

## PKM KERAJINAN MASKER ENDEK UNTUK MENINGKATKAN OMSET UMKM DI KABUPATEN BULELENG

**Putu Eka Dianita Marvilianti Dewi<sup>1</sup>, I Gede Partha Sindu<sup>2</sup>, Kadek Sintya Dewi<sup>3</sup>, Nyoman Sugihartini<sup>4</sup>**

<sup>1</sup> Jurusan Ekonomi dan Akuntansi, FE UNDIKSHA; <sup>2</sup>Jurusan Teknik Informatika, FTK UNDIKSHA; <sup>3</sup>Jurusan Pendidikan Bahasa Inggris, FBS UNDIKSHA; <sup>4</sup>Jurusan Teknik Informatika, FTK UNDIKSHA  
Email: ekadianita@undiksha.ac.id

### ABSTRACT

*Endek masks are masks made from traditional Balinese endek fabrics. This cloth mask is a three-layered cloth mask that meets health standards for the use of masks. There are several motifs for this cloth mask, namely: endek cloth motifs, songket cloth, brocade, embroidery motifs and some are custom according to consumer demand. The partner in this PKM is Mrs. Luh Putu Yanti Pusparini, a native craftsman from Buleleng, which is located in Banyuning, Buleleng Regency. The problem faced by these craftsmen is the need for promotion/marketing media with a wider reach. So far, what the craftsmen have done in promoting their business is to leave the endek masks in several stalls/shops near their homes. Not many people know about the existence of this endek mask craft. Through this PKM activity, it is hoped that it can provide solutions to solve the problem so that the partner's business can run more smoothly and progress. The problem solving solutions that can be implemented as well as the outputs of the activities provided to these two partners are developing a sales website (e-commerce) to conduct online sales and providing training to get used to using website technology (data update, delete, edit, add) especially in management. goods data (sales)*

**Keywords:** *Endek Mask, UKM, E-commerce*

### ABSTRAK

Masker endek adalah masker yang terbuat dari kain tradisional endek Bali. Masker kain ini adalah masker berlapis tiga kain yang memenuhi standar kesehatan penggunaan masker. Ada beberapa motif masker kain ini, yaitu: motif kain endek, kain songket, brokat, motif bordir serta ada yang custom sesuai dengan permintaan konsumen. Adapun yang menjadi mitra dalam PKM ini adalah Ibu Luh Putu Yanti Pusparini, pengrajin asli Buleleng, yang berlokasi di Banyuning, Kabupaten Buleleng. Permasalahan yang dihadapi pengrajin ini, yaitu perlunya media promosi/pemasaran dengan jangkauan yang lebih luas. Selama ini yang dilakukan pengrajin dalam mempromosikan usahanya adalah menitipkan masker endek di beberapa warung/toko dekat rumahnya. Belum banyak orang yang mengetahui keberadaan kerajinan masker endek ini. Melalui kegiatan PKM ini diharapkan bisa memberikan solusi pemecahan masalahnya agar usaha mitra dapat berjalan lebih lancar dan maju. Adapun solusi pemecahan masalah yang bisa diimplementasikan serta luaran kegiatan yang diberikan pada kedua mitra ini yaitu membuatkan website penjualan (e-commerce) untuk melakukan penjualan online dan memberikan pelatihan agar terbiasa menggunakan teknologi website (update data, hapus, edit, tambah) terutama dalam manajemen data barang (penjualan).

**Kata kunci:** *Masker Endek, UKM, E-commerce*

### PENDAHULUAN

#### Latar Belakang

Tatanan kehidupan baru covid-19 atau dikenal dengan istilah "New Nomal" telah merubah gaya hidup setiap orang di seluruh dunia. Belum ada yang tau pasti kapan pandemi ini akan selesai, bahkan Organisasi Kesehatan Dunia (WHO) menyatakan bahwa virus corona tidak akan bisa

hilang dari muka bumi, yang bisa dilakukan saat ini hanyalah menekan laju penyebaran dengan memperhatikan protokol kesehatan. Salah satu protokol kesehatan yang bisa dilakukan adalah menggunakan masker ketika keluar rumah. Penelitian yang dilakukan oleh WHO, menyatakan bahwa penggunaan masker mampu menekan laju penyebaran covid-19 hingga sampai 75 persen (kompas, 2020).

Masker telah menjadi kebutuhan pokok di era covid 19. Belum ada yang tau pasti kapan pandemic ini akan berakhir karena di beberapa Negara yang telah beberapa bulan tidak ada kasus covid 19, tiba-tiba harus melakukan lockdown lagi, sebab muncul kasus baru. Berdasarkan Keppres Nomor 7 Tahun 2020 tentang Gugus Tugas Percepatan Penanganan Penyakit Virus Corona 2019(covid-19) dan Surat Edaran Menteri Dalam Negeri Nomor 440/2622/SJ tentang Pembentukan Gugus Tugas Percepatan Penanganan Corona Virus Disease 2019 (Covid-19) Daerah, Pemerintah Provinsi Bali mendukung kebijakan pemerintah pusat “Masker Untuk Semua”, hingga seluruh masyarakat Bali diminta menggunakan masker kain setiap bepergian keluar rumah dengan tujuan untuk mencegah penyebaran dan melindungi diri sendiri dari virus covid-19. Pandemic covid 19 telah menyebabkan krisis dan merabak ke berbagai sektor seperti sektor pariwisata, pendidikan, kesehatan, kuliner, fashion, garmen dan lain-lain.

Pada saat awal covid-19 masuk ke Indonesia, masyarakat berlomba-lomba membeli masker medis hingga masker medis menjadi barang yang sangat langka dan banyak tim medis yang kekurangan masker. Padahal tim medis adalah garda terdepan yang paling mudah terpapar virus yang mematikan ini. Hingga pemerintah menyarankan agar masyarakat umum menggunakan masker kain dalam melakukan aktivitas. Ketua Tim Pakar

Gugus Tugas Percepatan Penanganan Covid-19 Wiku Adisasmito menjelaskan, “masker kain bisa digunakan sebagai pengganti masker medis untuk mengurangi risiko penularan Covid-19 di tengah masyarakat umum. Banyaknya kasus orang tanpa gejala (OTG) juga mendasari sosialisasi masker kain corona” (Sari, 2020). Beberapa Pemerintah Daerah telah mengeluarkan peraturan untuk melakukan denda ketika masyarakat tidak menggunakan masker. Masker telah menjadi kebutuhan pokok masyarakat saat ini.

Banyak tenaga kerja yang kehilangan pekerjaan karena lesunya perputaran ekonomi yang

disebabkan oleh rendahnya daya beli masyarakat, maka tidak sedikit para pelaku usaha yang mulai banting setir untuk mempertahankan usahanya, seperti usaha garmen atau tukang jahit yang ditekuni oleh pengrajin asli Buleleng yakni Ibu Luh Putu Yanti Pusparini. Usaha Ibu luh telah berdiri sepuluh tahun yang lalu. Selama ini beliau mempekerjakan 7 orang ibu rumah tangga yang memiliki kemampuan menjahit, bordir, tukang potong kain, tukang pasang payet dan lain-lain (gambar 1). Adapun yang diproduksi adalah baju kerja berbahan endek (kain khas Bali), kain kebaya, gaun pengantin, dan lain-lain. Namun, akibat pandemik ini usaha Ibu Luh terpaksa harus berubah haluan dengan memproduksi masker kain karena sepiunya konsumen yang memesan baju.



Gambar 1. Situasi tukang jahit di pengrajin Ibu Luh Putu

Masker-masker yang diproduksi oleh ibu luh di pasarkan di Buleleng serta beberapa ada yang dikirim ke kota Denpasar. Ada beberapa motif yang ditawarkan seperti motif kain endek, kain songket, brokat, motif bordir serta ada yang custom sesuai dengan permintaan pemesan (gambar 2-4)



Gambar 2. Masker bordir motif ukiran



Gambar 3. Masker kain songket



Gambar 4. Masker endek

Masker yang diproduksi Ibu Luh adalah masker berlapis tiga. Ukurannya pun sesuai dengan standar WHO yakni menutup hidung sampai dagu. Bahan yang digunakan juga lembut, talinya tidak kendor, sehingga nyaman digunakan sehari-hari. Ada beberapa motif lainnya yang tidak sempat didokumentasikan. Sebenarnya masker-masker yang dihasilkan oleh Ibu Luh memiliki pangsa pasar yang cukup menjanjikan karena ada nilai-nilai yang taat

dengan kesehatan serta ada masker yang menawarkan nilai fasionable. Keterbatasan kemampuan tentang teknologi menjadi permasalahan oleh Ibu Luh dalam memasarkan masker-maskernya ke luar Bali ataupun ke luar negeri. Berdasarkan hasil wawancara kami, ibu Luh menyatakan sempat dua kali mengirimkan maskernya ke Kalimantan dan Jakarta karena ada kerabat yang tinggal di sana yang membeli. Proses penjualan hanya dilakukan melalui program aplikasi whatsapp, sehingga penting kiranya dibuatkan website untuk menampung dan memasarkan lebih luas karya-karya ibu luh. Selain itu pembuatan website ini juga berfungsi sebagai e-katalog untuk produk-produk Ibu Luh. Ada beberapa produk baju kerja berbahan kain endek yang setelan dengan masker ada juga baju yang setelan dengan bandana serta masker namun semua itu tidak sempat didokumentasikan.

