

**PELATIHAN DIGITAL MARKETING PADA UKM MAKMUR ABADI/
OMAH KOPI TARIK TUNTANG DI KECAMATAN TUNTANG
KABUPATEN SEMARANG**

Mardiyono^{1)*}, Kurnianingsih²⁾, Wiktasari³⁾, Nurseno Bayu Aji⁴⁾

^{1,2,3,4}Jurusan Teknik Elektro, Politeknik Negeri Semarang
Jln. Prof. Soedarto Semarang
*Email: m4rdiyono@yahoo.com

Abstract

Partners who are the target of this pratama applied community service program are UKM Makmur Abadi/Omah Kopi Tarik which is located on Jl Pesantren 1 RT 03 RW 02 Gading Tuntang, Salatiga City, Semarang Regency. UKM Makmur Abadi/ Omah Kopi Tarik which makes processed coffee grounds and coffee sticks as well as several processed products in the form of various flavored crackers, various vegetable tumpi and processed water hyacinth leaves. Processed coffee products are marketed at the souvenir shop at Kampung Kopi Banaran in Tuntang District. In its development, these UKM are still doing offline marketing so that marketing is still limited to certain areas, therefore online media is needed that helps in product marketing. In producing the main product from processed coffee powder, namely coffee sticks, a tool in the form of a stick mill is needed. Stick mill is a tool for making stick plates after the dough is made after it is formed into long sticks called chestik. In using the tool so far, UKM have borrowed stick milling tools from friends, which tools will be used before the holidays so that UKM find it difficult to produce during these times. The following are the tools needed by UKM in the form of stick milling tools.

Keywords: *Online marketing, web*

Abstrak

Mitra yang menjadi target dari program kegiatan pengabdian masyarakat terapan pratama ini adalah UKM Makmur Abadi/ Omah Kopi Tarik yang terletak di Jl Pesantren 1 RT 03 RW 02 Gading Tuntang Kota Salatiga Kabupaten Semarang. UKM Makmur Abadi/ Omah Kopi Tarik yang membuat olahan bubuk kopi dan stik kopi serta beberapa produk olahan berupa kerupuk aneka rasa, aneka tumpi sayuran dan olahan daun eceng gondok. Produk olahan kopi dipasarkan di tempat penjualan oleh-oleh Kampung Kopi Banaran yang berada di Kecamatan Tuntang. Dalam perkembangannya, UKM ini masih melakukan pemasaran secara *offline* sehingga pemasaran masih terbatas pada area-area tertentu oleh karena itu dibutuhkan media *online* yang membantu dalam pemasaran produk. Dalam menghasilkan produk utama dari olahan bubuk kopi yaitu stik kopi diperlukan sebuah alat berupa gilingan stik. Gilingan stik adalah alat untuk membuat lempengan stik setelah adonan dibuat setelah itu dibentuk menjadi stik panjang disebut chestik. Dalam penggunaan alat selama ini UKM meminjam alat gilingan stik dari teman, yang mana alat tersebut akan digunakan ketika menjelang hari raya sehingga UKM merasa kesulitan melakukan produksi pada masa-masa tersebut. Berikut merupakan alat yang dibutuhkan oleh UKM berupa alat gilingan stik.

Kata Kunci: *Pemasaran Online, Web*

PENDAHULUAN

Mitra yang menjadi target dari program kegiatan pengabdian masyarakat terapan pratama ini adalah UKM Makmur Abadi/ Omah Kopi Tarik yang terletak di Jl Pesantren 1 RT 03 RW 02 Gading Tuntang Kota Salatiga Kabupaten Semarang. UKM Makmur Abadi/ Omah Kopi Tarik yang membuat olahan bubuk kopi dan stik kopi serta beberapa produk olahan berupa kerupuk aneka rasa, aneka tumpi sayuran dan olahan daun eceng gondok. Produk olahan kopi dipasarkan di tempat

penjualan oleh-oleh Kampung Kopi Banaran yang berada di Kecamatan Tuntang. Dalam perkembangannya, UKM ini masih melakukan pemasaran secara *offline* sehingga pemasaran masih terbatas pada area-area tertentu oleh karena itu dibutuhkan media *online* yang membantu dalam pemasaran produk.

