

Pembelajaran Pemanfaatan Website Marketing pada UMKM Cak Mimin Surabaya (*Training on using website marketing at MSMEs Cak Mimin Surabaya*)

Ayuningtyas^{1*}, Sultan Hakim Herryasan², Kevin Kosumo³, Khusnul Chotimah⁴,
Tika Melia Anggraeni⁵

^{1,2,3,5}Program Studi S1 Sistem Informasi, Fakultas Teknologi dan Informatika

⁴. Program Studi D3 Sistem Informasi, Fakultas Teknologi dan Informatika
Universitas Dinamika

*Penulis korespondensi email: tyas@dinamika.ac.id

ABSTRAK

UMKM di Indonesia telah terbukti berperan sebagai penopang perekonomian. UMKM Cak Mimin yang memproduksi aneka sambal rujak sebagai salah satunya. Sama seperti yang dialami oleh UMKM yang lain, Cak Mimi memiliki masalah dengan brand awareness. Merk Cak Mimin sbenarnya telah dikenal baik oleh konsumen, namun pelanggan lebih kenal dengan reseller daripada produsen utamanya. Meskipun sudah didukung dengan penggunaan media social, namun hal tersebut dirasa kurang membantu karena keterbatasan fungsi yang bisa didukung. Untuk mengatasi masalah tersebut dibuatlah website utama dari UMKM Cak Mimin. Website resmi ini nantinya akan menjadi pusat informasi utama bagi semua produk-produk UMKM Cak Mimin. Setelah website dibangun, pelatihan kepada admin IT yang nantinya melanjutkan proses update data dan informasi diberikan. Selain pada admn IT, sosialisasi website juga dilakukan pada pelanggan. Sosialisasi dilakukan agar pelanggan paham jika telah tersedia informasi akurat tentang UMKM dari website resmi. Hasil dari sosialisasi website ini kepada pelanggan dan reseller menyatakan bahwa pelatihan ini berguna dan membuka wawasan baru bagi mereka. Hasil evaluasi pelatihan untuk admin IT menunjukkan nilai index sebesar 89% atau Cukup Baik, yang berarti bahwa fungsi-fungsi dalam website yang telah dibangun sesuai dengan kebutuhan.

Kata Kunci: UMKM; Sambal Rujak; Aplikasi; Website.

ABSTRACT

MSMEs in Indonesia have proven to play an essential role in Indonesia's economy. Cak Mimin is one of the MSMEs which produces various rujak sauces. As experienced by other MSMEs, Cak Mimin has a problem with brand awareness. Unfortunately, customers are more familiar with resellers than Cak Mimin as the primary producer. Although it has been supported by social media, regrettably, it is less helpful due to the limited functions that can be supported. The main website of UKM Cak Mimin was developed to overcome this problem. This official website will become the central information for all Cak Mimin MSME products. Training for IT admins, who will continue updating data and information, is held after the website is finished. In addition to the IT admin, website socialization is put through to customers. The socialization makes customers aware that accurate information about MSMEs is available from the official website. The results of socializing and training the website were helpful and opened up new insights for them. The evaluation shows that an index value of 89% that is acceptable. It means that the features on the website fit MSMEs' needs.

Keywords: MSMEs; Sambal Rujak; Application; Website.

PENDAHULUAN

Analisis Situasi

Usaha Mikro, Kecil, Menengah atau UMKM merupakan sebuah usaha yang dikelola oleh badan usaha atau perorangan yang merujuk usaha produktif sesuai dengan kriteria yang telah ditetapkan pada Undang-Undang Nomor 20

Tahun 2008. Pembagian kriteria UMKM ini dapat dilihat pada Tabel 1. Walaupun target pasar UMKM tidak seluas perusahaan besar, namun UMKM banyak diminati karena kenyamanan bisnisnya. Salah satu keunggulan utama dari UMKM ialah dapat lebih mudah dalam

mengadopsi inovasi dalam berbisnis, terutama teknologi digital (Mohamadi, 2020).

UMKM sebagai usaha yang dimiliki perorangan atau badan usaha telah banyak membantu pemerintah dalam peningkatan penyerapan tenaga kerja dan produk domestik bruto (PDB) sekitar 57% dari masyarakat Indonesia (Sarwono, 2015; Nurfadilah, 2018; Putra, 2018). Inovasi teknologi pada UMKM juga sedang digalakkan oleh pemerintah dengan berbagai program, diantaranya adalah GoDigital. Pemerintah mendorong agar UMKM memanfaatkan teknologi informasi untuk mendukung kegiatan operasionalnya, terutama untuk pemasaran produk yang dihasilkan (IndonesiaImaji, 2019).

