

**LAPORAN HASIL PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT**



**PEMBUATAN AKUN DI MARKET PLACE (TOKO PEDIA) DAN AKUN  
INSTAGRAM PADA BENGKEL GOLOK BANG EDIH DESA PARIGI MEKAR  
KEC. CISEENG KAB. BOGOR**

Oleh:

1. Sutanti.,S.E.,M.Si (KETUA)
2. Azizatul Munawaroh.,S.E.,M.M (ANGGOTA)
3. Gilang Pandu Palagan.,S.E.,M.M (ANGGOTA)

**Dibiayai oleh :**

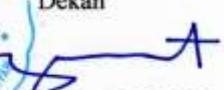
**Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat**

**PRODI MANAJEMEN FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH JAKARTA  
TAHUN 2021**

**HALAMAN PENGESAHAN  
LAPORAN HASIL PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT**

- |                                |   |
|--------------------------------|---|
| 1. Judul                       | : Pembuatan Akun di Market Place (Toko Pedia) dan Akun Instagram Pada Bengkel Golok Bang Edih Desa Parigi Mekar Kec. Ciseeng Kab. Bogor |
| 2. Nama Mitra                  | : Bengkel Golok Bang Edih   |
| 3. Ketua Tim Pengusul          | :   |
| a. Nama Lengkap                | : Sutanti.,S.E.,M.Si  |
| b. Jenis Kelamin               | : P   |
| c. NIDN                        | : 0130128502  |
| d. Pangkat/Golongan            | : Penata TK.I / III d   |
| e. Program Studi               | : S1 Manajemen  |
| g. Bidang keahlian             | : Ekonomi Pembangunan   |
| j. Alamat Rumah                | : Jl. Lele Raya RT.002 RW. 005 Bambu Apus Pamulang  |
| k. Telp/Faks/E-mail            | : 082165570015 / sutanti.amrizal@umj.ac.id  |
| 4. Jumlah Anggota Pengusul     | : Dua ( 2 ) orang   |
| a. Nama Anggota I              | : Azizatul Munawaroh.,S.E.,M.M  |
| b. Nama Anggota II             | : Gilang Pandu Palagan.,S.E.,M.M  |
| 5. Lokasi Kegiatan / Mitra     | :   |
| a. Wilayah Mitra (Desa /Kec.)  | : Desa Parigi Mekar / Ciseeng   |
| b. Kabupaten / Kota            | : Bogor   |
| c. Propinsi                    | : Jawa Barat  |
| d. Jarak PT Ke Lokasi Mitra    | : 23 KM   |
| 6. Luaran yang dihasilkan      | : Jurnal Pengabdian Masyarakat  |
| 7. Jangka Waktu                | : 6 bulan   |
| 8. Jumlah biaya yang diusulkan | : Rp. 6.000.000;  |
| 9. Sumber dana                 | : Internal FEB UMJ  |

Tangerang Selatan, 8 Agustus 2021

Menyetujui  
Dekan  
  
Dr. Luqman Hakim, S.E., M.Si., Ak  
NIDN : 03.041176.04

Ketua Tim Pengusul,  
  
Sutanti.,S.E.,M.Si  
NIDN : 01.301285.02

Mengetahui,  
Ketua UPT PPM FEB UMJ  
  
Dr. Nazifah Husainah, S.E., M.M  
NIDN : 03.060566.02

## DAFTAR ISI

	<b>Halaman</b>
<b>LEMBAR PENGESAHAN .....</b>	<b>i</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>ii</b>
<b>INTERNALISASI AL ISLAM KEMUHAMMADIYAHAN .....</b>	<b>1</b>
<b>RINGKASAN .....</b>	<b>1</b>
<b>PENDAHULUAN .....</b>	<b>2</b>
<b>SOLUSI PERMASALAHAN.....</b>	<b>6</b>
<b>METODE.....</b>	<b>7</b>
<b>HASIL .....</b>	<b>9</b>
<b>JADWAL .....</b>	<b>26</b>
<b>DAFTAR PUSTAKA.....</b>	<b>27</b>
<b>GAMBARAN IPTEK .....</b>	<b>28</b>
<b>PETA LOKASI MITRA.....</b>	<b>28</b>
<b>SURAT KESEDIAAN MITRA .....</b>	<b>29</b>





LAPORAN AKHIR PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT  
HIBAH FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS UMJ  
Tahun Usulan 2021, Tahun Pelaksanaan 2021

### **Kajian Internalisasi Al Islam Kemuhammadiyah**

Dalam melakukan Strategi Promosi dan Penggunaan e-Commerce hendaknya perlu memperhatikan etika demi menjaga kuantitas penjualan produk dan memuaskan konsumen. Adanya persaingan yang sangat ketat dalam menarik pengunjung dan pelanggan, menuntut perusahaan harus senantiasa beradaptasi dan berubah dengan cepat untuk menyesuaikan dengan dinamika permintaan pasar yang terjadi, yang utamanya dipengaruhi oleh kesesuaian dan kelengkapan katalog produk, kualitas produk, harga produk, program-program promosi, kecepatan pengiriman barang, sistem pembayaran, tracking system, pengalaman dan kepuasan pelanggan, penyelesaian complaint handling yang cepat, program hadiah untuk pelanggan (reward program), aplikasi tatap muka yang handal di semua saluran distribusi (omni channels), kemudahan digunakan (user friendly), kegiatan pemasaran dan kecepatan pengembangan produk. Etika dalam strategi promosi dan penggunaan e-commerce terlihat dari kesesuaian produk yang dipromosikan dengan keadaan aslinya dan barang yang dikirim sesuai dengan proporsinya (adil) sehingga tidak merugikan kedua belah pihak yakni pembeli dan penjual sebagaimana firman Allah dalam Surat al-Maidah ayat 8:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا كُونُوا قَوْمِينَ لِلَّهِ شُهَدَاءَ بِالْقِسْطِ وَلَا يَجْرِمَنَّكُمْ شَنَاٰنُ قَوْمٍ عَلَىٰ أَلَّا تَعْدِلُوا ۗ اعْدِلُوا هُوَ أَقْرَبُ  
لِلتَّقْوَىٰ ۗ وَاتَّقُوا اللَّهَ ۗ إِنَّ اللَّهَ خَبِيرٌ بِمَا تَعْمَلُونَ

Terjemah Arti: Hai orang-orang yang beriman hendaklah kamu jadi orang-orang yang selalu menegakkan (kebenaran) karena Allah, menjadi saksi dengan adil. Dan janganlah sekali-kali kebencianmu terhadap sesuatu kaum, mendorong kamu untuk berlaku tidak adil. Berlaku adillah, karena adil itu lebih dekat kepada takwa. Dan bertakwalah kepada Allah, sesungguhnya Allah Maha Mengetahui apa yang kamu kerjakan.

### **Ringkasan**

Program Kemitraan masyarakat ini dilaksanakan di di Jalan Pasar Ciseeng No.16 Rt.01 Rw.04 Desa Parigi Mekar Kecamatan Ciseeng Kabupaten Bogor, Provinsi Jawa Barat yang bermitra dengan Industri Kecil Menengah Bengkel Golok Bang Edih yang menjalankan usaha kerajinan besi di pekarangan rumahnya. Lokasi mitra PKM sekitar 23 km dari Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Jakarta. Potensi pengembangan usaha di pekarangan rumah terbuka luas untuk dapat membantu meningkatkan ekonomi keluarga, jika mitra melakukan aktivitas usahanya dengan manajemen bisnis yang baik.

Permasalahan yang dihadapi mitra adalah penjualan produk hanya menggunakan *direct selling* dan tidak melakukan promosi sama sekali. Oleh karena itu tim PKM ingin melakukan binaan terhadap mitra bengkel golok Bang Edih dengan memberikan pelatihan dengan pembuatan market place dalam hal ini pembuatan akun toko pedia sebagai penjual agar penjualannya tetap dapat berjalan walaupun di masa pandemi dan membuat akun Instagram sebagai media promosinya.

Dalam rangka mencapai sasaran yang diinginkan, maka bentuk dan metode kegiatan yang digunakan antara lain :1).Bimbingan penyuluhan yang dimaksudkan untuk menyebarluaskan dan memberikan informasi kepada mitra berkaitan dengan manajemen pemasaran agar dapat menjadi pengusaha yang mandiri sehingga mampu bertahan dalam persaingan dan memiliki pangsa pasar secara nasional. Tahap ini dilakukan secara terjadwal dalam ruang pertemuan virtual. 2). Demonstrasi cara menggunakan android untuk membuat akun toko pedia dan akun Instagram sehingga memungkinkan mitra memperluas pangsa pasar keseluruhan wilayah di Indonesia.

Adapun hasil dari kegiatan pengabdian kali ini adalah : 1). Pembuatan akun email (google mail) untuk aktivasi dan pendaftaran dengan alamat [mitragolok2021@gmail.com](mailto:mitragolok2021@gmail.com). 2). Pembuatan akun Tokopedia dengan nama toko “Bengkel Golok Bang Edih”. 3). Pembuatan akun Instagram bisnis dengan nama “Golok Bang Edih”.

Target luaran yang ingin dicapai adalah mengikuti seminar nasional khusus untuk pengabdian masyarakat yang diselenggarakan oleh LPPM UMJ dan melakukan publikasi di media masa elektronik melalui jurnal khusus artikel pengabdian masyarakat yang diterbitkan oleh LPPM UMJ.

**Kata Kunci** : Industri Kecil Menengah, Market Place, Promosi.

## **Pendahuluan**

### **Analisis Situasi**

Kampung Parigi yang terletak di sebelah utara Kabupaten Bogor, tepatnya di Kecamatan Ciseeng, menyimpan potensi wisata yang luar biasa. Meski cukup dikenal sebagai penghasil ikan hias terbesar di Jawa Barat, namun kenyataannya masyarakat di sana punya keahlian lain dalam hal pandai besi. Tak dapat dipungkiri, banyak masyarakat kampung Parigi memilih bekerja sebagai perajin golok untuk menunjang ekonominya. Meskipun, ada juga yang lebih memilih sebagai petani dan buruh.

Golok merupakan salah satu senjata primadona bagi warga betawi yang notabene menjadikan golok sebagai senjata yang kerap dibawa kemana-mana. Sehingga kerajinan golok

merupakan salah satu warisan budaya yang patut untuk dipertahankan karena konon para pengrajin golok memiliki keahlian yang didapat secara turun temurun dari para pendahulunya.

Dahulu pengrajin golok sangat banyak dan menjadi salah satu usaha unggulan, hampir di setiap rumah penduduk terdapat bengkel pembuatan golok, parang, arit, dan jenis lainnya. Namun, sangat disayangkan lambat laun seiring globalisasi dan modernisasi, penggunaan alat-alat tradisional semakin menurun dan kebanyakan telah diganti oleh peralatan modern, sehingga usaha kerajinan besi juga sepi akan permintaan dan sulit memasarkan produknya yang menyebabkan para pengrajin golok satu per satu meninggalkan usahanya.

Salah satu penduduk di Kampung Parigi yang masih setia menjadi perajin golok adalah Bapak Edih Lili. Pria kelahiran Bogor tanggal 5 Juli 1971 ini berprofesi sebagai perajin golok kurang lebih sudah 25 tahun. Bengkel golok tempat usahanya terletak di Jalan Pasar Ciseeng No.16 Rt.01 Rw.04 Desa Parigi Mekar Kecamatan Ciseeng Kabupaten Bogor. Kemampuannya menciptakan golok diperolehnya dari orang tuanya yang juga didapat secara turun-temurun. Ribuan golok sudah dibuatnya. Banyak golok hasil karyanya dikirim ke pasar-pasar di wilayah Jakarta dan sekitarnya. Dengan harga relatif terjangkau, yaitu berkisar Rp.100.000 sampai Rp.500.000 tanpa sarung dan berkisar Rp.300.000; sampai Rp.2.000.000; lengkap dengan sarung, tergantung bentuk dan ukuran yang dipesan oleh pelanggannya. Dibantu bersama empat karyawannya, Bapak Edih mengaku hanya membuat golok berdasarkan pesanan saja. Dengan cara itu, menurut beliau dapat menghemat ongkos produksi. Sementara jumlah pesanan yang datang tidak stabil, sewaktu-waktu mereka tidak memiliki pesanan tetapi adakalanya pesanan datang membludak sehingga omzet yang mereka miliki juga tidak stabil.

Bahan baku pembuatan golok berasal dari berbagai macam besi bekas yang memiliki ketebalan 1 cm hingga 4 cm yang umumnya berasal dari per mobil yang bagi sebagian besar orang dianggap sebagai barang rongsokan atau limbah yang tidak bermanfaat dan hanya merusak pemandangan saja. Namun, ditangan Bapak Edih beserta karyawannya besi-besi bekas tersebut mampu diubah menjadi barang yang bernilai seni dan memiliki nilai ekonomis seperti golok, parang, arit, pisau, badik, samurai dan berbagai perkakas tajam lainnya. Bahan baku besi bekas pada dasarnya mudah didapat dan ketersediaannya cukup melimpah. Bengkel golok bapak Edih mendapatkan bahan baku besi bekas dari para pengepul barang rongsokan yang ada disekitar rumahnya yang biasanya berkeliling membeli besi bekas dari rumah tangga ataupun dari bengkel-bengkel mobil.

Tahap proses produksi yang dilakukan oleh bengkel golok Bapak Edih dimulai dengan membeli besi bekas dari beberapa tukang rongsokan. Besi-besi bekas tersebut dibawa ke bengkel goloknya yang berukuran 8 m<sup>2</sup> x 8 m<sup>2</sup>. Ketika pesanan golok datang dengan ukuran tertentu

kemudian besi bekas tersebut dipanaskan menggunakan bara api dari arang batok di tungku batu berukuran 1 m<sup>2</sup> x 1 m<sup>2</sup> dengan tinggi 1,5 meter.

