

## PENERAPAN DIGITAL MARKETING DALAM RANGKA PERLUASAN PENJUALAN APLIKASI PERCA PADA DIARRA FASHION SEMARANG

Dina Yeni Martia<sup>1)</sup>, Budi Prasetya<sup>2)</sup>, Prima Ayundyayasti<sup>3)</sup>, Kenneth Pinandhito<sup>4)\*</sup>

<sup>1</sup>Jurusan Administrasi Bisnis, Politeknik Negeri Semarang, Jl. Prof. Sudarto, Semarang

<sup>2,3,4</sup>Jurusan Akuntansi, Politeknik Negeri Semarang, Jl. Prof. Sudarto, Semarang

\*E-mail: kenneth.pinandhito@polines.ac.id

### Abstract

Partners in this Community Service Program are manufacturers of patchwork applications in making clothes, bed linen, pillowcases/bolsters located at Wilis 3, Genuk Baru No. 5 RT 6 RW 7 Semarang City. This community service activity aims to expand sales of patchwork application products "DiaRRa Fashion" through the use of online digital marketing. DiaRRa Fashion has established itself as an online store in the field of clothing and accessories, in order to make it easier for consumers to shop, the center is in Semarang City and will continue to develop itself throughout Indonesia. DiaRRa Fashion also strives to become an online clothing store that is able to give the impression of being satisfied and comfortable for customers who use our products by providing superior quality materials. Therefore, it is necessary to expand sales in order to achieve these expectations. The way to be achieved is through the design and manufacture of a web-based online marketing system, as well as in uploading and processing transactions online. To achieve this goal, practical activities and marketing and management assistance are carried out. Activities carried out through the practice of designing, updating and implementing web-based online marketing. The methods used are practice, business assistance, and monitoring. Monitoring is carried out during activities and during mentoring activities. The output produced from this program is a web-based online marketing system and scientific articles in national journals/seminar proceedings

**Keywords:** Patchwork applications, fashion, online.

### Abstrak

Mitra pada Program Pengabdian Masyarakat ini adalah produsen aplikasi kain perca dalam membuat baju, sprei, sarung bantal/guling yang berada di Wilis 3, Genuk Baru No. 5 RT 6 RW 7 Kota Semarang. Kegiatan pengabdian masyarakat ini bertujuan untuk memperluas penjualan produk aplikasi perca "DiaRRa Fashion" melalui pemanfaatan digital marketing secara online. DiaRRa Fashion menetapkan diri sebagai toko online di bidang pakaian dan aksesoris, guna mempermudah para konsumen dalam berbelanja, pusat di Kota Semarang dan akan terus mengembangkan diri di seluruh Indonesia. DiaRRa Fashion juga berusaha menjadi toko pakaian online yang mampu memberikan kesan puas dan nyaman bagi pelanggan yang memakai produk kami dengan menyediakan bahan dengan kualitas yang unggul. Oleh itu diperlukannya memperluas penjualan guna mencapai harapan tersebut. Adapun cara yang akan dicapai adalah melalui perancangan dan pembuatan sistem pemasaran online berbasis web, serta dalam mengupload maupun memproses transaksi secara online. Untuk mencapai tujuan tersebut maka dilakukan kegiatan praktek dan pendampingan pemasaran dan manajemen. Kegiatan yang dilakukan melalui praktek merancang, mengupdate serta menerapkan pemasaran online berbasis web. Metode yang digunakan yaitu praktik, pendampingan usaha, dan pemantauan. Pemantauan dilakukan selama kegiatan berlangsung dan pada waktu kegiatan pendampingan. Output yang dihasilkan dari program ini adalah sistem pemasaran online berbasis web dan artikel ilmiah pada jurnal/ prosiding seminar nasional.

**Kata Kunci:** Aplikasi Perca, fashion, online.

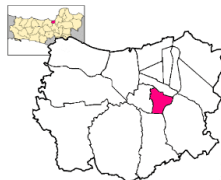
## Pendahuluan

### 1.1 Analisis Situasi

Kota Semarang adalah ibu kota Provinsi Jawa Tengah, Indonesia sekaligus kota metropolitan terbesar kelima di Indonesia setelah Jakarta, Surabaya, Medan, dan Bandung. Sebagai salah satu kota paling berkembang di Pulau Jawa, Kota Semarang mempunyai jumlah penduduk sekitar 1,7 juta jiwa. Kawasan mega-urban Semarang yang tergabung dalam wilayah metropolitan Kedungsepur (Kendal, Demak, Ungaran, Kabupaten Semarang, Kota Salatiga, Kota Semarang dan Purwodadi, Kabupaten Grobogan) berpenduduk mencapai 7,3 juta jiwa, sekaligus sebagai wilayah metropolitan terpadat keempat di Pulau Jawa, setelah Jabodetabek (Jakarta), Gerbangkertosusilo (Surabaya), dan Bandung Raya.

