



**Pelatihan Aplikasi Pemasaran dan Penjualan Produk UMKM Berbasis Website**

*Training of Marketing and Sales Applications for UMKM Product Based Website*

**Sekreningsih Nita<sup>1\*</sup>, Fatim Nugrahanti<sup>2</sup>, Firman Primawan<sup>2</sup>**

<sup>1</sup>Universitas PGRI Madiun, Madiun

<sup>2</sup>Universitas PGRI Madiun, Madiun

\*nita@unipma.ac.id

**Article History:**

Received: 01 mei 2022

Revised: 27 mei 2022

Accepted: 24 juni 2022

**Keywords:** MSME,  
application, website

**Abstract:** *The rapid development of information technology requires people to be familiar with the internet. Utilization of marketing and sales applications is not only carried out by large companies, but can also be used by Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs). The community service team conducted observations and interviews with Brem Duta Rasa SMEs in Sumberejo, Kaliabu, Mejayan, Madiun Regency. The team found problems with promotion and sales, therefore it was necessary to provide a solution, namely by using a website-based marketing and sales application for MSME products. The activity method of the service team is to provide practical training using applications. The final result of the evaluation shows that 90% of the 10 users of MSME members have theoretical understanding, 95% of application introductions, 80% of practice running applications. In conclusion, all MSME members running the application quite well. Applications can be implemented continuously to increase revenue from Brem Duta Rasa MSME products*

**Abstrak**

Perkembangan teknologi informasi yang begitu pesat menuntut masyarakat untuk mengenal internet. Pemanfaatan aplikasi pemasaran dan penjualan tidak hanya dilakukan oleh perusahaan besar, tetapi juga dapat dimanfaatkan oleh Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM). Tim pengabdian masyarakat melakukan observasi dan wawancara dengan UKM Brem Duta Rasa di Sumberejo, Kaliabu, Mejayan, Kabupaten Madiun. Tim menemukan kendala dalam promosi dan penjualan, oleh karena itu perlu diberikan solusi



yaitu dengan menggunakan aplikasi pemasaran dan penjualan produk UMKM berbasis website. Metode kegiatan tim pengabdian adalah memberikan pelatihan praktis menggunakan aplikasi. Hasil akhir evaluasi menunjukkan bahwa 90% dari 10 pengguna anggota UMKM memiliki pemahaman teoritis, 95% pengenalan aplikasi, 80% praktik menjalankan aplikasi. Kesimpulannya, semua anggota UMKM menjalankan aplikasi dengan cukup baik. Aplikasi dapat diimplementasikan terus menerus untuk meningkatkan pendapatan dari produk UMKM Brem Duta Rasa

**Kata kunci:** UMKM, aplikasi, website

## PENDAHULUAN

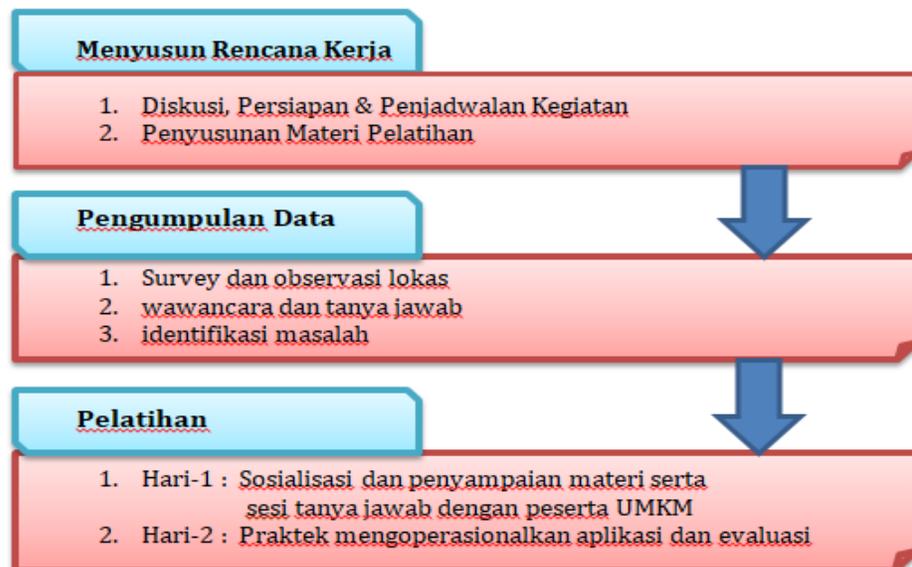
Perkembangan teknologi internet saat ini membuat masyarakat menjadi lebih peduli terhadap segala macam bentuk aktifitas. Mulai dari pendidikan, perniagaan, perdagangan, dll. Kemudahan dalam melakukan aktivitas dalam bidang perdagangan seperti pada Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) yang mempunyai peran sangat penting dalam menstabilkan keuangan Negara. UMKM merupakan kegiatan ekonomi rakyat skala kecil dan perlu dilindungi, dicegah dari persaingan yang tidak sehat (*Keppres RI Nomor 19 Tahun 1998*). Sedangkan Fungsi dan peranan UMKM adalah sebagai penyedia barang dan jasa, penyerap tenaga kerja, pemerataan pendapatan sebagai nilai tambah bagi produk daerah, dan peningkatan taraf hidup masyarakat. (Armiani 2022) mengatakan UMKM mempunyai peran yang sangat penting/krusial dalam pembangunan ekonomi di Indonesia. UMKM menjadi salah satu tumpuan untuk dapat menghasilkan nilai tambah, penciptaan lapangan kerja, serta sebagai sumber devisa Negara (Ardiansyah 2020).

