

**LAPORAN  
PENGABDIAN PADA MASYARAKAT  
DOSEN TETAP**



**PENDAMPINGAN PENINGKATAN PENJUALAN  
UKM “BUNDAIPI” MELALUI MEDIA INTERNET**

Oleh:

Dhananjaya Yama HK, ST., M.Biotech  
(NIS. 19880105 201610 1 002)

Theofilus Bayu Dwinugroho M.Sc  
(NIS. 19820122 201610 1 001)

Pengabdian ini dilaksanakan atas dana bantuan pengabdian dari  
Universitas PGRI Yogyakarta melalui Anggaran LPPM Tahun 2018/2019

**UNIVERSITAS PGRI YOGYAKARTA  
TAHUN 2019**


#### HALAMAN PENGESAHAN

1. Judul : Pendampingan Peningkatan Penjualan \*UMKM "bundaipi" melalui Media Internet
2. Sasaran Kegiatan : Pemilik dan pegawai UMKM "bundaipi"
3. Identitas Pengabdian
- Ketua Pengabdian
- a. Nama Lengkap : Dhananjaya Yama HK, M.Biotech
- b. NIS : 19880105 201610 1 002
- c. Pangkat/Gol : Penata Muda Tk I – III/b
- Anggota Pengabdian
- a. Nama Lengkap : Theofilus Bayu Dwinugroho M.Sc
- b. NIS : 19820122 201610 1 001
- c. Pangkat/Gol : Penata Muda Tk I – III/b
4. Lokasi Pengabdian : di UKM "bundaipi"
5. Luaran yang dihasilkan : 1. Website penjualan  
2. Jurnal Pengabdian  
3. Modul Pelatihan  
4. Laporan Pengabdian
6. Waktu Pelaksanaan : Januari - Juli 2019
7. Biaya : Rp. 4.000.000,-
8. Sumber : Dana Bantuan Pengabdian dari UPY melalui anggaran LPPM 2018/2019

Mengetahui  
Ketua Program Studi

  
Prahenusa Wahyu Ciptadi, MT  
NIS. 19841227 201604 1 011

Yogyakarta, 31 Juli 2019  
Ketua Pengabdian,

  
Dhananjaya Yama HK, M.Biotech  
NIS. 19880105 201610 1 002



Menyetujui,  
Kepala LPPM UPY

  
Dra. Rosalia Indriyani S., M.Si  
NIS. 195907161987 02 001

## RINGKASAN

UKM ‘bundaipi’ merupakan Usaha Kecil dan Menengah yang bergerak dibidang penjualan pakaian bayi dan anak. Produk UKM ini beroperasi di rumah dengan cakupan penjualan sekitar 250 m dari pusat UKM. Omset penjualan dari UKM ini adalah sekitar Rp. 500.000,- perbulan. Untuk meningkatkan omset penjualan dengan sumber daya yang terbatas, salah satu metode yang dapat digunakan adalah dengan menggunakan media internet untuk meningkatkan cakupan penjualan dan memperkenalkan produk kepada lebih banyak orang. Sehingga diharapkan dapat meningkatkan penjualan.

Pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan dengan tujuan dapat memberikan paradigma baru kepada mitra dalam berjualan yaitu dengan menggunakan media internet berupa *website* dan media sosial. Ada tiga keterampilan yang akan disampaikan dalam Pengabdian ini, yaitu pembuatan *website*, pengisian konten *website*, dan promosi penjualan melalui media sosial.

Pelaksanaan pengabdian terdapat perubahan dalam pendampingan pembuatan website dan materi pelatihan sosial media. Hal ini dilakukan dengan mempertimbangkan kondisi, kebutuhan dan permintaan dari mitra. Website yang dihasilkan dengan menggunakan CMS wordpress dibuat di localhost komputer pengabdian. Desain yang dihasilkan masih berupa template yang akan dirubah dan diisi kontennya oleh mitra. Pelatihan teknologi informasi dan media sosial marketing dapat dilaksanakan dengan lancar dan peserta sangat antusias

Kata Kunci : Internet, *Website*, Media Sosial, Penjualan

## **PRAKATA**

Puji syukur penulis panjatkan ke hadirat Ilahi Robbi, karena atas rahmat dan karunianya, Kami dapat menyelesaikan laporan pengabdian kepada masyarakat melalui kegiatan Pendampingan Peningkatan Penjualan Ukm “Bundaipi” Melalui Media Internet dengan lancar.

Pengabdian kepada masyarakat ini merupakan perwujudan salah satu Tri Dharma Perguruan Tinggi yang dilaksanakan oleh civitas akademika Program Studi Teknik Informatika UPY. Kegiatan ini telah dilaksanakan selama bulan Januari sampai dengan bulan Juli 2019 di Kemiri, Tanjungsari, Gunung Kidul.

Dalam kesempatan ini, kami mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Lembaga Pengabdian Pada Masyarakat (LPPM) UPY, yang telah memberikan kemudahan dalam pelaksanaan pengabdian.
2. Kepala LPPM UPY, Ibu Dra. Rosalia Indriyati S., M.Si yang telah memberikan bantuan dan arahan dalam pelaksanaan pengabdian.
3. Novika Oktafiana, selaku pemilik UKM “bundaipi”
4. Dekan Fakultas Teknik, Ibu Meilany Nonsi Tentua, S.Si., MT. yang telah memberikan fasilitas dalam kegiatan pengabdian ini.
5. Ketua Program Studi Teknik Informatika, Bapak Prahenusu Wahyu Ciptadi, MT., yang telah memberikan dukungan dan bimbingan dalam pelaksanaan kegiatan pengabdian ini.
6. Seluruh dosen dan staf TU Program Studi Teknik Informatika yang telah membantu kelancaran pelaksanaan kegiatan pengabdian ini.

Akhir kata semoga kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dapat bermanfaat bagi UKM ‘bundaipi’ di Kemiri, Tanjungsari, Gunung Kidul.

Yogyakarta, 31 Juli 2019

Penulis

## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
RINGKASAN .....	iii
PRAKATA .....	iv
DAFTAR ISI.....	v
DAFTAR GAMBAR .....	vi
DAFTAR LAMPIRAN.....	vii
BAB I. PENDAHULUAN .....	1
A. Analisis Situasi .....	1
B. Permasalahan Mitra .....	3
BAB II. TARGET LUARAN .....	4
A. Solusi dan Luaran .....	4
B. Capaian Luaran.....	5
BAB III. METODE PELAKSANAAN .....	7
A. Metode Pelaksanaan Kegiatan.....	7
B. Partisipasi Mitra.....	8
C. Evaluasi Pelaksanaan dan Keberlanjutan Kegiatan.....	9
BAB IV. HASIL DAN LUARAN YANG DICAPAI .....	10
A. Pelaksanaan Pembuatan dan Pelatihan <i>Website</i> .....	10
B. Pelaksanaan Pelatihan Teknologi Informasi.....	17
C. Pelaksanaan Pelatihan Sosial Media Marketing .....	18
BAB V. KESIMPULAN DAN SARAN.....	20
A. Kesimpulan.....	20
B. Saran .....	20
DAFTAR PUSTAKA .....	21
LAMPIRAN 1. UCAPAN TERIMA KASIH.....	22
LAMPIRAN 2. FOTO KEGIATAN.....	23
LAMPIRAN 3. MATERI KEGIATAN .....	26
LAMPIRAN 4. CV/BIODATA PENGABDI.....	27
LAMPIRAN 5. ARTIKEL ILMIAH .....	32

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1. Contoh produk yang dijual UKM (bagian atas: pakaian anak; bagian bawah: kotak makan) .....	2
Gambar 1.2. Data statistik digital Indonesia .....	3
Gambar 4.1. Desain Halaman Beranda Website .....	12
Gambar 4.2. Fitur <i>featured products</i> yang terdapat pada halaman beranda .....	13
Gambar 4.3. Fitur Keranjang Belanja (Cart).....	13
Gambar 4.4. Halaman Toko .....	14
Gambar 4.5. Halaman CheckOut .....	15
Gambar 4.6. Kegiatan Pelatihan dan Pendampingan Penggunaan <i>Smartphone</i> ....	18
Gambar 4.7. Pelatihan Media Sosial Marketing .....	19

## DAFTAR LAMPIRAN

LAMPIRAN 1. UCAPAN TERIMAKASIH.....	22
LAMPIRAN 2. FOTO KEGIATAN.....	23
LAMPIRAN 3. MATERI KEGIATAN.....	26
LAMPIRAN 4. CV/BIODATA PENGABDI.....	27
LAMPIRAN 5. ARTIKEL ILMIAH.....	32

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **A. Analisis Situasi**

UKM ‘bundaipi’ merupakan Usaha Kecil dan Menengah yang didirikan pada tanggal 15 Maret 2018 oleh Ibu Novika Oktafiana. Saat ini UKM ini hanya memiliki satu orang pegawai. UKM ini beroperasi di rumah dengan cakupan penjualan sekitar 250m dari pusat UKM. Omset penjualan dari UKM ini adalah sekitar Rp500.000,- perbulan, atau sekitar 3 produk perminggu dengan harga barang sekitar Rp40.000,-. UKM ini bergerak dibidang penjualan produk bayi dan anak. Terdapat dua jenis produk yang dijual, yaitu pakaian dan kotak makan/ bento. Untuk produk pakaian, barang yang dijual adalah celana panjang anak, kaos, celana jeans panjang dan pendek, baju tidur, rok, dan lain-lain. Pakaian yang dijual adalah untuk anak dengan rentang usia 14 bulan sampai 6 tahun. Untuk produk alat makan, produk yang dijual adalah berupa kotak makan dan botol air minum. Produk yang dijual UKM terdapat pada Gambar 1.1.