Kota ini terletak sekitar 558 km sebelah timur Jakarta, atau 312 km sebelah barat Surabaya, atau 621 km sebelah barat daya Banjarmasin (via udara).[8] Semarang berbatasan dengan Laut Jawa di sebelah utara, Kabupaten Demak di sebelah timur, Kabupaten Semarang di sebelah selatan, dan Kabupaten Kendal disebelah barat. Kota Semarang memiliki luas wilayah administratif sebesar 373,70 km persegi, sekaligus merupakan administrasi kotamadya terluas di Pulau Jawa.

Di Semarang bagian atas sejak jaman peninggalan Belanda dikenal dengan nama Candi Lama dan Candi Baru, pertemuan 2 kawasan tersebut ada titik Bangjo Jl. Teuku Umar, karena ramai maka diberi nama Candisari. Dahulu sebelum pemekaran wilayah Tahun 1992 Candisari termasuk wilayah Kecamatan Semarang Selatan, yang mana Kecamatan Semarang Selatan mempunyai perwakilan wilayah di Kelurahan Candi (Jl. Sisingamangaraja), kegiatan pelayanan Kecamatan satu gedung dengan Kelurahan Candi, untuk membedakan mana Kelurahan Candi dan mana Kecamatan, maka kala itu nama Kecamatan ditambah Sari karena masih banyaknya pepohonan besar yang terlihat asrinya, maka jadilah nama “Kecamatan Candisari”.



Gambar 1. Peta Candisari

Perkembangan fashion yang sangat pesat di Indonesia disebabkan karena adanya globalisasi dan media masa yang menunjang, hal ini membuat Indonesia menjadi salah satu negara yang berkembang sangat pesat. Masyarakat Indonesia semakin berlaku konsumtif dengan terbukti dalam sebuah riset yang diadakan oleh IIBF tahun lalu.

Namun, melesatnya perkembangan industri fesyen juga berbanding lurus dengan tercemarnya lingkungan. Sisa kain yang digunakan untuk membuat pakaian di pabrik-pabrik berskala kecil hingga besar, kerap menimbulkan masalah baru, yakni penumpukan limbah fesyen atau fashion waste. Begitu juga sisa pakaian yang sudah tidak terpakai oleh konsumen dan menumpuk menjadi limbah fesyen. Di dunia, masalah lingkungan akibat produksi fesyen yang kian masif sudah mulai terasa.

DiaRRa Fashion berdiri sejak tahun 2015 dengan memproduksi sendiri produk-produknya. Pada awalnya, kami hanya memproduksi dan menjual Bantal dan Guling Aplikasi Perca sesuai pesanan dari customer, lalu merambah pada pemesanan seprei oleh customer. Dari pesanan

tersebut, kami melakukan pemilihan bahan kain, pemotongan, dan aksesoris dengan sangat hati-hati. Dari pemesanan tersebut, terdapat beberapa kain yang tidak terpakai maka terpikirkan oleh kami keinginan untuk mengubah kain tersebut menjadi suatu pakaian yang nyaman untuk diri sendiri dan keluarga sehingga kami merambah ke produksi celana santai dengan berbagai macam ukuran. Karena hal itu, saat ini DiaRRa Fashion lebih dikenal dengan produk celana santai dan kami berkomitmen untuk selalu memberikan Anda pakaian sehari-hari yang lebih baik dengan kain yang halus dan nyaman, juga motif yang trendi yang disukai segala umur.

Produk DiaRRa Fashion terdiri dari 3 kategori yaitu pakaian, masker, dan perlengkapan. Untuk produk pakaian terdiri dari celana pendek/Panjang, piyama, dan kaos. Sedangkan untuk perlengkapan terdiri dari sprei dan sarung bantal/guling.



