



---

## PEMANFAATAN GAWAI ANDROID UNTUK PENJUALAN GERABAH

<sup>1</sup>Sri Wening

<sup>2</sup>Maria Atik Sunarti Ekowati

<sup>3</sup>Kristyana Dananti

Universitas Kristen Teknologi Solo

Email Koresponden : [Swening07@gmail.com](mailto:Swening07@gmail.com)

---

### Article History:

Received: 20 September 2023

Revised: 21 September 2023

Accepted: 2 Oktober 2023

**Keywords:** Utilization, Android Devices, Pottery Sales

### Abstract

The Bayat community is a community that has skills in making pottery crafts. Selling pottery crafts is one of the uses of individual creativity and skills and talents possessed by the Pagerjurang Bayat Klaten community which can be used to create prosperity and employment opportunities through the creativity and inventiveness of individual communities. The potential that exists not only requires capital, energy and funds for manufacturing, but Bayat village pottery entrepreneurs need to change their marketing strategy by using modern technology in the form of using Android devices in building their marketing strategy. This Community Service aims to motivate pottery entrepreneurs to form creative ways of thinking and productive behavior in developing marketing through Android devices. The Community Service Method uses qualitative and quantitative methods as a strategy for achieving goals. And as a result of community service activities, pottery craftsmen are able to implement marketing strategies using Android devices, so that sales turnover targets are achieved

**Keywords:** Utilization, Android Devices, Pottery Sales

---

### Abstrak

Masyarakat Bayat adalah masyarakat yang memiliki ketrampilan dalam pembuatan kerajinan gerabah. Penjualan kerajinan gerabah merupakan salah satu pemanfaatan keaktifitas dan ketrampilan serta bakat individu yang dimiliki oleh masyarakat Pagerjurang Bayat Klaten yang dapat digunakan untuk menciptakan kesejahteraan serta lapangan pekerjaan melalui daya kreasi dan daya cipta masyarakat secara individu. Potensi yang ada tidak hanya membutuhkan modal tenaga, dan dana dalam pembuatan tetapi Pengusaha gerabah desa Bayat perlu mengubah strategi pemasaran dengan menggunakan teknologi modern berupa penggunaan Gawai Android dalam membangun strategi pemasarannya. Pengabdian Masyarakat ini memiliki tujuan memotivasi pengusaha gerabah membentuk cara berpikir kreatif dan perilaku yang produktif dalam mengembangkan pemasaran melalui Gawai Android. Metode Pengabdian Masyarakat yang digunakan metode kualitatif dan kuantitatif sebagai strategi pencapaian tujuan. Dan hasil dari kegiatan pengabdian masyarakat Pengrajin gerabah mampu menerapkan strategi pemasaran dengan menggunakan gawai android, sehingga target omzet penjualan tercapai

**Kata Kunci :** Pemanfaatan, Gawai Android, Penjualan Gerabah

---

*Received September 20, 2023; Revised September 21, 2023; Oktober 2, 2023*

\*Corresponding author, e-mail address

## PENDAHULUAN

Tumbuh dan berkembangnya Usaha Mikro Kecil Menengah dalam suatu daerah dipengaruhi oleh optimalisasi perberdayaan UMKM yang berbasis pada potensi lokal yang unggul dalam menciptakan seni karya yang bernilai tinggi. Dan seni karya yang tinggi akan dapat dikenal bahkan dibeli masyarakat luas jika masyarakat pengusaha memiliki pengetahuan dan ketrampilan dalam memfungsikan teknologi. Dengan Memfungsikan teknologi para pengusaha dapat melaksanakan penjualan produknya secara online. Dengan strategi penjualan online produk dapat dikenal dan dipasarkan secara luas ke masyarakat pengguna. Dengan Gawai Android keberhasilan dalam berwirausaha dapat diupayakan, hal ini dapat memotivasi masyarakat untuk mengusahakan UMKM yang berhasil dan sukses sehingga perekonomian masyarakat dapat ditingkatkan. Keberadaan UMKM gerabah di masyarakat Bayat klaten jika diupayakan dengan pemasaran online dengan Gawai Android maka omzet penjualan meningkat dan kondisi ekonomi masyarakat semakin mengalami pertumbuhan dan perkembangan