Metode penjualan dan pemasaran yang dilakukan UKM selama ini adalah dengan cara *door to door* dan mengembangkan jaringan. Hal ini dilakukan dengan cara menawarkan produk dengan datang ke rumah-rumah, serta membentuk jaringan *reseller*. Keuntungan yang diberikan pada *reseller* adalah dengan memberikan potongan harga setiap produk antara 10-30% dari harga pasar. Untuk zaman teknologi seperti saat ini, metode pemasaran yang digunakan sudah tidak efektif lagi dan tidak dapat mendorong peningkatan omset penjualan.

Penggunaan metode pemasaran yang kurang efektif disebabkan karena kurangnya pengetahuan dari mitra terhadap teknologi dan metode pemasaran menggunakan media internet. Selain itu terbatasnya modal yang dimiliki mengakibatkan mitra tidak dapat membuka toko, melakukan diversifikasi produk, serta meningkatkan jumlah produk yang dijual.





Gambar 1.1. Contoh produk yang dijual UKM (bagian atas: pakaian anak; bagian bawah: kotak makan)

Permasalahan yang dihadapi mitra, dari terbatasnya modal usaha serta sedikitnya omset penjualan dapat diatasi dengan melakukan penjualan dengan media internet. Terdapat beberapa kelebihan yang dimiliki metode penjualan dengan media internet, diantaranya adalah biaya yang dikeluarkan relatif lebih sedikit dibandingkan dengan pembuatan toko. Berikutnya adalah dengan menggunakan internet sebagai media penjualan dan pemasaran, cakupan penjualannya pun menjadi lebih luas, dan dapat menjangkau banyak orang / pengguna internet di Indonesia.

Berdasarkan data statistik digital Indonesia (Gambar 1.2.) terlihat bahwa pada Januari 2018 pengguna internet dan media sosial adalah sebanyak 130 juta orang atau sekitar 49-50% dari total penduduk Indonesia. Maka dengan melakukan pemasaran menggunakan media internet, dapat menjangkau sebanyak 130 juta penduduk Indonesia, hal ini akan meningkatkan kemungkinan terjadinya pembelian dan akhirnya dapat meningkatkan omset penjualan.



Gambar 1.2. Data statistik digital Indonesia

## B. Permasalahan Mitra

Berdasarkan analisis situasi di atas, permasalahan yang dihadapi mitra adalah sebagai berikut.

- 1) Terbatasnya modal usaha yang dimiliki, mengharuskan mitra untuk menggunakan metode pemasaran dan penjualan dengan biaya yang terbatas.
- 2) Omset penjualan yang sedikit.
- 3) Kurangnya pengetahuan mitra mengenai teknologi informasi yang sedang berkembang, terutama mengenai penggunaan internet,
- 4) Kurangnya pengetahuan mitra mengenai metode pemasaran menggunakan media internet.

## BAB II TARGET LUARAN

### A. Solusi dan Luaran

Solusi yang diberikan untuk menyelesaikan permasalahan yang dihadapi oleh mitra adalah dengan dilakukannya pelatihan dan pendampingan pemasaran melalui media internet. Metode pemasaran melalui media internet lebih murah dan dapat menjangkau lingkup penjualan yang lebih luas dibandingkan penjualan konvensional. Metode ini dapat menyelesaikan permasalahan mitra terkait keterbatasan modal usaha yang dimiliki.

Pelatihan dan pendampingan pemasaran melalui media internet ini dilakukan dalam beberapa tahap, yaitu dilakukan pelatihan mengenai pengetahuan dasar internet, media sosial dan *website*, serta pemasaran melalui media tersebut. Pelatihan ini dilakukan untuk membekali mitra pengetahuan dasar mengenai internet dan pemasarannya. Pendampingan dilakukan dalam pembuatan *website* toko online dan penjualan melalui media sosial. Permasalahan dan solusi yang diberikan dalam Pengabdian ini terangkum pada Tabel 2.1.

Tabel 2.1. Permasalahan dan solusi yang diberikan

No	Permasalahan Mitra	Solusi yang Ditawarkan	Luaran
1	Terbatasnya modal usaha yang dimiliki	Pembuatan <i>website</i> toko online	<i>Website</i> toko online Spesifikasi <i>website</i> : - Domain: (.dot).com - Hosting: Unlimited Disk, Unlimited Bandwith, Unlimited POP3 email, Unlimited Databases, 10 Addon Domains, Unlimited SSL - CMS: Wordpress
2	Kurangnya	Pelatihan	- Mendapatkan pengetahuan

	pengetahuan internet	Teknologi Informasi	mengenai dasar internet, media sosial dan <i>website</i> ; - Pengetahuan pemasaran menggunakan Internet Marketing - Handout pelatihan.
3	Kurangnya pengetahuan mengenai metode pemasaran	Pelatihan internet dan sosial media marketing	- Mendapatkan pengetahuan mengenai internet marketing - Handout pelatihan.

## B. Capaian Luaran

Capaian luaran yang dihasilkan pada Pengabdian kepada Masyarakat ini terdapat pada Tabel 2.2.

Tabel 2.2. Luaran dan Capaian Luaran kegiatan Pengabdian.

No	Luaran	Capaian Luaran
1	<i>Website</i> toko online Spesifikasi <i>website</i> : - Domain: (.dot).com - Hosting: Unlimited Disk, Unlimited Bandwith, Unlimited POP3 email, Unlimited Databases, 10 Addon Domains, Unlimited SSL - CMS: Wordpress	<i>Website</i> toko online
2	- Mendapatkan pengetahuan mengenai dasar internet, media sosial dan <i>website</i> ; - Pengetahuan pemasaran menggunakan Internet Marketing	Pelatihan akan dilaksanakan pada bulan Februari 2019

---

	- Handout pelatihan.	
3	- Mendapatkan pengetahuan mengenai internet marketing - Handout pelatihan.	Pelatihan akan dilaksanakan pada bulan Februari 2019
4	Publikasi Artikel pada Jurnal Pengabdian	Submit pada bulan Juni 2019

---

## **BAB III**

### **METODE PELAKSANAAN**

#### **A. Metode Pelaksanaan Kegiatan**

##### 1. Pembuatan *Website*

Kegiatan pembuatan *website* dilaksanakan dengan metode pendampingan. Mitra akan didampingi setahap demi setahap dalam pembuatan *website* berupa *website* toko online. Adapun tahapan pembuatan toko online adalah sebagai berikut:

- Pembelian hosting dan domain *website*, rencana pembelian akan melalui vendor niagahoster.co.id,
- Instalasi CMS wordpress pada hosting dan domain yang telah dibeli,
- Pemilihan tema dan instalasi plugin wordpress yang diperlukan untuk membuat toko online, plugin yang diperlukan diantaranya adalah elementor, woocommerce, SEO by yeost, dll.
- Pengaturan tampilan toko online; pengaturan halaman beranda, tampilan toko, dan halaman blog; penambahan halaman *website*; pengaturan metode pembayaran, dll.
- Pengaturan / editing gambar yang akan ditampilkan di halaman *website*,
- Penambahan konten *website* dan jenis produk,
- Pengaturan harga dan pemotongan harga, sale dan variasi produk.