Besi bekas tersebut ditimbun diantara bara arang sambil dikipasi menggunakan blower dengan ukuran 20 inci. Lalu pencetakan golok mulai dilakukan dengan cara dipukul-pukul secara bergantian menggunakan martil. Disini sangat dibutuhkan kekompakan yang luar biasa. Karena jika salah satu diantara mereka tidak tepat dan cermat saat memukulkan martil ke lempengan besi panas tersebut, maka bisa membahayakan keselamatan salah satu diantara mereka.

Tahap selanjutnya, setelah lempengan besi menjadi bentuk golok sesuai yang diinginkan, maka golok tersebut dihaluskan menggunakan gerinda agar mata golok jadi tajam. Proses penggerindaan cukup dilakukan oleh seorang pekerja saja. Setelah itu golok tersebut kembali dipanaskan diantara tumpukan bara arang selama 10 menit. Setelah itu golok tersebut disepuh dengan cara dicelupkan dikolam air yang telah tersedia disamping tungku batu. Sehingga warna golok itu menjadi putih kehitam hitaman dan mengeras sehingga tidak mudah patah saat digunakan. Setelah itu, golok dijepit menggunakan rangkup agar golok yang telah dibuat mencapai tingkat kelurusan yang akurat.

Tahap selanjutnya adalah pembuatan gagang golok dan sarungnya yang menggunakan bahan dari berbagai jenis kayu seperti kayu jambu biji, kayu kruing, kayu jati, dan bahkan dapat menggunakan tanduk kerbau. Pertama-tama paksi golok ditancapkan kedalam kayu hingga menancap dengan kuat, kemudian gagang diukir seperti kepala binatang. Sementara itu sarungnya berbentuk umum mengikuti ukuran golok yang ada.

Aspek pemasaran relatif rendah yang disebabkan oleh keterbatasan wawasan dalam berbisnis. Promosi hanya dilakukan secara manual mengandalkan promosi dari mulut ke mulut, dan sistem penjualan hanya mengandalkan sistem *direct selling*, hal ini menyebabkan pesanan yang mereka terima umumnya hanya dari pengguna akhir dan juga dalam jumlah yang sangat terbatas.

Berdasarkan uraian analisis situasi di atas tim pengabdian masyarakat ini ingin melakukan binaan terhadap mitra bengkel golok Bang Edih dengan memberikan pelatihan dengan pembuatan market place dalam hal ini pembuatan akun toko pedia sebagai penjual agar penjualannya tetap dapat berjalan walaupun di masa pandemi dan membuatkan akun Instagram sebagai media promosinya. Kondisi mitra saat ini dapat dilihat pada gambar dibawah ini :



### **Permasalahan Mitra Binaan**

Setelah melakukan survey dan wawancara kecil terhadap beberapa pengrajin golok di desa Parigi Mekar, ada beberapa permasalahan yang dihadapi oleh para pengrajin golok dalam melakukan usahanya. Identifikasi masalah di lapangan dapat dikelompokkan dalam dua permasalahan utama yang menjadi prioritas untuk dilakukan pelatihan dan pembinaan yaitu:

1. Tidak memiliki wawasan manajemen bisnis yang baik dan hanya mengandalkan sistem *direct selling* dalam menjual produk.

Para pengrajin golok menjalankan usahanya karena diwariskan oleh orang tua mereka. Mereka tidak memiliki wawasan yang memadai dalam berbisnis. Sehingga mereka menajalan usahanya hanya apa adanya saja tanpa ada minat untuk mengembangkan usahanya. Sehingga tidak pernah berusaha untuk mengembangkan usahanya

2. Promosi hanya dilakukan secara manual mengandalkan promosi dari mulut ke mulut dan tidak memanfaatkan media social sama sekali.

Hal ini menyebabkan pesanan yang mereka terima umumnya hanya dari pengguna akhir dan juga sangat terbatas jumlahnya. Dengan jumlah pesanan yang terbatas otomatis bengkel golok

mereka tidak selalu memproduksi dikarenakan pesanan yang tidak selalu datang. Mereka juga tidak mampu menyediakan barang-barang sampel yang bisa mempermudah proses pemasaran karena setiap golok yang sudah dihasilkan kemudian diambil oleh orang yang memesan.

### **Justifikasi Permasalahan Mitra (Bengkel Golok Bapak Edih)**

#### **Masalah Manajemen Pemasaran.**

Masalah umum yang paling penting ketika orang memproduksi sesuatu adalah pangsa pasar dan jaringan pemasarannya. Hal itu sudah harus dikelola sebelum barang diproduksi. Dan itu akan menjadi masalah utama ketika seseorang menjalankan sebuah bisnis tanpa perencanaan pemasaran. Demikian juga mitra bengkel golok Bapak Edih ini dalam hal pemasaran yang masih tradisional dan masih lemah jaringannya, kurang luas daya jelajahnya sehingga penjualan terbatas, akhirnya bisnis mereka sepi permintaan dan seperti jalan di tempat. Perlunya ilmu dan informasi cara membangun relasi, jaringan pemasaran dan pemeliharaan konsumen.

### **Solusi Permasalahan**

Program kemitraan dengan Bengkel Golok Bang Edih ini bertujuan untuk mengoptimalkan manajemen usaha khususnya bagi usaha mikro kerajinan besi di Desa Parigi Mekar agar memiliki usaha yang terkelola dengan baik mulai dari peletakan bahan dan peralatan yang digunakan, perlengkapan kerja yang menjamin keberlangsungan proses produksi, penentuan harga jual berdasarkan perhitungan yang matang sehingga diperoleh margin keuntungan yang diinginkan, sampai pada pengoptimalan volume produksi sehingga tercapai volume penjualan yang ditargetkan dalam rangka meningkatkan keuntungan untuk menjamin keberlangsungan usaha. Mitra bengkel golok Bang Edih saat ini hanya memproduksi berdasarkan pesanan dan tidak melakukan produksi secara massal.

Keterbatasan wawasan, material dan manajemen usaha menginspirasi tim pelaksana pengabdian untuk meningkatkan aktivitas kegiatan, pelatihan dan pembinaan bagi mitra dan masyarakat sekitar khususnya para pengusaha golok maupun bagi para pengrajin besi dengan memberikan solusi yang dihadapi. Berikut ini adalah solusi yang ditawarkan untuk menyelesaikan masalah yang timbul yang telah teridentifikasi :

#### **Bidang Manajemen Pemasaran**

Masalah umum yang paling penting ketika orang memproduksi sesuatu adalah pangsa pasar dan jaringan pemasarannya. Demikian juga masalah para pengusaha golok ini dalam hal pemasaran yang kurang luas sehingga penjualan terbatas, sehingga produksi mereka terputus putus dan menyebabkan pendapatan mereka tidak stabil. Hal ini dapat diatasi dengan memberi solusi berupa

pembekalan ilmu dan informasi tentang cara membuat akun toko pedia sebagai penjual dan pembuatan akun Instagram sebagai media promosi.

Senjata tradisional betawi ini pada dasarnya banyak digunakan dalam kehidupan sehari-hari, seperti untuk membelah kelapa muda dan membelah kayu ataupun bambu. Selain itu ada juga yang hanya memajangnya didinding sebagai hiasan rumah. Atau hanya untuk dibawa-bawa untuk jaga-jaga diri atau dikenal dengan istilah sorenan. Kondisi ini menjadi solusi bagi masalah pemasaran hasil produksi para pengrajin golok, dimana peluang pasar sangat terbuka lebar dari berbagai segmen pasar. Mulai dari golongan pedagang seperti pedagang kelapa muda, pedagang kayu, hingga pencinta golok yang tidak segan-segan membelanjakan uangnya untuk membeli golok dengan harga yang mahal. Jika usaha golok tersebut sudah memiliki akun di market place seperti Toko Pedia maka usahanya berpotensi untuk berkembang dengan baik, pemasaran hasil produksi golok bisa diperluas tidak hanya untuk daerah sekitar tetapi bisa secara nasional.

Volume produksi yang terjadi pada para pengrajin golok umumnya lebih rendah dari kapasitas produksi yang ada. Sehingga terkadang banyak waktu luang dari para pengrajin golok karena tidak memproduksi, harus ada cara untuk mengatasi hal ini. Salah satunya dengan cara membuat perkakas rumah tangga seperti pisau dapur. Untuk itu diperlukan kreativitas para pengrajin besi untuk mewujudkannya sehingga secara ekonomi kelebihan produksi tetap bernilai guna dan menguntungkan secara finansial. Kreativitas pengrajin besi yang belum terbangun untuk menciptakan home industri yang lebih kreatif ini dapat dipacu dengan memberikan penyuluhan, pelatihan, praktek langsung agar para pengrajin tergugah dan mau melakukannya. Selain itu pendampingan dan pembinaan harus dilakukan secara berkala untuk menjaga semangat berkreasi, stamina bekerja dan tekun dalam usaha.

### **Metode**

Berdasarkan uraian justifikasi permasalahan dalam usaha kerajinan besi khususnya oleh mitra bengkel golok Bang Edih, maka solusi yang ditawarkan meliputi:

#### **Perbaikan dalam Manajemen Pemasaran**

- a. Adanya akun toko pedia sebagai penjual yang bisa memajang berbagai jenis produk hasil produksi dari bengkel golok Bang Edih.
- b. Adanya promosi dalam media sosial seperti instagram dengan menggunakan android agar mudah dimengerti dan diaplikasikan oleh mitra usaha.

Dalam rangka mencapai sasaran yang diinginkan, maka bentuk dan metode kegiatan yang digunakan antara lain :

1. Bimbingan penyuluhan yang dimaksudkan untuk menyebarluaskan dan memberikan informasi kepada mitra berkaitan dengan manajemen pemasaran agar dapat menjadi pengusaha yang mandiri sehingga mampu bertahan dalam persaingan dan memiliki pangsa pasar secara nasional. Tahap ini dilakukan secara terjadwal dalam ruang pertemuan virtual.
2. Demonstrasi cara menggunakan android untuk membuat akun toko pedia dan akun Instagram sehingga memungkinkan mitra memperluas pangsa pasar keseluruhan wilayah di Indonesia.

**Bentuk kegiatan tersebut dilakukan dengan metode:**

1. Demonstrasi, yakni metode yang dimaksudkan untuk mendemonstrasikan cara pembuatan akun toko pedia dan akun Instagram yang dapat menunjang pemasaran produk dari bengkel golog bang Edih
2. Tanya Jawab, yakni metode yang dimaksudkan agar terjadi komunikasi dua arah antara pelaksana kegiatan dengan pihak khalayak sasaran, sehingga mampu menampung berbagai aspirasi yang berkaitan dengan kegiatan yang dilakukan.

Pelaksanaan kegiatan ini dilakukan dalam beberapa tahap yang meliputi persiapan dan perencanaan, pelaksanaan, pemantauan serta evaluasi.

**a. Tahap Perencanaan dan Persiapan**

Tahap perencanaan dilakukan dengan melakukan pertemuan pendahuluan tim pengabdian yang terlibat dalam pelaksanaan program pengabdian masyarakat untuk menyusun pembagian tugas dan jadwal pelaksanaan kegiatan. Bersama tim pelaksana melakukan rapat lanjutan untuk menyampaikan susunan materi, rencana dan jadwal kegiatan yang telah dibahas dengan matang pada rapat sebelumnya. Waktu pelaksanaan kegiatan, pemantauan dan evaluasi kegiatan telah dituangkan dalam program yang terjadwal.

**b. Tahap Pelaksanaan**

Para pengrajin golok di desa parigi mekar akan diundang untuk melakukan survei lokasi di bengkel Bang Edih sebagai usaha percontohan untuk pengenalan dan pembekalan tentang kegiatan yang akan dilakukan dalam program kemitraan masyarakat.

1. Pendataan jenis-jenis produk golok yang sudah diproduksi oleh bengkel golok bang edih beserta berbagai spesifikasinya termasuk harga jualnya
2. Pembuatan akun toko pedia
3. Pembuatan akun instagram

**c. Tahap Monitoring (Pemantauan)**

Tahap pemantauan dilakukan setelah pelatihan dan penyuluhan dilakukan oleh tim pengabdian, dan selanjutnya memonitor respon dan aktivitas mitra binaan ini untuk melihat sejauh mana kegiatan dan tujuan dapat dicapai, khususnya yang berkaitan dengan manfaat yang dirasakan oleh khalayak sasaran.

Monitoring dilakukan sebulan sekali untuk mengetahui perkembangan usaha bengkel golok di pekarangan rumah yang menjadi mitra binaan. Pemantauan secara periodik dapat mengetahui hambatan dan kesulitan yang dihadapi mitra dan mencari solusi atas masalahnya.

#### **d. Tahap Evaluasi**

Evaluasi dilaksanakan sejalan dengan pelaksanaan kegiatan yang dilakukan, mulai dari tahap awal kegiatan, pada saat pembuatan akun toko pedia dan akun Instagram selama kegiatan pengabdian masih berlangsung dan sesudah program berakhirpun mitra masih akan dibina dan didampingi.

