



# Plagiarism Checker X Originality Report

**Similarity Found: 11%**

Date: Sunday, November 24, 2019

Statistics: 180 words Plagiarized / 1572 Total words

Remarks: Low Plagiarism Detected - Your Document needs Optional Improvement.

---

Penerapan Teknologi Toko Online untuk Pemasaran Produk Bagi Ibu-Ibu Aisyiyah Gunung Kidul Gita Indah Budiarti<sup>1\*</sup>, Murein Miksa Mardhia<sup>2</sup>, Ahmad Azhari<sup>3</sup> <sup>1</sup>Prodi Teknik Kimia, Fakultas Teknologi Industri, Universitas Ahmad Dahlan, Jl. Ring Road Selatan, Yogyakarta <sup>2,3</sup> Prodi Teknik Informatika, Fakultas Teknologi Industri, Universitas Ahmad Dahlan, Jl. Ring Road Selatan, Yogyakarta gita.indah@che.ac.id

ABSTRAK \_\_Abstrak: Pemasaran dan promosi merupakan hal terpenting bagi penjualan produk.

Ibu-ibu Aisyiyah Gunung Kidul (mitra) memiliki produk, salah satunya makanan ringan dari mokaf. Perlu adanya inovasi pada **pemasaran untuk meningkatkan penjualan** mitra. Kegiatan ini bertujuan untuk membuat toko online bagi mitra kemudian melatih mitra untuk menggunakannya. Metode yang digunakan adalah pelatihan dan evaluasi.

Hasil dari kegiatan ini mitra mampu menggunakan website dan aplikasi dengan baik. Mitra yang dapat menunggah produknya sebesar 63%. Mitra sangat antusias pada pelatihan ini, dan berharap **ada tindak lanjut dari** kegiatan ini. Kata Kunci: Gunung Kidul, pengabdian masyarakat, pemasaran online, mokaf, pelatihan, teknologi Abstract: Marketing and promotion are the most important things for product sales. Aisyiyah Gunung Kidul mothers (partners) have products, one of which is snacks from the mokaf.

There needs to be innovation in marketing to increase partner sales. This activity aims to create an online shop for partners and then train partners to use it. The method used is training and evaluation. **The results of this** activity partners are able to use the website and application well. Partners who can upload their products by 63%. Partners are very enthusiastic about this training, and hope that there will be a follow-up to this activity.

Keywords: Gunung Kidul, community service, online marketing, mokaf, training, technology \_ \_ \_ \_ Riwayat Artikel: Diterima: ...-Nopember 2019, Disetujui: ...-Januari 2020 \_ / \_ / \_ \_ <https://doi.org/10.31764/jces.v3i1.XXX> \_ This is an open access article under the CC-BY-SA license \_ \_ \_ \_

PENDAHULUAN Di era industri 4.0 ini pertumbuhan teknologi semakin pesat. Segala yang dibutuhkan dapat diakses hanya dengan telepon pintar.

Teknologi informasi dimanfaatkan dari berbagai sector, terutama perdagangan. Masyarakat modern lebih gemar berbelanja secara online. Berbelanja **online adalah kegiatan pembelian produk** melalui media internet [1]. Manfaat berbelanja online bagi masyarakat terutama pekerja adalah dapat berkurangnya waktu untuk berbelanja.

Dahulu, berbelanja harus datang dan membayar langsung di suatu toko. Dewasa ini, masyarakat terutama masyarakat perkotaan dapat **mendapatkan barang yang diinginkan** hanya dengan menggunakan smartphone. Pada toko online barang yang kita inginkan dapat dilihat dan pilihan cara membayarnya dapat dipilih.

Cara membayar yang tersedia beragam yaitu transfer melalui bank, atau membayar saat barang telah datang/ cash on delivery (COD) [2]. Persaingan antar toko online semakin ketat. Hal ini ditandai dengan munculnya berbagai toko online seperti buka lapak, tokopedia, shopee, Lazada dan lain sebagainya. Peristiwa ini dapat mengancam keberlangsungan pengusaha lokal. Pengusaha lokal harus dapat menggunakan teknologi, agar dapat bersaing dengan toko online.

Ibu-ibu kelompok Aisyiyah Gunung Kidul adalah salah satu dari pengusaha lokal yang belum terlalu mengenal teknologi. Permasalahan ibu-ibu tersebut adalah kesulitan dalam mempromosikan dan memasarkan produknya. Selama ini pemasaran produk hanya dititipkan pada swalayan, toko atau warung. Promosi yang dilakukan oleh ibu-ibu sebatas **dari mulut ke mulut**.

