

**PENDAMPINGAN MANAJEMEN DAN PEMASARAN ONLINE
PADA KELOMPOK WANITA TANI NIRA LESTARI
MAGELANG**

Mardinawati¹⁾, Ulfah Hidayati¹⁾, Agus Suwondo¹⁾

¹⁾Jurusan Akuntansi, Politeknik Negeri Semarang, Jl. Prof Sudarto, SH., Semarang

Email: watimardina@yahoo.co.id

Abstract

This community service program aims to increase the sales of brown sugar for The Magelang Organic brown sugar Women's Farmers Group. The method taken is through revamping the product display equipment, adding a new online marketing system, as well as adding skills to group members in preparing financial reports. To achieve these objectives, management assistance activities and marketing promotion are carried out through the procurement of display equipment in the form of display case and the establishment of an online marketing system. The practice is carried out by updating the online marketing system and its implementation, and the practice of preparing financial statements in the form of calculating COGS and Income statements using Microsoft Excel. The method used is to provide practice, business assistance, and monitoring. The practice is carried out on the activity of preparing brown sugar products ready to be displayed in a display case, the implementation of online marketing and the practice of using Microsoft Excel applications in preparing financial statements. Monitoring is carried out during activities and during mentoring activities. The output generated from this program is an online-based marketing system, a 10% increase in turnover, SGS statements and Profit and Loss reports, scientific articles on national seminar proceedings

Keywords: *Organic brown sugar, online marketing, financial statements*

Abstrak

Program pengabdian kepada masyarakat ini mempunyai tujuan untuk meningkatkan omzet penjualan gula semut bagi Kelompok Wanita Tani gula semut organik Magelang. Cara yang ditempuh adalah melalui pembenahan alat display produk, menambah sistem pemasaran baru secara online, serta menambah ketrampilan bagi anggota kelompok dalam menyusun laporan keuangan. Untuk mencapai tujuan tersebut maka dilakukan kegiatan praktek pendampingan manajemen dan peningkatan pemasaran melalui pengadaan alat display berupa etalase serta menyusun sistem pemasaran online. Praktek dilakukan dengan mengupdate sistem pemasaran online serta implementasinya, dan praktek menyusun laporan keuangan berupa menghitung HPP dan laporan Laba Rugi menggunakan Microsoft Excel. Metode yang digunakan adalah memberikan praktek, pendampingan usaha, dan monitoring. Praktek dilakukan pada kegiatan menyiapkan produk gula semut siap didisplay di etalase, implementasi pemasaran online dan praktek menggunakan aplikasi Microsoft Excel dalam menyusun laporan keuangan. Monitoring dilakukan selama kegiatan berlangsung dan pada waktu kegiatan pendampingan. Output yang dihasilkan dari program ini adalah Sistem pemasaran berbasis online, peningkatan omset 10%, laporan HPP dan laporan Laba Rugi, Artikel ilmiah pada prosiding seminar nasional

Kata Kunci: Gula semut organik, pemasaran online, laporan keuangan

PENDAHULUAN

Desa Trenten kecamatan Candimulyo Kabupaten Magelang dijumpai banyak tanaman pohon kelapa yaitu kurang lebih sebanyak 16.000 pohon kelapa yang sudah mulai produktif.

Semula pohon kelapa tersebut diolah menjadi gula kelapa yang dicetak menggunakan tempurung. Hasil gula kelapa dijual di pasar-pasar tradisional dengan harga rata-rata Rp.15.000 per kg. Melihat potensi hasil kelapa sangat melimpah, maka sebagian masyarakat ingin mengolahnya menjadi produk gula yang mempunyai nilai jual lebih tinggi. Mulai tahun 2012 memulai memproduksi menjadi gula kelapa cristal, yang biasa dikenal dengan nama Gula Semut. Adapun produk gula semut yang diunggulkan adalah Gula Semut Organik. Demi kelancaran produksinya dan tetap terjaga hasil produk gula semut jenis organik maka pada tahun 2012 telah dibentuk kelompok dengan nama Kelompok Wanita Tani (KWT) NIRA LESTARI.

Kelompok Wanita Tani (KWT) NIRA LESTARI beralamat di Dusun Semen, Desa Trenten Kecamatan Candimulyo, Kabupaten Magelang. Kelompok ini beranggotakan 40 orang petani kelapa. Proses Gula Semut Organik yang dihasilkan dimulai dari tanaman kelapa harus diberi rabuk dengan rabuk pupuk kandang, proses pengolahan Nira menjadi gula semut ditambahkan dengan ekstrak kulit manggis karena kulit manggis bersifat basa.

