

# Aplikasi Mobile Pemasaran Hasil UMKM Berbasis Android Pada Desa Sumber Agung Bengkulu Utara

<sup>1</sup>Sri Handayani, <sup>2</sup>Khairullah, <sup>3</sup>Nopriandi Ario Seno

<sup>1</sup>Universitas Muhammadiyah Bengkulu, Indonesia

<sup>1</sup>yani@umb.ac.id, <sup>2</sup>khairullah@umb.ac.id, <sup>3</sup>nopriandiaroseno@gmail.com

## Article Info

### Article history:

Received, 2023-01-02

Revised, 2023-01-26

Accepted, 2023-02-09

### Kata Kunci:

mobile,  
penjualan,

### Keywords:

mobile,  
sales,

## ABSTRAK

Sistem penjualan yang menggunakan sistem manual membuat pihak penjual dan pembeli merasa kesulitan dalam melakukan transaksi, seperti penjual yang harus datang langsung kerumah warga untuk memasarkan hasil olahannya dan pembeli yang mana kadang kesusahan untuk melakukan pembelian produk. Serta pemesanannya yang masih terbatas sehingga penjualannya kurang maksimal dikarenakan jangkauan pemasaran yang masih terbatas. Salah satu cara yang bisa dilakukan dengan penerapan teknologi informasi untuk meningkatkan kualitas pelayanan kepada konsumen serta alat bantu untuk memasarkan jasanya. Sistem aplikasi *mobile* yang dapat digunakan oleh konsumen untuk memesan jasa layanan travel sekaligus dapat digunakan sebagai media pemasaran adalah jawabannya. Hasil blacboxtesting menunjukkan aplikasi yang dikembangkan dapat berjalan dan sesuai dengan yang diinginkan, sedangkan hasil penelitian berupa kuesioner yang disebarkan kepada para pengguna dari total seluruh responden pengguna sebanyak 20 orang, menunjukkan hasil yaitu 85% tingkat keberhasilan.

## ABSTRACT

Sales systems that use manual systems make it difficult for sellers and buyers to make transactions, such as sellers who have to come directly to residents' homes to market their processed products and buyers who sometimes have difficulty purchasing products. As well as orders that are still limited so that sales are less than optimal due to limited marketing reach. One way that can be done with the application of information technology to improve the quality of service to consumers and tools to market their services. A mobile application system that can be used by consumers to order travel services as well as can be used as a marketing medium is the answer. The results of blacboxtesting show that the developed application can run and as desired, while the results of research in the form of questionnaires distributed to users from a total of 20 user respondents, show results that are 85% success rate.

This is an open access article under the [CC BY-SA](#) license.



## Penulis Korespondensi:

Sri Hanyani, M.Kom,

Program Studi Sistem Informasi, Fakultas Teknik

Universitas Muhammadiyah Bengkulu.

Email : yani@umb.ac.id

## 1. PENDAHULUAN

Desa Sumber Agung, kecamatan Arma Jaya, kabupaten Bengkulu Utara adalah sebuah desa yang memiliki banyak jenis usaha micro kecil menengah (UMKM) olahan rumah tangga, salah satunya ialah olahan makanan ringan. Makanan ringan ini juga mempunyai banyak varian rasa dan beragam jenis bahan. Bahan-bahan yang digunakan juga kebanyakan dari buah dan sayuran yang memiliki banyak khasiat dan manfaat, yang mana jenis bahannya ialah seperti terong, pare, rebung, dan banyak lainnya yang tentunya dihasilkan oleh petani dari desa tersebut. Jadi bahan-bahan yang digunakan itu sudah pasti aman untuk dikonsumsi [1] [2]. Makanan ringan ini

juga sangat disukai masyarakat sekitar karena selain menjadi cemilan makanan ringan ini juga memiliki banyak kandungan gizi yang bisa membuat badan menjadi sehat [3] [4].

Karena menggunakan jenis bahan buah dan sayuran maka produknya harus segera dipasarkan karena produk yang dihasilkan akan cepat kadaluarsa, yang tentunya sudah tidak aman lagi untuk dikonsumsi [5] [6] [7]. Sistem penjualan yang menggunakan sistem manual membuat pihak penjual dan pembeli merasa kesulitan dalam melakukan transaksi, seperti penjual yang harus datang langsung kerumah warga untuk memasarkan hasil olahannya dan pembeli yang mana kadang kesusahan untuk melakukan pembelian produk. Serta pemesanannya yang masih terbatas sehingga penjualannya kurang maksimal dikarenakan jangkauan pemasaran yang masih terbatas [5] [2] [8].

