

## Peningkatan Penjualan Usaha Ekonomi Kreatif Akrilik Melalui Website

Gunawan<sup>1</sup>, Sunaryo Winardi<sup>2</sup>, Frans Mikael Sinaga<sup>3</sup>, Rizki Azzura Saifani Purba<sup>4</sup>,  
Davin Tanidi<sup>5</sup>, Filbert<sup>6</sup>

<sup>1-6</sup>Program Studi S-1 Teknik Informatika, Fakultas Informatika, Universitas Mikroskil,  
<sup>1</sup>gunawan@mikroskil.ac.id

Received: 14 Februari 2024; Revised: 18 Juni 2024; Accepted: 9 September 2024

### Abstract

*The acrylic crafts business “Sekuntoem”, led by Ms. Santi in Medan, was established in 2021 and operated by one person. Despite serving an average of 20 transactions per month, Sekuntoem faces competition challenges that require the increasing of brand awareness. The solution provided is the development of a website that will offer custom design feature for customers. This unique feature will allow customers to design their own acrylic products. Using software engineering approach and prototyping paradigm, the activities involve requirements identification, wireframe development, prototype building, testing, and implementation stages, also provide training for admin to use the website modules. Website maintenance will be performed to ensure the sustainability of future development.*

**Keywords:** *acrylic crafts; website development; brand awareness; custom design*

### Abstrak

Usaha kerajinan akrilik “Sekuntoem”, yang dipimpin oleh Saudari Santi di Medan, didirikan pada tahun 2021 dan dijalankan oleh satu orang. Meskipun rata-rata melayani 20 transaksi per bulan, Sekuntoem menghadapi tantangan persaingan yang mengharuskannya untuk meningkatkan *brand awareness*. Solusi yang disediakan adalah pengembangan *website* yang akan menawarkan fitur *custom design* bagi pelanggan. Fitur unik ini memungkinkan pelanggan untuk mendesain produk akrilik mereka sendiri. Dengan pendekatan rekayasa perangkat lunak dan paradigma *prototyping*, aktivitas yang terlibat meliputi identifikasi kebutuhan, pengembangan *wireframe*, pembangunan prototipe, pengujian, dan implementasi, juga memberikan pelatihan kepada admin untuk menggunakan modul-modul *website*. Pemeliharaan *website* akan terus dilakukan untuk memastikan keberlanjutan pengembangan di masa depan.

**Kata Kunci:** *kerajinan akrilik; pembangunan website; brand awareness; custom design*

### A. PENDAHULUAN

Sekuntoem merupakan nama dari usaha kerajinan tangan dengan bahan akrilik yang dilakukan seorang diri. Akrilik merupakan material plastik polimer transparan yang mirip seperti kaca yang lebih ringan, tetapi memiliki struktur yang lebih kuat daripada kaca. Bahan akrilik dijual dengan berbagai ukuran sehingga

bisa diubah menjadi berbagai bentuk (Klop mart, 2022).

Melalui wawancara di TVRI Sumatera Utara, Santi sekaligus pemilik dan pengrajin akrilik Sekuntoem menyampaikan telah memulai usaha mandiri sejak 2021. Usaha ini berawal dari usaha sampingan yang dilakukan secara coba-coba. Saat ini telah berkembang menjadi usaha dengan pelanggan yang

## Peningkatan Penjualan Usaha Ekonomi Kreatif Akrilik Melalui Website

Gunawan, Sunaryo Winardi, Frans Mikael Sinaga, Rizki Azzura Saifani Purba, Davin Tanidi, Filbert

melakukan pemesanan setiap harinya (TVRI Sumatera Utara, 2022). Dari wawancara langsung dengan mitra yang dilakukan tim pengabdian, mitra memiliki kurang lebih 20 transaksi pemesanan dalam sebulan.

Proses pengerjaan kerajinan tangan akrilik mitra dilakukan di dalam rumah (Gambar 1) yang beralamat di jalan Demak No. 5G, Sei Rengas Permata, Kec. Medan Area, Kota Medan, Sumatera Utara dan belum memiliki tempat penjualan fisik. Adapun penjualan masih dilakukan melalui *marketplace* (Gambar 2) serta aplikasi berbagi foto dan video (Gambar 3). Proses pemesanan dari aplikasi berbagi foto dan video dilakukan melalui aplikasi *chatting* yang dilakukan langsung antar pembeli dengan mitra.

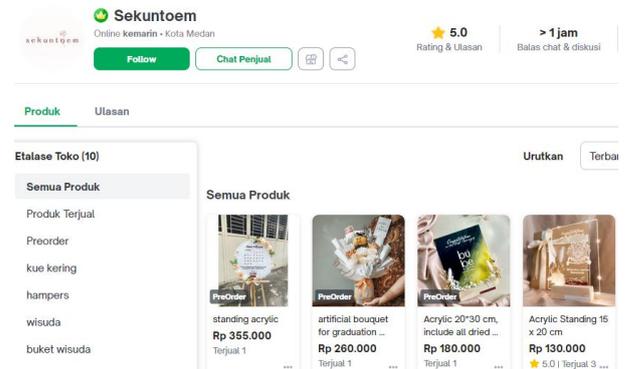


Gambar 1. Bahan dan Ruang Kerja Kerajinan Tangan Akrilik

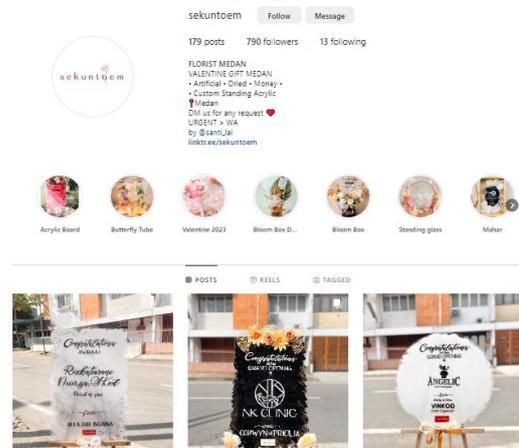
Permasalahan yang dihadapi mitra saat ini adalah mitra berharap dapat meningkatkan produktivitas kerajinan tangan yang dilakukan sehingga dapat meningkatkan *profit* yang dihasilkan. Setelah berdiskusi, salah satu yang diharapkan mitra adalah adanya peningkatan *brand awareness*. *Brand awareness* adalah kemampuan pembeli potensial untuk mengenali dan mengingat sebuah *brand*. *Brand awareness* berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian suatu produk, baik barang maupun jasa. Pentingnya mempunyai *brand awareness* yang kuat merupakan kunci bagi perusahaan agar bisa unggul dalam persaingan bisnis (Laurent et al., 1995; Yohana F. C. P. Meilani & Ian N. Suryawan, 2020).

Dari permasalahan mitra yang diidentifikasi saat wawancara, maka kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat akan mengembangkan *website* sebagai solusi bisnis bagi mitra. Ini dapat menjadi solusi untuk

*brand awareness* dan meningkatkan jumlah konsumen.



Gambar 2. Marketplace Sekuntoem



Gambar 3. Promosi Sekuntoem pada Aplikasi Berbagi Foto dan Video

*Website/situs* merupakan kumpulan informasi atau halaman yang dapat diakses melalui internet. *Website* sangatlah penting dalam memasarkan usaha/bisnis. Kelebihan dengan adanya *website* adalah (Agung, 2021; Arnetta, 2022; Sidiq, 2021):

1. Lebih mudah menemukan calon pelanggan.
2. Lebih profesional.
3. Meningkatkan kredibilitas bisnis.
4. Meningkatkan penjualan.
5. Meningkatkan kepercayaan pelanggan.
6. Sarana katalog produk.

Selain itu, kelebihan dari solusi yang ditawarkan adalah *website* akan menyediakan sebuah halaman berupa fitur *custom design* dan *upload* foto. *Custom design* atau produk kustomisasi adalah produk yang telah distandarkan melalui fitur-fitur produk sehingga dapat menyesuaikan dengan kebutuhan atau selera unik dari pelanggan.

Produk dihadirkan secara khusus kepada pelanggan sesuai dengan karakteristik unik pelanggan sehingga dapat memberikan kepuasan lebih tinggi kepada pelanggan (Chandra et al., 2022; Jussani et al., 2018; Pech & Vrchota, 2022).

Fitur *custom design* merupakan fitur yang dibuat khusus untuk memenuhi kebutuhan atau preferensi desain tertentu dari klien atau pengguna. Dengan fitur ini, pengguna dimungkinkan untuk mendesain tampilan akrilik langsung pada *website* sehingga pengguna dapat secara langsung melakukan perubahan terhadap tampilan rancangan dan memenuhi apa yang diinginkan oleh pengguna. *Custom design* adalah desain yang dibuat khusus untuk memenuhi kebutuhan atau preferensi tertentu dari klien atau pengguna.

Selain itu, jika pengguna sudah memiliki desain yang mereka inginkan, maka pengguna juga dapat melakukan *upload* gambar desain akrilik yang mereka inginkan (Gambar 4). Dengan adanya dua fitur unik ini diharapkan adanya peningkatan produksi akrilik yang dihasilkan oleh Sekuntoem.



Gambar 4. Contoh Gambaran Aplikasi yang Ditawarkan

## B. PELAKSANAAN DAN METODE

Pengembangan *website* menggunakan pendekatan rekayasa perangkat lunak dengan paradigma *prototyping*. Metode ini telah digunakan pada Pengabdian kepada Masyarakat yang dilakukan sebelumnya (Winardi et al., 2022), dan telah berhasil menghasilkan produk yang dapat berguna dan memenuhi kebutuhan dari pengguna. Adapun langkah-langkah kegiatan ini adalah sebagai berikut.

1. Mengidentifikasi kebutuhan *website* dari pemilik Sekuntoem, yaitu Santi. Kegiatan ini dilakukan untuk memastikan semua masalah dan kebutuhan yang diperlukan dalam membangun *website*. Tahapan ini dilakukan dengan mewawancarai pemilik Sekuntoem dengan memberikan beberapa pertanyaan.
2. Mengembangkan *wireframe* dari *website* usulan. Setiap kebutuhan yang telah teridentifikasi akan dibangun menjadi sebuah *wireframe* sebagai tahap rancangan awal. *Wireframe* akan dipresentasikan kepada mitra yang bertujuan sebagai alat komunikasi efektif antara anggota tim dan mitra sehingga memiliki konsep/pemahaman yang sama saat membangun *website*. Tahapan ini mendapat *feedback* dari mitra mengenai kekurangan dari *website* yang dibangun, sebelum masuk ke tahap pengembangan aplikasi.
3. Membuat *prototype website* dari *wireframe* yang telah disetujui tim dan mitra. Pengembangan akan dipecah menjadi beberapa sub modul yang akan dikembangkan oleh tim, dan melibatkan mitra untuk memberikan *feedback* sebelum sub modul berikutnya dikembangkan.
4. Evaluasi dilakukan bersama dengan mitra untuk memastikan setiap kekurangan dalam *website* dari sisi mitra dapat diperbaiki.
5. Pelatihan mitra dalam menggunakan *website* setelah *website* di-hosting sehingga dapat diakses secara *online*.

## C. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat diawali dengan menjumpai mitra untuk melakukan wawancara dengan memberikan beberapa pertanyaan untuk mendapatkan semua masalah dan kebutuhan yang diperlukan dalam menyelesaikan masalah mitra. Tujuan dari wawancara adalah mendapatkan dan mengidentifikasi gambaran awal dari *website* yang akan dibangun nantinya. Solusi yang ditawarkan ke mitra akan dibuat dalam *wireframe*. Setelah itu, tim melanjutkan sesuai dengan usulan dengan beberapa rincian kegiatan sebagai berikut.

## Peningkatan Penjualan Usaha Ekonomi Kreatif Akrilik Melalui Website

Gunawan, Sunaryo Winardi, Frans Mikael Sinaga, Rizki Azzura Saifani Purba, Davin Tanidi, Filbert

### Pemaparan *Wireframe* kepada Mitra

Tim melakukan pemaparan hasil *wireframe* ke mitra sebagai referensi visual awal untuk proses desain aplikasi. Setiap kebutuhan yang telah teridentifikasi dibangun menjadi sebuah *wireframe* yang dipresentasikan kepada mitra sehingga tim dan mitra memiliki konsep/pemahaman yang sama saat membangun *website*.

### Mengembangkan *Wireframe* Menjadi *Prototype*

*Wireframe* kemudian dikembangkan sebagai *prototype* menggunakan *tool* Figma. Tim melakukan diskusi dari *wireframe* sebelumnya untuk menentukan submodul yang harus disediakan untuk menyelesaikan masalah mitra dan yang akan diimplementasikan di dalam *prototype website*. Selain itu, diskusi juga dilakukan untuk menentukan warna dan tipografi yang akan digunakan di dalam perancangan sesuai dengan konsep desain material. Dari diskusi yang dilakukan, maka pengembangan yang dilakukan antara lain:

1. *Guest View*, merupakan tampilan awal *website* ketika pengguna belum melakukan *login*.
2. Halaman *Guest* untuk register dan *login*.
3. Halaman *Member* untuk melakukan pembelian produk hingga proses pembayaran produk di *cart*.
4. Halaman *Member* untuk melakukan *custom design*.
5. Halaman *Member* untuk memberikan testimoni.
6. Halaman *Member* untuk pengaturan profil, termasuk pengaturan alamat.
7. Halaman *Member* untuk mendapatkan *contact person*.
8. Halaman *Member* untuk melihat catatan pesanan.
9. Halaman Admin untuk memproses pesanan.
10. Halaman Admin untuk menambahkan produk.
11. Halaman Admin untuk memproses testimoni.

Setiap bagian akan dibangun secara bertahap oleh tim.

### Presentasi ke Mitra untuk Mendapatkan *Feedback*

*Prototype* yang telah dianggap layak oleh tim setelah melalui proses diskusi dan *review prototype* yang dilakukan setiap beberapa minggu sekali, dipresentasikan kepada mitra pada tanggal 1 Juli 2023 di Universitas Mikroskil. Hasil presentasi ini mendapatkan beberapa masukan dari mitra, seperti:

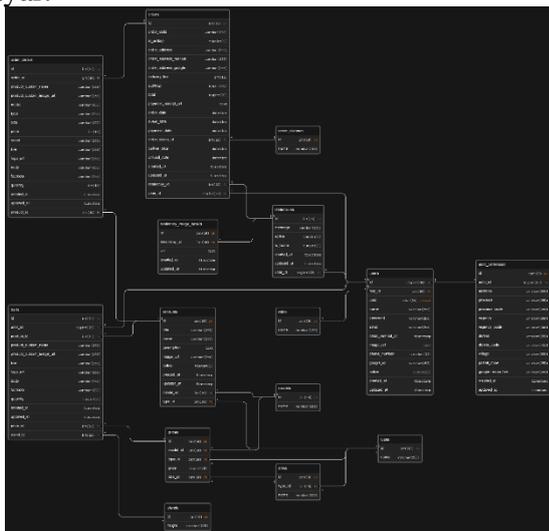
1. Penggantian label pada tombol yang sebelumnya “*Sticker*” menjadi “Tambah Gambar”.
2. Penghapusan proses pemesanan yang bersifat *urgent* di dalam pemrosesan, digantikan dengan pesanan *urgent* dikonfirmasi melalui WhatsApp.
3. Menambahkan pesan untuk beberapa tipe akrilik yang wajib menggunakan mobil dalam pengirimannya.
4. Penambahan informasi lokasi Sekuntoem pada *contact person*.
5. Penambahan tempat/*link* untuk lokasi pengiriman menggunakan Google Maps.
6. Menyediakan pengaturan pemilihan gambar untuk *carousel* yang dilakukan melalui halaman Admin.

Dikarenakan *feedback* yang diberikan merupakan penambahan yang bersifat minor, maka tim setuju untuk melakukan perbaikan dan pengembangan dilanjutkan pada pembangunan *website*. Adapun *prototype* Figma yang telah disetujui tim untuk dikembangkan dilanjutkan dengan merancang menjadi *website*, seperti yang terlihat pada *link* berikut: <https://sekuntoem-app-clone.vercel.app/>.

### Proses *Back-End* Hingga Proses Finalisasi

Setelah mendapatkan masukan dari mitra dan menyelesaikan presentasi prototipe melalui Figma, langkah berikutnya adalah melanjutkan pengembangan *website* hingga proses *back-end* dan finalisasi *website*. Tim berfokus untuk mengimplementasikan setiap fitur yang telah dirancang serta memastikan keseluruhan *website* berjalan dengan lancar. Proses ini melibatkan tahapan pengkodean, pengujian, dan *debugging* agar *website* siap untuk diluncurkan.

*Website* Sekuntoem dikembangkan dengan menggunakan *framework* Svelte untuk perancangan *frond-end* dan *back-end* menggunakan *framework* Laravel. Dengan menggunakan Svelte sebagai kerangka kerja *front-end*, aplikasi dapat memberikan pengalaman pengguna yang responsif dan cepat dengan melakukan *rendering* pada sisi klien. Di sisi lain, penggunaan *framework* Laravel untuk *back-end* memberikan kemampuan yang kuat dalam mengelola logika bisnis, manajemen basis data, serta layanan API yang diperlukan untuk interaksi dengan *front-end*. Kombinasi kedua *framework* ini memungkinkan *website* Sekuntoem untuk menyediakan antarmuka yang menarik dan fungsional bagi pengguna sambil memastikan bahwa logika dan operasi bisnis yang kompleks dijalankan secara efisien di belakang layar.



Gambar 5. Rancangan Diagram Database

Basis data dirancang dengan menggunakan DBMS MySQL sebagai sistem manajemen basis data. Diagram struktur *database* telah dirancang untuk menggambarkan hubungan antarentitas dan atribut dalam *database*. Diagram ini merupakan representasi visual dari entitas, relasi antarentitas, serta atribut-atribut yang menyusun basis data *website* Sekuntoem. Dengan menggunakan MySQL sebagai *back-end*, aplikasi dapat menyimpan, mengelola, dan mengakses data dengan efisien. Struktur *database* yang terorganisir dengan baik

menjadi dasar yang penting untuk keberhasilan aplikasi dalam mengelola informasi pelanggan, produk, pesanan, dan aspek-aspek lain dari bisnis Sekuntoem. Dengan demikian, penggunaan MySQL sebagai *back-end* dan desain struktur *database* yang tepat menjadi elemen kunci dalam mendukung fungsionalitas dan kinerja *website* Sekuntoem secara keseluruhan. Berikut ini merupakan diagram struktur *database* yang telah dirancang (Gambar 5).

**Evaluasi Dilakukan Bersama Mitra**

Selain itu, evaluasi bersama mitra (Gambar 6) juga dilakukan untuk memastikan setiap kekurangan dalam *website* dari perspektif mitra dapat diperbaiki. Tim akan mengadakan pertemuan berkala dengan mitra untuk membahas *feedback* yang diberikan serta merencanakan langkah-langkah perbaikan yang diperlukan. Dengan demikian, kolaborasi antara tim dan mitra akan terus berlanjut untuk memastikan bahwa *website* yang dihasilkan dapat memenuhi kebutuhan dan harapan mitra secara optimal.



Gambar 6. Pertemuan dengan Mitra

Dengan mengacu pada hasil pengembangan dan evaluasi bersama mitra, *website* Sekuntoem telah sukses dipublikasikan pada alamat url: <https://sekuntoem.shop/> (Gambar 7).



Gambar 7. Website Sekuntoem

Melalui proses yang melibatkan pemaparan hasil *wireframe*, pengembangan *prototype*, serta presentasi dan evaluasi

## Peningkatan Penjualan Usaha Ekonomi Kreatif Akrilik Melalui Website

Gunawan, Sunaryo Winardi, Frans Mikael Sinaga, Rizki Azzura Saifani Purba, Davin Tanidi, Filbert

bersama mitra, *website* ini telah dirancang dan disesuaikan dengan kebutuhan serta masukan dari mitra secara langsung. Dengan adanya *website* yang telah diluncurkan, Sekuntoem diharapkan kini dapat mengakomodasi kebutuhan pelanggan, memperluas jangkauan bisnis, dan meningkatkan *brand awareness* secara keseluruhan.

### D. PENUTUP

#### Simpulan

Pengembangan *website* melalui kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat pada Sekuntoem menunjukkan bahwa kolaborasi antara tim dan mitra telah menghasilkan solusi yang dapat digunakan untuk meningkatkan *brand awareness* dan mengoptimalkan layanan kepada pelanggan dengan menyediakan fitur unik *custom design*. Fitur ini merupakan fitur bagi pelanggan untuk mendesain sendiri rancangan akrilik dan melihat hasil desainnya sebelum produk diproduksi. Adapun *website* yang dihasilkan dapat dilihat pada alamat url: <https://sekuntoem.shop/>.

Proses pengembangan *website* ini meliputi pemaparan *wireframe*, pengembangan *prototype*, dan evaluasi bersama mitra untuk memastikan kesesuaian *website* dengan kebutuhan dan harapan mitra. Selain itu, *feedback* yang diberikan oleh mitra telah diintegrasikan dengan baik dalam pengembangan *website*.

#### Saran

Perlu dipertimbangkan untuk terus melakukan pemeliharaan dan pembaruan *website* Sekuntoem agar tetap relevan dengan perkembangan teknologi dan kebutuhan pelanggan. Untuk itu, perlu juga dilakukan penelitian mengenai pengujian *black box* terhadap *website* Sekuntoem. Penelitian ini akan menjadi langkah yang sangat penting untuk memastikan bahwa aplikasi yang dirancang dapat beroperasi dengan baik dan memberikan pengalaman pengguna yang memuaskan. Pengujian *black box* memungkinkan identifikasi potensi *bug* atau masalah fungsional yang mungkin terjadi pada aplikasi sehingga dapat diperbaiki untuk memaksimalkan fungsionalitas dari *website*.

Dengan demikian, penelitian ini akan membantu meningkatkan kualitas dan kehandalan *website* Sekuntoem serta memastikan bahwa tujuan bisnisnya dapat tercapai dengan lebih baik.

#### Ucapan Terima Kasih

Ucapan terima kasih disampaikan kepada Universitas Mikroskil yang telah membiayai Pengabdian kepada Masyarakat dengan Nomor Kontrak 016/UM.348/LP/08/PM/2023 dan mitra Sekuntoem yang bersedia untuk bekerja sama hingga kegiatan ini selesai.

### E. DAFTAR PUSTAKA

- Agung, A. (2021). *The Fundamental of Digital Marketing*. Elex Media Komputindo. <https://books.google.co.id/books?id=tzc1EAAAQBAJ>
- Arnetta. (2022, March 25). *5 Alasan Pentingnya Memiliki Website untuk Bisnis*. Dailysocial. <https://dailysocial.id/post/pentingnya-website-untuk-bisnis>
- Chandra, S., Verma, S., Lim, W. M., Kumar, S., & Donthu, N. (2022). Personalization in personalized marketing: Trends and ways forward. *Psychology & Marketing*, 39(8), 1529–1562. <https://doi.org/10.1002/mar.21670>
- Jussani, A. C., Vasconcellos, E. P. G. de, Wright, J. T. C., & Grisi, C. C. de H. e. (2018). Marketing internationalization: influence factors on product customization decision. *RAUSP Management Journal*, 53(4), 555–574. <https://doi.org/10.1108/RAUSP-07-2018-0043>
- Klop mart. (2022, September 30). *Apa Itu Akrilik? Kelebihan, Jenis-Jenis beserta Harga*. Klop mart. <https://www.klop mart.com/article/detail/apa-itu-akrilik>
- Laurent, G., Kapferer, J.-N., & Roussel, F. (1995). The Underlying Structure of Brand Awareness Scores. *Marketing Science*, 14(3\_supplement), G170–G179. <https://doi.org/10.1287/mksc.14.3.G170>

- Pech, M., & Vrchota, J. (2022). The Product Customization Process in Relation to Industry 4.0 and Digitalization. *Processes*, 10(3), 539. <https://doi.org/10.3390/pr10030539>
- Sidiq, R. (2021). *Teknik Berjualan dengan Digital Marketing: Optimalkan Sosial Media untuk Meningkatkan Omzet Penjualanmu!* - UDACODING. UDACODING. <https://books.google.co.id/books?id=hZuxDwAAQBAJ>
- TVRI Sumatera Utara. (2022). *EKONOMI KREATIF [KREASI AKRILIK PELUANG BISNIS POTENSIAL MASA KINI]*. Youtube.
- Winardi, S., Gunawan, Ulina, M., Iregho, R., & Sananto, M. T. (2022). Pengembangan Dan Pelatihan Aplikasi Pengelolaan Perpustakaan Berbasis Web. *CARADDE: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 5(2), 192–201. <https://doi.org/10.31960/caradde.v5i2.1608>
- Yohana F. C. P. Meilani, , Innocentius Bernarto, Margaretha P. Berlianto, & Ian N. Suryawan, R. R. M. (2020). The Influence of Brand Awareness, Brand Image, and Brand Trust on Brand Loyalty. *Jurnal Manajemen*, 24(3), 412. <https://doi.org/10.24912/jm.v24i3.676>