

Prosiding Seminar Nasional Hasil Pengabdian kepada Masyarakat Universitas Ahmad Dahlan
23 Oktober 2021, Hal. 336-343
e-ISSN: 2686-2964

Pelatihan pembuatan website usaha di kala pandemi pada Pimpinan Cabang Nasyyiatul 'Aisyiyah Piyungan

Miftahurrahma Rosyda, Murein Miksa Mardhia, Faisal Fajri Rahani

Universitas Ahmad Dahlan, Jl Ring Road Selatan, Tamanan, Bantuntapan, Bantul,
Yogyakarta

Email: miftahurrahma.rosyda@tif.uad.ac.id

ABSTRAK

Di masa pandemi ini perempuan yang bekerja di luar rumah maupun yang menjadi ibu rumah tangga tentunya berpikir keras untuk mencukupi kebutuhan sehari-hari. Ide kreatif banyak yang muncul untuk memulai usaha online, namun kemampuan untuk menjajakan jualan di dunia yang serba digital ini dirasa kurang dimiliki oleh anggota PC NA Piyungan yang berjumlah sekitar 30 orang. Oleh karena itu kami bermaksud mengadakan pelatihan pembuatan website guna memperlancar usaha yang dimiliki anggota. Selain melatih membuat website kami juga memberikan pelatihan cara memfoto produk yang bisa mendatangkan minat pembeli untuk produk yang dipasarkan. Metode dalam memberikan pelatihan pembuatan website dilakukan secara luring pada tanggal 13 Juni 2021 dengan menerapkan protokol kesehatan secara ketat. Pelatihan diawali dengan pengenalan literasi agar peserta mudah menuangkan ide tulisan dan mempelajari ilmu "*softselling*" dalam menawarkan jualan. Kemudian dilanjutkan pembuatan website menggunakan platform gratis blogspot. Pelatihan selanjutnya pada tanggal 26 September 2021 yaitu mengisi tampilan website foto produk yang sesuai dengan standar *ecommerce*. Pada pelatihan foto produk kami memanfaatkan *smartphone* yang dimiliki peserta, kemudian peserta juga diajari untuk mengeditnya dengan software Canva. Hasil PPM yaitu berupa website berbasis blogspot dan hasil foto produk yang telah diunggah di media sosial peserta.

Kata kunci: blogger, blogspot, jualan online, foto produk, Canva

ABSTRACT

During this pandemic, women who work outside or who are housewives must think hard to meet their daily needs. Many creative ideas appear to start an online business, but the ability to sell goods in this digital world is felt to be lacking by PC NA Piyungan members. Therefore, we intend to conduct training on website creation in order to facilitate the member's business. In addition to training to create a website, we also provide training on how to take photos of products that can attract buyers' interest for the products being marketed. The method of providing training on website creation was carried out offline on June 13, 2021 by implementing strict health protocols. The training begins with an introduction to literacy so that participants can easily express writing ideas and learn the science of "soft selling" in offering sales. Then proceed with making a website using free platforms such as blogspot by trying to make 1 post containing their own writing. The next training on September 26, 2021, is to fill in the product photo website display that is in accordance with e-commerce standards. In the product photo training, we use the smartphone owned by the participants, then the

participants are also taught to edit it using Canva software. The results of the PPM are in the form of a website with a blogger platform and product photos that have been uploaded on the participants' social media. The website contains light articles written by PC NA Members.

