



## **PENERAPAN PEMASARAN ONLINE PADA KELOMPOK PENGRAJIN “OEMAH TUSAM KREATIF” BANYUMANIK SEMARANG**

**Mardinawati\*, Agus Suwondo, Eka Murtiasri, Ulfah Hidayati, Sarana**

Jurusan Akuntansi, Politeknik Negeri Semarang  
Jl. Prof. H. Soedarto, SH Tembalang Semarang 50275

\*E-mail: [watimardina@yahoo.co.id](mailto:watimardina@yahoo.co.id)

### **Abstrak**

Kelompok Pengrajin Oemah Tusam Kreatif merupakan kelompok masyarakat yang membuat kerajinan tas dan dompet dari bahan rajut dan sulam pita. Kegiatan ini mempunyai tujuan untuk meningkatkan omset penjualan produk kerajinan yang terbuat dari rajut dan sulam pita bagi. Permasalahan yang dihadapi adalah hasil produk kerajinan belum dikenal secara luas, dan kelompok belum menyusun laporan keuangan. Metode yang digunakan adalah memberikan praktek, pendampingan usaha, dan monitoring, dan pengadaan peralatan display produk, menambah sistem pemasaran baru secara online, serta menambah ketrampilan bagi anggota kelompok dalam menyusun laporan keuangan yang terdiri dari Harga Pokok Produksi (HPP), laporan Laba Rugi. Kegiatan praktek lainnya dilaksanakan melalui aktivitas mendesain, mengupdate serta implementasinya pemasaran online, dan praktek menyusun laporan keuangan berupa HPP, laporan laba rugi dan neraca menggunakan Microsoft Excel. Praktek dilakukan pada kegiatan 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, omset penjualan meningkat 10%, dokumen laporan keuangan, Artikel ilmiah pada prosiding seminar nasional dan publikasi pada media masa.

**Kata Kunci:** Rajut, sulam pita, online, laporan keuangan

### **PENDAHULUAN**

Kelurahan Pedalangan kecamatan Banyumanik Kota Semarang merupakan wilayah yang cukup strategis, yaitu berada di tengah wilayah Kecamatan Banyumanik Kota Semarang. Pada Kelurahan Pedalangan terdapat beberapa kelompok kerajinan yang merupakan industri rumah tangga, seperti industri makanan ringan, kelompok kerajinan batik, serta kerajinan tas dan dompet dari bahan rajut dan sulam pita, serta souvenir dalam bentuk tempat tissue.

Mitra dalam kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini adalah kelompok pengrajin yang membuat kerajinan tas, dompet dari bahan rajut dan sulam pita, tempat tissue, masker dengan nama kelompok pengrajin “Oemah Tusam Kreatif”. Kelompok pengrajin “Oemah Tusam Kreatif” diketuai oleh Ibu Rokhayati. Pusat kegiatan dan

produksi serta show room, kelompok ini berada di rumah ketua dengan alamat di Jalan Tusam Raya Pedalangan Banyumanik Semarang.

Tujuan dibentuknya kelompok pengrajin “Oemah Tusam Kreatif” adalah untuk memberdayakan masyarakat melalui kreatifitas ibu-ibu di lingkungan Kelurahan Pedalangan. Selain dari pada itu juga untuk menambah penghasilan, serta mengangkat nama kelurahan. Pemberdayaan masyarakat merupakan proses menyiapkan masyarakat dengan berbagai sumber daya, kesempatan, pengetahuan dan keahlian untuk meningkatkan kapasitas diri masyarakat (Martono, 2011).

Modal awal digunakan untuk membeli alat-alat sederhana antara lain jarum, pемidang, gunting serta bahan baku berupa kain, pita, benang. Setelah melalui berbagai pelatihan merajut, dan menyulam dengan pita, maka bahan-bahan dan alat sederhana tersebut dipraktikkan membuat produk tas, dompet, kerudung, tempat tissue dan lainnya.

Pemasaran dilakukan secara langsung ke lokasi produksi, dibawa oleh anggota kelompok dan dijual pada saat mengikuti acara pameran. Adapun pameran yang rutin setiap tahun adalah pada acara pameran UMKM di Kecamatan Banyumanik maupun pameran di Kota Semarang. Pada saat mengikuti pameran, kelompok harus meminjam rak display tas, tempat menggantung tas, maupun meja lipat untuk mendisplay produk-produk, agar pengunjung tertarik untuk melihat produknya. Selain untuk mendisplay pada acara pameran, rak juga diperlukan pada show room di rumah ketua kelompok, yang selama ini masih harus pinjam dari anggotanya.

Jika dilihat dari jumlah produksi rata-rata setiap bulan sudah mencapai 17 buah, namun nilai omzet rata-rata masih rendah. Hal ini dikarenakan produk belum dikenal secara luas. Kebanyakan masyarakat mengenal hanya melalui pameran dan dari mulut ke mulut serta whatsapp oleh anggota kelompok. Kelompok hanya mengandalkan penjualan pada saat mengikuti pameran maupun teman atau kenalan para anggota.



**Gambar 1** Kunjungan ke mitra



**Gambar 2** Hasi produk ditumpuk di meja



**Gambar 2** Produk hanya ditumpuk di atas meja



**Gambar 1** Masker

Kelompok Pengrajin “**Oemah Tusan Kreatif**”, memproduksi tas, dompet dari bahan rajut dan sulam pita, kerudung dan tempat tissue, masker dari sulam pita. Dalam memproduksi menggunakan peralatan sederhana berupa mesin jahit, gunting, blengker, hak pen, jarum.