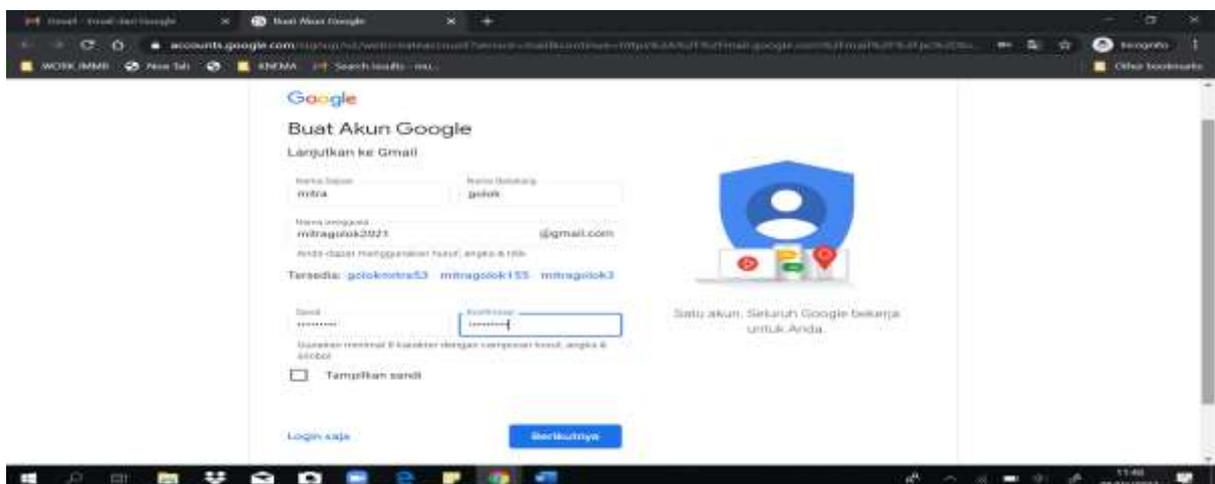
#### **e. Keberlanjutan program setelah kegiatan Pengabdian selesai.**

Setelah kegiatan Pengabdian selesai dilaksanakan, tim pengabdian akan tetap memantau kinerja usaha mitra binaan dengan melakukan evaluasi kinerja usahanya, terutama sisi pemasarannya. Tahap pemantauan ini dilakukan dengan cara mengunjungi mitra setiap bulannya. Jika dilihat kinerja usahanya membaik terutama dari sisi pemasarannya, berarti perkembangan usahanya juga membaik. Jika sebaliknya maka tim akan berusaha mencari solusi dari setiap kendala yang mitra hadapi

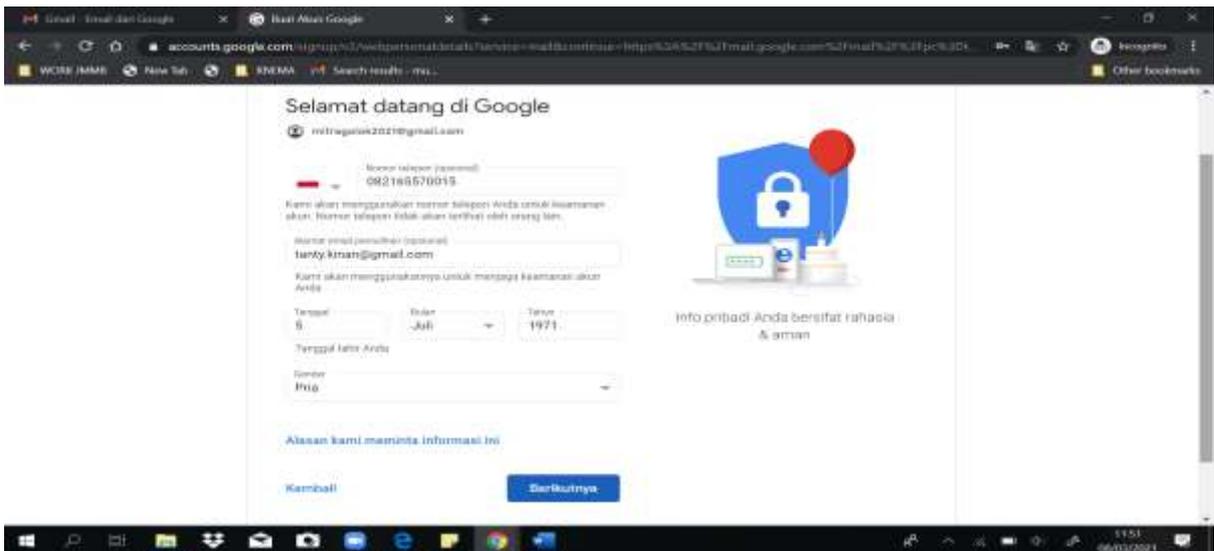
**Hasil memuat hasil dari palaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat.**

Penerapan Gerai Online (Tokopedia) pada Bengkel Golok Bang Edih

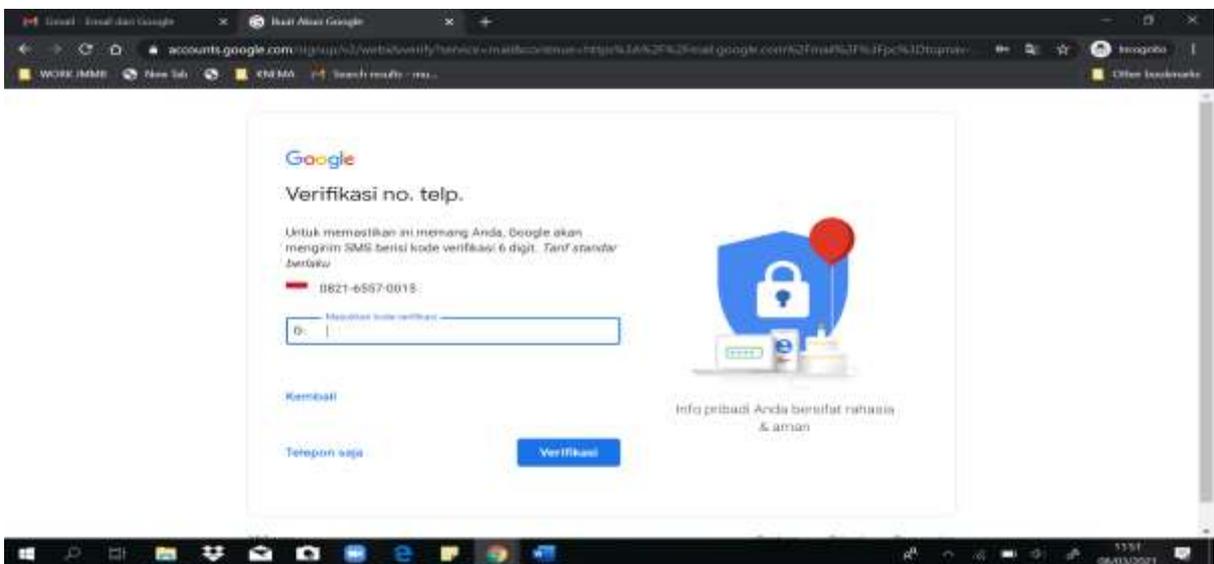
#### **1. Pembuatan Akun Email (Google Mail) untuk aktivasi dan pendaftaran Tokopedia**



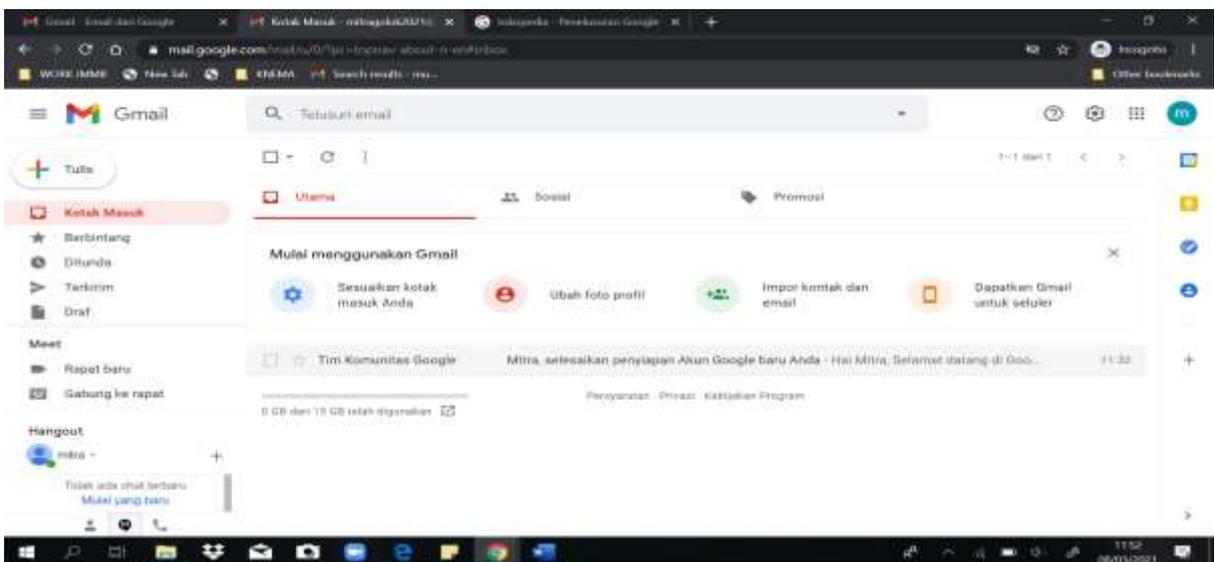
Gambar 1. Langkah Pertama dalam pembuatan akun Google Mail



Gambar 2. Melengkapi data diri untuk proses verifikasi dalam Google Mail

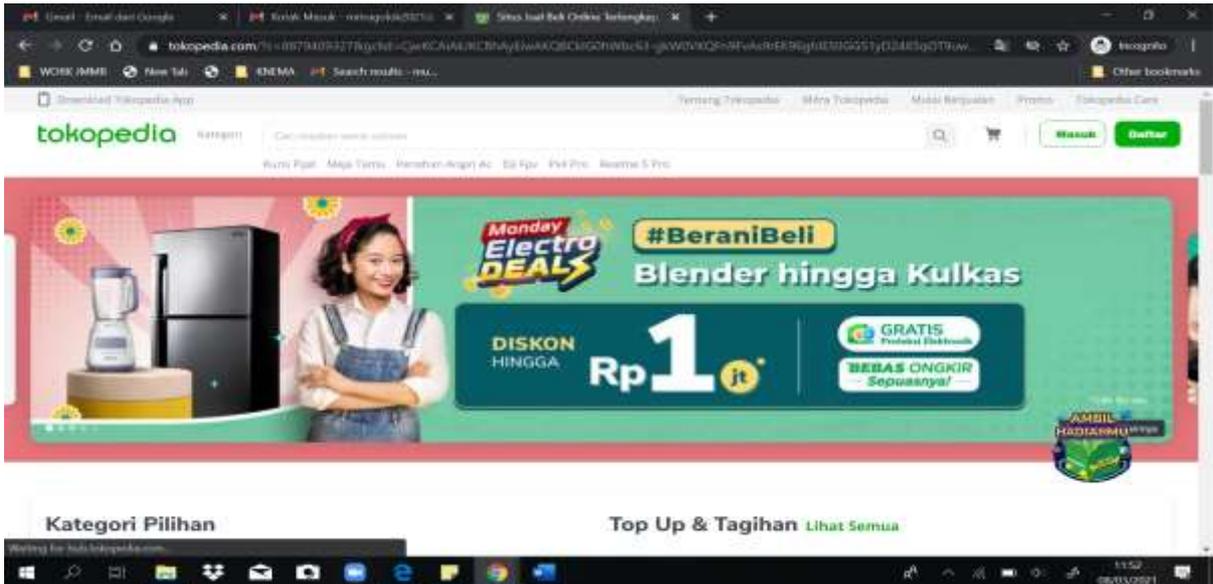


Gambar 3. Proses Verifikasi melalui nomor telepon



Gambar 4. Tampilan awal Google Mail setelah pendaftaran dan verifikasi

## 2. Pembuatan Akun Tokopedia untuk Bengkel Golok Bang Edih



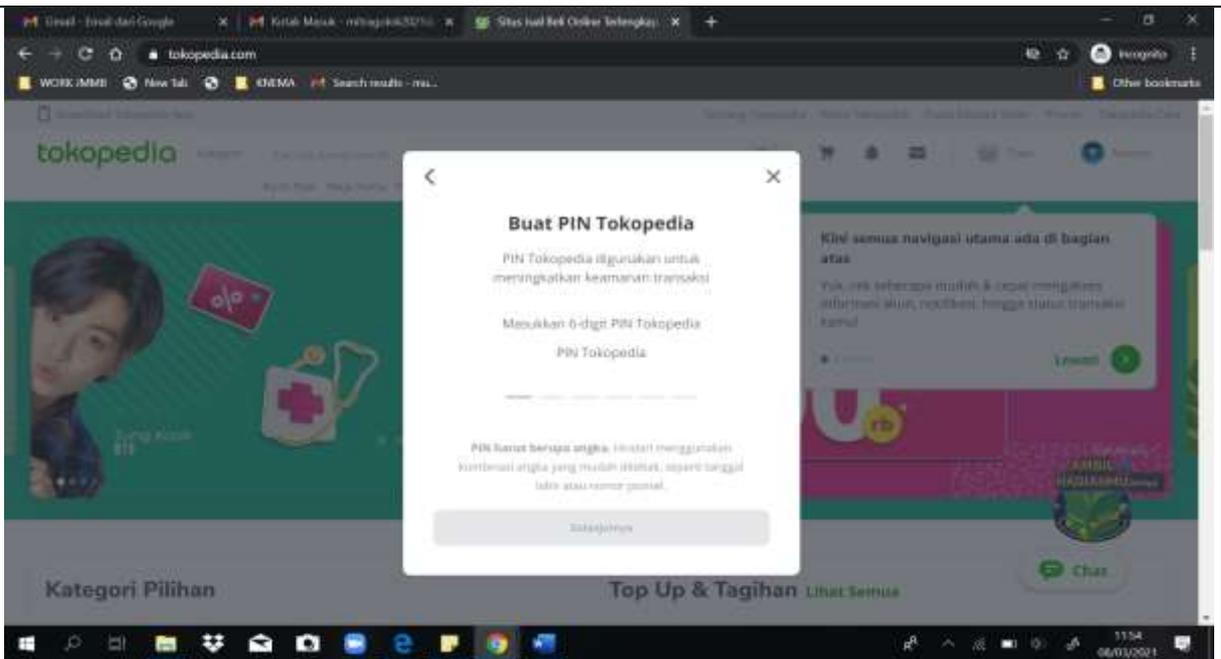
Gambar 5. Proses Awal Pendaftaran Tokopedia