Kegiatan dari Kelompok Tani dimulai dari mengambil Nira dari kebun masing-masing, sampai menghasilkan gula semut, serta packing serta pemasarannya. Kelompok ini bertujuan untuk pemberdayaan perempuan/masyarakat serta meningkatkan nilai tambah hasil gula kelapa di daerah tersebut. Pemberdayaan masyarakat merupakan proses menyiapkan masyarakat dengan berbagai sumber daya, kesempatan, pengetahuan dan keahlian untuk meningkatkan kapasitas diri masyarakat (Martono, 2011).

Kelompok Wanita Tani (KWT) NIRA LESTARI diketuai oleh Ibu Yuni Setyaningsih bendahara ibu Mahmudah dan sekretaris ibu Evi Muniroh. Kelompok ini secara swadana dalam memenuhi peralatan produksi gula semut, alat produksi berupa wajan, panci kengceng, pengaduk, pengayak dari bahan stenlistil. Sedangkan peralatan untuk mengeringkan gula semut yang berupa oven pada kelompok ini hanya memiliki 1 unit dan diletakkan rumah yang dijadikan tempat UPH (unit pengolahan hasil). Alat oven sebagai

**Seminar Nasional Hasil Penelitian Dan Pengabdian Masyarakat
Polines - 2019**

pengering gula semut ini diperoleh dari bantuan dari Dinas Perkebunan Propinsi pada tahun 2016.

Kelompok Wanita Tani Nira Lestari, setiap bulan mampu menghasilkan sebanyak 800 kg gula semut organik. Tiap bulan rata-rata hanya mampu terjual sekitar 300 kg. Harga rata-rata sebesar Rp. 50.000/kg atau Rp. 12.500/pack @ 250 gm. Dari jumlah produksi yang dihasilkan adalah sangat tinggi, namun jumlah pemasaran belum optimal. Hal ini dikarenakan produk belum dikenal secara luas sehingga pemasaran juga belum luas ke daerah lain.



Gambar 1: Kunjungan ke Kelompok Mitra



Gambar 2: Produk Gula Semut ditumpuk di atas meja



Gambar 3: Gula Semut belum di packing



Gambar 4: Pengepakan gula semut

Seminar Nasional Hasil Penelitian Dan Pengabdian Masyarakat Polines - 2019

Kelompok Wanita Tani Gula Semut organik memproduksi gula kelapa/gula jawa jenis organik menjadi gula semut organik, menggunakan peralatan rumah tangga yang sudah dimiliki, berupa panci kenceng, wajan, tungku serta saringan. Kelompok Wanita Tani ini ada bagian produksi yang hanya memproduksi dari bahan mentah berupa NIRA dari pohon kelapa asing-masing menjadi gula semut. Gula semut dari bagian produksi, disetorkan ke pengelola untuk dikeringkan menggunakan oven.

Hasil gula semut dari kelompok bagian produksi dalam kondisi masih setengah jadi (belum dioven) dikeluarkan sebagai biaya produksi, dihargai sebesar 20.000/kg.

Hasil produk Gula Semut Organik dari Kelompok ini dipasarkan dengan cara langsung melalui media sosial facebook, dan whatsApp serta dijual oleh reseller dengan cara datang langsung ke lokasi. Penjualan masih dilingkungan teman, kenalan di kota Magelang, Jogjakarta dan Purworejo.

Kelompok ini belum membuat laporan keuangan yang berupa Harga Pokok Produksi (HPP), Harga jual dan laporan penjualan sampai besarnya Laba yang dihasilkan setiap bulan. Pengelola hanya menghitung dari sisa penjualan setelah dikurangi biaya bahan baku, sebesar 30% akan dibagikan kepada anggota, sisanya untuk pengelola, biaya pemasaran dan untuk investasi peralatan produksi.

Dari uraian analisis situasi di atas permasalahan mitra adalah produk jadi dalam kemasan siap jual tidak didisplay di rak/etalase, hanya diletakkan di atas meja. Produksi gula semut organik yang sudah cukup banyak ini, belum seluruhnya dapat dipasarkan. Pemasaran hanya dilakukan secara langsung yang datang ke lokasi produksi, melalui reseller, dan dijual kepada kenalan melalui media sosial *facebook*, hanya dikalangan tertentu. Kelompok Wanita Tani Nira Lestari belum menyusun laporan keuangan yang berupa harga pokok produksi (HPP) dan laporan laba rugi (L/R) sesuai standar.

Tujuan dari pelaksanaan program adalah untuk meningkatkan omzet penjualan gula semut bagi Kelompok Wanita Tani di Kecamatan Candimulyo Magelang. Cara yang ditempuh adalah melalui pembenahan alat display produk, menambah sistem pemasaran baru secara online, serta menambah ketrampilan bagi anggota kelompok dalam menyusun laporan keuangan

METODE PELAKSANAAN

Metode pendekatan yang akan digunakan adalah Praktek dan pendampingan usaha pada bidang pemasaran, dan manajemen.

