

## MEMBANGUN *WEBSITE E-COMMERCE* UNTUK PEMASARAN PRODUK MAKANAN RINGAN DI UMKM PASIRAWI

Dikan ismafillah<sup>1</sup>,

Neni Sumarni<sup>2</sup>,

<sup>1</sup>Teknik Informatika, Fakultas Ilmu Komputer,

<sup>2</sup>Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis

E-mail: if19.dikanismafillah@mhs.ubpkarawang.ac.id<sup>1</sup>

E-mail: neni.sumarni@ubpkarawang.ac.id<sup>2</sup>

Universitas Buana Perjuangan Karawang

### ABSTRAK

Berbagai masalah penjualan yang terjadi ditemui pada UMKM Rizky Ridho, Salah satunya pemasaran produk yang hanya dijual didaerah Pasirawi. Penjual UMKM Pasirawi kerupuk kering mempunyai keinginan untuk memperluas penjualan produknya, namun karena minimnya pengetahuan teknologi, penjualan produk kerupuk kering masih sebatas di kota itu saja. Keterbatasan pemasaran produk menjadi kendala dalam meningkatkan omset penjualan dan penjualan yang masih dilakukan secara manual yang akan berdampak buruk sehingga memperlambat proses penjualan. Tujuan khusus dari pelaksanaan kegiatan Pengabdian pada masyarakat di Desa Pasirawi Kecamatan Rawamerta adalah membantu pemerintah desa dalam membangkitkan ekonomi kerakyatan pada pelaku UMKM yang terdampak akibat pandemi COVID-19 berbasis website atau toko online. Pada analisa kebutuhan, sasaran objek penelitian ini merupakan pemilik dari UMKM Rizky Ridho. Selanjutnya, Analisa ini menggunakan metode kualitatif berdasarkan studi dokumentasi, studi kepustakaan, dan observasi yang dilakukan sebelumnya. Menghasilkan sebuah temuan untuk membantu mengembangkan penjualan menggunakan teknik pemasaran secara *online* yang dapat mencapai cakupan pasar tingkat nasional. Hasil dari adanya toko *online* ini, mampu mengatur semua kegiatan penjualan produk dan dapat meningkatkan penjualan produk hingga luar daerah.

**Kata kunci:** *Website*, Kerupuk Kering, UMKM, *Online*.

### **ABSTRACT**

*Various sales problems that occurred were encountered in Rizky Ridho's MSMEs, one of which was the marketing of products that were only sold in the Pasirawi area. The SME sellers of Pasirawi dry crackers have a desire to expand their product sales, but due to the lack of technological knowledge, sales of dry crackers are still limited to that city. The limitations of product marketing are an obstacle in increasing sales turnover and sales which are still done manually which will have a bad impact so that it hampers the sales process. The specific purpose of implementing community service activities in Pasirawi Village, Rawamerta District, is to assist the village government in generating a populist economy for MSME actors affected by the COVID-19 pandemic based on websites or online stores. In the needs analysis, the target object of this research is the owner of MSME Rizky Ridho. Furthermore, this analysis uses qualitative methods based on documentation studies, literature studies, and previous observations. Generate an invention to help develop sales using online marketing techniques that can reach national level market coverage. The results of this online store, are able to manage all product sales activities and can increase product sales to outside the region.*

**Keywords:** Website, Dry Crackers, UMKM, Online.

### **PENDAHULUAN**

Tema Pengabdian Masyarakat yang dilakukan oleh mahasiswa Universitas Buana Perjuangan Karawang terutama di Desa Pasirawi Kecamatan Rawamerta adalah “Inovasi dan Digitalisasi UMKM Menuju Masyarakat Mandiri”. Tujuan khusus dari pelaksanaan kegiatan Pengabdian di Desa Pasirawi Kecamatan Rawamerta adalah membantu pemerintah desa dalam membangkitkan perekonomian masyarakat pada pelaku UMKM yang terdampak akibat pandemi COVID-19. Salah satu UMKM di Desa Pasirawi dipimpin oleh Pak Jajang dimana usahanya sudah berdiri sejak tahun 2014, UMKM ini bergerak di bidang produksi makanan yang lebih tepatnya adalah kerupuk. Produk yang dihasilkan adalah kerupuk rambak, kerupuk jengkol, dorokdok dan kerupuk putih. Untuk metode penjualan sebelumnya, pak Jajang masih menggunakan proses penjualan dari mulut ke mulut (secara langsung). Sehingga, pentingnya mempromosikan produk Kerupuk ini diberbagai platform bisnis *online* dan *website* untuk meningkatkan kurva penjualan kerupuk di Pasirawi. Adanya *website* toko *online* Rizsky dan Ridho dapat mempermudah pelanggan dalam memesan berbagai macam produk tanpa harus