Keywords : *blogger, blogspot, jualan online, foto produk, Canva*

PENDAHULUAN

Pandemi *Corona Virus Disease* 2019 (Covid-19) yang tiba-tiba datang pada awal tahun 2020 berdampak pada semua aspek kehidupan. Salah satu bidang yang sangat terdampak pada pandemi ini adalah ekonomi. Berkurangnya mobilisasi berakibat pada pengurangan daya beli masyarakat. Dikarenakan hal tersebut banyak perusahaan yang harus merumahkan karyawannya guna meningkatkan efisiensi dalam bisnis. Selain berdampak pada industri besar, pandemi ini juga sangat berdampak pada usaha kecil dan menengah di kalangan masyarakat. Hal ini menyebabkan pendapatan masyarakat menjadi sangat berkurang atau bahkan tidak ada sama sekali. Pengurangan pemasukkan ini tidak sebanding dengan pengeluaran dalam kehidupan sehari-hari yang tetap terus ada. Bahkan bertambah salah satunya dikarenakan beberapa kegiatan pembelajaran dilakukan dalam jaringan. Hal tersebut membuat beberapa orang tua harus menyediakan alokasi tambahan guna memperlancar kegiatan belajar anak.

Agar dapat melanjutkan kehidupan yang baik, masyarakat harus berupaya mencari jalan keluar. Salah satu jalan keluar yang dapat diambil adalah berwirausaha dengan berjualan secara online. Salah satu kunci dalam berjualan online ini adalah media untuk promosi dan media untuk melakukan jualan. Penggunaan media web pada proses jual beli secara online merupakan hal yang penting. Web dapat digunakan untuk memasarkan produk serta dapat digunakan untuk proses jual beli.

Hal lain yang juga penting dalam berjualan dengan media online ini adalah presentasi produk yang baik. Produk yang sangat baik, jika tidak dapat disajikan secara baik melalui media online tidak akan membuat calon pembeli tertarik terhadap produk tersebut.

Berdasarkan proses penggalan kondisi mitra, aktivitas perdagangan yang dilakukan oleh para anggota PCNA Piyungan sudah cukup banyak, diantaranya usaha jualan buku, konveksi maupun kuliner. Memasuki kondisi *new normal* karena pandemi ini, aktivitas perdagangan anggota perlu mendapat perhatian. Menurut data yang dihimpun dari artikel di media massa Kompas pada tanggal 12 Oktober 2020 yang berjudul "Strategi Penjualan yang Trendi di Masa Pandemi", bahwa salah satu yang harus diperhatikan oleh pelaku pasar yaitu strategi penjualan yang efektif di masa pandemi. Salah satu strategi yang dapat menambah jangkauan penjualan dan mengetahui segmen pembeli yaitu dengan merambah ke metode transaksi online (*e-commerce*). Aktivitas *e-commerce* yang telah dikenal sejak dekade 90-an kini semakin populer karena menjadi andalan utama para pelaku pasar dalam memasarkan produk saat target konsumen dibatasi pergerakannya karena pandemi yang sampai ke daerah tempat tinggal mereka.

Begitu pula dengan aktivitas perdagangan yang dilakukan oleh para anggota PCNA Piyungan. Dengan memiliki sebuah platform website untuk berjualan, diharapkan penjualan produk mereka dapat meningkat dan semakin memperluas jaringan calon konsumen. Penerapan dan penggunaan *platform e-commerce* ini akan menjadi bagian dari tema penyuluhan dan pelatihan yang akan diadakan pada rangkaian kegiatan pengabdian kepada masyarakat oleh tim dosen dari Program Studi Teknik Informatika yang diketuai oleh Miftahurrahma Rosyda, M.Eng. dan dibantu oleh anggota Faisal Fajri R., M.Cs dan Murein Miksa Mardhia, M.T.

