
Pemanfaatan Tokoko.id dalam Memasarkan Produk *Handcraft*

Ria Rismayati^{1*}, Phyta Rahima²,

¹Program Studi S1 Ilmu Komputer, Universitas Bumigora

²Program Studi D3 Sistem Informasi, Universitas Bumigora

¹iris@universitasbumigora.ac.id, ²phytarahima@universitasbumigora.ac.id

Abstract

The use of e-commerce applications which are currently in great demand by business activists has been very helpful in marketing products, especially those engaged in trade because e-commerce is able to expand the market thereby increasing the number of sales of the products being marketed. To see the level of effectiveness of e-commerce, the authors conducted a service activity entitled Utilization of Tokoko.id in marketing Handcraft products. Tokoko is an application to make selling easier and faster by simply sharing a link in the Instagram bio that is owned by the Tokoko id producer connected to the WhatsApp application to communicate with customers. Handcraft or commonly known as handicraft is the skill to create a product or item that is done by hand and has a function of use or beauty and has a selling value, so the handicraft business opportunity is quite promising. The use of the tokoko application is very helpful in selling this handcraft. The stages/methods used in this activity are; Planning, Preparation, Implementation and Evaluation and conclusion. Based on the results obtained, it can be said that Tokoko.id is quite helpful in the sales process, especially in the field of promotion.

Keywords: e-commerce, Tokoko.id, Handcraft and Promotion

Abstrak

Pemanfaatan aplikasi e-commerce yang saat ini sangat diminati oleh pegiat usaha sudah sangat membantu dalam memasarkan produk terutama yang bergerak dibidang dagang karena dengan e-commerce tersebut mampu memperluas pasar sehingga meningkatkan jumlah penjualan dari produk yang dipasarkan. Untuk melihat tingkat efektifitas e-commerce tersebut, penulis melakukan kegiatan pengabdian dengan judul Pemanfaatan Tokoko.id dalam memasarkan produk Handcraft. Tokoko adalah aplikasi untuk mempermudah dan mempercepat berjualan hanya dengan membagikan link di bio instagram yang dimiliki oleh produsen tokoko id terhubung ke aplikasi whatsapp untuk berkomunikasi dengan pelanggan. Handcraft atau yang biasa dikenal dengan sebutan kerajinan tangan merupakan keterampilan untuk menciptakan suatu produk atau barang yang dilakukan dengan tangan dan memiliki fungsi pakai atau keindahan dan memiliki nilai jual, sehingga peluang usaha handicraft cukup menjanjikan. Pemanfaatan aplikasi tokoko sangat membantu dalam penjualan handcraft ini. Adapun tahapan/metode yang digunakan dalam Kegiatan ini yaitu ; Perencanaan, Persiapan, Implementasi dan Evaluasi dan kesimpulan. Berdasarkan hasil yang diperoleh dapat dikatakan bahwa Tokoko.id cukup membantu proses penjualan terutama dibidang promosi.

Kata Kunci: e-commerce, Tokoko.id, Handcraft dan Promosi

I. PENDAHULUAN

Trend penggunaan social media dikalangan masyarakat umum yang diimbangi dengan berkembangnya teknologi internet, pastinya memudahkan informasi dapat menyebar dengan sangat mudah dan cepat. Hal ini dimanfaatkan oleh

semua kalangan masyarakat khususnya para pelaku bisnis didalam menjajakan maupun menawarkan barang dagangannya. Bisnis online yang marak terjadi akhir-akhir ini merupakan salah satu industry dengan potensi bisnis yang sangat potensial, sehingga banyak perusahaan yang semula menerapkan bisnis secara offline beralih ke bisnis online.

(Situmeang, 2018). Saat ini perkembangan teknologi informasi begitu pesat. Sebut saja perkembangan telepon atau telepon seluler dan internet, keberadaannya memberikan pengaruh bagi berbagai aspek kehidupan. Baik kehidupan secara individu, sosial maupun yang terkait dengan dunia usaha atau bisnis. Selain mempermudah dan mempercepat proses komunikasi dan informasi, teknologi informasi juga dimanfaatkan dalam kegiatan usaha atau bisnis. Banyak alat komunikasi dan informasi yang digunakan dalam kegiatan dunia usaha, seperti penggunaan telepon, fax, sms, email, website dan lain-lain. Sehingga munculah istilah “e-commerce”.