Melalui kegiatan P2M ini bermaksud untuk membantu pengrajin dalam melakukan pemasaran digital yakni melalui website yang dapat diakses secara online.

### **Khalayak Sasaran**

Adapun mitra yang menjadi sasaran dalam kegiatan P2M ini adalah pengrajin masker endek yakni masker lapis tiga yang terbuat dari kain endek Bali dengan kualitas tinggi, berlokasi di Banyuning, Kabupaten Buleleng. Selama ini mitra belum memiliki media promosi penjualan dalam bentuk website. System promosi hanya dilakukan secara offline yakni menawarkan langsung ke konsumen.

### **Landasan Teori**

#### **a. Teknologi Website**

Website atau sering disingkat web adalah suatu dokumen berupa kumpulan halaman web yang saling terhubung dan isinya terdiri dari berbagai informasi berbentuk teks, suara, gambar, video, dan lainnya, dimana semua data tersebut disimpan pada server hosting. Halaman website biasanya berupa dokumen yang ditulis dalam format *Hyper Text Markup Language* (HTML), yang bisa diakses melalui HTTP,

HTTP adalah suatu protokol yang menyampaikan berbagai informasi dari server website untuk ditampilkan kepada para user atau pemakai melalui web browser. Manfaat dari website biasanya sebagian orang memiliki suatu alasan untuk membuat web itu sendiri, diantaranya:

- 1) Memperluas jangkauan promosi sesuatu, dengan memiliki website maka produk kita lebih bisa dikenal oleh masyarakat khususnya pengguna internet.
- 2) Bisa menjadi media tanpa batas, sebab internet adalah media informasi yang tanpa batas. Dengan memiliki website kita berarti sama saja memiliki banyak karyawan yang mempromosikan produk kita selama 24 jam. Yang artinya dimana website kita akan memberikan suatu informasi kepada calon konsumen selama 24 jam.
- 3) Promosi yang luas, internet adalah suatu media promosi terluas di dunia jika dilihat dari jangkauan area.
- 4) Media pengenalan perusahaan, jika kita memiliki suatu perusahaan akan lebih mudah kita mengenalkan perusahaan lewat website, karena jangkauannya internet yang luas dan pemakainya yang banyak, sehingga perusahaan kita akan dikenal oleh masyarakat banyak sehingga dapat mendatangkan calon konsumen dengan cara promosi produk lewat website.

Jenis-jenis website ada 3 (tiga) macam diantaranya:

#### 1) Website Statis

Pengertian website statis adalah suatu halaman website yang tampilannya tidak berubah-ubah (statis). Jika si pemilik website ingin mengubah tampilan maka harus dilakukan secara manual, yaitu dengan mengedit kode-kode struktur websitenya. Jenis website statis umumnya memiliki setidaknya 5 halaman utama untuk menjelaskan informasi mengenai website tersebut. Selain itu, website statis umumnya tidak memungkinkan terjadinya interaksi langsung antara pemilik/

pengelola website dan pengunjung di website tersebut. Contoh website statis: Website perusahaan (*company profile*), *Search Engine* (Google, Bing)

#### 2) Website Dinamis

Website dinamis adalah jenis website yang dirancang khusus untuk dapat menampilkan update konten sesering mungkin. Website dinamis dapat disesuaikan dengan kebutuhan, baik dari sisi tampilannya maupun dari sisi fiturnya. Website dinamis umumnya dirancang dengan konsep visual dan kemampuan interaksi tinggi dengan penggunanya. Beberapa fitur yang bisa ditambahkan pada website dinamis yaitu, kolom komentar, fitur live chatting, formulir pendaftaran, dan lain-lain. Beberapa contoh website dinamis: Blog/website pribadi, [Situs E-commerce](#), Website Portal, Situs Berita, Katalog online

#### 3) Website Interaktif

Pengertian website interaktif adalah jenis website yang digunakan untuk tujuan berinteraksi dengan orang lain secara online. Umumnya pengguna website interaktif adalah komunitas atau pengguna internet aktif. Beberapa contoh website interaktif: Situs Media social, Situs forum online, Blog.

