

## Pengembangan Sarana Promosi Melalui Web di UMKM *Ondomohen Pack*

Edy Widayat<sup>1\*</sup>, Pamudi<sup>2</sup>, Ninik Mardiana<sup>3</sup>  
edy.widayat@unitomo.ac.id<sup>1\*</sup>, pamudi@unitomo.ac.id<sup>2</sup>,  
nininik.mardiana@unitomo.ac.id<sup>3</sup>

<sup>1</sup>Magister Teknologi Pendidikan

<sup>2</sup>Program Studi Teknik Informatika

<sup>3</sup>Program Studi Pendidikan Bahasa Indonesia

<sup>1,2,3</sup>Universitas Dr. Soetomo Surabaya

Received: 04 07 2021. Revised: 02 04 2021. Accepted: 02 07 2021.

**Abstract:** UMKM *Ondomohen Pack* is located at Ketabang Ngemplak No. 30 Surabaya, a micro business which is engaged in producing cardboard boxes made of paper that can be ordered in accordance with the wishes of the customer. This UMKM has problems in product marketing. *Ondomohen Pack* workers do not understand how the benefits of commercial web as a way of promotion in the digital world. Starting with discussion and observation, training and web management will be held. With the guided training method, direct training and indirect assistance (through social media). Finally, evaluation was conducted between the Unitomo lecturer team and work partners. The results and outcomes obtained are employees assigned to take care of the web have knowledge of managing a commercial web, the existence of a web page with the address *Ondomohenpack.biz.id*.

**Keywords:** Web, Marketing, UMKM, Guided training, HR

**Abstrak:** UMKM *Ondomohen Pack* berada di jalan Ketabang Ngemplak nomor 30 Surabaya, merupakan usaha mikro yang bergerak memproduksi boks kemasan berbahan kertas karton yang bentuknya dapat dipesan sesuai dengan keinginan pemesan. UMKM ini memiliki kendala dalam pemasaran produk. Para pekerja *Ondomohen Pack* belum mengerti bagaimana manfaat *web* komersial sebagai salah satu cara promosi di dunia digital. Diawali dengan diskusi dan observasi, selanjutnya diadakan pelatihan pembuatan dan pengelolaan *web*. Dengan metode pelatihan terbimbing, yaitu pelatihan langsung dan pendampingan secara langsung maupun secara tidak langsung (melalui media sosial). Langkah terakhir, mengadakan evaluasi bersama antara pihak tim dosen Unitomo dan mitra kerja. Hasil dan luaran yang didapat yakni karyawan yang ditugasi mengurus *web* memiliki pengetahuan mengelola *web* komersial, adanya laman *web* dengan alamat *Ondomohenpack.biz.id*.

**Kata kunci:** Web, Pemasaran, UMKM, Pelatihan terbimbing, SDM.

### ANALISIS SITUASI

Pada era informasi yang serba digital, terjadi perubahan perkembangan zaman yang sangat cepat dan pesat di bidang teknologi informasi. Melalui perkembangan internet yang melesat sangat cepat, membuat pola pikir, cara pandang, dan aspek kebudayaan lainnya ikut

berubah (situseo.com, 2020). Demikian pula dalam dunia usaha, dengan kondisi pesatnya perkembangan teknologi informasi membuat keberadaan web bagi dunia usaha menjadi penting dalam hal promosi maupun peningkatan kredibilitas atau *branding* institusi maupun bidang usaha dalam segala skala.

UMKM *Ondomohen Pack*, merupakan usaha swasta dalam skala mikro yang bergerak dalam kategori kerajinan tangan. *Ondomohen Pack* berdiri sejak tahun 2010 dengan memproduksi *box packing* atau kotak kemasan yang dibuat secara manual, tanpa mesin, sebagai bentuk dari kerajinan tangan. Semula usaha yang didirikan secara coba-coba oleh dua orang kakak beradik ini, akhirnya sedikit demi sedikit mengalami kemajuan. Ada saja pesanan kotak kemasan yang dipercayakan masyarakat untuk dikerjakan oleh mereka. Hingga mereka memutuskan untuk menekuni usaha tersebut menjadi lahan usaha yang dapat diandalkan sebagai usaha yang mendatangkan profit.