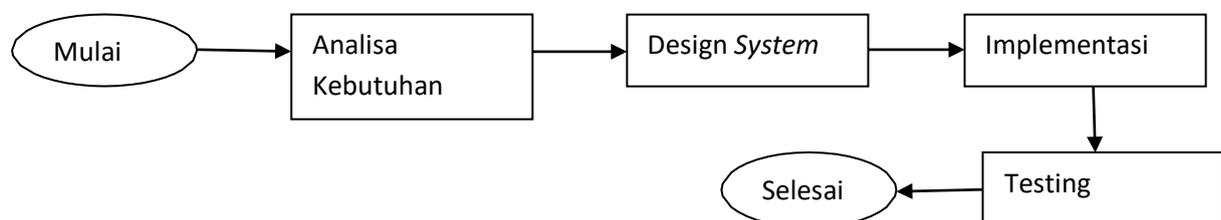
mendatangi tempat produksi. *Website* juga dapat diakses setiap pengguna, menampilkan berbagai varian jenis kerupuk dan dapat menampilkan profil pemilik usaha dengan jelas.

## METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif yaitu dengan menggunakan metode berdasarkan studi dokumentasi, studi kepustakaan, dan observasi. Tujuan penelitian untuk mengukur data dan melakukan generalisasi hasil dari sampel ke populasi. Pendekatan yang digunakan sebagai solusi untuk upaya program pemasaran yang berupa Pengembangan Website untuk Pemasaran Produk Kuliner Kerupuk Rizky Ridho. Peran mitra disini adalah sebagai penyedia produk yang akan dipasarkan secara domestik. Pengumpulan data akan dilakukan dengan model wawancara dan diskusi. Kebutuhan data akan digunakan untuk membangun sistem agar sesuai dengan keinginan dan kebutuhan mitra (Marlen, Gunawan, & et al, 2021). Setelah pembangunan sistem selesai, akan dilakukan pendampingan pelatihan agar mitra dapat menggunakan sistem secara mandiri.

## Tahapan Penelitian

Pengembangan *system* pada aplikasi penjualan makanan ini menggunakan cara untuk memudahkan proses pengerjaan lebih mudah. Terdapat 5 tahapan dalam mengembangkan aplikasi toko *online*. Terlampir pada Gambar 1.



Gambar 1. Tahapan Penelitian

Berdasarkan kebutuhan pelanggan dan keinginan penjual adanya toko *online* yaitu, pelanggan mengetahui informasi produk apa saja yang dijual pada *website*, kemudahan dalam pembelian suatu produk, kemudahan dalam transaksi dan penjual dapat mengelola produk yang dijual. Selanjutnya, *Design system* yang dibuat tidak terlalu rumit agar tidak mempersulit pengguna dan memberikan tampilan produk, profil penjual dan teknik pemesanan melalui *Whatsapp*. Kemudian, tahapan implementasi yang digunakan menggunakan Bahasa pemrograman HTML dan CSS untuk menyusun tampilan web atau membuat Toko *Online*. Pada tahapan terakhir melakukan *testing*. Setelah program selesai dibuat, maka akan dilakukan pengujian dengan menjalankan program, jika menemukan kesalahan pada program akan diperbaiki hingga tidak