Tabel 1 Kriteria UMKM

No	Nama	Kekayaan Bersih	Pendapatan
1	Usaha Mikro	<= 50 Juta	<=300 juta
2	Usaha Kecil	50 Juta > Kekayaan <=500 juta	300 Juta > pendapatan <=2,5 Miliar
3	Usaha Menengah	500 Juta > Kekayaan <= 10 Miliar	2,5 Miliar > pendapatan <=50 Miliar

Sumber : (Pemerintah Republik Indonesia, 2008)

Usaha Sambel Rujak Cak Mimin merupakan salah satu bentuk usaha Kecil yang berada di Surabaya dan telah dikenal luas di masyarakat. Telah banyak penjual ulang (reseller) dari produk-produk yang dihasilkan. Meskipun telah dikenal luas, namun karena kurang maksimal memanfaatkan teknologi maka UMKM Cak Mimin merasa ada yang kurang pada tingkat pengenalan pelanggan pada brand asli dari Cak Mimin.

Setelah dilakukan wawancara dengan mitra, sesuai dengan uraian sebelumnya, permasalahan yang dihadapi mitra dapat diidentifikasi sebagai berikut:

1) UMKM Cak Mimin membutuhkan suatu alat yang berguna untuk meningkatkan *awareness*

konsumen terhadap produsen pusat Cak Mimin cenderung lebih rendah, dibandingkan *awareness* terhadap reseller.

2) Terdapat beberapa kesalahan informasi pada jejak digital seperti, kesalahan lokasi pada Google Maps.

Untuk mengatasi masalah yang dihadapi oleh UMKM Cak Mimin, website menjadi pilihan. Website dipilih karena selama terhubung dengan internet, informasi yang tersedia pada setiap halaman dapat diakses dengan mudah, dimanapun dan kapanpun (Vermaat *et al.*, 2018). Dengan semakin banyaknya pengguna internet, website menjadi pilihan yang tepat. Saat ini pengguna internet di Indonesia mencapai 215 juta orang (Yati, 2023). Hal ini didukung juga oleh pemerintah, khususnya Kementerian Koperasi dan UKM (Kemenkop) untuk mendorong UMKM menggunakan internet untuk memasarkan produk mereka (Biro Humas Kementerian Komunikasi dan Informatika, 2017).

Setelah website dibangun dan siap digunakan, pelatihan dilaksanakan untuk meningkatkan keterampilan para pengguna, terutama untuk IT admin. Evaluasi perlu dilakukan baik untuk aplikasi website dan pelaksanaan pelatihan. Evaluasi menggunakan metode *User Acceptance Test* (UAT). Evaluasi ini dipilih karena mencegah kegagalan dari pembuatan sebuah aplikasi (Afrianto *et al.*, 2021).

Tujuan dan Manfaat Kegiatan

Sesuai dengan rencana kegiatan, maka luaran yang dihasilkan atau ditargetkan dalam kegiatan pengabdian pada masyarakat ini diantaranya sebagai berikut :

- Website yang dikembangkan dapat menjadi profil perusahaan, dan dapat menjembatani akun-akun sosial media resmi cak Mimin beserta sebagai penghubung secara tidak langsung pada penjualan produk cak Mimin.
- Website yang dibangun berupa landing page, profil perusahaan, dan sejenisnya, serta dapat menjembatani sistem penjualan

- secara tidak langsung pada UMKM Cak Mimin
- c) Pelatihan pada konsumen dapat meningkatkan *awareness* terhadap produsen pusat cak Mimin
 - d) Pelatihan pada admin IT dapat meningkatkan ketrampilan sehingga mampu melakukan update data dan informasi secara mandiri.

METODE PELAKSANAAN

Sasaran kegiatan

Yang menjadi sasaran pelaksanaan kegiatan pelatihan ini adalah para admin IT, reseller dan pembeli.