Penggunaan bisnis online membuka aktifitas atau kegiatan yang semakin kreatif di hampir semua kalangan masyarakat dan tidak terkecuali di kalangan ibu rumah tangga untuk memanfaatkan kemajuan teknologi seluler sebagai wadah penunjang dalam menjalankan bisnis rumahan, mengingat bisnis secara online sangat praktis dijalankan di saat ibu rumah tangga merasa cukup punya waktu di sela-sela kesibukan mereka dalam menjalankan aktifitas sehari-hari (Baktiono and Artaya, 2016). *Handcraft* atau yang biasa dikenal dengan sebutan kerajinan tangan merupakan keterampilan untuk menciptakan suatu produk atau barang yang dilakukan dengan tangan dan memiliki fungsi pakai atau keindahan dan memiliki nilai jual, sehingga peluang usaha *handicraft* cukup menjanjikan dalam menghasilkan keuntungan (Gusmania and Amelia, 2019). Berawal dari latar belakang tersebut, kami tim dari Pengabdian Masyarakat Universitas Bumigora ingin membantu pelaku usaha yang berasal dari kalangan ibu-ibu rumah tangga didalam memasarkan produk kerajinan *handcraft* secara online.

Penjualan online dianggap sebagai cara yang paling efisien dan menjanjikan untuk mengatasi keterbatasan geografis dan meningkatkan tingkat penjualan (Putri, 2019). Berawal dari hal tersebut mulailah menjamur aplikasi-aplikasi penjualan online besar seperti Lazada.co.id, Tokopedia.com, Olx.co.id, Bukalapak.com dan lain sebagainya. Dalam hal ini tim pengabdian memperkenalkan aplikasi Tokoko untuk melakukan penjualan secara online kerajinan *handcraft*. Aplikasi tokoko merupakan aplikasi yang sangat memudahkan pemilik untuk mempromosikan produknya, selain mudah dan menarik, tidak ada potongan harga atau tambahan harga untuk setiap produk yang dijual dan dapat dilakukan melalui social media, sehingga sangat cocok untuk pemula yang sedang belajar berjualan secara online (Yuniarti, Tristiana, Welza, Harsani, Melati, 2021). Peserta pengabdian terdiri dari beberapa ibu rumah tangga yang membuat kerajinan tangan dari benang wol (*heandcraft*) yang menghasilkan produk

berupa gantungan kunci, taplak meja, tempat tisu, dan berbagai alat-alat yang memiliki fungsi lainnya. Proses pemasaran yang masih tradisional, dan terbatas pada lingkup lingkungan sekitar menjadi kendala dikenalnya produk *heandcraft* berbahan benang wol ini, maka dari itu dirasa perlu memanfaatkan teknologi sebagai pemasaran alternative yang lebih menjanjikan saat ini. Tim pengabdian memperkenalkan Aplikasi tokoko kepada peserta dan memberikan bimbingan didalam mengimplementasikan penggunaan aplikasi tersebut. Bimbingan yang dilakukan mulai dari pengenalan mengenai Aplikasi, desain hingga memasarkan produk *heandcraft*.

II. METODE

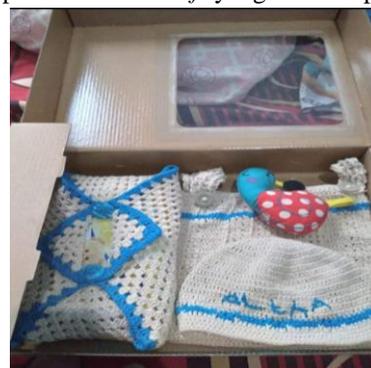
Metode yang dilakukan dalam Pengabdian Kepada Masyarakat ini menekankan pada pemahaman mendasar terkait pengimplementasian penjualan secara online yang menggunakan Aplikasi Tokoko.id. adapun tahapan yang dilakukan antara lain:

1. Perencanaan

Pada tahapan ini tim pengabdian mengidentifikasi permasalahan maupun kendala yang dialami oleh peserta terkait, apa, bagaimana, dan seperti apa produk yang dihasilkan diproses dan dipasarkan. Hal ini dilakukan agar tim Pengabdian Kepada Masyarakat dapat memberikan solusi atau penyelesaian terkait kendala maupun hambatan yang dialami oleh peserta Pengabdian. Perencanaan dilakukan dengan terjun langsung ke pengrajin *handcraft* yang merupakan ibu rumah tangga dan melakukan wawancara. Adapun point-point yang diperoleh antara lain:

a. Observasi

Hal ini dilakukan untuk melihat langsung pelaku usaha, proses pengerjaan, produksi dan pemasaran yang telah dilakukan selama ini baik itu penjualan secara langsung maupun online seperti media social, facebook Whatsapp for business atau Instagram dan belum menyentuh e-commerce. Berikut hasil produksi *handcraft* yang sudah diproduksi :



Gambar 1. Baby Gift



Gambar 2. Baby Clothes



Gambar 3. Tempat Tisu



Gambar 4. Blouse dan Poncho



Gambar 5. Hand Sanitizer Cover



Gambar 6. Topi

Tabel 1. Analisis Variabel

No	Variabel	Keterangan
----	----------	------------

1	Produk Handcraft	Handcraft merupakan Kriya atau hastakarya atau kerajinan tangan adalah kegiatan seni yang menitikberatkan pada keterampilan tangan dan fungsi untuk mengolah bahan baku yang sering ditemukan di lingkungan menjadi benda-benda yang tidak hanya bernilai pakai, tetapi juga bernilai estetis, Handcraft inilah yang menjadi focus utama dalam kegiatan pengabdian ini.
2	e-commerce	e-commerce atau perdagangan elektronik adalah model bisnis yang memungkinkan perusahaan atau individu bisa membeli atau menjual barang melalui internet (online).
3.	Tokoko.id	Perusahaan teknologi asal Indonesia, IRMA, resmi meluncurkan aplikasi baru bernama Tokoko, yang menyediakan layanan PayLater untuk pemilik warung. Aplikasi ini dapat digunakan di <i>outlet</i> jaringan IRMA. PayLater sendiri adalah metode pembayaran pinjaman di mana toko memperbolehkan pelanggannya untuk membeli dan mengambil barang atau jasa, lalu membayarnya pada akhir bulan ketika pelanggan telah menerima gaji.
4	Promosi	Promosi adalah suatu kegiatan untuk meningkatkan sesuatu (barang atau jasa) ke arah yang lebih baik. Dalam hal ini meningkatkan tingkat penjualan

b. Wawancara

Hal ini meliputi interaksi langsung kepada pengusaha terkait, kendala yang dialami selama ini, baik dari segi pengerjaan maupun pemasaran karena wawancara merupakan jalan yang paling efektif untuk mengetahui sejauh mana tingkat pemasaran produk dan tingkat pendapatan yang diperoleh dalam kurun waktu tertentu.

2. Persiapan

Hasil dari perencanaan tersebut kemudian dilanjutkan ke tahapan persiapan, dimana tim Pengabdian berusaha menyusun solusi yang tepat dengan permasalahan yang sedang dihadapi oleh ibu-ibu pengrajin *handcraft* seperti penjualan tingkat promosi yang dilakukan belum memberikan hasil yang terlalu signifikan karena hanya terbatas pada orang-orang dalam jaringan ibu-ibu pengrajin *handcraft* saja.

3. Implementasi

Tahapan ini meliputi realisasi dari persiapan yang sudah dilakukan oleh tim terkait bagaimana membantu ibu-ibu pengrajin *handcraft* dalam memasarkan hasil produksinya agar lebih mudah dalam pemasarannya.

4. Evaluasi

Evaluasi dilakukan setelah tahapan implementasi dengan tujuan untuk melihat, apakah proses pengabdian yang selama ini dilakukan sudah mampu memberi dampak yang positif dari segi pemasaran bagi pengrajin *handcraft*.

5. Kesimpulan

Tahap Kesimpulan berisikan pencapaian yang diperoleh dari hasil Pengabdian Kepada Masyarakat dalam memanfaatkan aplikasi Tokoko.id dalam membantu pemasaran produksi ibu-ibu rumah tangga pengrajin benang wol atau *handcraft*.

