

Ringkasan laporan maksimal 500 kata yang memuat permasalahan, solusi dan hasil luaran yang telah dicapai sesuai dengan masing-masing skema pengabdian kepada masyarakat. Ringkasan juga memuat uraian secara cermat dan singkat pelaksanaan kegiatan yang telah dilakukan.

## RINGKASAN

Kelompok PKK RW6 Kelurahan Tegalsari, Kecamatan Candisari telah mengajukan kepada Pemerintah Kota Semarang untuk membentuk kampung tematik “Gesek Godhong” yang diharapkan dapat melibatkan ibu-ibu PKK RT di wilayah RW6 sebagai alternatif sumber penghasilan keluarga. ciri khas setempat yang lebih kuat/tidak dimiliki kampung lain dan bisa menjadi ikon wilayah karena batik gesek godhong yang merupakan penemuan seorang warga RW6 diharapkan bisa menjadi icon kota Semarang dan menjadi oleh-oleh khas Semarang. Ada 3 permasalahan yang dihadapi mitra dalam mengembangkan kampung tematik tersebut, yaitu minat ibu-ibu untuk terlibat dalam kegiatan, pemasaran, dan produksi.

Pada kegiatan pengabdian periode semester genap 2020/2021 ini, prioritas diberikan kepada permasalahan peningkatan kemampuan pemasaran. Sedangkan solusi atas permasalahan lain dilaksanakan pada periode berikutnya. Pendampingan diarahkan untuk membantu mitra mampu memanfaatkan mekanisme pemasaran digital dalam bentuk workshop e-commerce series untuk ibu-ibu pengusaha batik gesek godhong. Workshop mencakup 3 series kegiatan: series-1 memberikan literasi tentang pemasaran batik gesek godhong melalui e-marketplace; series-2 memberikan literasi untuk memperkenalkan dan menawarkan produk melalui media sosial; series-3 memberikan pelatihan membangun toko online atau web store.

Dengan mengintegrasikan ketiga platform pemasaran di 3 seri pelatihan tersebut diharapkan kemampuan para pengusaha batik gesek godhong mampu melakukan pemasaran online secara mandiri melalui media online yang sesuai kebutuhan. Keberhasilan program pendampingan ini adalah usaha dan abtik gesek godhong lebih dikenal dan penjualan usaha meningkat, terutama di masa pandemic Covid-19.

Kata kunci maksimal 5 kata

batik gesek godhong; disain produk; kampung tematik; marketing digital.

## PENDAHULUAN

Bagian pendahuluan berisi uraian analisis situasi dan permasalahan mitra. Deskripsi lengkap bagian pendahuluan memuat hal-hal berikut.

### 1. ANALISIS SITUASI

Pada bagian ini diuraikan analisis situasi fokus kepada kondisi terkini mitra yang mencakup hal-hal berikut.

- a. Untuk Mitra yang bergerak di bidang ekonomi produktif
  - Tampilkan profil mitra yang dilengkapi dengan data dan gambar/foto situasi mitra.
  - Uraikan segi produksi dan manajemen usaha mitra.
  - Ungkapkan selengkap mungkin persoalan yang dihadapi mitra.
- b. Untuk Mitra yang mengarah ke ekonomi produktif
  - Tampilkan profil mitra yang dilengkapi dengan data dan gambar/foto situasi mitra.
  - Jelaskan potensi dan peluang usaha mitra.
  - Uraikan dan kelompokkan dari segi produksi dan manajemen usaha.
  - Ungkapkan seluruh persoalan kondisi sumber daya yang dihadapi mitra
- c. Untuk Mitra yang tidak produktif secara ekonomi / sosial
  - Uraikan lokasi mitra dan kasus yang terjadi/pernah terjadi dan didukung dengan data dan gambar/foto.
  - Ungkapkan seluruh persoalan yang dihadapi saat ini misalnya terkait dengan layanan kesehatan, pendidikan, keamanan, konflik sosial, kepemilikan lahan, kebutuhan air bersih, premanisme, buta aksara dan lain-lain.

### 2. PERMASALAHAN MITRA

Mengacu kepada butir Analisis Situasi, uraikan permasalahan prioritas mitra yang mencakup hal-hal berikut ini.

- a. Untuk Mitra yang bergerak di bidang ekonomi produktif: penentuan permasalahan prioritas mitra baik produksi maupun manajemen yang telah disepakati bersama mitra.
- b. Untuk Mitra yang mengarah ke ekonomi produktif: penentuan permasalahan prioritas mitra baik produksi maupun manajemen untuk berwirausaha yang disepakati bersama.
- c. Untuk Mitra yang tidak produktif secara ekonomi / sosial: nyatakan persoalan prioritas mitra dalam layanan kesehatan, pendidikan, keamanan, konflik sosial, kepemilikan lahan, kebutuhan air bersih, premanisme, buta aksara dan lain-lain.
- d. Tuliskan secara jelas justifikasi pengusul bersama mitra dalam menentukan persoalan prioritas yang disepakati untuk diselesaikan selama pelaksanaan program PKM.

Untuk skema **Non Mitra** Bagian pendahuluan di isi Latar Belakang diadakan kegiatan dan permasalahan yang akan diselesaikan.

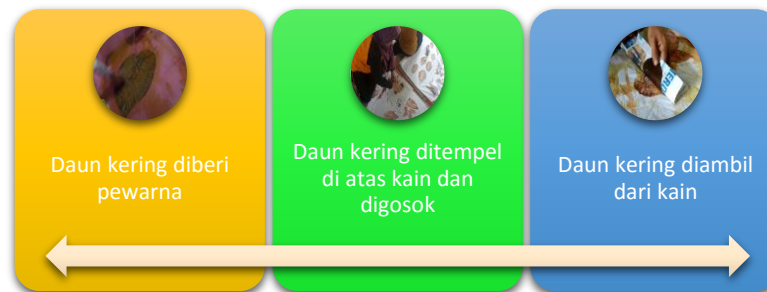
### 1. ANALISIS SITUASI

Sebagai salah satu bentuk pemberdayaan yang dilakukan oleh Pemerintah Kota Semarang adalah dengan membuat “kampung tematik” yang ditujukan untuk mengatasi permasalahan pemenuhan kebutuhan dasar. Dalam pelaksanaannya, pembuatan kampung harus mengangkat potensi sosial dan ekonomi masyarakat setempat dan melibatkan partisipasi masyarakat secara aktif. Potensi-potensi yang bisa menjadi tema dapat berupa usaha masyarakat yang dominan dan menjadi mata pencaharian pokok sebagian besar warga di wilayah tersebut, karakter masyarakat yang mendidik (budaya, tradisi, kearifan lokal), masyarakat dan lingkungan sehat, home industri ramah lingkungan, kerajinan

masyarakat, dan ciri khas setempat yang lebih kuat/tidak dimiliki kampung lain dan bisa menjadi ikon wilayah (Kelurahan Tegalsari, 2021).

Kelurahan Tegalsari di Kecamatan Candisari, Semarang merupakan salah satu wilayah yang menjadi titik sasaran dari kampung tematik ini. Terdapat dua kampung tematik yang sudah terbentuk di kelurahan, yaitu tematik “Bangul” di RW 4 dan tematik “Endog Asin Welas Sari” di RW11 (Kecamatan Candisari, 2021). Kelompok PKK RW6 yang diketuai oleh Ibu Endang Suci Lestari bermaksud membentuk kampung tematik “Gesek Godhong” yang diharapkan dapat melibatkan ibu-ibu PKK RT di wilayah RW6 sebagai alternatif sumber penghasilan keluarga.