Lokasi kegiatan

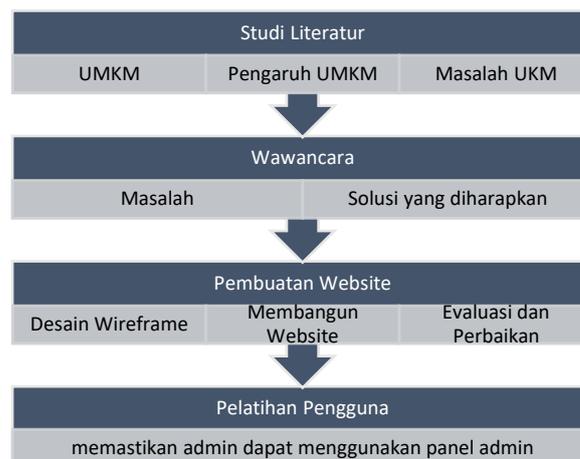
Lokasi Kegiatan/Mitra pelaksanaan pengabdian masyarakat di tempat produksi Sambal Rujak Cak Mimin, wilayah Banyu Urup Wetan V A No.4B, Putat Jaya, Kec. Sawahan, Kota Surabaya, Propinsi : Jawa Timur.

Metode yang digunakan

Tahapan yang dilakukan dalam pelaksanaan pengabdian masyarakat ini adalah sebagai berikut:

1. Melakukan studi literature tentang UMKM dan masalah umum yang dihadapi
2. Melakukan wawancara secara tatap muka kepada Cak Mimin untuk memastikan kesepakatan kegiatan yang akan dijalankan, dibutuhkan dan sesuai dengan keinginan Cak Mimin
3. Membuat wireframe serta prototype UI / UX design web yang sudah diputuskan
4. Membangun website sesuai dengan hasil kesepakatan dengan mitra
5. Melakukan evaluasi terhadap website yang dibangun untuk mendapatkan masukan dan melakukan perbaikan
6. Melakukan pelatihan penggunaan panel admin website untuk Admin IT dari pihak mitra

Langkah-langkah metode pendekatan pelaksanaan tergambar pada gambar 1 berikut:



Gambar 1 Langkah-langkah pelaksanaan

Kegiatan Pengabdian Masyarakat ini dilaksanakan dengan 2 (dua) tahapan seperti yang tertulis dalam Tabel 2, berikut ini:

Tabel 2 Pelaksanaan Kegiatan

No	Masalah	Solusi	Tahapan
1.	Kurangnya tingkat awareness dari pelanggan UMKM terhadap informasi pusat yang berhubungan dengan UMKM	Perlunya memberikan informasi kepada pelanggan tentang pusat produksi dari UMKM Cak Mimin dengan membangun sebuah website	-Melakukan studi literature tentang UMKM dan masalah umum yang dihadapi -Melakukan wawancara secara tatap muka kepada Cak Mimin untuk memastikan kesepakatan kegiatan yang akan dijalankan, dibutuhkan dan sesuai dengan keinginan Cak Mimin -Membuat wireframe serta prototype UI / UX design web yang sudah diputuskan -Membangun website sesuai dengan hasil kesepakatan dengan mitra

No	Masalah	Solusi	Tahapan
			-Melakukan evaluasi terhadap website yang dibangun untuk mendapatkan masukan dan melakukan perbaikan
2.	Kurangnya pengetahuan dan keterampilan pihak admin IT UMKM tentang cara penggunaan website untuk update data dan informasi	Memberikan pelatihan penggunaan menu-menu yang ada di website agar admin IT dapat melakukan update data dan informasi	-Membuat modul pelatihan -Melakukan pelatihan penggunaan panel admin website untuk Admin IT -Evaluasi keterampilan admin IT dalam penggunaan fungsi dalam panel admin website

HASIL DAN PEMBAHASAN

Waktu intensif pelaksanaan pengabdian masyarakat, yaitu selama 4 bulan. Terhitung mulai September 2022 hingga Januari 2023. Tahap pelaksanaan yang dilakukan oleh tim dalam pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat adalah sebagai berikut:

a. Membangun website sesuai dengan hasil kesepakatan dengan mitra. Pembangunan website dilaksanakan sekitar 2 bulan, mulai Oktober 2022 hingga Desember 2022. Detil pengerjaan website adalah sebagai berikut:

- 1) Mengerjakan Design. Desain yang dibuat untuk Tampilan Header, News Instagram, Product, Testimoni dan Galeri, About, Footer, dan Checkout.
- 2) Mengerjakan Program.
- 3) Mengerjakan Panel Admin
- 4) Memindahkan dari *Localhost* ke *Hosting*. Setelah pengerjaan coding selesai, web dipindahkan dari localhost menuju hosting. Hosting yang digunakan diharuskan untuk

mendukung framework Laravel. Penyedia layanan hosting yang dipilih merupakan Hostinger.