Berdasarkan masalah di atas solusi yang tepat adalah dengan adanya aplikasi mobile pemasaran hasil industri rumah tangga berbasis android. Dimana sistem ini nantinya dapat menjangkau pelanggan yang jauh, dan juga dapat menyediakan varian menu, serta membantu sang pemilik dalam memasarkan produk. Dengan adanya aplikasi ini dapat membantu sang penjual maupun pembeli dalam melakukan penjualan dan pembelian produk.

Sistem informasi penjualan produk rumah tangga ini sendiri belum pernah ada sebelumnya, maka dari itu penulis ingin menciptakan aplikasi mobile berbasis android. Setelah terciptanya aplikasi ini nantinya diharapkan dapat menjalin kerjasama antara pemilik startup dengan penjual. Sehingga aplikasi ini nanti dapat digunakan dengan baik bagi penjual, pembeli, maupun pemilik startup [4] [9] [10].

Adapun penelitian terdahulu tentang E-UMKM dalam pemasaran produk UMKM Indonesia secara online. meliputi tahapan yang harus dilakukan seperti pendataan, sertifikasi produk UMKM, pembuatan aplikasi, sosialisasi, hingga system pengiriman barang. Upaya dalam menghadapi tantangan ekonomi digital juga harus menggunakan strategi pemasaran dan kebijakan yang efektif, sehingga dapat digunakan untuk mengenalkan, mempromosikan, dan menjaga eksistensi UMKM Indonesia sehingga meningkatkan perekonomian nasional [11] [12]

Marketplace online adalah salah satu layanan e-commerce yang menjadi tempat bertemunya antara penjual dan pembeli secara online untuk melakukan proses transaksi jual beli. Proses jual beli di beberapa marketplace di Indonesia pada dasarnya tidak dikelola langsung oleh pihak marketplace sehingga peluang transaksi menjadi tidak aman. Dengan pengelolaan yang seperti itu akan muncul kelemahan lainnya seperti sistem tidak dapat menangani pengembalian uang jika ternyata penjual tidak mengirimkan barang yang dipesan oleh pembeli. Marketplace yang dimaksud diantaranya : Bejubele, Toko Bagus, Berniaga.com dan Pasar Dino [4] [7] [13] [12]. Pada penelitian yang membahas tentang aplikasi Jual Beli Marketplace Online ada sistem yang mempunyai kemampuan untuk menangani transaksi, dimana transaksi diawasi langsung oleh pihak marketplace sehingga transaksi bisa lebih terorganisir. Beberapa fitur yang terdapat pada aplikasi ini yaitu, untuk pembeli Cinderamata Khas Batak shopping melalui sistem android dan website, multi transaksi, pengelolaan data transaksi, fasilitas pengiriman barang. Untuk Penjual : pengelolaan produk, pengelolaan transaksi, . pengiriman barang. Bagi pihak marketplace : moderasi produk, pengelolaan pendaftaran penjual, pengelolaan transaksi, pengelolaan pengiriman, pengelolaan keuntungan, . pengelolaan halaman web. Proyek akhir ini dibangun menggunakan metode pengembangan perangkat lunak waterfall dan UML sebagai alat bantu perancangan system [14] [15] [3].

Aplikasi ini menggunakan bahasa pemrograman PHP dengan serta database MYSQL serta software pendukung lainnya [4] [8]. Tidak dapat dipungkiri . bahwa ketersediaan modal menjadi salah satu faktor utama dalam ketahanan suatu usaha travel. Banyak usaha yang akhirnya . harus gulung tikar karena tidak mampu bersaing dengan usaha sejenis yang dimiliki modal besar. Perlu ada strategi jitu dari pengusaha dengan modal kecil ini agar usahanya tetap eksis meskipun dengan dana yang minim.

Salah satu cara yang bisa dilakukan dengan penerapan teknologi informasi untuk meningkatkan kualitas pelayanan kepada konsumen serta alat bantu untuk memasarkan jasanya. Sistem aplikasi mobile yang dapat digunakan oleh konsumen untuk memesan jasa layanan travel sekaligus dapat digunakan sebagai media pemasaran adalah jawabannya. Selain itu, dalam penelitian ini diusulkan pula . suatu konsep pemasaran baru yang terinspirasi dari skema MLM (MultiLevelMarketing) yang banyak digunakan oleh perusahaan-perusahaan kosmetik atau alat kesehatan dalam memasarkan produknya.

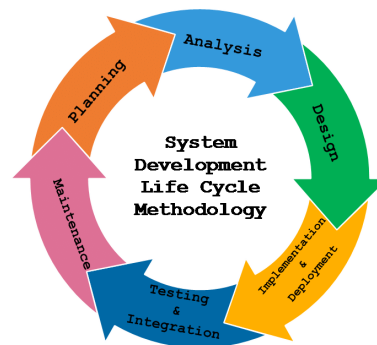
Sistem ini juga akan dibantu oleh aplikasi mobile agar mudah penggunaannya. Diharapkan dengan adanya sistem pemasaran seperti ini, pangsa pasar dari suatu usaha travel akan lebih luas sehingga kuantitas konsumen yang menggunakan jasa travel tersebut juga akan semakin bertambah [11] [10].

