



KEMENTERIAN RISET TEKNOLOGI DAN PENDIDIKAN TINGGI  
UNIVERSITAS ANDALAS  
**FAKULTAS TEKNOLOGI INFORMASI**

KAMPUS UNAND LIMAU MANIS, PADANG-25163  
Telp. 0751-9824667, website: [gttp://fti.unand.ac.id](http://fti.unand.ac.id) email : [sekretariat@fti.unand.ac.id](mailto:sekretariat@fti.unand.ac.id)

**SURAT TUGAS**

No. B-141/UN16.15/D/PM.05//2019

Dekan Fakultas Teknologi Informasi Universitas Andalas Menugaskan Tenaga Pendidik yang tersebut dibawah ini :

No	Nama	NIP	Jabatan
1	Rahmi Eka Putri, MT	198407232008122001	Anggota
2	Mohammad Hafiz Hersyah, MT	198511022008121003	Anggota
3	Ratna Aisuwarya, M.Eng	198410302008122002	Anggota
4	Dr. Eng. Rian Ferdian, MT	198609162014041001	Anggota
5	Nefy Puteri Novani, MT	199111192018032001	Anggota
6	Muhammad Rais Naufal		Anggota
7	Indah Hestia Putri		Anggota

Untuk melaksanakan kegiatan Pengabdian Masyarakat dengan tema “**Optimalisasi Media Penjualan On-Line sebagai salah Satu Strategi Pemasaran Produk Koperasi Tenun Pandai Sikek**” yang dilaksanakan pada tanggal 22 November 2019 di Koperasi Tenun Sikek, Bukittinggi.

Segala biaya yang timbul akibat dikeluarkannya surat tugas ini dibebankan pada DIPA Universitas Andalas Tahun 2019.

Demikian surat tugas ini dibuat untuk dapat dilaksanakan sebagaimana mestinya.

Padang, 20 November 2019

Dekan,

  
\*Dr. Ahmad Syafruddin Indrapriyatna, MT  
NIP. 196307071991031003

*Tembusan:*

- 1. Yang Bersangkutan*
- 2. Arsip*

## LAPORAN AKHIR PENGABDIAN MASYARAKAT

### SKIM IPTEK BERBASIS DOSEN DAN MASYARAKAT (IbDM) HIBAH DANA BOPTN UNAND TAHUN ANGGARAN 2019



### OPTIMALISASI MEDIA PENJUALAN *ON-LINE* SEBAGAI SALAH SATU STRATEGI PEMASARAN PRODUK KOPERASI TENUN PANDAI SIKEK

#### Tim Pelaksana :

Dr. Eng. Rian Ferdian	0016098605 (Ketua)
Rahmi Eka Putri, MT	0023078402 (Anggota)
Moh. Hafiz Hersyah, MT	0002118501 (Anggota)
Ratna Aisuwarya, M.Eng	0030108401 (Anggota)
Ricky Akbar, M.Kom	1006108402 (Anggota)
Nefy Puteri Novani, MT	0019119102 (Anggota)
Muhammad Raid Naufal	1511512010 (Anggota Mahasiswa)
Indah Hestina Yulianti	1511512013 (Anggota Mahasiswa)

Dibiayai dengan DIPA Universitas Andalas Tahun Anggaran 2019, sesuai dengan Surat Perjanjian Pelaksanaan Pengabdian Masyarakat IPTEK Berbasis Dosen dan Masyarakat (IbDM) Dana DIPA Universitas Andalas Nomor : T/29/UN.16.17/PM-IbDM/LPPM/2019

FAKULTAS TEKNOLOGI INFORMASI  
UNIVERSITAS ANDALAS  
TAHUN 2019

## HALAMAN PENGESAHAN

**Judul Pengabdian** : Optimalisasi Media Penjualan *On-line* Sebagai Salah Satu Strategi Pemasaran Produk Koperasi Tenun Pandai Sikek

**Nama Mitra Program** : Koperasi Tenun Pandai Sikek

**Ketua Pengusul**

- a. Nama Lengkap : Dr. Eng Rian Ferdian
- b. NIDN : 0016098605
- c. Jabatan Fungsional : Lektor
- d. Program Studi : Sistem Komputer
- e. No HP : 082284992237 / 087801033219
- f. Email : rian.ferdian@it.unand.ac.id

**Perguruan Tinggi** : Universitas Andalas

**Jumlah Anggota** : 7 orang

- Anggota 1 : Rahmi Eka Putri, MT
- Anggota 2 : Moh. Hafiz Hersyah, MT
- Anggota 3 : Ratna Aisuwarya, M.Eng
- Anggota 4 : Ricky Akbar, M.Kom
- Anggota 5 : Nefy Puteri Novani, MT
- Anggota 6 : Muhammad Raid Naufal
- Anggota 7 : Indah Hestina Yulianti

**Lokasi Pengabdian** : Koperasi Tenun Pandai Sikek Jorong Baruah Pandai Sikek Kecamatan X Koto Kabupaten Tanah Datar

**Lama Kegiatan** : 5 bulan

**Biaya yang diusulkan** : Rp. 10.000.000,-

Mengetahui,  
Dekan Fakultas Teknologi Informasi

Dr. Ahmad Syafruddin Indrapriyatna, MT  
NIP. 196307071991031003

Padang, 10 Desember 2019

Ketua Tim Pengabdi,

Dr. Eng Rian Ferdian  
NIP. 198609162014041001

## DAFTAR ISI

DAFTAR ISI.....	ii
KATA PENGANTAR .....	iii
BAB I PENDAHULUAN.....	5
1.1 Analisis Situasi.....	5
1.2 Identifikasi dan Perumusan Masalah.....	6
1.3 Tujuan Kegiatan .....	7
1.4 Manfaat Kegiatan .....	7
1.5 Target dan Luaran .....	7
BAB II METODE PELAKSANAAN .....	8
2.1 Waktu Pengabdian.....	8
2.2 Tempat Pengabdian .....	8
2.3 Jadwal Kegiatan .....	8
2.4 Peserta Kegiatan.....	8
BAB V KESIMPULAN.....	16
DAFTAR PUSTAKA .....	17
LAMPIRAN.....	18

## KATA PENGANTAR

Puji syukur kami panjatkan kehadirat Tuhan Yang Maha Esa karena atas berkat rahmat-Nya maka penyusunan laporan akhir Pengabdian Kepada Masyarakat skim IPTEK berbasis Dosen dan Masyarakat (IbDM) tahun 2019 dapat diselesaikan tepat pada waktunya. Kami ucapkan terima kasih dan penghargaan setinggi-tingginya kepada Ketua LPPM Universitas Andalas yang telah mendanai kegiatan ini, Koperasi Tenun Pandai Sikek dan Dekan Fakultas Teknologi Informasi yang telah memberikan kesempatan dan dukungannya dalam melaksanakan kegiatan ini.

Laporan Akhir ini menjelaskan tentang rincian pelaksanaan program PKM IbDM tahun 2019 melalui kegiatan “Optimalisasi Media Penjualan *On-Line* Sebagai Salah Satu Strategi Pemasaran Produk Koperasi Tenun Pandai Sikek”. Pelatihan ini bertujuan untuk melakukan *sharing knowledge* antara perguruan tinggi (Program Studi Sistem Komputer) dengan masyarakat dalam bentuk kegiatan pelatihan dan pendampingan penggunaan media *on-line* sebagai salah satu strategi pemasaran produk Koperasi Tenun Pandai Sikek, diharapkan produk koperasi tidak hanya dapat dipasarkan secara lokal di Sumatera Barat namun juga skala nasional dan internasional.

Kami menyadari bahwa penyusunan Laporan Akhir ini masih jauh dari sempurna, karena itu segala kritik dan saran dari para pembaca yang bersifat membangun sangat kami harapkan. Akhir kata kami berharap semoga laporan akhir ini dapat bermanfaat dan berguna meningkatkan wawasan bagi para pembaca hendaknya. Amin.

Padang, 10 Desember 2019

Tim PKM



## **BAB I PENDAHULUAN**

### **1.1 Analisis Situasi**

Koperasi dapat diartikan sebagai sebuah badan hukum atau organisasi ekonomi yang berasaskan kekeluargaan dan bertujuan untuk mensejahterakan anggotanya. Fungsi dan peran koperasi di Indonesia sangat penting guna menunjang perekonomian nasional. Menurut UU No. 25 Tahun 1992, tujuan koperasi adalah memajukan kesejahteraan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya serta turut serta membangun tatanan perekonomian nasional dalam rangka mewujudkan masyarakat yang maju, adil dan makmur. Peran dan fungsi koperasi di Indonesia memang penting untuk membangun perekonomian rakyat sesuai prinsip ekonomi yang diterapkan di Indonesia. Asas koperasi adalah kekeluargaan sedangkan landasan koperasi di Indonesia adalah Pancasila dan Undang-Undang Dasar 1945 (UUD 1945) [1].

Koperasi Tenun Pandai Sikek merupakan koperasi yang beranggotakan penenun yang berada di Nagari pandai sikek Kecamatan X Koto Kabupaten Tanah Datar Sumatera Barat. Para anggota koperasi mempunyai keahlian dalam menenun kain khas tradisional adal Pandai Sikek. Pandai Sikek merupakan satu dari tujuh nagari di Minangkabau yang masyarakatnya turun-temurun sejak ratusan tahun lalu dikenal sebagai penenun. Tenun Pandai Sikek dikenal karena keberagaman motifnya yang diwariskan secara turun temurun, kurang lebih tiga ribu motif telah dibuat penenun di Pandai Sikek dan yang populer hanya 40 motif[2]. Selain terkenal dengan hasil tenunan berupa sarung dan salempang, Nagari Pandai Sikek juga merupakan penghasil kerajinan atau cendramata khas Sumatera Barat yang sangat diminati tidak hanya dari pembeli lokal namun juga pembeli dari daerah dan negara lain.

Model pemasaran yang kini digunakan di koperasi tenun pandai sikek masih konvensional, dimana produk yang dijual melalui koperasi masih mengharapkan kedatangan para pembeli secara langsung sehingga akses jalur pemasaran masih terbatas. Dengan berkembangnya teknologi informasi, memungkinkan untuk koperasi tenun pandai sikek untuk memanfaatkan media penjualan *on-line* sebagai salah satu strategi pemasaran produk. Dengan strategi ini, jumlah pembeli yang dapat dijangkau dapat meningkat, tidak lagi terbatas oleh jarak. Produk yang ada dapat dipasarkan tidak hanya dalam skala lokal, namun juga nasional dan internasional. Saat ini sudah banyak tersedia *marketplace* yang menyediakan sarana untuk memasarkan produk secara *on-line* tanpa harus membangun sendiri sistemnya, diantaranya tokopedia, bukaplapak, shopee, lazada, dan media sosial lainnya seperti facebook dan instagram. Koperasi dapat memasarkan produknya secara *on-line* melalui situs-situs belanja *on-line* yang telah tersedia.

Model pemasaran konvensional yang digunakan saat ini oleh koperasi tenun pandai sikek membuat akses pemasaran produk menjadi terbatas. Koperasi kesulitan untuk meningkatkan penjualan karena kurangnya informasi tentang produk yang dijual kepada para pembeli. Umumnya pembeli harus datang langsung untuk membeli produk yang dibutuhkan. Walaupun terkadang pembeli yang sudah kenal atau berlangganan dapat memesan / membeli barang melalui telepon, namun jumlahnya masih sedikit. Koperasi memiliki ruang terbatas untuk memberikan informasi tentang produk yang dijual kepada calon pembeli. Di sisi lain, pembeli yang membutuhkan produk yang dijual di koperasi menjadi kesulitan karena harus datang langsung untuk melakukan pembelian.

Koperasi juga harus memperhatikan kesejahteraan anggotanya. Dengan terbatasnya akses pemasaran, tingkat penjualan produk menjadi rendah dan pendapatan anggota koperasi tidak dapat ditingkatkan. Persaingan dari produk sejenis juga harus menjadi perhatian, ketika pembeli kekurangan akses terhadap produk yang dijual, bisa jadi pembeli akan beralih ke produk sejenis. Strategi pemasaran baru juga diperlukan untuk menjaga produk tetap bertahan di pasar sehingga warisan budaya tenun Pandai Sikek Sumatera Barat tetap terjaga.

Tren media *on-line* yang berkembang pesat saat ini dapat dipilih sebagai salah satu strategi pemasaran produk koperasi tenun pandai sikek. Kekurangan pengetahuan dan keahlian tentang teknologi digital akan memberikan kesulitan dalam penerapannya. Anggota koperasi yang umumnya memiliki pengetahuan terbatas tentang media pemasaran *on-line* membutuhkan pelatihan dan pendampingan agar mereka dapat mengoptimalkan media *on-line* sebagai salah satu strategi pemasaran produk.

## **1.2 Identifikasi dan Perumusan Masalah**

Salah satu permasalahan yang dihadapi oleh Koperasi Tenun Pandai Sikek adalah masalah pemasaran produk. Persaingan dengan toko yang menjual produk sejenis yang bermodal besar membuat Koperasi Tenun Pandai Sikek harus mempunyai strategi pemasaran produk selain pemasaran secara konvensional. Media pemasaran *online* dapat dipilih sebagai salah satu strategi pemasaran produk Koperasi Tenun Pandai Sikek agar produk dapat dijual tidak hanya secara lokal di Sumatera Barat namun juga skala nasional dan internasional.

Rumusan masalah dalam kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah sebagai berikut :

1. Bagaimana mengenalkan beberapa situs pemasaran *on-line* kepada Koperasi Tenun Pandai Sikek.
2. Bagaimana menggunakan media pemasaran *on-line* sebagai salah satu strategi pemasaran produk

3. Bagaimana mengoptimalkan penggunaan media pemasaran *online* untuk meningkatkan penjualan produk Koperasi Tenun Pandai Sikek.

### **1.3 Tujuan Kegiatan**

Kegiatan Pengabdian Masyarakat yang akan dilakukan bertujuan untuk melakukan *sharing knowledge* antara perguruan tinggi (Program Studi Sistem Komputer) dengan masyarakat dalam bentuk kegiatan pelatihan dan pendampingan penggunaan media pemasaran *on-line* produk Koperasi Tenun Pandai Sikek.

### **1.4 Manfaat Kegiatan**

Kegiatan Pengabdian Masyarakat yang akan dilakukan diharapkan dapat memberikan manfaat kepada masyarakat berupa :

1. Pemahaman anggota Koperasi Tenun Pandai Sikek terhadap penggunaan pemasaran *on-line* sebagai salah satu strategi pemasaran produk.
2. Produk Koperasi Tenun Pandai Sikek dapat dipasarkan melalui media pemasaran *on-line*.
3. Media pemasaran *on-line* yang digunakan dapat memperluas jangkauan pemasaran produk tidak hanya skala lokal di Sumatera Barat namun juga skala nasional dan internasional.

### **1.5 Target dan Luaran**

Kegiatan pengabdian masyarakat ini diharapkan bisa sebagai transfer ilmu pengetahuan kepada anggota koperasi tenun pandai sikek mengenai media pemasaran *on-line* dalam rangka meningkatkan penjualannya. Dengan peningkatan penjualan diharapkan dapat meningkatkan pendapatan anggotanya sekaligus juga menjaga warisan tenun pandai sikek agar lebih dikenal tidak hanya lokal namun juga skala nasional dan internasional. Target dan luaran yang ingin dicapai adalah :

1. Meningkatnya peran program studi sistem komputer dalam memecahkan masalah yang terjadi dimasyarakat khususnya masalah yang dapat dipecahkan melalui pemanfaatan teknologi.
2. Meningkatnya kemampuan masyarakat dalam menggunakan media pemasaran *on-line* sebagai salah satu strategi pemasaran produk.
3. Produk pengabdian berupa laporan pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilaksanakan di Koperasi Tenun Pandai Sikek.
4. Menghasilkan publikasi kegiatan PKM yang dimuat pada jurnal nasional.
5. Pelaksanaan kegiatan PKM dimuat pada media cetak (koran) dan media cetak *on-line*.

## BAB II METODE PELAKSANAAN

### 2.1 Waktu Pengabdian

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat jurusan Sistem Komputer Fakultas Teknologi Informasi Universitas Andalas dengan tema “Optimalisasi Media Penjualan *On-Line* Sebagai Salah Satu Strategi Pemasaran Produk Koperasi Tenun Pandai Sikek” dilaksanakan pada bulan Agustus sampai dengan Desember 2019.

### 2.2 Tempat Pengabdian

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat dilaksanakan di Koperasi Tenun Pandai Sikek yang berlokasi di Nagari Pandai Sikek Kecamatan X Koto Kabupaten Tanah Datar.

### 2.3 Jadwal Kegiatan

Jadwal kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilakukan dapat dilihat pada tabel 2.1.

Tabel 2.1 Jadwal Kegiatan Pengabdian Masyarakat

Kegiatan	Bulan Ke-				
	8	9	10	11	12
<b>Persiapan Kegiatan :</b>					
1. Pembuatan Proposal	■				
2. Survey Lapangan		■			
<b>Pelaksanaan Kegiatan :</b>					
1. Pelatihan tentang media pemasaran <i>on-line</i>			■		
2. Pendampingan anggota koperasi dalam penggunaan media pemasaran <i>on-line</i>				■	
<b>Pembuatan Laporan</b>					■

### 2.4 Peserta Kegiatan

Peserta kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilaksanakan di Koperasi Tenun Pandai Sikek dapat dilihat pada tabel 2.2.

Tabel 2.2. Peserta Kegiatan Pengabdian Masyarakat

No.	Sumber	Jumlah
1.	Panitia	
	a. Dosen	6 orang
	b. Mahasiswa	2 orang
2.	Peserta	
	a. Ketua koperasi	1 orang
	b. Bendahara koperasi	1 orang
	c. Anggota koperasi	18 orang
<b>Total</b>		<b>28 orang</b>

Kegiatan pengabdian masyarakat dilaksanakan di Koperasi Tenun Pandai Sikek yang berlokasi di Nagari Pandai Sikek Kecamatan X Koto Kabupaten Tanah Datar diikuti oleh 20 orang anggota koperasi. Anggota koperasi yang dipilih untuk mengikuti kegiatan adalah yang memiliki perangkat *smartphone* dan usia dibawah 50 tahun.

## 2.5 Metodologi Pelaksanaan Kegiatan

Model pemasaran yang kini digunakan di koperasi tenun pandai sikek masih konvensional, dimana produk yang dijual melalui koperasi masih mengharapkan kedatangan para pembeli secara langsung sehingga akses jalur pemasaran masih terbatas. Dengan berkembangnya teknologi informasi, memungkinkan untuk koperasi tenun pandai sikek untuk memanfaatkan media penjualan on-line sebagai salah satu strategi pemasaran produk. Dengan strategi ini, jumlah pembeli yang dapat dijangkau dapat meningkat, tidak lagi terbatas oleh jarak. Produk yang ada dapat dipasarkan tidak hanya dalam skala lokal, namun juga nasional dan internasional. Saat ini sudah banyak tersedia marketplace yang menyediakan sarana untuk memasarkan produk secara on-line tanpa harus membangun sendiri sistemnya, salah satunya adalah tokopedia. Koperasi dapat memasarkan produknya secara on-line melalui situs-situs belanja on-line yang telah tersedia.

Metode yang digunakan dalam kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini adalah dengan melakukan survey awal, memberikan pelatihan dan pendampingan kepada anggota Koperasi Tenun Pandai Sikek untuk memasarkan produk secara *on-line* melalui tokopedia. Metode pelaksanaan kegiatan dapat dilihat pada Tabel 2.3.

Tabel 2.3 Metode Pelaksanaan Kegiatan

No	Kegiatan	Deskripsi Kegiatan
1.	Survey awal	Memperoleh informasi tentang model pemasaran produk Koperasi Tenun Pandai Sikek
2.	Pelatihan tentang media pemasaran <i>on-line</i>	Memberikan pelatihan kepada anggota koperasi tentang media pemasaran <i>on-line</i> sebagai salah satu strategi pemasaran
3.	Pendampingan anggota koperasi dalam penggunaan media pemasaran <i>on-line</i>	Memberikan pendampingan kepada anggota koperasi yang telah mampu menggunakan media pemasaran <i>on-line</i> untuk dapat mengoptimalkan media <i>on-line</i> dalam rangka meningkatkan penjualan produk

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat diawali dengan melakukan survey untuk memperoleh informasi tentang model pemasaran yang saat ini dilakukan di Koperasi Tenun Pandai Sikek. Kegiatan dilanjutkan dengan memberikan pelatihan untuk membuat akun toko *on-line* dan memasukkan produk untuk dijual pada situs penjualan tokopedia. Setelah pelatihan, anggota koperasi juga diberikan pendampingan agar toko *on-line* yang sudah dibuat di situs tokopedia dan produk yang telah dipasarkan tersebut dapat terus dimonitor untuk meningkatkan penjualan produk Koperasi Tenun Pandai Sikek.

## BAB III HASIL DAN PEMBAHASAN

### 3.1 Hasil Kegiatan

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat Jurusan Sistem Komputer Fakultas Teknologi Informasi Universitas Andalas dengan tema “Optimalisasi Media Penjualan *On-Line* Sebagai Salah Satu Strategi Pemasaran Produk Koperasi Tenun Pandai Sikek” dilaksanakan pada tanggal 22 November 2019 di Koperasi Tenun Pandai Sikek yang berlokasi di Nagari Pandai Sikek Kecamatan X Koto Kabupaten Tanah Datar. Kegiatan pengabdian masyarakat dalam bentuk pelatihan dilakukan oleh 6 orang dosen dan 2 orang mahasiswa serta diikuti oleh 20 orang peserta dari Koperasi Tenun Pandai Sikek. Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat yang dilaksanakan di Koperasi Tenun Pandai Sikek dilakukan dalam tiga tahap kegiatan yaitu survey awal, pelatihan dan pendampingan.

#### 3.1.1 Survey Awal

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat di Koperasi Tenun Pandai Sikek dimulai dengan survey awal. Kegiatan ini dilakukan untuk memperoleh informasi tentang koperasi, produk yang dihasilkan dan model pemasaran yang saat ini digunakan. Kegiatan ini dilakukan dengan teknik observasi langsung ke lapangan dan wawancara dengan pengurus koperasi. Dari kegiatan ini diperoleh informasi berupa :

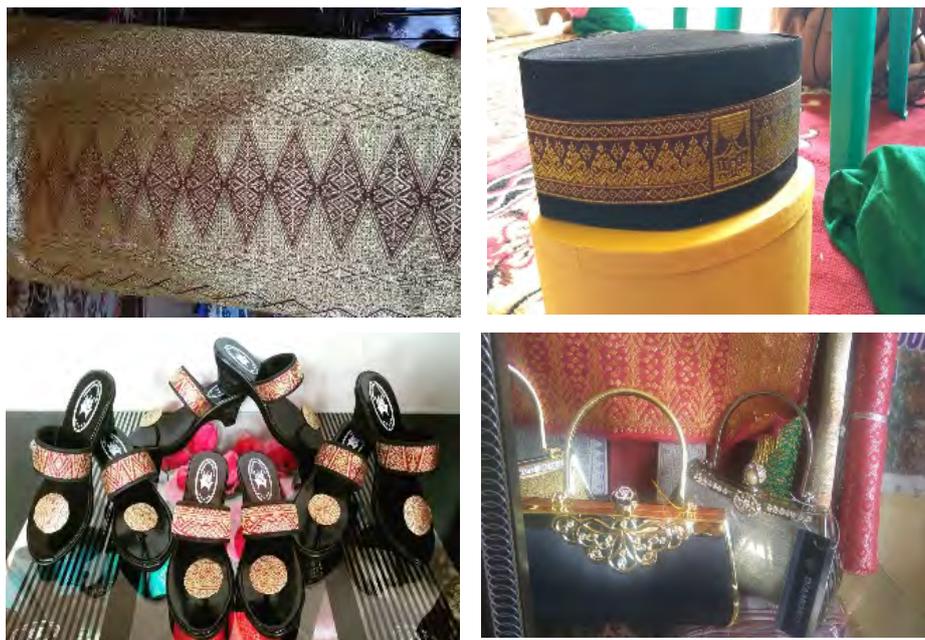
1. Akta pendirian koperasi Nomor : 142/BH/KOPERINDAGPASTAM-TD/KOP/XII/2012 oleh Menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecil dan Mengengah Republik Indonesia tahun 2012.
2. Songket pandai sikek merupakan produk unggulan di Kabupaten Tanah Datar dengan koperasi binaan Koperasi Tenun Pandai Sikek dengan Surat Keputusan Penetapan produk unggulan daerah dengan pendekatan satu daerah satu produk (*one village one product*) melalui koperasi Kabupaten/Kota Provinsi Sumatera Barat oleh Gubernur Sumatera Barat
3. Anggota Koperasi Tenun Pandai Sikek umumnya adalah penenun kain di Nagari Pandai Sikek
4. Model pemasaran yang saat ini digunakan masih konvensional, dimana calon pembeli harus datang ke koperasi untuk melihat dan membeli produk tenun, hal ini menyebabkan pemasaran produk koperasi menjadi terbatas.

5. Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat yang akan dilaksanakan dapat membantu memperkenalkan dan memasarkan produk Koperasi Tenun Pandai Sikek tidak hanya di daerah asal Sumatera Barat saja, namun skala nasional dan internasional.

Kegiatan survey awal yang dilakukan di Koperasi Tenun Pandai Sikek dapat dilihat pada gambar 3.1 dan produk koperasi dapat dilihat pada gambar 3.2.



Gambar 3.1. Kegiatan Survey Awal



Gambar 3.2. Produk Koperasi

### 3.1.2 Pelatihan

Kegiatan tahap kedua yang dilaksanakan di Koperasi Tenun Pandai Sikek adalah pelatihan yang diberikan kepada anggota koperasi. Kegiatan ini bertujuan untuk memberikan pemahaman anggota koperasi tentang pemasaran *on-line* melalui situs tokopedia. Dalam kegiatan ini anggota koperasi diberikan pelatihan tentang membuat akun toko *on-line* di tokopedia dan memasukkan produk yang akan dipasarkan. Kegiatan ini mendapatkan perhatian dan antusias yang tinggi dari peserta. Kegiatan pelatihan dapat dilihat pada gambar 3.3.



Gambar 3.3. Kegiatan Pelatihan

### 3.1.3 Pendampingan

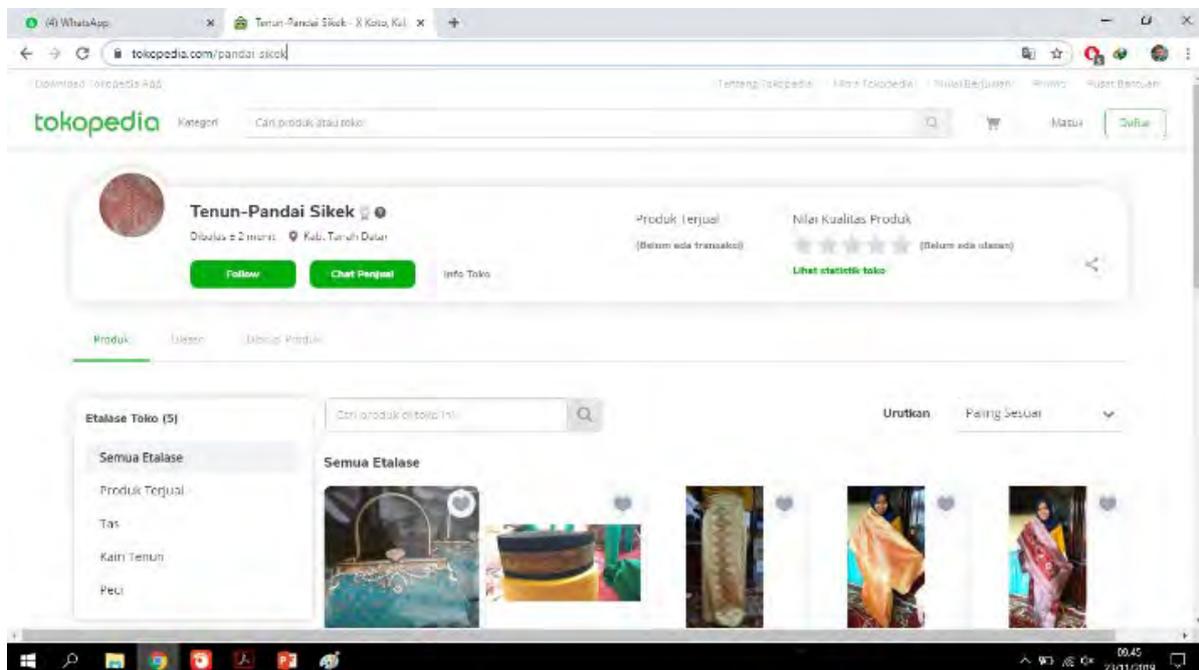
Kegiatan tahap ketiga yang dilaksanakan di Koperasi Tenun Pandai Sikek adalah pendampingan anggota koperasi dalam menggunakan media *on-line* dalam hal ini adalah situs belanja tokopedia. Hal ini dilakukan untuk mengoptimalkan media *on-line* sebagai strategi pemasaran produk Koperasi Tenun Pandai Sikek. Akun toko *on-line* yang sudah dibuat harus selalu dimonitor agar pertanyaan dan permintaan calon pembeli yang sudah mengunjungi situs belanja dapat dijawab dan penjualan produk koperasi dapat ditingkatkan. Kegiatan pendampingan dapat dilihat pada gambar 3.4.



Gambar 3.4. Kegiatan Pendampingan

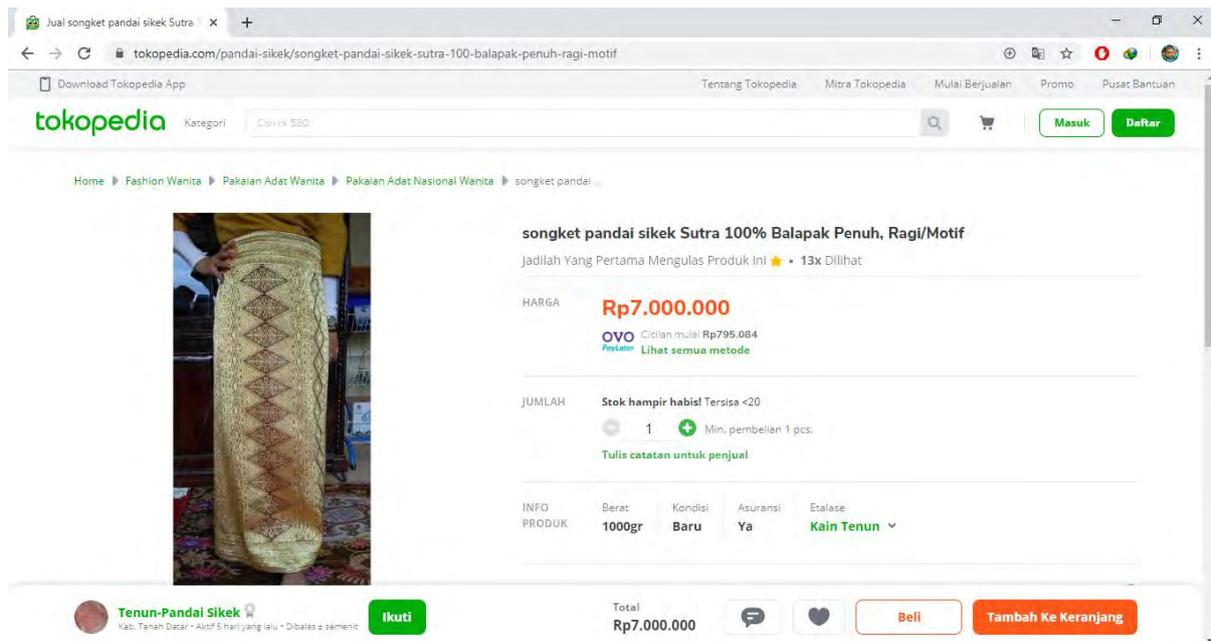
### 3.2 Pembahasan

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilakukan oleh jurusan Sistem Komputer telah memberikan manfaat dalam mengenalkan media pemasaran *on-line* kepada Koperasi tenun Pandai Sikek sebagai salah satu strategi pemasaran produk. Selain itu, peserta diberikan juga pengetahuan tentang cara-cara mengambil foto produk untuk dijual di situs *on-line* tokopedia. Peserta pelatihan juga diberikan tips berjualan *on-line* agar produk yang dijual dapat menarik minat calon pembeli untuk membeli produk yang dijual. Saat ini Koperasi Tenun Pandai Sikek telah memiliki akun toko yang bernama Tenun-Pandai Sikek dengan alamat <https://www.tokopedia.com/pandai-sikek> dapat dilihat pada gambar 3.5.



Gambar 3.5. Tampilan Akun Koperasi Pandai Sikek di tokopedia

Salah satu produk Koperasi Tenun Pandai Sikek yang dipasarkan di tokopedia adalah kain songket pandai sikek sutra 100% balapak penuh. Produk ini merupakan produk yang banyak diminati oleh konsumen karena kualitas kain dan motifnya yang bagus. Kain songket ini membutuhkan waktu pengerjaan selama 20 hari. Calon pembeli dapat membeli kain songket dengan motif yang sudah tersedia di toko dan juga dapat memesan motif lain yang diinginkan. Kain songket pandai sikek sutra 100% balapak penuh dapat dilihat pada gambar 3.5.



Gambar 3.6 Produk yang dijual di tokopedia

## **BAB V KESIMPULAN**

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat yang telah dilaksanakan di Koperasi Tenun Pandai Sikek telah terlaksana dan dapat diperoleh simpulan sebagai berikut :

1. Tenun Pandai Sikek merupakan warisan budaya yang harus dijaga dan dikenalkan tidak hanya di daerah asal Sumatera Barat saja namun juga skala nasional dan internasional.
2. Model pemasaran konvensional yang digunakan saat ini oleh koperasi tenun pandai sikek membuat akses pemasaran produk menjadi terbatas.
3. Pemanfaatan teknologi dapat dilakukan dengan mengoptimalkan media *on-line* sebagai salah satu strategi dalam memasarkan produk Koperasi Tenun Pandai Sikek
4. Pelatihan dan pendampingan yang telah dilakukan dapat meningkatkan pemahaman dan kemampuan anggota koperasi tentang media pemasaran *on-line*.
5. Saat ini produk Koperasi Tenun Pandai Sikek telah dipasarkan secara *on-line* melalui situs penjualan tokopedia.

## DAFTAR PUSTAKA

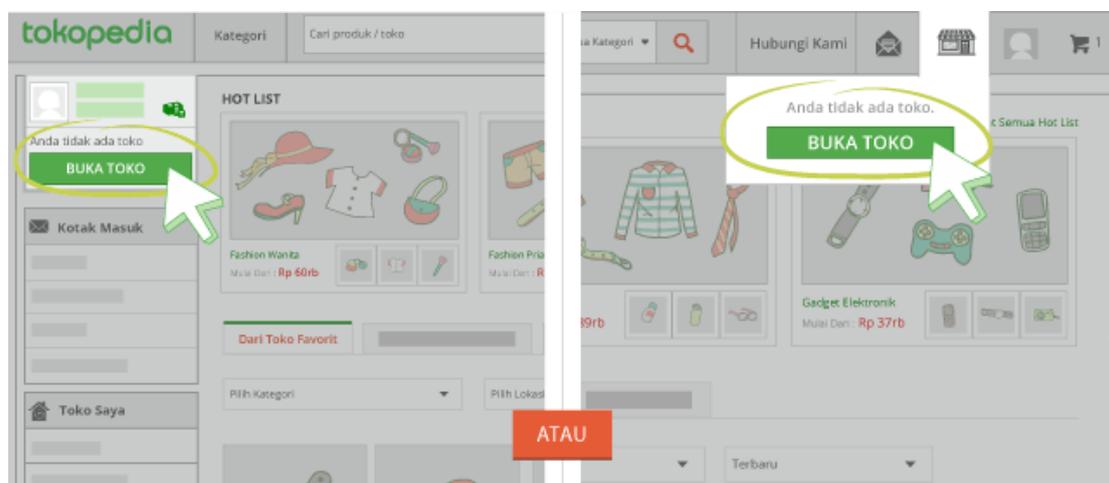
- [1] Kementerian Koperasi dan UKM. 2016. Momentum penting UKM tingkatkan bisnis e-commerce. Diakses dari <http://www.depkop.go.id/content/read/momentum-penting-ukm-tingkatkan-bisnis-e-commerce/> tanggal 1 Jni 2016.
- [2] <https://www.liputan6.com/regional/read/3279480/warisan-turun-temurun-tenun-pandai-sikek-minang>

## LAMPIRAN

### Cara berjualan di Tokopedia

1. Pertama-tama, pastikan kamu sudah login ke Tokopedia terlebih dulu. Lalu klik **"Buka Toko"** pada bagian kiri-atas halaman *home*. Bisa juga dengan klik ikon

**"Toko"**  *header menu*, lalu pilih **"Buka Toko"**.



2. Isi semua data yang diperlukan dengan lengkap dan benar, seperti:

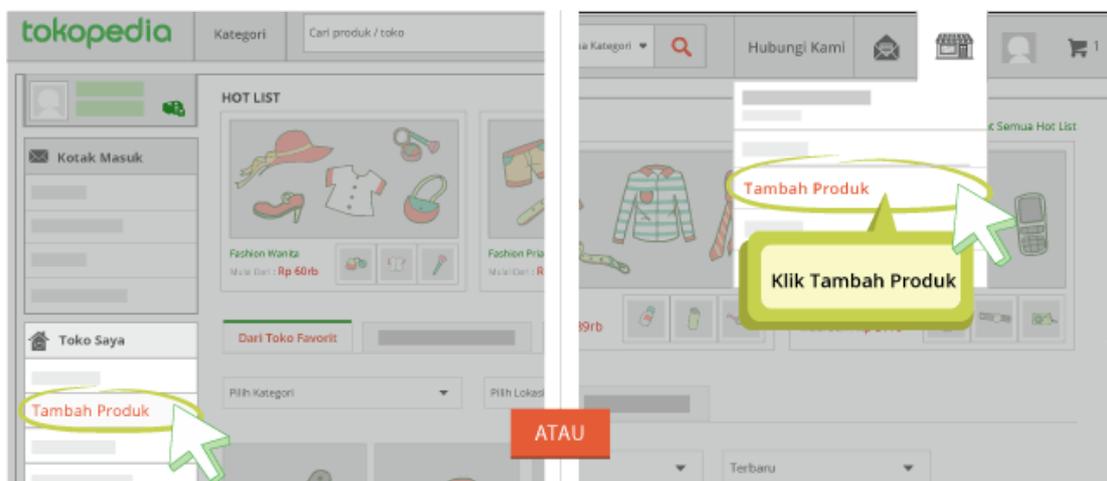
- Domain toko ([www.tokopedia.com/domaintokokamu](http://www.tokopedia.com/domaintokokamu))
- Informasi toko (nama, slogan, deskripsi)
- Dukungan pengiriman
- Dukungan pembayaran
- Foto profil toko

Terakhir, klik **"Buka Toko"**.