Tabel 1. Jenis Produk

No	Jenis Produk
1.	Kerupuk Aneka Rasa
2.	Aneka Tumpi sayuran
3.	Olahan bubuk kopi
4.	Olahan Daun Eceng Gondok

Dalam menghasilkan produk utama dari olahan bubuk kopi yaitu stik kopi diperlukan sebuah alat berupa gilingan stik. Gilingan stik adalah alat untuk membuat lempengan stik setelah adonan dibuat setelah itu dibentuk menjadi stik panjang disebut chestik. Dalam penggunaan alat selama ini UKM meminjam alat gilingan stik dari teman, yang mana alat tersebut akan digunakan ketika menjelang hari raya sehingga UKM merasa kesulitan melakukan produksi pada masa-masa tersebut. Berikut merupakan alat yang dibutuhkan oleh UKM berupa alat gilingan stik.



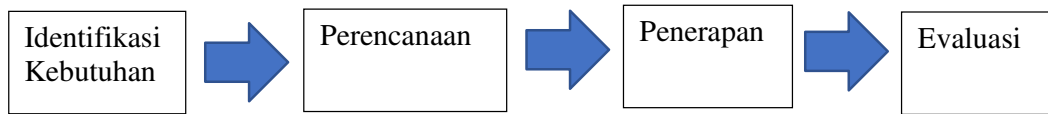
Gambar 1. Alat Gilingan Stik

Dari uraian menunjukkan analisis Situasi tersebut diatas, bahwa UKM mitra (UKM Makmur Abadi/ Omah Kopi Tarik Tuntang) secara umum memiliki permasalahan adalah pertama 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. Kedua 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 web.

Kapasitas produksi masih terbatas, sehingga sering tidak bisa memenuhi order jika memperoleh order yang banyak karena alat yang digunakan untuk membuat produk masih meminjam kepada orang lain.

METODE PELAKSANAAN

Metode dan tahapan penerapan TTG ke mitra, pengusul lampirkan dalam bentuk gambar diagram alir (flowchart) pada gambar 2



Gambar 2. Tahapan penerapan TTG ke masyarakat

1. Identifikasi Kebutuhan

Pada tahap ini bersama dengan mitra tim melakukan identifikasi kebutuhan dengan metode wawancara, survei lokasi, sarana dan prasarana yang dimiliki mitra.

2. Perencanaan kegiatan

Pada tahap ini kegiatan berupa diskusi dengan mitra untuk menentukan pemanfaatan teknologi tersebut.

3. Penerapan teknologi ke mitra

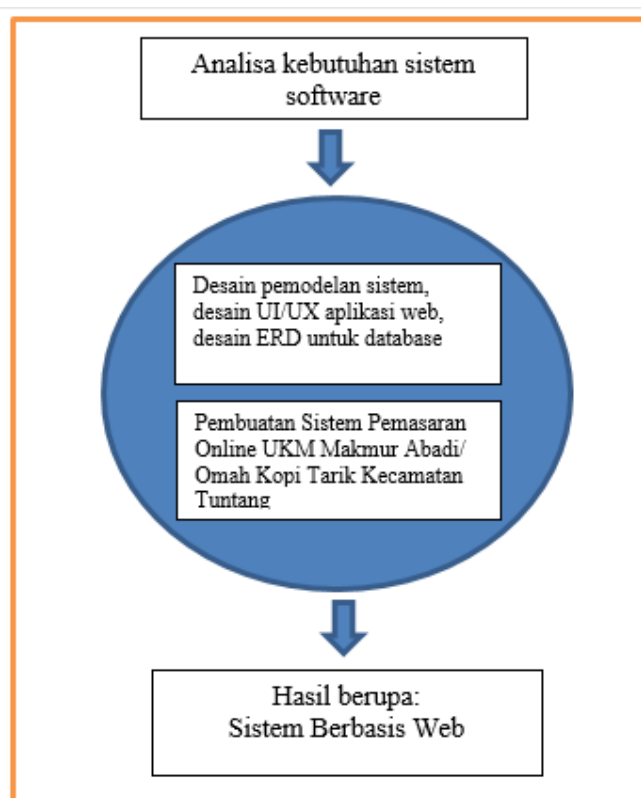
Teknologi yang diterapkan di mitra adalah sistem pemasaran berbasis digital pada UKM Makmur Abadi/ Omah Kopi Tarik Tuntang di Kecamatan Tuntang Kabupaten Semarang