Di dalam sebuah website terdapat dua komponen penting, yaitu Domain dan Hosting.

Tanpa komponen ini maka website tidak dapat diakses.

#### 1) Domain

Nama domain adalah nama unik sebuah website untuk mengidentifikasi nama server komputer di internet. Setiap website pasti memiliki domain unik, misalnya Google.com, Maxmanroe.com, atau Facebook.com. Domain website, contohnya bisa di baca di bawah ini:

- a. co.id : Biasanya digunakan untuk badan usaha yang memiliki badan hukum sah.
- b. .go.id : Khusus digunakan untuk Lembaga Pemerintahan RI.

- c. .ac.id : Dipakai untuk Lembaga Pendidikan.
- d. .or.id: Dipakai untuk segala macam organisasi yang tidak termasuk kedalam kategori "co.id", "go.id", "mil.id", "ac.id" dan sebagainya.
- e. .war.net.id : Dipakai untuk industri warung internet (warnet) yang ada di Indonesia
- f. .sch.id: Dipakai khusus untuk Lembaga Pendidikan SD, SMP dan SMU atau SMK
- g. .web.id: Biasanya digunakan untuk organisasi, badan usaha, ataupun perseorangan yang melakukan kegiatannya di WWW.

## 2) Hosting

Web hosting adalah tempat atau lokasi penyimpanan database (teks, suara, gambar, video, dan lain-lain) dari sebuah website. Umumnya pemilik website menyewa jasa layanan internet yang menyediakan sumber daya server-server untuk menempatkan informasi di internet berupa HTTP, FTP, EMAIL, atau DNS. Beberapa perusahaan jasa web hosting diantaranya: Hawkhost.com, Rumahweb.com, Niagahoster.co.id, Hostinger.co.id

## b. Penjualan Online

Penjualan online adalah melakukan aktifitas penjualan dari mencari calon pembeli sampai menawarkan produk atau barang dengan memanfaatkan jaringan internet yang didukung dengan seperangkat alat elektronik sebagai penghubung dengan jaringan internet. Penjualan online merupakan prosedur berdagang atau mekanisme jual-beli di internet dimana pembeli dan penjual dipertemukan di dunia maya. Penjualan online juga dapat didefinisikan sebagai suatu cara berbelanja atau berdagang secara online atau direct selling yang memanfaatkan fasilitas Internet dimana terdapat website yang dapat menyediakan layanan "get

and deliver". penjualan online akan merubah semua kegiatan marketing dan juga sekaligus memangkas biaya-biaya operasional untuk kegiatan trading (perdagangan). Proses yang ada dalam Penjualan online adalah sebagai berikut :

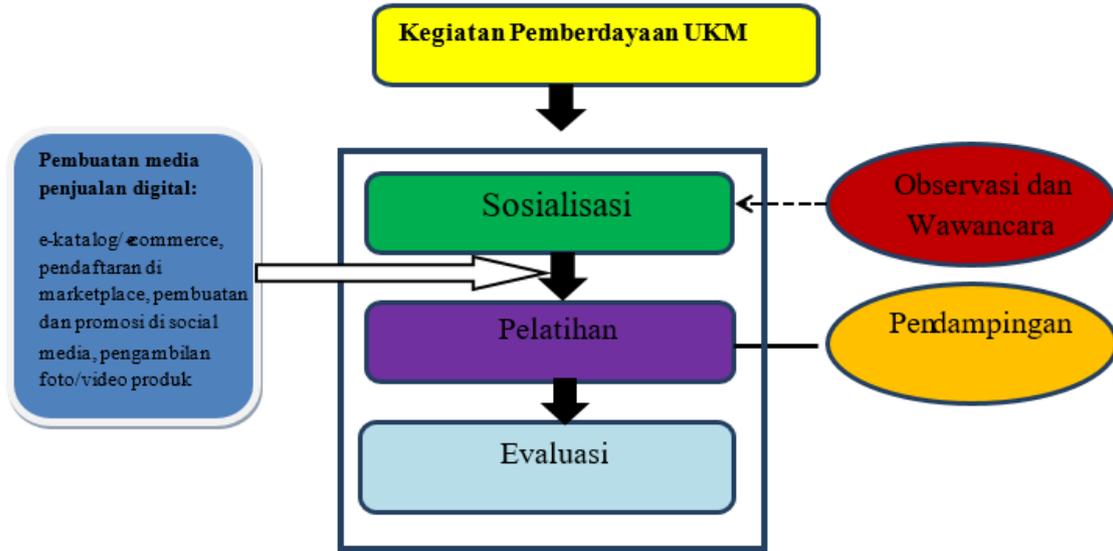
- 1) Presentasi electronics (Pembuatan Web site) untuk produk dan layanan.
- 2) Pemesanan secara langsung dan tersedianya tagihan.
- 3) Otomasi account Pelanggan secara aman (baik nomor rekening maupun nomor kartu kredit).
- 4) Pembayaran yang dilakukan secara Langsung (*online*) dan penanganan transaksi (Januri, dkk, 2008). mengenal lawan komunikasi, maka jenis informasi yang dikirimkan dapat disusun sesuai dengan kebutuhan dan kepercayaan (trust).
- 5) Pertukaran data (*data exchange*) berlangsung berulang-ulang dan secara berkala, misalnya setiap hari, dengan format data yang sudah disepakati bersama. Dengan kata lain, servis yang digunakan sudah tertentu. Hal ini memudahkan pertukaran data untuk dua entiti yang menggunakan standar yang sama.