##### 2. Pelatihan Teknologi Informasi

Transfer pengetahuan mengenai teknologi informasi ini dilakukan melalui metode pelatihan. Mitra diberikan penjelasan mengenai dasar-dasar pengetahuan mengenai internet, media sosial dan *website*. Adapun materi pelatihan ini adalah:

- a. Pengantar Teknologi Informasi
- b. Perkembangan teknologi informasi
- c. Teknologi internet marketing
- d. SEO
- e. Pengantar *website* dan media sosial

### 3. Pelatihan Internet dan Sosial Media Marketing

Kegiatan ini dilaksanakan dengan metode pelatihan. Mitra akan diberikan penjelasan mengenai pemasaran melalui internet, dengan menggunakan *website* dan media sosial. Adapun materi yang akan disampaikan dalam pelatihan ini adalah:

- a. Pentingnya media sosial untuk usaha anda  
Pengetahuan mengenai pentingnya pemanfaatan media sosial untuk usaha, baik untuk pemasaran maupun untuk pengembangan merk.
- b. Media sosial yang tepat untuk usaha  
Terdapat beberapa jenis media sosial yang ada. Pada materi ini akan dijelaskan beberapa jenis media sosial, kelebihan dan kelemahan dari media sosial tersebut.
- f. Jenis konten media sosial dan kekuatannya  
Konten merupakan kunci dari media sosial, laju pertumbuhan usaha kita tergantung seberapa baik konten yang disediakan dalam media sosial dan *website*
- g. Mempelajari target market di media sosial
- h. Tips membuat konten di media sosial yang efektif
- i. Cara berinteraksi dengan pelanggan yang baik dan benar
- j. Beberapa tips tambahan agar usaha semakin lancar di media sosial

#### **B. Partisipasi Mitra**

Partisipasi yang diharapkan diberikan oleh mitra yaitu partisipasi aktif anggota mitra baik dalam pembuatan *website*, mengikuti pelatihan, dan berusaha untuk meningkatkan omset penjualan. Hal ini dilakukan agar mitra merasa memiliki kebutuhan dan tanggung jawab yang sama dengan pengabdian dalam membangun bisnis melalui media internet dan berusaha untuk meningkatkan omset penjualan.

### **C. Evaluasi Pelaksanaan dan Keberlanjutan Kegiatan.**

Pelaksanaan pengabdian akan dilaksanakan pada bulan Januari – Juli 2019. Selama pelaksanaan kegiatan akan dilakukan evaluasi kegiatan sebanyak tiga kali. Yang pertama adalah evaluasi setelah dilaksanakan pelatihan untuk memastikan apakah mitra cukup mengerti mengenai materi yang disampaikan. Yang kedua adalah pertengahan pelaksanaan kegiatan yaitu pada bulan April 2019, untuk mengevaluasi apakah metode pemasaran yang dilakukan sudah cukup efektif, dilihat dari jumlah penjualan yang ada. Evaluasi yang terakhir dilakukan mendekati akhir pengabdian, dilaksanakan untuk mengevaluasi keseluruhan kegiatan dan untuk melihat apakah peningkatan omset sesuai dengan apa yang sudah direncanakan.

Kegiatan pendampingan akan selesai pada bulan Mei 2019, akan tetapi apabila mitra masih membutuhkan pendampingan lebih lanjut, dapat bisa menghubungi pengabdian secara langsung.



## **BAB IV**

### **HASIL DAN LUARAN YANG DICAPAI**

#### **A. Pelaksanaan Pembuatan dan Pelatihan *Website***

Kegiatan pembuatan *website* ini rencananya akan dilaksanakan dengan metode pendampingan. Pada kegiatan ini mitra didampingi setahap demi setahap dalam pembuatan *website* berupa *website* toko online. Website dibuat dengan menggunakan *CMS (Content Management System) wordpress*. Penggunaan *CMS wordpress* dipilih karena proses pembuatan, pengaturan dan pengelolaannya relatif lebih mudah dibandingkan media lainnya. Akan tetapi meskipun *CMS wordpress* ini relatif lebih mudah, ternyata mitra tetap mengalami kesulitan dalam proses pembuatan *website* ini. Untuk mengatasi permasalahan tersebut, akhirnya mitra meminta pengabdian untuk membuat *website* toko online tersebut.

Proses desain dan pembuatan *website* ini dilakukan dari bulan Maret hingga Juni 2019. Proses pembuatan *website* ini dimulai dari diskusi konsep desain dengan mitra, dalam diskusi ini konsep desain yang disetujui bersama adalah konsep website yang sederhana dan dibuat mirip dengan website marketplace yang sudah ada di pasaran, seperti website tokopedia, shopee, dan blibli. Setelah mendapatkan konsep dasar desain dari mitra, pengabdian membuat desain awal website toko online-nya. Proses desain awal ini membutuhkan waktu selama 2 minggu. Desain awal ini kemudian dikonsultasikan lagi dengan pihak mitra. Terdapat beberapa tambahan atau revisi yang diinginkan oleh mitra, seperti perubahan posisi fitur, perubahan warna dasar website, kata-kata yang dicantumkan dalam website, dan lain-lain. Kegiatan diskusi – mendesain – konsultasi – merevisi desain ini terjadi sebanyak 4 kali dengan revisi dan penambahan-penambahan yang disesuaikan dengan keinginan mitra.

Revisi atau penambahan pertama adalah perubahan warna dasar website, dengan merubah warna dasar website, otomatis merubah hampir keseluruhan konten website. Perubahan ini mencakup mengganti gambar

utama di halaman beranda, mengganti warna huruf diseluruh website, mengganti warna header, tombol, footer, dan beberapa gambar di produk. Revisi pertama ini dikerjakan selama 2 minggu.

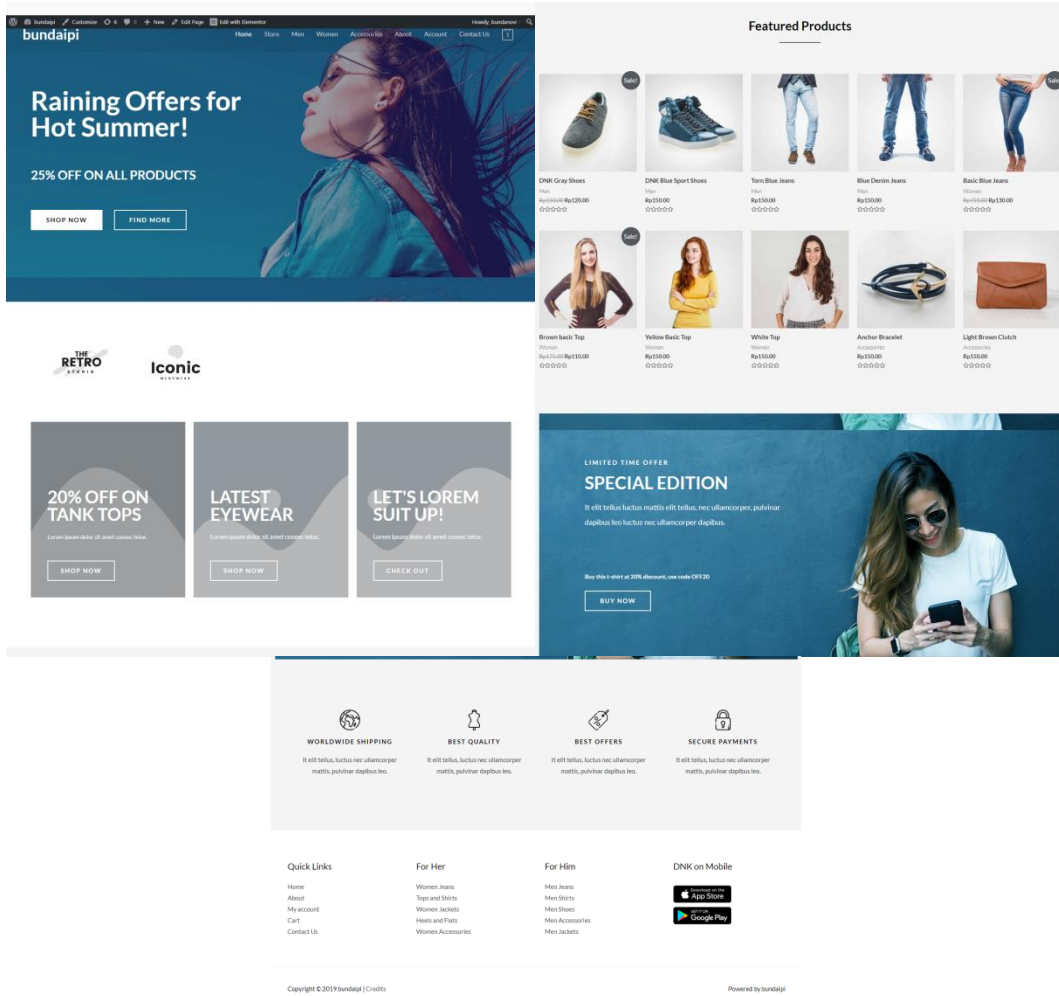
Revisi kedua adalah mitra meminta perubahan posisi atau letak dan menambah dari fitur-fitur yang terdapat pada halaman beranda. Fitur yang diminta ditambahkan adalah fitur produk-produk yang sedang laku, merk yang dijual di toko, dan spesial edisi. Proses revisi ini dikerjakan selama 2 minggu.