4. Evaluasi pelaksanaan program dan keberlanjutan program

Evaluasi pelaksanaan program dilakukan oleh internal Polines yaitu Pusat Penelitian dan Pengabdian Masyarakat (P3M). Keberlanjutan program ini adalah dengan melakukan pemantauan secara langsung ke mitra. Kemudian dilakukan pemeliharaan jika terjadi ada beberapa kesalahan dalam sistem.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pada kegiatan Pengabdian Masyarakat ini program yang dilaksanakan berupa pembuatan Solusi yang pengusul tawarkan dari yaitu Pelatihan Digital Marketing pada UKM Makmur Abadi/ Omah Kopi Tarik Tuntang Di Kecamatan Tuntang Kabupaten Semarang. Solusi ini diharapkan bisa efektif untuk membantu dalam proses pemasaran hasil produksi lebih luas.. Gambaran model kegiatan yang diterapkan pada kegiatan pengabdian masyarakat ini diperlihatkan pada Gambar 3



Gambar 3. Model Kegiatan Pengabdian Masyarakat

Dari Gambar 3 di atas bisa dilihat bahwa kegiatan ini melibatkan beberapa unsur, yaitu staf pengajar dari Politeknik Negeri Semarang sebagai pelaku pengabdian masyarakat dan UKM Makmur Abadi/ Omah Kopi Tarik sebagai mitra. Hasil dari kegiatan ini seperti yang ditunjukkan pada gambar 2 di atas adalah sistem pemasaran *online* berbasis website.

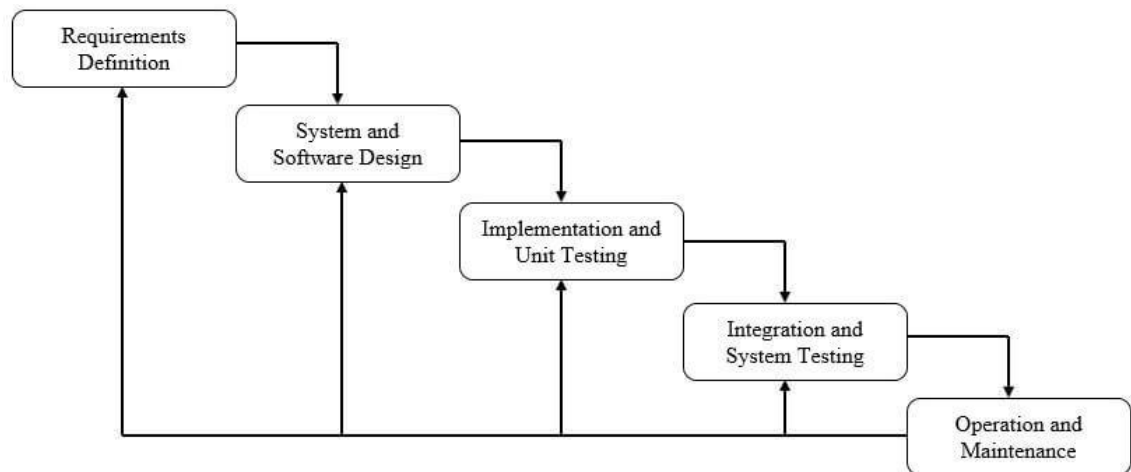
Perancangan Aplikasi Promosi dan Penjualan Online Berbasis Website

Dalam membangun sistem promosi dan penjualan online berbasis website ini diperlukan beberapa tahapan yang menjadi satu kesatuan sistem agar aplikasi yang dibangun menghasilkan suatu sistem yang utuh yang dapat menyelesaikan permasalahan pada mitra. Tahapan-tahapan pengembangan perangkat lunak tersebut menggunakan pendekatan pengembangan perangkat lunak yang dikenal dengan istilah *Software Development Life Cycle* (SDLC). Jenis metode pengembangan dengan pendekatan SDLC pada perancangan sistem ini menggunakan metode *waterfall*. Urutan dalam Metode *Waterfall* bersifat serial yang dimulai dari proses perencanaan, analisa, desain, dan implementasi pada sistem. Metode ini dilakukan dengan pendekatan yang sistematis, mulai dari tahap kebutuhan sistem lalu menuju ke tahap analisis, desain, *coding*, *testing/verification*, dan *maintenance*. Langkah demi langkah yang dilalui harus diselesaikan satu per satu (tidak dapat meloncat ke tahap berikutnya) dan berjalan secara berurutan, oleh karena itu di sebut *waterfall* (Air Terjun).

