

## Artikel Hasil Pengabdian

### PEMASARAN *MERCHANDISE* KAIN FLANNEL MELALUI *E-COMMERCE*

Yeni Rahmawati ES<sup>1\*</sup>, Rina Agustina<sup>2</sup>, Tiara Anggia Dewi<sup>3</sup>, Anis Yulia Nisa<sup>4</sup>,  
Fadila Taulanita Arif<sup>5</sup>, Diana Wati<sup>6</sup>

<sup>1\*,2,3,4,5,6</sup> Universitas Muhammadiyah Metro, Lampung, Indonesia

E-mail: [yeni.heri.altaf@gmail.com](mailto:yeni.heri.altaf@gmail.com) <sup>1\*</sup>

#### Abstrak

Kain flannel adalah jenis kain yang memiliki permintaan yang tinggi di pasaran. Produk merchandise kain flannel yang telah dihasilkan perlu dipasarkan supaya dikenal dan dibeli oleh konsumen. Salah cara yang dapat dilakukan adalah memasarkan melalui *e-commerce*. Akan tetapi belum memiliki wawasan tentang *e-commerce*. Pengabdian ini bertujuan untuk memberikan pengetahuan dan ketrampilan dalam memasarkan kain flannel melalui *e-commerce* pada kelompok Dasawisma Dusun IV di Desa Sidodadi. Dengan memanfaatkan platform *e-commerce*, mitra memiliki kesempatan untuk memperluas jangkauan pasar mereka dan meningkatkan penjualan kain flannel. Metode yang digunakan dalam pengabdian ini adalah melalui pelatihan dan praktek langsung. Hasil dari pengabdian ini diharapkan dapat memberikan dampak positif bagi mitra. Mereka akan mampu memanfaatkan keuntungan yang ditawarkan oleh *e-commerce*, seperti jangkauan pasar yang lebih luas, kemudahan bertransaksi, dan peningkatan penjualan. Dengan meningkatnya penjualan merchandise kain flannel, diharapkan para pelaku usaha dapat memperoleh pendapatan yang lebih baik dan mendorong pertumbuhan ekonomi lokal.

**Kata Kunci:** *e-commerce*; kain flannel; *merchandise*

#### Abstract

*Flannel is a type of fabric that is in high demand in the market. The flannel merchandise products that have been produced need to be marketed so that they are recognized and purchased by consumers. One way that can be done is to market through e-commerce. However, they do not yet have insight into e-commerce. This service aims to provide knowledge and skills in marketing flannel through e-commerce to the Dasawisma Dusun IV group in Sidodadi Village. By utilizing the e-commerce platform, partners have the opportunity to expand their market reach and increase flannel sales. The method used in this service is through direct training and practice. The results of this service are expected to have a positive impact on partners. They will be able to take advantage of the advantages offered by e-commerce, such as wider market reach, ease of transactions, and increased sales. With the increased sales of flannel merchandise, it is hoped that business actors will be able to obtain better income and encourage local economic growth.*

**Keywords:** *e-commerce*; flannel; *merchandise*



This is an open access article under the [Creative Commons Attribution 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/)

#### PENDAHULUAN

Ibu-ibu Dasawisma dusun IV Sidodadi Kecamatan Pekolangan memiliki ketrampilan menjahit. Dengan ketrampilan yang dimiliki tersebut, mereka berharap dapat menghasilkan produk kerajinan tangan yang bisa menambah pendapatan keluarga. Kain flannel adalah jenis

kain yang memiliki permintaan yang tinggi di pasaran. Oleh sebab itu, mereka berlatih membuat merchandise dari kain flannel. Membuat merchandise dari kain flannel dipilih sebab alat dan bahan yang digunakan mudah dicari serta murah harganya. . Bahan kain flanel itu sendiri harga sangat terjangkau, sehingga dalam pembuatan kerajinan tangan itu sendiri tidak banyak memerlukan keahlian tertentu tetapi dalam hal ini yang di perlukan disini adalah ide-ide atau gagasan serta kreativitas tertentu agar karya yang kita hasilkan memuaskan dan menarik untuk dilihat sehingga hal ini juga menarik orang untuk membelinya (Amali & Mahmud, 2019). Produk merchandise kain flannel yang telah dihasilkan oleh ibu-ibu Dasawisma Dusun IV Sidodadi seperti: gantungan kunci, bros, dan bunga mawar perlu dipasarkan agar dikenal dan dibeli oleh khalayak umum.