Pada Bidang Pemasaran, Tim membuat rancang bangun E-market place produk gula semut organik. Bahasa yang digunakan untuk mendesain web adalah HTML dan PHP serta database msql. Hasil rancang bangun tersebut oleh tim dilanjutlan untuk melatih serta praktek ke peserta yang terdiri dari pengelola pada Kelompok Wanita Tani gula semut organik. Praktek berikutnya adalah cara implementasi e-market place ke pasar. Selain praktek dalam e-market place, peserta juga praktek mendisplay produk pada etalase yang telah disiapkan tim, agar lebih menarik konsmen yang datang ke loksi secara langsung.

Dalam membuat rancang bangun web pemasaran ini, tim menggunakan program PHP dan database MYSQL. Aplikasi ini membantu menciptakan toko di dalam dunia maya yang pada akhirnya membantu solusi penjualan di dalam perusahaan melalui metode yang lebih modern yaitu penjualan di dalam internet.

Pada bidang Manajemen, dilakukan melalui praktek menyusun Harga Pokok Produksi (HPP) dan laporan Laba Rugi menggunakan MS Excel. Selama ini Kelompok Wanita Tani yang belum menentukan harga jual menggunakan perhitungan sesuai standar akuntansi. Melalui program ini Tim akan melatih dan mendampingi mitra dalam praktek menyusun laporan keuangan, yang berupa laporan HPP, harga jual dan laporan penjualan dan laba rugi. Adapun bantuan aplikasi yang digunakan adalah aplikasi Ms Excel.

Dalam buku yang berjudul Aplikasi Excel Dalam Pivot Table Bisnis Terapan (Arifin, 2006), bahwa dalam excel terdapat fasilitas form sebagai input data yang akan diolah. Jadi peserta mengumpulkan semua dokumen pendapatan dan biaya produksi. Data diinputkan dan dibuat formula untuk menghasilkan laporan keuangan dan HPP. Biaya yang disiapkan meliputi biaya langsung dan biaya tidak langsung. Daljono (2011) mengemukakan bahwa biaya langsung meliputi biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung, sementara itu biaya overhead pabrik merupakan biaya tidak langsung.

Pendampingan dilakukan oleh Tim program pengabdian masyarakat kepada mitra selama program berlangsung. Pendampingan dilakukan melalui implementasi sistem pemasaran yang baru.. Selama implementasi tersebut Tim akan melihat perkembangan sampai dimana jangkauan pemasaran produk gula semut organik dan berapa peningkatan volume

Seminar Nasional Hasil Penelitian Dan Pengabdian Masyarakat Polines - 2019

penjualannya. Pendampingan dibidang penyusunan laporan keuangan dilakukan, selama proses produksi gula semut organik tersebut akan diidentifikasi biaya produksinya. Kelompok ini dapat menentukan besarnya biaya produksi yang kemudian dapat diajikan sebagai penentuan harga jual. Harga jual akan digunakan sebagai harga yang diinformasikan pada web pemasaran online.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan diawali dengan koordinasi antara Ketua Tim dengan pengelola kelompok wanita tani Nira Lestari Magelang. Hasil koordinasi adalah terdapat kesepakatan dalam melakukan kegiatan program Pengabdian kepada Masyarakat. Kesepakatan berupa waktu dan tempat pelaksanaan kegiatan, dikarenakan harus disesuaikan dengan waktu yang dimiliki dari Tim dan kelompok wanita Tani Nira Lestari yang keduanya mempunyai kesibukan yang tidak sama.

Langkah selanjutnya, tim pengabdian menyiapkan materi pelatihan dengan tugas disesuaikan dengan kompetensi masing-masing anggota. Tim melakukan pengadaan etalase guna mendisplay produk yang siap dipasarkan. Kegiatan berikutnya adalah serah terima perlengkapan alat display pemasaran produk gula semut, berupa etalase ke kelompok wanita tani Nira Lestari. Perlengkapan media pemasaran tersebut dimaksudkan untuk mendisplay produk gula semut yang siap dipasarkan. Semula yang dilakukan pada kelompok ini adalah, hanya melakukan packing pada saat terdapat pesanan dari pembeli, dan jika harus menyimpan dalam bentuk kemasan, selama ini hanya ditumpuk di atas meja. Terkadang pelanggan yang datang ke lokasi, harus menunggu proses packing terlebih dahulu pada saat terjadi transaksi. Hal ini dikarenakan belum siapnya produk gula semut dalam tempat yang selayaknya untuk didisplay.

Cara pemasaran produk gula semut secara online melalui media website diperlukan untuk memperluas jangkauan pemasaran. Adapun alamat website gula semut ini adalah **gulaniralestari.com/home/**.