Pada saat pemkot Surabaya, pada masa kepemimpinan Tri Rismaharani, sedang gencar-gencarnya konsen untuk memajukan UMKM Surabaya, pihak *Ondomohen Pack* tidak melewatkan kesempatan begitu saja. Mereka selalu mengikuti berbagai pelatihan dan arahan dari dinas UMKM Pemkot Surabaya. Hal ini dilakukan untuk menjalin jaringan antar UMKM dan pemerintah kota. Jaringan ini diperlukan untuk memperkuat pemasaran, informasi perkembangan usaha, dan prospek ke depan sebagai pelaku UMKM. Terkadang pihak pemkot Surabaya menyediakan even-even pameran, dan para pelaku UMKM mendapat prioritas untuk mengisi stand yang tersedia, agar produk dari UMKM bisa dikenal lebih luas.

*Ondomohen Pack* akhirnya dapat mematenkan merk dagangnya pada Kemenkumham dengan merk terdaftar ONDO MOHEN, sejak tanggal 2 November 2011, dan berlaku selama sepuluh tahun. Paten merk ini adalah hasil kerjasama dengan pihak Pemkot Surabaya. Dengan adanya paten merk ini, kakak beradik tersebut semakin percaya diri untuk memasarkan hasil produk mereka. Setiap pameran produk UMKM yang diadakan oleh pemkot Surabaya selalu mereka ikuti. Hasilnya menunjukkan peningkatan yang cukup berarti. Indikatornya adalah mereka mampu menabung dari laba usaha mereka. Bertahun lamanya *Ondomohen Pack* mampu mempertahankan usahanya dengan cara mendapatkan referensi konsumen dari pemkot Surabaya dan jaringan pelaku UMKM lainnya.

Tahun 2018, *Ondomohen Pack* berhasil mengantongi Surat Izin Usaha Perdagangan (Mikro) yang dikeluarkan oleh Pemkot Surabaya dengan nomor 503/7864.A/436.7.17/2018. Dengan surat izin usaha dagang ini, semakin memacu semangat mereka untuk melebarkan pemasaran di seluruh wilayah Surabaya.

*Ondomohen Pack* saat ini memiliki empat pekerja tetap, dan beberapa pekerja tidak tetap. Empat pekerja tetap ini adalah ujung tombak produksi ketika ada pesanan dalam jumlah kecil. Jika mendapat pesanan dalam jumlah besar dan yang mengharuskan selesai dalam waktu yang cepat, maka pekerjaan tersebut dibagikan pada tetangga sekitar untuk dapat menyelesaikan sesuai dengan permintaan pemesan. Cara pengerjaan pesanan selalu memakai keterampilan tangan pekerja dan tanpa mesin. Adapun hasil yang dicapai yakni selalu tepat waktu, rapi, artistik sesuai dengan bentuk dari pemesan.

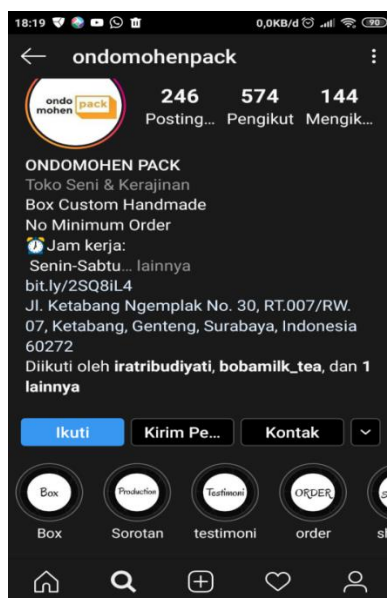


Gambar 1. Situasi kerja manual di *Ondomohen Pack*

Di Surabaya, UMKM yang bergerak di bidang yang sama, yakni kerajinan membuat kemasan dari bahan kertas karton, ada empat UMKM yang kesemuanya berada dalam naungan binaan pemkot Surabaya. Dapat dikatakan persaingan usaha ini cukup ketat mengingat yang tidak tercatat di pemkot Surabaya juga ditengarai ada dalam jumlah yang cukup banyak. Perebutan pangsa pasar bagi pelaku UMKM memang berat, karena mereka tidak sekedar berebut pasar dengan sesama UMKM, tapi juga yang sudah bergerak dalam usaha pembuatan packing dengan mesin. Belum lagi beberapa tahun terakhir, harga bahan baku kertas mengalami kenaikan. Semakin beratlah persoalan yang dihadapi *Ondomohen Pack*.