Gambar 2. Contoh Celana Pendek dan Piyama



Gambar 3. Sarung Bantal/Guling Custom

Selama ini promosi di DiaRRa Fashion masih dilakukan secara manual dan penjualannya pun masih dari Mouth to mouth. Sedangkan produk yang dihasilkan sudah banyak variasinya. Kurangnya promosi dan pemasaran terhadap hasil produk DiaRRa Fashion yang dihasilkan. Selama ini hasil produksi hanya dipesan di sekitar pasar lokal Semarang, padahal hasil produksi cukup menjanjikan peluang untuk merambah ke dunia luar. Selain kurang dukungan dari sumberdaya manusia yang dimiliki, juga terbatas pada terbatasnya penggunaan teknologi-teknologi terkini untuk memasarkan hasil produksi DiaRRa Fashion.

Oleh sebab itu penerapan digital marketing adalah cara yang sangat cepat dan murah untuk mengkomunikasikan informasi. Internet memberikan kemudahan bagi manusia untuk mengakses informasi dan melakukan berbagai hal termasuk dalam dunia ekonomi. Di bidang ekonomi, banyak sekali metode internet marketing yang dapat diimplementasikan guna mencapai target peningkatan omset penjualan [5]. Salah satunya yaitu sebagai media promosi dan katalog produk. Untuk dapat mewujudkan peningkatan omset dengan menggunakan salah satu metode internet marketing maka diperlukan media untuk pengembangan penjualan secara online salah satunya

adalah website. Namun sangat disayangkan masih banyak pelaku bisnis kecil yang belum memiliki website untuk menunjang kegiatan bisnis (jual-belinya), salah satunya DiaRRa Fashion.

Berikut kondisi DiaRRa Fashion seperti pada table 1.1.

**Tabel 1.1. Kondisi “DiaRRa Fashion”**

No	Keterangan	Mitra
1	Nama Mitra	DiaRRa Fashion
2	Alamat	Jl. Wilis 3, Genuk Baru No. 5 RT 6 RW 7 Kel. Tegalsari, Kec. Candisari, Semarang
3	Tahun Berdiri	2015
4	Modal Awal	Rp.5.000.000
5	Jumlah Pengrajin	3 orang
6	Jenis produk	Celana, Baju, Masker, Sprei, Sarung guling/bantal
7	Bahan Baku	Kain Perca
8	Alat yang dimiliki	Mesin Jahit.
9	Rata-rata produksi	10 produk per bulan
10	Omset rata-rata per bulan	Rp. 3.000.000
11	Pemasaran	Semarang Kota
12	Harga	Rp. 8.000-Rp. 250.000
13	Cara Pemasaran	Secara langsung datang ke toko, dan pemesanan lewat whatsapp.

### 1. Aspek Pemasaran

Hasil produk DiaRRa Fashion dipasarkan dengan cara langsung, pembeli yang datang langsung ke toko, dan whatsapp pemilik. Pelaku UMKM belum mampu memanfaatkan teknologi Sistem Informasi berbasis internet sebagai media promosi pemasaran dan katalog produk UMKM secara optimal sehingga pemasaran masih terbatas di area Semarang. Sehingga omset yang diterima tiap bulan pun masih rendah. Selama ini UMKM DiaRRa Fashion memasarkan produknya hanya melalui media social whatsapp, sehingga pemasaran terbatas pada lingkup pertemanan dan juga pengunjung. Pembatasan kegiatan akibat pandemic covid-19 juga berimbas pada terbatasnya calon pembeli yang datang berkunjung secara langsung. Pelaku UMKM berharap hasil produknya dapat dikenal secara luas, namun keterbatasan ketrampilan sumber daya manusia, sehingga hanya masih dilakukan pemasaran secara konvensional.

### 2. Aspek Manajemen

Dunia usaha sangat dipengaruhi oleh kelancaran dalam produksi dan pemasaran produk. Kemajuan teknologi dapat mempengaruhi sistem perdagangan yang diterapkan. Sistem informasi berbasis internet sangat dibutuhkan untuk membantu memperluas jangkauan pemasaran dan meningkatkan omzet penjualan.

DiaRRa Fashion hanya memanfaatkan internet sebagai cara pemasaran melalui whatsapp dan facebook. Pada masa pandemi ini mengalami penjualan yang menurun, dikarenakan berkurangnya pengunjung yang datang ke toko secara langsung.

