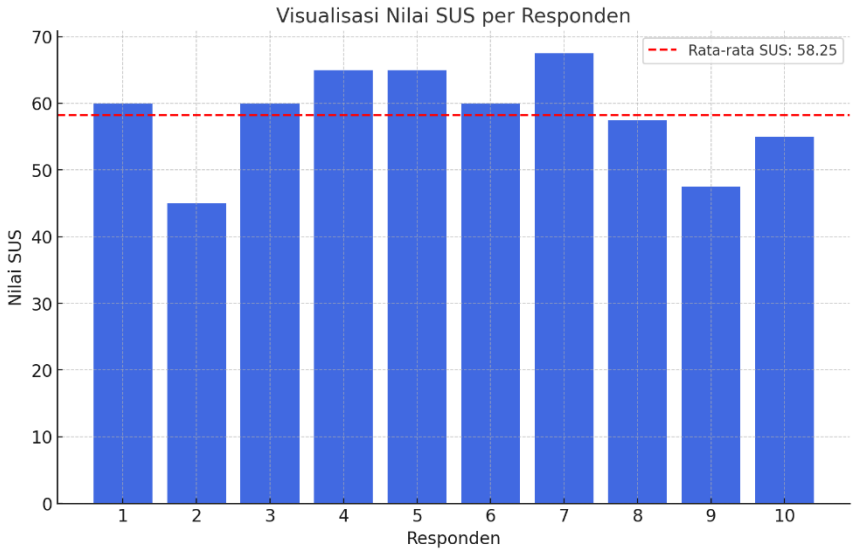
Evaluasi penggunaan aplikasi dilakukan dengan pemberian kuesioner kepada para PKL dan Pokdarwis. Jumlah keseluruhan yang mengisi kuesioner adalah 56 orang yang dibagi menjadi 10 kategori. Kategori dibagi karena disesuaikan dengan pembagian kategori produk yang dijual maupun yang akan mengawasi (Pokdarwis).

Metode kuesioner yang digunakan adalah metode *System Usability Scale* (SUS). Metode ini digunakan untuk mengetahui kepuasan pengguna terhadap penggunaan aplikasi NTB Mall. Hasil dari kuesioner ditampilkan dalam tabel berikut:

TABEL II. HASIL KUESIONER MENGGUNAKAN METODE SUS

No	Responden	Q1	Q2	Q3	Q4	Q5	Q6	Q7	Q8	Q9	Q10	Q11	Q12	Total
1	R1	5	5	3	4	4	4	4	3	3	3	3	3	24
2	R2	3	5	5	5	4	4	4	5	4	5	2	4	18
3	R3	4	4	4	4	5	4	5	5	4	4	3	4	24
4	R4	3	3	4	3	3	4	4	4	3	2	3	2	26
5	R5	5	4	2	3	4	3	4	5	4	3	4	3	26
6	R6	5	5	5	4	4	3	3	5	3	3	4	4	24
7	R7	5	4	3	3	4	3	4	5	4	3	4	3	27
8	R8	4	5	5	4	4	4	4	5	3	3	4	4	23
9	R9	4	4	3	4	2	4	4	5	4	4	3	4	19
10	R10	5	5	4	4	4	4	4	5	4	5	4	4	22
Rata-rata nilai dari SUS *Questionnaire*											58.25			

Berdasarkan hasil tabel diatas, didapatkan hasil visualisasi tabel sebagai berikut :



Gambar 7. Visualisasi hasil SUS

Berdasarkan tabel di atas, dapat diambil kesimpulan bahwa rata-rata yang diperoleh adalah 58.25. Jika menggunakan tabel SUS, nilai 58.25 sudah dikatakan sebagai sebuah aplikasi yang “OK” oleh Pokdarwis.

4.7. Dampak Umum dari Pengabdian

Selain keberhasilan dalam implementasi NTB Mall dan Pasar Modern KEK Mandalika, terdapat beberapa dampak lain dari program pengabdian ini, antara lain:

- Peningkatan Literasi Digital: Pelatihan literasi digital yang diberikan kepada Pokdarwis dan PKL menunjukkan peningkatan pemahaman dalam penggunaan teknologi digital. Hal ini terlihat dari meningkatnya kemampuan mereka dalam menggunakan aplikasi NTB Mall serta pemanfaatan media sosial untuk pemasaran produk.

