

PELATIHAN DAN PEMBUATAN WEBSITE PENJUALAN INDUSTRI RUMAH TANGGA MAMA AZKA CAKE AND COOKIES DESA SEI SEMAYANG KECAMATAN SUNGGAL KABUPATEN DELI SERDANG

Edrian Hadinata

Program Studi Sistem Informasi, Fakultas Teknik dan
Komputer, Universitas Harapan Medan
edrianhadinata@gmail.com

ABSTRAK

Industri rumah tangga (IRT) merupakan roda penggerak ekonomi di perkampungan. Khususnya Mama Azka Cake And Cookies yang memulai usahanya pada pertengahan tahun 2015. Bergerak dibidang makanan dan cemilan, usaha IRT Mama Azka Cake And Cookies saat ini telah memiliki puluhan produk makanan dan cemilan. IRT ini berdomisili di desa Sei Semayang kecamatan Sunggal kabupaten Deli Serdang Sumatera Utara. Meskipun usaha rumah tangga tersebut telah melebarkan media promosinya melalui media sosial tetapi kerap kali terkendala informasi yang terbatas terkait dengan detail. Selain itu kekurangan promosi di media sosial bersifat *volatile* dan susah memperoleh kepercayaan dari pelanggan. Namun pembuatan website penjualan menggunakan woocommerce yang diinstalasi di dalam website wordpress telah menjadi solusi yang dapat meningkatkan kepercayaan konsumen terhadap industri rumah tangga khususnya IRT Mama Azka Cake And Cookies serta sebagai langkah awal Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) untuk naik kelas ke jenjang berikutnya.

Kata Kunci : Industri Rumah Tangga, Mama Azka Cake and Cookies, UMKM

PENDAHULUAN

Industri rumah tangga (IRT) adalah industri usaha mikro kecil dan menengah atau UMKM (Nurani et al. 2021). UMKM merupakan pilar penting didalam perekonomian Indonesia (Anon n.d.-b).

Selain berperan dalam pertumbuhan ekonomi nasional dan tenaga kerja UMKM juga berperan dalam mendistribusikan hasil-hasil pembangunan (Werdani et al. 2020). Untuk itu peran penting teknologi informasi diharapkan dapat menjadi katalis untuk bisa meningkatkan pendapatan IRT untuk naik ke level selanjutnya. IRT Mama Azka Cake And Cookies yang telah merintis bisnis sejak 2015 memilih bidang makan dan kue sebagai komoditas. IRT tersebut mampu bertahan di tengah situasi kondisi pandemi covid-19 di mana beragam industri dari berbagai sektor telah gulung tikar (Prakoso 2020). Berbalikan dengan UMKM yang meningkat jumlahnya di masa pandemi (Anon n.d.-a). Oleh sebab itu tim pengabdian masyarakat Universitas Harapan Medan melaksanakan pelatihan pembuatan website penjualan diharapkan menjadi solusi yang efektif sebagai trigger yang membantu UMKM Indonesia naik kelas serta turut serta membantu upaya pemerintah dalam meningkatkan penghasilan masyarakat.

1. Analisis Situasi

Bisnis yang dijalani oleh IRT Mama Azka Cake And Cookies telah berjalan sejak tahun 2015 dan saat ini telah menjual produk makanan dan cemilan dengan cara konvensional dan berpromosi hanya di media sosial. Dengan hanya mengandalkan media informasi list produk dari facebook dan instagram, IRT Mama Azka Cake And Cookies melakukan pesan order melalui aplikasi Whatsapp (WA).

2. Permasalahan

Permasalahan yang terjadi pada IRT khususnya Mama Azka Cake And

Cookies selama melakukan usaha adalah sebagai berikut:

1. Tidak adanya website yang dapat menampilkan list produk, dan display serta harga yang formatnya lebih konsisten ada pada satu halaman. Penggunaan media cetak sebagai media pengganti dirasa sangat mahal, penyebarannya kurang luas dan tidak dinamis.
2. Proses pemesanan produk melalui media sosial ataupun WA terkadang terlalu rumit jika deskripsi produk harus dituliskan secara detail.
3. Tidak adanya sistem pemesanan yang baku, sehingga proses pemesanan bisa berasal dari banyak media yang mengakibatkan ada beberapa pesanan dan tanya jawab pelanggan yang tidak direspon oleh penjual.
4. Pelanggan kurang mempercayai penjual