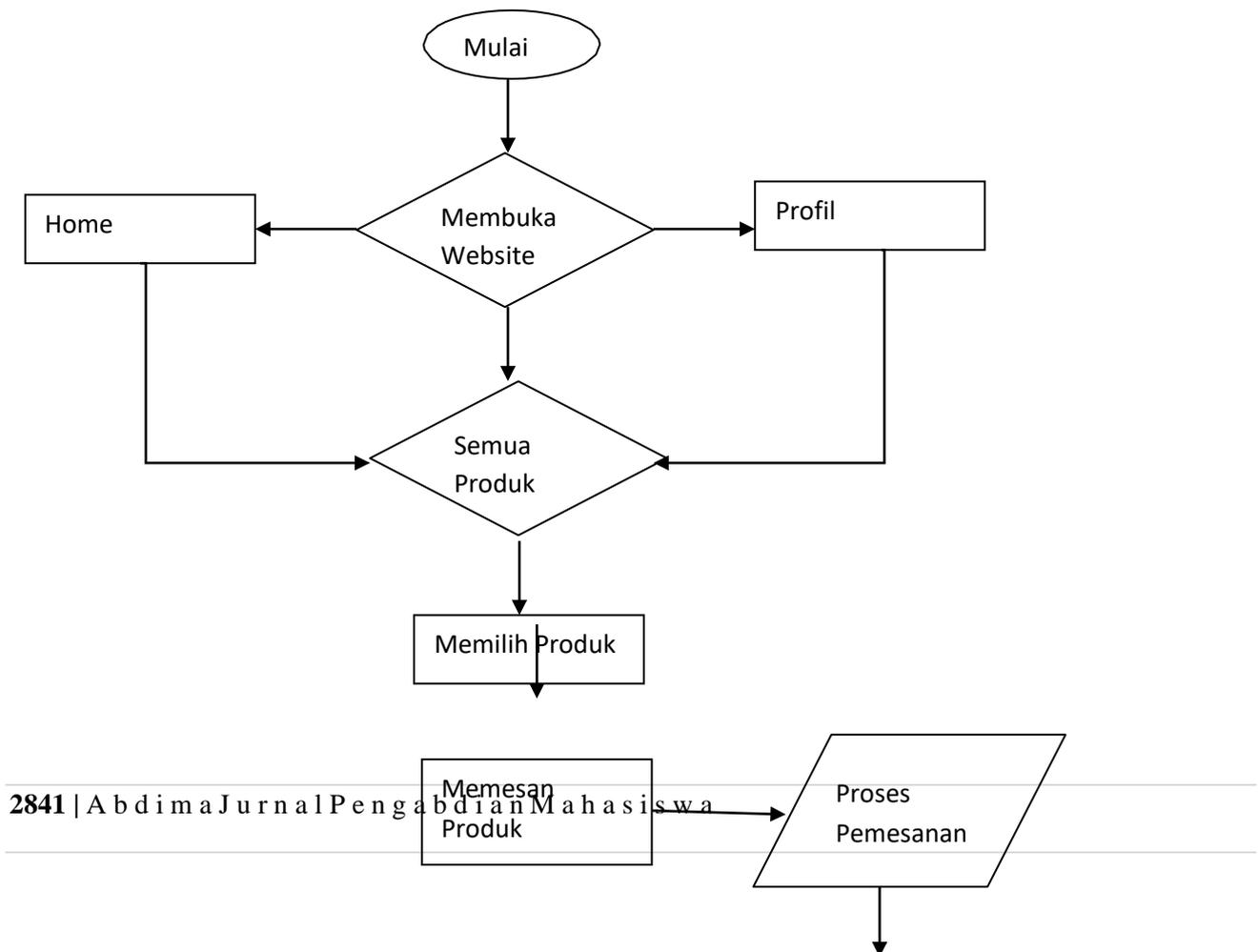
ada lagi kesalahan pada program.

### Waktu dan Tempat Penelitian

Waktu pencarian UMKM desa dibutuhkan 2 hari di minggu pertama. Selanjutnya, pengerjaan laporan dan sampel data di kerjakan dalam kurun waktu 3 minggu. Selama kegiatan paking dan penjualan serta melanjutkan pembuatan laporan dilakukan selama 1 bulan dari tanggal Juli hingga 1 Agustus 2022. Selama melakukan penelitian dan analisis data dilakukan di kelurahan Desa Pasirawi Kecamatan Rawamerta dan kegiatan membantu pembuatan produk UMKM di dusun Sumur Bandung Desa Pasirawi.

### HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Pada tahap persiapan dilakukan penyusunan rencana kerja sebelum melakukan kegiatan pengabdian, menyusun jadwal observasi dan menyusun jadwal wawancara dengan *customer* mengenai kebutuhan fitur yang akan dikembangkan pada *website*. Setelah mempersiapkan rencana kerja, maka langkah selanjutnya adalah mempersiapkan pertanyaan-pertanyaan mengenai kebutuhan fungsi fitur dalam *website* yang akan dikembangkan serta data produk yang akan di pasarkan dalam *website*. Akhir dari tahap persiapan yaitu mempersiapkan pelatihan berupa penggunaan fitur serta fungsi yang terdapat pada *website* yang sudah dibangun kepada *customer*. Berikut merupakan Flowchart alur pemesanan terlampir pada Gambar 2.