Terdapat beberapa UMKM yang berkembang di Madiun, salah satunya UMKM produsen Brem "Duta Rasa" yang terletak di Jl. Anggrek RT 11 RW 02 Dusun Sumberjo Desa Kaliabu Kecamatan Mejayan Kabupaten Madiun. Usaha brem ini dimulai sejak tahun 1994, terdapat berbagai variasi rasa, warna, bentuk (karakter) brem di Duta Rasa. Proses pembuatannya mengkombinasikan alat modern dengan tradisional yang tidak mengubah cita rasa asli Brem. Saat ini sistem penjualan produk Brem Duta Rasa masih dilakukan secara konvensional yaitu konsumen datang ke lokasi dan pembeli membayar langsung barang yang telah dibeli. Cara lain yang dilakukan oleh produsen dalam menjual produknya yaitu dengan menitipkan ke toko pusat oleh-oleh atau swalayan. Berdasarkan pengamatan langsung dilokasi oleh tim abdimas, rata-rata pembeli berasal dari daerah sekitar atau dari pembeli lain yang memang sudah mengenal lokasi penjualan Brem Duta Rasa tersebut, ditambah jarak, waktu dan biaya tambahan transportasi menjadi pertimbangan konsumen tidak membeli produk Brem Duta Rasa. Hal tersebut sangat disayangkan jika dibiarkan. Tim Abdimas yang terdiri 2 (dua) dosen dan 1 (mahasiswa) ingin memberikan sosialisasi sekaligus pelatihan tentang bagaimana cara memasarkan produk dengan cakupan area yang lebih luas dan bagaimana konsumen mudah untuk melakukan transaksi pembelian. Sebagai

solusi pemecahan masalah tersebut, tim abdimas memberikan sosialisasi dan pelatihan untuk menggunakan aplikasi pemasaran dan penjualan produk UMKM berbasis website. Dengan menggunakan aplikasi tersebut akan memudahkan konsumen untuk mencari informasi produk yang diinginkan dan dapat melakukan transaksi pembelian lebih mudah, efektif dan efisien serta akan dapat meningkatkan omset penjualan.

## METODE

Kegiatan Pelatihan Aplikasi Pemasaran dan Penjualan Produk UMKM Berbasis Website ini dilakukan dengan cara memberikan pelatihan dalam bentuk praktik dan diskusi kepada 10 orang anggota UMKM Duta Rasa yang beralamat di Jl. Anggrek RT 11 RW 02 Dusun Sumberjo Desa Kaliabu Kecamatan Mejayan Kabupaten Madiun. Pelatihan dan diskusi dilaksanakan selama 2 hari, yaitu tanggal 9-10 Mei 2022. Tim pelaksana abdimas terdiri 2 orang Dosen dan 1 mahasiswa Prodi Teknik Informatika. Metode pelatihan dilaksanakan dengan menyampaikan materi teori dan praktik mengoperasikan aplikasi dilanjut dengan sesi tanya jawab, praktik serta evaluasi hasil pelatihan, (Di, Kelurahan, and Kecamatan 2020). Materi meliputi sosialisasi sekaligus pelatihan tentang cara pemasaran dan penjualan produk berbasis teknologi informasi, mulai dari apa itu aplikasi berbasis website sampai cara menggunakan aplikasi secara rinci sampai metode pembayaran secara online yang sudah disediakan dalam aplikasi. Adapun langkah-langkah kegiatan diawali dengan diskusi dengan tim tentang rencana kerja dan persiapan kegiatan, kemudian sosialisasi dilanjut dengan pelatihan tentang penggunaan aplikasi. Langkah-langkah kegiatan pelatihan dapat dilihat pada gambar di bawah ini.