- Peningkatan Kesadaran Akan Transformasi Digital: Sebelum pelatihan, banyak PKL yang tidak memahami pentingnya pemasaran online dan digitalisasi bisnis. Setelah pelatihan, mereka mulai aktif dalam mengadopsi teknologi digital sebagai bagian dari strategi bisnis mereka.
- Penguatan Peran Pokdarwis sebagai Agen Perubahan: Pokdarwis tidak hanya bertugas dalam mengelola Pasar Modern tetapi juga berperan sebagai fasilitator bagi PKL untuk memanfaatkan teknologi digital. Mereka kini memiliki peran penting dalam mendukung keberlanjutan program ini.
- Efisiensi dalam Manajemen Pasar Modern: Sebelum adanya sistem digital, pencatatan transaksi dilakukan secara manual dan rentan terhadap kesalahan. Dengan adanya aplikasi NTB Mall yang terintegrasi dengan sistem informasi cerdas, proses pencatatan dan analisis penjualan menjadi lebih efisien.
- Dampak Ekonomi bagi PKL: Dengan kemudahan akses pasar melalui aplikasi NTB Mall, PKL dapat memperluas jangkauan pembeli, termasuk pembeli dari luar daerah. Hal ini membuka peluang peningkatan pendapatan bagi mereka.
- Penyelesaian Kendala dalam Pengelolaan Lapak Pasar Modern: Salah satu tantangan yang dihadapi dalam implementasi Pasar Modern KEK Mandalika adalah tingginya minat masyarakat untuk mendapatkan lapak dagang. Beberapa pedagang yang tidak berasal dari kawasan Pasar Modern KEK Mandalika juga ingin berpartisipasi dalam sistem perdagangan ini. Untuk mengatasi kendala ini, kebijakan yang diterapkan adalah hanya memberikan lapak kepada PKL yang memang berdomisili di sekitar Pasar Modern. Dengan demikian, kebijakan ini memastikan bahwa fasilitas yang telah disediakan benar-benar dimanfaatkan oleh komunitas lokal yang memiliki kepentingan langsung terhadap keberlanjutan ekonomi di wilayah tersebut.

Dampak-dampak ini menunjukkan bahwa program pengabdian ini tidak hanya memberikan solusi jangka pendek tetapi juga memiliki potensi untuk menciptakan perubahan jangka panjang dalam ekosistem perdagangan di KEK Mandalika.

5. KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil dari pelaksanaan kegiatan yang telah dilakukan oleh tim pengabdian masyarakat, maka dapat disimpulkan bahwa Pokdarwis telah berhasil menjadi *agent of change*. *Agent of change* ini terlihat keberhasilannya dikarenakan pihak Pokdarwis berusaha untuk ikut membangun Kawasan KEK Mandalika dengan banyak terlibat dalam Pembangunan Pasar Modern KEK Mandalika. Pokdarwis juga dapat menggunakan aplikasi NTB Mall dan dapat dengan mudah mengajarkan kepada para PKL. Hal ini dikarenakan usia anggota Pokdarwis yang masih muda dan telah terkoneksi dengan teknologi, terbukti dengan hasil pengujian SUS bernilai 85 yang berarti telah dapat diterima.

Untuk optimalisasi hasil pengabdian kepada masyarakat, maka diperlukan tindak lanjut yang lebih menyeluruh antara pihak Pemerintahan dan pihak-pihak lainnya yang dapat membantu operasional dari Pasar Modern KEK Mandalika. Agar program yang sudah dijalankan ini tetap dapat berjalan dalam jangka waktu yang lama, diperlukan evaluasi bertahap terhadap pelaksanaan kegiatan ini.

UCAPAN TERIMA KASIH

Tim penulis mengucapkan terima kasih kepada Lembaga Pengabdian Pada Masyarakat (LPPM) Universitas Mataram, yang telah mendanai kegiatan pengabdian ini sehingga terlaksana dengan baik. Selain itu, tim penulis juga mengucapkan terima kasih kepada Dinas Perdagangan Provinsi NTB yang telah membantu pelaksanaan kegiatan ini agar dapat berjalan sesuai dengan *timeline*.

DAFTAR PUSTAKA

[1] Kemenparekraf, "Alasan Menparekraf Fokus Kembangkan 5 Destinasi Super Prioritas," *https://kemenparekraf.go.id/ragam-pariwisata/Alasan-Menparekraf-Fokus-Kembangkan-5-Destinasi-Super-Prioritas*. 2021.