Salah satu pelaku dapat melakukan inisiatif untuk mengirimkan data, tidak harus menunggu parternya. Model yang umum digunakan adalah peer-to-peer, dimana processing intelligence dapat didistribusikan di kedua pelaku bisnis.

## METODE

Untuk membantu mitra (pengrajin masker) dalam mengatasi permasalahan yang sudah dijabarkan dalam Pendahuluan, maka diperlukan beberapa metode yang akan digunakan dalam kegiatan Pemberdayaan UKM. Berdasarkan analisis situasi dan wawancara mendalam yang telah dilakukan, maka metode yang disepakati dalam kegiatan ini dapat dilihat pada gambar 5.

Gambar 5. Metode Kegiatan



Adapun penjelasan metode yang digambarkan adalah sebagai berikut.

#### 1) Sosialisasi

Menyampaikan tujuan dan manfaat kegiatan secara umum, pengenalan beberapa luaran yang akan dihasilkan dalam kegiatan seperti: Pembuatan media digital: ekatalog/e-commerce, pendaftaran di marketplace, pembuatan account untuk promosi di sosial media.

#### 2) Pelatihan

Kegiatan pelatihan dilakukan di rumah mitra, meliputi: pengenalan dan penggunaan website, user manual sistem website, marketplace, social media.

#### 3) Pendampingan

Pendampingan dilakukan di tempat mitra. Bertujuan untuk latihan lanjutan terkait materi pada saat kegiatan pelatihan. Hal-hal

yang kurang dipahami saat kegiatan pelatihan bisa dilakukan pada saat kegiatan pendampingan.

#### 4) Evaluasi

Dilakukan di tempat mitra. Bertujuan untuk: (1) membahas masalah-masalah yang dihadapi oleh mitra perlu didiskusikan lebih mendalam guna mengantisipasi hambatan yang tidak diinginkan, (2) melakukan evaluasi secara menyeluruh terkait kegiatan pemberdayaan UKM.

#### Organisasi Pelaksana

Kegiatan P<sub>2</sub>M ini dilaksanakan bersama tim, dengan pembagian tugas masing-masing anggota bersama ketua pelaksana dapat dilihat pada tabel 1.