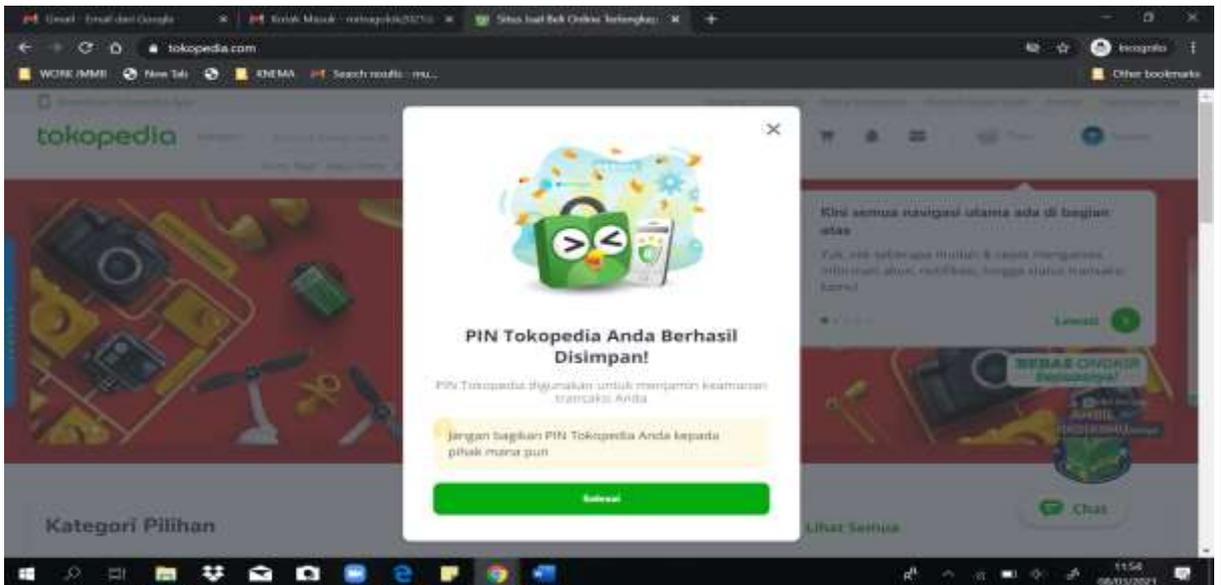
Gambar 6. Langkah Awal Proses Pendaftaran Menggunakan Nomor Handphone



Gambar 7. Proses Verifikasi Nomor Handphone



Gambar 8. Proses Pembuatan PIN Tokopedia

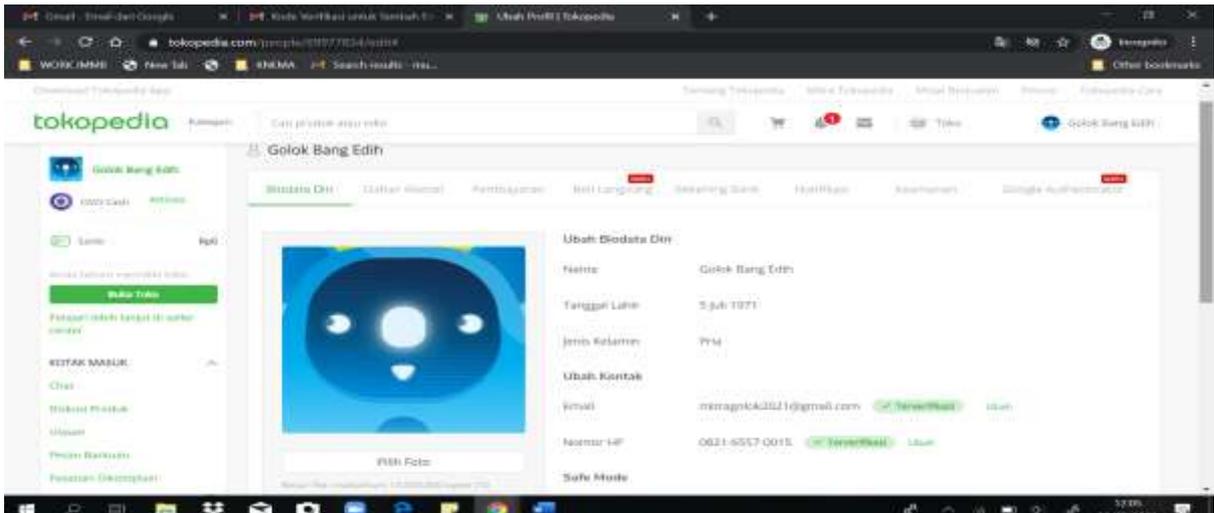


Gambar 9. Pembuatan PIN Tokopedia Berhasil

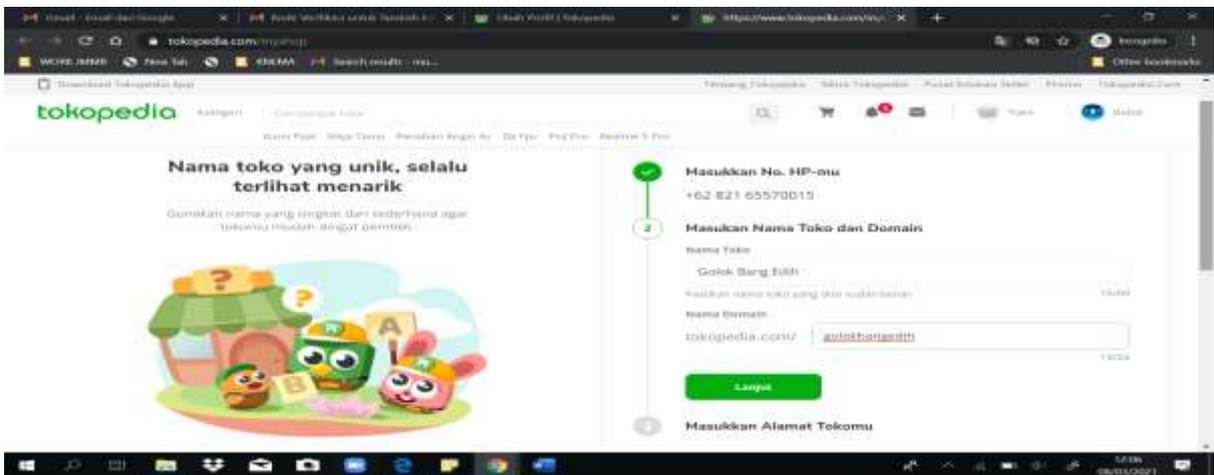
### 3. Proses Set Up Toko “Bengkel Golok Bang Edih”



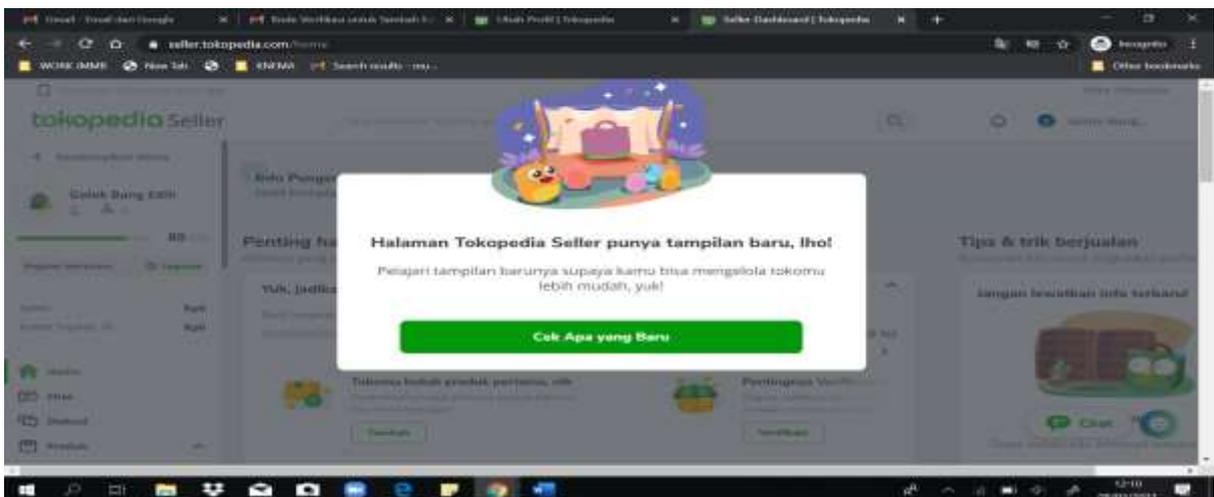
Gambar 10. Proses Pengaturan Nama Toko di Tokopedia



Gambar 11. Proses Melengkapi Biodata Diri yang Terdiri dari Nama, Tanggal Lahir, Jenis Kelamin, Email, Nomor Handphone, serta Alamat



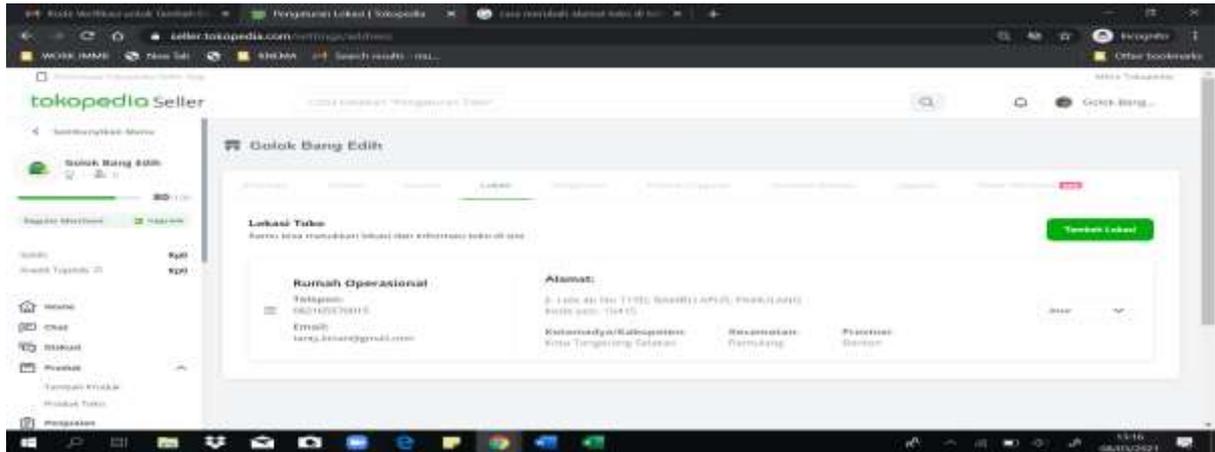
Gambar 12. Proses Membuat Domain Toko dan Alamat Toko



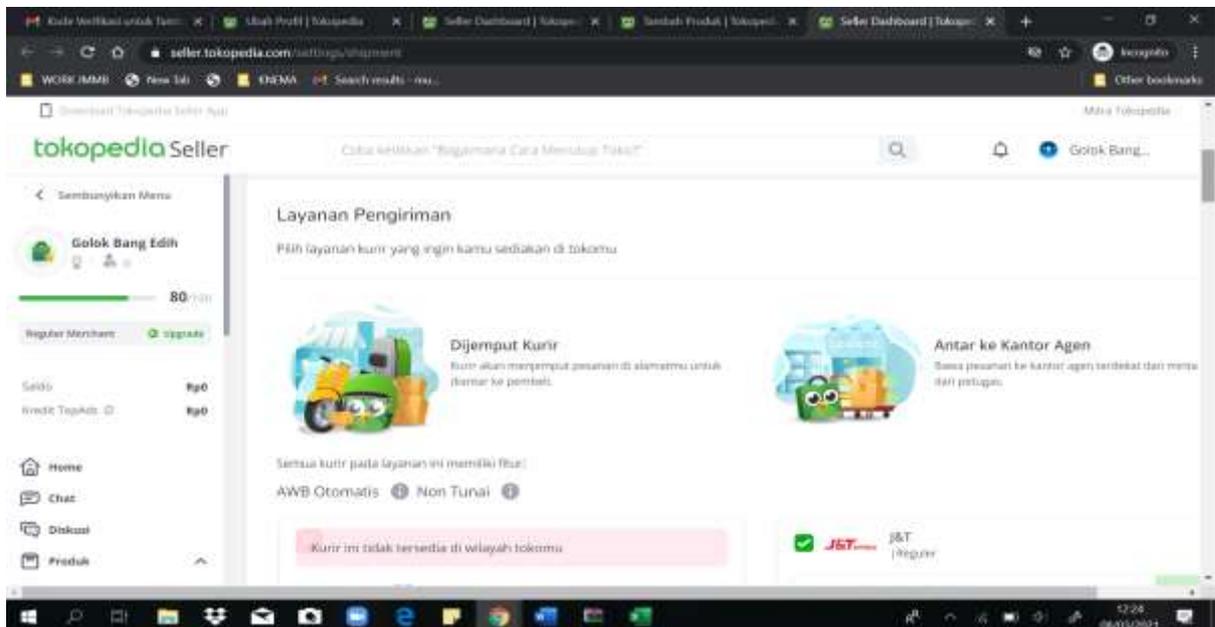
Gambar 13. Halaman Toko Berhasil Dibuat



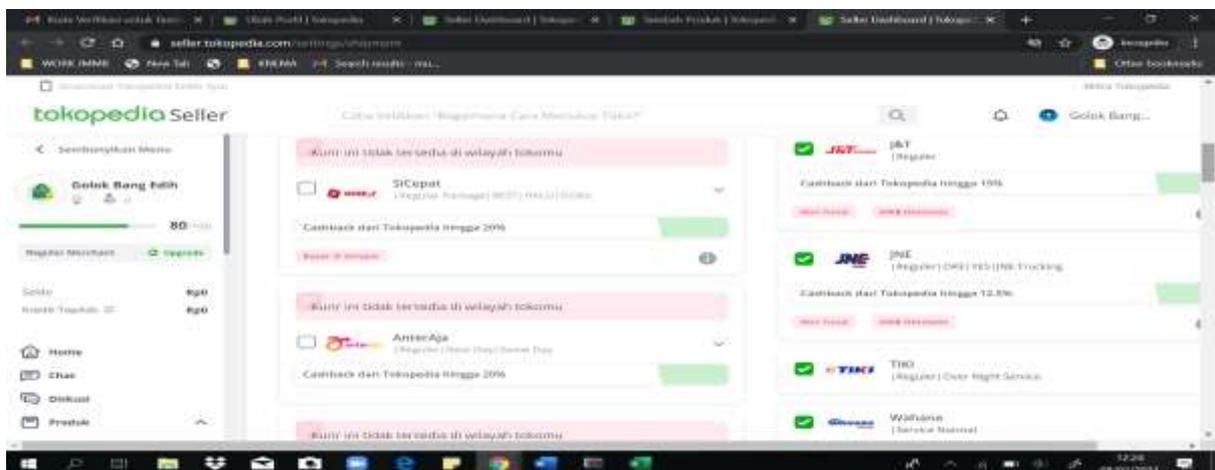
## 5. Proses Pemilihan Jasa Layanan Antar dan Alamat Pengambilan Produk