[2] S. Chotijah, "Relasi Media Mandalika Sebagai Destinasi Superprioritas Dalam Pemberitaan Kesiapan Pelaksanaan Event MotoGP 2021," *JCommsci - J. Media Commun. Sci.*, vol. 4, no. 1, pp. 14–22, 2021, doi: 10.29303/jcommsci.v4i1.126.

[3] S. Lalu, F. Akhmad, A. Noer Azam, and A. Eva, "Variabel-Variabel Kunci dalam Pengembangan Kawasan Ekonomi Khusus Pariwisata (KEK) Berkelanjutan Di Mandalika, Lombok Tengah, Indonesia." 2022.

[4] I. M. P. Artadi, A. A. G. R. Remawa, I. P. U. Wasista, I. M. J. Waisnawa, and G. P. P. A. Yasa, "Perancangan

Gerai Kerajinan Khas Mandalika Sebagai Destinasi Wisata Super Prioritas Dengan Pendekatan Storynomics Tourism," *J. PATRA*, vol. 5, no. 1, pp. 16–27, 2023, doi: 10.35886/patra.v5i1.508.

[5] Ahmad Syukrok Sidik, "PELATIHAN DAN PENGEMBANGAN E-GUIDE MODULE DALAM MENINGKATKAN ENGLISH FOR TOURISM DAN HOSPITALITY PADA REMAJA PEDAGANG KAKI LIMA DI KAWASAN EKONOMI KHUSUS (KEK) MANDALIKA LOMBOK," *J-ABDIPAMAS (Jurnal Pengabdi. Kpd. Masyarakat)*, vol. 7, no. 2, pp. 82–95, 2023.

[6] N. Agitha, A. Y. Husodo, and F. Bimantoro, "User Requirement Analysis dalam Penerapan Metode User Centered Design sebagai Pendukung Kebutuhan UI / UX dalam Aplikasi NTB Mall," vol. 7, no. 2, pp. 184–191, 2023.

[7] N. Darubekti, S. H. Hanum, P. E. Suryaningsih, and D. Waryenti, "Peningkatan Literasi Digital Kelompok Sadar Wisata untuk Pengembangan Desa Wisata secara Berkelanjutan," *MITRA J. Pemberdaya. Masy.*, vol. 6, no. 2, pp. 155–166, 2022.

[8] G. Air, "PENINGKATAN SOFT SKILL PERCAKAPAN BAHASA INGGRIS BAGI PEDAGANG ASONGAN DI KAWASAN EKONOMI KHUSUS MANDALIKA-LOMBOK," vol. 6, pp. 467–472, 2024.

[9] L. D. R. Hakim, I. D. M. Satya Parama, and F. Hilmi, "Relasi Pedagang Asongan dan Wisatawan di Kawasan Ekonomi Khusus (KEK) Mandalika, Lombok, Nusa Tenggara Barat," *Indones. J. Tour. Leis.*, vol. 5, no. 1, pp. 62–75, 2024, doi: 10.36256/ijtl.v5i1.395.

[10] E. Herlina *et al.*, "PELATIHAN DAN PENDAMPINGAN LITERASI DIGITAL DALAM," vol. 5, no. 1006, pp. 1006–1012, 2022.

[11] D. T. Awaloedin, G. Pradini, Y. G. Bule, and D. A. Andini, "Impact of Latest Technology in Mandalika MotoGP Tourism PR: SWOT Review," *Int. J. Econ. Manag. Business, Soc. Sci.*, vol. 4, no. 1, pp. 545–557, 2024, doi: 10.59889/ijembis.v4i1.378.

[12] P. Ayu Sita Laksmi, I. Gde Wedana Arjawa, and I. Made Pulawan, "Community Participation to Improve Tourism Industry Performance: A Case Study in Mandalika Lombok Tourist Area," *Int. J. Soc. Heal.*, vol. 2, no. 6, pp. 377–384, 2023, doi: 10.58860/ijsh.v2i6.63.

[13] H. W. Alomari, V. Ramasamy, J. D. Kiper, and G. Potvin, "A User Interface (UI) and User eXperience (UX) evaluation framework for cyberlearning environments in computer science and software engineering education," *Heliyon*, vol. 6, no. 5, p. e03917, 2020, doi: 10.1016/j.heliyon.2020.e03917.