

# PEMBUATAN WEBSITE UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN HASIL KERAJINAN TANGAN DI DESA GUNUNGSARI, KAB. LOMBOK BARAT

Juhartini<sup>1\*</sup>, Karina  
Nurwijayanti<sup>2</sup>, Hambali<sup>3</sup>

<sup>1)</sup> Rekayasa Perangkat Lunak,  
Universitas Teknologi Mataram

<sup>2)</sup> Manajemen Informatika,  
Universitas Teknologi Mataram

<sup>3)</sup> Program studi teknik informatika,  
Universitas Teknologi Mataram

## Article history

Received : 23 April 2022

Revised : 9 Mei 2022

Accepted : 7 Juni 2022

## \*Corresponding author

Juhartini

Email : juhartini8815@gmail.com

## Abstrak

Desa Gunungsari menjadi salah satu pusat kerajinan tangan dari bambu yang ada di Lombok Barat dimulai sejak tahun 1980-an, beraneka ragam kerajinan tangan yang telah di hasilkan mulai dari kursi, meja, sarang burung, tempat lampu, kandang ayam, lemari, berugak hingga tas dan penak-pernik lainnya. Pemasaran dengan metode mulut ke mulut merupakan salah satu dalam prosudur kegiatan yang sangat inovatif dalam pemasaran produk kepada konsumen. Kedepan perlu adanya sebuah media pemasaran online yang lebih menarik serta memiliki jaringan yang luas dalam melakukan pemasaran produk, belum dijalankannya pemasaran berbasis teknologi informasi seperti pemasaran melalui website. Mengacu pada beberapa alasan seperti banyaknya pemilik UMKM yang belum mengenal komputer dan internet, minimnya pengetahuan pemilik UMKM mengenai teknologi informasi dan internet, terutama pemasaran melalui online, kesulitan dalam memasarkan produk yang dihasilkan oleh UMKM di Desa Gunungsari dikarenakan masih membutuhkan biaya yang lumayan besar, sehingga diperlukan sebuah pelatihan dalam memanfaatkan media pemasaran secara online berupa marketplace berbasis web yang sudah ada untuk memasarkan produk yang dihasilkan UMKM. Tim pelaksana PkM akan memulai kegiatan pelatihan sesuai dengan jadwal kegiatan yang telah disepakati bersama dengan para peserta. Kegiatan pelatihan menggunakan metode ceramah, diskusi (tanya jawab) dan Latihan mengoperasikan media penjualan online. Selama kegiatan berlangsung, antusias pengrajin bambu dan pemilik UMKM cukup tinggi terlihat dari rasa ingin tahu mereka terhadap penjualan online dan bagaimana proses pengelolaan data mulai dari pengisi data produk yang akan di jual, mencoba mengelola data penjualan produk dan pembuatan laporan penjualan. kebutuhan tentang keterampilan IT semakin tinggi sehingga diperlukan kerjasama antara beberapa pihak untuk memberikan pelatihan bagi para pelaku UMKM yang tidak memiliki jiwa wiraswasta, dan menumbuh-kembangkan jiwa wiraswasta bagi peserta yang belum memilikinya serta mampu memberikan pemahaman mengenai komputer, internet dan penganalan dan pemasaran produk secara online pada pengrajin bambu UMKM Gunungsari