### 1.2 Permasalahan Mitra

Berdasarkan analisis situasi dilingkungan mitra diatas, maka dalam dirumuskan permasalahan mitra antara lain:

1. Terbatasnya jangkauan pemasaran produk yang dapat dilakukan, terutama pada masa pandemic covid-19.

DiaRRa Fashion belum mempunyai website profile dan e-katalog untuk mendukung pemasaran secara Online. Sedangkan produk yang dihasilkan sudah banyak variasinya. Solusi: pendampingan pembuatan penyusunan website profile dan e-katalog Online dari tenaga ahli.

2. Kurangnya promosi dan pemasaran terhadap hasil produk DiaRRa Fashion yang dihasilkan.

Selama ini hasil DiaRRa Fashion hanya dipesan di sekitar area Semarang, padahal hasil produknya cukup menjanjikan peluang untuk merambah ke dunia luar.

Solusi: pembuatan website penjualan secara online dan pendampingan pemasaran

Adapun kesepakatan bersama antara Tim Pengabdian dengan pelaku UMKM dalam Program Pengabdian Masyarakat ini adalah untuk memperluas jangkauan pemasaran produk aplikasi perca, sehingga dapat meningkatkan omset penjualan dan meningkatkan pendapatan pelaku UMKM.

Oleh karena itu dilakukan penambahan model pemasaran baru yaitu penerapan system digital marketing. Untuk mendukung tercapainya hal tersebut di atas dilakukan: perancangan dan pembuatan system pemasaran online berbasis website.

## **SOLUSI DAN TARGET LUARAN**

### **2.1. Solusi**

Program pengabdian kepada masyarakat dengan sasaran DiaRRa Fashion di Kota Senarabg menawarkan solusi pemecahan dengan aktivitas kegiatan sebagai berikut:

1. Perancangan dan pembuatan system Digital Marketing agar produk kain perca dari DiaRRa Fashion dikenal secara luas sampai luar daerah.
2. Pelatihan dan pendampingan pembuatan website profile dan e-katalog.

### **2.2. Target Luaran**

Target luaran kegiatan adalah sebagai berikut:

1. Produk Teknologi Tepat Guna berupa sistem **pemasaran produk online**  
Tercipta dan terimplementasikannya sistem digital marketing sebagai media promosi serta katalog digital produk-produk DiaRRa Fashion sehingga bisa memperluas jangkauan pemasaran dan meningkatkan omset penjualan. Website sudah terhosting dan memiliki domain sesuai kebutuhan UMKM dan terlaunching atau ter-online-kan.
2. Aspek Jasa  
Meningkatkan omzet penjualan produk DiaRRa Fashion rata-rata sebesar 5% per bulan.
3. Artikel ilmiah  
Artikel ilmiah terbit di jurnal nasional/ prosiding seminar.

## METODE PELAKSANAAN

### 3.1. Rencana kegiatan

- a. Tim melakukan koordinasi awal dengan DiaRRa Fashion.
- b. Tim menyiapkan materi cara menyusun mendesain pemasaran online.
- c. Tim mengumpulkan profil, gambar produk, serta informasi lain terkait dengan produk serta cara pembeliannya.
- d. Perancangan dan implementasi sistem pemasaran online berbasis web oleh tim beserta mitra
- e. Pendampingan dan pelatihan kegiatan implementasi dan pengelolaan *website* pemasaran online oleh tim.

### 3.2. Metode Pendekatan

Metode pendekatan yang akan digunakan adalah praktek, pendampingan usaha dan monitoring pada bidang pemasaran dan manajemen.