Berkembangnya perekonomian masyarakat desa dipengaruhi oleh motivasi yang tinggi dari setiap pribadi pengusaha dalam mengupayakan kelangsungan UMKMinya. Tetapi tidak semua pengusaha memiliki ilmu dan ketrampilan usaha yang dapat mendukung kelangsungan dan berkembangnya UMKM yang mereka kelola. Walaupun masyarakat Bayat sudah memiliki ketrampilan dalam pembuatan kerajinan gerabah. Sebagai wirausaha gerabah di jaman modern tentu tidak luput dari tuntutan untuk berwirausaha dengan strategi pemasaran sesuai jamannya mengingat persaingan bisnis yang semakin tajam. Sebagai pengusaha di era modern secara positif masyarakat harusnya termotivasi untuk meningkatkan kreatifitas dalam menciptakan hal-hal yang baru atau memanfaatkan teknologi yang baru dalam usaha menciptakan kompetisi wirausaha yang mampu membawa dampak pada perekonomian keluarga, sehingga omzet penjualan yang ingin diraih dapat terealisasi. Tetapi dilapangan hasil observasi menemukan tidak semua pengusaha memiliki pengetahuana dan ketrampilan yang dapat mendukung berlangsung dan berkembang usaha gerabah. Walaupun secara umum masyarakat desa Bayat Klaten merupakan masyarakat yang memiliki potensi dalam meningkatkan taraf hidup melalui penjualan gerabah. Penjualan kerajinan gerabah merupakan salah satu pemanfaatan keatifitas dan ketrampilan serta bakat individu yang dimiliki oleh masyarakat Bayat Klaten yang dapat digunakan untuk menciptakan kesejahteraan serta lapangan pekerjaan melalui daya kreasi dan daya cipta masyarakat secara individu . Seni gerabah dikenal sebagai seni dengan menggunakan media tanah liat sebagai bahan dasarnya diolah melalui proses yang membutuhkan waktu dan menghasilkan karya seni yang bernilai tinggi. Kemampuan masyarakat Bayat dalam pembuatan gerabah merupakan kemampuan pewarisan yang turun temurun. Beragam jenis seni kerajinan gerabah dihasilkan dan membutuhkan penanganan yang serius dalam pemasarannya.

Potensi yang ada tidak hanya membutuhkan modal tenaga, dan dana dalam pembuatan tetapi juga ketrampilan dalam penggunaan teknologi untuk dapat melakukan kegiatan pemasaran sebagai kegiatan ekonomi yang produktif. Produktifitas yang tinggi harus diimbangi dengan ketmpilan para pengusaha dalam memfungsikan teknologi modern sebagai sarana dalam melakukan penjualan. Tetapi Kurang trampilnya masyarakat Bayat dalam menggunakan teknologi berdampak pada produk usaha yang kurang terjual bahkan mangkrak. Kurang trampilnya dalam memfungsikan teknologi berpengaruh terhadap kinerja karena masyarakat memiliki penilaian yang kurang baik atas kemampuannya, hal ini berdampak pada kurang dimilikiya prinsip prinsip yang kuat dalam mengembangkan dirinya dalam melakukan usaha, kondisi ini tampak pada masyarakat yang tidak segera memulai menggunakan Gawai Androit sebagai sarana pengembangan usaha,

masih menggunakan cara tradisional dalam melakukan penjualan, kurang termotivasi dalam mengubah kondisi usahanya dengan cara yang modern, sehingga pengusaha mengalami kerugian dan berdampak pada keinginan mengembangkan usaha mengalami penurunan bahkan dimungkinkan gulung tikar karena penjualan tidak dapat mencapai target.

