

PENERAPAN TEKNOLOGI PEMASARAN ONLINE PADA UMKM HIASAN DINDING KAYUKA RELIEF JEPARA

Dina Yeni Martia*, Sri Wdiyati, Nurseto Adhi, Rikawati

Jurusan Akuntansi, Politeknik Negeri Semarang
Jln. Prof. Soedarto Semarang

*Email: dinayenimartia@polines.ac.id

Abstract

This community service activity has the aim of increasing sales turnover of carving wall hanging craft products "UMKM Kayuka Relief" through expanding marketing reach. The way to be taken is through the design and manufacture of a web-based online marketing system. To achieve this goal, practical activities and marketing assistance are carried out. Activities are carried out through the practice of designing, updating and implementing web-based online marketing. The method used is providing practice, online marketing assistance, and monitoring. Monitoring is carried out during activities and during mentoring activities. The output of this program is a web-based online marketing system and scientific articles in national journals/seminar proceedings.

Keywords: *MSMEs; Online Marketing, Wall Decoration*

Abstrak

Kegiatan pengabdian masyarakat ini mempunyai tujuan untuk meningkatkan omset penjualan produk kerajinan hiasan dinding ukiran "UMKM Kayuka Relief" melalui perluasan jangkauan pemasaran. Adapun cara yang akan ditempuh adalah melalui perancangan dan pembuatan system pemasaran online berbasis web. Untuk mencapai tujuan tersebut maka dilakukan kegiatan praktek dan pendampingan bidang pemasaran. Kegiatan dilakukan melalui praktek merancang, mengupdate serta penerapan pemasaran online berbasis web. Metode yang digunakan yaitu memberikan praktek, pendampingan pemasaran online, dan monitoring. Monitoring dilakukan selama kegiatan berlangsung dan pada waktu kegiatan pendampingan. Output yang dihasilkan dari program ini adalah sistem pemasaran online berbasis web dan artikel ilmiah pada jurnal/ prosiding seminar nasional.

Kata Kunci: *UMKM; Pemasaran Online, Hiasan Dinding.*

PENDAHULUAN

Analisis Situasi

Kabupaten Jepara terletak di bagian Utara propinsi Jawa Tengah. Letak kabupaten Jepara berbatasan langsung dengan Laut Jawa di bagian utama dan barat, Kabupaten Demak di bagian selatan, dan Kabupaten Kudus dan Pati di bagian timur [1]. Tidak asing lagi bahwasanya Jepara dijuluki sebagai Kota Ukir. Bermula dari kisah terdahulu yaitu pada zaman Kerajaan Kalinyamat yang dipimpin Sultan Hadlirin, ayah angkatnya yang berasal dari Cina mengukir batu yang dia bawa dari Cina untuk di letakkan di Masjid Mantingan. Lalu beliau mengajarkan cara mengukir yang indah kepada warga Jepara sampai sekarang. Karena itulah Jepara dijuluki Kota Ukir [2].

Kecamatan Tahunan merupakan pemecahan dari Kecamatan Jepara berdasarkan Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 50 Tahun 1992 Tentang Pembentukan Kecamatan di wilayah Kabupaten – Kabupaten Daerah Tingkat II Purbalingga, Cilacap, Wonogiri, Jepara dan Kendal serta Penataan Kecamatan di wilayah Kotamadya Daerah Tingkat II Semarang dalam wilayah Provinsi Daerah Tingkat I Jawa Tengah, yang terletak di $110^{\circ}45'1,76''$ - $110^{\circ}38'41,76''$ Bujur Timur, $6^{\circ}36'32,33''$ - $6^{\circ}38'38,96''$ Lintang Selatan. Sebelah Utara Kecamatan Tahunan berbatasan dengan Kecamatan Jepara dan Kecamatan Mlonggo, sedangkan di sebelah selatan berbatasan dengan Kecamatan Pecangaan dan Kecamatan Kedung, pada sebelah barat berbatasan dengan Laut Jawa, dan di sebelah timur berbatasan dengan Kecamatan Batealit. Kecamatan Tahunan dengan ketinggian 0 – 50 m dari permukaan laut. Jarak dari Kecamatan Tahunan ke Kabupaten Jepara + 6 km. Luas wilayah Kecamatan Tahunan + 3.890.581 ha [3]. Senenan merupakan desa di kecamatan Tahunan yang terkenal sebagai sentra relief. Mayoritas penduduk di desa Senenan merupakan pengrajin hiasan dinding relief. Ukiran Jepara mempunyai ciri khas tersendiri, contohnya corak dan motif dari ukiran terlihat dari motif Jumbai atau ujung relung dimana daunnya seperti kipas yang sedang terbuka yang pada ujung daun tersebut mengecil atau meruncing. Ukiran Jepara begitu terkenal dan digemari banyak oleh penyuka seni ukir bukan hanya dari Indonesia namun juga mancanegara, karena inovasi pengrajin ukiran Jepara yang selalu mengikuti trend, tampilan ukiran jepara selalu terlihat luwes (tidak kaku) dan terlihat rapi sehingga ukirannya menarik dan enak dipandang mata, dan dikerjakan oleh pengukir ukiran yang professional.