Kata Kunci: Kerajinan Tangan, Bambu, Penjualan, Website

## Abstract

Bamboo, which is the raw material for this manufacture, comes from Gunungsari Gunungsari village has become one of the centers for handicrafts from bamboo in West Lombok starting in the 1980s. Various handicrafts have been produced, ranging from chairs, tables, bird nests, lamp holders, chicken coops, cupboards, and berugaks to bags. And other trinkets. Marketing by word of mouth is one of the most innovative procedures in marketing products to consumers. In the future, it is necessary to have an online marketing media that is more attractive and has an extensive network in marketing products. However, website marketing has not yet been implemented in information technology-based marketing. They were referring to several reasons, such as the number of MSME owners who are not familiar with computers and the internet, the lack of knowledge of MSME owners regarding information technology and the internet, especially online marketing, and difficulties in marketing the products produced by MSMEs in Gunungsari Village because they still require a reasonably high cost, so training is needed in utilizing online marketing media in the form of an existing web-based marketplace to market products produced by MSMEs. The PkM implementation team will start the training activities according to the schedule of activities agreed with the participants. The training activities use the lecture method, discussion (question and answer), and practice operating online selling media. During the activity, the enthusiasm of bamboo artisans and MSME owners was relatively high, as seen by their curiosity about online sales and how the data management process started from filling in product data to be sold, trying to manage

*product sales data, and making sales reports. The need for IT skills is getting higher, so collaboration between several parties is needed to provide training for MSME actors who do not have an entrepreneurial spirit and develop an entrepreneurial spirit for participants who do not have it and can provide an understanding of computers, the internet, and product introduction and marketing. online at Gunungsari MSME bamboo craftsmen.*

*Keywords: Handicrafts, bamboo, sales, website*

Copyright © 2022 Karina Nurwijayanti, Juhartini & Hambali

## PENDAHULUAN

Nusa Tenggara Barat terkenal akan pulau Lombok yang memiliki alam yang sangat indah, sehingga terdapat banyak tempat lokasi wisata dan pemandangan cinderamata kerajinan tangan khas yang tidak akan dijumpai di tempat lain. Salah satu kekayaan alam yang ada di Lombok Barat yang berhasil dimanfaatkan oleh warga setempat adalah pohon bambu yang akan dibuat menjadi kerajinan tangan yang unik dan beraneka ragam yang berlokasi di Desa Gunungsari, Kabupaten Lombok Barat. Sekitar 5 (lima) menit dari perbatasan kota Mataram dan 17 (tujuh belas) menit dari kawasan wisata Senggigi (Oblivia & Indriyani, 2013).

Para pelaku konsumen lebih cenderung menyukai berbelanja secara online karena dirasa lebih praktis dan dapat dilakukan setiap waktu tanpa perlu keluar rumah untuk mendapatkan barang yang di inginkan. Hal ini merupakan salah satu peluang bagi pelaku usaha kecil untuk ikut berperan dalam menawarkan barang dagangan mereka menggunakan media pemasaran online atau *marketplace*. Keadaan yang seperti ini memberikan keuntungan yang cukup besar dan peluang bagi pelaku usaha yang ingin menawarkan barang dagangan mereka pada *marketplace* yang telah tersedia dan memiliki rating yang bagus di Indonesia (Artaya & Purworusmiardi, 2019).

Desa Gunungsari menjadi salah satu pusat kerajinan tangan dari bambu yang ada di Lombok Barat dimulai sejak tahun 1980-an, beraneka ragam kerajinan tangan yang telah di hasilkan mulai dari kursi, meja, sarang burung, tempat lampu, kandang ayam, lemari, berugak hingga tas dan pernak-pernik lainnya. Selain kerajinan yang berasal dari bambu, di Desa Gunungsari juga terdapat kerajinan lain yang berupa ketak, batok kelapa, rotan dan enceng gondok. Kerajinan tangan yang dihasilkan beraneka ragam yang terdapat di Desa Gunungsari. Bagi wisatawan atau penduduk lokal yang ingin mencari oleh-oleh khas Lombok berupa kerajinan dari bahan-bahan tersebut sudah tersedia di UMKM ini. Potensi lokal merupakan penunjang dari kegiatan yang sangat kreatif ini disamping dengan adanya potensi sumberdaya alam (Pratama et al., 2019) dan sumberdaya manusianya (Putri, 2015). Untuk pemasaran, pemilik UMKM mereka berpusat pada pemasaran dengan cara komunikasi berita dari mulut ke mulut dan menunggu tamu yang datang dari dalam maupun luar daerah.