Dari penelitian-penelitian di atas dapat ditarik kesimpulan bahwa perancangan aplikasi pemasaran itu sangat penting, karena dapat memudahkan sang pelaku usaha dalam memasarkan dan mempromosikan produk dan

juga memudahkan pembeli untuk mencari barang yang sesuai dengan keinginannya kapanpun dan dimanapun tanpa harus datang langsung ke toko ataupun tempat yang dimiliki sang pelaku usaha [7]

## 2. METODE PENELITIAN

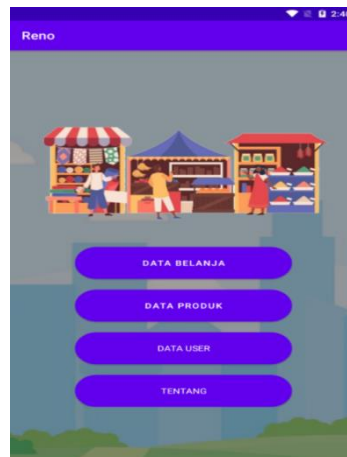
Pengembangan untuk merancang dan membangun program adalah metode System Development Life Cycle (SDLC), metode perancangan dengan menerapkan prinsip sequential linear memiliki kecocokan dengan sistem yang akan dibangun. Selain menggunakan metode SDLC, Kedua metode ini memiliki keterkaitan erat dalam proses pembangunan program.



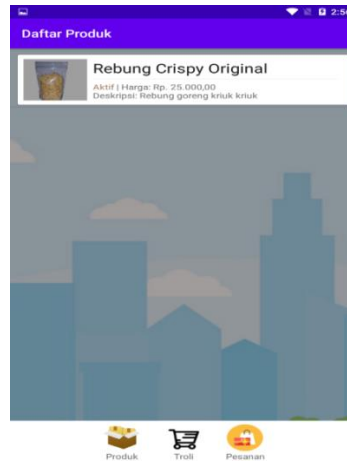
Gambar 1. System Development Life Cycle (SDLC) [9]

## 3. HASIL DAN ANALISIS

Penulis membangun aplikasi penjualan produk . UMKM berbasis android dengan menggunakan bahasa pemrograman java dan xml. Aplikasi terdiri dari 2 (dua) bagian, yaitu admin dan user. Setiap bagian memiliki fungsi yang berbeda tetapi tetap saling berhubungan.



Gambar 2. Halaman Menu Admin



Gambar 4. Menu Utama User

1. System test
  - a) Black Box

No	Pengujian		Hasil Yang Diharapkan	Hasil Tes
	Halaman	Butir Uji		
1	Login	Input teks username	Bisa diinput dengan huruf dan angka	Sesuai
		Input teks password	Bisa diinput dengan huruf dan angka	Sesuai
		Tombol login	Menampilkan halaman beranda	Sesuai
		Tombol reset	Mengosongkan input teks	Sesuai
2	Beranda	Menu beranda	Menampilkan halaman beranda	Sesuai
		Menu data belanja	Menampilkan halaman data belanja	Sesuai
		Menu data produk	Menampilkan halaman data produk	Sesuai
		Menu data user	Menampilkan halaman data user	Sesuai
		Menu tentang	Menampilkan halaman tentang	Sesuai
3	Data belanja	Menu data belanja	Menampilkan banyaknya daftar barang yang dipesan	Sesuai
4	Data produk	Produk	Menampilkan banyaknya barang	Sesuai
		Tombol tambah	Menampilkan halaman tambah data	Sesuai
5	Data user	Menu data user	Menampilkan data-data user	Sesuai
		Tombol cari	Menampilkan halaman untuk mencari nama user yang diinginkan	Sesuai
6	Tentang	Menu tentang	Menampilkan tujuan dari pembuatan aplikasi	Sesuai

Aplikasi ini dengan menggunakan *black box testing* untuk menguji keberhasilan fungsi sistem. Hasil pengujian tersebut menunjukkan fungsi sistem telah berjalan dengan baik dan sesuai dengan fungsi yang telah dirancang sebelumnya dengan presentase keberhasilan sistem sekitar 100% tidak mengalami kegagalan.

b. Kuesioner

No.	Kriteria	Persentase %		
		TM	M	SM
1.	Aplikasi mempunyai kemampuan dan fungsi sesuai yang diharapkan?	3	4	13
2.	Tampilan menu dalam aplikasi mudah untuk dikenali ?	0	4	16
3.	Apakah aplikasi bermanfaat bagi pengguna?	0	6	14
4.	Apakah aplikasi mudah di operasikan?	5	10	5
5.	Secara keseluruhan apakah penggunaan aplikasi ini memuaskan?	4	9	7
<b>JUMLAH RESPONDEN</b>		<b>20</b>		

**4. KESIMPULAN**

Aplikasi mobile pemasaran hasil UMKM berbasis android dirancang menggunakan android studio. Aplikasi dapat menampilkan apa saja jenis produk yang dipasarkan. Berdasarkan hasil pengujian blackbox testing system yang bejalan tidak mempunyai kendala dengan tingkat presentase 100% dan hasil kuesioner dengan 20 responden maka diperoleh 85%.