Ian Sommerville (2011) menjelaskan bahwa ada lima tahapan pada metode *Waterfall*, yakni

Requirements Definition, Sytem and Software Design, Implementation and Unit Testing, Integration and System Testing, dan Operational and Maintenance seperti ditunjukkan pada gambar 4.

Kegiatan perancangan dan pembuatan *software* aplikasi untuk UKM Makmur Abadi/ Omah Kopi Tarik ini diselesaikan dalam waktu 3 (tiga) bulan. Selanjutnya dilakukan pelatihan pengoperasian *software* aplikasi ini kepada mitra.



Gambar 4. Metode *Waterfall*

Desain Sistem dan Antar Muka Aplikasi

Sistem Pemasaran *Online* Berbasis Website pada Omah Kopi Tarik Tuntang yang merupakan solusi terhadap pemasaran produk secara *online* harus mempunyai desain antarmuka yang userfriendly. Dengan memanfaatkan teknologi website yang mengedepankan kemudahan dalam aksesdan kecepatan maka diharapkan dapat memudahkan UKM dalam melakukan promosi produk yang dihasilkan.

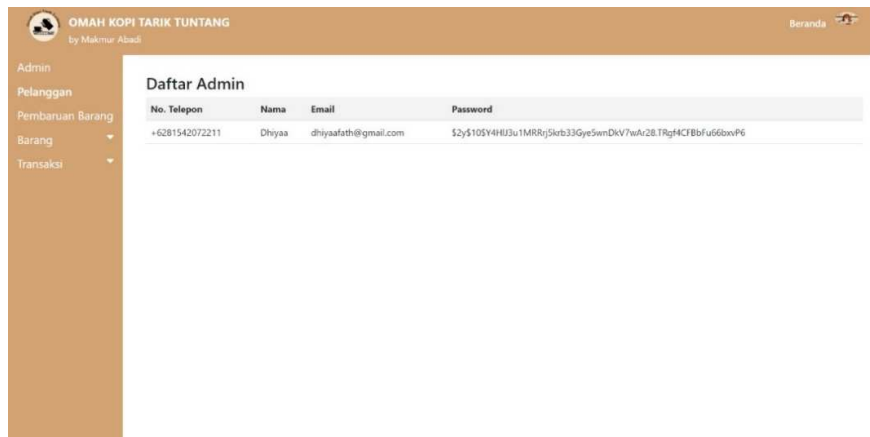
Arsitektur pembangun sistem menggunakan teknologi HTML, PHP dan MySQL. Struktur antarmuka website dibangun menggunakan HTML, CSS dan Javascript. Database yang digunakan adalah MySQL dan sebagai penghubung antara antarmuka dan database menggunakan bahasa pemrograman PHP.



The image shows a login form titled "Masuk" (Login). At the top, there is a circular logo with the text "Selamat Datang" and "WELCOME". Below the logo, the text "Belum punya akun? [Daftar](#)" is displayed. The form contains two input fields: "No. Telepon" (Phone Number) with a pre-filled "+62" and "Password". A "Masuk" button is located at the bottom of the form.

Gambar 5. Form Login Pembeli

Tampilan di atas merupakan tampilan form login yang digunakan oleh pembeli agar dapat mengakses website dengan akun dan dapat melakukan pemesanan produk.



The image shows the "Daftar Admin" (Admin Registration) page. It features a sidebar menu on the left with options: Admin, Pelanggan, Pembaruan Barang, Barang, and Transaksi. The main content area displays a table with the following data:

No. Telepon	Nama	Email	Password
+6281542072211	Dhiyaa	dhiyaafath@gmail.com	\$2y\$10\$Y4HU3u1MR8zj5krb33Gye5wnDKV7wAr2B.TRg4CFBfu66boxP6

Gambar 6. Halaman Daftar Admin

Tampilan di atas merupakan tampilan halaman daftar admin yang dapat mengelola website, seperti menambah produk dan memperbarui stok produk.