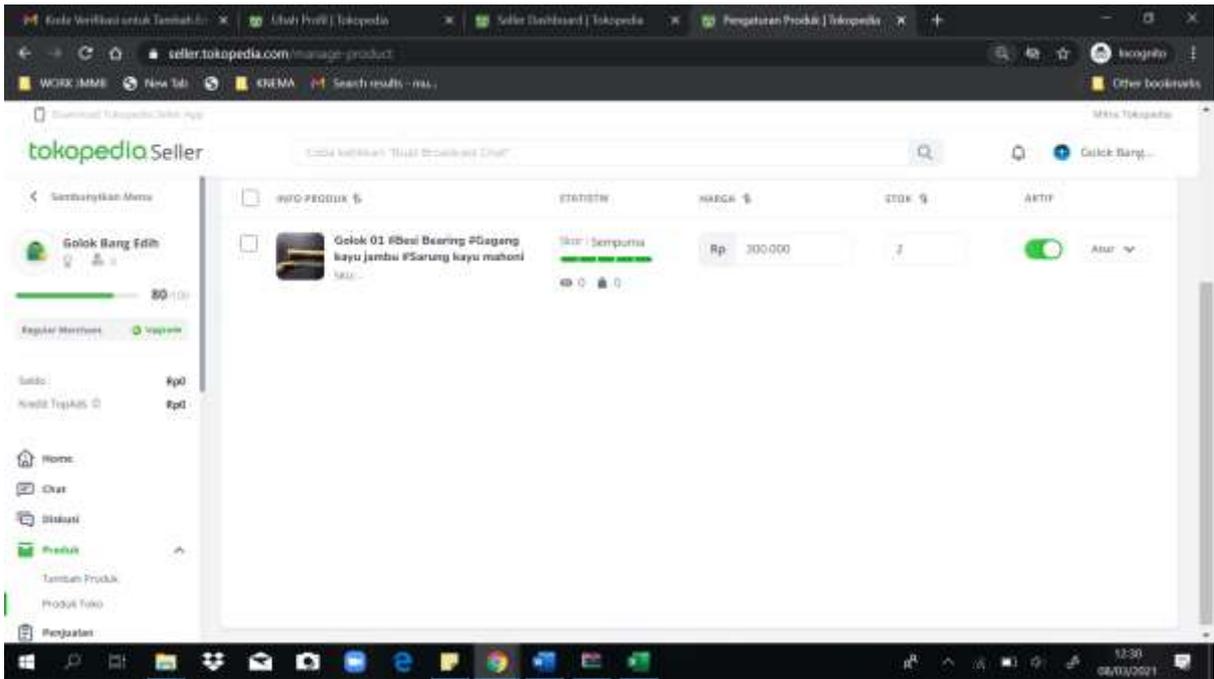
Gambar 16. Proses Set Up Lokasi Pengiriman Barang



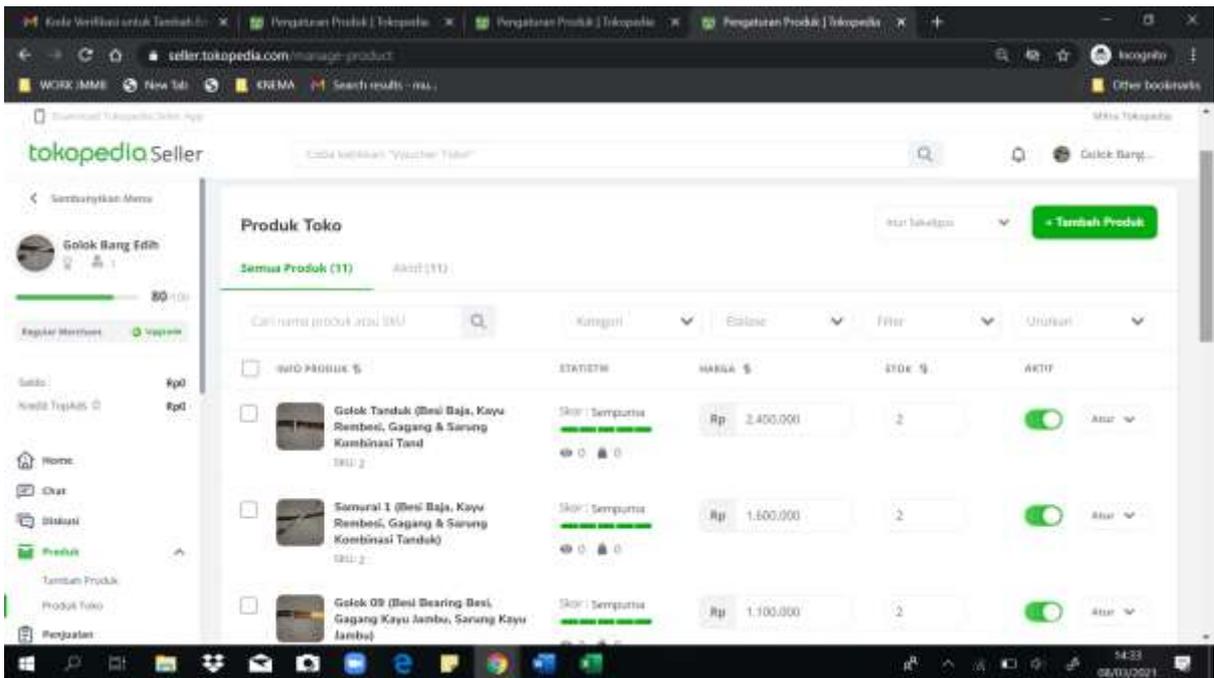
Gambar 17. Proses Pemilihan dan Pengaturan Kurir Jasa Pengiriman



Gambar 18. Proses Pemilihan dan Pengaturan Kurir Jasa Pengiriman yang Tersedia



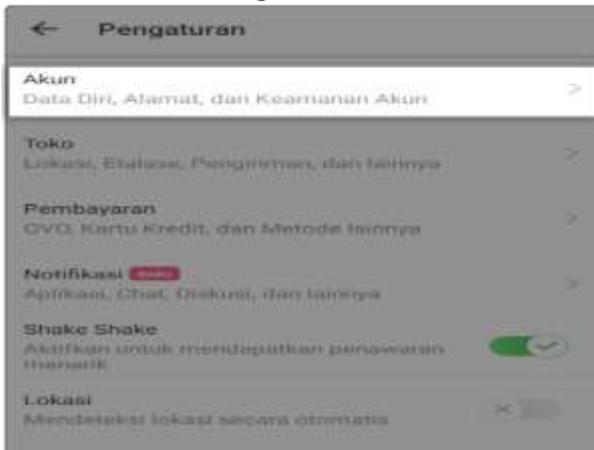
Gambar 19. Proses Upload Data Produk dan Diskripsi Produk berhasil di Upload



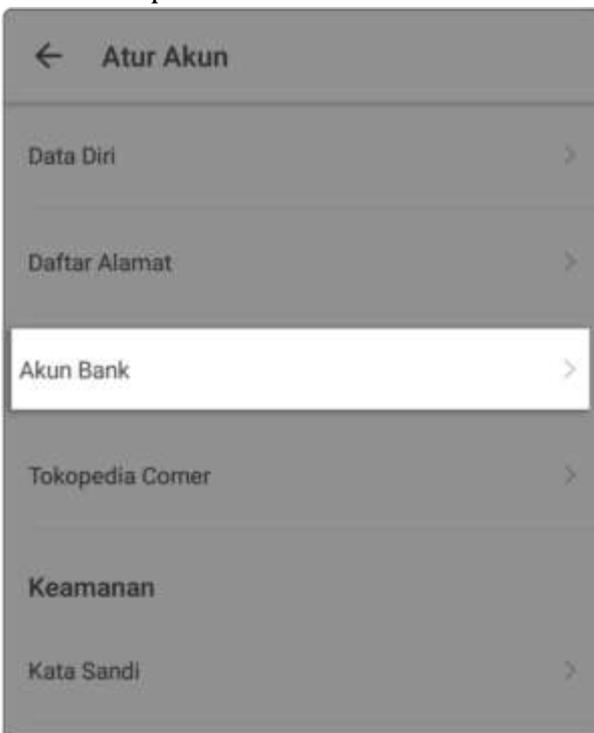
Gambar 20. Proses Upload Data Produk dan Diskripsi Produk berhasil di Upload Secara Keseluruhan

## 6. Penambahan Akun Bank pada Toko Bengkel Golok Bang Edih di Tokopedia

- a. Pada halaman Pengaturan, klik **Akun**.



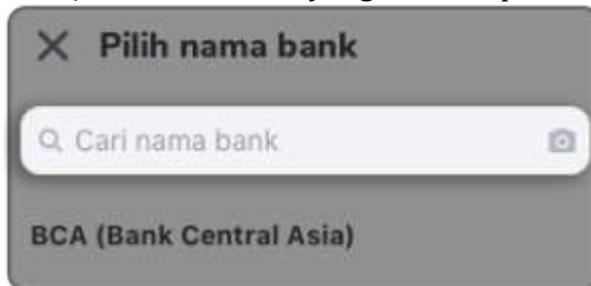
- b. Kemudian pilih **Akun Bank**.



c. Klik **Tambah Rekening**.



d. Pilih Jenis Bank kamu yang tersedia pada kolom pencarian.

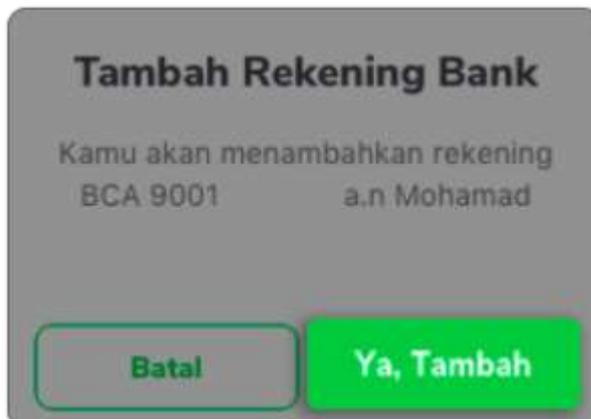


e. Kemudian masukkan nomor rekening dan klik **Periksa**.