Untuk bertahan dari gempuran produk-produk yang sama, maka UMKM *Ondomohen Pack* perlu mengepakkan sayap dengan mengubah strategi pemasaran. Dengan era digital sekarang ini, *Ondomohen Pack* juga bergerak di pasar *online*. *Ondomohen Pack* sudah berhasil bergabung di *bukalapak.com* dan *Lazada.com*. setahun belakangan ini, promosi produk *Ondomohen Pack* juga bergerak dengan memanfaatkan Instagram. Untuk menembus pasar online dan Instagram, pihak *Ondomohen* justru mendapat pengarahannya dari mahasiswa Universitas Airlangga yang ditempatkan untuk KKN di sana. Pada akhirnya produk *Ondomohen Pack* juga dikenal lebih luas dari biasanya. Di akun Instagram *Ondomohen Pack*, sering mendapat komentar yang positif dari pengikutnya atau dari pembaca. Dari penjualan dan pemesanan produk, omzet *Ondomohen Pack* sekitar Rp 30.000.000,00 per tahunnya. Oleh karenanya *Ondomohen* perlu merebut pasar yang lebih luas dengan strategi yang jitu di era

digital ini.



Gambar 2. Tampilan awal akun instagram *Ondomohen Pack*.

Dari hasil pembicaraan, diskusi, dan observasi langsung di UMKM *Ondomohen Pack*, maka yang perlu diselesaikan yaitu peningkatan strategi promosi produk UMKM *Ondomohen Pack*. Dari pengalaman setelah promosi dengan media sosial *Instagram* dan juga ikut dalam penjualan *online* (*Bukalapak* dan *Lazada*), pihak *Ondomohen Pack* mempercayai bahwa promosi di era digital tidak dapat mengandalkan referensi Pemkot Surabaya dan jaringan *offline*. Oleh karenanya mereka perlu mencoba promosi dalam bentuk digital. Oleh karenanya tim dosen pengabdian masyarakat Unitomo menawarkan agar *Ondomohen Pack* memiliki web komersial yang akan menambah strategi pemasarannya di era digital ini. Keberadaan web (Sumartono, 2020), mau tidak mau akan membawa dampak dari segi penyebaran info ke masyarakat yang lebih luas.

Dengan adanya *web*, segala konten yang ada di dalamnya akan mudah dilihat masyarakat tanpa harus menjadi *follower* seperti media sosial. Jadi diharapkan keberadaan UMKM *Ondomohen Pack* beserta produk-poduknya akan lebih dikenal di masyarakat luas. Adapun untuk memiliki dan mengelola *web*, tentunya perlu memiliki pengetahuan dan keterampilan dalam mewujudkannya. Dari keempat tenaga kerja yang ada di *Ondomohen Pack*, belum ada yang mengerti bagaimana cara mengoperasikan web komersial.

## SOLUSI DAN TARGET

Dengan keadaan bahwa *Ondomohen Pack* membutuhkan strategi promosi dan peningkatan *branding* usaha dalam menghadapi era digital saat ini, perlu terobosan dan langkah

nyata untuk mengatasi keadaan. Mengingat aspek SDM dari pihak *Ondomohen Pack* belum ada yang mampu membuat dan mengelola web komersial, maka solusi yang ditawarkan oleh tim dosen Universitas Dr. Soetomo Surabaya adalah: 1) Memberikan pelatihan pembuatan dan pengelolaan web komersial; 2) Melakukan pendampingan selama mengelola konten web dengan membuka jalur komunikasi langsung maupun melewati sarana media sosial antara tim dosen Unitomo dan mitra kerja; 3) Melakukan evaluasi bersama atas keberlangsungan web komersial mitra.