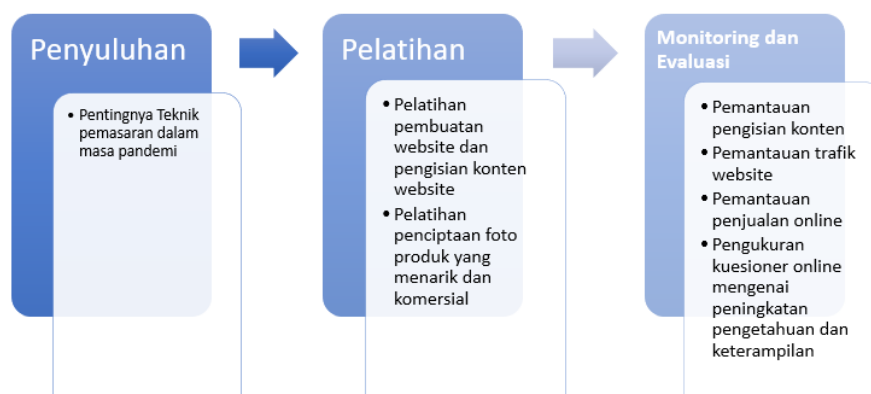
Apabila berbicara mengenai *e-commerce*, maka "*branding*" menjadi sebuah hal yang sangat penting. Banyak pelaku pasar di dunia *e-commerce* yang meluangkan sumber daya cukup besar untuk fokus pada pembentukan *branding* yang kuat, sehingga tertanam pada calon

konsumen baik dalam bentuk iklan, slogan, kemasan produk, maupun foto produk. *Branding* sendiri merupakan implementasi kegiatan pemasaran dimana sebuah organisasi atau penyedia produk barang/jasa menciptakan sebuah nama, simbol atau desain yang mudah diidentifikasi sebagai sebuah ciri milik organisasi tersebut. Sebuah artikel berjudul “Pengaruh Branding UMKM untuk Meningkatkan Penjualan di Tengah Pandemi” yang terbit pada tanggal 14 Oktober 2020 di situs dreambox.id, memaparkan bahwa supaya UMKM dapat bertahan saat pandemi, diperlukan kemampuan Branding untuk mengimbangi atau bahkan mengatasi daya beli masyarakat yang melemah.

Salah satu bentuk branding yang telah dibahas di atas yaitu berupa penggunaan foto produk yang diunggah ke platform *e-commerce* maupun media sosial. Foto produk dapat dengan cepat diperhatikan oleh calon konsumen. Faktor foto produk akan menarik perhatian karena ukuran dan posisi peletakkannya yang cenderung berada di titik fokus mata di tengah layar [6]. Produk yang dipasarkan harus memiliki tampilan yang meyakinkan sehingga calon konsumen merasa percaya terhadap kualitas produk sekaligus dengan penjual produk tersebut. Semakin baik foto produk, juga dapat menentukan harga produk yang pantas. Sehingga secara tidak langsung, dapat menarik konsumen untuk berbelanja produk di penjual tersebut. Oleh karena itu kami mengadakan pelatihan kepada anggota di mitra PC NA Piyungan agar para anggota dapat meningkatkan penjualan melalui website dan media sosial pribadi. Tim pengusul yang dipimpin oleh Miftahurrahma Rosyda, M.Eng. akan mengangkat urgensi *branding* melalui pelatihan pembuatan foto produk yang menarik dan berkualitas ke dalam rangkaian kegiatan pengabdian kepada masyarakat di periode tahun 2021 ini.

METODE

Tahapan alur Pengabdian yang dilakukan dapat dilihat pada Gambar 1.



Gambar 1. Tahapan Alur Pengabdian

1. Tahap awal : Penyuluhan dan Sosialisasi tentang program yang akan dilakukan

Sosialisasi kepada peserta pelatihan dari PC NA Piyungan terkait cara pembuatan website yang gratis maupun berbayar dengan platform blogspot maupun wordpress. Kegiatan ini dilakukan secara online menggunakan platform google meet pada tanggal 5 Juni 2021. Pembuatan modul dilakukan oleh Faisal Fajri Rahani, S.Si., M.Cs dan Miftahurrahma Rosyda, S.Kom.,M.Eng

2. Tahap Kegiatan inti:

A. Pelatihan Literasi dan Pembuatan Website Gratis

Pelatihan dan workshop kepada PC NA Piyungan dalam pembuatan dan pengisian website dilakukan bersamaan dengan program kerja PC NA Piyungan berupa Pelatihan literasi pada tanggal 13 Juni 2021. Pelatihan ini berlangsung selama 5 jam dimulai dari pukul 08.00 hingga 13.00 WIB berlokasi di SMK Muhammadiyah Piyungan, Pelemsari, Srimartani, Piyungan, Bantul.

B. Pelatihan Foto Produk dan Unggah Jualan

Tahap pelatihan selanjutnya adalah pelatihan foto produk yang *eye catching* sekaligus mengedit dan mengunggahnya ke website yang telah dibuat peserta pada tahap pertama serta media sosial peserta. Pelatihan ini dilaksanakan pada 26 September 2021 dari pukul 08.00 hingga pukul 12.30 WIB bertempat di Abata Studio, Srimulyo, Piyungan dengan diikuti 10 peserta. Peserta membawa produk jualan masing-masing agar dapat praktek secara langsung. Praktek foto produk didampingi oleh tim dari CV. Herbal Yuniari.

3. Solusi Permasalahan

Dalam rangka meningkatkan penjualan anggota PC NA Piyungan, pelatihan pembuatan website dan foto produk dilakukan secara offline untuk memaksimalkan kegiatan meski di tengah suasana pandemi Covid-19. Tentu saja pihak panitia mewajibkan peserta untuk tetap menjaga protokol kesehatan dengan melakukan 3M, yaitu mencuci tangan, menjaga jarak dan memakai masker. Pada tahap ini seluruh tim Pengabdian turun langsung dibantu dengan 2 mahasiswa teknik informatika UAD. Jumlah peserta dari mitra PC NA Piyungan sebanyak 20 orang.

4. Tahap Evaluasi

Melaksanakan evaluasi hasil pendampingan dengan mengecek website yang telah dibuat secara berkala hingga akhir waktu pengabdian, tidak lupa juga peserta diminta mengisi pre-test sebelum acara dan post-test setelah acara. Tahap evaluasi dilakukan oleh Murein Miksa M. S.T., M.T dan Miftahurrahma Rosyda, S.Kom., M.Eng. Evaluasi pada pelatihan pertama dilakukan dengan mengecek hasil blogspot yang dibuat oleh peserta. Evaluasi tahap kedua dilakukan dengan menilai dan memberi saran terhadap hasil foto produk peserta yang telah diedit dengan software Canva.

HASIL, PEMBAHASAN, DAN DAMPAK

Hasil PPM ini akan dimanfaatkan oleh mitra untuk menjual produk pribadi mitra sehingga mitra lebih kuat dari sisi ekonomi di masa pandemi. Website yang telah dibuat mitra pada tahap pertama akan dipantau sehingga layak untuk dilihat masyarakat umum.



Gambar 2. Pelatihan Pembuatan Website Gratis

Seluruh peserta pelatihan, tim pengabdian dan 2 mahasiswa yang membantu dapat dilihat pada Gambar 2. Sedang proses berjalannya pelatihan pembuatan website dan pendampingan setiap peserta dapat dilihat pada Gambar 3a dan 3b.

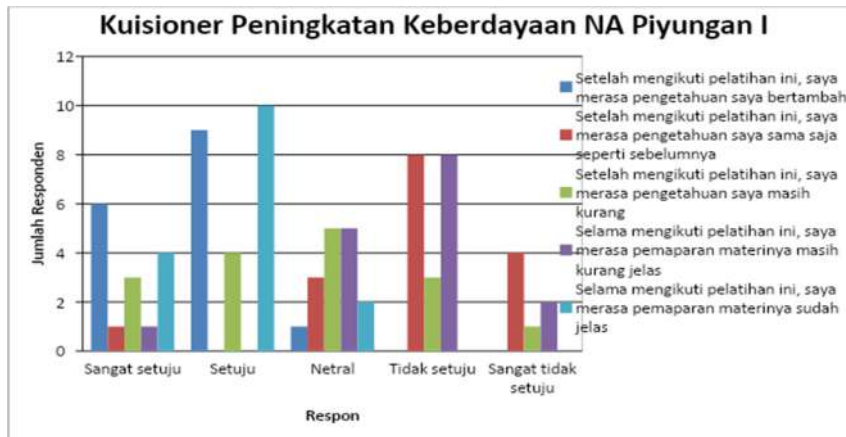


Gambar 3a. Pelatihan Literasi dan Pembuatan Website Gratis

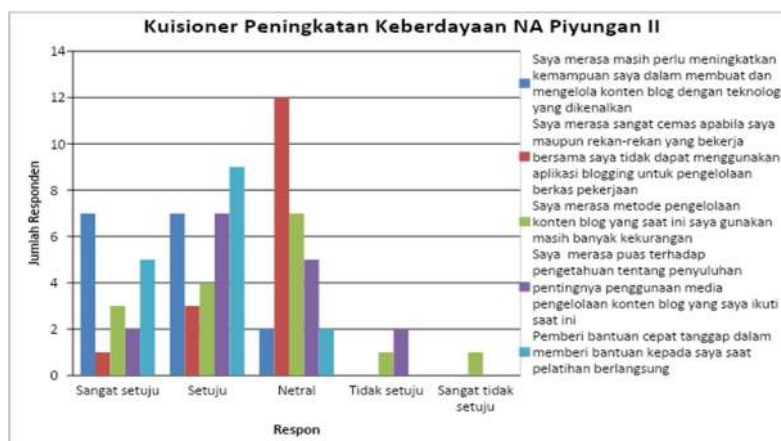


Gambar 3b. Peserta praktek menulis pada website pribadi

Di akhir acara kami membagikan kuesioner kepada peserta. Dari hasil kuesioner dapat diketahui bahwa pengetahuan mitra bertambah setelah mengikuti pelatihan dan peserta dapat memahami materi dengan baik.



Gambar 4. Kuesioner Peningkatan Keberdayaan PC NA Piyungan Peserta juga berkenan untuk mengikuti pelatihan tahap lanjut karena mereka menyadari pentingnya menggunakan teknologi dan media sosial untuk memasarkan produk mereka.



Gambar 5. Kuesioner Pemberdayaan Mitra PC NA Piyungan

Berikut adalah contoh website yang dibuat mitra saat pelatihan, dapat diakses melalui link

<https://yojalanyo.blogspot.com/>



Gambar 6. Contoh Website buatan peserta

Pelatihan mengedit foto dilakukan menggunakan software Canva dan didampingi oleh 2 mahasiswa Teknik Informatika UAD serta seluruh dosen tim Pengabdian seperti terlihat pada Gambar 7. Pada pelatihan kedua peserta mencoba memfoto produk pribadi mereka. Pengambilan foto produk dilakukan dengan smartphone masing-masing peserta, agar peserta dapat mempraktekannya sendiri nanti selepas pelatihan seperti terlihat pada Gambar 8. Alasan lain kenapa memilih menggunakan smartphone karena banyak tersedia aplikasi gratis yang bisa digunakan untuk mengedit foto tersebut agar tampak lebih menarik



Gambar 7. Pelatihan Editing Foto Menggunakan Canva



Gambar 8. Pelatihan Foto Produk

Hasil foto produk pada Gambar 8 kemudian diedit menggunakan software Canva dan diunggah di media sosial peserta seperti terlihat pada Gambar 9.