Selesai

Gambar 2. Flowchart Alur Pemesanan

Tahap selanjutnya merupakan tahap pelaksanaan yang menjelaskan mengenai proses pembangunan *website*. Kegiatan yang dilakukan pada tahap pelaksanaan kegiatan pengabdian adalah sebagai berikut:

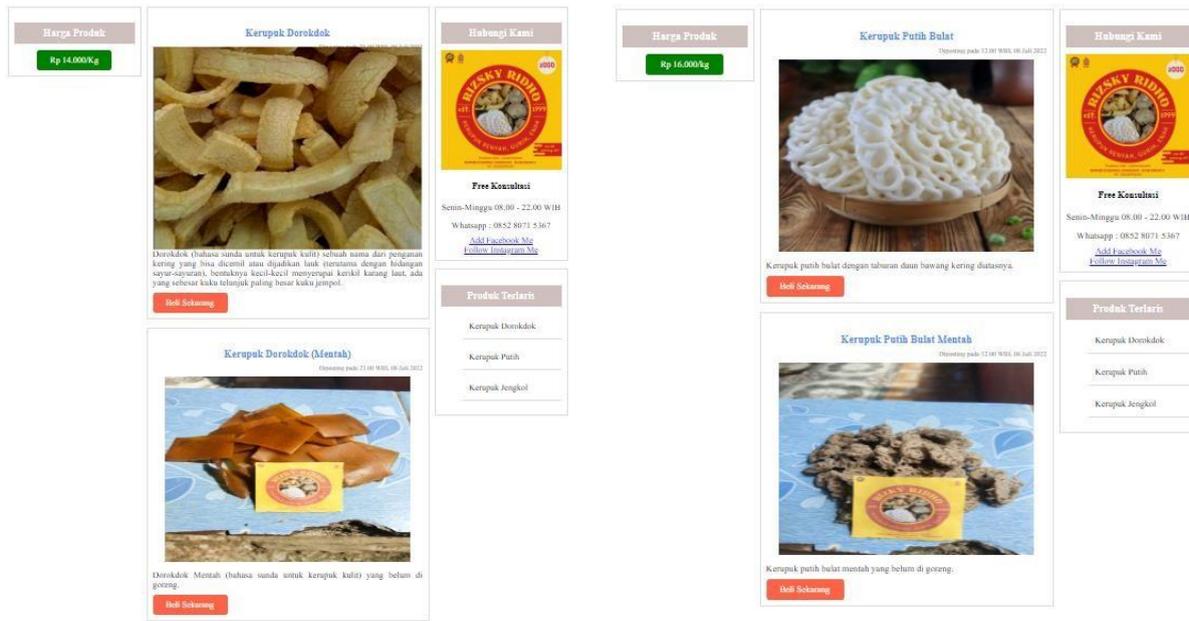
- Pembangunan *Website* toko *online* dengan nama Kerupuk Basah Rizsky Ridho dan kebutuhan fungsi *website* yang dibangun berdasarkan hasil observasi dan wawancara dengan pemilik usaha.
- Penyusunan katalog produk dimulai dari foto produk, harga produk, dan sebagainya.
- Pengujian *website* yang dilakukan setelah *system* berhasil di bangun.
- Pelatihan bagi *customer* dalam menjalankan *website* toko *online*

Semua informasi yang berkaitan dengan *customer* mulai dari Home, Semua Produk dan profil. Dapat dilihat pada Gambar 3.



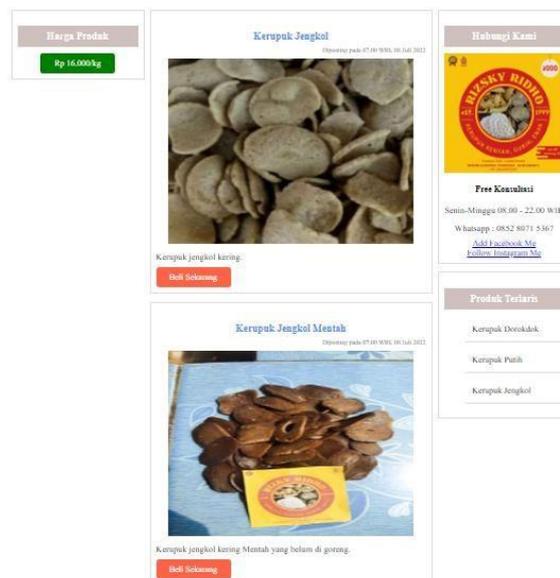
Gambar 3. Tampilan Halaman Utama *Website*

Daftar produk yang ditampilkan di *website* telah disesuaikan dengan keinginan *customer* kami. Daftar produk *customer* ditampilkan pada Gambar 4.