**Tabel 3.1.**  
**JENIS KEGIATAN, PARTISIPASI MASYARAKAT, LUARAN KEGIATAN  
DAN SOLUSI PERMASALAHAN**

No	Jenis Kegiatan	Partisipasi Mitra	Luaran Kegiatan
<b>Bidang Pemasaran</b>			
1	Perancangan dan pembuatan sistem digital marketing secara online	Menyediakan informasi profil dan foto produk untuk dimasukkan ke dalam konten <i>website</i> .	<i>Website</i> yang berisi profil, katalog digital produk-produk, dan informasi pemesanan.
2	Pelatihan dan pendampingan <b>praktek</b> implementasi dan pengelolaan <i>website</i> pemasaran online	Menyediakan produk jadi seperti pakaian, celana, masker, sprei dan sarung guling/bantal	Pelaku UMKM mampu mengelola <i>website</i> pemasaran online, dapat mengupdate isi atau konten yang berupa profil, foto produk serta informasi pemesanan
<b>Pendampingan dan Monitoring</b>			
3	<b>Pendampingan</b> Pendampingan selama implementasi & pengelolaan	Mengupdate profil, mengupload foto produk, dan informasi produk.	Perluasan jangkauan pemasaran setelah diterapkannya pemasaran online.
4	<b>Monitoring dan Evaluasi</b>	Bersama-sama dengan tim memonitor dan mengevaluasi <i>website</i> promosi yang telah dibuat	Terekamnya volume penjualan, dan jangkauan pemasaran.

## Hasil Pembuatan Website

### 4.1. Alamat Domain

Halaman website dapat di akses di: <https://rumahdiarra.com/>

### 4.2. Menu di Website

Website mempunyai menu seperti:

1. Beranda
2. Bantal Guling
3. Pakaian
4. Masker Kain
5. Pendaftaran
6. Tentang kami dan Kontak Kami
7. Pesan Kami

#### 4.2.1. Halaman Home

Pada halaman website di home terdapat beberapa part yang utama antara lain:

#### 4.2.2. Slogan

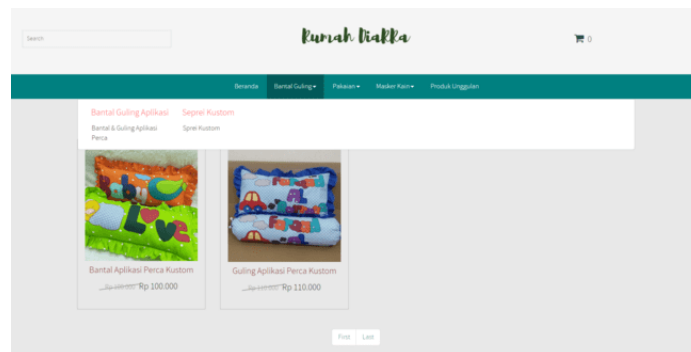
Dihalaman depan terdapat layanan dan produk UMKM



Gambar 4 Tampilan Halaman Utama

#### 4.2.3. Bantal Guling

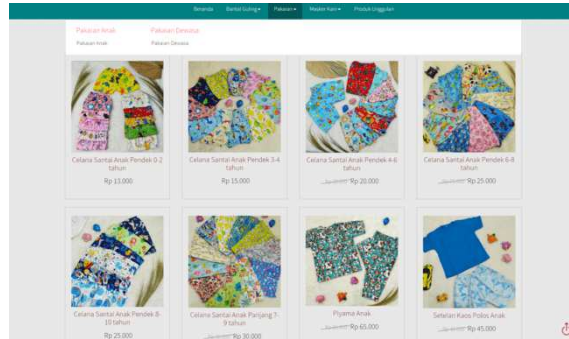
Kategori bantal guling berisi tentang produk bantal dan guling aplikasi perca dan seprei kustom.



Gambar 5. Tampilan Halaman Bantal Guling

#### 4.2.4. Pakaian

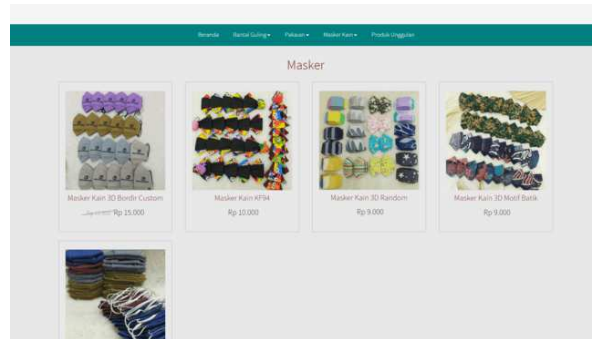
Pengunjung bisa memilih kategori pakaian yang terdiri dari pakaian anak dan dewasa.