Pemasaran dengan metode mulut ke mulut merupakan salah satu dalam prosedur kegiatan yang sangat inovatif dalam pemasaran produk kepada konsumen. Kedepan perlu adanya sebuah media pemasaran online yang lebih menarik serta memiliki jaringan yang luas dalam melakukan pemasaran produk, belum dijalankannya pemasaran berbasis teknologi informasi seperti pemasaran melalui website. Berdasarkan pertimbangan tersebut maka tim pengabdian dari LP2M STMIK Mataram memilih Desa Gunungsari sebagai lokasi pengabdian masyarakat dengan tujuan pelatihan pembuatan website sebagai wadah untuk memasarkan hasil kerajinan tangan yang dihasilkan oleh pengrajin UMKM di Desa Gunungsari agar dapat meningkatkan pemasaran menggunakan media internet (Indah & Yulianto, 2011). Untuk menjawab permasalahan tersebut, kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bermaksud untuk menemukan dan menetapkan media pemasaran atau penjualan secara online melalui website (*marketplace*) yang terbaik untuk memasarkan produk yang di hasilkan oleh UMKM, sehingga kegiatan pemasaran produk hasil UMKM dapat berjalan dengan efektif. Melalui kegiatan PkM ini diharapkan para anggota UMKM dapat memilih secara bijak dan dapat menggunakan *marketplace* secara lebih efektif (Artaya & Purworusmiardi, 2019).

Pada analisis situasi sudah dikemukakan, di Desa Gunungsari Kabupaten Lombok Barat sebagian besar pemilik UMKM belum memiliki media pemasaran online melalui internet. Hal ini menyebabkan mereka lebih sulit untuk memasarkan dan mengenalkan hasil kerajinan bambu yang diproduksi (Reza et al., 2008). Mengacu pada beberapa alasan seperti banyaknya pemilik UMKM yang belum mengenal komputer dan internet, minimnya pengetahuan pemilik UMKM mengenai teknologi informasi dan internet, terutama pemasaran melalui online, kesulitan dalam memasarkan produk yang dihasilkan oleh UMKM di Desa Gunungsari dikarenakan masih membutuhkan biaya yang lumayan besar, sehingga diperlukan sebuah pelatihan dalam memanfaatkan media pemasaran secara online berupa *marketplace* berbasis web yang sudah ada untuk memasarkan produk yang dihasilkan UMKM. Berdasarkan permasalahan yang ingin diselesaikan beserta kendalanya, tujuan utama dari kegiatan PKM ini yaitu memberikan pelatihan, pengetahuan dan kemampuan dalam sistem manajemen komputerisasi dan bagaimana memasarkan hasil kerajinan bambu melalui media online kepada pemilik UMKM di Desa Gunungsari Kabupaten Lombok Barat. Dari permasalahan di atas perlu adanya strategi dalam penguatan pemasaran produk kerajinan tangan yang dihasilkan UMKM. Kegiatan PKM ini bertujuan agar penjualan produk kerajinan tangan yang dihasilkan UMKM dapat meningkat dibuktikan dengan konsumen yang melakukan repeat order, kegiatan ini juga membantu pihak pemerintahan Desa Gunungsari dalam memberikan keterampilan kepada para anggota UMKM dalam menggunakan media komputer dan internet guna memasarkan produksi kerajinan tangan dari bambu yang mereka hasilkan. Pada kegiatan pelatihan ini tim PKM memberi pelatihan kepada para anggota UMKM yang meliputi pelatihan pemasaran secara online melalui website, cara mengupload produk baik secara manual maupun secara manual pada media penjualan online berbasis web. Dengan dilaksanakannya kegiatan PKM ini, ada beberapa manfaat yang diharapkan bisa diperoleh dari akhir kegiatan, yaitu : meningkatkan Pengetahuan pemilik UMKM Gunungsari dalam bidang komputer dan internet, meningkatkan Pengetahuan pemilik UMKM Gunungsari dalam aspek pemasaran secara online, dapat meningkatkan volume penjualan sehingga pendapatan pemilik UMKM meningkat.

