

LAPORAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT MANDIRI
KATEGORI B



IBM PEMBUATAN ONLINE SHOP MELALUI WEBSITE
DAN PLATFORM PADA UKM-UKM DI MALANG

Oleh :

Wifqi Azlia, ST., MT.	0025128501
Wisnu Wijayanto Putro, ST., M.Eng.	0031108601
Dr. Dra. Murti Astuti, MS.	0020066108
Ir. Nasir Widha Setyanto, ST., MT.	0014097004


Dilaksanakan atas biaya DIPA Tahun Anggaran 2020
Fakultas Teknik Universitas Brawijaya Berdasarkan Kontrak
Nomor: 91/UN10.F07/PM/2020

JURUSAN TEKNIK INDUSTRI
FAKULTAS TEKNIK
UNIVERSITAS BRAWIJAYA
OKTOBER 2020

HALAMAN PENGESAHAN

1. Judul Kegiatan Pkm : IbM Pembuatan Online Shop Melalui Website dan Platform Pada UKM-UKM di Malang
2. Kategori kegiatan PKM : B
3. Ketua Tim Pengusul
 - a. Nama Lengkap : Wifqi Azlia, ST., MT.
 - b. Jenis Kelamin : Perempuan
 - c. NIP : 201102 851225 2001
 - d. Jabatan Struktural : -
 - e. Jabatan Fungsional : Asisten Ahli
 - f. Fakultas/Program Studi : Fakultas Teknik/Teknik Industri
 - g. Alamat Kantor : Jl. Mayjen Haryono 167 Malang 65145
 - h. Telepon/fax : (0341) 587710 / (0341) 551430
 - i. Alamat Rumah : Pondok Blimbing Indah O1 No.23 Malang
 - j. Telepon / e-mail : 08 1231116359 / wifqi.azlia@ub.ac.id
4. Jangka Waktu kegiatan PKM : 6 bulan
5. Pembiayaan
 - a. Jumlah biaya yang diajukan : **Rp 6.500.000,00**
(Enam Juta Lima Ratus Ribu Rupiah)
 - b. Jumlah biaya tahun ke..... : -

Mengetahui,
Ketua BPPM Fakultas Teknik
Universitas Brawijaya



Dr. Ir. Runi Asmaranto, ST., MT.
NIP. 19710830 200012 1 001

Malang, 6 Oktober 2020
Ketua Pelaksana,



Wifqi Azlia, ST., MT.
NIP. 201102 851225 2001

Menyetujui,
Dekan Fakultas Teknik
Universitas Brawijaya



Prof. Dr. Ir. Pitojo Tri Juwono, MT., IPU
NIP. 19700721200012 1 001

IDENTITAS KEGIATAN

1. Judul Usul Kegiatan PKM : IbM Pembuatan Online Shop Melalui Website dan Platform Pada UKM-UKM di Malang
2. Kategori Kegiatan PKM : B
3. Ketua Tim Pengusul
 - a. Nama Lengkap : Wifqi Azlia, ST., MT.
 - b. Jenis Kelamin : Perempuan
 - c. NIP : 201102 851225 2001
 - d. Jabatan Struktural : -
 - e. Jabatan Fungsional : Asisten Ahli
 - f. Fakultas/Program Studi : Fakultas Teknik/Teknik Industri
 - g. Alamat Kantor : Jl. Mayjen Haryono 167 Malang 65145
 - h. Telepon/fax : (0341) 587710 / (0341) 551430
 - i. Alamat Rumah : Pondok Blimbing Indah O1 No.23 Malang
 - j. Telepon / e-mail : 08 1231116359 / wifqi.azlia@ub.ac.id

4. Anggota pelaksana

a. Dosen:

No.	Nama dan Gelar Akademik	Bidang Keahlian	Unit Kerja Laboratorium	Alokasi Waktu (jam/minggu)
1	Ishardita Pambudi Tama	Manajemen Rantai Pasok	Teknik Industri	2
2	Rahmi Yuniarti, ST., MT	Manajemen Rantai Pasok	Teknik Industri	2
3	Ihwan Hamdala, ST., MT	Manajemen Rantai Pasok	Teknik Industri	2

b. Mahasiswa

- 1) Mahasiswa 1 : Malvin Aubin Darpito
 - 2) Mahasiswa 2 : Amanda Amadea Sahara
5. Objek kegiatan PKM : UKM di Malang
 6. Masa pelaksanaan kegiatan PKM :
 - a. Mulai : Mei 2020
 - b. Berakhir : Oktober 2020
 - c. Anggaran yang diusulkan : Rp 6.500.000,00
(Enam Juta Lima Ratus Ribu Rupiah)
 7. Lokasi kegiatan/mitra
 - a. Wilayah mitra (desa/kecamatan) : Kelurahan
 - b. Kabupaten/kota : Kota Malang
 - c. Propinsi : Jawa Timur
 - d. Jarak PT ke lokasi mitra (km) : 10 Km
 8. Hasil yang ditargetkan : Mampu membuat online shop melalui website maupun platform yang sudah ada