- b. Melakukan evaluasi terhadap website yang dibangun untuk mendapatkan masukan dan melakukan perbaikan. Evaluasi yang dilakukan pada tahap ini menggunakan BlackBox Testing. Membuat modul pelatihan. Modul pelatihan ini dibuat untuk sosialisasi website dan untuk admin IT yang nanti akan melanjutkan melakukan update data dan informasi pada website. Modul ini berisi 3 (tiga) bab, yaitu bab 1 Pendahuluan yang berisi tentang tujuan pembuatan modul dan deskripsi umum dari system. Bab 2 Perangkat yang dibutuhkan berisi tentang kebutuhan system yang harus dipenuhi agar website dapat berjalan dengan baik. Bab 3 Menu dan Cara penggunaan berisi tentang langkah-langkah yang harus dilakukan ketika akan melakukan update data dan informasi oleh admin IT UMKM Cak Mimin.



Gambar 2 Modul pelatihan

- c. Melakukan pelatihan penggunaan panel admin website untuk Admin IT. Pelatihan dilaksanakan pada tanggal 8 Januari 2023, secara luring di rumah produksi mitra dan daring melalui Google Meet untuk calon pelanggan. Pelatihan dilaksanakan selama kurang lebih 3 jam, dari pukul 09.00 WIB hingga 12.00 WIB. Sebanyak 7 peserta mengikuti secara daring, dan 7

peserta hadir secara luring. Dari keseluruhan peserta, terdapat 3 peserta dari Universitas berbeda, 4 peserta dari UMKM Cak Mimin, dan 7 peserta berasal dari Universitas Dinamika. Sehingga total keseluruhan peserta sebanyak 14 peserta.



Gambar 3 Pelaksanaan pelatihan secara daring

Pelatihan dibagi menjadi 4 (empat) sesi, yaitu Sesi pembukaan, sesi sosialisasi, sesi pelatihan admin dan sesi penutupan.



Gambar 4 Penjelasan tentang fitur website

Evaluasi pelaksanaan pelatihan tentang sosialisasi website UMK Cak Mimin pada pelanggan yang mengikuti dengan menyebarkan kuesioner. Beberapa pertanyaan yang diajukan dalam evaluasi pelatihan adalah sebagai berikut :

- 1) Materi sesuai dengan kebutuhan training
- 2) Materi disampaikan secara sistematis dan jelas
- 3) Penyampaian materi dapat dipahami dengan baik
- 4) Pelatih menguasai materi yang ingin disampaikan

- 5) Pelatih bersikap ramah dan santun pada saat melakukan pelatihan
- 6) Kritik dan Saran

Dari pertanyaan diatas, didapatkan hasil pernyataan responden sebagai berikut :

- 1) 57,1% menjawab Sangat setuju, 42,9% menjawab Cukup setuju. Total nilai hasil kuesioner: 32.
- 2) 57,1% menjawab Sangat setuju, 28,6% menjawab Netral, 14,3% menjawab Cukup setuju. Total nilai hasil kuesioner: 30
- 3) 57,1% menjawab Sangat setuju, 28,6% menjawab Cukup setuju, 14,3% menjawab Netral. Total nilai hasil kuesioner: 30
- 4) 71,4% menjawab Sangat setuju, 14,3% menjawab Cukup setuju, 14,3% menjawab Netral. Total nilai hasil kuesioner:32
- 5) 71,4% menjawab Sangat setuju, 28,6% menjawab Cukup setuju. Total nilai hasil kuesioner: 33

Perhitungan Hasil Evaluasi :

- a. Maximum score: $7 \times 5 = 35$ (Jumlah responden x bobot nilai tertinggi)
- b. Minimum score: $5 \times 1 = 5$ (Jumlah responden x bobot nilai terendah)
- c. Index: $(\text{Total skor} / \text{maximum score}) \times 100$

Hasil perhitungan :

- 1) $(32 / 35) \times 100 = 91.42$
- 2) $(30 / 35) \times 100 = 85.71$
- 3) $(30 / 35) \times 100 = 85.71$
- 4) $(32 / 35) \times 100 = 91.42$
- 5) $(33 / 35) \times 100 = 94.28$