Kondisi ini menunjukkan bahwa penjualan menjadi elemen penting dalam usaha. Oleh karena itu Pengusaha gerabah desa Bayat perlu mengubah strategi pemasaran dengan menggunakan teknologi modern berupa penggunaan Gawai Android dalam membangun strategi pemasaran karena setiap usaha bisnis harus dapat mengikuti perkembangan jaman sehingga mampu bersaing dalam usaha, oleh karena itu dengan memfungsikan Gawai Android para perajin gerabah memiliki peluang baru dan mampu menghadapi perubahan jaman dengan cepat dan dipermudah dalam mengembangkan pemasaran gerabah. Dengan memfungsikan Gawai Android sebagai media pemasaran dalam berwirausaha pengusaha mampu bersaing dalam pemasaran yang lebih luas dan target omzet penjualan dapat diraih



Gambar 1 Observasi dilapak  
Dengan Bp Carik



Gambar 2. bertemu langsung  
dengan pengusaha di lapak

## TUJUAN DAN MANFAAT

Kegiatan pengabdian masyarakat sebagai kegiatan keterlibatan lembaga atau kelompok lain di dalam kehidupan masyarakat dari berbagai aspek memiliki tujuan dan manfaat yang dihasilkan, oleh sebab itu kegiatan pengabdian masyarakat yang dilakukan tim di desa Pagerjurang Bayat klaten memiliki tujuan dan manfaat :

1. Meningkatkan kemampuan pemasaran pengusaha gerabah melalui pemasaran online
2. Mentrampilkan pengusaha gerabah dalam menggunakan Gawai Android
3. Memotivasi pengusaha gerabah untuk memulai usaha dengan menggunakan gawai android
4. Membentuk cara berpikir kreatif dan perilaku yang produktif dalam mengembangkan pemasaran melalui Gawai Android

## PERMASALAHAN

- a. Terdapat pengrajin yang belum menggunakan media online dalam memasarkan produk
- b. Terdapat pengrajin yang belum trampil menggunakan gawai android walaupun sudah memiliki hand phone android
- c. Desain pemasaran gerabah melalui media Gawai Android belum digunakan
- d. Kurang termotivasinya pengusaha dalam menggunakan media online untuk mengembangkan pemasaran produk
- e. Berpikir pasif dan kurangnya perilaku produktif dalam penggunaan media pemasaran online

### SOLUSI YANG DITAWARKAN

1. Memberikan edukasi tentang manajemen pemasaran, dengan edukasi ini masyarakat pengrajin gerabah memahami konsep manajemen pemasaran di era digital sebagai dasar para pelaku usaha di desa Bayat untuk memperbaiki atau mengubah strategi pemasarannya sesuai perkembangan dalam pemasaran produk kerajinan gerabah
2. Memberikan penyuluhan dan pelatihan pemasaran online tentang penggunaan gawai android. Dengan penyuluhan dan pelatihan ini tim dapat berdialog dengan pelaku usaha grabah untuk menjajaki sejauh mana para pelaku usaha memiliki ketrampilan dalam menggunakan pemasaran online sehingga pada saat melakukan penyuluhan dan pelatihan tim langsung dapat memberikan pembekalan ketrampilan dalam menggunakan gawai android dengan tujuan pelaku usaha grabah dapat memulai aktifitas pemasaran produk gerabah menggunakan gawai android
3. Memberikan pendampingan konseling memantapkan karakter kewirausahaan yang handal , membentuk motivasi untuk mengalami perubahan cara berpikir dan emosi sehingga termotivasi untuk berani memulai usaha dengan strategi yang baru dengan menggunakan gawai android