Adapun target luaran yang akan dihasilkan dari program kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah: 1) Produk, berupa laman web komersial UMKM *Ondomohen Pack*; 2) Pekerja yang ditunjuk atau yang mewakili *Ondomohen Pack*, memiliki keterampilan untuk dapat mengelola sendiri konten web; 3) Publikasi kegiatan pengabdian masyarakat.

#### **METODE PELAKSANAAN**

Berdasarkan uraian sebelumnya, serta hasil diskusi dengan mitra, maka prioritas permasalahan yang harus diselesaikan bersama mitra adalah memperkenalkan seluk beluk web dan kegunaannya, pelatihan dan pendampingan bagi pekerja dalam membuat dan mengelola konten web komersial *Ondomohen Pack*. Setelah web terbentuk baru nanti diobservasi dan diteliti bagaimana pengaruh web terhadap peningkatan pesanan produk. Tentunya kegiatan untuk mengetahui pengaruh web terhadap peningkatan pesanan produk akan dilanjutkan dalam kegiatan penelitian berikutnya. Pada kesempatan kali ini, sebatas melatih pekerja *Ondomohen Pack* untuk dapat membuat dan mengelola web komersial.

Melalui metode pelatihan dan pendampingan terbimbing (Sumartono, 2020A), program pelaksanaan pengabdian masyarakat dilaksanakan dengan memiliki tahapan-tahapan sebagaimana berikut: 1) Perencanaan Awal, pada tahap ini tim dosen yang akan melaksanakan program pengabdian masyarakat mendata beberapa mitra yang hendak dituju. Dari sekian mitra, akhirnya tim dosen memutuskan menjalin kerjasama dengan UMKM *Ondomohen Pack*. Adapun keputusan untuk menjalin kerjasama dengan *Ondomohen Pack* karena usaha mereka masih dalam skala mikro, perlu pelatihan-pelatihan strategi menembus pasar dalam era digital. Alasan berikutnya adalah sumber daya manusia *Ondomohen Pack* memerlukan pelatihan membuat dan mengelola web komersial; 2) Identifikasi awal, tahap ini tim dosen dibantu mahasiswa mengidentifikasi beberapa keadaan yang perlu ditangani bersama. Dari beberapa permasalahan, dipilih prioritas yang cukup mendesak yang dihadapi adalah pengadaan web

komersial dan cara mengelolanya; 3) Tahap Pelaksanaan, pada tahap ini dilaksanakan pelatihan dengan metode terbimbing terhadap pekerja *Ondomohen Pack*.

Pada pelatihan ini seluruh akomodasi dan perlengkapan serta persiapan pelatihan ditanggung bersama antara pihak tim dosen dibantu pihak *Ondomohen Pack* dan mahasiswa Unitomo. Pengandaan materi digandakan oleh tim dosen. Adapun materi yang akan diajarkan didapat dari sumber referensi Patwiyanto dkk (2018), Rahardjo (2018), Setiawan (2017), dan Surahman (2018). Akomodasi dan konsumsi didanai oleh pihak tim dosen. Adapun tempat dan laptop sebagai alat pelatihan, kedua belah pihak telah menyiapkan sendiri-sendiri. Untuk selanjutnya, pelatihan dan pendampingan maupun konsultasi dilakukan melalui aplikasi *WhatsApp*, dikarenakan wilayah Odomohen dan sekitarnya ditutup sementara lantaran adanya pandemi covid 19 dan diperlakukannya penerapan pembatasan sosial berskala besar (PSBB); 4) Tahap Evaluasi, dilaksanakan evaluasi yang dilakukan oleh tim dosen dibantu dengan mitra; 5) Tahap Pelaporan Hasil Kegiatan, laporan ini akan diserahkan ke LPM dan pihak mitra sebagai bentuk pertanggungjawaban secara tertulis dari pihak tim dosen.