Dari perhitungan diatas, kemudian dirata-rata dengan hasil didapatkan hasil perhitungan kepuasan terhadap pelatihan sebesar 89,7% atau Cukup Baik. Beberapa kritik dan saran yang didapatkan :

1. Diperbaiki lagi kekurangan - kekurangan menurut saya seperti pada website masih terdapat kata - kata template. Terima kasih
2. Sudah cukup baik jadi tidak ada kritik

3. Aplikasi sudah bagus, semoga kedepannya bisa dibuat dalam bentuk mobile juga



Gambar 5 Foto bersama dengan Mitra UMKM

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan yang diambil dari pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah telah terbuatnya website untuk UMKM Cak Mimin sebagai alat untuk memperkuat branding dari produk sambal rujak yang diproduksi. Untuk kebutuhan update data dan informasi, pelatihan diberikan kepada admin IT agar dapat mengoperasikan panel admin yang dibuat pada website ini.

Pengembangan dan perbaikan pada website masih perlu dilakukan. Jika memungkinkan, bisa dikembangkan juga aplikasi mobile khusus bagi reseller UMKM Cak Mimin agar dapat lebih mudah koordinasi dan memperluas sebaran pemasaran.

UCAPAN TERIMAKASIH

Terimakasih diucapkan kepada UMKM Cak Mimin yang telah memberikan waktu dan tempat untuk melaksanakan program ini. Selain itu, Universitas Dinamika yang mendukung terlaksananya pengabdian masyarakat bersama antara mahasiswa dan dosen.

DAFTAR PUSTAKA

Afrianto, I. *et al.* (2021) "User Acceptance Test For Digital Signature Application In Academic Domain To Support The Covid-19 Work From Home Program,"

International Journal of Information System & Technology, 5(3), hal. 270–280. doi: 10.30645/ijistech.v5i3.

Biro Humas Kementerian Komunikasi dan Informatika (2017) *GO DIGITAL! Gerakan Nasional UMKM Go Online*, Siaran Pers No. 216/HM/KOMINFO/11/2017. Tersedia pada: https://www.kominfo.go.id/content/detail/1/11346/siaran-pers-no-216hmkominfo112017-tentang-go-digital-gerakan-nasional-umkm-go-online/0/siaran_pers (Diakses: 27 Juni 2023).

IndonesiaImaji (2019) *Internet dan medsos memberi efek positif pada umkm*, *Esai/Ekonomi*. Tersedia pada: <https://indonesiaimaji.com/internet-dan-medsos-memberi-efek-positif-pada-umkm/> (Diakses: 20 Februari 2020).

Mohamadi, R. F. (2020) *Pengertian, Jenis dan Perkembangan UMKM di Indonesia*, *Jurnal entrepreneur*. Tersedia pada: <https://www.jurnal.id/id/blog/apa-itu-arti-yang-dimaksud-pengertian-umkm-artinya-adalah/> (Diakses: 10 Januari 2023).

Nurfadilah, P. S. (2018) *UMKM Mampu Dongkrak Pertumbuhan Ekonomi*, *Kompas.com*. Tersedia pada: <https://ekonomi.kompas.com/read/2018/07/10/200246326/umkm-mampu-dongkrak-pertumbuhan-ekonomi>. (Diakses: 13 Maret 2019).

Pemerintah Republik Indonesia (2008) *Undang-Undang No. 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah*. Menteri Hukum dan Hak Asasi Manusia Republik Indonesia.

Putra, D. A. (2018) *UMKM Sumbang 60 Persen ke Pertumbuhan Ekonomi Nasional*, *Merdeka.com*. Tersedia pada: <https://www.liputan6.com/bisnis/read/3581067/umkm-sumbang-60-persen-ke-pertumbuhan-ekonomi-nasional> (Diakses: 15 Maret 2018).

- Sarwono, H. A. (2015) “Profil Bisnis Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (UMKM),” *Bank Indonesia dan LPPI*, hal. 5–57.
- Vermaat, M. E. *et al.* (2018) “Discovering Computers 2018,” hal. 626. Tersedia pada:
<https://www.pdfdrive.com/discovering-computers-2018-d189546610.html>.
- Yati, R. (2023) *Survei APJII: Pengguna Internet di Indonesia Tembus 215 Juta Orang*, <https://teknologi.bisnis.com/>. Tersedia pada:
<https://teknologi.bisnis.com/read/20230308/101/1635219/survei-apjii-pengguna-internet-di-indonesia-tembus-215-juta-orang> (Diakses: 5 September 2023).