Pemasaran merupakan kegiatan menyeluruh dan terencana yang dilakukan dalam berbagai upaya agar mampu memenuhi permintaan pasar. Tujuan utamanya yaitu untuk memaksimalkan keuntungan dengan membuat strategi penjualan. Pemasaran adalah salah satu bagian penting dalam menjalankan suatu usaha. Perlu adanya pengelolaan yang baik agar usaha tersebut dapat tumbuh dan berkembang lebih baik sehingga mampu bersaing dengan para pesaingnya (Cay & Irnawati, 2020). Ada beberapa cara dalam memasarkan/menjual suatu produk ke khalayak umum, salah satunya dengan cara online yang mudah dilakukan. Aplikasi penjualan online memudahkan seseorang untuk berdagang tanpa harus memiliki toko dalam bentuk bangunan (ES, dkk, 2021). Implementasi teknologi informasi dalam dunia pemasaran, salah satunya melalui penerapan media pemasaran berbasis *e-commerce* populer (Fithri, Utomo, & Nugraha, 2017). *E-commerce* adalah penyebaran, penjualan, pembelian, serta pemasaran barang atau jasa yang mengandalkan sistem elektronik, seperti internet, TV, atau jaringan teknologi lainnya. Dengan demikian, penjualan dapat dilakukan seluas-luasnya tanpa terbatas ruang dan waktu. *E-commerce* memberikan suatu informasi dalam bentuk lebih menarik, menyenangkan dan online setiap saat tanpa batas waktu (Sugeng, 2017). Penjualan melalui *e-commerce* mampu meningkatkan penjualan karena penjualannya jangkauan yang luas (Cay & Irnawati, 2020). Saat ini, ada banyak aplikasi *e-commerce* yang dapat digunakan salah satunya yakni Shopee.

Shopee merupakan *e-commerce* yang banyak dikunjungi oleh penduduk Indonesia. Pada tahun 2020, shopee menempati urutan ke-2 toko online yang menguasai pasar Indonesia. Shopee menempati urutan kedua took online yang menguasai pasar Indonesia dengan total pengunjung 837,1 juta pada tahun 2020 (Pranitasari & Sidqi, 2021). Hal ini dikarenakan shopee merupakan situs jual beli online yang memiliki fitur-fitur menarik yang berbeda dan dapat memudahkan pengguna dalam mencari produk yang diinginkan konsumen dari marketplace lain seperti live chat, hashtag, dan shopee live.

Selama ini, ibu-ibu dasawisma dusun IV Sidodadi hanya mengikuti kegiatan bazar antar desa di Kecamatan Pekalongan. Hal ini tentu kurang memperkenalkan produk yang dihasilkan ke jangkauan yang lebih luas. Oleh sebab itu, maka diperlukan pemasaran *merchandise* kain flannel melalui *e-commerce*. Tujuan dari kegiatan pengabdian ini adalah memberikan pengetahuan dan ketrampilan memasarkan merchandise kain flannel melalui *e-commerce* dengan aplikasi Shopee.

## METODE

Kegiatan pengabdian ini berlokasi di dusun IV desa Sidodadi Kecamatan Pekalongan Lampung Timur. Subyek pengabdian adalah ibu-ibu yang tergabung dalam kelompok Dasawisma Desa Sidodadi dusun IV. Metode yang diterapkan dalam kegiatan ini adalah pelatihan dan praktek langsung. Dalam pelatihan ini diberikan beberapa kegiatan yang

meliputi penyajian materi, praktik pembuatan akun Shopee.

Ada 2 tahapan dalam kegiatan pengabdian ini yakni tahap perencanaan dan pelaksanaan. Adapun rincian pada tiap tahapan adalah sebagai berikut:

1. Tahapan perencanaan kegiatan ini yaitu:
  - a. Survei tempat pelaksanaan kegiatan
  - b. Merancang Program dan metode Pelatihan
  - c. Pembuatan materi pelatihan
  - d. Mengkoordinasikan jadwal pelatihan dengan Dasawisma Desa Sidodadi.
  - e. Koordinasi dalam penyediaan fasilitas pelatihan seperti laptop, proyektor dan sarana prasarana
  - f. Membuat angket respon kepuasan terkait pelatihan yang dilakukan
2. Tahapan Pelaksanaan

Kegiatan pengabdian akan dilaksanakan setelah semua perizinan dan persiapan baik perlengkapan maupun peralatan sudah siap digunakan.

- a. Pelatihan dilaksanakan sesuai dengan kesepakatan dengan kelompok Dasawisma Desa Sidodadi yakni 4 Juni 2023
- b. Pelatihan diselenggarakan dengan teori dan praktik
- c. Ibu-ibu yang hadir sebanyak 25 orang.
- d. Ibu-ibu Dasawisma desa Sidodadi mengisi daftar hadir dan angket responden

Mitra pada kegiatan pengabdian ini berkontribusi dalam menyiapkan fasilitas yang dibutuhkan, menyiapkan peserta, menyiapkan konsumsi, dan lokasi pelatihan yang digunakan selama program pengabdian dilaksanakan.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Pelatihan dilakukan pada hari Ahad tanggal 4 Juni 2023 pukul 13.00 sampai dengan pukul 15.30 WIB. Lokasi pelatihan bertempat di kediaman Ibu Suryani dengan peserta sebanyak 25 orang. Tim pengabdian terdiri dari 3 dosen dan 3 mahasiswa.

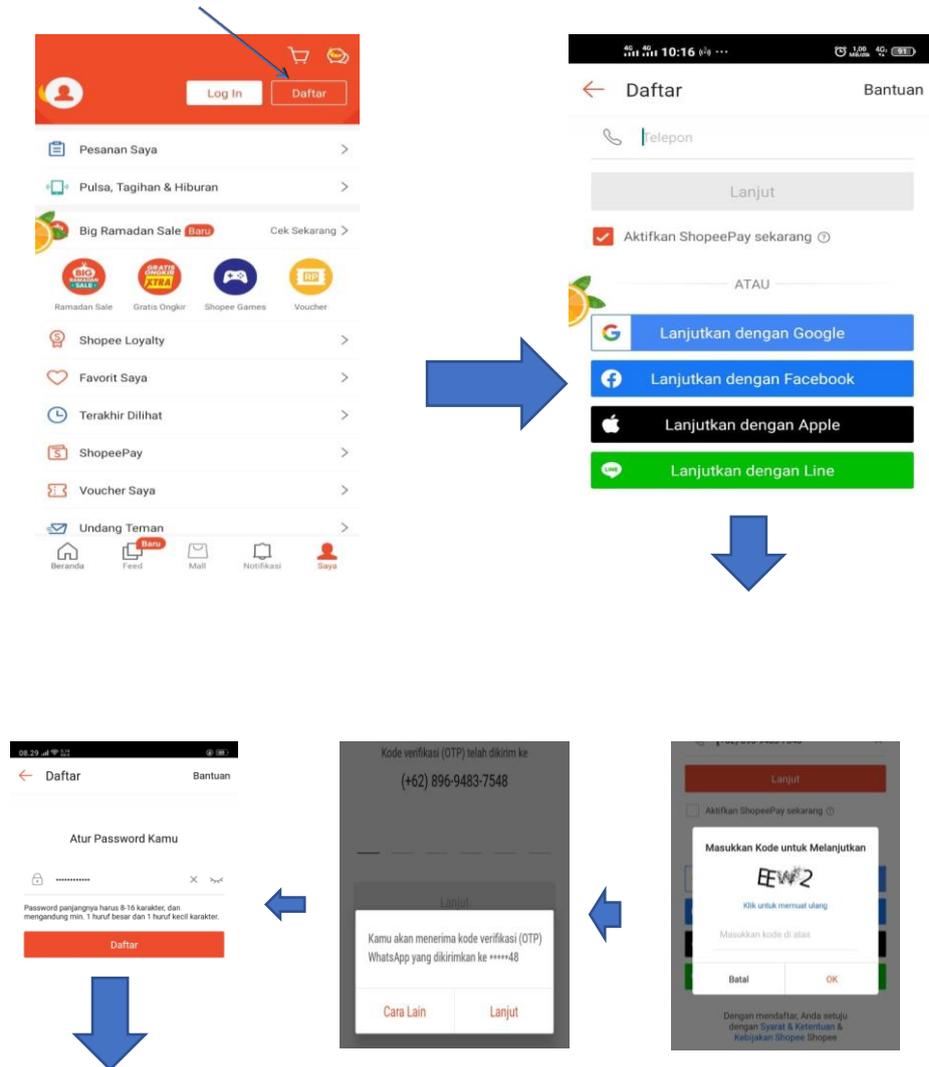
Pemateri kegiatan pendampingan ini disampaikan oleh Yeni Rahmawati ES., M. Pd. selaku ketua tim pengabdian. Adapun materi yang disampaikan adalah mengenalkan beberapa e-commerce yang saat ini banyak digunakan di Indonesia, salah satunya Shopee. Pada tahun 2015, Shopee pertama kali diluncurkan di Singapura. Shopee dikelola oleh SEA Group yang merupakan perusahaan milik Forrest Li. Shopee merupakan sebuah platform yang disesuaikan untuk tiap wilayah dan menyediakan pengalaman berbelanja online yang mudah, aman, dan cepat bagi pelanggan melalui dukungan pembayaran dan logistik yang kuat. Beberapa keunggulan yang dimiliki oleh Shopee yakni adanya gratis ongkos kirim, beberapa pilihan metode pembayaran dan banyak promo setiap hari.

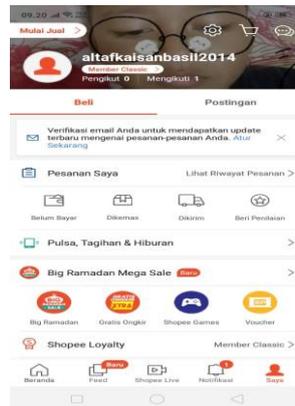
Beberapa Fitur menarik pada aplikasi Shopee antara lain: 1. Gratis ongkir, 2. fitur COD, 3. Voucher dan Cashback, 4. Shopee Pay dan Shopee Koin, 5. Shopee game. 6. Promo tiap bulan. Adapun keuntungan pengguna aplikasi ini adalah: Terdapat fitur gratis ongkir yang memudahkan pembeli mendapatkan barang tanpa perlu membayar biaya ongkos kirim. Memiliki program-program yang menarik sehingga menguntungkan penjual dan pembeli. Kemudian sistem pembayaran yang mudah, baik melalui rekening bank, ATM, Shopee Pay, Indomaret/Alfamart, hingga COD. Aplikasi mudah digunakan, bahkan untuk para pemula. Kecepatan transaksi sehingga dapat menghemat waktu belanja. Proses transparan karena pembeli dapat mengecek resi pengiriman dengan mudah melalui aplikasi. Memudahkan penjual dalam memasarkan produk dengan cepat dan menarik. Terdapat fitur pembayaran

tagihan PLN, internet, hingga air. Terdapat fitur live chat yang memudahkan penjual dan pembeli dalam bertransaksi. Memiliki fitur tawar menawar yang memungkinkan pembeli untuk melakukan penawaran atau nego harga (Waziana,dkk, 2022).