## **METODE PELAKSANAAN**

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat bagi pengrajin bambu di Desa Gunungsari. Kami dari tim PKM STMIK Mataram memilih pengrajin bambu di Desa Gunungsari sebagai khalayak sasaran karena kami melihat ada banyak pengrajin kerajinan tangan dari bambu yang ada di Desa Gunungsari tetapi kondisi ekonomian mereka masih belum dapat terangkat yang disebabkan oleh sepi pembeli sehingga kerajinan-kerajinan yang dihasilkan hanya bertumpuk di toko atau di rumah-rumah pengrajin. Hal ini membuat semakin lama jumlah orang yang menekuni pekerjaan sebagai pengrajin bambu semakin sedikit dan mereka memilih untuk menjadi tenaga kerja di luar negeri dengan harapan mendapatkan penghasilan yang lebih baik meskipun sebagian besar menjadi tenaga kerja ilegal. Setelah itu, saya mendatangi salah satu pengrajin dengan membawa surat pengantar. Kemudian tim PKM utarakan maksud kegiatan yang akan kami kerjakan dan menanyakan bagaimana cara pemasaran yang mereka gunakan selama ini. Setelah berdiskusi dengan dengan pengrajin tersebut akhirnya disepakati bahwa mereka membutuhkan web sebagai media pemasaran agar dapat memperluas area pemasaran.

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini di tujukan kepada anggota pengrajin kerajinan tangan yang dilaksanakan di UMKM Desa Gunungsari yang diadakan setiap hari Senin mulai tanggal 12 Februari sampai 23 Juli 2018, dimulai pada pukul 08.00-12.00 wita. Kegiatan PKM ini adalah memberikan keterampilan pada pengrajin bambu di UMKM Desa Gunungsari mengenai sistem manajemen penjualan online berbasis web menggunakan internet. Kegiatan pelatihan dilaksanakan dalam selang 6 bulan. Banyaknya peserta pelatihan 10 orang yang semuanya penduduk Desa Gunungsari Kabupaten Lombok Barat. Pada akhir kegiatan PKM ini, pada umumnya mereka dapat mengoperasikan komputer dan internet serta belajar memperkenalkan hasil produksi kerajinan bambu melalui website (Handayani & Bambang Eka Purnama, 2013). Khalayak sasaran dari kegiatan PKM ini adalah perwakilan salah satu pemilik UMKM yang memiliki keinginan untuk memasarkan hasil kerajinan bambu yang ada di Desa Gunungsari kabupaten Lombok Barat (Arsad, 2015).

Karena kegiatan PKM ini adalah perancangan dan pembuatan website untuk memperkenalkan dan memasarkan hasil kerajinan bambu, bentuk kegiatan yang dilakukan adalah:

1. Analisa kebutuhan

Kegiatan pada tahapan ini dilakukan dengan menganalisa kebutuhan pengrajin bambu UMKM Gunungsari tentang pengetahuan seputaran website meliputi konten, domain dan hosting. Tahap ini dilakukan dengan survey awal ke pengrajin bambu UMKM Gunungsari untuk mengetahui kebutuhan pengrajin bambu UMKM tersebut. Tim pelaksana PkM melakukan persiapan seperti sosialisasi Implementasi PKM, penyusunan Program Kegiatan seperti pelatihan pemasaran dan promosi produk yang dihasilkan UMKM di Desa Gunungsari.

2. Perancangan Kegiatan

Setelah melakukan analisa kebutuhan, tahapan selanjutnya yakni membuat perancangan kegiatan yang akan diselenggarakan dalam pelatihan pengelolaan website penjualan untuk pemasaran hasil kerajinan tangan yang di hasilkan oleh UMKM di Desa Gunungsari Kab. Lombok Barat.

