

# **PENERAPAN SISTEM APLIKASI PROMOSI DAN PENJUALAN ONLINE BERBASIS ANDROID PADA UKM PENGRAJIN BAMBU DI DUSUN SOROGENEN DESA KALIJAMBE KECAMATAN BENER KABUPATEN PURWOREJO**

**Tri Raharjo Yudantoro<sup>1)</sup>, Nurseno Bayu Aji<sup>2)</sup>, Afandi Nur Aziz Thohari<sup>3)</sup>,  
Muhammad Irwan Yanwari<sup>4)</sup>**

<sup>1,2,3,4</sup>Jurusan Teknik Elektro, Politeknik Negeri Semarang,  
Jl. Prof. Sudarto, Tembalang, Kec. Tembalang, Kota Semarang, Jawa Tengah 50275  
E-mail: tryudan@gmail.com, bayu.nurseno@polines.ac.id, afandi@polines.ac.id,  
[irwan.yanwari@polines.ac.id](mailto:irwan.yanwari@polines.ac.id)

## **Abstract**

The COVID-19 pandemic has caused economic losses nationwide. Many businesses have been affected by the pandemic. Both large businesses and SMEs. The bamboo craft MSMEs are no exception in the village of Kalijambe, Bener District, Purworejo Regency. MSMEs in bamboo handicrafts in Kalijambe village are experiencing marketing difficulties due to restrictions on mobility and social distancing. These marketing difficulties affect the level of production so that the MSMEs are out of business. Based on these problems, in this service, an Android-based market place application system will be proposed to help market bamboo handicraft products in Kalijambe village, especially Artha Wulung bamboo crafts. The market place application system will contain promotional content, orders, and online sales. In addition to the market place application, this service will also provide training on the use of the application to Artha Wulung bamboo craft employees..

**Keywords:** *bamboo craft, market place, android,*

## **Abstrak**

Pandemi Covid 19 menyebabkan kerugian ekonomi secara nasional. Banyak usaha terkena imbas dari pandemi tersebut. Baik usaha yang besar maupun UMKM. Tidak terkecuali UMKM kerajinan bambu yang berada di desa Kalijambe, Kecamatan Bener, Kabupaten Purworejo. UMKM kerajinan bambu di desa Kalijambe mengalami kesulitan pemasaran dikarenakan adanya pembatasan mobilitas dan social distancing. Kesulitan pemasaran tersebut mempengaruhi tingkat produksi sehingga membuat UMKM tersebut gulung tikar. Berdasarkan masalah tersebut dalam pengabdian ini akan diusulkan sebuah sistem aplikasi market place yang berbasis android untuk membantu pemasaran produk kerajinan bambu di desa Kalijambe khususnya kerajinan bambu Artha Wulung. Sistem aplikasi market place tersebut akan berisi konten promosi, pemesanan, dan penjualan online. Selain aplikasi market place, dalam pengabdian ini juga akan diberikan pelatihan penggunaan aplikasi tersebut kepada pegawai kerajinan bambu Artha Wulung.

**Kata Kunci:** *market place, android, kerajinan bambu*

## **PENDAHULUAN**

UMKM Industri Kerajinan Bambu Arta Wulung yang saat ini sudah memiliki 4 orang karyawan tetap dan memiliki 1 orang pekerja dari penduduk sekitar yang dilibatkan. Dengan dukungan personil sejumlah itu, saat ini mitra sudah mampu menyelesaikan

beberapa jenis produk pesanan pelanggan seperti terlihat pada Tabel 1 dibawah ini. Jika mitra mendapatkan banyak order yang melebihi kapasitas produksi, maka akan menggandeng UMKM lain yang ada disekitarnya untuk mengerjakan produk pesanan pelanggan.

Tabel 1  
Jenis Produk dan Kapasitas Produksi

No	Jenis Produk	Kapasitas Produksi	
		Per Hari	Per Minggu
1	Kursi Tamu Pendek	2 unit	6 unit
2	Kursi Tamu Panjang	2 unit	6 unit
3	Meja Tamu	1 unit	6 unit
4	Meja Makan	1 unit	5 unit
5	Gazebo	-	1 unit

Selama ini mitra melakukan produksi berasal dari pesanan pelanggan dan juga memproduksi sendiri untuk dijual langsung kepada pengunjung yang mendatangi show room nya yang terletak di pinggir jalan raya Magelang-Purworejo KM 18 di Desa Kalijambe. Pelanggan dapat memesan produk furniture berdasarkan model yang sudah ada atau atas dasar desain dari pelanggan. Pelanggan yang memesan produk mitra banyak berasal dari daerah Jawa Tengah, DIY, Jawa Barat, Jawa Timur, Baten, DKI, Bali, Bengkulu, Palembang, Padang.