Tabel 1. Pembagian tugas ketua dan anggota P<sub>2</sub>M

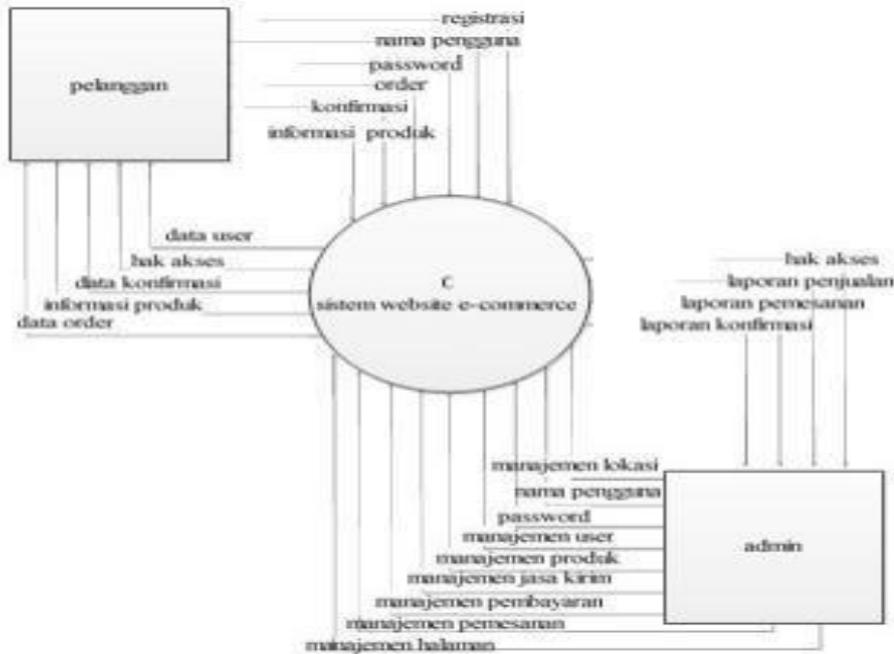
No	Nama NIP	Jabatan dalam TIM Alokasi waktu/Jam/minggu	Tugas dalam TIM (diuraikan dengan rinci)
1	Putu Eka Dianita Marvilianti Dewi, S.S.T.Ak., M.Si.	Ketua 14 jam/minggu	Ketua mendesain kerangka utama proposal P <sub>2</sub> M, menjadi pemikir dan pengambil keputusan terhadap pemilihan pendekatan, desain P <sub>2</sub> M, dan sasaran P <sub>2</sub> M. Ketua Pelaksana menentukan tim ahli dan rincian tugas bagi anggota pelaksana. Menjadi instruktur utama dalam pelatihan, menyusun laporan kegiatan dan artikel ilmiah.
2	I Gede Partha Sindu, S.Pd., M.Pd.	Anggota 12 jam/minggu	Membantu ketua menyusun proposal P <sub>2</sub> M, mendampingi ketua dalam pelaksanaan pelatihan (menjadi instruktur), membantu ketua dalam menyusun laporan kegiatan dan artikel ilmiah.
3.	Kadek Sintya Dewi, S.Pd., M.Pd.	Anggota 12 jam/minggu	Mempersiapkan pelatihan dan menyusun RAB/SPJ kegiatan, analisis instrumen kegiatan, membantu ketua dalam menyusun laporan kegiatan dan artikel ilmiah.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian ini telah dilaksanakan dan telah menghasilkan beberapa produk seperti : rancangan system website, implementasi website yang telah di publish di internet (lengkap dengan data produk barang) dengan alamat <https://diahmode.com> serta user manual penggunaan website. Setelah melakukan

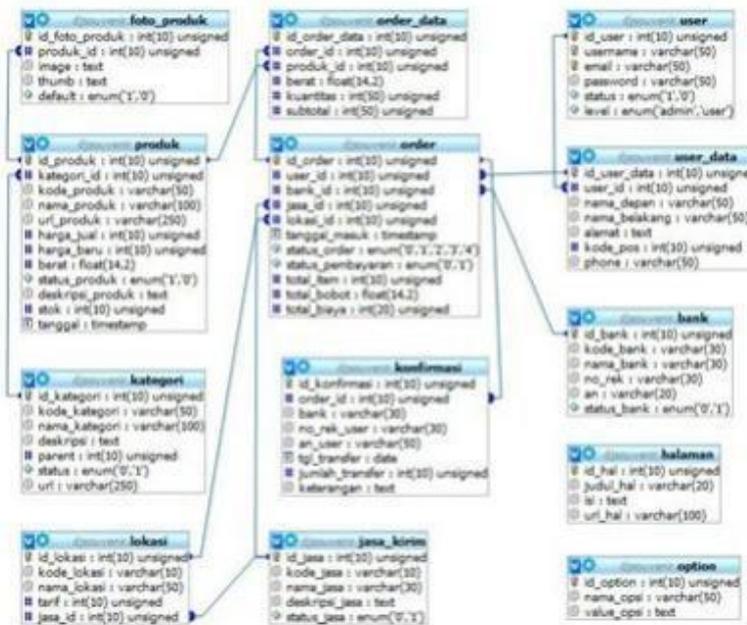
observasi, selanjutnya pada bulan ke-2 dilakukannya diskusi dan wawancara mendalam dengan mitra. Berikutnya pada

bulan ke-3 dilakukannya perancangan kegiatan penyusunan proposal, setelah itu pada bulan ke-4 dilakukannya perancangan sistem website pengrajin, untuk rancangan dari sistem website pengrajin dapat dilihat pada Gambar 6.



Gambar 6. Data Flow Diagram (DFD) website Ada dua level pengguna dalam sistem ini yakni level tertinggi yaitu admin dan konsumen. Admin bisa mengakses menu apa saja, yaitu manajemen barang, penjualan, pembayaran, konfirmasi, stok barang dan lain-lain. Perancangan database website digambarkan

dengan menggunakan relasi antar tabel. Ada 13 tabel yang digunakan dalam sistem, yakni tabel foto produk, user, option, kategori, dan lain-lain. Perancangan database website dapat dilihat pada Gambar 7.

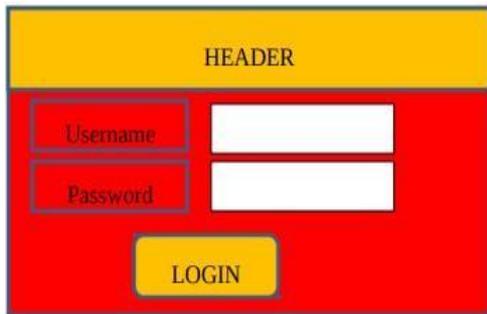


Gambar 7. Relasi antar tabel

Perancangan antarmuka sistem dapat dilihat pada Gambar 8. Sistem website akan melalui beberapa uji coba sebelum digunakan oleh

mitra. Adapun pengujian-pengujian tersebut meliputi:

- a. Uji Cini adalah untuk mengetahui kesalahan (bug) program (yang tidak sempurna).
- b. Pengujian White Box (White Box Testing), dilakukan dengan melihat ke dalam modul untuk meneliti kode-kode program yang ada.
- c. pengujian Black Box (Black Box Testing), dilakukan dengan menjalankan atau mengeksekusi unit atau modul.

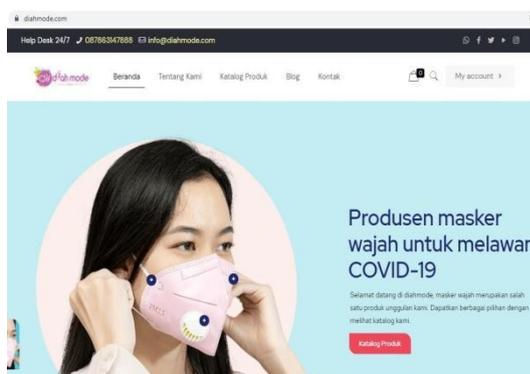


Gambar 8. Rancangan antar muka.

Setelah perancangan sistem website selesai dilakukan, maka tahapan berikutnya adalah melakukan implementasi system. System website dapat diakses pada alamat <https://diahmode.com> dengan keterangan beberapa halaman sebagai berikut.

### 1. Halaman Beranda

Halaman beranda merupakan halaman utama yang tampil ketika pertama kali mengakses alamat website. Tampilannya dapat dilihat pada gambar 9.



Gambar 9. Halaman Beranda

### 2. Tentang Kami

Halaman tentang kami menampilkan informasi pengrajin, meliputi: alamat pengrajin, nomor handphone, jam kerja, email dan lain-lain.

Tampilan Tentang Kami dapat dilihat pada gambar 10.

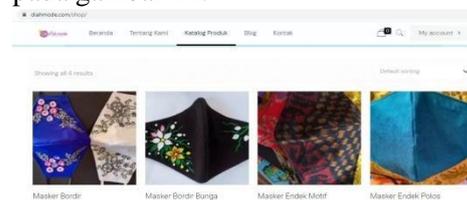


Gambar 10. Halaman tentang kami

### 3. Katalog Produk

Halaman Katalog Produk memberikan informasi tentang contoh-contoh produk masker yang dijual. Namun konsumen juga bisa merequest model lain (selain yang ada di katalog produk).

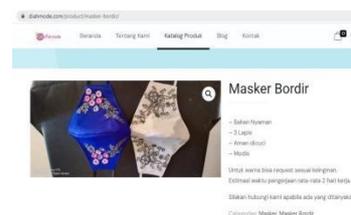
Tampilan halaman Katalog Produk dapat dilihat pada gambar 11.



Gambar 11. Halaman Katalog Produk

### 4. Detail Produk

Halaman Detail produk menampilkan data detail dari masker yang dibuat, seperti: harga, ukuran, deskripsi produk dan lain-lain. Tampilan halaman Detail Produk dapat dilihat pada gambar 12.