Revisi ketiga adalah perubahan dan penambahan halaman yang ada di website. Mitra meminta terdapat halaman pembayaran, dan halaman tentang kita. Revisi ketiga ini dikerjakan selama 1 minggu.

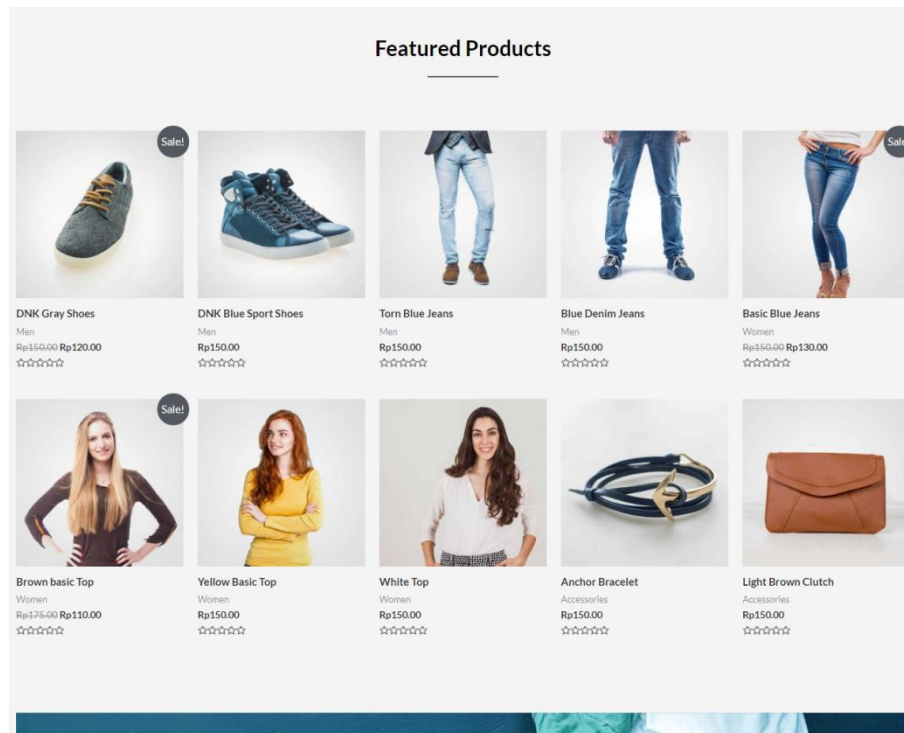
Desain website ini dilakukan di localhost (belum online). Hal ini dilakukan untuk menghemat pengeluaran pembelian hosting dan domain. Website akan tayang secara online setelah desain website sudah disetujui oleh mitra.

Desain halaman beranda website terdapat pada Gambar 4.1. Website yang telah didesain memiliki fitur – fitur toko online seperti fitur *featured product*, fitur ini menampilkan produk-produk yang sering dilihat konsumen dan produk – produk yang sedang diskon atau *sale* (Gambar 4.2). Halaman toko merupakan halaman untuk menampilkan produk berdasarkan kategori yang kita pilih (Gambar 4.4). website juga memiliki fitur keranjang belanja untuk menampung produk yang dipilih (Gambar 4.3) dan fitur Checkout untuk melakukan pembayaran (Gambar 4.5).

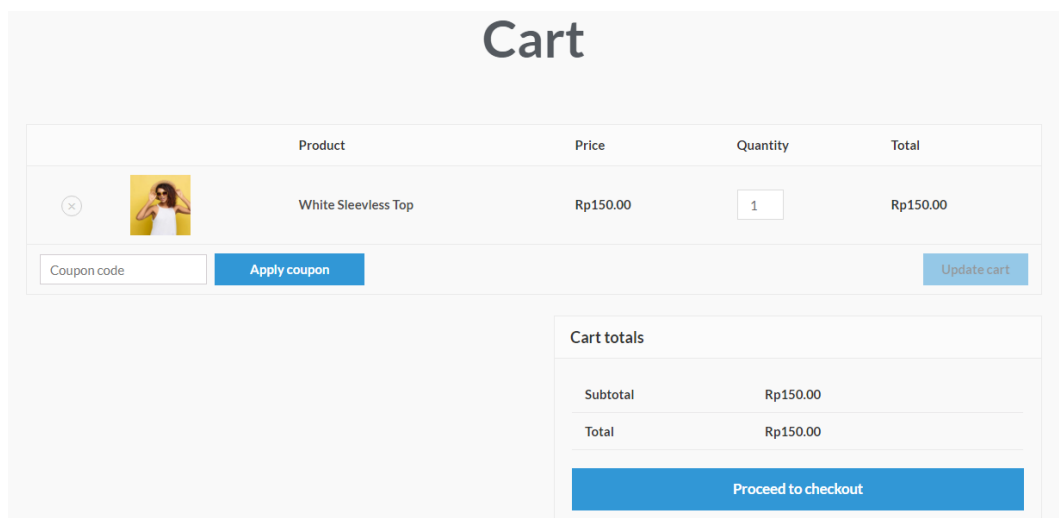
Website yang telah dibuat merupakan *template* toko online, dan desain toko online ini masih belum disetujui oleh mitra. Produk – produk yang ditampilkan merupakan produk karangan saja, sebagai contoh dalam desain website ini. Akan tetapi secara fitur dan fungsi, website ini sudah bisa digunakan sebagai toko online.



Gambar 4.1. Desain Halaman Beranda Website



Gambar 4.2. Fitur *featured products* yang terdapat pada halaman beranda



Gambar 4.3. Fitur Keranjang Belanja (Cart)

WordPress | bundaipi | Customize | 6 | 0 | + New | Edit category | Howdy, bundanovi | Search

**bundaipi** | Home | Store | Men | Women | Accessories | About | Account | Contact Us | 1

---

Search products...

**Browse by Categories**


- Accessories (7)
- Men (15)
- Women (17)

Home / Women


## Women

Nam nec tellus a odio tincidunt auctor a ornare odio. Sed non mauris vitae erat consequat auctor eu in elit. Class aptent taciti sociosqu ad litora torquent per conubia nostra, per inceptos himenaeos. Mauris in erat justo. Nullam ac urna eu felis dapibus condimentum sit amet a augue. Sed non neque elit sed ut.


Showing 1–12 of 17 results Default sorting ▾




**Anchor Bracelet**  
Accessories  
Rp150.00  
☆☆☆☆☆




**Basic Blue Jeans**  
Women  
Rp150.00 Rp130.00  
☆☆☆☆☆




**Basic Gray Blue Jeans**  
Women  
Rp150.00  
☆☆☆☆☆




**Black Over-the-shoulder Handbag**  
Accessories  
Rp150.00  
☆☆☆☆☆




**Blue Denim Jeans**  
Women  
Rp150.00  
☆☆☆☆☆




**Boho Bangle Bracelet**  
Accessories  
Rp150.00  
☆☆☆☆☆




**Bright Purse With Chain**  
Accessories  
Rp150.00  
☆☆☆☆☆




**Brown basic Top**  
Women  
Rp175.00 Rp110.00  
☆☆☆☆☆




**Buddha Bracelet**  
Accessories  
Rp150.00  
☆☆☆☆☆



**DNK White Shoes with LED**  
Women  
Rp150.00  
☆☆☆☆☆



**Lemon Bag**  
Accessories  
Rp150.00  
☆☆☆☆☆



**Light Brown Clutch**  
Accessories  
Rp150.00  
☆☆☆☆☆

1 2 →

**Quick Links**

- [Home](#)
- [About](#)
- [My account](#)
- [Cart](#)
- [Contact Us](#)

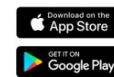
**For Her**

- [Women Jeans](#)
- [Tops and Shirts](#)
- [Women Jackets](#)
- [Heels and Flats](#)
- [Women Accessories](#)

**For Him**

- [Men Jeans](#)
- [Men Shirts](#)
- [Men Shoes](#)
- [Men Accessories](#)
- [Men Jackets](#)

**DNK on Mobile**



Gambar 4.4. Halaman Toko

WordPress bundaipi Customize 6 0 + New Edit Page Edit with Elementor Howdy, bundanovi

**bundaipi** Home Store Men Women Accessories About Account Contact Us

# Checkout

Have a coupon? Click here to enter your code

### Billing details

First name \*

Last name \*

Company name (optional)

Country \*  
United Kingdom (UK)

Street address \*  
House number and street name

Apartment, suite, unit etc. (optional)

Town / City \*

County (optional)

Postcode \*

Phone \*

Email address \*  
hubbyama@gmail.com

### Additional information

Order notes (optional)  
Notes about your order, e.g. special notes for delivery.

