

ABSTRAK

Nama dan NIM (1) : Annisa Atika Putri (41818110124)
Nama dan NIM (2) : Apriliani Putri (41818110004)
Nama dan NIM (3) : Anastaya Farah Putri (41817110114)
Pembimbing TA : Andi Nugroho, ST, M.Kom
Judul : Aplikasi Penjualan Produk Kerajinan Tangan
Berbasis Website Pada Pelaku UMKM (Studi Kasus :
UMKM Gaarwoods)

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) industri kerajinan tangan merupakan sebuah usaha yang dimiliki oleh satu orang atau sekelompok kecil yang menghasilkan produk atau barang yang dibuat dengan tangan yang memiliki suatu fungsi kegunaan serta keindahan hingga layak untuk dijual kembali. GaarWoods merupakan salah satu UMKM yang bergerak di industri kerajinan tangan merasakan saat ini sudah banyak UMKM industri kerajinan tangan baik penjualan secara online atau pun penjualan secara langsung sehingga GaarWoods harus memperluas pemasarannya dengan tidak hanya memanfaatkan instagram sebagai media promosi. Pemberdayaan UMKM di tengah globalisasi dan persaingan yang ketat memaksa UMKM menghadapi tantangan global seperti peningkatan inovasi produk dan layanan, pengembangan sumber daya manusia dan teknologi, serta perluasan pemasaran. Dari permasalahan di atas, maka dibutuhkan sebuah terobosan baru agar UMKM GaarWoods dapat bertahan dan mampu bersaing ditengah persaingan yang semakin ketat, sehingga memberikan pelaku UMKM dapat memasarkan produk ke khalayak luas dengan mengupload foto-foto produk di halaman *website* nanti. Metode pengembangan sistem yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode waterfall. Dari penelitian yang telah dilakukan didapatkan hasil aplikasi penjualan produk kerajinan tangan berbasis website yang dapat digunakan oleh UMKM GaarWoods dalam memperluas pasarnya.

Kata kunci: UMKM, Waterfall, Website

ABSTRACT

Name and Student Number (1) : Annisa Atika Putri (41818110124)
Name and Student Number (2) : Apriliani Putri (41818110004)
Name and Student Number (3) : Anastaya Farah Putri (41817110114)
Counsellor : Andi Nugroho, ST, M.Kom
Title : Website-Based Handicraft Product Sales
Application for MSME Actors (Case Study :
Gaarwoods MSME)

Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs) handicraft industry is a business owned by one person or a small group that produces products or goods made by hand that have a function of utility and beauty so that they are suitable for resale. GaarWoods is one of the MSMEs engaged in the handicraft industry. Currently, there are many MSMEs in the handicraft industry, both online sales and direct sales, so GaarWoods must expand its marketing by not only using Instagram as a promotional medium. Empowerment of MSMEs in the midst of globalization and intense competition forces MSMEs to face global challenges such as increasing product and service innovation, developing human resources and technology, and expanding marketing. From the problems above, a new breakthrough is needed so that GaarWoods MSMEs can survive and be able to compete in the midst of increasingly fierce competition, thus giving MSME actors the ability to market their products to a wide audience by uploading product photos on the website page later. The system development method used in this research is the waterfall method. From the research that has been done, it is found that the results of the website-based sales application for handicraft products can be used by GaarWoods MSMEs in expanding their market.

Key words: MSMEs, Waterfall, Website