

**PELATIHAN INTERNET MARKETING UNTUK KOMUNITAS DIFABEL LSM CIQAL DI
DESA TRIHANGGO, GAMPING, SLEMAN, YOGYAKARTA**

INTERNET MARKETING TRAINING FOR DISABILITY COMMUNITY OF CIQAL NGO IN TRIHANGGO VILLAGE,
GAMPING, SLEMAN, YOGYAKARTA

¹Heri Sudarsono, ²Siti Nursyamsiah, ³Maisya Farhati

^{1,2,3}Fakultas Ekonomi, Universitas Islam Indonesia

email: ¹heri.sudarsono@uii.ac.id; ²inung.nursyamsiah.@gmail.com; dan ³maisya.farhati@uii.ac.id

Abstract. Disability persons are people with disabilities and often face obstacles in their daily activities. Some of them have restriction of an individual's ability of their limbs like feet/hands, crippled, blind, deaf, and so on. Today, people with disabilities are still being ignored and considered outcasts with variety of obstacles in fulfilling their basic rights as a member of society. But it is undeniable that there are many disabilities who have special abilities against their physical limitations. This is proven in the group of disabilities persons under the auspices of the CIQAL NGO in Trihanggo village, Sleman. This NGO provides guidance for the disabled to produce a product that has a high sale and economic value. But the problem is that the resulting products cannot be marketed optimally due to their physical limitation and knowledge. In this digital era, product marketing can be done through the medium of information of internet that can be easily accessed by the public. It has been proven that some disabilities persons have already had the skill to operate the internet, therefore that opportunity can be developed in the future.

Keywords: People with Disabilities, Internet Marketing, CIQAL NGO

Abstrak. Penyandang disabilitas merupakan masyarakat yang memiliki keterbatasan dan menghadapi hambatan dalam melakukan aktivitas kesehariannya. Keterbatasan yang dimiliki yaitu pada sebagian anggota tubuhnya seperti kaki/tangan, lumpuh, buta, tuli, dan sebagainya. Di tengah masyarakat saat ini, penyandang disabilitas masih dianggap sebelah mata dan bukan bagian dari orang yang normal serta menghadapi berbagai macam kendala dalam pemenuhan hak-hak dasarnya sebagai anggota masyarakat. Namun tidak dapat dipungkiri bahwa banyak difabel yang mempunyai kemampuan khusus yang berhubungan dengan keterbatasan fisik yang dimilikinya. Hal tersebut terbukti pada kelompok difabel yang berada di bawah naungan LSM CIQAL di Desa Trihanggo, Sleman. Lembaga Swadaya Masyarakat tersebut melakukan pembinaan bagi difabel untuk menghasilkan suatu produk yang mempunyai nilai jual dan nilai ekonomis yang tinggi. Namun permasalahannya adalah produk yang dihasilkan belum dapat dipasarkan secara optimal karena adanya keterbatasan fisik dan pengetahuan. Di era saat ini, pemasaran produk dapat dilakukan melalui media informasi yaitu internet yang dapat diakses oleh masyarakat luas dan cenderung mudah untuk dilakukan, terbukti beberapa difabel telah mampu mengoperasikan internet sehingga hal tersebut menjadi peluang yang dapat dikembangkan.

Kata Kunci: Penyandang Difabel, Internet Marketing, Marketplac, Tokopedia

1. Pendahuluan

Masyarakat mengenal istilah disabilitas atau difabel sebagai seseorang yang menyandang cacat. Dengan kata lain, penyandang disabilitas umumnya diartikan sebagai individu yang kehilangan anggota atau struktur tubuh seperti kaki/tangan, lumpuh, buta, tuli, dan sebagainya, yang identik dengan kecacatan yang terlihat. Namun demikian, pengertian disabilitas sebenarnya memiliki cakupan yang lebih luas. Dalam *Convention on the Right of Person with Disabilities (CRPD)* tahun 2007 di New York, Amerika Serikat, negara-negara di dunia menyepakati bahwa penyandang disabilitas adalah orang yang memiliki keterbatasan fisik, mental, intelektual, atau sensorik dalam jangka waktu lama yang dalam berinteraksi dengan lingkungan dapat menemui hambatan yang menyulitkan untuk berpartisipasi penuh dan efektif (Flynn, 2011).

Pada umumnya, latar belakang difabel di D.I. Yogyakarta berasal dari keluarga dengan kondisi ekonomi menengah ke bawah. Beberapa kasus yang muncul menunjukkan bahwa kondisi cacat seseorang disebabkan masalah ekonomi keluarga. Tingkat ekonomi yang rendah berdampak pada kurangnya pengetahuan orang tua dalam memberikan pendampingan yang tepat untuk anaknya. Masalah ekonomi menyebabkan ketidakmampuan dalam pemenuhan kebutuhan pokok sehingga menyebabkan gizi buruk dan nutrisi yang dibutuhkan tidak berimbang (Ratzka, 2005). Faktor ketidaktahuan dan kekeliruan keyakinan keluarga juga menyebabkan adanya anggapan bahwa keberadaan difabel merupakan kutukan atau dosa masa lalu.

Faktor ekonomi, pendidikan, dan agama ini tidak hanya di keluarga difabel tetapi juga masyarakat umum yang menyebabkan kaum difabel sebagai golongan yang tidak sama dengan manusia pada umumnya. Pandangan ini menyebabkan difabel tidak mendapatkan hak yang sama untuk mendapat fasilitas di ruang publik. Hak yang sama di bidang publik misalnya pendidikan dan pekerjaan. Difabel kurang mendapatkan akses pendidikan di sekolah formal. Keadaan ini bisa dibuktikan dengan kurangnya fasilitas-fasilitas yang mengakomodasi kekurangan difabel di sekolah atau perguruan tinggi. (Rahayu dkk, 2013,).

Kebanyakan penyandang difabilitas memiliki kemampuan-kemampuan khusus yang berhubungan dengan keterbatasan fisik yang dimiliki. Difabel yang memiliki keterbatasan pada penglihatan biasanya bekerja di tempat yang tidak banyak membutuhkan peralatan yang rumit dan berisiko. Sedangkan difabel yang memiliki keterbatasan pendengaran biasanya mengerjakan pekerjaan yang menuntut interaksi yang relatif rendah dengan orang lain. Untuk difabel yang disebabkan keterbatasan fisik lebih tepat bekerja sesuai dengan keterbatasan yang dimiliki. (Lestari, 2013) Adapun rincian pekerjaan berdasarkan jenis difabel dijelaskan dalam Tabel 1.

Tabel.1 Pekerjaan yang Relevan bagi Penyandang Difabel

No	Keterbatasan Fisik	Pekerjaan
1	Penglihatan	<ul style="list-style-type: none"> - Bidang pekerjaan yang menggunakan alat-alat yang sederhana dengan risiko yang rendah. - Pekerjaan yang membutuhkan ruangan dengan luas terbatas dan mudah dikenali. - Pekerjaan yang sesuai di antaranya adalah pijat.
2	Pendengaran	<ul style="list-style-type: none"> - Bidang yang tidak banyak berhubungan dan berinteraksi dengan banyak pihak. - Pekerjaan dengan menggunakan alat-alat yang tidak berhubungan dengan suara/musik.

		- Pekerjaan yang tepat di antaranya adalah melukis dan kerajinan tangan.
3	Fisik	<ul style="list-style-type: none"> - Bekerja di bidang yang berhubungan dengan keterbatasan fisik yang dimiliki. - Area atau ruang kerja yang dibutuhkan sesuai dengan keterbatasan fisik yang dimiliki. - Pekerjaan yang sesuai tergantung dari keterbatasan fisik yang dimiliki, misalnya melukis, animator, editor video, kuliner, dll

Sumber: Dinas Sosial, 2017

Lembaga Swadaya Masyarakat (LSM) yang berperan dalam memberdayakan penyandang difabel di daerah Trihanggo, Sleman, dan sekitarnya adalah LSM CIQAL. CIQAL berfokus pada kegiatan untuk meningkatkan kualitas sumber daya difabel agar mereka bisa mendapatkan kesempatan yang setara dalam hidup bermasyarakat. CIQAL juga turut meningkatkan kesejahteraan dan kemandirian ekonomi kaum difabel melalui pelatihan-pelatihan. Hal ini tak lain karena difabel masih sering menjadi pihak yang terpinggirkan. Banyak pula dari mereka yang termasuk dalam golongan yang lemah secara ekonomi, pendidikan, dan keterampilan.



Gambar 1. LSM CIQAL

Berdasarkan pengalaman LSM CIQAL dalam membina difabel, rata-rata penyandang difabilitas di DI Yogyakarta memiliki sumber pendapatan dari usaha kecil dan menengah, seperti penjahit, bengkel, pijat, kuliner, pengrajin handycraft dan lain sebagainya. Meskipun penyandang difabilitas sudah memiliki usaha namun pendapatan yang di hasilkan rata-rata masih dibawah upah minimum regional (UMR). Hal ini disebabkan keterbatasan modal, keahlian dan birokrasi sehingga penyandang difabilitas belum mampu memasarkan secara terbuka. Kebanyakan penyandang difabilitas memasarkan karya/produknya dengan cara yang cukup sederhana, seperti melalui informasi dari mulut ke mulut. (Mukhyi, 2012) Metode pemasaran tradisional ini kurang optimal meningkatkan daya jual karya/produk penyandang difabilitas. (Azarua, P.A, dkk, 2014) Menyadari rendahnya pengaruh pemasaran tradisional dalam

meningkatkan daya jual karya/produk maka perlu mengkomodasikan sistem pemasaran yang modern yang melibatkan sistem informasi yang berbasis pada teknologi informasi atau internet. (Dewi, 2017) Kondisi ini mendorong untuk dilakukannya pelatihan *internet marketing* untuk difabel anggota binaan LSM CIQAL.

Pelatihan ini diharapkan dapat meningkatkan kemampuan penyandang difabilitas untuk memasarkan karya/produk melalui internet dengan media *marketplace*, tokopedia. Tokopedia memiliki kelebihan dalam hal penampilan, gratis dan tidak berbayar, *loading site* terhitung ringan bagian daftar produk sangat jelas, kategori yang bervariasi, serta adanya fitur harga grosir. Di samping itu, tokopedia terdapat fitur pre order untuk produk yang harus di impor, fitur estimasi total yang harus dibayar pembeli, transfer dana relatif cepat, proses pesanan memiliki waktu yang lebih leluasa dan keamanan cukup baik karena adanya penggunaan kode OTP. Dengan pelatihan *internet marketing* yang berbasis pada penggunaan *marketplace* tokopedia diharapkan penyandang difabilitas membuka pasar ditingkat nasional dan internasional

2. Permasalahan Mitra Dan Tujuan Pengabdian

2.1 Permasalahan Mitra

Dari latar belakang yang dihadapi penyandang difabilitas maka dapat dirumuskan masalah yang dihadapi penyandang difabilitas yang berada di bawah pendampingan LSM CIQAL sebagai berikut:

1. Penyandang difabilitas kesulitan mendapatkan pekerjaan di sektor formal dikarenakan keterbatasan-keterbatasan yang dimiliki tidak terakomodasi pada lapangan pekerjaan yang cenderung membutuhkan pekerja nondifabel.
2. Penyandang difabilitas cenderung bekerja pada sektor nonformal yang sesuai dengan potensi fisik yang mereka miliki dengan pendapatan yang rendah dan tidak mencukupi untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari.
3. Penyandang difabilitas belum mampu memasarkan produk/karya barang dan jasa yang dimiliki sehingga menyebabkan produk/karya yang dimiliki kurang dikenal masyarakat sebagai konsumen dan kurang kompetitif di pasar lokal maupun internasional.

2.2. Tujuan Pengabdian

Merujuk dari masalah yang dihadapi penyandang difabilitas yang berhubungan dengan rendahnya kemampuan penyandang difabilitas dalam memasarkan barang dan jasa yang dimiliki maka penyandang difabilitas perlu pengetahuan dan pemahaman tentang pelatihan internet. Pelatihan internet marketing memiliki tujuan sebagai berikut:

1. Penyandang difabilitas mengetahui manfaat internet sebagai media yang bisa digunakan untuk meningkatkan daya jual barang dan jasa
2. Penyandang difabilitas memahami beberapa alternatif media yang bisa digunakan untuk menjual barang dan jasa
3. Penyandang difabilitas memiliki market place Tokopedia sebagai tempat menjual barang dan jasa
4. Penyandang difabilitas menggunakan market place Tokopedia untuk menjual dan barang dan jasa

3. Metode Kegiatan

Pengabdian masyarakat ini dilakukan dalam bentuk pelatihan kepada penyandang difabilitas di desa Trihanggo, Gamping, Sleman melalui dua tahapan utama, yaitu pra pelatihan dan pelatihan. Kegiatan pra Pelatihan dilakukan melalui :

1. Survey terkait penyandang difabilitas yang perlu mendapatkan pelatihan *internet marketing* dengan membaginya berdasarkan kemampuan dalam pemanfaatan teknologi;
2. Pembahasan dan pembuatan modul pemanfaatan *internet marketing* yang sesuai dengan kebutuhan penyandang difabilitas, dan;
3. Pelatihan *internet marketing* bagi penyandang difabilitas.

Materi pelatihan terdiri pengenalan pengenalan internet sampai inputing barang dan jasa yang akan dijual oleh penyandang difabilitas melalui Tokopedia. Melalui fasilitator pelatihan internet marketing dikenalkan, dipahami dan dipraktekkan materi yang meliputi:

1. Pengenalan pemanfaatan internet bagi pengembangan usaha bagi penyandang difabilitas,
2. Peran *internet marketing* bagi meningkatkan pendapatan usaha,
3. Strategi pemasaran melalui pemanfaat fasilitas marketplace
4. Optimalisasi marketplace bagi pengembangan usaha,
5. Pengenalan, pemanfaatan dan keuntungan marketplace Tokopedia,
6. Registrasi dan membuat fitur Tokopedia, dan
7. Inputing karya/produk penyandang difabilitas di Tokopedia.

Praktek pelatihan internet marketing dilakukan setelah disampaikan materi pengenalan internet marketing yang terdiri dari materi, peran internet marketing, strategi pemasaran dan optimalisasi *marketplace*. Kemudian, dilanjutkan praktek registrasi di Tokopedia melalui smartphone yang dimiliki oleh peserta pelatihan. Disamping itu, fasilitator memberikan pelatihan untuk membuat toko/warung virtual di Tokopedia sekaligus melengkapi fitur penjualan yang lebih *marketable*. Disamping itu, penyandang difabilitas dilatih melakukan inputing barang dan jasa di toko/warung virtual dan mampu mensosialisasikan toko/warung virtual melalui media sosial

4. Pembahasan

4.1 Manfaat Internet Marketing bagi Penyandang Difabilitas

Peserta pelatihan adalah penyandang difabilitas dari berbagai daerah di wilayah di DI Yogyakarta yang bernaung di bawah binaan LSM CIQAL. Peserta terdiri dari penyandang difabilitas yang mampu menerima informasi secara lisan, tulisan dan bahasa isyarat atau mampu menerima pesan dari fasilitator. Sedangkan status pekerjaan peserta diantaranya adalah berstatus sudah bekerja, sedang membuka usaha dan ada yang belum bekerja. Penyandang difabilitas yang sudah bekerja rata-rata bekerja disektor informal seperti pembuat kue, penjual madu, penjual batik, penjahit, tukang pijat dan toko klontong.

Pelatihan internet marketing menekankan penting pemanfaatan internet dalam mengembangkan usaha penyandang difabilitas. Penyandang difabilitas rata-rata menggunakan cara konvensional untuk menjual barang atau jasa walaupun mereka punya potensi untuk memanfaatkan akses internet. Pada dasarnya, internet marketing atau

pemasaran via internet juga memiliki tujuan yang sama dengan pemasaran konvensional. Hanya saja, kegiatan pemasaran dilakukan melalui atau menggunakan media internet, seperti website, media sosial, maupun berbagai marketplace. Dengan pemanfaatan internet diharapkan penyandang difabilitas lebih mudah, murah dan menjangkau banyak pihak dalam memasarkan barang dan jasa yang dimilikinya



Gambar 2. Peserta mendengarkan materi pemanfaatan internet marketing

Pemasaran online dan penjualan online merupakan dua kegiatan yang berbeda, meskipun saling berkaitan. Ada jenis usaha yang melakukan keduanya, ada pula yang hanya memasarkan secara online, tetapi untuk penjualannya harus tetap bertemu dengan konsumennya atau konsumen harus tetap datang ke lokasi. Misalnya saja, usaha makanan. Pemilik usaha bisa saja memasarkan produknya menggunakan internet, akan tetapi jika konsumen ingin menikmati sajiannya, konsumen harus datang sendiri ke warungnya. Namun ada pula pemilik usaha makanan yang memasarkan produknya lewat internet dan penjualannya dilakukan secara online pula, di mana produk makanan tersebut nantinya akan diantar/dikirim kepada konsumen/pemesan. Dalam kasus yang kedua, pemilik usaha tidak perlu memiliki tempat khusus untuk dijadikan warung makan.

Penyandang difabilitas dijelaskan keunggulan memanfaatkan internet dalam pemasaran seperti fleksibilitas, memasarkan produk bisa dilakukan di mana saja dengan lebih fleksibel. Bagi para penyandang disabilitas, ini menjadi keuntungan karena tidak harus banyak berpindah tempat, misalnya dari tempat tinggal ke toko. Dengan internet pemasaran bisa menjangkau pasar yang lebih luas. Dengan pemasaran via internet, pasar atau konsumen yang dapat dijangkau lebih luas dibandingkan hanya memasarkan di lokasi fisik berupa warung/toko. Dengan memasarkan produk via internet, siapa pun di seluruh Indonesia bahkan di dunia yang bisa mengakses info mengenai bisnis penyandang difabilitas.

Kemudahan akses bagi konsumen untuk mengunjungi barang dan jasa yang penyandang difabilitas tawarkan. Saat ini banyak orang yang cukup sibuk dan tidak punya banyak waktu untuk berbelanja. Oleh karenanya sarana pemasaran dan penjualan online menjadi pilihan yang dapat membantu konsumen. Dengan berbelanja online, konsumen tidak perlu datang langsung ke tempat penjual untuk memperoleh produk yang dibutuhkan. Disamping itu, pemanfaatan internet akan menekan biaya operasional. Sumber daya yang diperlukan lebih sedikit sehingga menghemat biaya yang dikeluarkan oleh penjual. Hal ini dikarenakan penjual tidak perlu membuka toko

fisik yang berarti tidak ada pengeluaran sewa toko, gaji pramuniaga, listrik, dan promosi.

Setelah mengenal dasar-dasar pemasaran dan pemasaran melalui internet, maka selanjutnya adalah menentukan media apa yang akan digunakan untuk pemasaran online. Dilihat dari segi biaya, ada media pemasaran yang berbayar, ada pula yang tidak berbayar. Media pemasaran yang berbayar biasanya memiliki fitur yang lebih lengkap dan bisa disesuaikan dengan kebutuhan pengguna/pemilik usaha. Sedangkan, pada media pemasaran tidak berbayar, biasanya fiturnya bersifat terbatas dan umum. Dengan kata lain, pengguna/pemilik usaha hanya bisa memanfaatkan fitur yang tersedia tanpa bisa menambah atau mengurangi sesuai kebutuhan.

Meskipun demikian, media pemasaran tidak berbayar dan cara operasinya juga terbilang relatif mudah sudah terbilang cukup lengkap bagi yang ingin memulai kegiatan pemasaran via internet. Seperti website merupakan media digital yang umum digunakan, baik untuk kepentingan personal nonkomersil maupun untuk kepentingan bisnis yang komersil. Karena tidak secara khusus didesain untuk bisnis atau lebih spesifik lagi untuk pemasaran dan penjualan online, maka pengguna/pemilik usaha harus dapat mengelola sendiri websitenya dengan membuat kategorikategori khusus sesuai produk yang dijual.

Selain wibesite, bisa digunakan media sosial untuk dimanfaatkan barang dan jasa penyandang difabilitas. Media sosial yang dimaksud adalah facebook page, instagram dan market place. Facebook menyediakan fitur khusus untuk berbisnis melalui Facebook page. Pada halaman ini, pemilik usaha dapat memasang informasi mengenai jenis usaha, alamat usaha, dan berbagai produk barang atau jasa yang ditawarkan. Tersedia pula fitur pesan dan komentar di mana konsumen bisa mengirim pesan atau menanyakan mengenai detail produk yang ingin dibeli. Pemesanan biasanya dilakukan via pesan maupun chat WhatsApp karena tidak ada sistem pemesanan khusus di Facebook.

Penyandang difabilitas juga bisa memanfaatkan Instagram yang menggunakan foto sebagai media komunikasi. Sehingga dalam konteks bisnis pun, toko-toko online di Instagram mempromosikan produk-produknya lewat berbagai foto yang menarik. Sama seperti di Facebook, dalam Instagram tersedia pula fitur pesan dan komentar di mana konsumen bisa mengirim pesan atau menanyakan mengenai detail produk yang ingin dibeli. Pemesanan biasanya dilakukan via pesan maupun chat WhatsApp karena tidak ada sistem pemesanan khusus di Instagram.

Disamping itu, penyandang difabilitas bisa menggunakan marketplace. Marketplace adalah sebuah platform online yang khusus ditujukan untuk transaksi jual-beli. Dalam hal ini, pengguna/pemilik usaha membuat akun di marketplace tersebut dan kemudian dapat menggunakan fitur-fitur yang sudah disediakan untuk mempromosikan dan menjual produknya. Keunggulan dari marketplace adalah pengguna/pemilik usaha tidak perlu lagi membuat sistem sendiri.

4.2. Penggunaan Marketplace Tokopedia

Diantara media pemasaran, seperti wibesite, facebook page dan instagram, market place lebih banyak memiliki kelebihan bagi penyandang difabilitas terutama untuk tujuan memasarkan barang dan jasa. Salah satu marketplace yang cukup dikenal disemua kalangan dari anak-anak sampai dewasa dan mampu diakases seluruh wilayah Inodnesia adalah Tokopedia. Berhubungan dengan pemasaran, Tokopedia memiliki kelebihan diantaranya faktor kemudahan dalam bertransaksi dan ribuan barang yang

tersedia serta selalu up to date. Di samping itu, penyandang difabilitas juga tidak perlu membandingkan satu produk dengan yang lainnya di berbagai website toko online. Di Tokopedia menyediakan informasi barang-barang yang dicari konsumen bukan hanya satu toko tapi semua toko di Tokopedia Tokopedia memberi jaminan keamanan yang lebih baik dibanding menggunakan wibesite atau media sosial lain.

Penyandang difabilitas termotivasi mengetahui, memahami dan menggunakan internet sebagai media yang digunakan untuk menjual karya/produk yang berupa barang atau jasa. Internet dipandang sebagai media yang userable bagi penyandang difabilitas dikarenakan mudah dijangkau, mudah digunakan, mudah mendapatkan dan murah dalam pemakaian Penyandang difabilitas memiliki kepentingan untuk menjual karya/produk secara murah, langsung dan terbuka melalui marketplace Tokopedia. Tokopedia memungkinkan setiap penyandang difabilitas untuk membuka dan mengelola toko/warung virtual secara individu. Penyandang difabilitas bisa menggunakan smartphone untuk memdownload secara gratis aplikasi Tokopedia melalui playstore dan langsung mengoperasikan

Sebelum membuka Tokopedia beberapa hal yang ditekankan bagi penyandang difabilitas ketika membuka transaksi di Tokopedia, yaitu menjual produk yang banyak dicari konsumen Terdapat beberapa strategi khusus untuk mendapatkan informasi produk-produk apa yang banyak dicari oleh konsumen. Disamping itu, perlu membuat foto produk semenarik mungkin karena konsumen tidak melihat produk secara langsung, maka foto yang diunggah harus dapat menunjukkan kondisi produk yang dijual. Selain foto yang bagus perlu di beri keterangan produk selengkap mungkin karena konsumen tidak langsung melihat produknya, keterangan lengkap mengenai produk yang dijual sangatlah penting. Jika menjual pakaian, misalnya, tulislah jenis bahan, ukuran, warna, dan lain sebagainya. Jika menjual makanan, bisa dituliskan bahan utama, pilihan rasa, berat netto, dan lainnya.

Hal lain yang perlu diperhatikan adalah penyandang difabilitas harus memiliki rekening bank karena pemasaran online yang diikuti oleh penjualan online mengharuskan adanya transaksi perbankan. Oleh karenanya, penjual harus memiliki rekening bank yang bisa digunakan untuk bertransaksi. Dan, perlu ditekankan adanya layanan purnajual karena terkadang barang yang dikirimkan tidak sesuai dengan ekspektasi pelanggan. Berikanlah layanan pengembalian atau penukaran jika produk tidak sesuai dengan deskripsi penjual.

Penyandang difabilitas memahami, membuat dan menggunakan Tokopedia melalui register, membuat tampilan yang menarik, menggunakan rekening bersama, membuat daftar produk, membuat kategori variasi produk, memanfaatkan fitur pre order dan fitur estimasi total. Disamping itu, penyandang difabilitas memahami transfer dana di tokopedia, waktu proses pesanan, dan melihat memiliki blog yang berisi beragam tips dan informasi bermanfaat di tokopedia

Peserta bisa menggunakan smartphone untuk memdownload secara gratis aplikasi Tokopedia melalui playstore. Kemudian, peserta diajari membuka menu-menu yang menawarkan marketplace di Tokopedia. Selanjutnya, peserta dengan dibimbing fasilitator diminta untuk melakukan register, membuat marketplace, mengkombinasikan berbagai penggunaan aplikasi yang ada di Tokopedia. Peserta diminta memasukkan list produk barang atau jasa ke marketplace, sampai pada cara memasarkan barang yang akan dijual secara online

Penyandang difabilitas juga dipahamkan tentang permasalahan yang dihadapi dalam menggunakan Tokopedia seperti; Tokopedia sering *maintance* yang cukup mengganggu, tidak adanya fitur *blacklist* untuk penjual dan pembeli. Disamping itu,

sering terjadi perang harga dengan menjual lain dengan harga yang sangat murah, dan tidak memiliki fitur potongan harga atau diskon yang terbatas waktu. Kelemahan Tokopedia lain adalah fitur stok barang masih kurang optimal karena saat pembeli yang menunggu pembayaran membuat stok barang tidak secara otomatis berkurang.



Gambar 3. Peserta mempraktekkan pemasaran melalui Tokopedia

Penyandang difabilitas juga dipahamkan tentang permasalahan yang dihadapi dalam menggunakan Tokopedia seperti; Tokopedia sering *maintance* yang cukup mengganggu, tidak adanya fitur *blacklist* untuk penjual dan pembeli. Disamping itu, sering terjadi perang harga dengan menjual lain dengan harga yang sangat murah, dan tidak memiliki fitur potongan harga atau diskon yang terbatas waktu. Kelemahan Tokopedia lain adalah fitur stok barang masih kurang optimal karena saat pembeli yang menunggu pembayaran membuat stok barang tidak secara otomatis berkurang.

Selesai pelatihan, peserta diminta untuk mencoba menggunakan Tokopedia sebagai media pemasaran. Fasilitator mencoba mangawal pemanfaatan Tokopedia sebagai media menjual produk-produk penyandang difabel sampai diharapkan mandiri. Pengawasan pemanfaatan Tokopedia sebagai media yang digunakan untuk memasarkan barang dan jasa dilakukan dengan membuka komunikasi antara penyandang difabilitas dengan fasilitator melalui group di WhatsApp. Pengawasan ini perlukan dalam usaha menjaga konsistensi penyandang difabilitas untuk memanfaatkan hasil latihan internet marketing

5. Kesimpulan

1. Pelatihan internet marketing bermanfaat bagi penyandang difabilitas untuk mengatasi masalah permodalan, keahlian dan birokrasi dikarenakan internet merupakan media yang mudah dijangkau, mudah digunakan, mudah didapatkan dan murah dalam pemakaian. Kemampuan penyandang difabilitas memanfaatkan internet akan membantu meningkatkan pemasaran barang dan jasa secara optimal kepada masyarakat. Sehingga peluang untuk memaksimalkan penjualan bisa tercapai sehingga target pendapatan bisa di peroleh.
2. Tokopedia merupakan *marketplace* yang sesuai dengan kebutuhan penyandang difabilitas yang memiliki keterbatasan pemilikan modal, keterbatasan dalam keahlian dan keterbatasan akses birokrasi. Penyandang difabilitas hanya

membutuhkan motivasi dalam mengembangkan usahanya yang dimiliki, kemampuan dalam memanfaatkan fitur dalam Tokopedia, kemampuan dalam berkomunikasi dengan pembeli dan konsistensi dalam menjaga komunikasi dengan pengguna internet.

3. Pelatihan internet marketing merupakan awal dari proses penyandang difabilitas mengenal cara mengembangkan usaha yang dikelola. Langkah berikutnya tergantung dari penyandang difabilitas untuk meningkatkan kemampuan dalam memanfaatkan Tokopedia sebagai media yang efektif dalam pemasaran. Sehingga diharapkan penyandang difabilitas lebih inovatif, kompetitif dan profesional

Daftar Pustaka

- Azarua, P.A, S. Kumandji, F. Yaningwati, 2014. Pengaruh Internet Marketing terhadap Pembentukan *Word of Mouth* dan Efektivitas Iklan dalam Meningkatkan Brand Awareness, *Jurnal Administrasi Bisnis*, Vol.13, No.1: 1-7
- Dewi, N.N.K.A, I.G.K, Warmika, 2017, Pengaruh Internet Marketing, Brand Awareness dan WOM Communication terhadap Keputusan Pembelian Produk SPA BALI ALUS, *E-Jurnal Manajemen Unud*, Vo. 6, No. 10: 5580-5606
- Flynn, E., 2011, *From Rhetoric to Action Implementing the UN Convention on the Rights of Persons with Disabilities*, Cambridge University Press; USA.
- Lestari, R. A dan E.B. Santoso. 2013. Tipologi Lokasi Industri Kreatif pada Subsektor Kerajinan di Kota Surabaya, *Jurnal Teknik Pomits*, Vol. 1, No. 1: 1-4
- Mukhyi, M.A, L. Sularto, Mujiyana, 2012. Pengaruh Penerapan Periklanan di Internet dan Pemasaran Melalui E-Mail Produk UMKM di Wilayah Depok, *J@TI*, Vol. VII, No. 3: 161-168
- Rahayu, S, U. Dewi, dan M, Ahdiyana. 2013. Pelayanan Publik Bidang Transportasi bagi Difabel di Daerah Istimewa Yogyakarta, *Socio*, Vo. 12, No. 2: 130-148
- Ratzka, A. D, 2015. *Independent Living; Empower People with Disabilities*, Development Outreach, Juli