### Your order

Product	Total
White Sleeveless Top x 1	Rp150.00
<b>Subtotal</b>	<b>Rp150.00</b>
<b>Total</b>	<b>Rp150.00</b>

Direct bank transfer

Make your payment directly into our bank account. Please use your Order ID as the payment reference. Your order will not be shipped until the funds have cleared in our account.

Cash on delivery

Your personal data will be used to process your order, support your experience throughout this website, and for other purposes described in our privacy policy.

[Place order](#)

#### Quick Links

Home  
About  
My account  
Cart  
Contact Us

#### For Her

Women Jeans  
Tops and Shirts  
Women Jackets  
Heels and Flats  
Women Accessories

#### For Him

Men Jeans  
Men Shirts  
Men Shoes  
Men Accessories  
Men Jackets

#### DNK on Mobile



Gambar 4.5. Halaman CheckOut

Pelaksanaan pembuatan website ini dilanjutkan dengan pelatihan cara mengubah tampilan toko online, pengaturan serta penambahan produk. Pelatihan ini dilaksanakan selama 1 hari di rumah mitra dengan pembicara Bapak Dhananjaya Yama HK dan didampingi oleh Bapak Theofilus Bayu Dwinugroho. Peserta yang menghadiri pelatihan ini hanya pemilik dan operator dari UKM. Metode pelatihan yang dilaksanakan adalah dengan menggunakan metode diskusi grup (FGD) dan mini workshop. Pelatihan dibagi menjadi dua sesi, sesi pertama dimulai dari jam 08.00 sampai dengan jam 12.00. Materi yang disampaikan pada sesi pertama adalah materi mengenai pengaturan website toko online yang berbasis CMS (Content Management Systems). Materi pengaturan website ini terdiri dari penambahan halaman website, perubahan bahasa dalam website, pengaturan warna dan jenis huruf, menambahkan logo, menu, footer, menambahkan pengguna, serta mengubah akses pengguna. Selama pelaksanaan pelatihan mitra sedikit kesulitan dalam memahami materi, dikarenakan materi website ini merupakan hal yang baru bagi mitra dan pengetahuan dasar mitra mengenai website masih tergolong rendah.

Sesi kedua dilaksanakan dari jam 13.00 hingga jam 16.00, metode yang dilaksanakan sama, yaitu metode pelatihan. Pengabdian memberikan materi sambil memberikan demonstrasi terkait website toko online ini. Materi yang disampaikan pada sesi kedua ini adalah materi yang berhubungan dengan pengaturan toko online. Silabus materi yang disampaikan adalah pengaturan tampilan toko online, pengaturan administrasi, pengiriman dan pilihan pembayaran, penambahan produk, membuat kategori produk, pengaturan diskon produk, variasi produk, memeriksa order dan menyetujui transaksi. Untuk materi pada sesi kedua ini, mitra lebih bisa mengikuti karena mitra sudah biasa melakukan pengaturan produk, yang membedakan adalah media pengaturan produknya saja.

## **B. Pelaksanaan Pelatihan Teknologi Informasi**

Materi pelatihan teknologi informasi yang direncanakan sebelumnya adalah pengantar teknologi informasi, perkembangan teknologi informasi, teknologi internet marketing, SEO, dan pengantar website dan media sosial. Materi – materi tersebut ternyata dirasa kurang menarik dan kurang tepat bagi mitra, sehingga terdapat perubahan materi yang disampaikan pada pelatihan ini. Materi yang diminta oleh mitra adalah bagaimana memaksimalkan fungsi *smartphone* untuk sarana jualan, serta efek dan negatif penggunaan *smartphone* untuk anak.

Pelatihan ini dilakukan selama 1 hari, yang terdiri dari dua sesi, yaitu sesi penyampaian materi dan sesi demonstrasi atau mini workshop.

Penyampaian materi dilakukan dengan metode ceramah. Pengabdian menyampaikan materi mengenai hal-hal yang berhubungan dengan *smartphone android*, dari sejarah perkembangan, aplikasi jualan hingga pengaruh baik dan buruk dari penggunaan *smartphone*. Karena seperti yang kita ketahui bahwa sekarang semua orang dari berbagai kalangan sudah memegang *smartphone*, sehingga diperlukan sebuah pengetahuan yang memadai mengenai pengaruh dari penggunaan *smartphone*. Ceramah disampaikan melalui media komputer yang terhubung dengan LCD Proyektor. Setelah sesi ceramah selesai, peserta kegiatan diberikan kesempatan untuk bertanya mengenai materi *smartphone* ini. Kegiatan diskusi ini kemudian dilanjutkan dengan kegiatan *workshop* penggunaan *smartphone* yang dilaksanakan dengan bantuan mahasiswa.

Metode *workshop* dilakukan pada saat menyampaikan materi mengenai cara penggunaan *smartphone android*. Pada *workshop* ini diberikan pengetahuan mengenai cara mengunduh aplikasi android dari google play, cara mencari aplikasi marketplace yang tersedia di google play. *Workshop* ini juga mengajarkan cara menggunakan aplikasi chat whatsapp dan aplikasi marketplace shopee.





Gambar 4.6. Kegiatan Pelatihan dan Pendampingan Penggunaan *Smartphone*

### C. Pelaksanaan Pelatihan Sosial Media Marketing

Pelatihan sosial media marketing ini dilaksanakan dengan menggunakan metode ceramah dan pelatihan. Media yang digunakan untuk mengantarkan materi pelatihan berupa handout yang dibagikan. Pelatihan ini dilaksanakan pada hari Sabtu 13 April 2019. Pelatihan diawali pada pukul 14.00 WIB di Pendopo Balai Desa Kemiri. Peserta yang mengikuti pelatihan ini sebanyak 13 orang yang terdiri dari pemilik UKM “bundaipi” dan mitra penjualannya. Materi yang disampaikan pada pelatihan ini adalah:

a. Pentingnya media sosial untuk usaha anda

Pengetahuan mengenai pentingnya pemanfaatan media sosial untuk usaha, baik untuk pemasaran maupun untuk pengembangan merk.

b. Media sosial yang tepat untuk usaha

Terdapat beberapa jenis media sosial yang ada. Pada materi ini akan dijelaskan beberapa jenis media sosial, kelebihan dan kelemahan dari media sosial tersebut.

c. Jenis konten media sosial dan kekuatannya

Konten merupakan kunci dari media sosial, laju pertumbuhan usaha kita tergantung seberapa baik konten yang disediakan dalam media sosial dan *website*

d. Mempelajari target market di media sosial

Materi mengenai target market sangat penting untuk dipelajari karena, dengan mengetahui target market penjualan pun dapat dimaksimalkan.

e. Tips membuat konten di media sosial yang efektif

f. Cara berinteraksi dengan pelanggan yang baik dan benar

g. Beberapa tips tambahan agar usaha semakin lancar di media sosial

Penyampaian materi pelatihan dibagi menjadi dua sesi. Sesi pertama dengan materi pentingnya media sosial, pemilihan media sosial, dan jenis konten media sosial disampaikan oleh Bapak Dhananjaya Yama HK. Sedangkan pada sesi kedua dengan materi target market, tips konten, cara berinteraksi dan tips tambahan lainnya disampaikan oleh Bapak Theofilus Bayu Dwinugroho. Dalam pelaksanaannya peserta pelatihan terlihat sangat antusias dalam menjalani pelatihan.



Gambar 4.7. Pelatihan Media Sosial Marketing

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **A. Kesimpulan**

Pada pengabdian ini terdapat beberapa perubahan pada pelaksanaan pengabdian dibandingkan dengan rencana pengabdian yang terdapat pada proposal pengabdian. Perubahan pelaksanaan ini dilakukan dengan mempertimbangkan kemampuan dan permintaan dari mitra pengabdian.