Gunung Kidul merupakan tempat pariwisata yang sering dikunjungi turis, banyak potensi produk yang dihasilkan di wilayah tersebut [3]. Namun, masih banyak potensi Gunung Kidul yang belum maksimal. Salah satunya hasil pertanian Gunung Kidul yang belum optimal adalah singkong. Selama ini singkong hanya dijual mentah dengan harga yang murah [4]. Padahal singkong mengandung gizi yang tinggi.

Kandungan gizi **singkong dapat dilihat pada** Tabel 1 [5]. Tabel 1. Komposisi pati pada ketela pohon Komposisi \_Persen Berat (%) \_Karbhidrat \_87,87 \_Lemak \_0,51 \_Protein \_1,60 \_Air \_7,80 \_Abu \_2,22 \_ Para pengusaha di Gunung Kidul, salah satunya kelompok ibu-ibu Aisyiyah telah memproduksi makanan olahan dari tepung mokaf.

Mokaf adalah hasil samping pembuatan tepung tapioka (ampas singkong). Selama ini ampas tersebut hanya dibuang saja, padahal pada mokaf terdapat serat-serat yang

bermanfaat. Produk yang dihasilkan kelompok ibu-ibu Aisyiyah Gunung Kidul adalah makanan ringan, antara lain pathilo, kue dari mokaf, dan masih banyak yang lain.

Usia ibu-ibu pengusaha ini berkisar antara 30-50 tahun [6]. Usia tersebut merupakan usia produktif, masih bisa dilatih untuk menggunakan teknologi. Pemasaran online merupakan teknik pemasaran menggunakan teknologi internet, melalui aplikasi maupun website [7]. Tujuan pemasaran online adalah memperluas area pemasaran dan membantu ibu-ibu Aisyiyah untuk mempromosikan produknya, sehingga penghasilannya meningkat [8].

Tujuan pengabdian ini adalah menerapkan teknologi pemasaran online melalui website dan aplikasi bagi ibu-ibu kelompok Aisyiyah Gunung Kidul untuk memasarkan produk khas Gunung Kidul yaitu mokaf. Manfaat dari kegiatan ini ibu-ibu Aisyiyah dapat memperluas area pemasaran dan promosinya sehingga omset penjualan akan meningkat, sehingga masyarakat semakin sejahtera.

**METODE PELAKSANAAN** Solusi yang ditawarkan dari permasalahan yaitu teknik promosi dan pemasaran online [8,9]. Mitra yaitu ibu-ibu Aisyiyah Gunung Kidul diberi pelatihan untuk menggunakan aplikasi dan website pemasaran online. Mitra dilatih untuk log in, cara memotret yang menarik, mengunggah foto produk dan penentuan harga.

Program dilaksanakan pada tanggal 10 Agustus 2019 di ruang rapat Pimpinan Daerah Muhammadiyah Gunung Kidul, Jeruk, Kepek, Wonosari, Gunung Kidul pada pukul 10.00. Mitra yang hadir 30 orang. Kegiatan ini dibantu oleh 5 mahasiswa (1 mahasiswa teknik kimia dan 4 mahasiswa teknik informatika). Mahasiswa bertugas sebagai 1 operator sekaligus programmer, 4 yang lain bertugas membantu peserta.

**HASIL DAN PEMBAHASAN** Pelatihan ini dilakukan pada tanggal 10 Agustus 2019 pada pukul 10.00. Narasumber pelatihan ini adalah Murein Miksa M, yang merupakan salah satu anggota tim program pengabdian yang berasal dari program studi teknik informatika dibantu oleh programmer. Website terdiri dari beberapa menu, salah satunya adalah menu produk. Selain website, pemasaran online ini terdapat bentuk aplikasi.

Hal ini untuk memudahkan mitra, sehingga tidak harus selalu masuk ke browser dan mengetik alamat website berkali-kali. Melalui website <https://produkgunungkidul.com/> yang memanfaatkan platform mobile ini, konsumen dapat langsung mengakses pameran produk-produk olahan peserta pelatihan PKM dan juga dapat langsung mememesannya. Terdapat fitur delivery (pesan antar) untuk memudahkan konsumen menikmati produk camilan sehat ini.

websitejuga menyediakan fitur apabila konsumen juga ingin menjadi reseller atau distributor produk dari penjual/produsen. Kemudahan transaksi inilah yang ingin dicapai dengan adanya media pemasaran website online. Target penjualan dapat ditingkatkan dan cakupan pemasaran juga dapat diperluas [9] (Qin). Gambar 1. Tampilan website pemasaran Gambar 2.

Tampilan aplikasi pemasaran produk ibu-ibu Aisyiyah Gunung Kidul Pelatihan ini merupakan sesi kedua dari pembuatan website. Setelah website jadi peserta diminta untuk menggunakannya. Narasumber pelatihan ini adalah Murrein Miksa M, S.T., M.T dan Ahmad Azhari, S.Kom., M.Eng. Kegiatan ini dimulai dengan mengajari peserta untuk membuat akun sebagai pembeli. Kemudian, peserta diajari untuk membuat akun penjual.

Setelah itu peserta diminta mengunggah foto produk. Peserta juga bisa melihat berapa orang yang sudah membeli menggunakan akun tersebut. Peserta pelatihan menyampaikan sangat senang dan antusias dengan adanya pelatihan ini. Karena dengan adanya pelatihan ini mitra dapat memperluas promosi. Selain dilatih memasarkan produk secara online, peserta juga dilatih untuk memfoto produk secara professional agar menarik perhatian konsumen.

Salah satu strategi untuk pemasaran online adalah membuat tampilan produk semenarik mungkin. Oleh karena itu, sangat penting untuk mengetahui cara mengambil foto dan mendekorasi latar belakang produk yang baik [10]. Pada kegiatan ini evaluasi yang dilakukan dengan cara memantau peserta apakah sudah mampu membuat akun toko dan mengunggah produknya.

Dari aplikasi maupun website terlihat dari 30 peserta, sebanyak 19 peserta sudah mampu mengunggah produknya. Kendala 11 peserta yang tidak mengunggah produknya adalah akses internet terbatas, dikarenakan jaringan internet lemah, handphone peserta lemot dan tidak mendukung. Produk peserta yang sudah diunggah dapat dilihat pada Gambar 3. Gambar 3.

Produk yang sudah diunggah Luaran dari kegiatan ini berupa website dan aplikasi online, hak cipta dari toko online ini. Tindak lanjut dari kegiatan ini adalah melakukan evaluasi penggunaan toko online ini dan evaluasi keuangan sederhana. Sebaiknya mitra merekrut admin untuk mengelola toko online tersebut.

SIMPULAN DAN SARAN Kesimpulan dari kegiatan ini adalah pelatihan website dan aplikasi pemasaran online dapat membatu mitra dalam pemasaran dan promosi

produknya. Pengabdian ini akan ditindaklanjuti dengan memonitor aplikasi dan website pemasaran online secara berkala. UCAPAN TERIMA KASIH Terimakasih kepada Direktorat Riset dan Pengabdian Masyarakat Direktorat Jendral Penguatan Riset dan Pengembangan Kementerian Riset, Teknologi, dan Pendidikan Tinggi [109/SP2H/PPM/DRPM/2019], Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat Universitas Ahmad Dahlan, dan Pimpinan Daerah Aisyiyah Gunung Kidul khususnya Majelis Ekonomi dan Ketahanan DAFTAR RUJUKAN Widiyanto,I, Prasilowati, S. (2015). Perilaku pembelian melalui internet.

Jurnal Manajemen Dan Kewirausahaan, vol. 17, (2), h. 109–112. Nurhayati (2017). Belanja “ Online ” Sebagai Cara Belanja Di Kalangan Mahasiswa( studi kajian budaya di Universitas Malikussaleh, Lhoksumawe). Aceh Anthropological Journal, vol. 1 (2). Kabupaten Gunung Kidul, (2019). Profil Kabupaten Gunung Kidul. <https://gunungkidulkab.go.id/>. (diakses pada 10 Oktober 2019).

Subdirektorat Statistik Harga Pedesaan. (2014). Diagram Timbang Nilai Tukar Petani. Badan Pusat Statistik. [www.bps.go.id](http://www.bps.go.id)[diakses pada tanggal 20 Agustus 2018]. Zulaidah, Agustien. (2011). Modifikasi Ubi Kayu Secara Biologi Menggunakan Starter Bimo-CF Menjadi Tepung Termodifikasi Pengganti Gandum. Universitas Diponegoro Semarang. Badan Pusat Statistik Kabupaten Gunung Kidul, (2016).

Jumlah Penduduk Menurut Golongan Umur dan Jenis Kelamin di Kabupaten Gunung Kidul. <https://gunungkidulkab.bps.go.id/statictable/2017/08/03/60/jumlah-penduduk-menurut-golongan-umur-dan-jenis-kelamin-di-kabupaten-gunungkidul-2016.html> (diakses 10 Oktober 2019) Holiday, R. (2013). Growth Hacker Marketing: A Primer on the Future of PR, Marketing, and Advertising. Portfolio Penguin Publisher. New York. Wang, X, Wang, X, Yu, B, Zhang, S. (2019). A Comparative Study Of Entry Mode Options For E-Commerce Platforms And Suppliers.

Electronic Commerce Research and Applications. Vol. 37. Qin, X., Liu, Z., Tian, L. (2019). The Strategic Analysis Of Logistics Service Sharing In An E-Commerce Platform. Omega. Vol. 16. Annisa, N. (2014). Strategi Komunikasi Pemasaran Online, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Sultan Ageng Tirtayasa. Cilegon. DOKUMENTASI KEGIATAN / / \_ \_Tim PKM membantu peserta dalam pelatihan pemasaran online \_Tim PKM menjelaskan kepada peserta tentang cara penggunaan akun pemasaran online \_ \_

INTERNET SOURCES:

-----  
1% - <https://www.facebook.com/UADYogyakarta/>

<1% - <https://l1d1k1t12.r1stekdik1t1.go.id/2011/03/04/berita-edukasi-04-maret-2011.html>

<1% - <http://eprints.perbanas.ac.id/163/1/ARTIKEL%20ILMIAH.pdf>

<1% -  
<https://blogmirwazamzani-id.blogspot.com/2014/01/laporan-pembelajaran-berwawasa.html>

<1% - <http://apps.who.int/medicinedocs/documents/s19629en/s19629en.pdf>

1% - <http://journals.ums.ac.id/index.php/dayasaing/article/download/5101/3403>

<1% - <https://cepatlakoo.com/jenis-jenis-produk-jualan-online-terlaris/>

<1% -  
<https://www.sepulsa.com/blog/tanpa-kartu-kredit-begini-cara-cicil-barang-elektronik-dengan-mudah>

<1% - <https://rahasiasuksesbisnisku.blogspot.com/2013/>

<1% - <https://misterexportir.com/komoditas-ekspor-indonesia-wilayah-yogyakarta/>

1% -  
<http://repository.usu.ac.id/bitstream/handle/123456789/64986/Chapter%20II.pdf?sequence=4&isAllowed=y>

<1% - <https://thoriqyd.blogspot.com/feeds/posts/default>

<1% -  
[https://www.researchgate.net/publication/324883608\\_PELATIHAN\\_PENGGUNAAN\\_APLIKASI\\_GEOGEBRA\\_PADA\\_PEMBELAJARAN\\_MATERI\\_TRANSFORMASI\\_DI\\_SMPN\\_2\\_GONDONG\\_TULUNGAGUNG](https://www.researchgate.net/publication/324883608_PELATIHAN_PENGGUNAAN_APLIKASI_GEOGEBRA_PADA_PEMBELAJARAN_MATERI_TRANSFORMASI_DI_SMPN_2_GONDONG_TULUNGAGUNG)

<1% - <https://panas-dingin-adem.blogspot.com/>

<1% -  
[https://rb.kominfo.go.id/wp-content/uploads/bsk-pdf-manager/Lembar\\_Evaluasi\\_B06\\_-\\_24\\_Agustus\\_2017\\_666.pdf](https://rb.kominfo.go.id/wp-content/uploads/bsk-pdf-manager/Lembar_Evaluasi_B06_-_24_Agustus_2017_666.pdf)

<1% - <https://id.scribd.com/doc/283020741/936-1948-1-SM>

1% -  
<http://repository.usu.ac.id/bitstream/handle/123456789/70407/Fulltext.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

<1% -  
<http://semnasppm.uad.ac.id/wp-content/uploads/Prosiding-Seminar-Nasional-Hasil-Pengabdian-kepada-Masyarakat.pdf>

<1% -  
<https://id.123dok.com/document/qogr935z-proceeding-international-seminar-on-accounting-for-society-sustainable-development-challenge-and-opportunity-for-professional-accountants-in-developing-countries-eprints-unpam.html>

1% - <https://ojs.unimal.ac.id/index.php/AAJ/article/view/1140>

1% - <https://aip.scitation.org/doi/abs/10.1063/1.4982285>

<1% - [http://media.unpad.ac.id/thesis/200110/2014/200110140201\\_k\\_4434.pdf](http://media.unpad.ac.id/thesis/200110/2014/200110140201_k_4434.pdf)

1% -

<https://gunungkidulkab.bps.go.id/statictable/2017/08/03/60/jumlah-penduduk-menurut-golongan-umur-dan-jenis-kelamin-di-kabupaten-gunungkidul-2016.html>  
1% - <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1567422319300651>  
<1% - <https://centaur.reading.ac.uk/view/creators/90002149.default.html>