Gesek godhong sendiri merupakan teknik membatik dengan memanfaatkan daun kering sebagai motif pada kain. Daun kering yang sudah diberi pewarna ditempel pada kain dan ditutup dengan selembar kertas untuk kemudian digosok untuk mendapatkan pola pada kain. Gesek godong merupakan seni tekstil yang baru. Teknik ini tidak termasuk kategori batik, namun bisa dikombinasikan dengan batik tulis. Caranya dengan mencetak bentuk asli daun sehingga terlihat bentuk serat aslinya (Suara Merdeka, 2021). Teknik yang ditemukan oleh Sdr. Auf, warga RT5 RW6 Kelurahan Tegalsari, ini sudah ditularkan kepada ibu-ibu sekitar (Suara Merdeka, 2020). Sebagian besar ibu-ibu khususnya di RT5 membuat batik gesek godhong ini sebagai sampingan. Namun hal ini tidak menjadi kendala bagi keinginan untuk mengangkat karya lokal gesek godhong menjadi ikon wilayah RW6 dan batik gesek godhong diharapkan bisa menjadi oleh-oleh khas Semarang.



Gambar 1. Tahapan Menggesek Daun Kering Pada Kain

Pembuatan kampung tematik gesek godhong ini sudah diajukan ke pemerintah kota Semarang dan pada saat ini sudah mendapatkan persetujuan. Pihak RW dan Kelurahan tinggal menunggu realisasi persetujuan dari Pemerintah Kota. Kegiatan pengabdian ini dimaksudkan untuk membantu kesiapan para pengrajin dalam hal kemampuan pengelolaan usaha sehingga kampung tematik bisa berjalan seperti yang diharapkan.

## 2. PERMASALAHAN MITRA

Minat menjadi pembatik gesek godhong di antara ibu-ibu di wilayah RW6 nampaknya menjadi kendala. Kalau semula ada kurang lebih 20 orang yang bergabung dalam komunitas batik gesek godhong ini, sekarang hanya tinggal 12 orang dan hanya 1 orang yang menekuninya sebagai usaha bagi sumber penghasilan keluarga.



Gambar 2. Suasana Pembuatan Batik Gesek Godhong Dalam Komunitas

Sumber: Youtube

Pemasaran produk juga menjadi hambatan ibu yang menekuni batik gesek godhong dalam mengenalkan produk ke pasar yang lebih luas. Hal ini penting mengingat batik gesek godhong diarahkan sebagai oleh-oleh khas Semarang yang tentunya harus dikenal secara luas oleh orang di luar Semarang. Sedangkan pemasaran masih terbatas di wilayah sekitar. Walaupun Sdr. Auf juga sudah membuat beberapa video tentang batik gesek godhong dan diunggah di Youtube untuk mengenalkan tentang gesek godhong, namun hal ini belum cukup menarik minat beli konsumen. Pemasaran secara online juga masih dilakukan namun masih sangat terbatas melalui instagram dan whatsapp. Walaupun ada keinginan dari yang bersangkutan untuk memasarkan lebih luas secara online dengan menawarkan produk pada e-marketplace, namun keterbatasan kemampuan dan pengetahuan mengenai pemasaran di suatu e-marketplace (misal, Shopee) masih menjadi kendala.

Sesuai yang disampaikan oleh ketua PKK RT5, disain produk menjadi hal yang dirasa masih perlu dikembangkan. Ibu-ibu cenderung membuat pola dengan cara yang sama dari waktu ke waktu sehingga disain produk kurang bervariasi. Ditambah lagi keterbatasan dalam pengetahuan tentang komposisi warna membuat hasil batik kurang menarik dan warna yang digunakan juga cenderung terbatas.



Gambar 3. Contoh Motif dan Warna Produk

Selain itu, teknik produksi yang masih sangat sederhana dan masih sangat manual akan menjadi kendala dalam hal efisiensi produksi. Teknik yang digunakan saat ini adalah menempelkan daun satu persatu dan digesek dengan selebar koran dan sebuah tabung kecil. Cara ini menyebabkan waktu pembuatan lembar kain yang lebar menjadi relatif lama dan komposisi letak daun menjadi kurang tepat karena seolah-olah tidak ada rencana pola.

Hasil dan Luaran berisi uraian semua solusi yang diimplementasikan untuk menyelesaikan permasalahan yang dihadapi. Deskripsi lengkap bagian solusi permasalahan memuat hal-hal berikut.

- a. Tuliskan semua solusi yang diimplementasikan untuk menyelesaikan permasalahan yang dihadapi mitra secara sistematis sesuai dengan prioritas permasalahan.
- b. Tuliskan luaran yang dihasilkan dari masing-masing solusi tersebut baik dalam segi produksi maupun manajemen usaha (untuk mitra ekonomi produktif / mengarah ke ekonomi produktif) atau sesuai dengan solusi spesifik atas permasalahan yang dihadapi mitra dari kelompok masyarakat yang tidak produktif secara ekonomi / sosial. Buat tabel ketercapaian luaran berdasar target/janji luaran saat proposal di buat.

## HASIL DAN LUARAN

Berdasar identifikasi permasalahan yang dihadapi mitra dalam mengembangkan kampung tematik gesek godhong di RW6, dapat disimpulkan ada 3 permasalahan pokok, yaitu minat, pemasaran, dan produksi. Solusi yang ditawarkan diprioritaskan pada ibu-ibu yang sudah menjalankan usaha batik gesek godhong supaya bisa meningkatkan usahanya dan keberhasilan usaha mereka bisa menjadi motivasi bagi yang lain untuk ikut terlibat. Prioritas berikutnya ditujukan bagi ibu-ibu yang belum terlibat secara langsung atau tidak langsung dalam usaha batik gesek godhong. Dalam operasionalisasinya, solusi yang ditawarkan mencakup dua aspek, yaitu aspek edukasi yang menyentuh kognisi dan aspek perilaku/tindakan.

Mengingat bahwa pelaksanaan dari solusi atas permasalahan yang dihadapi mitra membutuhkan waktu, maka solusi direncanakan dilaksanakan dalam 2 periode kegiatan pengabdian. Pada kegiatan pengabdian periode semester genap 2020/2021 ini, prioritas diberikan kepada solusi permasalahan kemampuan pemasaran (periode 1). Sedangkan solusi lain dilaksanakan pada periode berikutnya (periode 2). Berikut solusi yang ditawarkan dan periode waktu pelaksanaan:

### Periode 1

#### 1. Peningkatan kemampuan pemasaran

Program ini ditujukan bagi ibu-ibu yang sudah menjalankan usaha memproduksi batik gesek godhong namun masih menghadapi kendala pemasaran dalam mengembangkan usaha. Solusi difokuskan pada kemampuan melakukan pemasaran secara online dalam bentuk pemberian pelatihan.

Pelatihan pemasaran online mencakup kemampuan teknis untuk menggunakan platform e-marketplace, mulai dari mendaftarkan usaha/toko, membuat konten dalam toko online, menangani transaksi, menutup transaksi, hingga update konten toko online. Disamping hal

ini, pelatihan tentang pembuatan foto produk yang akan ditampilkan pada toko online juga diberikan supaya produk bisa ditawarkan dengan menarik.