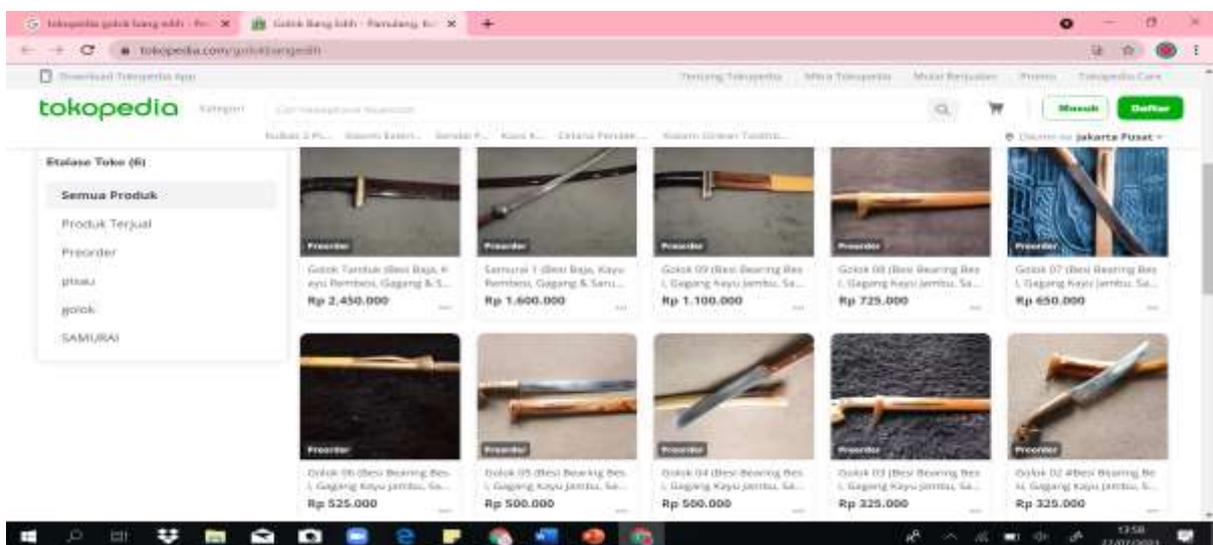
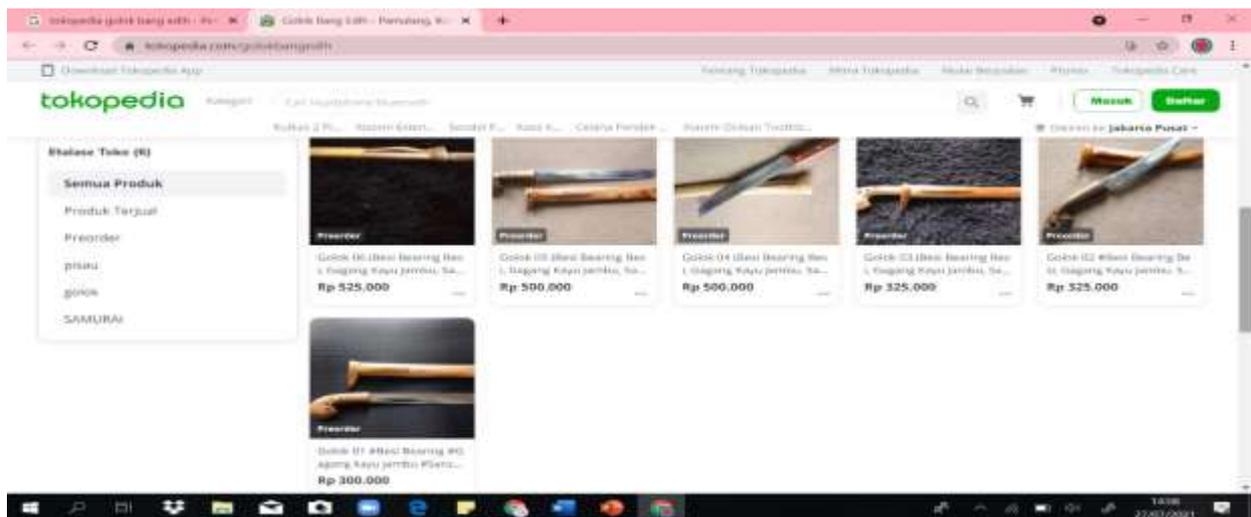
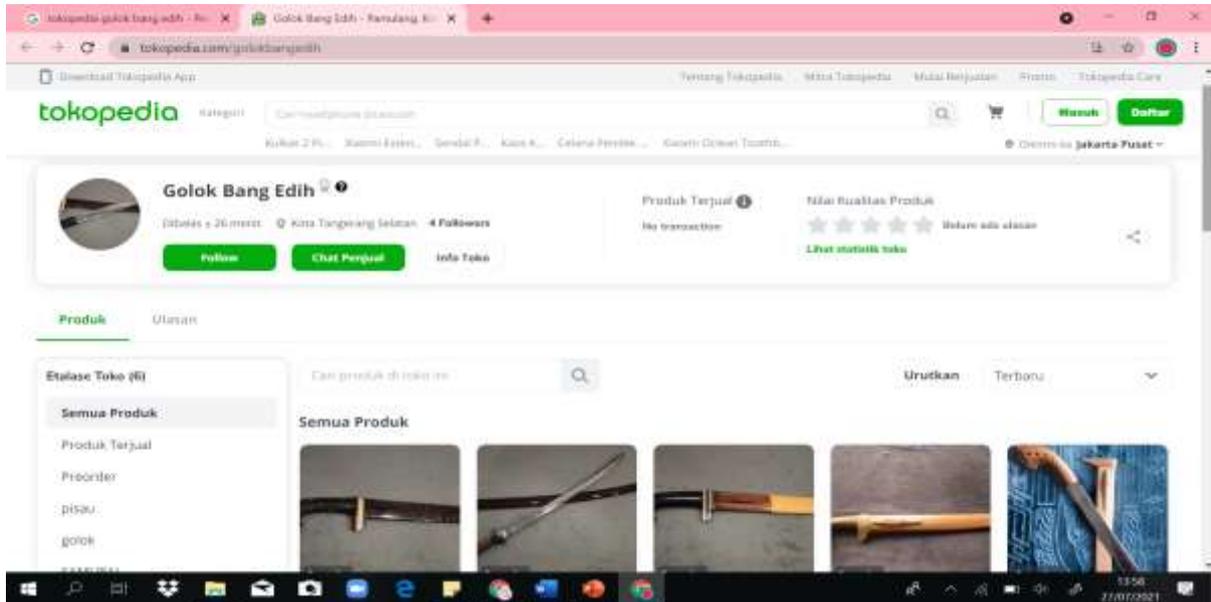
f. Apabila sudah sesuai, klik **Simpan**.



g. Klik **Ya, Tambah**.



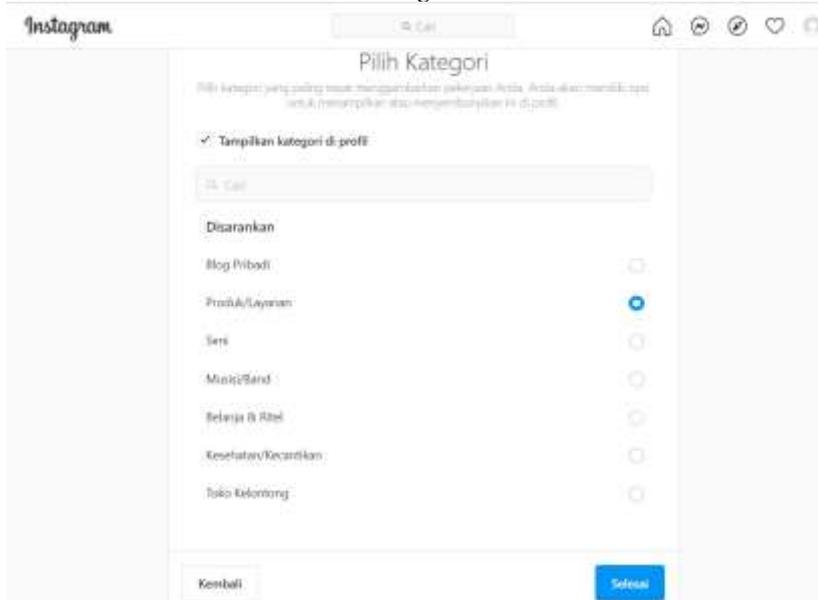
## 7. Halaman Dashbord Toko Bang Edih di Toko Pedia