Gambar 3. Ceramah



Gambar 4. Dialog dengan pengusaha



Gambar 5,  
Pendampingan Penggunaan



Gambar 6.  
Pendampingan Penggunaan

## METODE

Pengabdian masyarakat di desa Pagerjurang Bayat Klaten ditujukan kepada para pengrajin gerabah dan menggunakan metode kuantitatif dan kualitatif dengan perolehan data melalui beberapa proses kegiatan yang dilakukan oleh Tim pengabdian dan bekerjasama dengan perangkat desa. Proses kegiatan ini merupakan teknik yang strategis sebagai strategi untuk mendapatkan data dan melakukan langkah-langkah strategis. Kegiatan ini merupakan program-program yang dapat dilakukan untuk membantu para pengusaha melakukan perbaikan-perbaikan dalam penjualan online gerabah. Tim Pengabdian masyarakat berusaha memetakan dan membedah permasalahan yang dialami para pengusaha, Melalui strategi pendekatan ini berusaha melakukan pendekatan pendampingan Memotivasi para pengusaha untuk bersedia menerima pembekalan dan pendampingan konseling, serta pelatihan Gawai Android dan apa yang dilakukan tim pengabdian masyarakat direspon dengan aktif dan antusias. Para pengusaha hadir dalam kegiatan dan terlibat aktif dalam kegiatan. Antusiasme para pengusaha menjadi bukti bahwa para pengusaha memiliki harapan yang baru bahwa strategi pemasaran produk yang sedang dipelajari akan membawa mereka untuk mewujudkan impiannya meraih target omzet penjualan. Hal ini menjadi modal dasar terbangunnya harapan untuk memiliki bisnis gerabah yang sukses.

Dengan strategi pendekatan konseling ditengah tengah pelatihan Gawai Android yang dipadukan, menjadi strategi yang efektif dalam memantapkan karakter kewirausahaan yang handal , membentuk motivasi untuk mengalami perubahan cara berpikir dan emosi sehingga termotivasi untuk berani memulai usaha dengan strategi yang baru dengan menggunakan Gawai Android, dan dengan strategi pendekatan tanya jawab serta dialog membentuk pemahaman yang semakin dalam mengenai manajemen pemasaran yang dapat diterapkan dalam berwirausaha gerabah secara online

## HASIL

Berdasarkan kegiatan yang dilakukan Tim Pengabdian masyarakat terdapat hasil kegiatan sebagai berikut :

### 1. Observasi

Kegiatan observasi merupakan metode untuk mendapatkan data lapangan baik secara kuantitatif maupun kualitatif sebagai dasar tim dalam merancang dan melaksanakan kegiatan.

Pelaksanaan obsevasi dilakukan melalui dialog dengan perangkat desa dan melakukan peninjauan langsung ke lapak lapak pengrajin gerabah

## 2. Proses Kegiatan

Setelah menemukan permasalahan yang dihadapi oleh tim pengabdian masyarakat menentukan beberapa tahapan kegiatan yang akan dilakukan :

- a. Tim melakukan koordinasi dengan perangkat desa untuk mendapatkan data data dan ijin untuk melanjutkan kegiatan pada tahap ke dua. Data yang di dapat terdiri atas :
  1. Kondisi usaha yang aktif dan kurang aktif dalam meningkatkan pemasaran sehingga omzet pemasaran tidak mencapai target
  2. Kondisi produksi yang aktif tetapi mengalami stagnasi dalam pemasaran.
  3. Pengusaha membutuhkan pendampingan dari tim pengabdian dalam memfungsikan gawai android.
  4. Pengusaha membutuhkan dialog untuk membangun motivasi dalam mengembangkan pemasaran.
- b. Tim melakukan pertemuan dengan para pengusaha untuk melaksanakan kegiatan :

Dalam melaksanakan kegiatan tahap ke dua ini bapak Lurah dan bapak Camat mendampingi tim pengabdian masyarakat, dan jenis kegiatan yang dilakukan :

  1. Memberikan ceramah motivasi dalam membangun karakter wirausaha yang handal
  2. Memberi ceramah tentang manajemen pemasaran sebagai dasar mengembangkan pemikiran dan trampil dalam melakukan pemasaran produk
  3. Pelatihan dalam menggunakan gawai android untuk pemasaran produk gerabah
  4. Melakukan pendampingan konseling baik melalui dialog kelompok maupun perkunjung ke lapak lapak dengan tujuan melakukan pendekatan emosi sebagai strategi membangun motivasi kerja



Gambar 7. Foto bersama Perangkat Desa    Gambar 8. Foto bersama Para Pengusaha

Dengan diadakannya pengabdian masyarakat di desa Pagerjuran Bayat Klaten, maka outcome yang diraih setelah mendengarkan ceramah dan melakukan tanya jawab serta dialog dengan para pengusaha gerabah terbangun karakter wirausaha yang handal, memiliki wawasan tentang manajemen pemasaran yang akan membentuk cara berpikir kreatif dan inovatif dalam mengembangkan pemasaran, Dengan Pelatihan yang dilakukan pengusaha lebih terbuka terhadap teknologi yang semakin berkembang, terbangun semangat dalam melakukan perubahan strategi pemasaran yang baru sehingga para pengusaha mampu bersaing dalam pemasaran gerabah melalui media online Gawai Android, dan target omzet penjualan tercapai

## HASIL

Berdasarkan hasil temuan Pengabdian masyarakat sebelumnya terdapat kasus rendahnya daya serap pasar dan metode penjualan yang masih tradisional, serta keterbatasan kemampuan manajemen pemasaran perlu ditindak lanjuti penanganannya dengan strategi pendekatan melalui bentuk-bentuk kegiatan yang mengupas permasalahan para pengusaha

### 1. Ceramah Manajemen Pemasaran

Kegiatan ceramah manajemen pemasaran dilakukan sebagai usaha memberikan tambahan pengetahuan tentang strategi pemasaran gerabah online. Gerabah sebagai hasil produk dapat ditawarkan ke pasar untuk memuaskan kebutuhan atau keinginan pelanggan. Melalui media sosial seorang pengusaha dapat mengenal karakteristik konsumen. Oleh karena perlunya memfungsikan media sosial perlu dipahami oleh para pengusaha. Fungsi yang dimiliki media sosial dalam bisnis diantaranya dapat mengidentifikasi pelanggan, mengkomodir komunikasi dua arah antara pelanggan dengan penjual sebagai sumber informasi bagi penjual untuk mengetahui objek yang disukai pelanggan hubungan pelanggan berdasarkan lokasi dan pola interaksi, membentuk reputasi usaha di mata pelanggan (Estiana, Ria, Karomah, Nurul Giswi, Setiady, Teddy, 2022:1). Melalui ceramah manajemen pemasaran pengusaha mendapatkan pembekalan tentang hal tersebut. Dengan cara ini pengusaha dibentuk untuk menyadari bahwa memperhatikan kepuasan pelanggan terhadap kinerja yang dirasakan atas produk gerabah melalui komunikasi dua arah dapat membantu pengusaha dalam mengidentifikasi pelanggan, dan pengenalan produk sebagai cara pengusaha memberikan informasi atas produk yang dijual. Strategi ini membentuk konsumen untuk dapat menyadari bahwa produk yang dijual memberi nilai harapan tentang kualitas produk yang dibelinya. Oleh sebab itu melalui kegiatan ceramah manajemen pemasaran Tim Pengabdian masyarakat membentuk kesadaran pengusaha meningkatkan kualitas produk menjadi prioritas utama, program peningkatan kualitas harus menghasilkan hasil yang dapat diukur. Kualitas yang ditawarkan adalah kualitas yang diinginkan pelanggan, karena akan menghasilkan omzet penjualan yang tinggi, dan omzet penjualan yang tinggi juga membutuhkan teknologi pemasaran penggunaan Gawai Android. Pemasaran yang sukses membangun permintaan atas produk gerabah. Jenis Produk gerabah perlu ditingkatkan karena konsumen akan meningkat daya belinya jika nilai-nilai penting dan fungsi gerabah dapat digunakan dan dinikmati oleh konsumen. Kegiatan ini direspon positif oleh pelaku usaha gerabah, hal ini terlihat dari sikap antusias yang ditunjukkan melalui pertanyaan-pertanyaan dan gaya mereka dalam merespon jawaban. Dan menghasilkan pemahaman bahwa produk yang berkualitas membutuhkan kinerja yang berkualitas, kinerja yang berkualitas di dasarkan pada harapan akan pencapaian omzet penjualan gerabah yang tinggi melalui pemasaran online Gawai Android

### 2. Pelatihan dalam menggunakan Gawai Android

Pengusaha mendapatkan pemahaman untuk mengetahui siapa target audien dan bagaimana cara menjangkau mereka, Pengusaha pendapat ketrampilan bagaimana mendesain situs web yang menarik bagi pelanggan, karena pada dasarnya pemasaran online juga membutuhkan kreatifitas desain situs, misal warna, tema, melakukan sesuatu yang inovatif dan kreatif secara online, dengan menambahkan animasi, flash, foto yang dapat menciptakan buzz tentang produk atau layanan. Sebuah Kajian menyebutkan 80% orang melihat handphonenya ketika bangun tidur, 110 kali orang melihat hand phone dalam sehari dan 84% milenial membeli barang akibat dampak media sosial (Kemenkop, 2017 dalam Estiana, Ria, Karomah, Nurul Giswi, Setiady, Teddy). Manfaat media

sosial menurut Billy Boen diantaranya dapat meningkatkan jangkauan dan brand awareness, berinteraksi dengan follower dan memberikan solusi kepada follower, ini akan menciptakan brand loyalty. Dengan melihat permasalahan di desa Pagerjuran Bayat klaten dengan UMKM dapat dikembangkan pemasarannya, maka para pelaku usaha perlu menata ulang strategi pemasaran dengan menggunakan Gawai Android sebagai media sosial yang dapat menjadi solusinya untuk meningkatkan omzet penjualan gerabah

### 3. Memberikan ceramah motivasi dalam membangun karakter wirausaha yang handal

Persaingan yang ketat dan keras dalam menjalankan UMKM dapat menurunkan kinerja bisnis pangsa pasar kurang tercapai bahkan tidak tercapai, transaksi penjualan menurun demikian juga volume penjualan juga menurun. Kondisi ini menjadi beban psikologis pengusaha. Melalui ceramah motivasi tim memberikan motivasi untuk membangun kembali karakter wirausaha yang mulai melemah. Dengan motivasi menjadi kekuatan, tenaga atau daya, atau suatu keadaan yang kompleks dan kesiapan dalam diri individu untuk bergerak ke arah tujuan tertentu, baik disadari maupun tidak disadari (261) Dengan kegiatan ceramah ini para pengusaha mendapatkan stimulus untuk membangun kesadaran bahwa kesuksesan dalam berbisnis membutuhkan motivasi yang terdapat pada dirinya sendiri, dan akan semakin menguat jika pengusaha bersedia menciptakan situasi dan kondisi yang membangun semangat berkarya. Melalui ceramah ini para pengusaha mulai tersentuh dan mengalami pembaharuan motivasi hal ini terlihat dari kesetiiaannya mengikuti ceramah, ide-ide yang mulai diungkapkan, dan membuka diri untuk bersedia belajar memfungsikan Gawai Android

### 4. Melakukan pendampingan konseling baik melalui dialog kelompok maupun perkunjung ke lapak lapak dengan tujuan melakukan pendekatan emosi sebagai strategi membangun motivasi kerja

Menjalankan suatu usaha bukanlah suatu hal yang mudah, Mulai dari merencanakan usaha, mencari modal, mencari suplai bahan baku, memikirkan kemasan, menatur dan mencatat keuangan, melakukan pemasaran, dsb merupakan wujud bahwa wirausahawan harus terus bekerja keras untuk mengembangkan usahanya. Hal ini dirasakan semakin berat jika usaha yang dijalankan mengalami kendala dalam memasarkan produk yang mengakibatkan beban mental bertambah yang menimbulkan stres kerja. Oleh karena itu Kebutuhan akan konseling bagi pengusaha dibutuhkan sebagai upaya menjaga kesehatan mental. Menurut konseling adalah proses pemberian bantuan kepada klien yang berupa pemahaman diri, penyesuaian diri, peningkatan kepercayaan diri, pembentukan perilaku dasar, peningkatan ketrampilan tertentu (Ulfiah, 2020:8). Melalui kegiatan pendampingan pengusaha di bawa untuk mengalami hal-hal tersebut. Pendampingan memiliki fungsi pendidikan yang membangun pemberdayaan pengusaha yang kreatif dan mengembangkan aspek pemikiran dalam menghadapi dan menyelesaikan berbagai persoalan yang dihadapi para pengusaha. Melalui pendampingan terjadi proses pertukaran informasi antara tim dan pengusaha. Dalam pertukaran informasi terjadi proses membangun semangat dalam mengusahakan kembali terbangunnya pengembangan potensi dalam berusaha, percaya diri dalam menyelesaikan persoalan. Dengan terbukanya pengusaha dalam menerima tim untuk memberikan pendampingan yang dilakukan melalui diskusi penyelesaian masalah dengan melibatkan para perangkat desa, dan mencari solusi alternatif dengan memberi ketrampilan memfungsikan Gawai Android maka terbangun dan terealisasi juga program perbaikan UMKM di desa pagerjuran

## **KESIMPULAN**

UMKM di suatu daerah memiliki karakteristiknya sendiri dan membutuhkan bantuan usaha dari berbagai pihak untuk dapat terus melangsungkan usahanya, terlebih di era globalisasi. Hambatan dan tantangan tidak saja berkaitan dengan dana, tenaga, kreatifitas, tetapi juga persaingan dalam berlomba memanfaatkan media sosial sebagai sarana melakukan penjualan produk. UMKM Payerjurang yang memiliki potensi besar dalam ikut andil meningkatkan kesejahteraan masyarakat membuka diri untuk mendapatkan pendampingan dan mendapatkan ketrampilan dalam usaha mengembangkan dan meningkatkan usaha gerabah dalam penjualan melalui Gawai Android. Setiap kegiatan tumpengabdian direspon positif dengan penuh semangat dan antusias sehingga terjalin relasi yang dekat dan mempermudah kegiatan pengabdian masyarakat. Para pelaku UMKM telah menemukan kembali semangat berkarya dengan membangun kreatifitas dalam berkarya dengan mendapatkan ketrampilan penggunaan Gawai Android maka para pelaku usaha dapat langsung memfungsikan dalam penjualan gerabah, Ekowati, Maria Atik Sunarti, Wening, Sri, Dananti Kristiana dkk, Inovasi Desain Dan Teknologi Digital Pada Penjualan Produk Gerabah UMKM di

## **DAFTAR REFERENSI**

- Payerjurang Bayat Klaten Go Internasional November Jurnal Pengabdian Pada Masyarakat Vol 2 No 3, 2022
- Estiana, Ria, Karomah, Nurul Giswi, Setiady, Teddy, (2022) Efektivitas Media Sosial Sebagai Media Promosi pada UMKM, Yogyakarta, Deepublish
- Junaidi, Ruspindi Wayan I, dkk, (2022) Manajemen Pemasaran Implementasi Strategi Pemasaran di Era Society 5.0, Purbalingga, Eureka Media Aksara
- Ngatno, (2018) Manajemen Pemasaran, Semarang : Digimedia
- Ulfiah (2020) Psikologi Konseling: Teori dan Implementasi, Jakarta, Kencana