III. HASIL DAN PEMBAHASAN

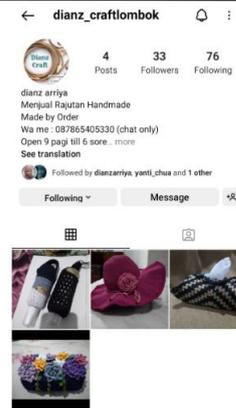
Pada tahapan ini akan dijabarkan kegiatan-kegiatan yang dilaksanakan selama proses pengabdian ini dilaksanakan, sebagai berikut:

1. Perencanaan

Pada tahapan ini disusunlah kebutuhan pendukung dalam melaksanakan pengabdian. Kebutuhan yang mendasari pengabdian antara lain:

a. Identifikasi permasalahan

Dari hasil observasi dan wawancara yang dilakukan tim pengabdian kepada masyarakat kepada kelompok ibu-ibu pengrajin *handcraft* diperoleh informasi bahwa pemasaran produk *handcraft* selama ini masih terbatas pada media sosial dan jaringan pertemanan ibu-ibu pengrajin *handcraft*. Adapun media sosial yang digunakan antara lain *Whatsapp* dan *Instagram*, yang masih memiliki keterbatasan. Dari penggunaan media sosial tersebut belum bisa mendeskripsikan jenis, bahan, harga, ukuran, stock, proses pembayaran hingga pengiriman dari penjual ke pembeli. Hal tersebut karena keterbatasan dari media yang digunakan, sehingga proses jual beli dilanjutkan melalui jaringan pribadi.



Gambar 7. Tampilan di *Instagram*



Gambar 8. Tampilan di Status *Whatsapp*

b. Solusi yang diberikan

Solusi yang ditawarkan tim pengabdian adalah aplikasi yang sederhana berbasis internet, proses jual beli secara elektronik atau yang biasa dikenal dengan sebutan *e-commerce* memiliki Aplikasi yang memiliki fitur-fitur pendukung untuk mendukung para penjual dalam mempromosikan, memperkenalkan bahkan membantu dalam menjual produknya, salah satu yang ditawarkan adalah aplikasi *e-commerce* yaitu Tokoko.id.



Gambar 9. Aplikasi Tokoko.id

Aplikasi tokoko.id dirasa mampu membantu ibu-ibu pengrajin *handcraft*, karena hanya membutuhkan waktu kurang lebih 15 detik untuk membuat toko online. Hanya dengan membagikan link di media social yang sudah dilakukan sebelumnya dalam mempromosikan produk *handcraft* yang dapat terhubung langsung ke aplikasi *whatsapp* untuk berkomunikasi dengan pelanggan. Terkait dengan desain, aplikasi tokoko.id juga memiliki desain yang cantik dan penggunaannya yang mudah, sehingga dirasa ibu-ibu pengrajin *handcraft* mudah didalam menggunakannya.

2. Persiapan

Tahapan ini, anggota tim pengabdian mempersiapkan materi dan Aplikasi terkait dengan aplikasi tokoko.id. Tim Pengabdian mengumpulkan materi penggunaan aplikasi tokoko.id, dan menyusunnya ke dalam bentuk power point untuk di persentasikan di hadapan peserta. Membuat kuisisioner, terkait dalam penyampaian materi hingga hasil implementasi kegiatan yang dilakukan setelah peserta mengikuti kegiatan ini. Penyampaian materi hingga implementasi pembuatan aplikasi online dilaksanakan dalam kurun waktu 1 hari dengan *rundown* acara sebagai berikut:

Tabel 1. Rundown acara

No	Waktu	Agenda
1	08.30 – 08.45	Pembukaan
2	08.45 - 10.00	Penyampaian Materi Aplikasi Tokoko.id
3	10.00 – 11.30	Tanya Jawab
4	11.30 – 13.00	ISHOMA
5	13.00 – 15.30	Praktek Aplikasi Tokoko.id
6	15.45 – 16.00	Penyebaran Kuesioner
7	16.00 – 16.15	Penutupan

3. Implementasi

Kegiatan-kegiatan yang dilakukan dalam tahapan ini antara lain:

a. Perkenalan Aplikasi Tokoko.id

Memperkenalkan aplikasi tokoko kepada peserta pengabdian dalam memasarkan produk kerajinan *handcraft*. Dimulai dari cara mendownload aplikasi tokoko.id yang dapat diakses melalui aplikasi *playstore* menggunakan media android. Dilanjutkan dengan memperkenalkan tools2 yang tersedia didalam aplikasi tersebut, dalam penggunaan maupun fungsinya. Berikut tahapannya :