9. Institusi lain yang terlibat :-
10. Keterangan lain yang dianggap perlu :-

RINGKASAN

Softskill digital marketing sangat dibutuhkan untuk UMKM, karena pada UMKM tersebut *softskill* digital marketing dapat mengembangkan penjualan lebih banyak. Dengan tersedianya sarana pengembangan *softskill*, diharapkan *softskill* ini dapat menjadi modal untuk mengembangkan potensi UMKM lebih jauh lagi dikemudian hari. Sehingga kami berniat untuk melakukan pengabdian untuk UMKM, karena UMKM memiliki banyak potensi yang dapat dikembangkan dan juga memiliki peran penting untuk perkembangan bangsa. Salah satu kegiatan yang dapat dilakukan melalui digital marketing adalah proses jual beli produk dari UMKM itu sendiri. Proses jual beli ini dapat dilakukan di beberapa platform yang sudah tersedia. Platform ini mengumpulkan para pembeli selayaknya pasar sehingga dapat membantu UMKM dalam menjual produknya.

Berdasarkan analisis situasi dan rumusan masalah pada sub-bahasan diatas, maka akan dilakukan beberapa langkah untuk menyelesaikan permasalahan mitra. Tahap awal adalah memberi penjelasan dasar tentang *digital marketing* sehingga memberikan stimulus agar beralih digitalisasi. Tahap kedua adalah memberikan penjelasan cara pengaplikasian *digital marketing* untuk menghadapi marketing secara online. Tahap ketiga adalah memberikan penjelasan mengenai media yang dapat menunjang *digital marketing* untuk menghadapi *new normal*, tahap keempat adalah memberikan penjelasan mengenai strategi kompetitif yang digunakan pada *new normal* dengan *digital marketing*. Tahap terakhir adalah sesi tanya jawab untuk memfasilitasi UMKM untuk lebih memahami mengenai *digital marketing*.

Kata kunci: *Digital Marketing*, Strategi Pemasaran, UMKM

SUMMARY

Digital marketing soft skills are needed for MSMEs, because at MSMEs, digital marketing soft skills can develop more sales. With the availability of soft skills development facilities, it is hoped that these soft skills can become the capital to develop the potential of MSMEs further in the future. So we intend to do service for MSMEs, because MSMEs have a lot of potential that can be developed and also have an important role for the development of the nation. One of the activities that can be done through digital marketing is the process of buying and selling products from MSMEs itself. This buying and selling process can be done on several available platforms. This platform gathers market-like buyers so that they can help MSMEs in selling their products. Based on the situation analysis and problem formulation in the above sub-discussion, several steps will be taken to solve partner problems. The initial stage is to provide a basic explanation of digital marketing so as to provide a stimulus for switching to digitalization. The second stage is to provide an explanation of how to apply digital marketing to face online marketing. The third stage is to provide an explanation of the media that can support digital marketing to face the new normal, the fourth stage is to provide an explanation of the competitive strategies used in the new normal with digital marketing. The last stage is a question and answer session to facilitate MSMEs to better understand digital marketing.

Keywords: Digital Marketing, Marketing Strategy, MSMEs

PENGANTAR

Puji Syukur kami panjatkan kepada Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan karunia-Nya sehingga laporan Pengabdian Kepada Masyarakat DIPA Fakultas Teknik Universitas Brawijaya yang berjudul “IbM Pembuatan Online Shop Melalui Website dan Platform Pada UKM-UKM di Malang” dapat diselesaikan dengan baik.