Adapun langkah-langkah dalam membuat akun shopee adalah sebagai berikut:

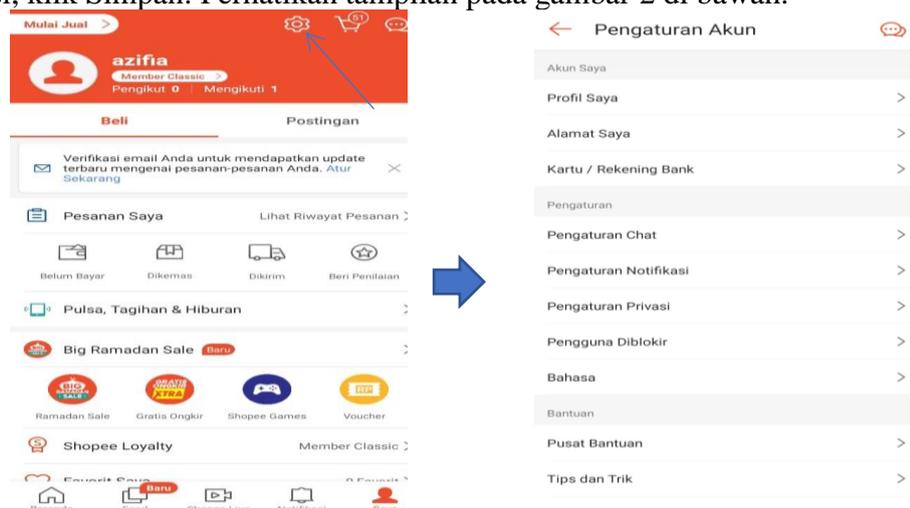
- a. Unduh aplikasi Shopee di Google *Play Store* atau *Apple App Store*.
- b. Buka akun baru dengan klik tombol Daftar yang ada di sisi kanan atas. Untuk mendaftar, dapat menggunakan nomor telepon atau dikoneksikan dengan akun sosial media yang dimiliki. Pada layar *smartphone* akan muncul seperti gambar 1 di bawah. Mitra diperkenankan untuk mengisi apa saja yang harus diisi.





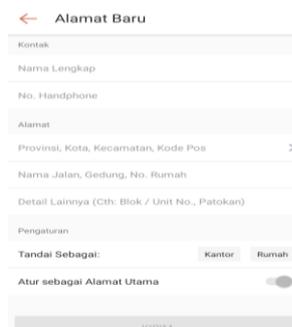
Gambar 1. Alur Mendaftar Akun Shopee

- c. Setelah itu mitra masuk ke dalam fitur Shopee Seller Centre. Ini semacam pusat kendali untuk mengelola toko yang telah dibuat. Pilih menu Pengaturan Toko. Kemudian isi profil toko, mulai dari nama toko, deskripsi toko, logo/foto toko dan banner toko. Setelah semuanya diisi, klik Simpan. Perhatikan tampilan pada gambar 2 di bawah.



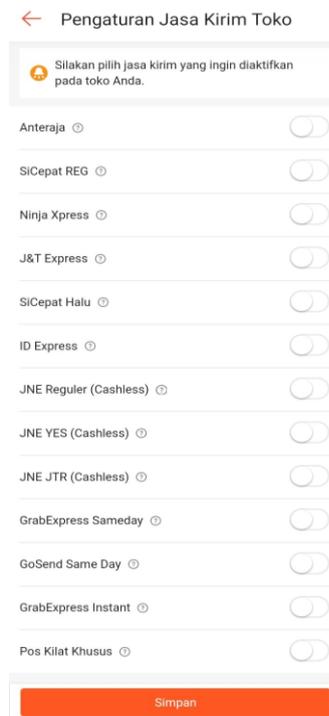
Gambar 2. Pengaturan Akun Shopee

- d. Setelah itu pilih menu Alamat Saya untuk mengatur alamat toko kalian. Selanjutnya klik tombol Tambah alamat baru. Isi formulir yang ada dengan rincian alamat toko dan klik Kirim.