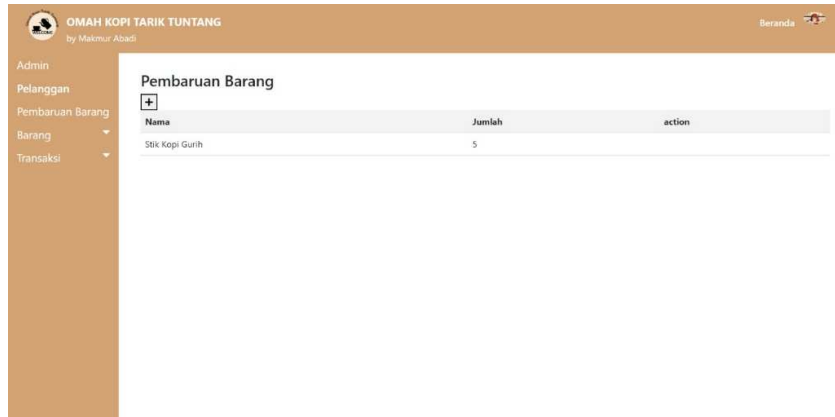


The image shows the "Daftar Pelanggan" (Customer Registration) page. It features a sidebar menu on the left with options: Admin, Pelanggan, Pembaruan Barang, Barang, and Transaksi. The main content area displays a table with the following data:

No. Telepon	Nama	Email	Password
+62895307387894	Falzu	11azzahwa2000@gmail.com	\$2y\$10\$W-baGQRatuU4ydYtnzLnM759iSoc8Nj1ccQ/ah15Jk0Dh9QG
+62888599201	Firlandi Prairida S	Ti.fandrips@gmail.com	\$2y\$10\$wLzMiAuauS5GemyeWwPeiRR3Q43RjyR.Mn1S.Cq9IKVUuz9W

Gambar 7 Halaman Daftar Pelanggan.

Tampilan di atas merupakan merupakan tampilan halaman daftar pelanggan yang telah membuat akun untuk dapat melakukan pembelian produk pada website *e-commerce*:



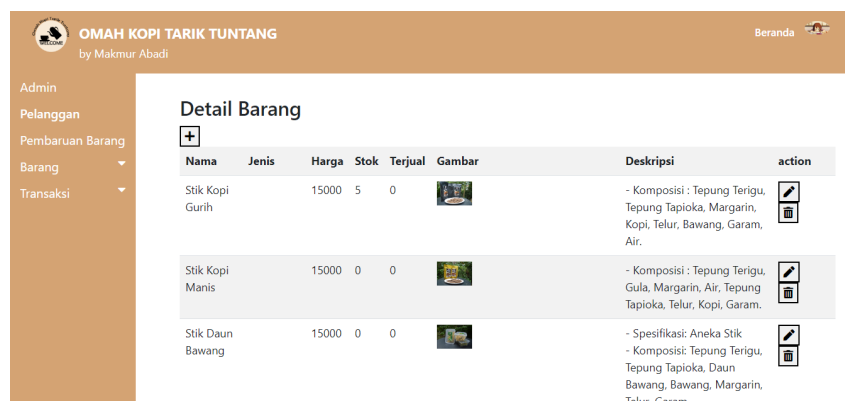
Gambar 8. Daftar Pembaruan Barang

Tampilan di atas merupakan tampilan halaman daftar pembaruan barang dimana admin dapat melakukan pembaruan pada jumlah stok barang.



Gambar 9. Halaman Jenis Barang

Tampilan di atas merupakan tampilan dari halaman jenis barang pada menu barang. Pada halaman ini, admin dapat menambahkan jenis barang sebagai pilihan kategori produk yang dijual..



Gambar 10. Halaman Detail Barang

Tampilan di atas merupakan tampilan dari halaman detail barang pada menu barang. Pada halaman ini, admin dapat menambahkan produk baru yang dijual. Dalam penambahan produk

baru, admin dapat memilih jenis barang dan menambahkan deskripsi untuk prosuk tersebut.