3. Target Yang Ingin Dicapai

Untuk target yang ingin dicapai dalam kegiatan ini adalah terbentuknya sebuah website penjualan yang sederhana yang memiliki sistem order yang berasal dari satu media pemesanan serta terbentuknya media informasi yang detail terkait produk yang dihasilkan oleh IRT Mama Azka Cake And Cookies, lebih dinamis, *low cost* dalam proses publikasi dan meningkatkan kepercayaan konsumen terhadap produk makanan yang diproduksi. Selain itu, dengan adanya website ini diharapkan dapat merubah pola pikir dan strategi UMKM dalam memanfaatkan media digital untuk dapat naik tingkat ke jenjang yang lebih baik dengan menerapkan konsep 4G: *Go Modern, Go Digital, Go Online dan Go Global* sehingga nantinya IRT Mama Azka Cake And Cookies menjadi contoh yang baik di tengah banyaknya UMKM yang ingin memanfaatkan media digital.

METODE PELAKSANAAN KEGIATAN

Dalam melaksanakan kegiatan pengabdian kepada masyarakat kali ini tim tidak hanya membuat website penjualan tetapi tim juga memperhatikan

bagaimana sumber daya manusia yang diperlukan untuk menjalankan website ini. Untuk itu, maka tim pelaksana kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat dari Fakultas Teknik dan Komputer Universitas Harapan Medan terjun langsung untuk melakukan pendampingan dalam bentuk pelatihan. Oleh karena itu tim mengutarakan beberapa hal terkait pelaksanaan kegiatan tersebut, antara lain yaitu khalayak sasaran, metode kegiatan dan langkah-langkah. Hal ini dilakukan agar pelaksanaan lebih terstruktur dan sistematis.

1. Khalayak Sasaran

Khalayak sasaran pada pengabdian kepada masyarakat ini tentu saja adalah tim promo dan karyawan dari IRT Mama Azka Cake And Cookies. Karyawan yang dipilih untuk konsisten mengurus website nantinya adalah yang lebih cekatan terhadap teknologi.

2. Metode Kegiatan

Untuk metode kegiatan yang dipilih dalam kegiatan ini adalah tutorial, praktik dan tanya jawab.

a) Metode Tutorial

Metode ini digunakan untuk menjelaskan materi tentang bagaimana cara penggunaan dan cara berpromosi dengan mudah menggunakan wordpress. Caranya adalah mengenalkan beberapa fasilitas yang tersedia beserta fungsi-fungsinya yang dapat digunakan untuk mempromosikan makanan dan kue hasil produksi.

b) Metode Praktik

Dalam metode praktik, pemateri akan mempraktekkan tata cara penggunaan website dan menjelaskan secara runut aturan penggunaan dan tim yang lain membantu menjelaskan perihal penggunaan website.

c) Metode Tanya Jawab.

Metode ini penting digunakan untuk mengetahui sejauh mana pengetahuan website dari peserta pelatihan setelah mengikuti materi dari pemateri kegiatan.

3. Langkah-langkah kegiatan

Proses pelaksanaan kegiatan dilakukan dalam tiga tahapan antara lain: persiapan, pelaksanaan dan evaluasi.

a) Persiapan

Kegiatan pengabdian masyarakat ini dimulai dengan menentukan kebutuhan website penjualan agar website yang dibuat bisa diimplementasikan secara langsung dengan minim perubahan menu dan fitur. Selanjutnya, tahapan ini juga menentukan rancangan mekanisme pelatihan yang akan dilaksanakan nantinya.

b) Pelaksanaan

Dalam tahapan ini pelaksanaan pelatihan dilakukan dengan metode yang sudah dijelaskan di atas. Alurnya, peserta melakukan instalasi modul woocommerce dalam wordpress dan mengisi konten website sesuai kebutuhan bisnis

c) Evaluasi

Tahapan ini, peserta diberikan form untuk mengisi feedback dari kegiatan pelatihan data tersebut dikumpul dan dilakukan proses penarikan kesimpulan dengan menghitung perolehan indikator dimana pelatihan yang berhasil adalah 80% peserta telah memahami pembuatan dan pengisian konten tersebut.

IRT lain yang ingin mengikuti pelatihan ini. Kegiatan lain yang dilaksanakan adalah memberikan materi kegiatan kepada peserta kegiatan.