Luaran program ini adalah terbentuknya kemampuan melakukan pemasaran online. Adapun keberhasilan program diukur dari kemampuan ibu-ibu peserta untuk melakukan pemasaran online secara mandiri.

## Periode 2

### 2. Peningkatan teknik dan hasil produksi

Seperti halnya dengan program peningkatan kemampuan pemasaran, program ini juga ditujukan bagi ibu-ibu yang sudah memiliki dan menjalankan usaha batik gesek godhong. Program ini dimaksudkan untuk meningkatkan kualitas produk yang dihasilkan melalui dua macam pelatihan: peningkatan disain produk dan perbaikan teknik produksi.

- a. Untuk peningkatan disain produk, pelatihan tentang komposisi warna dan disain akan disampaikan kepada peserta sasaran. Berdasarkan pengetahuan tentang komposisi warna dan disain, peserta dapat menerapkannya dalam proses pembuatan batik sehingga diharapkan produk dengan warna dan disain yang lebih menarik dapat dihasilkan. Dalam pelatihan, peserta diajak bermain komposisi warna dan desain berdasar teknik gesek godhong, sehingga peserta tidak hanya mendapat pengetahuan secara kognitif tetapi juga aplikatif.

Pelatihan akan disampaikan oleh nara sumber dengan latar belakang desain grafis yang akan diambil dari kolega di program studi desain grafis Unika Soegijapranata. Luaran dari pelatihan adalah meningkatnya kemampuan memadupadankan warna dan motif daun pada kain. Adapun ukuran keberhasilan program adalah produk yang dihasilkan dinilai lebih menarik oleh konsumen.

- b. Perbaikan teknik produksi merupakan program penerapan cara yang dinilai lebih efektif untuk menggesek godhong. Eksperimen dilakukan untuk mencari cara sehingga gesek godhong tidak dilakukan satu persatu tetapi sekaligus untuk satu luasan permukaan kain tertentu dan dilakukan rencana pola sebelum godhong digesek, sehingga kerusakan/kegagalan produk bisa dikurangi. Disamping eksperimen, tujuan tersebut dilakukan juga dengan mencari mesin/alat yang tersedia di pasar yang dinilai bisa dimanfaatkan untuk hal yang sama. Setelah teknik ditemukan, lalu ujicoba dilakukan pada proses pembuatan batik gosok godhong untuk dinilai kelayakan dan kesesuaiannya dengan teknik gesek godhong.

Oleh karena itu, luaran dari program ini adalah teknik gesek godhong yang lebih efisien dan efektif ditinjau dari waktu produksi dan kualitas produk. Program dinilai berhasil dilihat dari peningkatan produktivitas proses pembuatan batik gesek godhong.

### 3. Peningkatan minat melalui edukasi

Masalah edukasi terkait dengan upaya meningkatkan minat ibu-ibu anggota PKK untuk menjadi pengrajin batik gesek godhong. Edukasi ini lebih diarahkan kepada ibu-ibu yang belum aktif dalam melakukan usaha ini, yang bisa dikelompokkan menjadi 3: pernah ikut

pelatihan di komunitas namun sudah tidak lagi menekuninya karena berbagai alasan; ibu-ibu yang belum pernah belajar atau terlibat dalam komunitas namun tertarik untuk belajar; dan ibu-ibu yang membutuhkan pekerjaan atau tambahan penghasilan.

Edukasi yang akan diberikan mencakup beberapa hal sebagai berikut:

a. Pelatihan pembuatan batik gesek godhong.

Pelatihan ini dimaksudkan juga untuk meningkatkan ketertarikan atau minat ibu-ibu di wilayah RW6 terhadap batik gesek godhong.

Dalam pelatihan ini, ibu-ibu dilatih tentang teknik pembuatan batik gesek godhong mulai dari tahap awal hingga produk jadi. Pelatihan dilakukan dengan mengundang Sdr. Auf atau salah satu ibu di RW6 yang sudah menekuni usaha ini sebagai pemateri. Materi ditekankan pada teknik dasar pembuatan sehingga memudahkan bagi pemula untuk mengikuti dan merupakan penyegaran bagi yang pernah belajar. Selain teknik dasar, perkembangan yang terjadi dalam teknik pembuatan batik gesek godhong maupun macam produk yang dihasilkan oleh pengusaha batik gesek godhong dari daerah lain juga disampaikan sebagai upaya untuk memberikan motivasi dalam belajar batik ini.

Luaran dari pelatihan ini adalah meningkatnya jumlah dan kemampuan ibu-ibu warga RW6 yang bisa membuat batik gesek godhong.

Adapun peningkatan jumlah ibu yang mampu membuat batik gosok godhong diukur dari berapa orang yang mampu membuat batik gesek godhong setelah pelatihan yang harus lebih banyak dari sebelum pelatihan. Sesuai data yang disampaikan sebelumnya dimana ada 20 orang yang pernah belajar dan terlibat dalam usaha batik ini, maka jumlah ibu yang ditargetkan untuk ikut dalam pelatihan adalah 35 orang (>20 orang) yang terdistribusi di antara 7 RT yang ada di dalam RW6 (5 orang untuk tiap RT). Sedangkan peningkatan kemampuan pembuatan batik gesek godhong dilihat dari hasil batik yang bisa dihasilkan secara mandiri oleh ibu-ibu yang menjadi peserta pelatihan.

b. Menariknya mempunyai bisnis sendiri

Edukasi ini ditujukan untuk menumbuhkan minat dalam diri ibu-ibu untuk memulai usaha sendiri dengan memproduksi batik gesek godhong.

Edukasi ini akan diberikan dalam bentuk diskusi dan role play tentang seorang wirausaha yang mengalami sukses dalam bisnis yang dirintisnya. Dari kegiatan ini, peserta bisa mengetahui manfaat yang diperoleh dari memiliki usaha sendiri bagi diri sendiri, keluarga, dan masyarakat sekitar, baik secara materiil maupun non materiil. Selanjutnya manfaat ini diharapkan menjadi daya tarik yang menumbuhkan minat memulai usaha sendiri.

Luaran dari kegiatan ini adalah tumbuhnya minat untuk mempunyai atau memulai usaha sendiri, khususnya usaha batik gesek godhong.

Ukuran keberhasilan kegiatan ini dilihat dari jumlah ibu di RW6 yang memulai atau terlibat dalam usaha batik gesek godhong setelah kegiatan.

c. Memotivasi diri sendiri

Edukasi ini merupakan edukasi yang dimaksudkan untuk meningkatkan kemampuan ibu-ibu dalam motivasi diri.

Keterbatasan kondisi ekonomi, sosial, kemampuan, dan waktu bisa menjadi penghambat bagi seseorang untuk melakukan sesuatu. Hanya orang yang mempunyai motivasi diri yang kuat yang akan berhasil. Pelatihan ini akan diawali dengan mengukur motivasi diri peserta dengan menggunakan alat psikologi dan kemudian dilanjutkan dengan pelatihan peningkatan motivasi diri. Nara sumber yang digunakan adalah seorang psikolog yang diambil dari fakultas psikologi Unika Soegijapranata.

Luaran pelatihan ini adalah meningkatnya motivasi diri peserta. Namun demikian, keberhasilan dari pelatihan ini tidak bisa diukur dalam jangka pendek karena dampak pelatihan sangat bervariasi (ada yang langsung dan ada yang beberapa saat kemudian). Oleh karena itu, ukuran keberhasilan kegiatan ini dilihat dari antusiasme peserta dalam terlibat di dalam kampung tematik.