Gambar 3. Pengisian Alamat Toko

- e. Setelah itu pilih menu Jasa Kirimku untuk mengatur jasa ekspedisi pengiriman yang akan digunakan toko. Akan ada beberapa opsi, dan klik toggle yang berada di jasa kirim yang diinginkan hingga berwarna hijau. Tampilan tersaji pada gambar 4 di bawah.



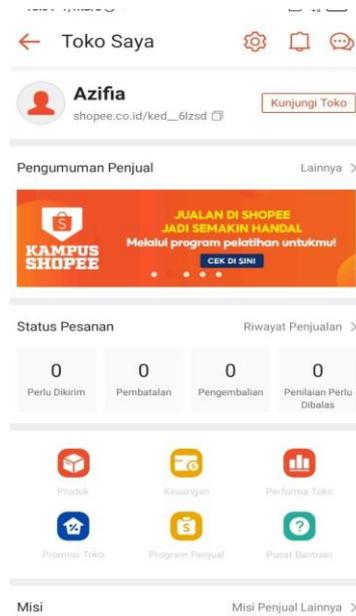
Gambar 4. Pengaturan Jasa Pengiriman

- f. Setelah itu, mitra bisa mengisi rincian rekening bank untuk melakukan pembayaran atau menerima uang penjualan. Caranya klik menu Kartu/Rekening Bank. Nantinya mitra akan diminta memasukkan password akun Shopee mitra untuk verifikasi. Untuk menambahkan rekening bank, klik opsi Tambah Rekening Bank. Setelah itu isi form yang ada dengan rincian rekening bank kalian dan klik Lanjut. Tampilan tersaji pada gambar 5 di bawah.



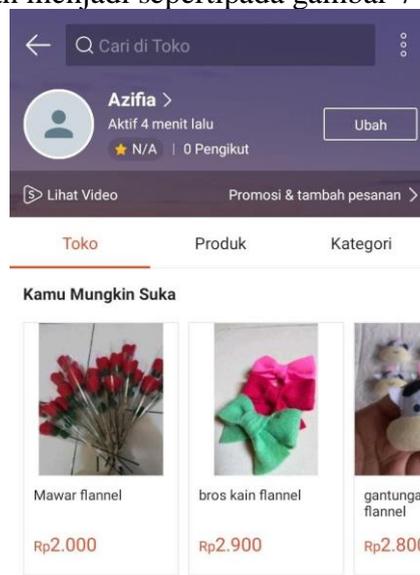
Gambar 5. Pengaturan Rekening Bank

Setelah materi disampaikan, selanjutnya ibu-ibu dasawisma dusun IV Sidodadi praktek langsung membuat akun Shopee. Tim pengabdian mendampingi secara langsung bila mitra mengalami kesulitan dalam membuat akun. Berikut ditampilkan salah satu akun yang sudah siap memasarkan produk merchandisen kain flannel yang tersaji pada gambar 6 di bawah.



Gambar 6. Tampilan nama toko di akun shopee

Pada gambar 6 di atas, salah satu mitra memberi nama tokonya dengan nama Azifia. Pada bagian ini ada ikon produk, keuangan, performa took, promosi toko, program penjual, dan pusat bantuan. Untuk mengupload barang-barang yang akan dijual, klik “produk”. Setelah memasukan produk-produk merchandise kain flannel yang telah dihasilkan di akun shopee maka tampilannya akan menjadi sepertipada gambar 7 di bawah.



Gambar 7. Tampilan produk di toko

Pada gambar 7 di atas, pada toko Azifia telah terupload 3 produk yakni bunga mawar, bros dan gantungan kunci dari kain flannel. Dengan variasi harga yang berbeda-beda. Harga yang tertera relatif murah dibandingkan dengan yang ada di toko fisik/offline dikarenakan tidak perlu khawatir tentang biaya sewa atau membeli tempat untuk mendirikan bisnis.