ID Transaksi	Tanggal	No Telepon Pembeli	Alamat	Biaya Transaksi	Biaya Ekspedisi	Biaya Total	Status	action
4	2022-08-11 07:45:28	0912093	6	75000		163000	Menunggu Dibayar	
5	2022-08-11 08:05:09	0912093	6	50000	82000	132000	Menunggu Dibayar	
6	2022-08-11 09:31:35	0912093	6	100000	98000	198000	Menunggu Dibayar	
7	2022-08-11 09:32:59	0912093	6	50000	82000	132000	Menunggu Dibayar	
8	2022-08-12 06:05:13	0912093	6	145000	164000	309000	Menunggu Dibayar	

Gambar 11. Halaman Daftar Transaksi

Tampilan di atas merupakan tampilan dari halaman daftar transaksi produk oleh pembeli yang telah dan sedang berlangsung. Pada halaman ini, admin dapat mengonfirmasi pesanan pembeli yaitu dengan memproses pengiriman barang jika pembeli telah melakukan pembayaran.

ID Transaksi	Barang	Jumlah	Harga
4	Stik Kopi Manis	3	25000
5	Stik Kopi Manis	2	25000
6	Stik Kopi Manis	4	25000
7	Stik Kopi Manis	2	25000
8	Stik Kopi Manis	5	25000
9	Stik Kopi Gurih	1	20000
9	Stik Kopi Gurih	1	20000
10	Stik Kopi Gurih	3	20000

Gambar 12. Halaman Detail Transaksi

Tampilan di atas merupakan tampilan dari halaman detail transaksi yang telah dilakukan oleh pembeli.

Daftar
Sudah punya akun? [Masuk](#)

No. Telepon
+62

Name

Email Address

Password

Confirm Password

[Register](#)

Gambar 13. Form Registrasi Pembeli

Tampilan di atas merupakan tampilan dari form registrasi akun oleh pembeli. Pada form ini,

pembeli harus mengisi data diri untuk dapat melakukan registrasi akun

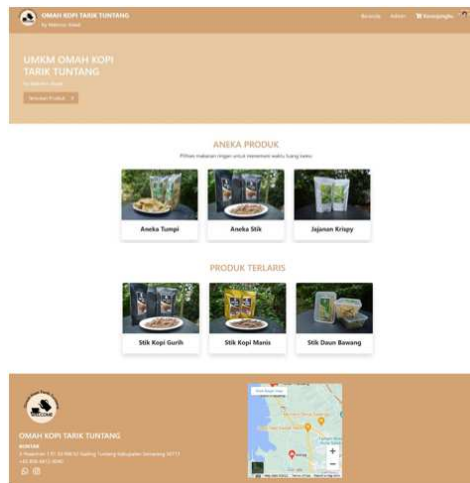


The image shows a login form with the following elements:

- Logo at the top: "UMKM Kopi Tark Tuntang WELCOME"
- Section title: "Masuk"
- Text: "Belum punya akun? [Daftar](#)"
- Form field: "No. Telepon" with a dropdown menu showing "+62"
- Form field: "Password"
- Button: "Masuk"

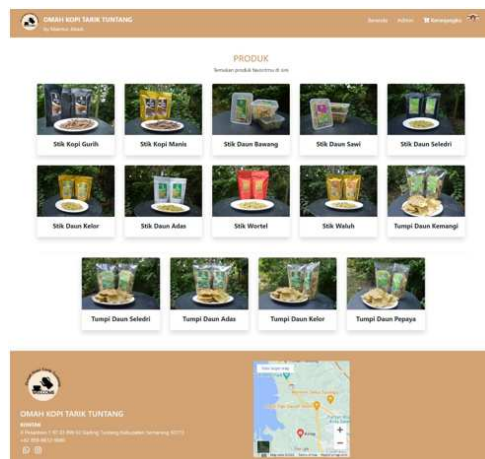
Gambar 14. Form Login Pembeli

Tampilan di atas merupakan tampilan form login bagi pembeli agar dapat masuk dengan akun ke situs website *e-commerce*.