Tabel 1. Hasil dan Luaran Program Kerja yang Direncanakan

<b>Program Kerja</b>	<b>Target</b>	<b>Luaran</b>
Periode 1: Peningkatan kemampuan pemasaran	Peningkatan kemampuan teknis untuk menggunakan platform e-marketplace	Kemampuan ibu-ibu untuk melakukan pemasaran online secara mandiri.
Periode 2: Peningkatan teknik dan hasil produksi	Pemberian kemampuan memadupadankan warna dan motif daun pada kain.	Produk yang dihasilkan dinilai lebih menarik oleh konsumen.
	Perbaikan teknik gesek godhong yang lebih efisien dan efektif ditinjau dari waktu produksi dan kualitas produk.	Peningkatan produktivitas proses pembuatan batik gesek godhong
Periode 3: Peningkatan minat melalui edukasi	Peningkatan minat ibu-ibu melalui pelatihan pembuatan batik gesek godhong	Meningkatnya jumlah dan kemampuan ibu-ibu warga RW6 yang bisa membuat batik gesek godhong
	Menumbuhkan minat ibu-ibu untuk memulai usaha batik gesek godhong sendiri	Meningkatnya jumlah ibu di RW6 yang memulai atau terlibat dalam usaha batik gesek godhong
	Peningkatan kemampuan memotivasi diri	Meningkatnya motivasi diri ibu-ibu dalam mencapai suatu tujuan

Hasil dari setiap periode kegiatan akan dipublikasikan dalam bentuk artikel ilmiah pada jurnal nasional terakreditasi yang terindeks Sinta 3-4. Kegiatan periode 1 akan dipublikasikan pada Jurnal Praxis, Unika Soegijapranata.



Pelaksanaan Kegiatan dan Evaluasi menjelaskan pelaksanaan kegiatan implementasi solusi dalam mengatasi permasalahan mitra. Untuk PM Non Mitra, uraikan bagaimana kegiatan di laksanakan. Dilengkapi dengan kendala - kendala yang dihadapi, serta evaluasi kegiatan secara keseluruhan.

## PELAKSANAAN KEGIATAN DAN EVALUASI

### **Rencana Kegiatan Peningkatan Kemampuan Pemasaran**

Sesuai dengan identifikasi permasalahan mitra terkait dengan literasi digital maka pendampingan diarahkan untuk membantu mitra mampu memanfaatkan mekanisme pemasaran digital (Febriyanto & Arisandi, 2018). Kami menawarkan workshop **E-Commerce series** untuk ibu-ibu pengusaha batik gesek godhong yang bersedia didampingi dalam literasi marketing digital untuk mengatasi kendala pemasaran, terutama di masa pandemi Covid-19.

Workshop series ini terdiri dari 3 seri workshop, yaitu:

- a. Series-1 memberikan literasi tentang pemasaran batik gesek godhong melalui e-marketplace. Putaran pertama workshop memilih media e-marketplace karena media ini yang paling lengkap memberikan seluruh dukungan bagi pemasaran produk secara online mulai dari display barang, pemesanan, pengiriman, dan pembayaran secara online (Media & Garrido, 2008). Pengetahuan dan ketrampilan pemasaran produk melalui e-marketplace ini merupakan senjata utama pengusaha batik gesek godhong untuk menembus pemasaran digital. Untuk workshop series-1 dipilih e-marketplace yaitu Tokopedia Seller.
- b. Series-2 dipilih media sosial untuk menjadi tempat branding dan pemasaran karena media sosial merupakan tempat berkumpulnya orang-orang untuk berkomunikasi dan mencari hiburan (Holt, 2016). Dimana banyak orang berkumpul maka di situ merupakan tempat yang tepat untuk memperkenalkan dan menawarkan produk usaha kita. Target menggunakan media sosial lebih ditujukan pada memperkenalkan dan menawarkan produk. Apabila terjadi transaksi, maka hal itu merupakan hasil lebih (bonus) dari usaha memperkenalkan dan menawarkan produk tersebut. Workshop series-2 ini lebih untuk membekali pengusaha batik gesek godhong dengan senjata kedua dalam menembus pemasaran digital. Series ke-2 dipilih pemasaran melalui Facebook Marketplace dan Instagram for Business.
- c. Series-3 merupakan senjata terakhir yang ditujukan memberikan pelatihan membangun toko online atau web store. UMKM dengan pemodal kecil dan seadanya dapat memiliki toko sendiri walaupun secara virtual. Di dalam toko virtual yang dibangun tersebut, pemilik usaha UMKM dapat memajang produk-produk mereka, membuat kategorisasi produk yang ditampilkan, mengetahui informasi tentang usaha, sampai dapat melakukan transaksi. Sama dengan pemasaran melalui sosial media, pemasaran melalui toko online lebih kepada memperkenalkan dan menawarkan produk melalui memajang produk-produk yang ditawarkan. Transaksi merupakan bonus dari usaha tersebut. Series-3 dipilih platform toko online menggunakan Wordpress+WooCommerce.

Dengan mengintegrasikan ketiga platform pemasaran di 3 seri pelatihan tersebut diharapkan dapat membantu dan mendampingi para pengusaha batik gesek godhong untuk tetap dapat berusaha di masa pandemic Covid-19 ini dan membuahkan transaksi dan keuntungan.

## **Pelaksanaan Kegiatan Peningkatan Kemampuan Pemasaran**

### ***Sosialisasi Program***

Sebelum kegiatan pengabdian periode 1 dimulai, sosialisasi program disampaikan kepada ketua PKK RW6 Ibu Endang Suci Lestari, ketua PKK RT5 Ibu Aeni Hidayati, dan Sdr. Auf sebagai penemu dan pengusaha batik gesek godhong, serta Sdr. Dian, istri Sdr. Auf yang secara aktif terlibat di dalam pengelolaan usaha batik gesek godhong.

Penyampaian kepada ketua PKK RW6 lebih banyak dilakukan melalui komunikasi WhatsApp mengingat ketidaksesuaian waktu dengan Ibu Endang yang sedang menghadiri rapat PKK di Kelurahan atau sedang mendampingi kunjungan mahasiswa dari universitas lain atau keperluan keluarga pada waktu yang ditetapkan. Dari komunikasi dengan Ibu Endang diketahui bahwa pada intinya beliau mendukung program yang dilaksanakan dan untuk operasionalisasinya akan dibicarakan dengan ibu-ibu yang lain. Koordinasi selanjutnya akan dilakukan.

Sosialisasi kepada ketua PKK RT5, Sdr. Auf, Sdr. Dian, dan ibu Maya (pelaku batik gesek godhong) dilakukan di tempat usaha batik gesek godhong King batik yang juga merupakan rumah Sdr. Auf. Pertemuan dilakukan pada tanggal 2 Juni 2021 jam 11.00-12.00. Dalam pertemuan tersebut Sdr. Auf menyampaikan mimpi dan rencananya untuk mewujudkan RT5 menjadi kampung cafe gesek godhong. Kampung cafe gesek godhong ini diharapkan menjadi salah satu destinasi wisata bagi kota Semarang yang menawarkan pelatihan pembuatan batik gesek godhong dan penjualannya sebagai oleh-oleh khas Semarang. Sedangkan potensi yang dimiliki banyak ibu di kampung tersebut dengan usaha di bidang kuliner akan dikembangkan menjadi 'cafe' yang didirikan di rumah masing-masing. Cafe-cafe ini direncanakan sebagai pendukung bagi kegiatan pelatihan pembuatan gesek godhong dimana peserta dapat menikmati berbagai jajanan yang ada ketika menunggu proses pengeringan pembuatan batik gesek godhong selesai.