Angket respon kepuasan diberikan kepada mitra setelah pelaksanaan praktik selesai dilaksanakan. Adapun hasil angket respon kepuasan terhadap pemasaran kain flannel melalui *e-commerce* tersaji pada tabel 1 di bawah.

Tabel 1. Hasil Angket Respon Kepuasan

Indikator	Persentase	(Yeni Rahmawati ES, 2021) Keterangan
Kualitas pemateri dalam memberikan pelatihan <i>e-commerce</i>	94%	Sangat Puas
Peningkatan pemahaman mitra tentang <i>e-commerce</i>	90%	Sangat Puas
Manfaat yang didapat dari pelatihan <i>e-commerce</i>	92%	Sangat Puas

Berdasarkan tabel 1 di atas, menunjukkan bahwa mitra sangat puas terhadap pelatihan *e-commerce* yang telah dilakukan. Hal ini dilihat dari segi kualitas pemateri, peningkatan pemahaman mitra, dan manfaat yang didapat. Ketika pemateri mendemostrasikan langsung bagaimana cara membuat akun shopee, mitra sangat antusias memperhatikan dengan detail tahap demi tahap. Hal ini dikarenakan kegiatan pelatihan ini merupakan kegiatan yang sangat bermanfaat dan penting bagi mitra dalam upaya menyebarkan luaskan produk yang dihasilkan ke seluruh penjuru tanah air sehingga diharapkan dapat meningkatkan hasil penjualan pada kelompok Dasawisma Desa Sidodadi.

Terdapat perbedaan yang nampak antara sebelum dan setelah diberikan pelatihan *e-commerce* yakni diantaranya: meningkatnya pengetahuan mitra tentang *e-commerce*, penjualan merchandise jangkauannya jauh lebih luas, ketrampilan pemasaran digital meningkat. Hal ini akan memberikan dampak positif bagi kelompok dasawisma dusun IV Sidodadi dalam mengembangkan usaha mereka dan mendorong pertumbuhan ekonomi local.

Pemasaran *e-commerce* akan mampu meningkatkan penjualan merchandise kain flannel. Meningkatnya penghasilan Rumah Makan Pondok Asmara Pak Jamal bisa dilihat dari ramainya pengunjung yang mengunjungi Rumah Makan Pondok Asmara ini dan juga dengan adanya platfome *e-commerce* juga sangat terbantu yaitu dari banyaknya pelanggan online seperti di Grabfood dan lain-lainnya (Fatah, 2021).

Pemasaran produk marchandise kain flannel melalui *e-commerce* dapat mengangkat Desa Sidodadi sebagai daerah pengrajin kain flannel ke seluruh penjuru tanah air. Hal ini senada dengan yang dipaparkan ES, dkk (2021) bahwa selain memudahkan para petani aglaonema dalam memasarkan aglaonema ke berbagai penjuru negeri, pemasaran melalui *e-commerce* dapat mengangkat nama daerah Pekalongan khususnya desa Sidodadi sebagai daerah penghasil bunga.

Pemasaran *e-commerce* merupakan sesuatu hal yang penting dilakukan di era digital saat ini untuk menjual produk. Dengan menggunakan *e-commerce* dapat lebih memudahkan penjual ataupun pembeli dalam berbagai hal. Salah satunya yakni menghindarkan dari penipuan. Hal ini seperti yang dipaparkan oleh Rahmawati & Vahlia (2019) bahwa Marketing 4.0 dalam hal ini *e-commerce* sangat aman digunakan karena dapat melindungi pembeli dari tindakan penipuan apabila barang tidak sesuai dengan gambar. Ada sistem pengembalian bila barang tidak sesuai, dan uang yang sudah dibayarkan bisa kembali ke pembeli. Senada dengan pemaparan Nurakhmawati, dkk (2022) bahwa sejauh ini Shopee dinyatakan dapat dipercaya dan amanah karena ada validasi data email dan nomor telepon.

## KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan rangkaian kegiatan pengabdian ini, dapat disimpulkan bahwa: 1) Pengabdian ini berhasil memberikan pengetahuan dan ketrampilan kepada 25 peserta pelatihan. Metode pelatihan dan praktek langsung digunakan dalam kegiatan ini membantu meningkatkan pemahaman dan ketrampilan praktis bagi mitra dalam membuat akun shopee;

2) Peningkatan pengetahuan dan ketrampilan mitra dalam mengelola akun shopee, diharapkan dapat meningkatkan hasil penjualan.

Dengan demikian, pengabdian ini memberikan manfaat yang signifikan bagi ibu-ibu Dasawisma di Dusun IV Desa Sidodadi. Dengan pelatihan ini, mitra mengalami peningkatan dalam pengetahuan tentang *e-commerce*, penjualan merchandise jangkauannya jauh lebih luas, ketrampilan pemasaran digital meningkat, dan diharapkan penjualan merchandise kain flannel meningkat.

### UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terimakasih kepada LPPM Universitas Muhammadiyah Metro yang telah membantu dana, perizinan dan pelaksanaan pengabdian ini, ibu-ibu DasaWisma dusun IV desa Sidodadi dan semua pihak yang telah berpartisipasi dalam pelaksanaan pengabdian.

### DAFTAR PUSTAKA

- Amali, L. M., & Mahmud, M. 2019. Pemanfaatan Kain Flanel sebagai Aneka Kerajinan Tangan untuk Menumbuhkan Jiwa Kewirausahaan bagi Remaja Putus Sekolah di Desa Permata, Boalemo. *Jurnal Pengabdian Pada Masyarakat*. (4)(1), 87-92
- ES, Yeni dkk. (2021). Pendampingan Kegiatan E-Commerce Pada Petani Aglaonema Di Pekalongan Lampung Timur. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Tabikpun*, 2(2), 147 – 156
- Cay, S., & Irnawati, J. 2020. Strategi Pemasaran E-commerce Untuk Meningkatkan Volume Penjualan (Studi Kasus UMKM di Kota Tangerang Selatan). *JURNAL MANDIRI: Ilmu Pengetahuan, Seni, dan Teknologi*. (4)(2), 160 - 170
- Fatah, S. 2021. Strategi Pemasaran Melalui E-Commerce Dalam Peningkatan Pendapatan Rumah Makan Pondok Asmara Pak Jamal. *Jurnal Ilmu dan Pendidikan Ekonomi-Sosial*. 1-11
- Fithri, D. L., Utomo, A. P., & Nugraha, F. (2017). Pemanfaatan E-Commerce Populer Untuk Optimalisasi Pemasaran Produk Pada KUB Bordir Kurnia Kudus. *Jurnal SIMETRIS*, 8(2), 819824.
- Nurakhmawati, R., dkk. 2022. Pengaruh Kualitas Pelayanan E-Commerce Shopee Terhadap Kepuasan Pelanggan Melalui Keputusan Pembelian. *Coopetition: Jurnal Ilmiah Manajemen*. (13)(2), 191-204.
- Pranitasari, D., & Sidqi, A. N. 2021. Analisis Kepuasan Pelanggan Elektronik Shopee Menggunakan Metode E-Service Quality dan Kartesius. *Jurnal Akuntansi dan Manajemen (JAM)*. (18)(2), 12-31
- Rahmawati, Y., & Vahlia, I. (2019). Perancangan Dan Pemanfaatan Marketing 4.0 Untuk Memperluas Pemasaran Produk Talikur. *Prosiding Seminar Nasional Penelitian & Pengabdian UMMetro 2019*. 380 – 386
- Sugeng. (2017). E-Commerce Sebagai Pendukung Pemasaran. *Jurnal Sistem Informasi*, 4(1).143-156
- Waziana, W., dkk. 2022. Pemanfaatan E-Commerce Shopee Sebagai Upaya Peningkatan Ekonomi Ibu-Ibu PKK Pelaku Bisnis. *NEAR*. (1)(2), 107-112