Gambar 12. Halaman Detail Produk

Selain produk website yang telah dihasilkan dan dijabarkan di atas, kegiatan P2M juga telah menghasilkan buku panduan (user manual) yang digunakan oleh pengrajin sebagai acuan dalam melakukan update barang pada system (gambar 13)



Gambar 13. Buku Panduan



Gambar 14. Bisnis Plan

Produk P2M yang telah dihasilkan dalam kegiatan ini telah dilakukan pelatihan kepada mitra pada tanggal 3 juni 2021. Pelatihan meliputi penggunaan website: memasukkan gambar, mengupdate data, mengisi blog, contact us, dan lain-lain (gambar 15 dan 16).



Gambar 15. Pelatihan Manajemen Keuangan



Gambar 16. Pelatihan Bisnis Plan



Gambar 17. Pelatihan Menggunakan Website



Gambar 18. Pelatihan Manajemen Bisnis

Pelaksanaan P2M ini telah diliput oleh berita online, [rri.co.id](https://rri.co.id) dengan alamat berita: <https://rri.co.id/singaraja/1818->

[pendidikan/1098639/sasar-umkm-undiksha-gelar-pkmkerajinan-masker-endek](https://pendidikan/1098639/sasar-umkm-undiksha-gelar-pkmkerajinan-masker-endek) (gambar 20).



Gambar 19. Publikasi Di Koran

## SIMPULAN

Kegiatan P2M ini telah menghasilkan produk web dengan alamat <https://diahmode.com>. Pengembangan website penjualan (e-commerce) untuk melakukan penjualan online dan memberikan pelatihan agar terbiasa menggunakan teknologi website (update, hapus, edit, tambah) terutama dalam manajemen data barang. Metode yang digunakan dalam kegiatan PKM ini adalah sosialisasi, pelatihan, dan pendampingan. Dengan dilakukannya pengembangan website penjualan (e-commerce) sangat diharapkan dapat membantu meningkatkan hasil jual beli dari produk yang dijual oleh mitra selain itu harapannya agar produk masker yang dibuat oleh mitra dapat diketahui oleh banyak pihak dan dapat meningkatkan customer melalui media website penjualan (e-commerce).

## DAFTAR RUJUKAN

- Alexandria. 2018. Definisi Rencana Bisnis. <https://www.finansialku.com/membuat-rencanabisnis-atau-business-plan/> (diakses tanggal 29 juli 2020)
- Armstrong, Gary dan Philip Kotler. 2016. Prinsip-prinsip Pemasaran. E-book: materi perkuliahan.

<http://kundang.weblog.esaunggul.ac.id/wp-content/uploads/sites/99/2016/03/MATERI-4-KUL-ONLINE2016.pdf> (diakses tanggal 29 juli 2020)

- Kompas, 2020. Riset: Pakai Masker Kurangi Penularan Covid-19 Sampai 75 Persen. <https://lifestyle.kompas.com/read/2020/05/20/110707520/riset-pakai-masker-kurangi-penularan-covid-19-sampai-75-persen?page=all>. (diakses tanggal 29 juli 2020)
- LKPP. 2019. <http://www.lkpp.go.id/v3/> (diakses tanggal 29 juli 2020)
- Lupiyoadi, Rambat. 2018. Dinamika Bisnis Jasa dan Pentingnya Pemasaran Jasa (modul 1). <http://repository.ut.ac.id/4848/1/EKMA4568-M1.pdf> (diakses tanggal 29 juli 2020)
- Rahmana, Arif. 2009. Peranan Teknologi Informasi dalam Peningkatan Daya saing Usaha Kecil Menengah (UMKM). Widyatama Repository. <https://repository.widyatama.ac.id/xmlui/handle/123456789/2108> (diakses tanggal 29 juli 2020)
- Rudiantoro, Rizki dan Sylvia Veronica Siregar. 2012. KUALITAS LAPORAN KEUANGAN UMKM SERTA

PROSPEK IMPLEMENTASI SAK  
ETAP. Jurnal Akuntansi dan Keuangan  
Indonesia Vol 9, No 1 (2012).  
[http://jaki.ui.ac.id/index.php/home/article  
/view/141](http://jaki.ui.ac.id/index.php/home/article/view/141) (diakses tanggal 29 juli 2020)

Sari, Fitri Rahayu. 2020. Efektivitas Penggunaan  
Masker Kain dalam Mencegah Covid-19.  
[https://primayahospital.com/paru/masker  
-kain-corona/](https://primayahospital.com/paru/masker-kain-corona/) (diakses tanggal 29 juli  
2020)