(a) Kerupuk Dorokdok

(b) Kerupuk Putih



(c) Kerupuk Jengkol

Gambar 4. Halaman Web (a) Kerupuk Dorokdok, (b) Kerupuk Putih dan (c) Kerupuk Jengkol

Selain itu ada juga informasi tentang *customer* serta halaman untuk calon pelanggan melakukan transaksi. Hal ini bertujuan untuk mempermudah calon pembeli mengetahui informasi lebih lanjut tentang *customer* seperti asal dan alamat serta melakukan transaksi dengan tujuan yang jelas. Berikut merupakan lampiran profil penjual dan proses transaksi terdapat pada Gambar 5.

The image shows a screenshot of an online store profile. It is divided into three main sections:

- Left Section (Promo Kami):** A box with the heading "Promo Kami" containing the text "Dapatkan sekarang juga produk terbaru dari toko online kami sebelum kehabisan." and a green button labeled "Semua Produk".
- Middle Section (Selamat Datang Di Toko Online Kami):** A large text area with a heading "Selamat Datang Di Toko Online Kami". It includes a welcome message, a "PROFIL PENGUSAHA" section (owner: JAJANG ARYANTO), a "PROFIL USAHA" section (business name: "RIZSKY RIDHO", type: Aneka kerupuk), and a satellite map image of the business location. Below the map, there are details about the business: "Aneka kerupuk Rizsky Ridho", "Libat peta lebih besar", "Tahun berdiri : 1999", "Jumlah karyawan : 8 orang", "Harga perkilogram : Rp. 14.000,- sampai Rp. 16.000,-", and "Kemasan Plastic Rp. 2.000,-". It also lists business principles and a history section. At the bottom, it says "Salam Sukses" and provides a link to "Rizky Ridho Team" and the address "KKN UHP 2022 Desa PasirAwi".
- Right Section (Hubungi Kami):** A box with the heading "Hubungi Kami" featuring a circular logo for "RIZSKY RIDHO" and contact information: "Free Konsultasi", "Senin-Minggu 08.00 - 22.00 WH", "Whatsapp - 0852 8071 5367", and social media links for Facebook and Instagram.

Gambar 5. Profil Penjual dan Proses Transaksi

Proses terakhir pelaksanaan pengabdian ini adalah dilakukan pelatihan penggunaan *website* toko *online* kepada *customer*. Tahapan dari kegiatan ini adalah *customer* diberikan pelatihan dengan pendampingan selama yang dibutuhkan untuk *customer* agar dapat mengoperasikan *website* dengan baik serta penggunaan sejumlah fitur yang ada di *website* tersebut. Pelatihannya meliputi: tahapan posting produk atau memperbaharui informasi hingga pengelolaan transaksi *online*. Selain itu peserta pelatihan juga diberikan pendampingan bagaimana memanfaatkan gadget untuk dapat mengakses sebuah *website*. Terlampir pada Gambar 6.



Gambar 6. Pengabdian Kepada *Customer* Usaha

## KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

Sebelum ditawarkan menggunakan *website*, *customer* masih melakukan penjualan secara tradisional. Kondisi ini dikarenakan keterbatasan pengetahuan *customer* untuk menggunakan teknologi mulai dari pembuatan hingga pengoperasian *website*. Pembuatan *website* ini diharapkan dapat mempromosikan usaha *customer* sehingga dapat dikenal secara luas dan pada akhirnya meningkatkan omset *customer*. Berikut merupakan hasil pedampingan yang diharapkan:

1. Dengan adanya *Website* Rizsky Ridho. Diharapkan Transaksi penjualan barang secara *online* menjadi lebih mudah dan cepat.
2. *Website* penjualan produk Rizsky Ridho yang telah dibuat, Diharapkan dapat digunakan dengan baik dan terintegrasi, sehingga memudahkan admin dalam menjalankan proses penjualan *online* pada *Website* Rizsky Ridho.
3. Dengan dibuatnya *website* penjualan tersebut, akan memudahkan admin untuk berdiskusi dengan konsumen yang berada di luar Kabupaten Karawang.

## DAFTAR PUSTAKA

- T. Informatika et al., "PERANCANGAN WEB E-COMMERCE UMKM RESTORAN BAKSO AREMA MENGGUNAKAN FRAMEWORK LARAVEL Ahmad Zaini Muchtar Abstrak," vol. 5, no. 1, pp. 26–33, 2019.
- Marlen. D.R. & et al. 2021. "PENGEMBANGAN WEBSITE UNTUK PEMASARAN PRODUK KERUPUK BASAH ASHIFA DI KABUPATEN PUTUSIBAU".

KONSTELASI: Konvergensi Teknologi dan Sistem Informasi. Program Studi Sistem Informasi, Fakultas Teknik Industri, Universitas Atma Jaya Yogyakarta, Daerah Istimewa Yogyakarta, Indonesia.