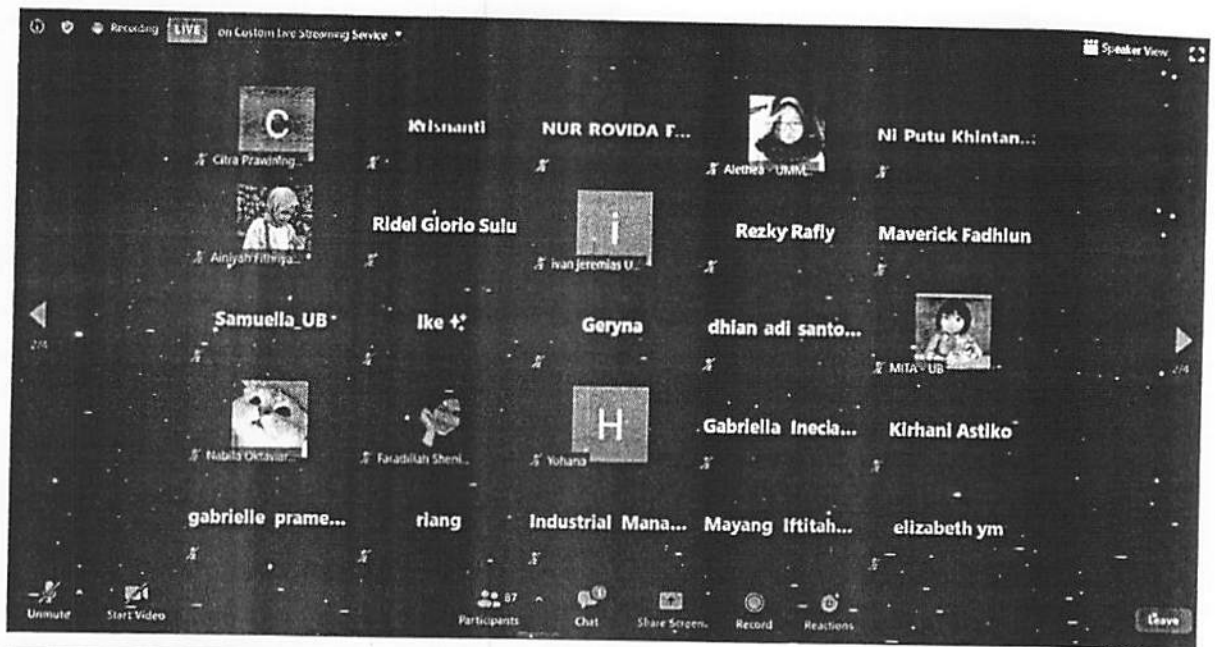
Penelitian ini dilakukan untuk memenuhi salah satu kewajiban kami sebagai Dosen untuk melakukan Tri Dharma Perguruan Tinggi. Dalam penyusunan laporan Pengabdian Kepada Masyarakat ini, kami mendapat banyak bantuan dari berbagai pihak. Oleh karenanya, pada kesempatan ini kami ingin mengucapkan terima kasih kepada BPP FT UB yang telah mendanai kegiatan ini. Ucapan terima kasih juga kami sampaikan kepada segenap pihak yang turut membantu penyusunan laporan Penelitian ini.

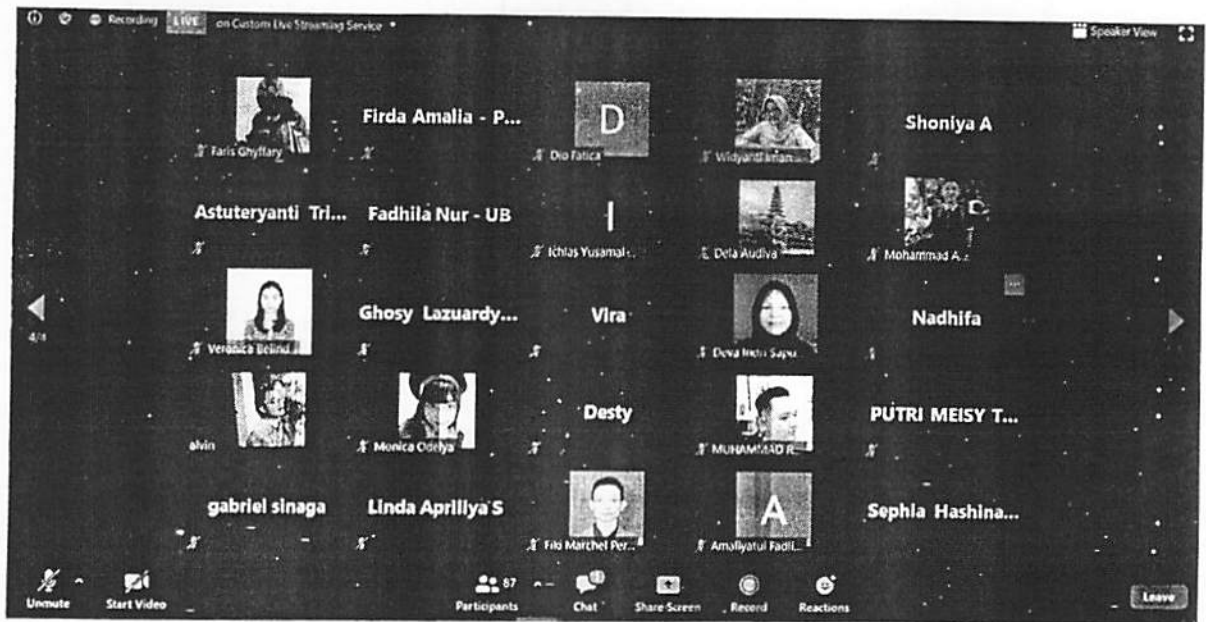
Pada akhirnya kami berharap hasil Penelitian ini nantinya dapat memberikan manfaat besar bagi UMKM sehingga dapat bermanfaat bagi masyarakat. Namun, kami menyadari masih adanya kekurangan dan celah yang sangat mungkin untuk diperbaiki dalam kegiatan ini, oleh karena itu kritik dan saran untuk perbaikan kegiatan ini sangat kami harapkan.

Malang, Oktober 2020

Tim Penyusun

Gambar 4.1 adalah dokumentasi dari kegiatan Pengabdian Masyarakat yang dilaksanakan melalui webinar.





Gambar 4.1 Dokumentasi Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat