

**PEMANFAATAN WEBSITE SISTEM PENJUALAN ONLINE GRIYA LILIN SOLO DALAM
UPAYA MENINGKATKAN PENJUALAN: JURNAL PENGABDIAN MASYARAKAT**

Nuning Melianingsih¹, Muhammad Alhan², Elisabet Wina Pramesthi³

Politeknik Pratama Mulia, Surakarta

Politeknik Pratama Mulia, Surakarta

nuningmelia@gmail.com

Abstrak: Website adalah kumpulan-kumpulan halaman dari berbagai situs yang menampilkan berbagai macam informasi teks, data, gambar diam ataupun bergerak, data animasi, suara, video maupun gabungan dari semuanya, baik itu yang bersifat statis maupun yang dinamis yang disediakan selama terkoneksi dengan jaringan internet. Pembuatan website sangat diperlukan guna untuk meningkatkan penjualan dan media promosi. Mitra dari kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah Griya Lilin Solo. Griya Lilin Solo merupakan suatu usaha yang bergerak di bidang penjualan berbagai macam souvenir yang terbuat dari lilin. Penjualan pada Griya Lilin Solo dilakukan secara konvensional sehingga pembeli harus datang langsung ke tempatnya sehingga kurang efisien dari segi waktu dan biaya. Dalam pencatatan data transaksi penjualan Griya Lilin Solo juga masih melakukannya secara manual, sehingga sering terjadi kesalahan dalam pembuatan laporan. Sehingga pendapatan dan pengeluaran masih belum jelas. Selain itu, proses promosi dan penjualan terdapat beberapa kendala pada pengoptimalan promosi dan penjualan secara online. Hal ini dikarenakan Griya Lilin Solo belum memiliki website untuk menyediakan segala informasi yang berhubungan dengan produk penjualan. Untuk meningkatkan jumlah pembeli maka diperlukan website yang mampu menjawab permasalahan tersebut. Metode pembuatan aplikasi ini dilakukan dengan cara observasi, identifikasi masalah, perumusan masalah, treatment dan output. Pembuatan program aplikasi dikembangkan dengan CodeIgniter. Hasil dari kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah pemanfaatan website system penjualan online Griya Lilin Solo dalam upaya meningkatkan penjualan. Awalnya penjualan hanya dilakukan secara manual yaitu pembeli datang langsung ke Griya Lilin Solo, sekarang pembeli dapat menggunakan website untuk pemesanan dan pembayaran sehingga efisien waktu. Sehingga tingkat penjualan meningkat dan kapasitas usaha juga mengalami peningkatan. Owner Griya Lilin Solo juga bisa melakukan pembukuan atau rekapitulasi pemesanan untuk setiap bulannya, tidak usah mencatat secara manual.

Kata Kunci : e-commerce, penjualan, website, internet, codeigniter

Abstract: Website is a collection of pages from various sites that display various kinds of text information, data, still or moving images, animated data, sound, video or a combination of all of them, both static and dynamic, which are provided as long as they are connected to the network. Internet. Making a website is necessary in order to increase sales and promotional media. The partner of this community service activity is Griya Lilin Solo. Griya Lilin Solo is a business engaged in the sale of various kinds of souvenirs made of wax. Sales at Griya Lilin Solo are carried out conventionally so that buyers have to come directly to the place so that it is less efficient in terms of time and costs. In recording sales transaction data, Griya Lilin Solo is also still doing it manually, so errors often occur in making reports. So income and expenses are still unclear. In addition, there are several obstacles in the promotion and sales process in optimizing online promotions and sales. This is because Griya Lilin Solo does not yet have a website to provide all information related to product sales. To increase the number of buyers, we need a website that is able to answer these problems. The method of making this application is done by observation, problem identification, problem formulation, treatment and output. Making application programs developed with CodeIgniter. The result of this community service activity is the utilization of the Griya Lilin Solo online sales system website in an effort to increase sales. Initially sales were only done manually, namely buyers coming directly to Griya Lilin Solo, now buyers can use the website for ordering and payment so that it is time efficient. So that the level of sales increases and business capacity also increases. Griya Lilin Solo owner can also do bookkeeping or order recapitulation for each month, no need to record manually.

Keywords: e-commerce, sales, website, internet, codeigniter

Pendahuluan

Seiring dengan perkembangan zaman dibidang teknologi, perusahaan-perusahaan makin dipicu untuk menggunakan teknologi yang maju sebagai alat atau media untuk tetap bertahan dan memenangkan persaingan semakin terasa ketat dan keras. *Internet* merupakan suatu media yang sudah tidak asing lagi diberbagai belahan dunia yang memiliki banyak fungsi. Teknologi *internet* mempunyai efek yang sangat besar pada perdagangan atau bisnis. Hanya dari rumah atau dimanapun, calon pembeli dapat melihat produk- produk pada layar komputer atau *handphone* mereka untuk mengakses informasinya, memesan dan membayar dengan pilihan yang tersedia. Calon pembeli dapat menghemat waktu dan biaya karena tidak perlu datang ke toko atau tempat transaksi sehingga dari tempat duduk mereka dapat menghubungkan antara penjual dan calon pembeli secara langsung tanpa dibatasi oleh suatu ruang dan waktu. Dan untuk itu Griya Lilin Solo sangatlah membutuhkan teknologi tersebut, Griya Lilin Solo merupakan salah satu toko yang bergerak di bidang *souvenir* dan kerajinan lainnya yang terbuat dari lilin. *Souvenir* merupakan salah satu barang yang terpenting untuk acara tertentu sebagai kenang-kenangan. Istilah *souvenir* berasal dari bahasa Perancis "*souvenir*" yang artinya untuk mengenang. Kita dapat menjumpai atau mungkin mendapatkan *souvenir* ini pada acara pernikahan, ulang tahun, reuni, dan masih banyak lagi. Ada banyak barang yang dapat dijadikan sebagai *souvenir*. Tidak ada aturan yang membatasi barang-barang yang dapatdijadikan sebagai *souvenir*. Terdapat beberapa barang yang sangat khas atau sering dijadikan sebagai *souvenir* di antaranya adalah gelas maupun cangkir, gantungan kunci dan kipas. Salah satu bahan yang jarang digunakan sebagai *souvenir* yaitu, lilin. Lilin merupakan padatan parafin yang di bagian tengahnya diberikan sumbu biasanya digunakan sebagai sarana penerangan. Lilin yang digunakan sebagai *souvenir* adalah lilin aromaterapi. Lilin aromaterapi ialah lilin yang mengandung minyak esensial, yang dapat mengeluarkan aroma yang begitu menenangkan, nyaman, dan menyenangkan. Banyak manfaat lilin aromaterapi bagi manusia, mengatasi insomnia, mengurangi stres, dan juga mempertahankan konsentrasi. Bentuk lilin aromaterapi yang sering dilihat biasanya ditempatkan pada suatu wadah, akan tetapi Griya Lilin Solo memiliki berbagai bentuk yang unik. Griya Lilin Solo adalah Industri Rumahan (*Home Industry*) yang terletak di Gabudan Kelurahan Joyosuran, Kecamatan Pasar Kliwon, Kota Surakarta. Usaha ini bergerak di bidang *souvenir handmade*, yang terbuat darililin aromaterapi. Lilin biasanya dibentuk menjadi berbagai macam model seperti bentuk replika makanan, minuman, dan bunga-bunga dengan model dan ukuran yang beraneka ragam. Saat ini Griya Lilin Solo dalam melakukan penjualannya masih menggunakan sistem *offline*, karena keterbatasan pengetahuan dari owner dan staf karyawan sehingga untuk lingkup penjualan dan promosi pun masih kecil. Dan juga, banyak calon pembeli dari luar kota yang melakukan pembelian via *whatsapp*, sangat merepotkan bagi pihak penjual karena harus mengirimkan banyak foto produk ke calon pembeli tersebut. Penjualan *offline* juga sekarang kurang diminati oleh pembeli/pelanggan karena kurang efisien dalam hal waktu dan biaya. Dalam pencatatan data transaksi penjualan Griya Lilin Solo juga masih melakukannya secara manual, sehingga sering terjadi kesalahan dalam pembuatan laporan. Sehingga pendapatan dan pengeluaran masih belum jelas. Oleh karena itu, pembuatan website sangat penting untuk menunjang proses penjualan secara online disertai dengan pembukuan untuk tiap bulannya.

Perkembangan teknologi yang semakin pesat ini harus dimanfaatkan sebaik-baiknya untuk mengembangkan proses jual beli, salah satunya adalah teknologi komputer dan *internet*. Dengan adanya hal tersebut, penjualanpun akan meningkat. Menurut penelitian dari Retno (2019) penjualan via online berpengaruh terhadap pendapatan pelaku UKM. Begitu juga dengan penelitian dari Noerchoidah dan Nurdina (2022) bahwa media website sebagai solusi promosi penjualan dapat meningkatkan penjualan pada UMKM. Hal ini juga senada dengan penelitian yang dilakukan oleh Faruk Zulfikar dan Patriya Supriyoso (2019) bahwa keuntungan dari penjualan online lebih besar dibandingkan dengan penjualan *offline*, yang perbandingannya yaitu 4:1. Terlihat jelas bahwa keuntungannya lebih efektif menggunakan online. Selain bisa menjangkau banyak orang, juga biaya promosi lebih efektif dengan digital marketing karena bisa mentarget orang yang tepat. Pengabdian

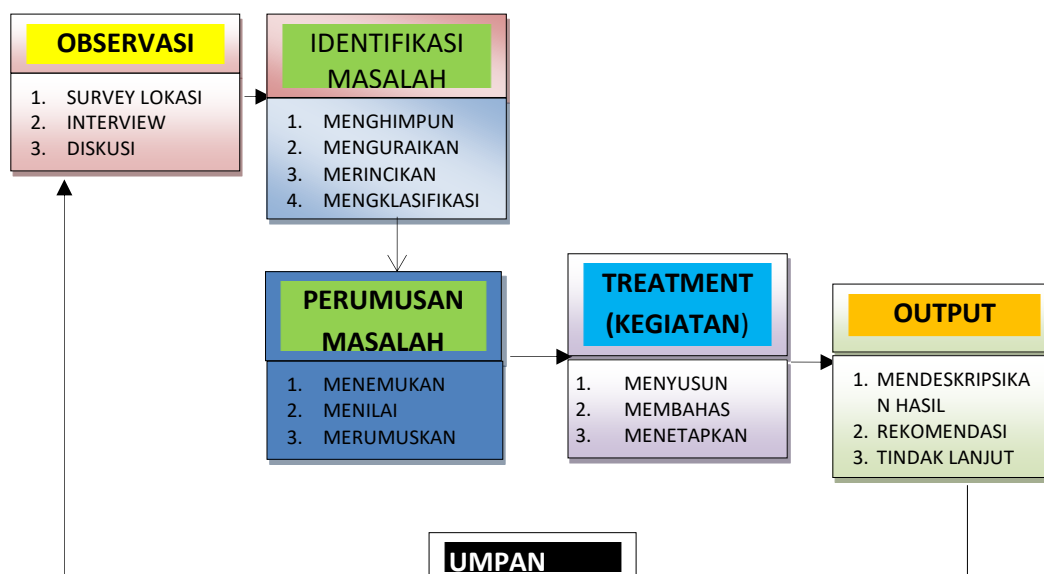
masyarakat ini nantinya bertujuan untuk mengembangkan dan mengenalkan Griya Lilin Solo pada khalayak umum, serta memudahkan calon pembeli untuk membeli produk sehingga omset penjualan meningkat. Melalui sebuah *website* penjualan *online*. Penulis memilih *website* sebagai sarana penjualan dengan alasan *internet* sangatlah mudah dijangkau oleh semua orang, dengan mengetikkan alamat *website* nya pada kolom pencarian *handphone* sudah bisa langsung ditemukan. Menurut Bakti (2015) *Website* adalah beberapa kumpulan halaman yang digunakan untuk menampilkan informasi berupa teks, gambar diam atau gerak, animasi, suara, dan atau penggabungan dari semuanya. *Website* sangatlah membantu manusia untuk mencari informasi yang diinginkan, selain hal itu *website* juga dapat digunakan sebagai sarana jual beli *online*.

Solusi yang akan diberikan penulis adalah dengan melalui pemanfaatan *website* penjualan Griya Lilin Solo untuk meningkatkan penjualan, yang nantinya dapat juga mempermudah proses jual beli. *Website* ini nantinya berisikan tentang Detail Produk, Keranjang Pemesanan Customer, Detail Invoice, dan bisa langsung *chat* melalui *Whatsapp*. Pemilihan *website* karena *website* dirasa bisa mencakup semuanya, antara lain untuk promosi, jual-beli, dan pembukuan. Promosi menggunakan *website* dapat menjangkau pasar yang lebih luas lagi serta dapat meminimalkan biaya-biaya operasional seperti biaya iklan dan juga biaya sewa toko secara fisik. Pada proses jual beli calon pembeli dapat melihat katalog produk yang selanjutnya dapat melakukan proses pemesanan. Proses jual beli tersebut disebut juga dengan istilah *e-commerce*. Menurut Ahmadi dalam Marcel dan Astri (2018) *e-commerce* merupakan aktifitas pembelian dan penjualan melalui jaringan *internet* dimana pembeli dan penjual tidak bertemu secara langsung, melainkan berkomunikasi melalui media *internet*. Dan untuk pembukuan, owner bisa mencetak omset penjualan untuk setiap bulannya tanpa harus mencatat secara manual. *Website* ini bertujuan untuk memperluas jangkauan konsumen dan meningkatkan waktu penjualan menjadi lebih banyak dibanding menggunakan metode penjualan toko *offline*, yang mempunyai waktu yang terbatas bagi Griya Lilin Solo sehingga dapat membantu meningkatkan penjualan *souvenir* di Griya Lilin Solo.

Metode

Mitra dalam pelaksanaan pengabdian masyarakat adalah Griya Lilin Solo yang berlokasi di Gabungan Kelurahan Joyosuran, Kecamatan Pasar Kliwon, Kota Surakarta. Waktu pelaksanaan kegiatan selama satu minggu. Namun untuk keseluruhan kegiatan yang dimulai dari persiapan dilanjutkan pelaksanaan, evaluasi dan diakhiri dengan penyusunan laporan akhir dan naskah publikasi, dilaksanakan selama 3 bulan. Pelaksanaan pengabdian masyarakat pada Griya Lilin Solo dilakukan secara *offline* yang diikuti oleh peserta dalam jumlah terbatas, yaitu pemilik dan staf Griya Lilin Solo yang seluruhnya berjumlah 4 orang.

Berdasarkan analisis situasi dan persoalan yang dihadapi Griya Lilin Solo maka penyelesaiannya dengan pemanfaatan *website* sistem penjualan *online* griya lilin solo dalam upaya meningkatkan penjualan. Kegiatan pengabdian ini dilaksanakan dalam beberapa tahapan mencakup observasi, identifikasi masalah, perumusan masalah, treatment, dan output. Alur metode pelaksanaan kegiatan ditunjukkan pada bagan berikut ini.



Bagan 1. Bagan Metode pelaksanaan kegiatan

Tahap observasi dilaksanakan dari tanggal 22 April – 10 Mei 2022 yang mencakup survei lokasi dan wawancara. Pertama, pada kegiatan survei lokasi terutama ditujukan untuk mencari khalayak yang akan dijadikan sebagai mitra dalam kegiatan masyarakat, berikutnya kami berkomunikasi dengan penanggung jawab mitra (owner Griya Lilin Solo) untuk memperoleh kesepakatan kerjasama dan untuk menggali data. Proses selanjutnya yaitu diskusi terbatas yang meliputi merumuskan identifikasi kebutuhan, perumusan permasalahan mitra, dan koordinasi dengan mitra mengenai waktu pelaksanaan kegiatan.

Tahap berikutnya adalah tahap pelaksanaan kegiatan yaitu pemanfaatan website yang dilaksanakan pada tanggal 11-15 Juli 2022. Penyampaian materi dilakukan dengan beberapa pendekatan antara lain: ceramah, diskusi, tanya jawab dan uji coba. Pada tahap ini juga dilakukan dialog tentang bagaimana cara pemanfaatan website, kemudian cara penggunaannya, kekurangan dan kelebihan penggunaan metode penjualan manual yang selama ini dilakukan.

Selanjutnya tahap output yang dilaksanakan pada tanggal 17 Juli 2022. Kegiatan output bertujuan untuk mengetahui keberhasilan kegiatan dan ditahap ini juga digunakan untuk identifikasi kendala apa saja yang terjadi selama kegiatan serta disiapkan pula solusi untuk mengatasinya.

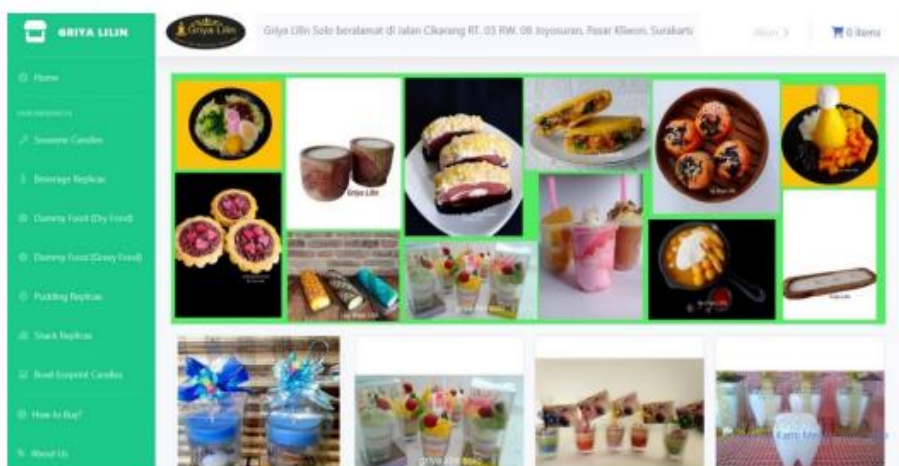
Tahap terakhir adalah penyusunan laporan sebagai bentuk pertanggung jawaban pelaksanaan kegiatan kepada lembaga, serta mengolah data dan dokumentasi untuk artikel jurnal pengabdian.

Hasil dan Pembahasan

Berdasarkan kegiatan pengabdian masyarakat yang telah dilakukan di Griya Lilin Solo yang berlokasi di Gabudan Kelurahan Joyosuran, Kecamatan Pasar Kliwon, Kota Surakarta maka mitra sasaran mengetahui tentang pemanfaatan website untuk meningkatkan omset penjualan. Adapun kegiatan yang dilaksanakan pada tanggal 11-15 Juli 2022 dihadiri 4 orang peserta terdiri dari pemilik 1 orang dan 3 orang staf.

Pada pelaksanaan kegiatan, peserta diberikan pengetahuan dan pemahaman tentang website, bagaimana membuatnya, input data, mengedit data, sampai dengan rekap laporan

penjualan untuk perbulannya. Melalui kegiatan ini diharapkan konsumen lebih tertarik untuk membeli produknya karena konsumen tidak harus datang ke lokasi Griya Lilin Solo tetapi dengan menggunakan website konsumen atau pembeli langsung bisa melihat produk yang ada di Griya Lilin Solo kemudian bisa dilanjutkan ke proses pemesanan dan pembayaran. Dengan begitu pembeli bisa menghemat waktu dan biaya. Dengan begitu diharapkan omset penjualan dari Griya Lilin Solo meningkat dan wilayah pemasaran juga semakin meluas. Adapun untuk website yang digunakan pada kegiatan pengabdian masyarakat yaitu seperti berikut:



Gambar 1. Halaman Utama Website

Pada kegiatan ini peserta juga diedukasi mengenai bagaimana cara agar website yang digunakan menarik sehingga pembeli juga merasa tertarik untuk membeli barang yang ada di Griya Lilin Solo. Selain itu, pengambilan gambar produk juga penting agar gambar yang ada di website bagus. Kemudian untuk menarik konsumen, kami memberi saran agar pada moment tertentu diadakan pemberian hadiah, barang gratis, discount, barang obral, dan promosi lainnya yang cenderung mendorong minat pembeli. Tingkat persaingan bisnis yang tajam dan kemajuan teknologi informasi mendorong para pelaku usaha untuk menjual produknya melalui website atau e-commerce. Selain materi tentang pemanfaatan website, materi lainnya berkaitan dengan pemasaran secara online diantaranya manfaat dan strategi pemasaran, dan langkah-langkah pemasaran. Agar peluang untuk mendapatkan banyak pembeli atau konsumen semakin besar.

Pada sesi tanya jawab, beberapa pertanyaan yang diajukan oleh peserta mengenai berbagai hal yang berhubungan dengan input data dan pembuatan laporan penjualan. Peserta masih terlihat kebingungan saat proses input data, karena mereka belum terbiasa dengan penggunaan komputer. Hal ini sangat dimaklumi karena pendidikan terakhir mereka SMA sedangkan untuk owner pendidikan terakhirnya Sarjana tetapi masih awam dengan komputer apalagi tentang website. Griya Lilin Solo biasanya hanya melakukan pemesanan secara konvensional artinya pembeli datang langsung ke lokasi untuk melihat-lihat, memesan, lalu membayarnya. Sehingga dirasa sudah tidak efisien lagi. Oleh karena itu, pada saat proses tanya jawab kami juga mencatat apa saja keluhan dari pembeli yang disampaikan ke staff terkait dengan proses jual-beli di Griya Lilin Solo. Pembeli juga mengeluhkan akan contoh beberapa barang yang telah habis dan owner lupa dokumentasi tersimpan dimana sehingga mempersulit staff untuk melayaninya. Jika menggunakan website, pembeli atau konsumen dapat melihat contoh-contoh barang yang akan dipesan. Pada proses pemesanan juga Griya Lilin Solo masih menggunakan pembayaran ditempat. Sedangkan pada

pemanfaatan website sudah disediakan dengan metode transfer ke nomor rekening owner. Kemudian pembeli tinggal mentransfer saja, kemudian mengupload bukti transfer ke website untuk konfirmasi pembayaran. Proses transaksi pemesanan lewat website ini nantinya dilakukan dengan cara, setelah customer selesai memilih produk-produk yang diinginkan dan sudah dimasukkan ke keranjang belanja masing. Customer dapat menekan tombol “Pembayaran” setelah itu nantinya akan muncul form yang harus diisi oleh customer. Setelah mengisi form, klik “Pesan” lalu pesanan customer otomatis akan masuk kedalam daftar pesanan. Setelah pemesanan, akan ada total pembayaran dan pembeli bisa melakukan transfer ke no rekening yang sudah ada di web. Kemudian pembeli melakukan bukti upload pembayaran ke web tersebut, selanjutnya akan di konfirmasi oleh owner. Jika pembeli mengalami kesulitan dalam transfer, pembeli bisa langsung melakukan chat melalui *whatsapp* yang sudah ada di web.

Website sistem penjualan online Griya Lilin Solo ini memuat berbagai halaman, dari halaman utama (home) yang menampilkan beberapa produk yang diperjual belikan. Lalu, ada beberapa halaman kategori produk, yang apabila user mengeklik salah satu menu dari kategori produk tersebut maka akan memunculkan beberapa produk sesuai dengan kategorinya. Dan juga ada halaman yang menjelaskan tentang bagaimana cara pemesanan melalui website tersebut, ada juga halaman yang memberikan informasi tentang Griya Lilin Solo, dan juga ada halaman yang menjelaskan tentang alamat, kontak yang dapat dihubungi dan juga akun instagram Griya Lilin Solo.

NO	NAMA BARANG	KETERANGAN	KATEGORI	HARGA	AKSI
1	LILIN NUANSA LAUT	SISTEM PRE ORDER MINIMAL PEMESANAN 100 PCS	Souvenir	25000	  
2	LILIN ES RAINBOW MINI	SISTEM PRE ORDER MINIMAL PEMESANAN 100 PCS	Souvenir	15000	  
3	LILIN ES IMUT	SISTEM PRE ORDER MINIMAL PEMESANAN 100 PCS	Souvenir	10000	  
4	LILIN REPLIKA GIGI	SISTEM PRE ORDER MINIMAL PEMESANAN 100 PCS	Souvenir	15000	  
5	LILIN ES BUAH PENDEK	SISTEM PRE ORDER MINIMAL PEMESANAN 100 PCS	Souvenir	15000	  
6	REPLIKA ROTI GULUNG	SISTEM PRE ORDER, PRODUK TIDAK READY STOK, TERIMA PESANAN CUSTOMER	Snack	500000	  
7	REPLIKA NASI UDANG STEAK	SISTEM PRE ORDER, PRODUK TIDAK READY STOK, TERIMA PESANAN CUSTOMER	Gravy Food	500000	  
8	REPLIKA KUE ROLL	SISTEM PRE ORDER, PRODUK TIDAK READY STOK, TERIMA PESANAN CUSTOMER	Snack	500000	  

Gambar 2. Data Barang

Gambar tersebut merupakan data barang yang bisa digunakan untuk menambah, menghapus ataupun mengedit data produk. Kami juga mengajarkan sedikit tentang bagaimana pembuatan website akan tetapi kami lebih menitikberatkan pada isi website agar terlihat menarik. Rencananya untuk data produk dan barang akan diisi oleh staf dan untuk pemesanan akan dihandle oleh owner sendiri. Oleh karena itu, kami mengajari keduanya agar terbiasa dengan penggunaan website. Keunggulan website sendiri dibandingkan dengan e-commerce lainnya yaitu tidak usah repot-repot untuk menginstall aplikasinya sehingga tidak memakan memori handphone pembeli. Cukup mengetikkan alamat web Griya Lilin Solo maka akan langsung terkoneksi dengan website Griya Lilin Solo. Kemudian pembeli bisa langsung melihat-lihat produknya.

Pada tahap output ditujukan untuk melihat keberhasilan dari kegiatan pengabdian masyarakat. Setelah penjelasan materi dan sesi tanya-jawab, peserta diminta untuk mengisi kuisisioner untuk mengetahui apakah terjadi peningkatan pengetahuan dan pemahaman peserta mengenai pemanfaatan website dalam rangka untuk meningkatkan penjualan di Griya Lilin Solo. Berdasarkan hasil kuisisioner diperoleh informasi bahwa peserta menyatakan kegiatan pemanfaatan website ini telah memberikan manfaat berupa peningkatan pengetahuan dan pemahaman mengenai pemanfaatan website dalam rangka untuk meningkatkan penjualan dan telah merubah pola pikir peserta terhadapnya. Hal tersebut bisa dilihat dari tingkat partisipasi peserta yang berkembang pada sesi tanya jawab, peningkatan dan pemahaman mengenai promosi, materi yang disampaikan mudah dipahami, metode yang digunakan pada proses kegiatan cukup interaktif, narasumber dapat membangun komunikasi dengan peserta secara baik. Berikut foto kegiatan pengabdian masyarakat yang telah dilaksanakan di Griya Lilin Solo.



Gambar 3. Narasumber memberikan penjelasan ke owner

Pada gambar di atas, narasumber sedang menjelaskan tentang input data pada website ke salah peserta yang masih belum mengerti. Pada dasarnya peserta sudah menguasai tentang input pada website hanya butuh penyesuaian saja. Beberapa peserta bahkan menuliskan tahap-tahap pada saat input data produk ataupun saat rekapitulasi penjualan tiap bulannya. Narasumber menggunakan aplikasi yang cukup mudah dalam pembuatan websitenya agar peserta juga lebih mudah memahaminya. Narasumber menggunakan aplikasi Codeigneter dan MyAdminsPHP. Menurut Betha Sidik (2018) Codeigniter (CI) adalah framework pengembangan aplikasi (application development framework) dengan menggunakan PHP, suatu kerangka pembuatan program dengan menggunakan PHP. Dari berbagai macam framework, narasumber memilih codeigniter karena proses pembuatannya cukup sederhana dan saat input datanya jg mudah dipahami dan dipraktekkan. Begitu pula dengan penggunaan MyAdminsPHP. Menurut MADCOMS (2016) “PhpMyAdmin adalah sebuah aplikasi Open Source yang berfungsi untuk memudahkan manajemen MySQL. Dengan menggunakan PhpMyAdmin, dapat membuat database, membuat tabel, meng-insert, menghapus dan mengupdate data dengan GUI dan terasa lebih mudah, tanpa perlu mengetikkan perintah SQL secara manual”. Berikut gambar narasumber yang sedang memperlihatkan salah satu produk Griya Lilin Solo.



Pada dasarnya produk pada Griya Lilin Solo sangat banyak sekali, yang ada di website hanya diambil beberapa contoh saja yang banyak dipesan oleh pembeli. Pembeli biasanya memesan dalam jumlah yang banyak untuk souvenir atau keperluan yang lain. Di Griya Lilin Solo juga melayani pesanan by customer, artinya pembeli bisa memesan sesuai dengan keinginannya hanya saja belum bisa dilakukan melalui website. Pembeli harus datang langsung ke Griya Lilin Solo untuk pemesanannya, yang beralamat di di Gabudan Kelurahan Joyosuran, Kecamatan Pasar Kliwon, Kota Surakarta.

Tolak ukur keberhasilan kegiatan secara keseluruhan diantaranya yaitu: pelaksanaan pengabdian masyarakat dengan pemanfaatan website Griya Lilin Solo berjalan sesuai dengan yang direncanakan, mitra dengan sumberdaya yang ada berkesempatan untuk mengoptimalkan pemanfaatan website sehingga diharapkan terjadi peningkatan penjualan, kendala teknis yang timbul selama pelaksanaan kegiatan, bisa diatasi secara baik, misalnya mengenai kesepakatan waktu.

Kesimpulan

Keseluruhan tahapan dalam kegiatan pengabdian masyarakat terlaksana dengan lancar, sesuai dengan yang direncanakan. Respon peserta cukup positif dan antusias mengikuti rangkaian kegiatan. Hal ini ditunjukkan dari partisipasi aktif peserta selama kegiatan dan banyak bertanya karena rasa ingin tahunya yang besar. Meningkatnya pengetahuan dan pemahaman tentang peran pemanfaatan website, terutama pemiliknya untuk mengevaluasi aktivitas penjualannya. Selama ini, penjualan hanya dilakukan secara manual yaitu pembeli datang langsung ke Griya Lilin Solo, sekarang pembeli dapat menggunakan website untuk pemesanan dan pembayaran sehingga efisien waktu. Sehingga tingkat penjualan meningkat dan kapasitas usaha juga mengalami peningkatan. Owner Griya Lilin Solo juga bisa melakukan pembukuan atau rekapitulasi pemesanan untuk setiap bulannya, tidak usah mencatat secara manual.

Ucapan Terima Kasih

Terimakasih kami sampaikan kepada Griya Lilin Solo atas kesediaan bekerjasama dan dukungannya untuk terlaksananya kegiatan pengabdian masyarakat, dan juga terimakasih kepada LPPM Politeknik Pratama Mulia Surakarta yang memberi ijin untuk melakukan pengabdian masyarakat di Griya Lilin Solo.

Referensi

- Betha Sidik. (2018). "Framework Codeigniter Membangun Pemrograman Berbasis Web dengan Berbagai Kemudahan & Fasilitas Codeigniter 3". Bandung. Informatika. Bakti, B. H. 2015. "Mahir Membuat Website dengan Adobe Dreamweaver CS6, CSS dan JQuery". Yogyakarta. CV. Andi Offsett.
- Faruk Zulfikar, Patriya Supriyoso. (2019). "Efektivitas Penjualan Online Melalui Media Sosial pada Perusahaan CV Billionaire Sinergi Korpora (Billionaire Store)", Prosiding. Festival Riset Ilmiah Manajemen & Akutansi. Bandung. STIE STEMBI Bandung.
- Jodi Martin, Andeka Rocky Tanaamah. (2018). "Perancangan dan Implementasi Sistem Informasi Penjualan Berbasis Desktop Website Menggunakan Framework Bootstrap Dengan Metode Rapid Application Development, Studi Kasus Toko Peralatan Bayi 'Eeng Baby Shop'", Jurnal Teknologi Informasi dan Ilmu Komputer Vol. 5 No. 1. Salatiga. Universitas Kristen Satya Wacana.
- Khairunnisa Br Ginting, Naufira Septriyantri, Dr. Purba Daru Kusuma, S.T., M.T., dan Andrew Brian Osmond. (2018). "Pengembangan Motif Karang Jenis Acropora Palifera Pada Aplikasi Batik Berbasis Web", ISSN : 2355-9365. E-Proceeding of Engineering. Vol. 5, No. 1. Bandung. Universitas Telkom.
- MADCOMS. 2016. "Pemrograman PHP dan MySQL Untuk Pemula". Yogyakarta. Andi Offset.
- Marcel Filbert, Astri Wulandari. (2018). "Analisa Penerapan E-Commerce pada UKM KEYKEY Frozen Food Cimahi", Openlibrary. Bandung. Universitas Telkom.
- Noerchoidah, Nurdina. (2022). "Media Website Sebagai Solusi Promosi Penjualan pada UMKM", Jurnal KREANOVA Vol. 2 No. 1. Surabaya. Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia Surabaya.
- Retno Asih Mutianingrum. (2019). "Analisis Faktor-faktor yang mempengaruhi Penjualan Via Platform Online Marketplace dan Pengaruhnya terhadap Pendapatan Pelaku UKM (Studi pada Pelaku UKM Di Kota Malang)", Jurnal Ilmiah. Malang. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya.
- Rice Novita, Novita Sari. (2015). "Sistem Informasi Penjualan Pupuk Berbasis ECommerce", Jurnal TEKNOIF Vol. 3 No. 2. Riau. Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim. Rohi Abdullah. 2015. "Pemrograman Web untuk Pemula". Jakarta. Elekmedia Computindo.
- Shabur Miftah Maulana, Heru Susilo, Riyadi. (2015). "Implementasi E-Commerce Sebagai Media Penjualan Online (Studi Kasus Pada Toko Pastbrik Kota Malang)", Vol. 29 No. 1. Malang. Jurnal Administrasi Bisnis (JAB).