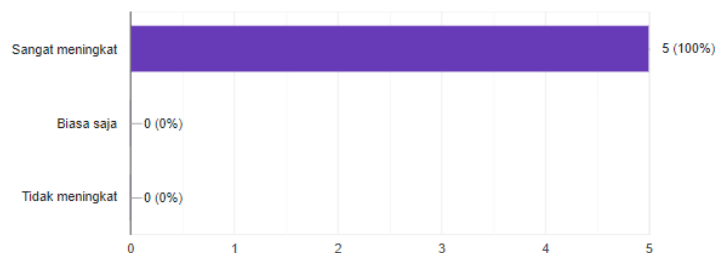


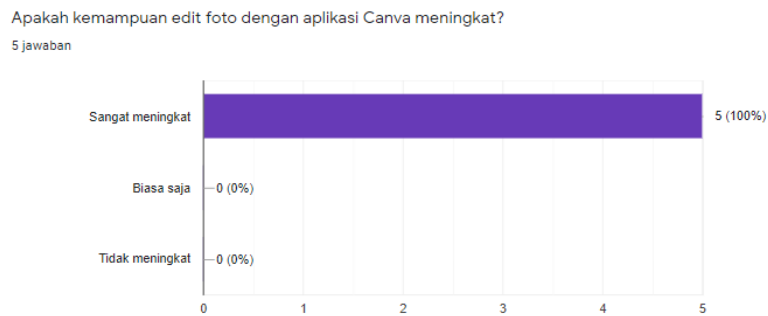
Gambar 9. Hasil Foto Produk Peserta yang telah diunggah di Media Sosial

Berdasarkan kuesioner yang dibagikan pengetahuan mitra tentang foto produk dan cara mengeditnya dengan Canva sangat meningkat seperti terlihat pada Gambar 10.

Apakah setelah pelatihan ini kemampuan foto produk Anda meningkat?

5 jawaban





Gambar 30. Hasil Kuesioner Peserta

SIMPULAN

Kegiatan pengabdian ini berjalan dengan lancar dan pengetahuan mitra juga meningkat dengan adanya PPM ini. Peserta dapat membuat website secara gratis menggunakan blogspot pada pelatihan tahap pertama. Kemudian pada pelatihan tahap kedua peserta dapat memanfaatkan smartphone pribadi untuk foto produk dilanjutkan dengan mengeditnya menggunakan software Canva untuk diunggah ke media sosial.

UCAPAN TERIMAKASIH

Penulis mengucapkan terimakasih kepada Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat UAD yang telah mendanai kegiatan pengabdian ini. Terimakasih juga disampaikan kepada mitra pengabdian yaitu Pimpinan Cabang Nasyiatul 'Aisyah Piyungan, serta SMK Muhammadiyah Piyungan, Pimpinan Cabang Pemuda Muhammadiyah Piyungan dan Abata Studio yang telah membantu berjalannya program pengabdian ini.

DAFTAR PUSTAKA

- F. Di Gennaro *et al.* (2020) "Coronavirus diseases (COVID-19) current status and future perspectives: A narrative review," *International Journal of Environmental Research and Public Health*. doi: 10.3390/ijerph17082690.
- S. Wren-Lewis, *The economic effects of a pandemic*. 2020.
- G. Pratama. (2020) "Analisis Transaksi Jual Beli online Melalui Website Marketplace Shopee Menurut Konsep Bisnis di Masa Pandemic Covid 19," *Ecopreneur J. Progr. Stud. Ekon. Syariah*.
- Hardilawati, W. laura. (2020). "Strategi Bertahan UMKM di Tengah Pandemi Covid-19", *Jurnal Akuntansi Dan Ekonomika*, 10(1), 89-98.
<https://doi.org/10.37859/jae.v10i1.1934>
- Malik, M. E., Ghafoor, M. M., Hafiz, K. I., Riaz, U., Hassan, N. U., Mustafa, M., & Shahbaz, S. (2013). "Importance of brand awareness and brand loyalty in assessing purchase intentions of consumer", *International Journal of business and social science*, 4(5).
- Li, Xin, Mengyue Wang, and Yubo Chen. (2014). "The impact of product photo on online consumer purchase intention: an image-processing enabled empirical study." *PACIS PROCEEDINGS*. 325.