Gambar 15. Halaman Beranda Website

Tampilan di atas merupakan tampilan dari halaman beranda website yang menampilkan aneka produk dan produk terlaris. Kemudian pada bagian *footer* terdapat map dari lokasi UMKM



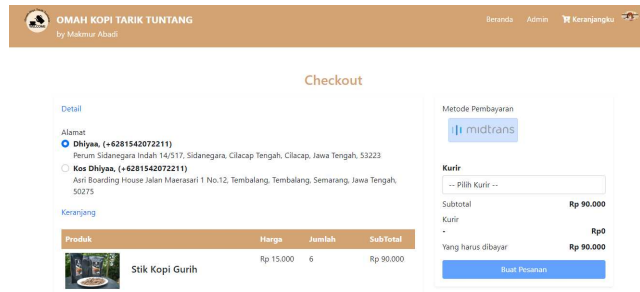
Gambar 16. Halaman Produk

Tampilan di atas merupakan tampilan dari halaman produk yang berisi daftar produk-produk yang dijual pada website.



Gambar 17. Halaman Keranjang

Tampilan di atas merupakan tampilan dari halaman keranjang dimana berisi daftar produk yang akan dibeli oleh pembeli. Pembeli dapat mengatur jumlah produk yang akan dibeli pada halaman keranjang sebelum melakukan *checkout*.



Gambar 18. Halaman Checkout

Tampilan di atas merupakan tampilan dari halaman *checkout* produk yang akan dipesan. Pembeli dapat mengatur alamat tujuan pengiriman dan dapat memilih jenis ekspedisi untuk mendapatkan biaya ongkos kirim produk dan kemudian mendapatkan total biaya yang harus dibayar.

KESIMPULAN

Kegiatan Pengabdian Masyarakat dengan judul Pelatihan Digital Marketing Pada UKM Makmur Abadi/ Omah Kopi Tarik Tuntang di Kecamatan Tuntang Kabupaten Semarang telah dilaksanakan dengan baik dan sesuai dengan rencana dan target luaran, serta dapat memberikan bekal pengetahuan dan keterampilan kepada mitra sehingga mitra dapat menyelesaikan permasalahan yang dihadapinya. Hasil yang dicapai dari kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah adanya sebuah aplikasi promosi dan penjualan berbasis website pada UKM Makmur Abadi/ Omah Kopi Tarik Tuntang yang dapat digunakan untuk mempermudah pengguna dan pengelola dalam bertransaksi dan pengelolaan administrasi bagi pengguna.

Bagi penulis selanjutnya, hasil pengabdian bisa digunakan sebagai bahan perbandingan dan referensi untuk pengabdian dan sebagai bahan pertimbangan untuk lebih memperdalam pengabdian selanjutnya dengan menggunakan hasil penerapan aplikasi ke mitra pengabdian yang lain. Kegiatan Pengabdian Masyarakat dengan judul Pelatihan Digital Marketing Pada UKM Makmur Abadi/ Omah Kopi Tarik Tuntang di Kecamatan Tuntang Kabupaten Semarang Semarang telah dilaksanakan dengan baik dan sesuai dengan rencana dan target luaran, serta dapat memberikan bekal pengetahuan dan keterampilan kepada mitra sehingga mitra dapat menyelesaikan permasalahan yang dihadapinya.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Aditya, K., Putra, F. and Arwani, I. (2021) 'Pemanfaatan API RajaOngkir untuk Cek Ongkos Kirim Otomatis pada Pembangunan *Website* E-Commerce menggunakan Framework Codeigniter (Studi Kasus : Jingga Hijab)', 5(1), pp. 311–318.
- [2] Anggara, R.S. and Pakereng, M.A.I. (2022) 'Perancangan *Website* E-commerce Soemardjan Florist Menggunakan Framework Laravel', 6, pp. 21–32.
- [3] Burhanudin, B. and Baharuddin, B. (2017) 'Aplikasi E-Commerce Pada Toko Khairunniswa Berbasis Web', *Simtek : jurnal sistem informasi dan teknik komputer*, 2(1), pp. 7–13. doi:10.51876/simtek.v2i1.27.
- [4] Deriani, N.W. (2018) 'Analisis Perancangan E-Commerce Sistem Penjualan Produk Hasil Olahan Kopi', 12(2), p. 8. Available at: <http://files/10220/Deriani - 2018 - Analisis Perancangan E-Commerce Sistem Penjualan P.pdf>.