Gambar 1. Langkah-langkah kegiatan Sosialisasi dan Pelatihan



## HASIL

Tahapan pelatihan dilaksanakan dengan 3 tahap yaitu tahap pertama adalah menyusun rencana kerja. Pada tahap pertama dilaksanakan pada tanggal 9 Mei 2022, tim menyusun rencana kerja meliputi diskusi, persiapan dan penjadwalan kegiatan serta menyusun materi pelatihan. Tahap kedua adalah pengumpulan data meliputi survey dan observasi ke tempat lokasi yaitu di Dusun Sumberjo Desa Kaliabu Kecamatan Mejayan Kabupaten Madiun. Pada tahap kedua ini tim abdimas melakukan wawancara langsung dengan koordinator UMKM yaitu Ibu Susi Wulandari untuk berdiskusi tentang rencana materi yang akan disampaikan untuk sosialisasi sekaligus pelatihan kepada peserta UMKM. Berdasarkan hasil wawancara terdapat permasalahan yang dapat diidentifikasi seperti pada tabel berikut.

**Tabel. 1 Data Permasalahan**

No	Jenis Permasalahan	Keterangan
1	<u>Konsumen</u>	<u>Konsumen melakukan pembelian harus datang langsung ke tempat lokasi penjualan brem</u>
2	<u>Pembayaran</u>	<u>Pembayaran dilakukan secara manual yaitu membayar langsung ke kasir / pemilik UMKM dengan uang cash</u>
3	<u>Penjualan</u>	<u>Area penjualan sebatas pada daerah sekitar atau lewat konsumen yang sudah menjadi pelanggan tetap yang jumlahnya terbatas</u>
4	<u>Promosi</u>	<u>Promosi / Pengenalan produk ke konsumen hanya sebatas area sekitar dan konsumen yang sudah mengenal atau dari mulut ke mulut (penyampaian dari orang ke orang)</u>

Berikut tabel data solusi dari permasalahan yang ada, setelah menggunakan aplikasi berbasis web.

**Tabel 2. Solusi Permasalahan**

No	Jenis Permasalahan	Solusi
1	Konsumen	Dengan menggunakan aplikasi yang berbasis website konsumen dapat melakukan pembelian dimana saja berada dan kapan saja tanpa mengenal batas waktu, konsumen tidak perlu datang langsung ke tempat lokasi penjualan brem.
2	Pembayaran	Aplikasi berbasis web sudah dilengkapi dengan metode pembayaran. Transfer melalui mobile banking atau transfer langsung dengan kartu debit banking. Jadi pembayaran tidak perlu dengan uang cash, tapi bisa dengan virtual account, dijamin keamanannya dan resiko kehilangan uang akan kecil.
3	Penjualan	Area penjualan tidak terbatas, semua wilayah yang mempunyai akses internet akan bisa membuka aplikasi dan bisa melakukan transaksi pembelian.
4	Promosi	Promosi / Pengenalan produk ke konsumen sangat mudah dilakukan yaitu hanya dengan alamat website yang sudah disediakan atau membuka lewat google menjadi nama UMKM dan daerahnya maka dalam waktu detik akan terbuka produk UMKM wilayah yang dimaksud. Siapapun orang bisa membuka dan melihat produk-produk UMKM yang tersedia

Tahap berikutnya yaitu tahap ketiga yang dilaksanakan pada tanggal 10 Mei 2022 hari kedua dari pengabdian yaitu melakukan pelatihan kepada peserta UMKM sekitar 10 orang. Gambar berikut saat pelatihan dilakukan di hari kedua.



**Gambar 2. Kegiatan Pengenalan Aplikasi**



**Gambar 3. Kegiatan Praktik Penggunaan Aplikasi**

Adapun susunan kegiatan pelatihan adalah sebagai berikut :

**Tabel 3. Daftar Kegiatan Pelatihan**

<u>Materi</u>	<u>Pemateri</u>
<b>Hari-1 : Senin, 9 Mei 2022</b>	
• <u>Penyampaian teori aplikasi berbasis website</u>	<u>Sekreningsih Nita, S.Kom, MT</u>
• <u>Pengenalan tool-tool dari aplikasi</u>	<u>Fatim Nugrahanti, ST, MT</u>
<b>Hari-2 : Selasa, 10 Mei 2022</b>	
• <u>Praktik operasional aplikasi</u>	<u>Sekreningsih Nita, S.Kom, MT</u>
	<u>Fatim Nugrahanti, ST, MT</u>
	<u>Firman Primawan</u>
• <u>Evaluasi</u>	<u>Sekreningsih Nita, S.Kom, MT</u>

Setelah penyampaian materi dan praktik langsung selama 2 (dua) hari telah selesai dilaksanakan oleh tim abdimas, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai hasil evaluasi dapat dilihat di tabel 4 di bawah ini.