## Buka Toko

The screenshot shows the 'Buka Toko' (Open Store) form on Tokopedia. It is divided into two main sections: 'Isi Informasi Toko' (Fill in Store Information) and 'Pilih Dukungan Pengiriman' (Choose Shipping Support). In the 'Isi Informasi Toko' section, there are three input fields. A callout bubble points to the first field with the text 'Cari Domain nama toko' (Find domain name of the store). Another callout bubble points to the three input fields with the text 'Isi Kelengkapan Informasi Toko' (Fill in complete store information). In the 'Pilih Dukungan Pengiriman' section, there is a 'Choose File' button and an 'UNGGAH' (Upload) button. A callout bubble points to the 'Choose File' button with the text 'Upload foto avatar toko' (Upload store avatar photo).

3. Masukkan produk-produk yang akan dijual dengan klik **"Tambah Produk"** di menu **"Toko Saya"**. Bisa juga dengan klik **"Toko"**  di *header menu*, lalu pilih **"Tambah Produk"**.



4. Isi semua informasi tentang produk dengan benar dan lengkap, seperti:
- Nama Produk
  - Kategori produk
  - Deskripsi produk

- Berat produk
- Harga produk
- Foto produk

Setelah itu, klik "**Simpan**", atau "**Simpan & Tambah Baru**" untuk menambah produk-produk baru lainnya.

**Catatan** : Perlu di ingat, semua produk yang kamu upload harus memenuhi ketentuan upload produk yang sudah kami tetapkan.

**Tambah Produk**

Isi Kelengkapan Tambah Produk

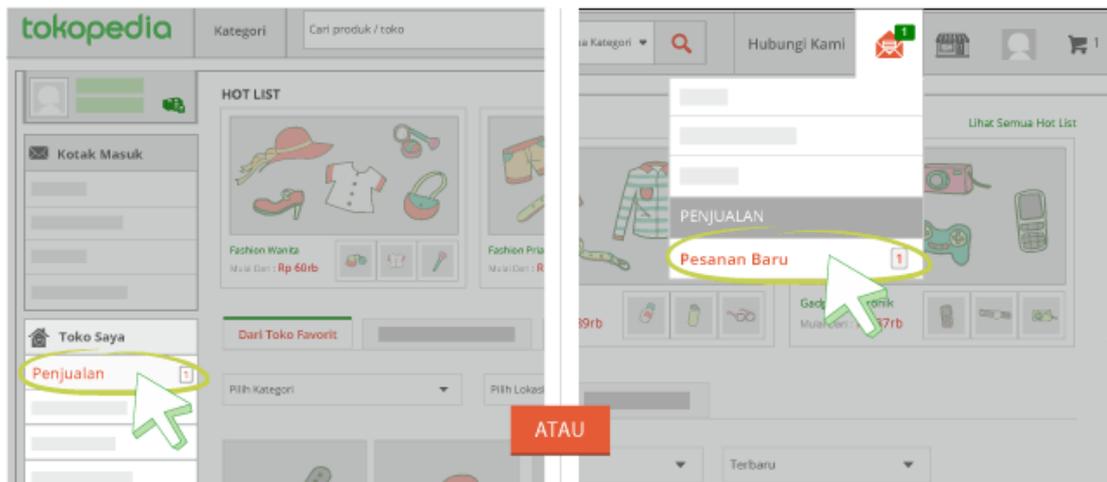
Jangan lupa *upload* foto-foto produk

SIMPAN

SIMPAN & TAMBAH BARU

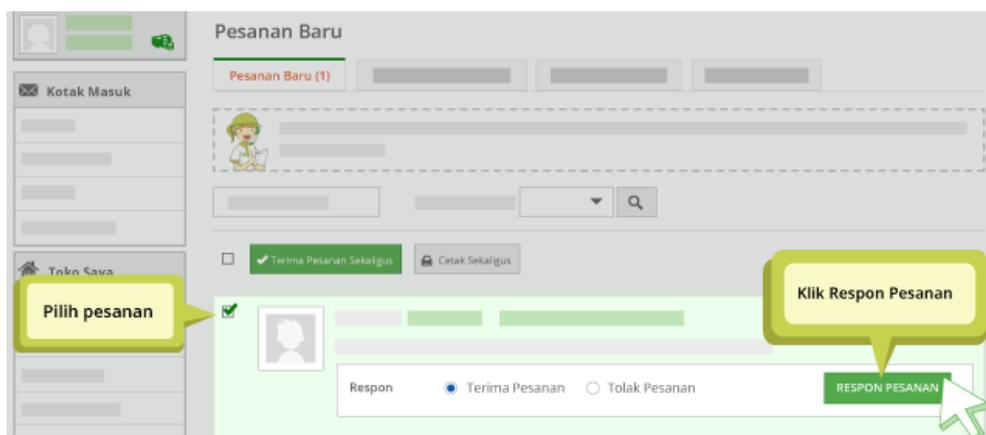
BATAL

5. Kamu akan menerima notifikasi jika ada pesanan baru. Kamu bisa melihat pesanan baru dengan klik "**Penjualan**" di menu "**Toko Saya**". Bisa juga dengan klik ikon "**Inbox**"  di *header menu*, lalu pilih "**Pesanan Baru**".



- Untuk menerima pesan, centang pada kolom pesan yang kamu proses, lalu klik "**Terima Pesanan**". Selanjutnya, klik "**Respon Pesanan**".

**Catatan :** Jika ada suatu hal yang membuat kamu tidak bisa memenuhi pesanan, pilih "**Tolak Pesanan**" dan isi alasan yang sesuai di kolom "**Alasan Penolakan**".



- Pastikan kamu mengirim pesan menggunakan agen logistik dan paket pengiriman yang sudah dipilih oleh pembeli.