3. Persiapan Pelatihan

Persiapan pelatihan meliputi jenis pelatihan, materi yang digunakan dalam pelatihan, metode pelatihan dan melakukan koordinasi dengan para anggota UMKM dan hal lainnya yang berhubungan dengan kegiatan pelatihan yang akan diselenggarakan.

4. Kegiatan Pelatihan

Kegiatan pelatihan pemasaran produk yang dihasilkan dari pengrajin bambu pada UMKM Gunungsari melalui website. Kegiatan ini dilakukan selama 6 bulan. Tim pelaksana PkM akan memulai kegiatan pelatihan sesuai dengan jadwal kegiatan yang telah disepakati bersama dengan para peserta. Kegiatan pelatihan menggunakan metode ceramah, diskusi (tanya jawab) dan Latihan mengoperasikan media penjualan online. Kegiatan pembinaan dan pelatihan yang dilaksanakan oleh tim PkM terdiri dari aspek keuangan dan aspek pemasaran

5. Pelaporan Kegiatan

Pembuatan laporan akhir dari kegiatan PkM ini dan dilaporkan kepada pengelola kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat Program Studi Manajemen Informatika STMIK Mataram.

## HASIL PEMBAHASAN

Semua tahapan dalam kegiatan PKM telah dilaksanakan selama 6 bulan. Pada tahap analisa kebutuhan telah dilakukan kunjungan ke pemilik UMKM Gunungsari. Pada kegiatan kunjungan diperoleh informasi bahwa sangat penting pengetahuan tentang pengelolaan penjualan secara online melalui website bagi pengrajin kerajinan tangan dari bambu yang ada di Desa Gunungsari. Dalam kegiatan diskusi dengan para anggota pengrajin yang ada di desa Gunugari, tim PkM meminta kesediaan para anggota pengrajin UMKM untuk memfasilitasi Program Studi Manajemen Informatika STMIK Mataram dalam mengadakan pelatihan website bagi pemilik serta pengrajin bambu di UMKM Gunungsari. Kegiatan akan dilakukan selama 6 bulan sesuai dengan kesepakatan awal. Para anggota UMKM memfasilitasi kegiatan pelatihan berupa penyediaan ruangan untuk pelatihan sesuai waktu penyelenggaraan. Pada tahapan persiapan ini tim PkM melakukan pembuatan materi pelatihan dan modul pelatihan. Pelatihan pengelolaan website telah dilaksanakan di salah satu UMKM di Gunungsari. Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat yang saya lakukan ini sangat berkesan. Pada kegiatan pertama, yaitu Pembuatan website untuk meningkatkan penjualan hasil Kerajinan tangan yang ada di desa Gunungsari Kabupaten Lombok Barat yang membuat saya terkesan adalah di desa Gunungsari banyak pengrajin bambu dengan hasil karya yang sangat beragam, dari mulai kursi, meja, rak buku sampai lampu hias gantung, sangat kreatif, tetapi mereka hanya menjualnya pada toko-toko kerajinan bambu yang banyak terdapat di sepanjang jalan di desa Gunungsari sehingga pasarnya sangat terbatas dan mereka sangat membutuhkan media pemasaran berbasis internet agar dapat memperluas area pemasarannya.

Pelatihan yang diberikan berupa pelatihan pemasaran hasil produk kerajinan tangan pada UMKM Desa Gunung Sari. Selama kegiatan berlangsung, antusias pengrajin bambu dan pemilik UMKM cukup tinggi terlihat dari rasa ingin tahu mereka terhadap penjualan online dan bagaimana proses pengelolaan data mulai dari

pengisi data produk yang akan di jual, mencoba mengelola data penjualan produk dan pembuatan laporan penjualan. Kendala dalam pelaksanaan pelatihan diantaranya masih kurang fasilitas berupa peralatan komputer dan koneksi internet di tempat penyelenggaraan yang tersedia belum memadai, sehingga dalam penyampaian materi pelatihan tim PkM berinisiatif menggunakan laptop mereka dan menyediakan perangkat internet untuk bisa digunakan secara bersama-sama oleh para peserta pelatihan secara berkelompok. Pembuatan website untuk meningkatkan penjualan hasil kerajinan tangan yang ada di desa Gunungsari Kabupaten Lombok Barat.

Strategi promosi bertujuan dalam peningkatan hasil penjualan serta kesesuaian media promosi yang dijalankan akan memunculkan minat konsumen terhadap suatu produk yang dijual. Peningkatan permintaan dari konsumen inilah yang akan mendorong proses produksi menjadi semakin meningkat dan mengakibatkan adanya kenaikan penjualan. Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat yang telah kami lakukan dan banyak sekali pertanyaan-pertanyaan yang mereka lontarkan pada kami saat melatih mereka dalam menggunakan website yang kami buat. Para anggota UMKM kerajinan tangan yang ada di Desa Gunungsari sangat terbantu dengan adanya website ini dan seringkali menghubungi kami melalui telpon jika ada kendala dalam pengoperasiannya.

## KESIMPULAN

Sebagai akhir dari laporan kegiatan Tim PKM di Gunungsari Kabupaten Lombok Barat, untuk memberikan pelatihan pembuatan web dan internet untuk pengrajin bambu UMKM Gunungsari, ada beberapa kesimpulan yang dapat dikemukakan antara lain kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat yaitu pembuatan website untuk meningkatkan penjualan hasil kerajinan tangan yang ada di desa Gunungsari, dan memperluas area pemasaran untuk prioduk kerajian tangan yang dihasilkan para anggota UMKM. Peningkatan pemahaman yang dialami oleh para anggota UMKM dari hasil 10% sebelum melakukan pelatihan menjadi 80% setelah yang tim PkM melakukan pelatihan. Dampak dariadanya pelatihan ini, mereka dapat melakukan promosi dan penjualan secara online melalui website.

Kegiatan pelatihan ini diharapkan dapat dilanjutkan untuk pengarajin bambu UMKM yang lainnya, karena dengan kondisi perekonomian seperti sekarang ini kebutuhan tentang keterampilan IT semakin tinggi sehingga diperlukan kerjasama antara beberapa pihak untuk memberikan pelatihan bagi para pelaku UMKM yang tidak memiliki jiwa wiraswasta, dan menumbuh-kembangkan jiwa wiraswasta bagi peserta yang belum memilikinya serta mampu memberikan pemahaman mengenai komputer, internet dan pengenalan dan pemasaran produk secara online pada pengrajin bambu UMKM Gunungsari. Strategi dalam pemasaran produk dan promosi dengan menggunakan media online /marketplace yang diimplementasikan pada kegiatan ini dapat menjadi alternatif atau solusi untuk meningkatkan hasil penjualan kerajinan tangan yang dihasilkjan UMKM pada Desa Gunungsari serta memperluas jangkauan pasarnya.

## PUSTAKA

- Afriwan, O., & Agustina, F. I. (2020). *Pemberdayaan Kelompok Usaha Ibu Rumah Tangga Sayo Baru Kelurahan Turida Kecamatan Sandubaya Kota Mataram*. 2(3), 101–108.
- Arsad, E. (2015). The Technology Process and Used of Bamboo. *Jurnal Riset Industri*, 7(1), 4552.
- Artaya, I. P., & Purworusmiardi, T. (2019). Efektifitas Marketplace Dalam Meningkatkan Konsentrasi Pemasaran dan Penjualan Produk Bagi UMKM di Jawa Timur. *Ekonomi Dan Bisnis, Universitas Narotama Surabaya*, 1–10.
- Handayani, S. P. M., & Bambang Eka Purnama. (2013). Pembuatan Website E-Commerce Pada Distro Java Trend. *Seminar Riset Unggulan Nasional Informatika Dan Komputer FTI UNSA*, 2(1), 18–24.