Pada kegiatan pengabdian ini, pihak UMKM *Odomohen Pack* sebagai mitra berpartisipasi dalam menyediakan tempat, yang tempat tersebut telah dilengkapi dengan sarana listrik yang memadai untuk menyalakan beberapa laptop. Pihak mitra juga telah menyediakan laptop dari inventaris pribadi. Dalam pelatihan pembuatan web komersial pihak mitra bersedia berpartisipasi dengan biaya sebesar Rp 100.000,00. Biaya ini merupakan wujud dari penggunaan listrik dan air (jika ada keperluan ke kamar mandi, wudlu dll), sedikit konsumsi (air minum).

Adapun indikator ketercapaian program, dapat dilihat dari tabel berikut,

Tabel 1. Indikator Capaian

No	Permasalahan	Solusi	Indikator Capaian
1	Bidang IPTEK	Membuat web komersial	UMKM OP memiliki web komersial
2	Bidang Pemasaran (mengembangkan strategi pemasaran di era digital)	Web komersial	Web OP dilihat oleh publik yang lebih luas.
3	Bidang SDM	Mengadakan Pelatihan dalam membuat mengelola web	SDM UMKM OP meningkat keterampilannya dalam mengelola web

## HASIL DAN LUARAN

Program Kemitraan Masyarakat untuk tahun 2020, memang memiliki kendala terutama saat pelaksanaan pelatihan. Kendala ini terutama akibat pandemi covid 19 dan adanya anjuran

*social distancing*, yang diperkuat dengan aturan penerapan pembatasan sosial berskala besar, membuat pelatihan kurang optimal. Namun demikian, baik dari tim dosen maupun mitra, sepakat untuk bekerjasama agar kegiatan pembuatan web komersial bagi Odomohen Pack bisa terwujud. Kegiatan pelatihan tatap muka sempat dilakukan hanya sekali, sebelum diberlakukan *social distancing*. Dalam kesempatan tersebut, yang sempat dilakukan oleh tim dosen hanya latihan dasar untuk memperoleh akun web yang tidak berbayar. Selanjutnya pelatihan memilih tampilan yang sudah tersedia oleh penyedia web yang tidak berbayar tersebut. Untuk mengisi konten, dilakukan dengan cara pendampingan jarak jauh melalui komunikasi WAG.



Gambar 3. Pelatihan awal, memperoleh akun *web* tidak berbayar.

Pelatihan, pendampingan terbimbing, dan konsultasi, dibuka lebar-lebar oleh tim dosen untuk pihak mitra melalui grup *WhatsApp* (WAG). Dengan pemanfaatan WAG ini akhirnya pelatihan pembuatan dan pengolahan web bisa berjalan dengan lancar. Dari pihak Odomohen Pack, menginginkan web yang tidak berbayar, mengingat omzet mereka tidak besar jika harus keluar biaya lagi untuk pengadaan web. Oleh karenanya, tim dosen menawarkan untuk memanfaatkan laman web yang tidak berbayar, walau web tersebut sederhana. Untuk memulai mendapatkan laman web hingga mengisi konten yang ada di web tersebut, dilakukan dengan cara pembimbingan jarak jauh.

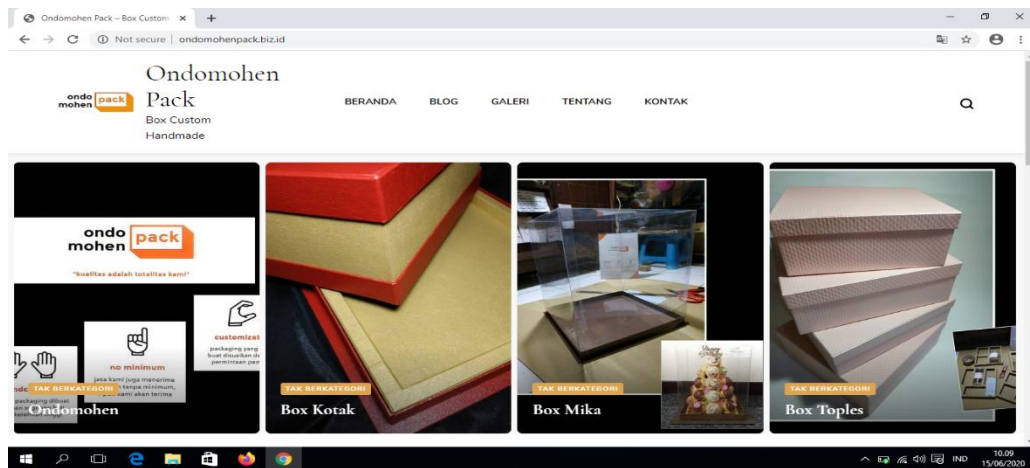
Adapun hasil program kemitraan masyarakat antara tim dosen Universitas Dr. Soetomo dan mitra yakni UMKM Odomohen Pack, dapat dilihat dalam tabel berikut,

Tabel 2. Hasil Pogram PKM

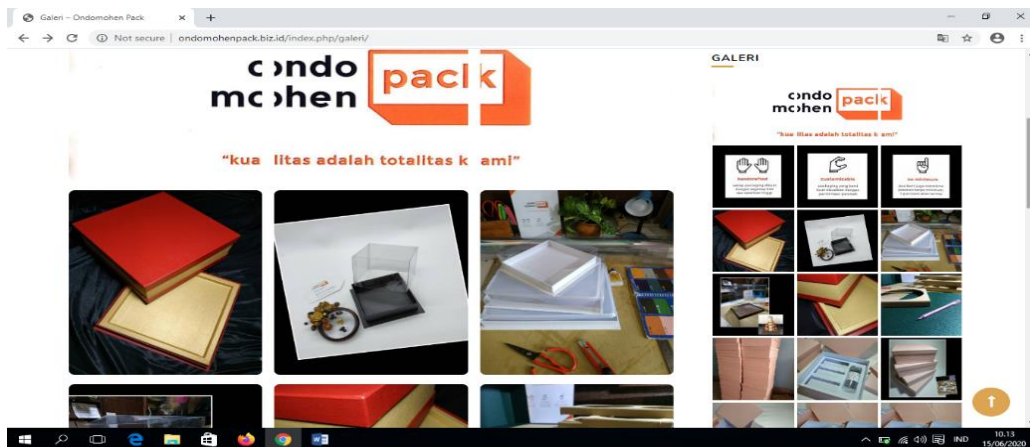
No	Aspek	Sebelum	Sesudah
1	Bidang IPTEK:	Belum punya web komersial sendiri	Sudah memiliki web komersial sendiri dengan alamat web: <i>odomohenpack.biz.id</i> .
2	Bidang Pemasaran (mengembangkan strategi pemasaran di era digital)	Pemasaran melalui referensi pemkot Surabaya, Facebook, Instagram, Bukalapak, Shoopie, Lazada.	Bertambah dengan adanya web komersial.
3	Bidang SDM	Belum bisa membuat dan mengelola web	Sudah bisa mengelola web.



Dari tim dosen Unitomo, melatih bagaimana membuat akun web yang tidak berbayar. Tim dosen mengarahkan pada pihak *Ondomohen Pack* untuk memanfaatkan penyedia web tidak berbayar yakni dari *WordPress.com* sebagai situs penyedia web tidak berbayar. Selanjutnya tim dosen memberi pelatihan secara terbimbing dan jarak jauh bagaimana cara mengisi konten-kontennya. Pelatihan dan pendampingan secara terbimbing 80% dilakukan dengan menggunakan sarana WAG. Dari pelatihan ini, pihak *Ondomohen Pack* akhirnya berhasil memiliki web komersial, dengan penampilan sebagai berikut,



Gambar 4: Tampilan awal web *Odomohen Pack*



Gambar 5. Konten fitur Galeri

Dari keseluruhan kegiatan program kemitraan masyarakat yang dilakukan tim dosen Universitas Dr. Soetomo dan UMKM *Odomohen Pack*, didapatlah luaran sebagai berikut,