Selama ini pemasaran hanya dikalangan teman atau kenalan yang telah menjadi pelanggan gula semut dari Kelompok Wanita Nira Lestari. Diharapkan dari penambahan media pemasaran ini, dapat memperluas jangkauan pemasaran dan dampaknya dapat meningkatkan omzet penjualan produk gula semut.

Seminar Nasional Hasil Penelitian Dan Pengabdian Masyarakat Polines - 2019

Harga jual produk gula semut dalam kemasan 250 gram adalah Rp 13.000,- belum termasuk ongkos kirim. Sedangkan jika dijual dalam bentuk gula jawa dalam cetakan tempurung kelapa hanya seharga Rp.15.000 / kg. Melihat harga yang sangat hampir 3 kali lipat ini, maka kelompok Wanita Tani Nira Lestari semangat untuk mengerakkan kelompoknya dalam memproduksi gula semut. Hal ini dapat menambah nilai jual hasil dari produk gula jawa yang sudah diolah menjadi gula semut. Jika nilai jual bertambah, maka dapat meningkatkan pendapatan masyarakat pada kelompok wanita tani di desa tersebut.

Peserta dalam mengikuti pelatihan dan praktek pemasaran sangat antusias, dengan dihadiri 7 peserta yang terdiri dari ketua dan anggota. Dalam kegiatannya telah dilatih cara menyusun Harga Pokok Produksi yang hasilnya dapat digunakan untuk menentukan harga jual produk. Hasil perhitungan Harga Pokok Produk (HPP) yang telah disusun seperti pada tabel 1. Pada tabel tersebut terlihat hasil perhitungan HPP sebesar Rp 13.000/pack Kegiatan selama berlangsung dapat dilihat pada gambar 5-10.



Gambar 6: Serah terima alat pemasaran



Gambar 7: Mesak nira menjadi gula



Gambar 8: Proses pendampingan manajemen



Gambar 9. Penataan produk di etalase

Tabel 1: Laporan Harga Pokok Produksi

GULA SEMUT			
PERHITUNGAN HARGA POKOK PRODUKSI (HPP)			
PRODUK	GULA SEMUT		
BIAYA BAHAN BAKU			
a. LEGEN	Rp.	3.500.000	
b.	0 Rp.	-	
c.	0 Rp.	-	
TOTAL BIAYA BAHAN BAKU			Rp. 3.500.000
BIAYA TENAGA KERJA LANGSUNG			
a. DERES	Rp.	1.500.000	
b.	0 Rp.	-	
c.	0 Rp.	-	
d.	0 Rp.	-	
TOTAL BIAYA TENAGA KERJA LANGSUNG			Rp. 1.500.000
BIAYA OVERHEAD PABRIK			
a. BOP-AIR	Rp.	100.000	
b. BOP-GAS	Rp.	400.000	
c. BOP-PENYUSUTAN	Rp.	200.000	
d.	0 Rp.	-	
TOTAL BIAYA OVERHEAD PABRIK			Rp. 700.000
TOTAL BIAYA PRODUKSI			Rp. 5.700.000
JUMLAH UNIT PRODUKSI			150
HARGA POKOK PRODUKSI PER UNIT	KG		Rp. 38.000
HARGA JUAL PER UNIT			Rp. 53.200
140% dari HPP			

SIMPULAN

Setelah melalui program pendampingan dalam bentuk pelatihan, praktek manajemen dan pemasaran pada Kelompok Wanita Tani Nira Lestari, maka : Kelompok Wanita Tani mampu menyusun laporan HPP, dan Laba Rugi usaha. Harga Pokok Produksi yang telah disusun dapat digunakan sebagai dasar penentuan harga jual. Kelompok ini dapat memajang hasil produk gula semut pada etalase, guna menarik khususnya bagi pembeli yang langsung mendatangi lokasi tempat produksi.. Kelompok wanita tani dapat memperluas jangkauan pemasaran melalui web yang beralamat di **gulaniralestari.com/home**. Pemasaran hasil produksi kelompok meningkat dan Omzet penjualan meningkat sebesar 10%.

REFERENSI

- Dalyono, 2011. **Akuntansi Biaya Penentuan Harga Pokok dan Pengendalian**. Edisi 3. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro
- Fauzi A., Arifin, Johar. 2006. **Aplikasi Excel Dalam Pivot Table Bisnis Terapan**. PT Elex Media Komputindo Kelompok Gramedia. Jakarta.
- Hidayat, Taufik. 2013. **Membuat Aplikasi Excel Untuk UKM**. Mediakita. Jakarta
- Prastowo, Dwi. 2011. **Analisa Laporan Keuangan Konsep dan Aplikasi**. UPP STIMYKPN. Yogyakarta.