1. Penyampaian Materi

Materi yang disampaikan pada pelatihan ini adalah:

- Instalasi aplikasi Xampp, Wordpress
- Instalasi modul woocommerce
- Mengatur tata letak
- Mengisi konten website
- Implementasi dan Promosi di internet

2. Tanya Jawab

Proses Tanya jawab pada sesi kegiatan ini berisi tentang teknik mengatur tata letak dan pengisian konten di internet. Disamping itu antusiasme peserta juga terjadi pada bagaimana mekanisme promosi yang baik dengan menggunakan sosial media dengan mengaitkan website sebagai muara pemesanan produk.

3. Hasil Kuisisioner

Dari kegiatan yang dilaksanakan, diperoleh data sebagai berikut:

HASIL DAN PEMBAHASAN

Sebelum pelaksanaan kegiatan, tim melakukan penyebaran undangan kepada

Tabel 1. Rekapitulasi Hasil Kuesioner Sebelum Dan Sesudah Pelatihan

No	Pertanyaan Kuesioner	Persentase Jawaban Peserta			
		Pre Test		Post Test	
		Ya	Tidak	Ya	Tidak
1	Apakah bapak/ibu sudah pernah membuat website dengan wordpress?	-	100	100	-
2	Apakah bapak/ibu sudah dapat menginstall wordpress?	-	100	80	20
3	Apakah bapak/ibu sudah dapat menginstall woocommerce?	-	100	70	30
4	Apakah bapak/ibu sudah dapat menjalankan website penjualan wordpress?	-	100	80	20
5	Apakah bapak ibu pernah mencoba membeli/order barang melalui website sejenis wordpress kemudian diarahkan ke aplikasi WA?	20	80	100	-

6	Apakah bapak/ibu bisa membuat modul membeli/order barang melalui website sejenis wordpress kemudian diarahkan ke aplikasi WA?	-	100	70	30
7	Apakah bapak/ibu dapat mengajari teman-teman lain bagaimana cara mengoperasikan wordpress untuk penjualan produk?	-	100	80	20
8	Apakah bapak/ibu tertarik menggunakan wordpress untuk penjualan online?	80	20	90	10

Dari kuesioner terlihat adanya peningkatan kemampuan dan keterampilan peserta dalam menggunakan dan memanfaatkan wordpress dan modul woocommerce sebagai media sarana penjualan kue dan makanan di internet. Setelah pelatihan sebanyak 80% peserta sudah dapat menjalankan website penjualan mereka, walaupun masih ada 30% peserta yang belum bisa melakukan instalasi. Begitupun target dari pelatihan ini sebanyak 80% peserta ingin membagi ilmunya kepada orang lain.

FOTO-FOTO KEGIATAN



Gambar 1. Pembuatan Kue



Gambar 2. Aktivitas bersama tim



Gambar 3. Tim mengikuti pelatihan

DAFTAR PUSTAKA

- Anon. n.d.-a. “| BKPM.” Retrieved June 16, 2022
(<https://www.bkpm.go.id/id/publikasi/siaran-pers/readmore/2408601/64901>)
- Anon. n.d.-b. “UMKM Menjadi Pilar Penting Dalam Perekonomian Indonesia-Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian Republik Indonesia.” Retrieved June 15, 2022

(<https://ekon.go.id/publikasi/detail/2969/umkm-menjadi-pilar-penting-dalam-perekonomian-indonesia>)

Nurani, Nurani, Eni Widhajati, Eni minarni, and Mukhamad Eldon. 2021. "Pelatihan Pemasaran Melalui Media Sosial Dalam Meningkatkan Penjualan Produk UMKM Di PLUT KUMKM Tulungagung." *JANITA : JURNAL PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT* 1(1). doi: 10.36563/pengabdian.v1i1.260

Prakoso, Fajar Adi. 2020. "DAMPAK CORONAVIRUS DISEASE (COVID-19) TERHADAP INDUSTRI FOOD & BEVERAGES." *Jurnal Manajemen Bisnis (JMB)* 33(2)

Werdani, Riandhita Eri, Nurul Imani Kurniawati, Johan Bhimo Sukoco, Anafil Windriya, and Dian Iskandar. 2020. "Pelatihan Pemasaran Produk Homemade Melalui Sosial Media." *JPPM (Jurnal Pengabdian Dan Pemberdayaan Masyarakat)* 4(1). doi: 10.30595/jppm.v4i1.4655