Tabel 3. Rincian Pencapaian PKM tim dosen

No	Luaran	Capaian
1	Perbaikan tata nilai masyarakat	Pekerja <i>Odomohen Pack</i> memiliki pengetahuan dan keterampilan untuk mengenal pemasaran di wilayah digital yakni melalui web.
2	Peningkatan daya saing (strategi pemasaran)	Memasarkan produk-produk melalui web, sehingga pemasaran lebih meluas



---

		jangkauannya, karena jika cuma melalui media sosial, yang melihat sebatas <i>follower</i> . Dengan adanya web, bisa diikuti oleh siapa saja tanpa harus menjadi <i>follower</i> .
3	Peningkatan penerapan IPTEK di masyarakat (mekanisasi, IT, dan manajemen)	Adanya web dengan alamat: <a href="http://ondomohenpack.biz.id">ondomohenpack.biz.id</a>

---

Dengan adanya pelatihan pembuatan dan pengelolaan web ini, pihak Ondomohen mendapat pengetahuan dan keterampilan dalam memanfaatkan sarana promosi web yang tidak berbayar. Pekerja yang ditunjuk untuk mengelola web sudah bisa menambah fitur maupun konten yang ada. Dengan adanya web, setidaknya ada terobosan baru dalam mempromosikan produk-produk hasil karya *Ondomohen Pack*. Bagaimanapun di era digital ini, sarana promosi harus terus diikuti perkembangannya bahkan dicoba untuk ikut bersaing dengan produk-produk lain yang juga gencar berpromosi di ruang digital.

## SIMPULAN

Perkembangan teknologi digital yang pesat, perlu dimanfaatkan untuk keperluan sarana promosi produk-produk UMKM. UMKM *Ondomohen Pack*, tidak mungkin mengandalkan terus-menerus referensi dari Pemkot Surabaya, harus ada terobosan baru dalam pemasarannya. Saat ini *Ondomohen Pack* selain mempromosikan produknya dengan sistem konvensional (melalui referensi Pemkot, pameran-pameran yang diadakan Pemkot Surabaya), juga merambah *onlineshop*, media sosial (Instagram), dan bertambah dengan adanya web komersial. Keterampilan pekerja yang ditugaskan mengelola pemasaran dengan memanfaatkan IT, sudah paham dan terampil dalam mengelola web *Ondomohenpack.biz.id*. Dengan keterampilan mengelola web ini, strategi pemasaran di era digital akan terus dikembangkan guna meningkatkan omzet yang ada.

## DAFTAR RUJUKAN

- Patwiyanto dkk. 2018. *Pemrograman Web dan Perangkat Bergerak – Keahlian Rekayasa Perangkat Bergerak*. Yogyakarta: Andi Press.
- Rahardjo, Budi dan Imam Heryanto. 2018. *Modul Pemrograman Web (HTML, PHP & MySQL)*. Jakarta: Modula.
- Setiawan, Didik. 2017. *Buku Sakti Pemrograman Web*. Yogyakarta: Andi Press.
- Situseo.com. 2020. Pengertian dan Manfaat Website Era Globalisasi. (online). <https://www.situseo.com/manfaat-website/>. Diakses tanggal 15 Mei 2020.

Sumartono, Boedi Martono, dan Syaiful Hidayat. 2020A. PPM Pelatihan Pembuatan dan Pengelolaan Web SMA Dharma Wanita 4 Taman, Sidoarjo. *JPP IPTEK, Jurnal Pengabdian dan Penerapan IPTEK*, 4(1). , <https://doi.org/10.31597/ja.v3i2.398>

Sumartono, Syaiful H, dan Boedi M. 2020B. Pengembangan SIWS (Sistem Informasi Web Sekolah) SMA Dharma Wanita 4 Taman, Sidoarjo. *Jurnal Abdiku*, 3(2), 85-92. <https://doi.org/10.31597/ja.v3i2.398>.

Surahman, Su. 2018. *Web Designer Must Have Book: Cara Cepat Membuat Desain Template Website Tanpa Coding*. Yogyakarta: Media Kita.