Mitra dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah UMKM Kayuka relief. UMKM Kayuka Relief merupakan salah satu UMKM yang menghasilkan produk-produk hiasan dinding relief dengan kualitas terbaik di Kabupaten Jepara dengan model yang mengikuti trend, dan pengrajin yang handal dan professional. Berlokasi di Desa Senenan Rt/Rw 04/02 Kec. Tahunan, Kabupaten Jepara. UMKM “Kayuka Relief” berdiri pada tahun 2000 dengan dimiliki dan dijalankan sendiri oleh pemilik yaitu Bapak Giyono. Bapak Giyono memang lahir di lingkungan yang sarat dengan seni ukiran, sehingga tidak heran jika beliau sangat mahir dan piawai dalam memahat kayu menjadi hiasan dinding relief yang menawan. Seiring berjalannya waktu kemudian pemilik berhasil memperkerjakan 3 orang pengrajin pada tahun 2005. Namun dikarenakan pandemic

covid ini, pada akhir tahun 2020 terpaksa pemilik UMKM kembali mengerjakannya sendiri, karena menurunnya omset penjualan. Modal awal UMKM “Kayuka Relief” saat itu yaitu sebesar Rp.10.000.000. Modal awal ini dipakai untuk membeli bahan baku kayu jati dan juga perlengkapan ukir. Sampai pada tahun 2020, UMKM Kayuka relief telah membuat kerajinan hiasan dinding relief dari kayu jati dengan berbagai macam tema, gambar, dan dalam berbagai ukuran. Model dan ukuran produk tentu akan mempengaruhi harga jual produk. Harga jual ukiran UMKM Kayuka relief bervariasi mulai dari jutaan hingga puluhan juta rupiah. Adapun gambaran produk mitra dapat dilihat pada gambar dibawah. UMKM Kayuka Relief membutuhkan waktu kurang lebih tiga bulan untuk menghasilkan satu produk tergantung dari model, tingkat kerumitan, dan ukuran produk. Produk-produk tersebut semuanya adalah produk handmade (kerajinan tangan). Produk yang dihasilkan setiap bulan adalah untuk persediaan jika ada pameran atau tamu dan pembeli yang datang ke showroom. Jika ada pesanan khusus, maka pemilik akan membuat produk sesuai dengan yang dipesan. Penyebaran beberapa alat ukir belum dilakukan oleh UMKM Kayuka relief, sehingga alat yang dipakai rata-rata masih sama dengan saat awal berdiri.

Pemasaran dilakukan secara langsung ke lokasi produksi, dibawa oleh pelaku UMKM dan dijual pada saat mengikuti acara pameran dan belum memanfaatkan teknologi informasi secara optimal. Adapun pameran yang rutin setiap tahun diikuti sebanyak 1 (satu) kali adalah pada acara pameran UMKM di Kabupaten Jepara. Pada era modern seperti sekarang, perkembangan jumlah pengguna internet semakin pesat. Hal ini juga berdampak positif terhadap dunia perdagangan. Ditambah lagi dengan wabah pandemic covid-19 yang belum berakhir hingga saat ini, memberikan tantangan baru bagi para UMKM khususnya UMKM Kayuka Relief [4]. Adanya pembatasan kegiatan pastilah berpengaruh pada omset penjualan produk UMKM karena pemasaran yang masih terbatas pada lingkup pertemanan dan masih belum memanfaatkan internet dan teknologi informasi secara optimal.



Gambar 1. Sebelum dan sesudah pengerjaan kerajinan relief



Gambar 2. Produk jadi hiasan dinding relief dengan berbagai ukuran



Gambar 3. Produk Kerajinan Relief Setengah Jadi

Oleh sebab itu internet adalah cara yang sangat cepat dan murah untuk mengkomunikasikan informasi. Internet memberikan kemudahan bagi manusia untuk mengakses informasi dan melakukan berbagai hal termasuk dalam dunia ekonomi. Di bidang ekonomi, banyak sekali metode internet marketing yang dapat diimplementasikan guna mencapai target peningkatan omset penjualan [5]. Salah satunya yaitu sebagai media promosi dan katalog produk. Untuk dapat mewujudkan peningkatan omset dengan menggunakan salah satu metode internet marketing maka diperlukan media untuk pengembangan penjualan secara online salah satunya adalah website. Namun sangat disayangkan masih banyak pelaku bisnis kecil yang belum memiliki website untuk menunjang kegiatan bisnis (jual-belinya), salah satunya UMKM Kayuka Relief.

Berikut kondisi UMKM Kayuka relief seperti pada table 1.

Tabel 1. Kondisi “UMKM Kayuka Relief”

| No | Keterangan | Mitra |
|----|---------------------------|---|
| 1 | Nama Mitra | UMKM Kayuka relief |
| 2 | Alamat | Desa Senenan Rt/Rw 04/02 Kec. Tahunan |
| 3 | Tahun Berdiri | 2000 |
| 4 | Modal Awal | Rp.10.000.000 |
| 5 | Jumlah Pengrajin | 3 orang |
| 6 | Jenis produk | Hiasan dinding relief/ ukiran |
| 7 | Bahan Baku | Kayu jati |
| 8 | Alat yang dimiliki | Alat bor mesin, gergaji, palu kayu, pemutik, pisau pahat. |
| 9 | Rata-rata produksi | 1 produk per tiga bulan |
| 10 | Omset rata-rata per bulan | Rp. 3.000.000 |
| 11 | Pemasaran | Jepara, Semarang |
| 12 | Harga | Rp. 1.000.000-Rp.35.000.000 |
| 13 | Cara Pemasaran | Melalui pameran UMKM, pemasaran langsung, dating langsung ke lokasi showroom, dan whatsapp. |

1. Aspek Pemasaran

Hasil produk kerajinan relief UMKM Kayuka Relief dipasarkan dengan cara langsung melalui pameran, pembeli yang datang langsung ke showroom, dan whatsapp pemilik. Pelaku UMKM belum mampu memanfaatkan teknologi Sistem Informasi berbasis internet sebagai media promosi pemasaran dan katalog produk UMKM secara optimal sehingga pemasaran masih terbatas di kabupaten Jepara dan area Semarang. Sehingga omset yang diterima tiap bulan pun masih rendah. Selama ini UMKM Kayuka Relief memasarkan produk nya hanya melalui pameran sentra produk UMKM dan media social whatsapp, sehingga pemasaran terbatas pada lingkup pertemanan dan juga pengunjung. Pembatasan kegiatan akibat pandemic covid-19 juga berimbas pada terbatasnya calon pembeli yang datang berkunjung secara langsung. Selain itu, calon konsumen yang tertarik membeli produk harus bertanya terlebih dulu untuk dapat mendapatkan contoh karya yang telah dibuat, sehingga terkendala dalam pengiriman foto produk dan spesifikasi nya, tidak semua contoh produk yang ditawarkan akan sesuai dengan keinginan pelanggan, pun pengiriman foto produk satu persatu yang cukup menjadi tantangan tersendiri bagi pelaku UMKM. Pelaku UMKM berharap hasil produknya dapat dikenal secara luas, namun keterbatasan ketrampilan sumber daya anggota, sehingga hanya masih dilakukan pemasaran secara konvensional.

2. Aspek Produksi

Proses produksi dilakukan di showroom pemilik yang terletak di bagian rumah pemilik UMKM. Untuk menghasilkan 1 produk *handmade* kerajinan hiasan dinding relief, UMKM Kayuka memerlukan waktu kurang lebih tiga bulan, tergantung dari model, tingkat kesulitan, dan ukuran dari produk kerajinan. Berbagai alat digunakan untuk menghasilkan karya kerajinan relief yang mengesankan, seperti pisau pahat, bor mesin, gergaji, palu kayu, pemutik, hingga pisau pahat beraneka ragam ukuran.

Permasalahan Mitra

Berdasarkan analisis situasi dilingkungan mitra diatas, maka dalam dirumuskan permasalahan mitra antara lain: Terbatasnya jangkauan pemasaran produk yang dapat dilakukan, terutama pada masa pandemic covid-19. Pemasaran hanya dilakukan secara langsung datang ke lokasi produksi/ showroom, melalui pameran UMKM di kecamatan, maupun Kabupaten Jepara, melalui media sosial whatsapp, melalui teman atau keluarga

pemilik. Sehingga pemasaran produk hiasan dinding kerajinan relief belum secara luas, hanya dikalangan tertentu. Adapun kesepakatan bersama antara Tim Pengabdian dengan pelaku UMKM dalam Program Pengabdian Masyarakat ini adalah untuk memperluas jangkauan pemasaran produk kerajinan hiasan dinding relief, sehingga dapat meningkatkan omset penjualan dan meningkatkan pendapatan pelaku UMKM, serta meningkatkan pengetahuan dalam menyusun laporan keuangan yang berupa HPP.

Oleh karena itu dilakukan penambahan model pemasaran baru yaitu pemasaran online berbasis website, dan meningkatkan kemampuan penyusunan laporan keuangan. Untuk mendukung tercapainya hal tersebut di atas dilakukan: perancangan dan pembuatan system pemasaran online berbasis website.

METODE PELAKSANAAN

Rencana kegiatan

- a. Perancangan dan implementasi sistem pemasaran online berbasis web oleh tim beserta mitra
- b. Pendampingan dan pelatihan kegiatan implementasi dan pengelolaan *website* pemasaran online oleh tim.

Metode Pendekatan

Metode pendekatan yang akan digunakan adalah praktek, pendampingan usaha dan monitoring pada bidang pemasaran.

Tabel 2. Jenis Kegiatan, Partisipasi Masyarakat, Luaran Kegiatan Dan Solusi Permasalahan

| No | Jenis Kegiatan | Partisipasi Mitra | Luaran Kegiatan |
|-------------------------|--|--|--|
| Bidang Pemasaran | | | |
| 1 | Perancangan dan pembuatan sistem pemasaran online berbasis <i>website</i> dengan menggunakan WIX | Menyediakan informasi profil dan foto produk untuk dimasukkan ke dalam konten <i>website</i> . | <i>Website</i> yang berisi profil UMKM, katalog digital produk-produk UMKM, dan informasi pemesanan. |
| 2 | Pelatihan dan pendampingan praktek implementasi dan pengelolaan <i>website</i> pemasaran online | Menyediakan produk jadi kerajinan hiasan dinding relief. | Pelaku UMKM mampu mengelola <i>website</i> pemasaran online, dapat mengupdate isi atau konten yang berupa profil, foto produk serta informasi pemesanan dan keterangan produk. |
| 3 | Pendampingan a. Pendampingan selama implementasi | a. Mengupdate profil, mengupload foto | |

| | | | |
|---|---------------------------------|---|--|
| | & pengelolaan website pemasaran | produk, dan informasi produk. | a. Perluasan jangkauan pemasaran setelah diterapkannya pemasaran online. |
| 4 | Monitoring dan Evaluasi | a. Bersama-sama dengan tim memonitor dan mengevaluasi website promosi yang telah dibuat, apakah sudah terdapat peningkatan omset. | a. Terekamnya volume penjualan, dan jangkauan pemasaran. |

HASIL DAN PEMBAHASAN

Alamat Domain: Halaman website dapat di akses di: <https://kayukarelief.com/>

Menu di Website

Website mempunyai menu seperti:

1. Home
2. About Us
3. Shop
4. My Account
5. Cara Pemesanan
6. Contact Us

Halaman Home: Pada halaman website di home terdapat beberapa part yang utama antara lain:

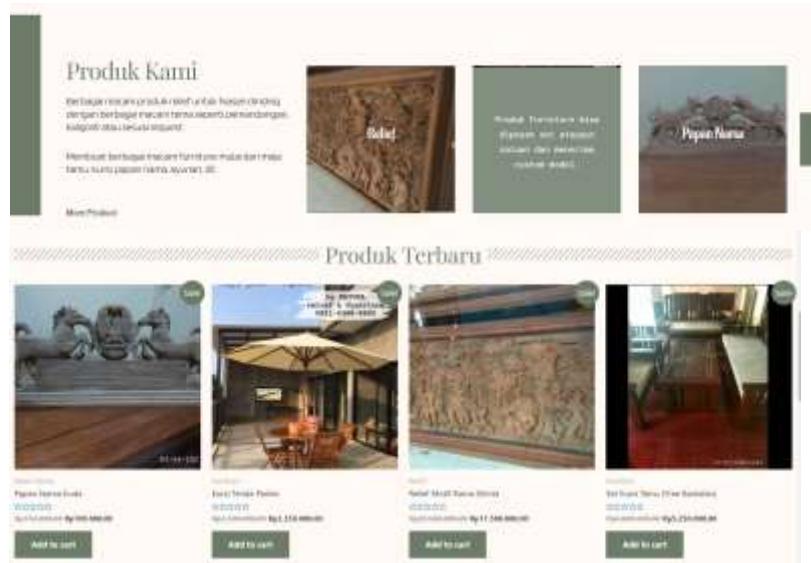
Slogan: Di halaman depan terdapat slogan dan foto utama UMKM



Gambar 4. Tampilan Halaman Depan Website

Kategori & Produk Terbaru

Kategori Produk juga di tampilkan di halaman Home sehingga pengunjung bisa langsung mengetahui kategori dan produk terbaru.



Gambar 5. Tampilan Halaman Kategori dan Produk Terbaru pada Website

Get in touch

Pengunjung bisa meninggalkan pesan jika masih ada yang kurang jelas mengenai informasi yang disampaikan.

The image shows a contact form titled 'Get in touch'. It has a light beige background. At the top, it says 'Leave your name and email below along with what you are looking for in the message box. Or you can call us at 0847-4567-8888'. Below this are two input fields for 'NAME' and 'EMAIL', followed by a larger text area for 'Message'. At the bottom center is a 'SUBMIT' button.

Gambar 6. Tampilan Halaman Get in Touch pada Website

Whatsapp Kami

Letak WhatsApp kami berada di sebelah kanan bawah dari halaman website, jika pengunjung klik whatsapp kami maka pengunjung akan diarahkan ke whatsapp pemilik UMKM.



Gambar 7. Tampilan Letak Whatsapp pada Website

Halaman About Us

Berisikan profil singkat UMKM.



Gambar 8. Tampilan Halaman Profile Singkat UMKM pada Website

My Account

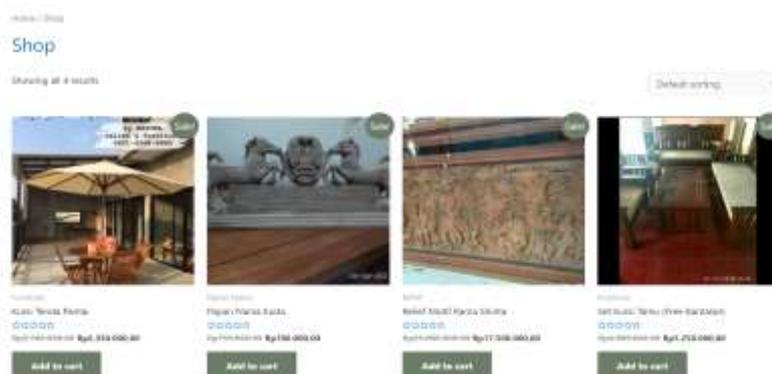
Digunakan untuk login dan registrasi bagi pengunjung.



Gambar 9. Tampilan Halaman My Account pada Website

Halaman Shop

Berisikan semua produk yang dijual oleh UMKM.



Gambar 10. Tampilan Halaman Shop pada Website

Halaman Pemesanan

Halaman ini berisikan detail cara pemesanan produk.



Gambar 11. Tampilan Halaman Pemesanan pada Website

Halaman Contact Us

Halaman ini berisikan alamat detail jika pengunjung ingin data secara langsung ke showroom yang berada di jepara.



Gambar 12. Tampilan Halaman Contact Us pada Website

SIMPULAN

Setelah semua kegiatan sudah dilakukan untuk membantu UMKM ukiran relief dalam pembuatan website diharapkan UMKM ukiran relief dapat memanfaatkan platform online dengan pemasaran digital e-commerce ini untuk bertahan, meningkatkan dan memperluas jangkauan penjualan selama pandemic Covid-19. Serta aktif menggunakan media social dalam memasarkan produk UMKM dari ukiran relief ini dan dalam membuat konten di e-commerce baik media social, website serta market place di diharapkan lebih kreatif dalam membuat ide-ide konten agar dapat menarik konsumen.

DAFTAR PUSTAKA

<https://jepara.go.id/profil/kondisi-geografis/>. (Diunduh pada 15 Maret 2021 Pukul 11.27 WIB).

<https://tahunan.jepara.go.id/sejarah-kecamatan/> (Diunduh pada 15 Maret 2021 Pukul 11.30)

https://id.wikipedia.org/wiki/Kabupaten_Jepara. (Diunduh pada 15 Maret 2021 Pukul 11.34 WIB)

<https://money.kompas.com/read/2020/07/02/150000926/3-tantangan-utama-yang-dihadapi-umkm-selama-pandemi-covid-19?page=all> (Diunduh pada 15 Maret 2021 Pukul 11.44 WIB)

Imaniawan, F. F. D., & Nur, H. M. 2019. Perancangan dan Pembuatan Website Penjualan Biji Kopi Pada Society Coffee House Purwokerto. *EVOLUSI: Jurnal Sains dan Manajemen*. Vol. 7. No. 1.