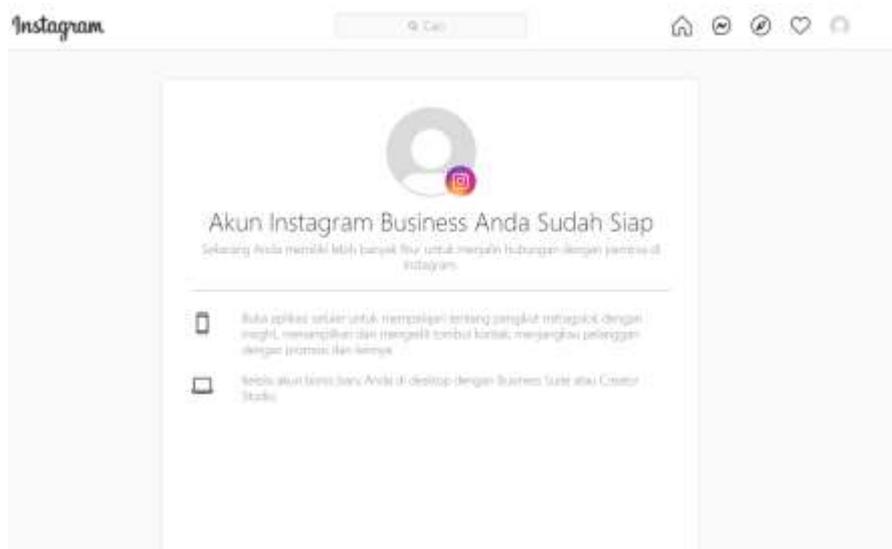
# Laporan Teknis

## Pembuatan Instagram Golok Bang Edih

### A. Proses Pembuatan Instagram Bisnis

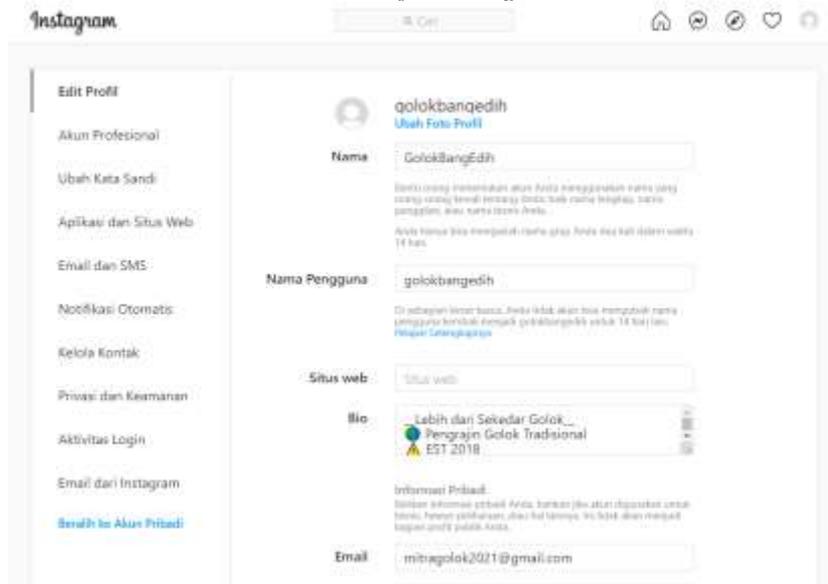


#### 1.1 Pembuatan Kategori Product & Layanan



#### 1.2 Keterangan kesiapan akun bisnis

## B. Proses Pembuatan Profil Instagram



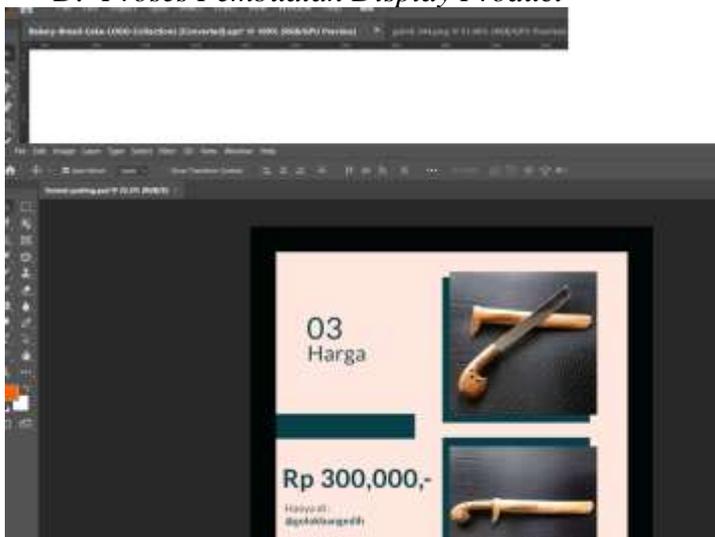
### 1.3 Pembuatan Profil Instagram

## C. Proses Pembuatan Logo Bisnis



### 1.4 Pembuatan Logo Business Menggunakan Software Adobe Phothoshop

## D. Proses Pembuatan Display Product

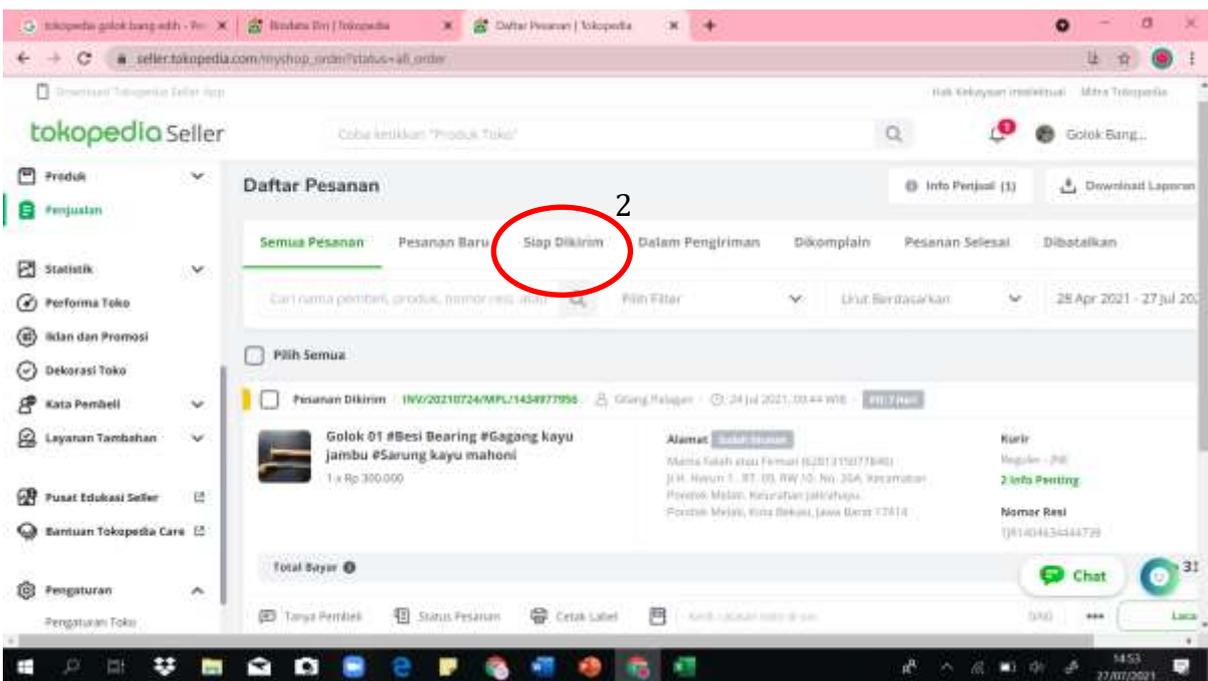
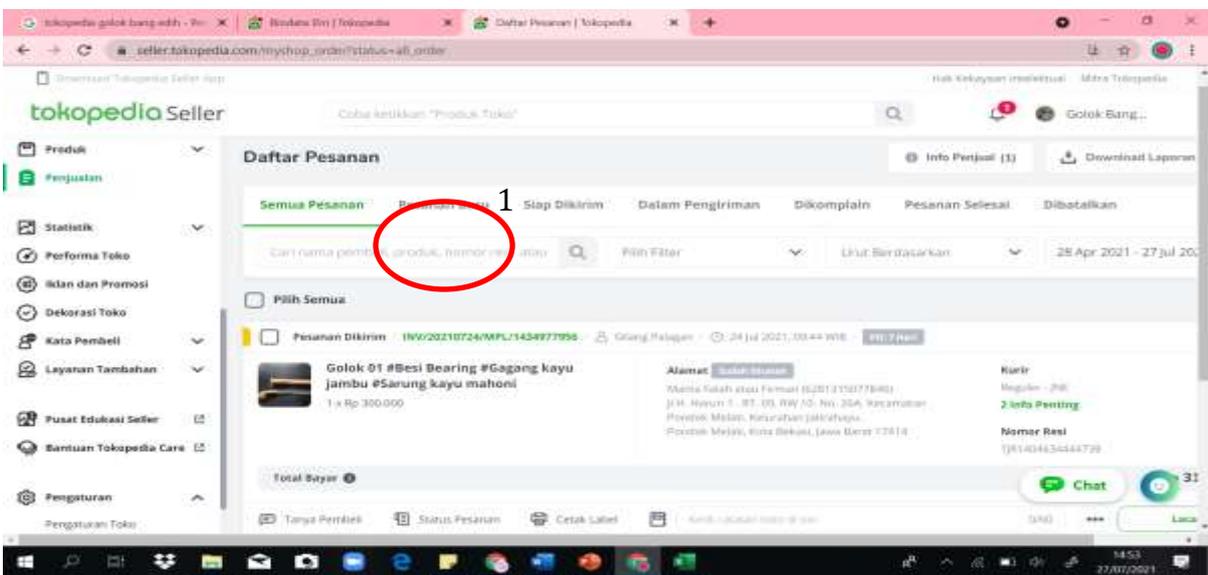


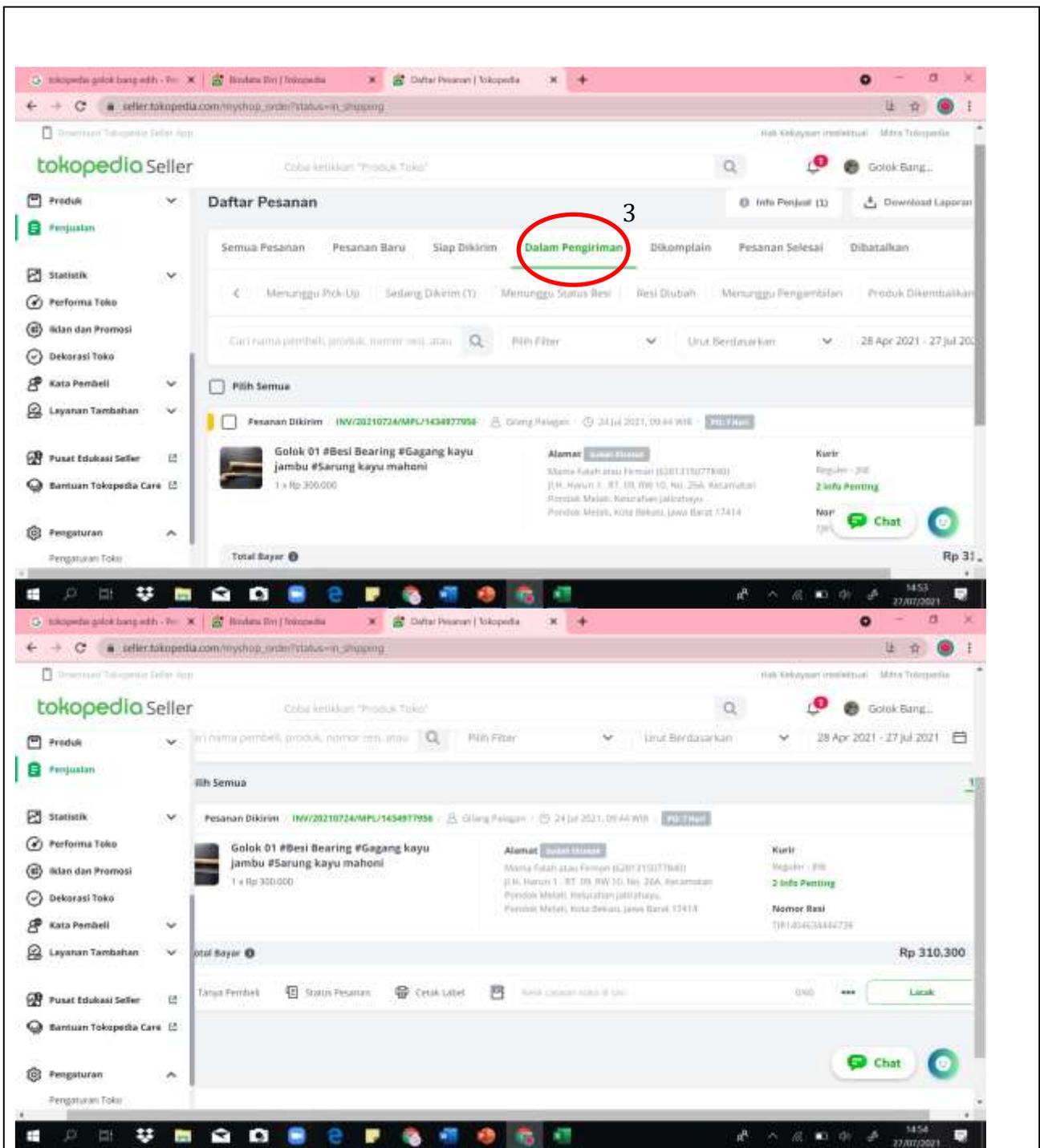
### 1.5 Pembuatan Display Product Menggunakan Software Adobe Phothoshop

## E. Proses Pembuatan Video Profile Bisnis



1. Proses masuknya pesanan dan pengiriman





Penjual memproses pesanan dengan melakukan pengemasan dan pengiriman kepada kurir

tokopedia

Non Tunai

INV/20210724/MPL/1434877956



JNE  
Reguler



Berat  
0.5 Kg

Ongkir  
Rp-9.000

TJR1404634444738

TGR - BK110048

Penjual tidak perlu bayar apapun ke kurir, sudah dibayarkan otomatis

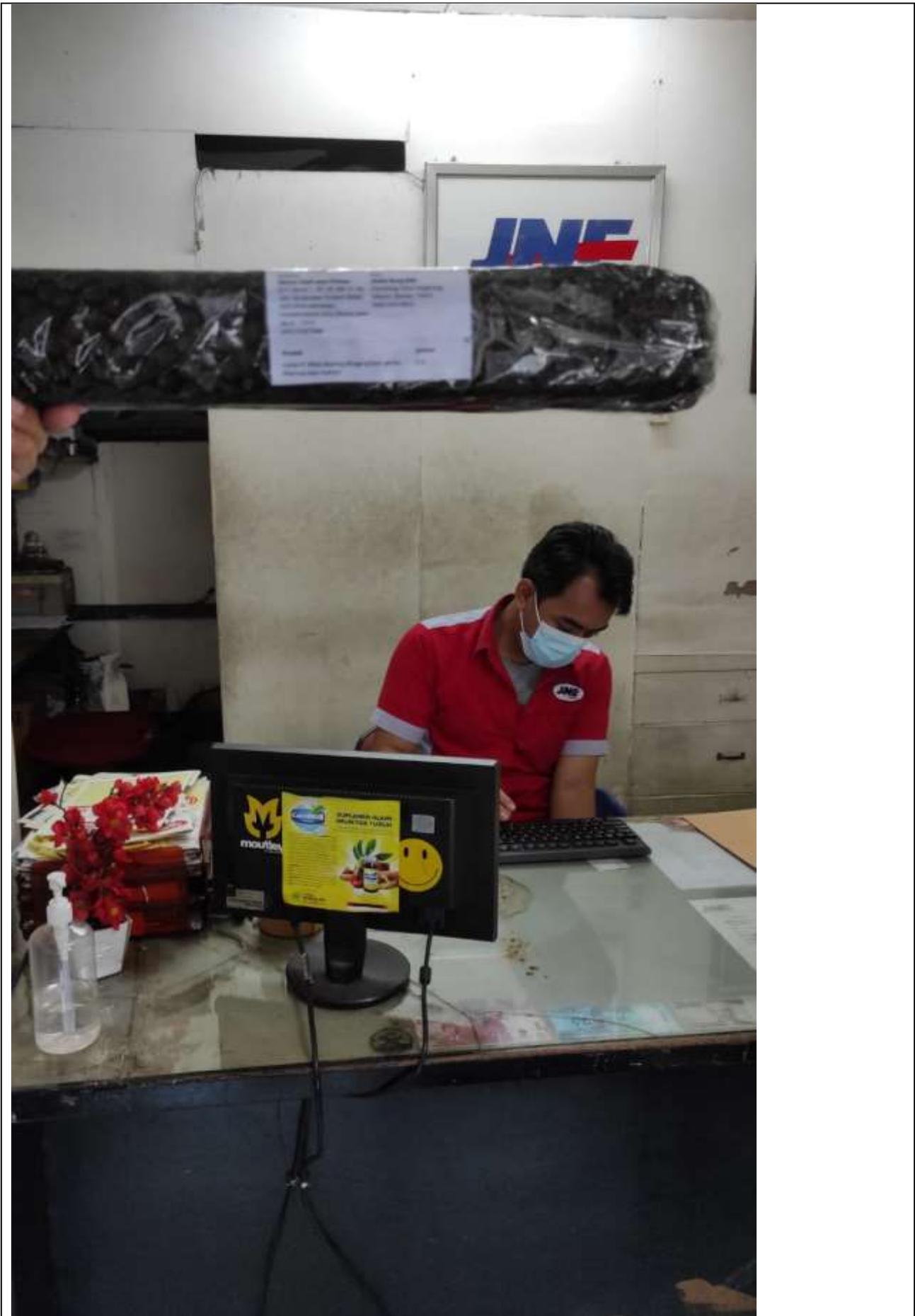
Kepada:  
**Mama Falah atau Firman**  
Jl.H. Harun 1 . RT. 09, RW 10. No.  
26A. Kecamatan Pondok Melati.  
Kelurahan Jatirahayu.  
Pondok Melati, Kota Bekasi, Jawa  
Barat, 17414  
6281315077840

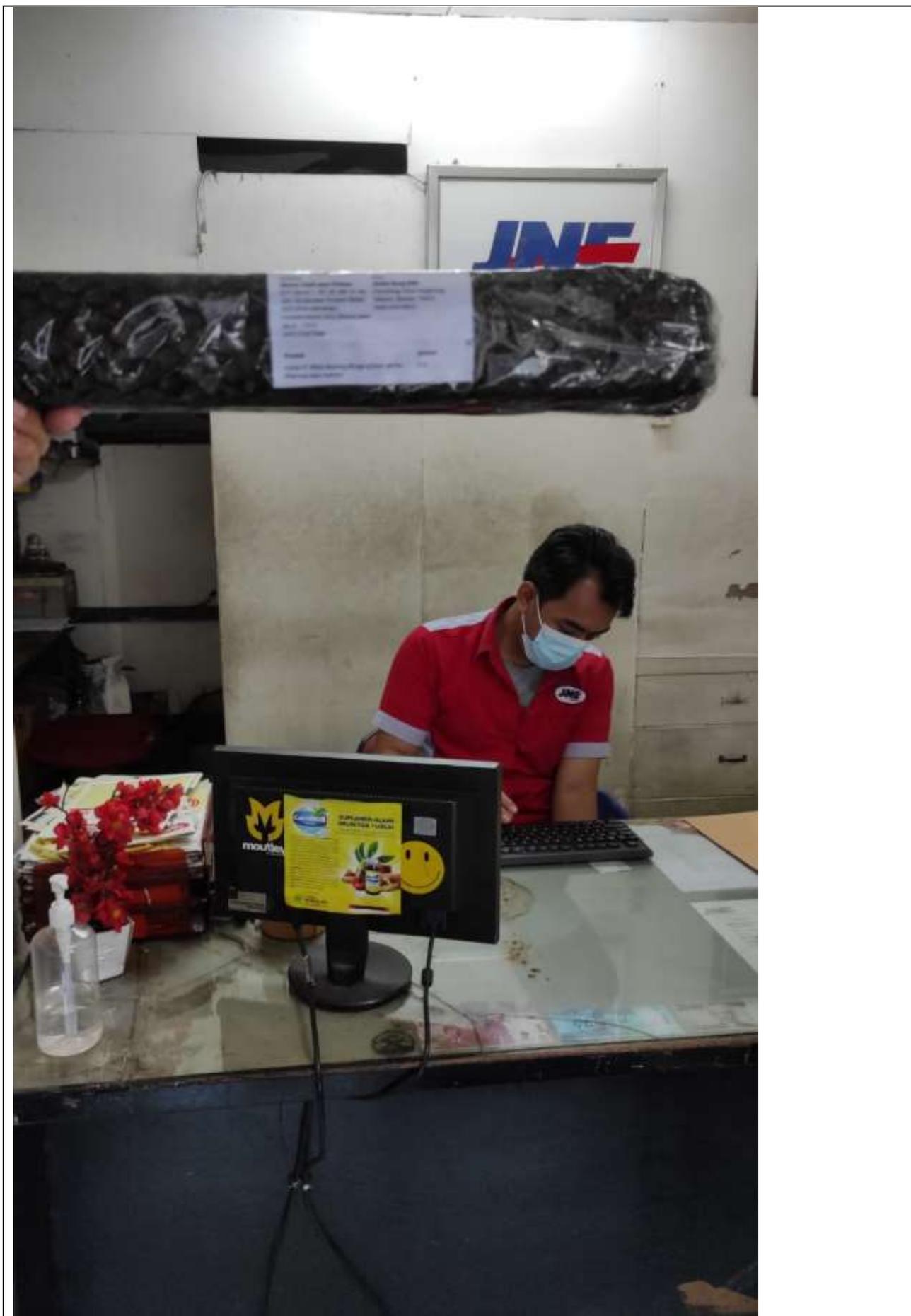
Dari:  
**Golok Bang Edih**  
Pamulang, Kota Tangerang  
Selatan, Banten, 15415  
6282165570015

Produk	Jumlah
Golok 01 #Besi Bearing #Gagang kayu jambu #Sarung kayu mahoni	1 pc

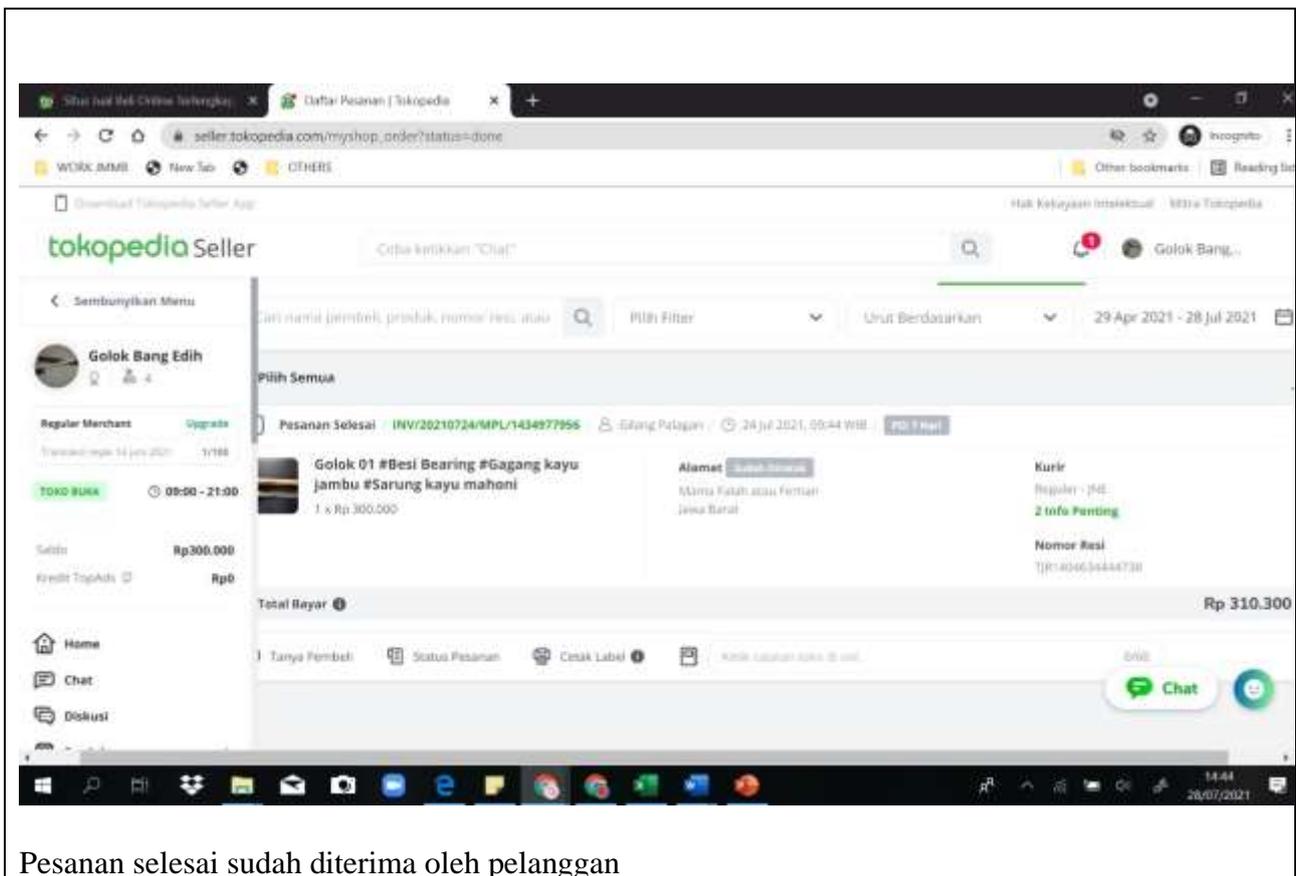
	Tanggal : 27-07-2021 10:34
TJR1404634444738	No. Pelanggan : 80581601
	Deskripsi : GOLOK 01 BESI BEARING
Pengirim : GOLOK BANG EDIH	Berat : 1.0 Kg. Jumlah Kiriman : 1
REG	Biaya Kirim : Rp0.-
Penerima : MAMA FALAH ATAU FIRMAN	Kota Tujuan : Pondok Melati, Bekasi
	Asuransi : Tidak

Dengan menggunakan layanan Anda setuju & menyetujui yang tertera pada [www.jne.co.id](http://www.jne.co.id)  
PT. TIKI JALUR NUGRAHA ENAKURIR Jl. Tunjung Raya No 11 Tunjung-Drogia Petamburan Jakarta Barat  
#PWF 01.538.719.3-038.000  
\*Harga Kirim sudah termasuk Ppn





Pesanan diproses dan menunggu konsumen menerima paket



Pesanan selesai sudah diterima oleh pelanggan

No	Keterangan	Bulan											
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1	<b>Persiapan &amp; Pertemuan Tim Pelaksana</b>												
	a. Penentuan dan menjelaskan deskripsi kerja	√											
	b. Pendelegasian tugas kepada tim dan mitra	√											
2	<b>Pelaksanaan</b>												
	a. Pendataan jenis-jenis produk yang diproduksi oleh mitra	√											
	b. Pendataan spesifikasi dari setiap jenis-jenis produk yang diproduksi oleh mitra termasuk harganya	√											
	c. Pembuatan akun toko pedia	√											
	d. Pembuatan akun Instagram	√				√							
	e. Monitoring		√	√	√	√	√	√					
	f. Evaluasi				√				√				

<b>3</b>	<b>Laporan Hasil Pengabdian</b>																
	a. Pengunggahan Proposal	√															
	b. Pengunggahan laporan												√				
	c. Presentasi Hasil Pengabdian															√	

**Daftar Pustaka**

Philip Kotler & Kevin Lane. 2015. Manajemen Pemasaran. Penerbit Salemba empat. Jakarta  
<https://www.coursehero.com/file/p7014tjs/Yang-kedua-yaitu-desa-tersebut-sudah-dikenal-sebagai-kampung-besi-yang-artinya/>

**Gambaran IPTEK** berisi uraian maksimal 500 kata menjelaskan gambaran iptek yang akan diimplentasikan di mitra sasaran.

**Analisis Situasi :**

- Golok yang diproduksi sistem pemasaran hanya melalui direct selling.



**Permasalahan Mitra :**

- Aspek Pemasaran : golok hanya dipasarkan di sekitar rumah temat tinggal.



- Penyediaan berbagai jenis produk yang telah dihasilkan di market place toko pedia.



**Solusi Yang Ditawarkan**

**Pemasaran dapat berupa :**

- Pembuatan akun toko pedia
- Promosi golok dengan media sosial menggunakan instagram.



**Metode :**

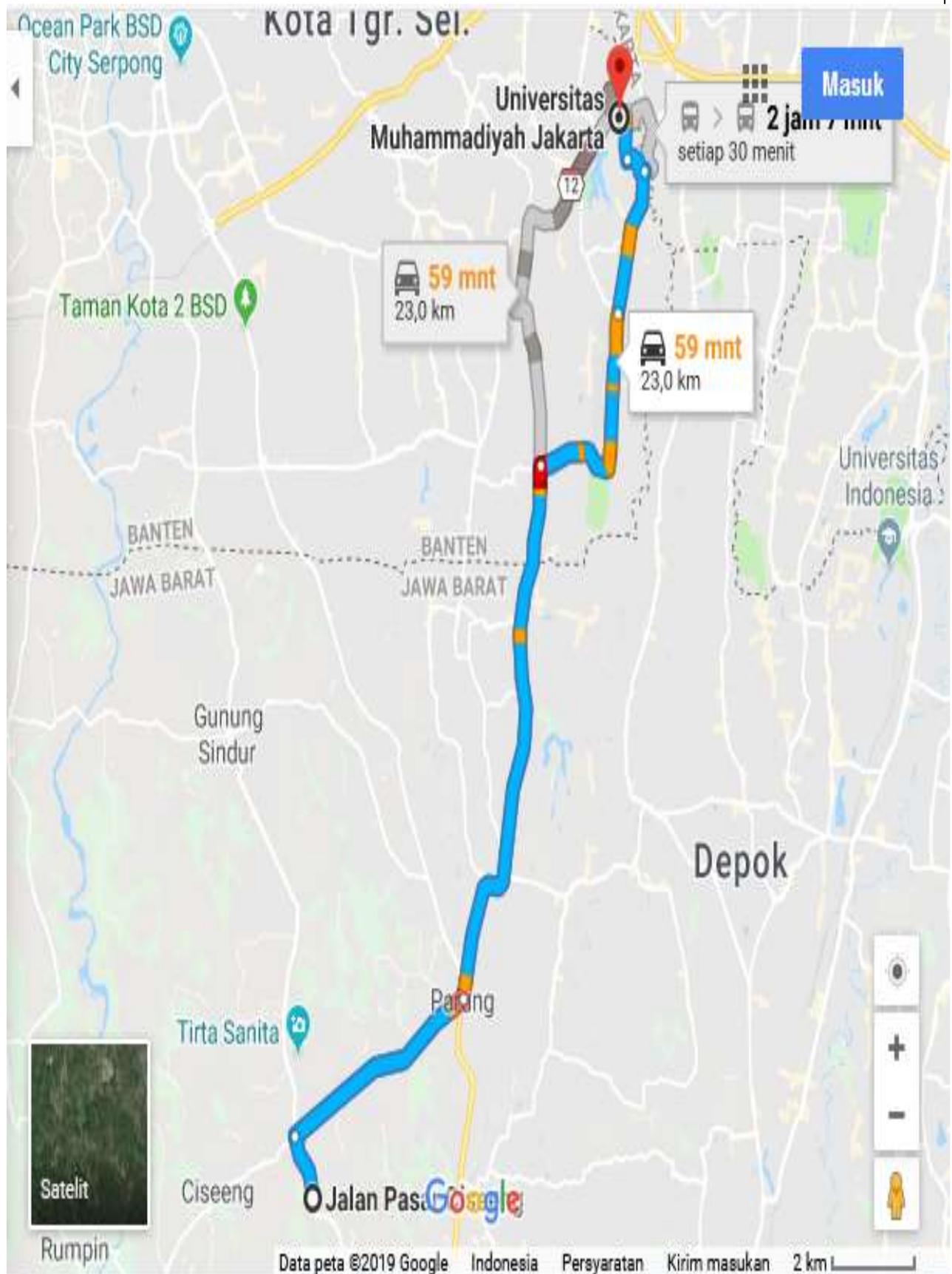
1. Pelatihan pembuatan akun toko pedia sebagai penjual dan pembuatan iklan di instagram.



**Luaran yang dihasilkan :**

1. Memiliki akun penjual di Toko Pedia.
2. Memiliki akun Instagram untuk media promosi.

**Peta Lokasi Mitra Sasaran.**



## SURAT KESEDIAAN MITRA

### SURAT PERNYATAAN KESEDIAAN MITRA

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Edih Lili  
Nama IRT/Kelompok : Golok Bang Edi  
Bidang Usaha : Pengrajin Golok  
Alamat : Kampung Parigi, Desa Parigi Mekar Kecamatan Ciseeng  
Kabupaten Bogor. Kode Pos 16330

Menyatakan bersedia untuk bekerja sama dalam pelaksanaan kegiatan Program Pengabdian Kepada Masyarakat Universitas Muhammadiyah Jakarta, guna menerapkan IPTEK dengan tujuan mengembangkan produk/jasa atau target sosial lainnya, dengan :

Nama Ketua Tim Pengusul : Sutanti.,S.E.,M.Si  
Program Studi : S1 Manajemen

Bersama ini pula kami menyatakan dengan sebenarnya bahwa di antara \*Usaha Kecil/ Menengah atau Kelompok dan Pelaksanaan Kegiatan Program tidak terdapat ikatan kekeluargaan dan usaha dalam wujud apapun juga.

Demikian Surat Pernyataan ini dibuat dengan penuh kesadaran dan tanggung jawab tanpa ada unsur pemaksaan di dalam pembuatannya untuk dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Tangerang, 24 Juni 2021

Yang membuat pernyataan

  
Edih Lili