**Tabel 4. Evaluasi Kegiatan Pelatihan**

<u>Hari, Tanggal</u>	<u>Materi</u>	<u>Jumlah Peserta</u>	<u>Prosentase (%)</u>
<u>Senin, 9 Mei 2022</u>	<u>Teori aplikasi berbasis website</u>	10	90
	<u>Pengenalan tool-tool dari aplikasi</u>	10	95
<u>Selasa, 10 Mei 2022</u>	<u>Praktik operasional aplikasi</u>	10	80

## DISKUSI

Hasil observasi dan wawancara saat melakukan kegiatan pengabdian masyarakat pada anggota UMKM produk Brem Duta Rasa ditemukan beberapa permasalahan yang muncul dalam menjalankan penjualan. Mulai dari promosi, penjualan dan pembayaran yang masih dilakukan secara konvensional. Oleh karena itu dengan kondisi yang ada tersebut menjadi inspirasi bagi tim abdimas untuk memberikan solusi khususnya dalam hal penjualan dan promosi produk. Dengan teknologi informasi sebagai media pemasarannya maka sangat tepat jika menggunakan aplikasi penjualan dan pemasaran produk UMKM dengan berbasis website. Seperti pada jurnal serupa yang ditulis oleh (Rakanita 2019) menyatakan bahwa pemanfaatan e-commerce dapat meningkatkan pendapatan, menghemat biaya promosi dan kecepatan bertransaksi. Pendapat lain juga berpendapat dengan memanfaatkan aplikasi penjualan produk UMKM berbasis website dapat meningkatkan pemasaran produk (Widyagustina, 2021). Pendapat dari (Mulyani 2021) mengatakan tentang e-commerce dimasa pandemi 19 mampu menjadi solusi penjualan untuk produsen UMKM dapat menjadi salah satu pengembangan industri pariwisata, pembeli dapat melakukan transaksi pembelian barang yang diinginkan tanpa harus keluar rumah. Resume dengan membangun aplikasi e-commerce untuk produk UMKM dapat meningkatkan pendapatan dari UMKM (Tirtana et al. 2020).

## KESIMPULAN

Hasil akhir praktik dan evaluasi pelatihan penggunaan Aplikasi berbasis website menunjukkan bahwa peserta anggota UMKM yang berjumlah 10 orang mampu memahami secara teori materi pengenalan aplikasi berbasis website dengan hasil 90%, sedangkan pengenalan tool-tool dari aplikasi 95%, sedangkan praktik menjalankan aplikasi 80%. Pada sesi praktikum semua peserta dapat menjalankan aplikasi dengan cukup baik dengan dibimbing / dibantu oleh tim pengabdian, secara langkah per-langkah (*step by step*). Respon anggota sangat antusias dan menyenangkan untuk dipelajari secara kontinyu agar dalam implementasinya dapat berjalan dengan lancar dan dapat meningkatkan pendapatan (income) bagi produk UMKM di Dusun Sumberjo Desa Kaliabu Kecamatan Mejayan Kabupaten Madiun.

## DAFTAR REFERENSI

- Ardiansyah, Tedy. 2020. "MODEL PLATFORM E-COMMERCE DALAM Mendukung KESUKSESAN UMKM DI INDONESIA." *Jurnal USAHA* 1(1): 1-13.
- Armiani, Armiani. 2022. "E-Commerce Berbasis Cash On Delivery Guna Meningkatkan Omset Penjualan Produk UMKM Pada Masa Pandemi Covid-19." *Owner* 6(1): 668-76.
- Di, Umkm, R W Kelurahan, and Tembesi Kecamatan. 2020. "Kata Kunci." 4(2): 99-105.
- Mulyani, Yani Sri. 2021. "E-Commerce Solusi Pemasaran UMKM Dalam Mengembangkan Industri Pariwisata Di Tengah Pademi Covid-19 (Studi Kasus UMKM Di Kota Tasikmalaya)." *Khasanah Ilmu - Jurnal Pariwisata Dan Budaya* 12(2): 131-41.
- Rakanita, Amanda Mastisia. 2019. "Pemanfaatan E-Commerce Dalam Meningkatkan Daya Saing Umkm Di Desa Karang Sari Kecamatan Karangtengah Kabupaten Demak." *Jurnal*



*Ekbis* 20(2): 1280.

Tirtana, Arif et al. 2020. "Rancang Bangun Aplikasi E-Commerce Untuk Meningkatkan Pendapatan UMKM." *Jurnal Ilmiah Teknologi Informasi Asia* 14(2): 101.