Gambar 1. Ruang Usaha Batik Gesek Godhong King Batik

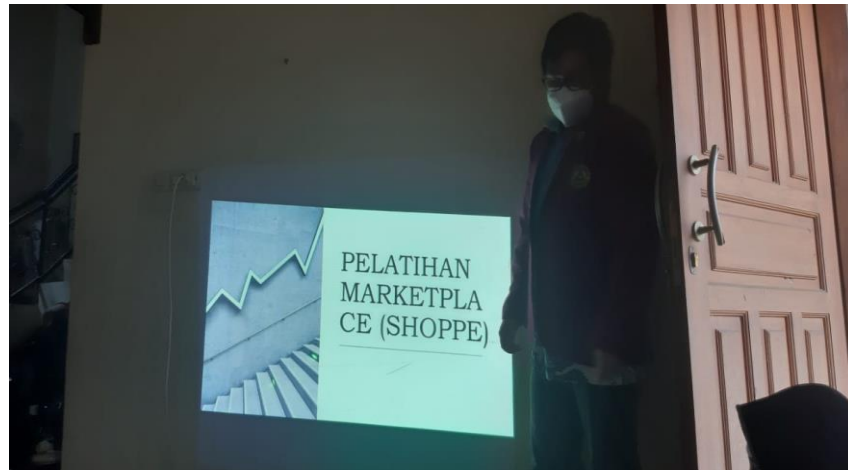
Mereka juga menyambut baik rencana program kegiatan periode 1 tentang pemasaran online. Sesuai dengan penyampaian Sdr. Auf tentang perkembangan kondisi batik gesek saat ini, pemasaran online ini dibutuhkan terutama pada kondisi pandemi covid-19 dimana pengunjung, pembeli, atau orang yang berminat belajar batik gesek godhong menurun drastis. Sdr. Auf sendiri mengharapkan peningkatan kemampuan pemasaran online ini tidak hanya menjangkau secara nasional tetapi juga internasional mengingat batik gesek godhong mempunyai keunikan yang bisa menjadi daya tarik bagi pembeli dari negara lain.

Aspirasi yang disampaikan dari pertemuan ini merupakan konfirmasi dari rencana program kerja pada periode-periode di masa mendatang. Dengan kata lain, rencana program kerja pada periode 2 dan 3 sesuai dan mendukung rencana pengembangan kampung cafe gesek godhong. Keinginan yang belum tercakup dalam rencana program kerja adalah promosi wilayah Tegalsari sendiri sebagai suatu destinasi wisata. Hal ini menjadi catatan tambahan bagi tim untuk mempertimbangkan program selanjutnya.

### ***Workshop series-1***

Sesuai rencana, workshop series-1 dilaksanakan secara offline mengingat bahwa materi lebih untuk membangun skill daripada pengetahuan kepada peserta. Semula dipilih *e-marketplace* Tokopedia untuk disampaikan pada workshop series-1 mengingat bahwa Shopee sudah relatif banyak digunakan oleh ibu-ibu. Namun berdasar permintaan dari ibu-ibu, materi diganti menjadi Shopee karena ibu-ibu ingin mengetahui lebih jauh dalam menggunakan Shopee. Berikut tentang pelaksanaan pelatihan penggunaan Shopee:

- Workshop dilaksanakan pada Sabtu, 12 Juni 2021 jam 10 bertempat di rumah ibu Aeni.
- Peserta 7 orang. Jumlah peserta yang terbatas karena sebagian besar ibu bekerja pada pagi hari. Ibu-ibu di wilayah ini sebagian besar bekerja pada perusahaan cleaning service di RS Elizabeth secara shift, yaitu shift pagi (jam 6.00-13.00) dan shift siang (jam 13.00-20.00). Dengan demikian, kegiatan yang dilaksanakan pagi maupun siang atau sore hanya akan dapat diikuti oleh sebagian kecil ibu.
- Materi workshop dibagi menjadi dua, yaitu
  - a. Membuka Toko Di Shopee  
Bagian ini mencakup 3 topik: cara mendaftar gmail, cara mendaftar Shopee, dan cara membuka toko Shopee. Materi disampaikan oleh Bernard Febryanto, mahasiswa IT yang menjadi anggota tim pengabdian.



Gambar 2. Penyampaian Materi Workshop Series-1 Membuka Toko di Shopee

b. Mengelola Toko dan Tampilan Toko

Topik ini mencakup tentang bagaimana mengunggah foto produk, membuat caption di marketplace sehingga toko tampil menarik dan mampu mengambil perhatian pembeli. Materi disampaikan oleh Eko Putri Wahyu Puji Astuti, mahasiswa Akuntansi yang menjadi anggota tim pengabdian. Putri mempunyai pengalaman dalam mengelola website perusahaan dimana dia bekerja dan bertanggungjawab dalam melakukan pemasaran online bagi produk perusahaan di beberapa e-marketplace. Kemampuan teknis dan pengalaman ini yang dibagikan Putri kepada ibu-ibu.



Gambar 3. Penyampaian Materi Workshop Series-1 Mengelola Tampilan Toko

Materi pelatihan disampaikan secara setahap demi setahap untuk memastikan semua peserta dapat mengikutinya dengan benar. Hal ini untuk memastikan bahwa mereka akan dapat melakukannya secara mandiri setelah pelatihan. Selama workshop berlangsung, pendampingan kepada masing-masing ibu yang mengalami kesulitan juga dilakukan mengingat masing-masing mempunyai tingkat pemahaman dan kesulitan yang berbeda-beda.



Gambar 4. Pendampingan Kepada Peserta Selama Workshop

- Target workshop adalah peserta mempunyai toko online dan mampu mengunggah foto produk untuk bisa melakukan promosi online secara mandiri.
- Pelaksanaan workshop ini merupakan kerjasama antara tim pengabdian dan kelompok mahasiswa KKN Pandemi 3, yaitu kelompok 111. Hal ini dilakukan sebagai upaya mencapai efektivitas pelaksanaan yang didasarkan pada kondisi dimana waktu kegiatan pengabdian bersamaan dengan kegiatan KKN Pandemi 3 sehingga akan ada akumulasi kegiatan bagi ibu-ibu yang dilakukan mahasiswa dan tim pengabdian. Selain itu, sebagian besar ibu-ibu di wilayah ini bekerja secara shift sehingga akan sulit mengajak ibu-ibu untuk berpartisipasi dalam banyak kegiatan. Mengingat juga bahwa tim pengabdian dan kelompok mahasiswa mempunyai tujuan dan bentuk kegiatan yang relatif sama. Oleh karena itu, akan lebih efektif apabila kegiatan yang relatif sama tersebut dilakukan bersama dengan tetap mempertimbangkan pencapaian tujuan masing-masing.

### ***Workshop Series-2 dan 3***

Workshop series-2 dimaksudkan untuk membekali peserta dengan kemampuan menembus pemasaran digital melalui Facebook Marketplace dan Instagram for Business. Sedangkan series-3 ditujukan memberikan pelatihan membangun toko online atau web store dengan menggunakan Wordpress+WooCommerce. Namun dalam perkembangannya, materi tersebut harus disesuaikan dengan keadaan yang ada.

Seperti workshop series-1, kedua workshop ini juga direncanakan dilaksanakan secara offline. Walaupun sempat mengalami penyesuaian tanggal pelaksanaan beberapa kali mengingat kesibukan dari ibu-ibu di wilayah RW6, waktu dan tempat di balai RW6 akhirnya disepakati dengan koordinasi ketua PKK RW6 dan ibu Dwi Hayu.

Berdasar kebijakan universitas untuk melaksanakan KKN Pandemi 3 secara online terhitung mulai 13 Juni 2021 terkait dengan perkembangan penyebaran covid-19 yang semakin cepat, maka tim pengabdian juga harus menyesuaikan diri dengan kebijakan tersebut. Oleh karena itu, workshop series-2 dan 3 dilaksanakan secara online. Pihak ibu-ibu sebenarnya masih menghendaki workshop bisa dilakukan secara offline karena keterbatasan mereka bila dilakukan secara online dan juga merasa lebih mudah memahami bila disampaikan secara langsung. Namun tim harus konsisten dengan kebijakan universitas dan menjaga konsistensi dengan kegiatan KKN

yang juga harus dilaksanakan secara online. Dengan memberikan pemahaman tersebut, akhirnya mereka sepakat workshop dilakukan secara online.

Mengingat bentuk penyampaian yang berubah, maka tim melakukan beberapa penyesuaian materi dan pelaksanaan:

- Workshop series-2 dan series-3 digabung menjadi 1 kali pelaksanaan online. Hal ini didasarkan pada pertimbangan antusiasme ibu-ibu yang berbeda dari perubahan offline menjadi online terkait dengan keterbatasan piranti untuk bisa terkoneksi secara online yang dihadapi sebagian ibu.
- Materi yang semula bersifat teknis dan menekankan pada pengembangan skill menjadi kurang sesuai dilakukan secara online. Oleh karena itu, materi diarahkan untuk memberi motivasi dan semangat kepada peserta terkait dengan bagaimana mengoptimalkan penggunaan e-marketplace untuk meningkatkan penjualan. Ide tentang hal ini muncul berdasar apa yang disampaikan ibu-ibu di wilayah RW6 yang disampaikan pada saat berinteraksi dalam pendampingan pelaksanaan KKN Pandemika. Sebagian besar menyatakan sudah mempunyai toko online dan sudah promosi di beberapa media sosial seperti Instagram dan WhatsApp tetapi belum berhasil menarik pembeli yang banyak atau penjualan belum seperti yang diharapkan. Tim pengabdian sepakat untuk mengemas materi yang membahas tentang hal ini dalam judul “Seni Berjualan Online” dan bagi peserta yang sudah menggunakan *e-marketplace* sebelumnya dapat membawa permasalahan yang dihadapinya untuk dibahas di dalam workshop ini.
- Untuk meningkatkan antusiasme peserta, tim pengabdian membuat poster (gambar 5) yang dibagikan ke seluruh RT di dalam wilayah RW6. Poster didistribusikan melalui beberapa saluran, yaitu ketua PKK RW, ketua PKK masing-masing RT, dan kelompok mahasiswa KKN di tiap-tiap RT. Dengan cara ini, diharapkan jumlah peserta dapat ditingkatkan.



Gambar 5. Poster Workshop

- Target jumlah peserta adalah 15 orang dimana masing-masing RT diwakili 2-3 orang. Penjarangan peserta dilakukan melalui ketua PKK masing-masing RT atau koordinator kelompok mahasiswa KKN di tiap RT. Peserta yang masuk sebanyak 11 orang yang meliputi:
  - RT 1 tidak ada yang mendaftar karena alasan tidak mempunyai HP yang bisa untuk koneksi online
  - RT 2 – 2 orang
  - RT 4 – 3 orang
  - RT 5 – 3 orang
  - RT 7 – 3 orang
- Kepada peserta diberikan bantuan pembelian kuota sebesar Rp25.000 per orang. Uang diberikan kepada peserta melalui ibu ketua PKK masing-masing RT.
- Bersamaan dengan penyerahan uang pembelian kuota, juga diberikan printout materi kepada peserta yang mendaftar sebagai pegangan dalam mengikuti pelatihan. Beberapa printout materi juga diberikan kepada ketua PKK RT1 walaupun tidak ada yang ikut dalam pelatihan. Hal ini dimaksudkan supaya ibu-ibu di RT1 juga bisa mengetahui isi pelatihan yang diberikan dan bisa belajar dari materi tersebut.
- Pelatihan dapat dilaksanakan sesuai waktu yang ditetapkan, tanggal 19 Juni 2021 jam 15.00. Acara dipandu oleh Ibu Lenny Setyowati dan materi disampaikan oleh Pak Agus Cahyo Nugroho.

Namun demikian, ada beberapa ibu yang mengalami kesulitan untuk melakukan koneksi karena jaringan ataupun karena spesifikasi HP yang kurang memadai. Terkait dengan spesifikasi HP ini, sebagian peserta lain menggunakan HP putra/putrinya yang memiliki spesifikasi yang memadai sehingga nama yang teridentifikasi pada layar adalah nama putra/putri mereka.

Dalam pelaksanaan pelatihan, perwakilan dari kelompok mahasiswa KKN diminta untuk hadir dalam pelatihan mendampingi ibu-ibu peserta dari RT masing-masing apabila mengalami kesulitan teknis.



Gambar 6. Foto Peserta Pelatihan Seni Berjualan Online

- Seperti halnya dengan workshop series-1, pelaksanaan pelatihan ini juga bekerjasama dengan kelompok mahasiswa KKN Pandemiika, yaitu kelompok 109. Program kerja kelompok 109 adalah memotivasi ibu-ibu di wilayah RT2 untuk menggunakan pemasaran online dalam menjual kerajinan bunga sabun yang dihasilkan. Tim mahasiswa mendapatkan kesulitan dalam mencari pembicara yang sesuai ntuk maksud tersebut. Mengingat tujuan dari program kerja mereka sejalan dengan materi dan tujuan dari pelatihan ini, maka kolaborasi pelaksanaan pelatihan ditawarkan oleh Ibu Hayu selaku DPL kelompok 109 kepada kelompok mahasiswa dan mereka sepakat tentang hal ini.
- Presensi kehadiran disediakan dalam bentuk google form. Namun tidak semua peserta ibu-ibu mengisi presensi tersebut mungkin karena tidak tahu caranya.  
Link google form [http://bit.ly/SeniJualan\\_Online](http://bit.ly/SeniJualan_Online)

## **Evaluasi Pelaksanaan**

### ***Pelaksanaan***

Dalam perkembangannya, pelaksanaan program kerja harus mengalami penyesuaian, baik karena kondisi yang terkendali maupun yang di luar kendali.