Gambar 10. Tampilan awal Tokoko.id



Gambar 11. Tampilan pendaftaran

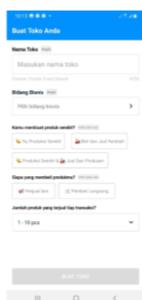


Gambar 12. Tampilan Pendaftaran ke 2

Setelah melihat kemudahan dan keuntungan dari penggunaan aplikasi tokoko.id, peserta pengabdian diarahkan untuk mulai mendaftarkan nama produk yang akan dijual menggunakan aplikasi tokoko.id, sehingga peserta pengabdian diarahkan untuk melengkapi tahapan sebagai berikut :



Gambar 13. Pendaftaran nomor *Whatsapp* di aplikasi tokoko.id



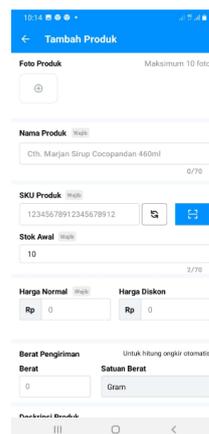
Gambar 14. Menentukan jenis toko yang akan dibuat pada aplikasi tokoko.id



Gambar 15. Tampilan ketika toko *online* sudah selesai didaftarkan



Gambar 16. Tampilan icon produk yang akan di pasarkan di aplikasi tokoko.id



Gambar 17. Tampilan komposisi produk yang akan dijual melalui aplikasi tokoko.id

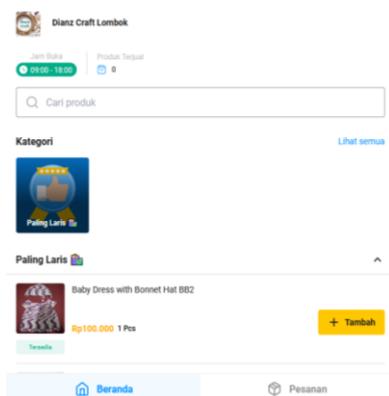
Pada tahapan gambar 17. Aplikasi toko online sudah berhasil, dan produk *handcraft* sudah dapat di jual secara *online*. Produk yang ditawarkan pada aplikasi tokoko.id juga dapat ditambah sebanyak mungkin dengan menampilkan spesifikasi dari masing-masing produk beserta dapat juga menambahkan promosi atau diskon-diskon dalam produk untuk menarik daya beli pembeli bahkan pelanggan.

b. Pendampingan

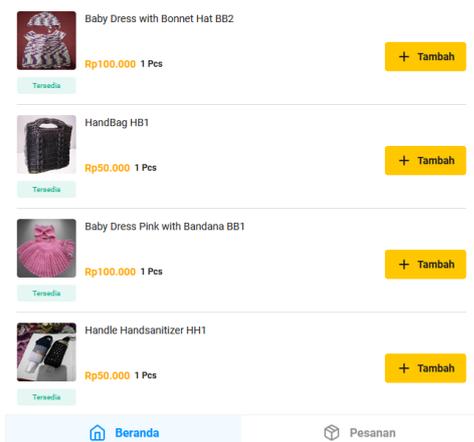
Setelah proses pendampingan pembuatan penjualan online menggunakan aplikasi tokoko.id, tim pengabdian mempersilahkan peserta pengabdian untuk menambahkan produk-produk *handcraft* yang akan dijual beserta dengan harga, promosi, ketersediaan produk dan informasi pendukung lainnya. Sehingga dapat dilihat, sebagai berikut :



Gambar 18. Tampilan penjualan online menggunakan aplikasi tokoko.id



Gambar 19. Tampilan produk yang ditawarkan pada halaman 1



Gambar 20. Tampilan produk yang ditawarkan pada halaman 2

4. Evaluasi

Pada tahapan evaluasi ini, tim pengabdian menyebarkan quisioner kepada ibu-ibu peserta pengabdian yang berjumlah 15 orang untuk mengevaluasi hasil kegiatan pengabdian yang telah dilaksanakan. Adapun hasil quisioner yang disebar kepada peserta adalah sebagai berikut:

Tabel 2. Quisioner Pengabdian

No	Pertanyaan	Pertanyaan		
		Sangat Setuju	Setuju	Tidak Setuju
1.	Apakah anda pernah mengikuti kegiatan serupa ?	14	1	0

2.	Apakah kegiatan ini, bermanfaat untuk anda?	15	0	0
3.	Apakah anda setuju jika penjualan dilakukan secara online?	13	2	0
4.	Apakah penggunaan aplikasi tokoku.id mudah digunakan	15	0	0
5.	Menurut anda apakah aplikasi tokoku.id ini layak digunakan dalam mempromosikan dan memperkenalkan produk anda?	14	1	10

Dari hasil penyebaran quisioner yang dilakukan kepada peserta pengabdian, dapat dilihat bahwa pemberian materi dan implementasi penggunaan aplikasi tokoku.id merupakan informasi baru bagi ibu-ibu pengrajin *handcraft* didalam memasarkan produk-produk kerajinan mereka, dan dengan penggunaan aplikasi ini memudahkan mereka dalam memperkenalkan hasil kerajinan tangan dari benang wol yang mereka produksi dan juga memudahkan dalam menjual produk-produk mereka kepada jaringan yang lebih luas.

IV. KESIMPULAN

Dari kegiatan yang sudah dilakukan pada pengabdian ini dapat disimpulkan bahwa, peserta konsisten mengikuti proses pengabdian hingga kegiatan berakhir, peserta antusias mengikuti praktek penggunaan aplikasi tokoku.id dan tertarik untuk mengembangkan usaha mereka menggunakan aplikasi tokoku.id. Para peserta pengabdian mengimplementasikan kegiatan pengabdian ini dengan menerapkan langsung kegiatan ini untuk digunakan didalam memasarkan dan mempromosikan produksi mereka di jaringan yang lebih luas.

UCAPAN TERIMAKASIH

Ucapan terima kasih kami ucapkan kepada ibu-ibu pengrajin *handcraft* yang ikut berperan serta khususnya Dianz

Craft, sehingga kegiatan pengabdian ini dapat terlaksana dengan baik dan lancar.

DAFTAR PUSTAKA

- Baktiono, R.A. and Artaya, I.P. (2016) 'Memilih Media Sosial Sebagai Sarana Bisnis Online Melalui Pendekatan Uji Categorical', *Journal Manajemen Kinerja*, 53(9), pp. 1689–1699. Available at: <https://jurnal.narotama.ac.id/index.php/manajemenkinerja/article/download/202/137>.
- Gusmania, Y. and Amelia, F. (2019) 'Pendampingan Pembuatan Kerajinan Tangan Dari Kain Flanel Sebagai Usaha Kecil Menengah (UKM) Masyarakat Di Kelurahan Sei Langkai', *Minda Baharu*, 3(1), p. 59. doi:10.33373/jmb.v3i1.1908.
- Putri, L.R. (2019) 'Pengaruh Penjualan Online Dan Offline Terhadap Tingkat Penjualan Dalam Perspektif Etika Bisnis Islam (Studi Pada Ladyfame Shop di Bandar Lampung)'. Available at: <http://repository.radenintan.ac.id/id/eprint/7019>.
- Situmeang, R. (2018) 'Dampak Bisnis Online Dan Lapangan Pekerjaan Terhadap Peningkatan Pendapatan Masyarakat (Studi Kasus Jasa Bisnis Online Transportasi Grab Di Kota Medan)', *AJIE - Asian Journal of Innovation and Entrepreneurship*, 3(3), pp. 319–335. Available at: https://scholar.google.co.id/citations?view_op=view_citation&hl=id&user=WqtZAawAAAAJ&citation_for_view=WqtZAawAAAAJ:9yKSN-GCB0IC.
- Yuniarti, Tristiana, Welza, Harsani, Melati, C. (2021) 'Penggunaan Aplikasi Tokoku untuk Mengembangkan Pemasaran Produk Bidang EKWIR PK IMM FKIP UMPRI', *Analisis dan Perancangan Aplikasi Absensi Karyawan Dengan Teknologi QR Code Berbasis Android Pada UD Sejahtera*, 3(1), pp. 2–8.