Jumlah atau volume pesanan pelanggan sejauh ini bisa dibbilang stabil walau belum terlalu memuaskan. Tetapi dalam situasi pandemi virus corona Covid-19 ini produksi mitra menurun drastis dan hanya sekedar bisa untuk bertahan hidup(1). Penjualan baik yang dilakukan secara langsung di show room maupun yang berdasarkan pesanan pelanggan mengalami penurunan sangat signifikan. Masalah ini tidak hanya dialami oleh mitra tetapi juga dilami oleh UMKM pengrajin bambu lainnya di desa Kalijambe. Hal ini menambah deretan masalah yang selama ini dialami oleh mitra dan para pelaku UMKM pengrajin bambu lainnya di desa Kalijambe. Beberapa masalah yang dihadapi mitra saat ini adalah sebagai berikut:

- a. Kegiatan produksi belum optimal dan belum stabil bisa dilakukan setiap hari sepanjang tahun. Hal ini disebabkan karena mitra belum bisa melakukan promosi secara optimal.
- b. Kegiatan promosi untuk mengenalkan produk mitra secara luas kepada calon pelanggan tanpa batas belum bisa dilakukan secara optimal karena terkendala penggunaan Teknologi Informasi sebagai media promosi.
- c. Kapasitas produksi masih terbatas, sehingga sering tidak bisa memenuhi order jika memperoleh order yang banyak. Hal ini disebabkan karena jumlah tenaga kerja masih terbatas dan sulit untuk mencari tenaga kerja yang terampil.

Salah satu metode pemasaran/penjualan yang efisien dari segi biaya dan efektif dari segi banyaknya jumlah calon pembeli dan luasnya cakupan wilayah yang bisa dijangkau adalah dengan menggunakan sistem penjualan/pemasaran secara online baik berbasis web maupun mobile. Hal ini masih diperkuat lagi dengan adanya perubahan gaya hidup calon pembeli yang lebih senang berbelanja secara online dengan alasan mudah, murah, hemat waktu dan hemat tenaga.

Penguatan manajemen khususnya dalam hal penggunaan sistem aplikasi pemasaran/penjualan online untuk meningkatkan pemasaran produk kerajinan bambu ini masih terkendala dengan belum tersedianya hardware maupun software serta brainware yang memadai. Hal ini memerlukan kegiatan pendampingan dalam bentuk diseminasi teknologi ke masyarakat.

Berdasarkan uraian di atas UMKM mitra secara umum memiliki permasalahan yang sama, yaitu:

- a. Kegiatan produksi belum optimal dan belum stabil bisa dilakukan setiap hari sepanjang tahun. Hal ini disebabkan karena mitra belum bisa melakukan promosi agar dapat menjangkau wilayah pemasaran/penjualan yang luas sehingga produk mitra bisa dikenal oleh calon pelanggan lebih luas dan lebih banyak lagi.
- b. Kegiatan promosi untuk mengenalkan produk mitra secara luas kepada calon pelanggan tanpa batas belum bisa dilakukan secara optimal karena terkendala penggunaan Teknologi Informasi sebagai media promosi baik yang menggunakan aplikasi berbasis Android dan Web maupun menggunakan media sosial seperti Facebook, Instagram, dan YouTube.

Dari 2 (dua) permasalahan umum yang dimiliki oleh kedua UMKM seperti tersebut pada poin 1.2 diatas, setelah dilakukan diskusi dengan para pemilik/ketua UMKM, maka diputuskan bahwa permasalahan yang menjadi prioritas untuk diselesaikan dan dicarikan solusinya melalui pelaksanaan PKM ini adalah **permasalahan poin a) dan permasalahan poin b).**

Dari kedua prioritas masalah tersebut dapat dijabarkan secara lebih terperinci menjadi permasalahan yang spesifik yang dihadapi oleh UMKM tersebut saat ini adalah :

- a. Kegiatan produksi belum bisa dilakukan secara konsisten untuk meningkatkan omset penjualan, karena produksi masih atas dasar order/pesanan dari customer tetap.
- b. Belum memiliki sistem pemasaran atau penjualan online berbasis web dan android yang bisa memperluas area pemasaran untuk menambah jumlah pelanggan baru.
- c. SDM yang ada belum memiliki keterampilan menggunakan internet untuk menjalankan sistem aplikasi penjualan online.

## **METODE PELAKSANAAN**

Metode yang akan diterapkan untuk menyelesaikan permasalahan yang dihadapi oleh kedua mitra ini meliputi 5 tahap/macam kegiatan yaitu:

### **1. Observasi lapangan**

Kegiatan ini sangat penting dilakukan untuk mengetahui kondisi terkini mitra yang meliputi: permasalahan-permasalahan yang dihadapi mitra, sarana dan prasarana yang sudah dimiliki, standar kerja, sistem manajemen yang sudah dijalankan, dan kondisi SDM yang ada. menentukan materi pelatihan yang tepat. Dengan mengetahui kondisi terkini dari mitra maka akan memudahkan Tim pengusul dalam menentukan langkah-langkah yang akan diambil dalam rangka untuk menyelesaikan masalah yang dihadapi mitra.

### **2. Penyediaan infrastruktur internet dan peralatan pendukung**

Infrastruktur sambungan internet dan peralatan pendukung sangat penting untuk tercapainya penerapan sistem aplikasi penjualan/pemasaran online berbasis web dan berbasis android. Infrastruktur dan peralatan yang diperlukan meliputi: wifi, sambungan internet, hosting dan domain web.

### **3. Pelatihan SDM**

Setelah infrastruktur, peralatan pendukung, dan sistem aplikasi sudah tersedia maka kegiatan selanjutnya berupa pelatihan SDM. Pelatihan ini ditujukan ke personil-personil mitra agar mitra dapat mengoperasikan sistem aplikasi penjualan online berbasis web dengan benar, penuh tanggungjawab, dan konsisten.

### **4. Penerapan Sistem Aplikasi promosi dan penjualan online**

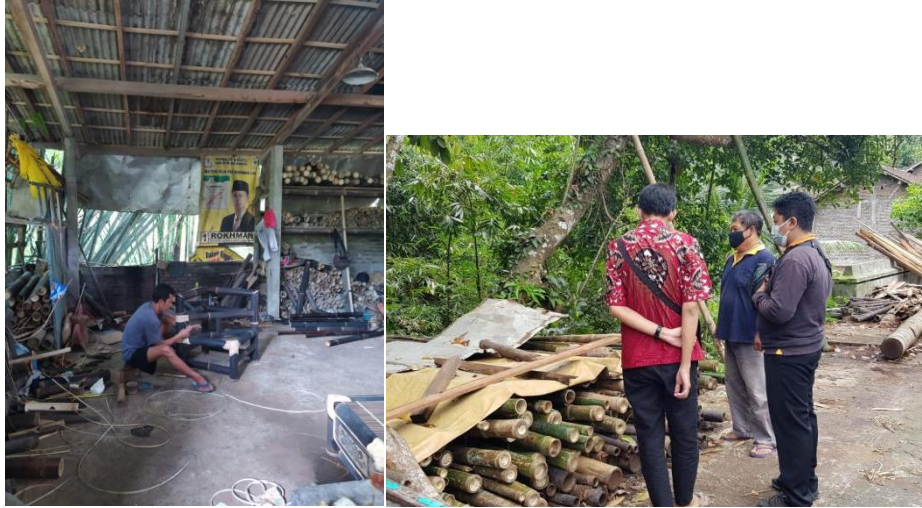
Pada tahapan ini dilakukan oleh Tim pengusul untuk penerapan sistem aplikasi penjualan/pemasaran online berbasis web. Sistem ini nantinya yang akan diterapkan oleh mitra untuk memasarkan produk yang mereka hasilkan.

### **5. Pengoperasian sistem aplikasi**

Pada tahapan ini, diharapkan mitra dapat mengoperasikan sistem aplikasi penjualan online secara mandiri dan konsisten. Dengan diterapkannya sistem ini secara konsisten diharapkan mitra dapat memasarkan produk dalam cakupan area pemasaran yang lebih luas.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

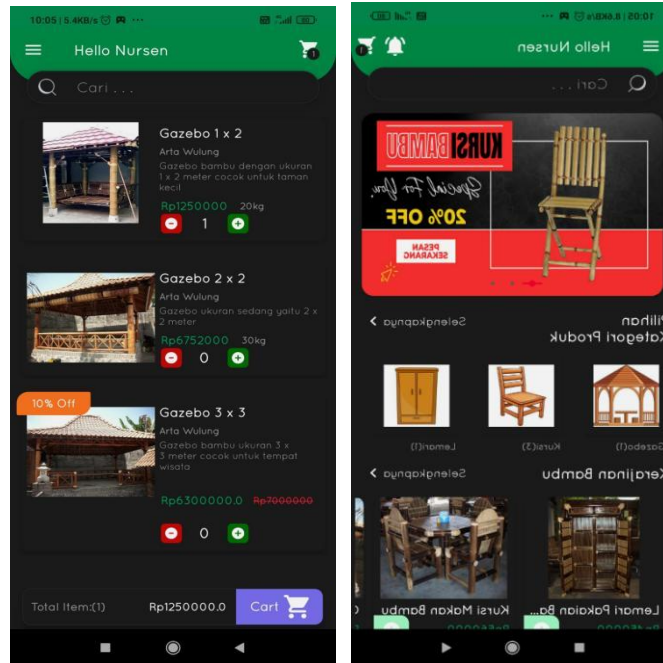
Tahapan pengabdian ini adalah observasi lapangan, penyediaan infrastruktur internet dan peralatan pendukung, pelatihan SDM, penerapan Sistem Aplikasi promosi dan penjualan online, dan pengoperasian sistem aplikasi. Pada tahapan observasi lapangan dilakukan kegiatan survei ke UMKM Industri Kerajinan Bambu Arta Wulung yang terletak di JL. MAGELANG-PURWOREJO km 18, RT 01 /RW 01 Dusun Gamblok, Desa Kalijambe, Kecamatan Bener, Kab. Purworejo. Kegiatan ini dilakukan untuk mengunjungi lokasi dan berdiskusi tentang peralatan dan cara pemasaran yang dilakukan oleh Artha Wulung seperti pada Gambar 1.



Gambar 1. observasi lapangan

Pada tahapan observasi lapangan ditemukan adanya permasalahan pemasaran yang hanya dilakukan dengan customer yang datang mampir ke UMKM tersebut, sehingga pasar dari UMKM tersebut hanya terbatas pada daerah tersebut. Dengan adanya permasalahan tersebut didapatkan kesimpulan untuk mengembangkan pasar dari UMKM tersebut dengan cara memuat market place online dengan menggunakan Android sebagai platformnya.

Dengan simpulan tersebut dilakukan survey tentang infrastruktur penunjang tersebut apakah sudah sesuai atau belum, Berdasarkan Survey tersebut akan dibuatkan aplikasi marketplace berbasis android untuk UMKM artha Wulung. Aplikasi yang dibentuk terdapat pada Gambar 2. Aplikasi dikembangkan dengan platform android agar mudah digunakan oleh semua kalangan.



Gambar 2. Aplikasi market place

Setelah aplikasi terbentuk dilakukan pengujian secara internal apakah sudah sesuai atau tidak. Setelah aplikasi diselesaikan selanjutnya akan dilakukan penerapan aplikasi tersebut ke Artha Wulung. Penerapan aplikasi tersebut akan disertai dengan pelatihan kepada SDM yang terdapat pada UMKM Artha Wulung. Pelatihan SDM seperti Gambar 3. Pelatihan ditujukan untuk transfer knowledge tentang bagaimana cara pengoperasian mengenai aplikasi marketplace tersebut. Selain dari penerapan dan pelatihan SDM, akan juga didampingi apabila UMKM mengalami masalah dalam pengoperasian aplikasi tersebut.



Gambar 3. Pelatihan SDM

## **SIMPULAN**

Berdasarkan kegiatan pengabdian yang telah dilakukan dapat disimpulkan bahwa UMKM Artha Wulung mendapatkan mode pemasaran baru melalui marketplace yang dikembangkan melalui aplikasi android, Sehingga UMKM Artha Wulung dapat memasarkan barangnya secara online.

## **DAFTAR PUSTAKA**

Hadiwardoyo, Wibowo (2020). Kerugian Ekonomi Nasional Akibat Pandemi Covid-19.

*Journal of Business and Entrepreneurship*. Volume 2 No. 2.

Irawan, Dwi & Affan, M.W. (2021). Pelatihan Penggunaan Mobile Marketplace Pada Kelompok Tani Sayur Desa Torong Rejo Batu. *Jurnal Pengabdian dan Peningkatan Mutu Masyarakat*, vol 2 no 2, p. 90-95.

Hutauruk, B.D., Naibaho, J.F. & Rumahorbo, B. (2017). Analisis Dan Perancangan Aplikasi Marketplace Cinderamata Khas Batak Berbasis Android. *Jurnal METHODIKA*, Vol. 3 No.

Fitriyana, F. Nuryani, A. Rosyati, T & Gusvia, Y (2021). Pelatihan Pemanfaatan Marketplace Pada Umkm Dalam Masa Covid-19. *DEDIKASI PKM UNPAM* Vol. 2, No. 2.