Kondisi yang terkendali mencakup hal-hal berikut:

- Pelaksanaan program kerja pada hari dan waktu kerja. Mengingat sebagian besar ibu-ibu bekerja di luar rumah, sehingga hanya sebagian kecil ibu yang bisa terlibat dan berpartisipasi dalam kegiatan terkait. Upaya untuk mengatasi kendala ini adalah menentukan waktu pelaksanaan yang paling memungkinkan bagi lebih banyak ibu untuk terlibat. Hal ini dilakukan dengan cara menyesuaikan waktu pelaksanaan seperti yang ditentukan pihak ibu-ibu melalui koordinasi dengan ketua PKK RW maupun RT.
- Pelaksanaan program kerja yang bersamaan dengan pelaksanaan KKN Pandemiika maupun kegiatan mahasiswa dari universitas lain membuat pihak mitra harus berkaitan dengan lebih banyak kegiatan. Hal ini tentu akan mempengaruhi tingkat kesibukan ibu-ibu yang selain harus mengurus rumah tangga, bekerja, juga terlibat di dalam kegiatan-kegiatan tersebut. Belum lagi adanya kemungkinan program kerja yang sama (karena membidik permasalahan mitra yang sama). Sebagai dampaknya, antusiasme dan tingkat partisipasi bisa berkurang. Untuk mengatasi hal tersebut, kolaborasi kegiatan antara mahasiswa KKN dan tim pengabdian kegiatan yang mempunyai tujuan dan sasaran yang relatif sama dilakukan. Walaupun koordinasi dengan mahasiswa dari universitas lain belum bisa dilakukan, tetapi penyesuaian terhadap isi materi kegiatan dapat dilakukan untuk menghindari materi tidak tumpang tindih. Sebagai contoh, selama periode pelaksanaan kegiatan juga ada kegiatan dari mahasiswa STIE PARI tentang simulasi gesek godhong. oleh karena materi mereka berbeda dengan yang akan dilakukan tim, maka materi bisa disampaikan sesuai rencana.

Sedangkan kondisi tidak terkendali adalah terkait dengan perkembangan penyebaran covid-19 yang mengharuskan kegiatan dilaksanakan secara online. Dampak dari hal ini terhadap pelaksanaan program kerja adalah sebagai berikut:

- Kondisi tidak memungkinkan workshop sepenuhnya dilakukan secara offline sehingga tujuan peningkatan skill peserta tidak sepenuhnya bisa dicapai dan harus digantikan sebagian dalam bentuk peningkatan pengetahuan (aspek praktis harus dikurangi).
- Masalah teknis terkait dengan keterbatasan kemampuan piranti yang dimiliki ibu-ibu untuk bisa bergabung secara online menyebabkan sebagian ibu tidak bisa berpartisipasi dalam pelatihan online, sehingga tingkat partisipasi riil menjadi lebih rendah. Semula ada keinginan



dari ibu-ibu untuk bisa difasilitasi berkumpul di suatu tempat dan mendengarkan paparan nara sumber secara online serta kalau dimungkinkan ada pendamping pada saat itu yang membantu kesulitan, juga tidak bisa dipenuhi. Tidak ada hal lain yang bisa dilakukan tim selain meminta ibu-ibu untuk menggunakan piranti sendiri dan mengikuti pelatihan dari rumah sendiri. Sebagian ibu sudah mengatasinya dengan menggunakan piranti putra/putrinya.

- Kemanfaatan dari pelatihan online terkait dengan kemampuan menyerap informasi yang disampaikan atau keengganan untuk berpartisipasi secara aktif melalui pertanyaan yang disampaikan juga mengurangi antusiasme sebagian ibu untuk turut dalam pelatihan online. Pemberian uang pembelian kuota dan penyampaian printout materi merupakan upaya untuk mengatasi kendala ini, walaupun memang tidak efektif sepenuhnya.

### ***Ukuran Keberhasilan***

Walaupun dilakukan dengan berbagai penyesuaian, pada intinya kegiatan meningkatkan kemampuan pemasaran secara online kepada ibu-ibu di wilayah RW6 sudah dapat dilaksanakan. Namun demikian, peningkatan kemampuan pemasaran ibu-ibu untuk melakukan pemasaran online secara mandiri setelah workshop dan pelatihan belum dapat diketahui secara pasti. Hal ini mengingat dampak dari workshop dan pelatihan baru dapat diketahui apabila sudah benar-benar diaplikasikan oleh ibu-ibu. Mengingat waktu antara selesainya program kerja dengan batas akhir kegiatan pengabdian yang terlalu singkat, maka dampak ini belum bisa diukur. Pembatasan kegiatan secara online juga belum memungkinkan tim pengabdian untuk memantau implementasi hasil program kerja.

Yang bisa dipastikan adalah adanya perubahan yang terjadi antara sebelum dan setelah program kerja. Ada perubahan pada lebih banyak ibu dari tidak mempunyai menjadi mempunyai toko online setelah workshop, atau dari tidak mengetahui menjadi mengetahui tentang bagaimana mengunggah foto produk, membuat caption, menentukan segmen dan seni/trik dalam berjualan online setelah workshop dan pelatihan. Pengetahuan ini diharapkan dapat diimplementasikan dalam meningkatkan penjualan usaha secara online. Di periode yang akan datang dapat dilakukan identifikasi melalui survei kecil atau wawancara kepada peserta untuk mengetahui perkembangan penggunaan pemasaran online oleh ibu-ibu dan mengetahui hasilnya.

Daftar pustaka disusun dan ditulis berdasarkan sistem nomor sesuai dengan urutan pengutipan. Hanya pustaka yang disitasi pada usulan yang dicantumkan dalam Daftar Pustaka.

### **DAFTAR PUSTAKA**

1. Kelurahan Tegalsari. (2021, April). *Kampung Tematik*. Retrieved from Kelurahan Tegalsari: <http://tegalsari.semarangkota.go.id/kampungtematik>
2. Kecamatan Candisari. (2021, April). *Kampung Tematik*. Retrieved from Kelurahan Tegalsari: <http://keccandisari.semarangkota.go.id/tematik-bangun>
3. Suara Merdeka. (2021, Mei). *Batik Indah Dipandang Dari Teknik Gesek Daun*. Retrieved from Suara Merdeka: <https://www.suaramerdeka.com/sm cetak/baca/174907/batik-indah-dipandang-dari-teknik-gesek-daun>.

4. Suara Merdeka. (2020). *Batik Gesek Godhong, Inovasi Baru UMKM Kota Semarang*. Retrieved April 6, 2021, from Youtube: <http://youtube.com/watch>
5. Febriyantoro, M. T., & Arisandi, D. (2018, Desember). Pemanfaatan Digital Marketing Bagi Usaha Mikro, Kecil dan Menengah Pada Era Masyarakat Ekonomi ASEAN. *JMD: Jurnal Manajemen Dewantara*, 1(2), 62-76. Retrieved from <http://ejournal.stiedewantara.ac.id/index.php/JMD/issue/view/32>
6. Media, J., & Garrido. (2008). *Cases on Information Technology Entrepreneurship*. IGI Publishing.
7. Holt, D. (2016, March). Branding in the Age of Social Media. *Harvard Business Review*, 50, 40-48.