Gambar 6. Tampilan Halaman Pakaian

#### 4.2.5. Masker Kain

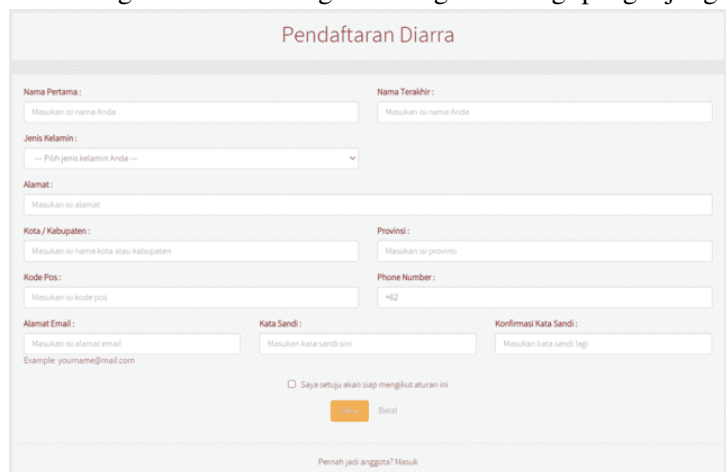
UMKM juga menjual produk Masker Kain dari sisa kain perca. Sehingga produk yang di produksi tidak ada yang terbuang.



Gambar 7. Tampilan Halaman Masker Kain

#### 4.2.6. Pendaftaran

Halaman pendaftaran digunakan untuk login dan registrasi bagi pengunjung.

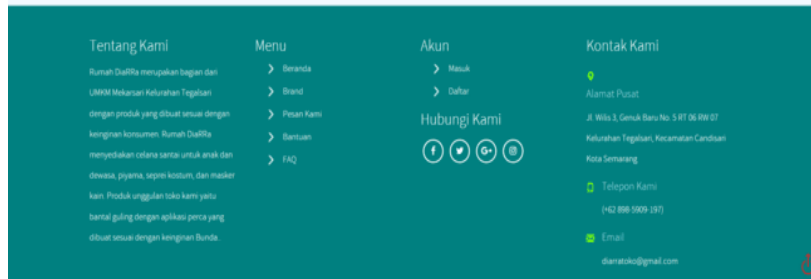


Gambar 8. Tampilan Halaman Pendaftaran



#### 4.2.7. Tentang kami dan Kontak Kami

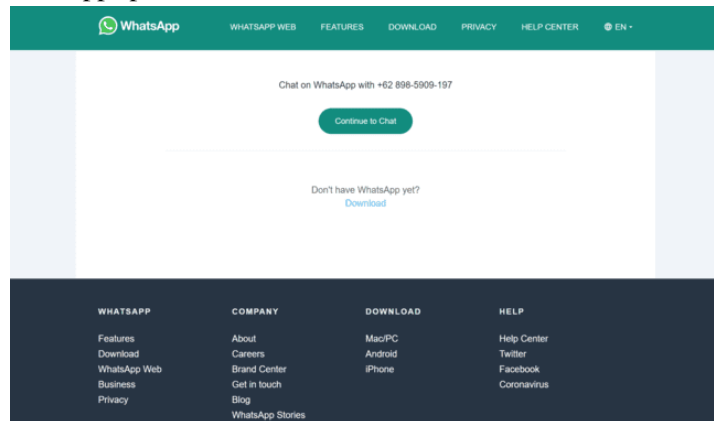
Digunakan untuk login dan registrasi bagi pengunjung.



Gambar 9. Tampilan Halaman Tentang kami dan Kontak Kami

#### 4.2.8. Pesan Kami

Berisikan jika pelanggan ingin melakukan pembelian by request sehingga langsung diarahkan ke whatsapp pemilik.



Gambar 10. Tampilan Halaman Pesan Kami

### KESIMPULAN

Dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang telah dilaksanakan ini, terdapat kesimpulan, yaitu Website <https://rumahdiarra.com/> merupakan media yang dapat digunakan untuk memperluas dan mempermudah mitra dalam mempromosikan dan memasarkan produk-produk UMKM. Selain daripada itu kegiatan sosialisasi dan juga pelatihan yang dilakukan dapat meningkatkan pengetahuan dan kemampuan mitra dalam memanfaatkan internet sebagai media promosi.

Dapat disimpulkan bahwa kegiatan ini merupakan salah satu strategi untuk meningkatkan pemasaran dan penjualan melalui penjualan online dengan memanfaatkan website E-Commerce dan membantu proses transaksi agar lebih transparan dan terstruktur.