Website yang dibuat dalam pengabdian ini masih membutuhkan banyak perbaikan dari segi konten maupun desain, meskipun dari segi fungsi sudah dapat digunakan sebagai media penjualan dengan menggunakan internet. website didesain dalam localhost komputer pengabdian dan belum tayang di internet untuk menghemat pengeluaran pembelian hosting. Website akan tayang setelah konten dan desain website disetujui oleh mitra.

Perubahan materi pelatihan teknologi informasi dilakukan atas permintaan dari mitra. Materi yang diminta oleh mitra adalah bagaimana memaksimalkan fungsi *smartphone* untuk sarana jualan, serta efek dan negatif penggunaan *smartphone* untuk anak.

#### **B. Saran**

Pengabdian diharapkan dapat menggali lebih dalam lagi kebutuhan dari mitra sehingga dapat memberikan solusi yang terbaik untuk kondisi mitra. Untuk pengabdian selanjutnya mungkin perlu ditambahkan materi penggunaan iklan di media sosial seperti Instagram ads dan FB ads, agar omset penjualan semakin besar.

## DAFTAR PUSTAKA

Anonim. 2018. *Pedoman Pengabdian Kepada Masyarakat Universitas PGRI Yogyakarta*. LPPM UPY

Facebook.com., 2018, facebook ads,

[https://www.facebook.com/business?ref=sem\\_smb&utm\\_source=GOOGLE&utm\\_medium=fbsmbsem&utm\\_campaign=G\\_S\\_Beta\\_BusinessAds\\_Non\\_Brand\\_ROW\\_EN&kenid=k\\_CjwKCAiA9qHhBRB2EiwA7poaeFiThok03cTBqwSeZpt8rbnPsk6qevqbwT82c0maDLvZDUIfdyF10BoCu-cQAvD\\_BwE\\_k\\_&gclid=CjwKCAiA9qHhBRB2EiwA7poaeFiThok03cTBqwSeZpt8rbnPsk6qevqbwT82c0maDLvZDUIfdyF10BoCu-cQAvD\\_BwE](https://www.facebook.com/business?ref=sem_smb&utm_source=GOOGLE&utm_medium=fbsmbsem&utm_campaign=G_S_Beta_BusinessAds_Non_Brand_ROW_EN&kenid=k_CjwKCAiA9qHhBRB2EiwA7poaeFiThok03cTBqwSeZpt8rbnPsk6qevqbwT82c0maDLvZDUIfdyF10BoCu-cQAvD_BwE_k_&gclid=CjwKCAiA9qHhBRB2EiwA7poaeFiThok03cTBqwSeZpt8rbnPsk6qevqbwT82c0maDLvZDUIfdyF10BoCu-cQAvD_BwE).

Online tanggal 25 Desember 2018

Anonim id.wikipedia.org., 2018, Pemasaran Internet,

[https://id.wikipedia.org/wiki/Pemasaran\\_Internet](https://id.wikipedia.org/wiki/Pemasaran_Internet). Online tanggal 25 Desember 2018

wearesocial.com., 2018, Data Statistik Digital Indonesia, <https://wearesocial.com/>.

Online tanggal 25 Desember 2018.

## **LAMPIRAN 1. UCAPAN TERIMAKASIH**

## LAMPIRAN 2. FOTO KEGIATAN









### **LAMPIRAN 3. MATERI DAN MODUL KEGIATAN**

## LAMPIRAN 4. CV/BIODATA PENGABDI

### 1. Ketua Pengabdi

#### A. Identitas Diri

Nama	Dhananjaya YH Kumarajati, M.Biotech
Jabatan Fungsional	Tenaga Pengajar
NIP/NIS	198801052016101002
NIDN	0505018802
TTL	Yogyakarta, 5 Januari 1988
Alamat Rumah	Jln. Baron km 12, Kemiri Rt 02/06, Kemiri, Tanjung Sari, Gunung Kidul, Yogyakarta, Indonesia.
No.HP	0822233 494247
Alamat Kantor	Universitas PGRI Yogyakarta Jl. IKIP PGRI No. 117 Sonosewu, Yogyakarta
No.Tlp/Faks	(0274) 376808 / Fax (0274) 376808
Email	<a href="mailto:dhananjaya@upy.ac.id">dhananjaya@upy.ac.id</a>
Lulusan yang telah dihasilkan	-
Mata Kuliah yang diampu	Bahasa Inggris Teknik Instalasi dan Troubleshooting Komputer Tugas khusus 2

#### B. Riwayat Pendidikan

	S1	S2
Nama Perguruan Tinggi	Universitas Gadjah Mada	Universitas Gadjah Mada
Bidang Ilmu	Material dan Manufacturing Teknik Mesin dan Industri	Biomaterial dan Fabrikasi Rekayasa Biomedis, Sekolah Pascasarjana
Tahun Masuk-Tahun Lulus	2006-2011	2012-2016

Judul Skripsi/Tesis	Pengaruh Thermal Shock terhadap Thermal Conductivity pada Keramik Zirconia	Fabrikasi 3D Makropori Bone-Scaffold Komposit Bovine Hydroxyapatite-Magnesium Oksida Melalui Metode Indirect Fused Deposition Modeling
Nama Pembimbing	Ir. M. Waziz Wildan, M.Sc, Ph.D.	M.K. Herliansyah MT, Ph.D Prof Dr. drg. Widowati Siswomihardjo MS.

### C. Pengalaman Penelitian Dalam 5 Tahun Terakhir

No	Ketua/ Anggota	Judul	SKIM	Jumlah Dana	Sumber Dana	Bulan tahun Laporan
1	Ketua	Fabrikasi 3D Makropori <i>Bone-Scaffold</i> Komposit <i>Bovine Hydroxyapatite-Magnesium Oksida</i> Melalui Metode <i>Indirect Fused Deposition Modeling</i>	Tesis-Beasiswa Tesis LPDP	16.000.000	Beasiswa LPDP, Lembaga Pengelola Dana Pendidikan	2016

### D. Publikasi Artikel Ilmiah Dalam Jurnal dalam 5 tahun terakhir

Judul	Nama Jurnal	ISSN	Jenis Publikasi	Bulan tahun terbit
Fabrikasi 3D Makropori <i>Bone-Scaffold</i> Komposit <i>Bovine Hydroxyapatite-Magnesium Oksida</i> Melalui Metode	Prosiding Semnas Teknik Industri Universitas Gadjah Mada 2016 (SENTI UGM	ISBN 978-602-73461-3-0	Prosiding	Oktober 2016

<i>Indirect Fused Deposition Modeling</i>	2016			
---	------	--	--	--

Semua data yang saya isikan dan tercantum dalam biodata ini adalah benar dan dapat dipertanggungjawabkan secara hukum. Apabila dikemudian hari ternyata dijumpai ketidak sesuaian dengan kenyataan saya sanggup menerima sanksi. Demikian biodata ini saya buat dengan sebenarnya untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam pengajuan proposal PPM Prodi Teknik Informatika.

Yogyakarta, 31 Juli 2019  
Hormat Saya,

Dhananjaya YHK., M.Biotech  
NIS. 19880105 2016101 002

## 2. Anggota Pengabdian

### A. Identitas Diri

1	Nama lengkap	Theofilus Bayu Dwinugroho, S.T., M.Sc.
2	NIS	198201222016101001
3	NIDN	0522018203
4	Tempat dan Tanggal Lahir	Yogyakarta, 22 Januari 1982
5	Alamat Rumah	Jl. Pusung 2/12, Banteng, RT 11/RW30, Sinduharjo, Ngaglik, Sleman, Yogyakarta
6	No Telepon/Fax/HP	081241170472
7	Alamat Kantor	Universitas PGRI Yogyakarta Jl. PGRI I No.117 Sonosewu, Yogyakarta
8	No Telp/ Fax	(0274) 376808/Fax. 376808
9	Alamat Email	<a href="mailto:theofilusbayu@gmail.com">theofilusbayu@gmail.com</a>
10	Lulusan yang Telah Dihilangkan	-
11	Mata Kuliah yang Diampu	1. Manajemen Proyek TI 2. Rekayasa Perangkat Lunak 3. Aplikasi Komputer

### B. Riwayat Pendidikan

	S-1	S-2
Nama Perguruan Tinggi	Universitas Gadjah Mada	Universitas Gadjah Mada
Bidang Ilmu	Teknik Mesin	Teknik Industri
Tahun Masuk-Lulus	2000 - 2008	2011 – 2015
Judul Skripsi/Thesis	Perancangan Program dan Simulasi Smart Trafficlight Menggunakan Programmable Logic Control (PLC), (Smart Trafficlight Program Design and Simulation Using Programmable Logic Control (PLC))	Perancangan Automatic Tool Changer Berbasis Programmable Logic Controller (PLC) Pada Mesin Batik Cap