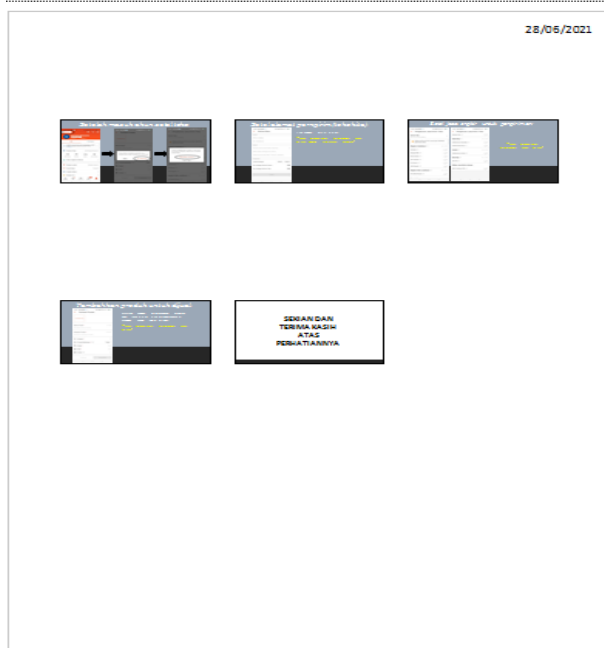
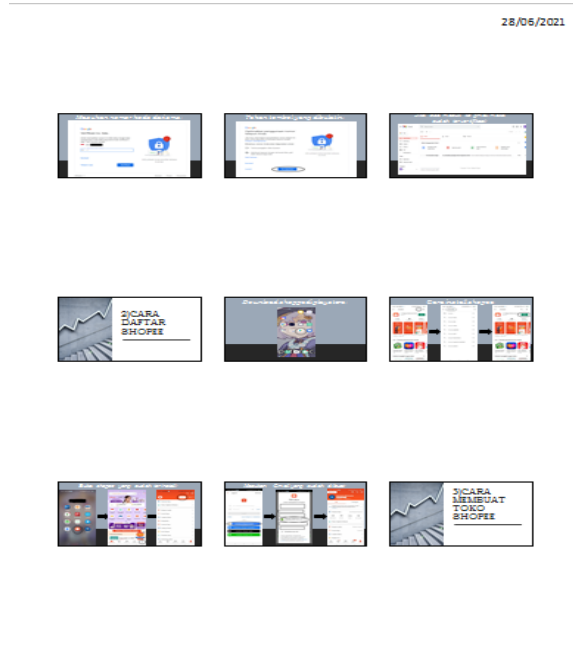
Lampiran berisi Foto/Dokumentasi Kegiatan, Luaran, Daftar Hadir, Desain teknis solusi, atau lampiran lain yang dianggap perlu.

## LAMPIRAN - LAMPIRAN

### Lampiran 1. Foto Kegiatan Workshop Series-1



## Lampiran 2. Materi Workshop Series-1

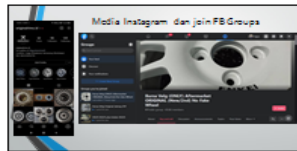
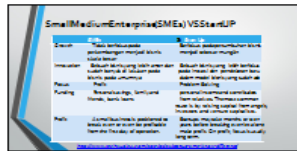


**Lampiran 3. Foto Kegiatan Workshop Series-2 dan 3**

Record pelaksanaan pelatihan Seni Berjualan Online

[https://drive.google.com/file/d/1dmj4keutz4Fykofxx4E\\_wVIiQEfsEukz/view?usp=sharing](https://drive.google.com/file/d/1dmj4keutz4Fykofxx4E_wVIiQEfsEukz/view?usp=sharing)

Lampiran 4. Materi Workshop Series-2 dan 3



## Lampiran 5. Daftar Hadir dan Rekap Kehadiran

### Pelatihan Seni Berjualan Online

Sabtu, 19 Juni 2021 Jam 15.00 WIB

\* Required

**Nama \***

Your answer

**Nomor HP (WA) \***

Your answer

**Pekerjaan \***

Ibu Rumah Tangga

Swasta

PNS

Mahasiswa

Lain - Lain

Other: \_\_\_\_\_

**Bagaimana materi pelatihan Seni Berjualan Online hari ini menurut Anda? \***

Sangat Memuaskan

Memuaskan

Cukup Memuaskan

Tidak Memuaskan

Other: \_\_\_\_\_

**Bagaimana pembicara pelatihan Seni Berjualan Online hari ini menurut Anda? \***

Sangat Memuaskan

Memuaskan

Cukup Memuaskan

Tidak Memuaskan

Other: \_\_\_\_\_

**Bagaimana pelaksanaan pelatihan Seni Berjualan Online hari ini menurut Anda? \***

Sangat Memuaskan

Memuaskan

Cukup Memuaskan

Tidak Memuaskan

Other: \_\_\_\_\_

**Bagaimana pelaksanaan pelatihan Seni Berjualan Online hari ini menurut Anda? \***

Sangat Memuaskan

Memuaskan

Cukup Memuaskan

Tidak Memuaskan

Other: \_\_\_\_\_

**Apa saran atau kesulitan yang dihadapi dalam berjualan online? \***

Your answer

**Submit**

Never submit passwords through Google Forms.

This form was created inside of Soegijapranata Catholic University. [Report Abuse](#)

Google Forms

No	Timestamp	Nama	Pekerjaan	Nomor HP (WA)
1	6/19/2021 15.56.33	Adeline Hega Puspa	Mahasiswa	08985749915
2	6/19/2021 15.57.02	Kelvin	Mahasiswa	089689200299
3	6/19/2021 15.59.36	Boy Yafet Marcelino N	Mahasiswa	087823205196
4	6/19/2021 16.05.44	TJEN, KELVIN	Mahasiswa	085741573393
5	6/19/2021 16.15.13	Bernard Febriyanto Tjahjadi	Mahasiswa	081250289200
6	6/19/2021 16.16.29	Retnowati	Ibu Rumah Tangga	0895360737786
7	6/19/2021 16.17.11	Elisabeth Andra Wilna	Mahasiswa	0
8	6/19/2021 16.27.16	Kelvin	Mahasiswa	089689200299
9	6/19/2021 16.36.52	Agustinus fidelis wibisono	Mahasiswa	085225997903
10	6/19/2021 16.40.15	Mulyani	Swasta	085727673025
11	6/19/2021 16.41.51	Siti Nurkhasanah	Ibu Rumah Tangga	085866010740

No	Bagaimana materi pelatihan Seni Berjualan Online hari ini menurut Anda?	Bagaimana pembicara pelatihan Seni Berjualan Online hari ini menurut Anda?	Bagaimana pelaksanaan pelatihan Seni Berjualan Online hari ini menurut Anda?
1	Memuaskan	Memuaskan	Memuaskan
2	Memuaskan	Sangat Memuaskan	Memuaskan
3	Memuaskan	Sangat Memuaskan	Sangat Memuaskan
4	Cukup Memuaskan	Cukup Memuaskan	Cukup Memuaskan
5	Sangat Memuaskan	Sangat Memuaskan	Sangat Memuaskan
6	Memuaskan	Memuaskan	Memuaskan
7	Sangat Memuaskan	Sangat Memuaskan	Sangat Memuaskan
8	Memuaskan	Sangat Memuaskan	Memuaskan
9	Sangat Memuaskan	Sangat Memuaskan	Sangat Memuaskan
10	Memuaskan	Memuaskan	Memuaskan
11	Memuaskan	Memuaskan	Memuaskan

No	Apa saran atau kesulitan yang dihadapi dalam berjualan online
1	Mendapatkan loyalitas konsumen
2	menarik minat pembeli untuk membeli di toko online milik kita
3	Perlu waspada terhadap barang yang dijual melalui jualan online
4	PROMOSI
5	tidak ada.
6	Membuat google map
7	Bantuan untuk para ibu-ibu yg hendak berjualan online masih sulit. Kadang anak-anaknya sibuk sehingga kurang bisa membantu..
8	cara memikat pembeli agar tertarik membeli di toko online milik kita sendiri
9	sudah baik dan bagus

10	Medsos
11	upload foto atau video barang jualan harus sesuai dengan keadaan aslinya

.....