- Indah, I. N., & Yulianto, L. (2011). Pembuatan Website Sebagai Sarana Promosi Produk Kelompok Pidra Desa Gawang Kecamatan Kebonagung Kabupaten Pacitan. *Journal Speed*, 3(4), 30–33.
- Khairani, S., & Pratiwi, R. (2018). Peningkatan Omset Penjualan Melalui Diversifikasi Produk dan Strategi Promosi Pada UMKM Kerajinan Souvenir Khas Palembang. *CARADDE: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(1), 36–43. <https://doi.org/10.31960/caradde.v1i1.18>
- Oblivia, V., & Indriyani, R. (2013). Analisa Pengaruh Motivasi Berwirausaha Dan Inovasi Produk Terhadap Pertumbuhan Usaha Kerajinan Gerabah Di Lombok Barat. *Jurnal Agora*, 1 (1)(1), 337–347.
- Pratama, R., Ratnawati, V., & Nasrizal, N. (2019). Pengaruh Kepuasan Kerja, Komitmen Organisasi, Kompetensi Dan Kecerdasan Emosional Terhadap Kinerja Pemeriksa Pajak Dengan Konflik Peran Sebagai Variabel Moderasi. *PEKBIS (Jurnal Pendidikan Ekonomi Dan Bisnis)*, 12(2), 130–141.
- Putri, E. M. (2015). *PENGARUH FAKTOR-FAKTOR KOMPETENSI SUMBER DAYA MANUSIA TERHADAP KINERJA PEGAWAI DALAM IMPLEMENTASI SISTEM e-PROCUREMENT ( STUDI KASUS PADA KEMENTERIAN PEKERJAAN UMUM ) INFLUENCE FACTORS COMPETENCE OF HUMAN RESOURCES ON THE PERFORMANCE OF EMPLOYEES IN THE I*. 1–140.
- Reza, M. rahman, Rizki, M. oktavianto, & Paulinus. (2008). Perkembangan Umkm (Usaha Mikro Kecil Dan Menengah) Di Indonesia. *Upp.Ac.Id*, 1, 377–386.
- Rifai, Z., & Luzi Dwi Oktaviana. (2018). Pelatihan Aplikasi Teknis Online Marketplace Pada Sentra UMKM Banyumas " Pratistha Harsa " Untuk Pemasaran Produk Secara Online. *Jurnal Abdimas BSI*, 1(3), 593–599.
- Riyanto, A. D. (2015). Pembuatan Website Sebagai Media Promosi Yang Terpercaya. *Seminar Nasional Informatika 2015 (SemnasIF 2015)*, 2015(November), hh 28-35.
- Triyanto, W. A. (2017). Analisa dan Perancangan Sistem Informasi Penjualan Online untuk Meningkatkan Pemasaran Produk UMKM Kerajinan Tas. *Indonesian Journal on Networking and Security*, 6(3), 63–67.

**Format Sitasi:** Juhartini, Nurwijayanti, K. & Hambali. (2022). Pembuatan Website Untuk Meningkatkan Penjualan Hasil Kerajinan Tangan di Desa Gunungsari, Kab. Lombok Barat. *Reswara. J. Pengabdian. Kpd. Masy.* 3(2): 628-633. DOI: <https://doi.org/10.46576/rjpkm.v3i2.1937>



Reswara: Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat oleh Universitas Dharmawangsa Artikel ini bersifat open access yang didistribusikan di bawah syarat dan ketentuan dengan Lisensi Internasional Creative Commons Attribution NonCommercial ShareAlike 4.0 ([CC-BY-NC-SA](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/))