Nama Pembimbing	Ir. Teguh Pudji Purwanto, M.T.	Andi Sudiarso, S.T., M.T., M.Sc., Ph.D.
-----------------	-----------------------------------	--

**C. Pengalaman Penulisan Artikel dalam Jurnal dalam 5 tahun terakhir**

No	Nama jurnal/prosiding	Terbit/ tahun	Tahun pertama terbit
1	Penerapan Metode Quality Function Deployment (QFD) Pada Perancangan Prototype Automatic Tool Changer dan Pengujiannya", SATELIT 2015, Universitas Brawijaya, Malang,	ISBN 978-602-73385-0-0, hal. c-2-1 s.d. c-2-5.	2015

Semua data yang saya isikan dan tercantum dalam biodata ini adalah benar dan dapat dipertanggungjawabkan secara hukum. Apabila dikemudian hari ternyata dijumpai ketidaksesuaian dengan kenyataan, saya sanggup menerima resikoanya. Demikian biodata ini saya buat dengan sebenarnya untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam pengajuan proposal PPM Prodi Teknik Informatika

Yogyakarta, 31 Juli 2019

Theofilus Bayu Dwinugroho, S.T, M.Sc  
NIS. 198201222016101001

## **LAMPIRAN 5. ARTIKEL ILMIAH**

## LAMPIRAN 6. LEMBAR REKAPITULASI DANA PENGABDIAN

No Uraian	Jumlah (Rp.)
1. Bahan dan Peralatan Pengabdian	975,000
2. Penggandaan Materi Pelatihan	1,150,000
3. Biaya Operasional	1,140,000
4. Penyusunan Laporan	800,000
<b>Jumlah Biaya</b>	<b>4,065,000</b>

### 1. Bahan dan Peralatan Pengabdian

No.	Bahan	Vol	Satuan	Biaya Satuan	Total Biaya
				(Rp)	(Rp)
1	Sewa Hosting Website	1	thn	850,000	850,000
2	Sewa Domain Website	1	thn	125,000	125,000
<b>Jumlah Biaya</b>					<b>975,000</b>

### 2. Penggandaan Materi Pelatihan

No.	Kota/Tempat Tujuan	Vol	Satuan	Biaya Satuan	Total Biaya
				(Rp)	(Rp)
1	Materi Pelatihan Teknologi Informasi	10	kali	5,000	50,000
2	Materi Pelatihan Internet dan Sosial Media Marketing	10	kali	5,000	50,000
3	Pembuatan dan Desain Modul	1	Bendel	150,000	150,000
4	Cetak Modul Pelatihan Web	6	Bendel	75,000	450,000
5	Desain Website	1	Unit	450,000	450,000
<b>Jumlah Biaya</b>					<b>1,150,000</b>

### 3. Biaya Operasional

No.	Kota/Tempat Tujuan	Vol	Satuan	Biaya Satuan	Total Biaya
				(Rp)	(Rp)
1	Transportasi	6	kali	40,000	240,000
2	Konsumsi	6	kali	150,000	900,000
<b>Jumlah Biaya</b>					<b>1,140,000</b>



#### 4. Penyusunan Laporan

No.	Uraian Kegiatan	Vol	Satuan	Biaya	Total
				Satuan (Rp)	Biaya (Rp)
1	Penggandaan Proposal dan Revisi	6	kali	25,000	150,000
2	Penggandaan Laporan, Revisi dan Monev	6	kali	25,000	150,000
3	Publikasi Jurnal	1	Bendel	500,000	500,000
<b>Jumlah Biaya</b>				<b>800,000</b>	

Mengetahui,  
Kepala PPM UPY

Yogyakarta, 31 Juli 2019  
Ketua Pengabdian,

Dra. Rosalia Indriyati S., M.Si  
NIS. 195907161987 02 001

Dhananjaya Yama HK, M.Biotech  
NIS. 19880105 201610 1 002

# **PENDAMPINGAN PENINGKATAN PENJUALAN UKM “BUNDAIPI” MELALUI MEDIA INTERNET**

**DYH Kumarajati<sup>1</sup>, TB Dwinugroho<sup>2</sup>**

Program Studi Teknik Informatika, Fakultas Teknik<sup>1,2</sup>

Universitas PGRI Yogyakarta

Jl. PGRI I Sonosewu No. 117 Yogyakarta

dhananjaya@upy.ac.id<sup>1</sup>, theofilus@upy.ac.id<sup>2</sup>

## **Abstrak**

UKM ‘bundaipi’ merupakan Usaha Kecil dan Menengah yang bergerak dibidang penjualan pakaian bayi dan anak. Produk UKM ini beroperasi di rumah dengan cakupan penjualan sekitar 250 m dari pusat UKM. Omset penjualan dari UKM ini adalah sekitar Rp. 500.000,- perbulan. Untuk meningkatkan omset penjualan dengan sumber daya yang terbatas, salah satu metode yang dapat digunakan adalah dengan menggunakan media internet untuk meningkatkan cakupan penjualan dan memperkenalkan produk kepada lebih banyak orang. Sehingga diharapkan dapat meningkatkan penjualan.

Pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan dengan tujuan dapat memberikan paradigma baru kepada mitra dalam berjualan yaitu dengan menggunakan media internet berupa website dan media sosial. Ada tiga keterampilan yang akan disampaikan dalam Pengabdian ini, yaitu pembuatan website, pengisian konten website, dan promosi penjualan melalui media sosial.

Pelaksanaan pengabdian terdapat perubahan dalam pendampingan pembuatan website dan materi pelatihan sosial media. Hal ini dilakukan dengan mempertimbangkan kondisi, kebutuhan dan permintaan dari mitra. Website yang dihasilkan dengan menggunakan CMS wordpress dibuat di localhost komputer pengabdian. Desain yang dihasilkan masih berupa template yang akan dirubah dan diisi kontennya oleh mitra. Pelatihan teknologi informasi dan media sosial marketing dapat dilaksanakan dengan lancar dan peserta sangat antusias

**Kata Kunci :** Internet, Website, Media Sosial, Penjualan

## **1. Latar Belakang Masalah**

UKM ‘bundaipi’ merupakan Usaha Kecil dan Menengah yang didirikan pada tanggal 15 Maret 2018 oleh Ibu Novika Oktafiani. Saat ini UKM ini hanya memiliki satu orang pegawai. UKM ini beroperasi di rumah dengan cakupan penjualan sekitar 250m dari pusat UKM. Omset penjualan dari UKM ini adalah sekitar Rp500.000,- perbulan, atau sekitar 3 produk perminggu dengan harga barang sekitar Rp40.000,-. UKM ini bergerak dibidang penjualan produk bayi dan anak. Terdapat dua jenis produk yang dijual, yaitu pakaian dan kotak makan/ bento. Untuk produk pakaian, barang yang dijual adalah celana panjang anak, kaos, celana jeans panjang dan pendek, baju tidur, rok, dan lain-lain. Pakaian yang dijual adalah untuk anak dengan rentang usia 14 bulan sampai 6 tahun. Untuk produk alat makan, produk yang dijual adalah berupa kotak makan dan botol air minum. Produk yang dijual UKM terdapat pada Gambar 1.1.

Metode penjualan dan pemasaran yang dilakukan UKM selama ini adalah dengan cara door to door dan mengembangkan jaringan. Hal ini dilakukan dengan cara menawarkan produk dengan datang ke rumah-rumah, serta membentuk jaringan reseller. Keuntungan yang diberikan pada reseller adalah dengan memberikan potongan harga setiap produk antara 10-30% dari harga pasar. Untuk zaman teknologi seperti saat

ini, metode pemasaran yang digunakan sudah tidak efektif lagi dan tidak dapat mendorong peningkatan omset penjualan.

## **2. Masalah**

Berdasarkan analisis situasi di atas, permasalahan yang dihadapi mitra adalah sebagai berikut.

- 1) Terbatasnya modal usaha yang dimiliki, mengharuskan mitra untuk menggunakan metode pemasaran dan penjualan dengan biaya yang terbatas.
- 2) Omset penjualan yang sedikit.
- 3) Kurangnya pengetahuan mitra mengenai teknologi informasi yang sedang berkembang, terutama mengenai penggunaan internet,
- 4) Kurangnya pengetahuan mitra mengenai metode pemasaran menggunakan media internet.