**REFERENSI**

- [1] K. A. P. Abdi Pandu Kusuma, "Jurnal Antivirus," *Perancangan Dan Implementasi E-commerce Untuk Penjualan Baju Online Berbasis Android*, vol. XI, pp. 1-2, 2017.
- [2] A. Hendini, "Jurnal Khatulistiwa Informatika," *Pemodelan UML Sistem Informasi Monitoring Penjualan dan Stok Barang (Studi Kasus : Distro Zhezha Pontianak)*, vol. IV, p. 2, 2016.
- [3] A. M. Ahmad Budiman, "Jurnal Algoritma Sekolah Tinggi Teknologi Garut," *Rancang Bangun Aplikasi Sistem Informasi Persediaan Barang Di TB. Indah Jaya Berbasis Desktop*, p. 2, 2016.
- [4] J. H. N. B. R. Betti Dame Hutaauruk, "Jurnal Methodika Vol. 3," *Analisis dan Perancangan Aplikasi Marketplace Cinderamata Khas Batak Berbasis Android*, p. 1, 2017.
- [5] M. S. Annisa Avianti, "Sodality : Jurnal Sosiologi Pedesaan," *Peranan Pekerja Anak di Industri Kecil Sandal Terhadap Pendapatan Rumah Tangga dan Kesejahteraan Dirinya di Desa Parakan, Kecamatan Ciomas, Kabupaten Bogor, Jawa Barat*, vol. I, p. 3, 2013.
- [6] W. Sri Mulyati, "PRISMA, Prosiding Seminar Nasional Matematika," *Kreativitas Matematis Siswa Pada Pembelajaran Discovery Learning Dengan Media Berbasis Android Studio*, p. 2, 2019.
- [7] Y. E. P. I. M. Meri Nur Amelia, "Prosiding Snatif Ke-4," *E-UMKM Aplikasi Pemasaran Produk UMKM Berbasis Android Sebagai Strategi Meningkatkan Perekonomian Indonesia*, p. 1, 2017.
- [8] N. E. Putri, "Jurnal Momentum," *Sistem Pakar Kerusakan Sistem Hardware Komputer Dengan Metode Forward Chaining*, vol. XVIII, p. 4, 2016.
- [9] S. S. Rachmad agusli, "Jurnal Sisfotek Global," *Sistem Pakar Identifikasi Tipe Kepribadian Karyawan Menggunakan Metode Certainty Faktor*, vol. VII, p. 2, 2017.
- [10] A. M. Suhartono, "Jurnal MediaTIK : Jurnal Media Pendidikan Teknik Informatika dan Komputer," *Aplikasi Portal Berita Menggunakan Widget Recyclerview Pada Android Studio*, vol. II, p. 2, 2020.
- [11] H. W. G. W. W. Yufis Azhar, "Seminar Nasional Teknologi dan Rekayasa (SENTRA)," *Aplikasi Pemesanan dan Pemasaran Berbasis Mobile Untuk Meningkatkan Daya Saing Pengusaha Travel*, p. 1, 2017.
- [12] H. M. A. T. Henny Febriana Harumy, "IT Journal Research and Development," *Aplikasi Mobile Zagiyan (Zaringan Digital Nelayan) Dalam Menunjang Produktifitas Dan Keselamatan, Dan Kesehatan Nelayan (Studi Kasus Kelompok Nelayan Percut)*, vol. II, p. 54, 2018.
- [13] H. Syahdan, "Jurnal Manajemen dan Ilmu Pendidikan," *Peran Industri Rumah Tangga (Homeindustry) Pada Usaha Kerupuk Terigu Terhadap Pendapatan Keluarga di Kecamatan Sakra Kabupaten Lombok Timur*, vol. I, pp. 5-6, 2019.
- [14] L. A. N. L. S. Winia Waziana, "Jurnal TAM (Technology Acceptance Model) Volume 7," *Penerapan Aplikasi Pembelajaran Bahasa Inggris Dasar Berbasis Multimedia*, p. 2, 2016.

- [15] S. Widodo, "Kajian Ekonomi dan Kebijakan Publik," *Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Siklus Hidup Produk (Product Life Cycle)*, vol. IV, pp. 85-86, 2018.