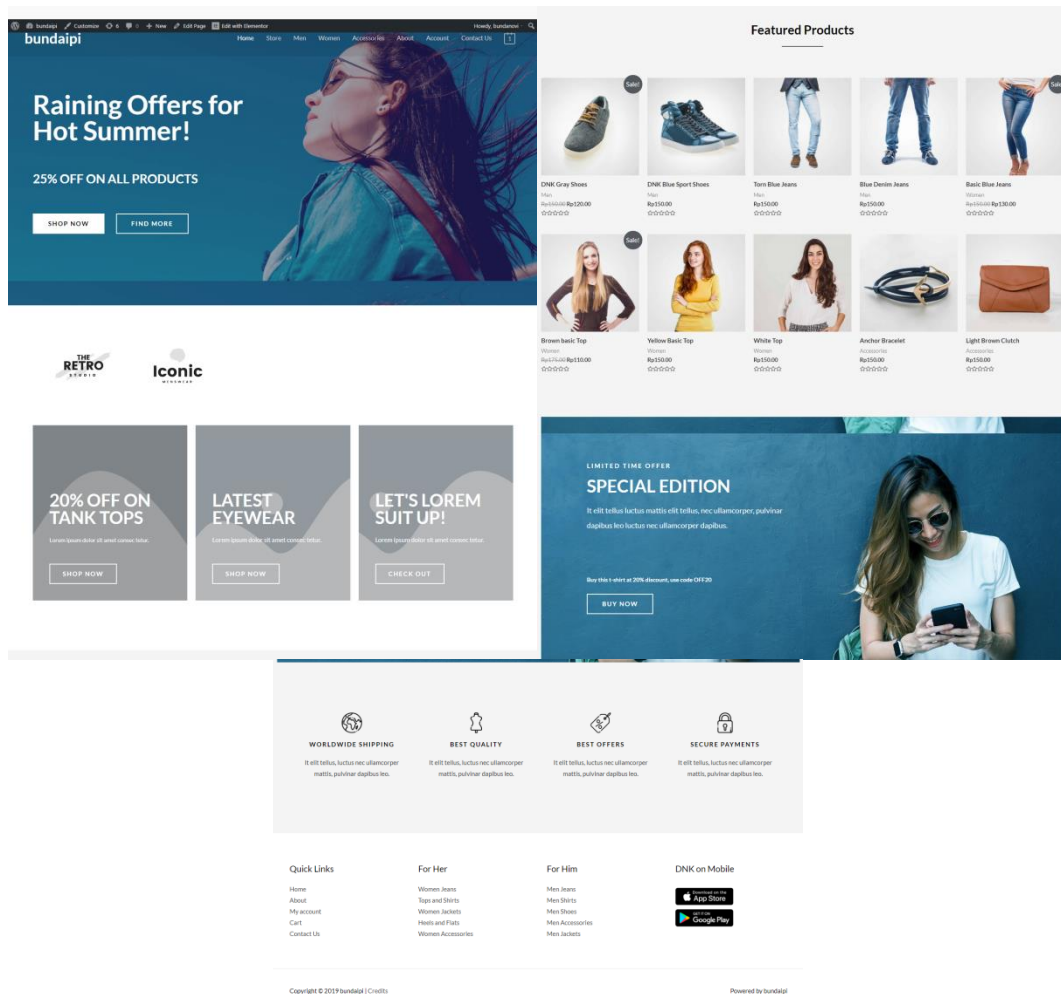
## **3. Metode**

Terdapat 3 kegiatan dalam pengabdian ini yaitu pembuatan website, pelatihan teknologi informasi dan pelatihan media sosial marketing. Kegiatan pembuatan *website* dilaksanakan dengan metode pendampingan. Mitra akan didampingi setahap demi setahap dalam pembuatan *website* berupa *website* toko online. Transfer pengetahuan mengenai teknologi informasi ini dilakukan melalui metode pelatihan. Mitra diberikan penjelasan mengenai dasar-dasar pengetahuan mengenai internet, media sosial dan *website*. Kegiatan ini dilaksanakan dengan metode pelatihan. Mitra akan diberikan penjelasan mengenai pemasaran melalui internet, dengan menggunakan *website* dan media sosial.

Adapun secara garis besar metode pelaksanaan kegiatan pengabdian ini dilaksanakan dengan tiga jenis metode. Metode yang pertama adalah dengan ceramah. Pada metode ceramah ini, pembicara menyampaikan materinya secara langsung dengan menggunakan media LCD, metode yang kedua adalah dengan cara praktek. Setelah pembicara menyampaikan materi maka peserta akan langsung mempraktekkan seperti apa yang telah disampaikan oleh pembicara. Metode ketiga adalah dengan tanya jawab, pada metode ini peserta dapat menanyakan langsung kesulitan-kesulitan yang dihadapi saat melaksanakan praktek. Pada metode ini terjadi interaksi langsung antara pembicara dengan peserta pengabdian (LPPM, 2018). Ketiga metode ini dipilih berdasarkan tema atau isi materi, kecocokan dengan kondisi peserta, serta kemampuan peserta dalam menerima materi..

## **4. Hasil dan Pembahasan**

Proses desain dan pembuatan website ini dilakukan dari bulan Maret hingga Juni 2019. Proses pembuatan website ini dimulai dari diskusi konsep desain dengan mitra hingga pembuatan website di localhost (belum online). Hal ini dilakukan untuk menghemat pengeluaran pembelian hosting dan domain. Website akan tayang secara online setelah desain website sudah disetujui oleh mitra. Desain halaman beranda website terdapat pada Gambar 1. Website yang telah didesain memiliki fitur – fitur toko online seperti fitur featured product, fitur ini menampilkan produk-produk yang sering dilihat konsumen dan produk – produk yang sedang diskon atau sale. Halaman toko merupakan halaman untuk menampilkan produk berdasarkan kategori yang kita pilih. website juga memiliki fitur keranjang belanja untuk menampung produk yang dipilih dan fitur Checkout untuk melakukan pembayaran.



Gambar 1. Desain Halaman Beranda Website

Kegiatan pelatihan teknologi informasi dilaksanakan melalui tahapan sebagai berikut. Sesi pertama penyampaian materi dilakukan dengan metode ceramah. Pengabdian menyampaikan materi mengenai hal-hal yang berhubungan dengan smartphone android, dari sejarah perkembangan, aplikasi jualan hingga pengaruh baik dan buruk dari penggunaan smartphone. Karena seperti yang kita ketahui bahwa sekarang semua orang dari berbagai kalangan sudah memegang smartphone, sehingga diperlukan sebuah pengetahuan yang memadai mengenai pengaruh dari penggunaan smartphone. Ceramah disampaikan melalui media komputer yang terhubung dengan LCD Proyektor. Setelah sesi ceramah selesai, peserta kegiatan diberikan kesempatan untuk bertanya mengenai materi smartphone ini. Kegiatan diskusi ini kemudian dilanjutkan dengan kegiatan workshop penggunaan smartphone yang dilaksanakan dengan bantuan mahasiswa.

Pelatihan sosial media marketing ini dilaksanakan dengan menggunakan metode ceramah dan pelatihan. Mitra akan diberikan penjelasan mengenai pemasaran melalui media sosial seperti facebook dan instagram. Pelatihan ini dilaksanakan pada hari Sabtu 13 April 2019.

## **5. Kesimpulan**

Website yang dibuat dalam pengabdian ini masih membutuhkan banyak perbaikan dari segi konten maupun desain, meskipun dari segi fungsi sudah dapat digunakan sebagai media penjualan dengan menggunakan internet. website didesain dalam localhost komputer pengabdian dan belum tayang di internet untuk menghemat pengeluaran pembelian hosting. Website akan tayang setelah konten dan desain website disetujui oleh mitra.

Perubahan materi pelatihan teknologi informasi dilakukan atas permintaan dari mitra. Materi yang diminta oleh mitra adalah bagaimana memaksimalkan fungsi smartphone untuk sarana jualan, serta efek dan negatif penggunaan smartphone untuk anak.

## **Daftar Pustaka**

- [1] LPPM, 2018, Pedoman Pengabdian Kepada Masyarakat Universitas PGRI Yogyakarta, Universitas PGRI Yogyakarta, Yogyakarta.
- [2] Sarwono, Jonathan. 2006. Strategi Penelitian di Internet. Yogyakarta: Penerbit Graha Ilmu.
- [3] wearesocial.com., 2018, Data Statistik Digital Indonesia, <https://wearesocial.com/>. Online tanggal 25 Desember 2018.