Hasil produk tas, maupun dompet dan asesori lain, dari kelompok ini dipasarkan dengan cara langsung melalui pameran, pembeli yang datang langsung ke show room, atau dipasarkan oleh anggota kelompok. Penjualan masih dilingkungan kenalan, teman, pengunjung pameran di kota Semarang sehingga daerah pemasaran masih terbatas di

kota Semarang. Kelompok ini mempunyai stok produk yang tidak sedikit, namun hanya ditumpuk di atas meja. Jika habis mengikuti acara pameran, untuk sementara masih di letakkan di almari dari pinjaman salah satu anggotanya seperti terdapat pada gambar 1. Kelompok berharap hasil produknya dapat dikenal secara luas, namun keterbatasan ketrampilan sumber daya anggota, sehingga hanya masih dilakukan pemasaran secara konvensional.

Kelompok pengrajin belum mampu menghitung secara rinci besarnya HPP maupun Laba Rugi usaha (L/R), serta neraca. Selama ini belum menyusun laporan tersebut, bagi kelompok yang penting bisa membeli bahan baku dan bahan lain, serta biaya tenaga kerja. Biaya lainnya yang dikeluarkan belum diperhitungkan biaya.

Dari uraian uraian di atas permasalahan mitra pemasaran hanya dilakukan secara langsung datang ke lokasi produksi, melalui pameran di kecamatan, maupun kota Semarang, melalui media sosial whatsapp, melalui anggota. Sehingga pemasaran produk rajut dan sulam pita belum secara luas, hanya dikalangan tertentu. Jika mengikuti acara pameran UMKM, maka kelompok pengrajin harus meminjam tempat display produk berupa rak, meja maupun tempat gantungan tas, untuk memajang produk ke tempat pameran. Kelompok pengrajin ini belum mampu menyusun laporan keuangan yang berupa harga pokok produksi (HPP), laporan laba rugi (L/R).

## **METODE PENELITIAN**

### **Praktek mengimplementasikan pemasaran online**

Tim membuat rancang bangun E-market place produk rajut dan sulam pita. Hasil rancang bangun tersebut kemudian oleh tim dilanjutkan untuk melatih serta praktek ke peserta yang terdiri dari pengelola pada Kelompok Pengrajin "**Oemah Tusan Kreatif**". Target dari peserta adalah untuk dapat mengupdate isi atau kontens yang berupa profil, foto produk serta informasi harga dan keterangan dari produk rajut dan sulam pita pada sistem pemasaran online. Praktek berikutnya adalah cara implementasi e-market place ke pasar.

Dalam membuat rancang bangun e-market place, tim menggunakan aplikasi OS Commerce yaitu suatu program e-commerce (perdagangan online) yang digunakan

untuk mengelola perbelanja online berbasis web. OS commerce merupakan shopping cart atau solusi aplikasi online shop (e-commerce) yang bersifat open source.

Menurut Riyanto (2014:22), *XAMPP* adalah paket *PHP* dan *MySQL* berbasis *open source* yang dapat digunakan sebagai *tool* pembantu pengembangan aplikasi berbasis *PHP*. *XAMPP* mengkombinasikan beberapa paket perangkat lunak berbeda ke dalam satu paket

### **Praktek menyusun HPP, Laba Rugi Menggunakan MS Excel**

Kelompok Kelompok Pengrajin “**Oemah Tusan Kreatif**” belum menyusun laporan keuangan sesuai standar akuntansi. Melalui pengabdian masyarakat ini Tim akan melatih dan praktek menyusun laporan keuangan yang berupa laporan HPP, laporan laba rugi. Tujuan disusun laporan keuangan adalah memberikan informasi keuangan tentang entitas pelaporan yang berguna bagi investor sekarang dan investor potensial, pemberi pinjaman, dan kreditor lainnya untuk membuat keputusan. (Warsono; 2013).

Pentingnya disusun HPP adalah untuk menentukan harga jual. Sebelum menentukan harga jual produk ke pasar, harus terlebih dahulu menentukan besarnya harga pokok produksi (HPP). HPP akan digunakan sebagai penentu harga jual. Dalam menghitung besarnya biaya produksi dilakukan dengan cara menyusun Harga Pokok Produksi (HPP), yang dapat digunakan sebagai penentu harga jual. 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 HPP, laba rugi dan neraca. Biaya yang disiapkan oleh mitra 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. Biaya langsung berupa semua bahan baku dan bahan pembantu berupa kain, benang nilon, pita, benang jahit, ritsliting dan lain sebagainya.

### **Pendampingan**

Tim program pengabdian masyarakat akan mendampingi mitra selama program berlangsung. Pendampingan dilakukan melalui implementasi sistem pemasaran e-market place yang dilakukan oleh kelompok Pengrajin “Oemah Tusan Kreatif”. Pendampingan dibidang penyusunan HPP dilakukan, selama proses produksi kerajinan tangan tersebut, yang akan diidentifikasi biaya produksinya. Kelompok akan dapat menentukan besarnya biaya produksi yang kemudian dapat dijadikan sebagai penentuan harga jual. Harga jual tersebut akan digunakan sebagai harga yang diinformasikan pada web pemasaran online melalui e market place.

**Monitoring** dilakukan untuk mengetahui apa sudah terdapat peningkatan omset penjualan kerajinan tangan yang berupa produk rajut dan sulam pita, jika sudah maka berapa besarnya peningkatan volume penjualan tersebut. Selain dari pada itu monitoring juga dengan melihat apakah kelompok ini sudah menyusun laporan keuangan.

### **HASIL DAN PEMBAHASAN**

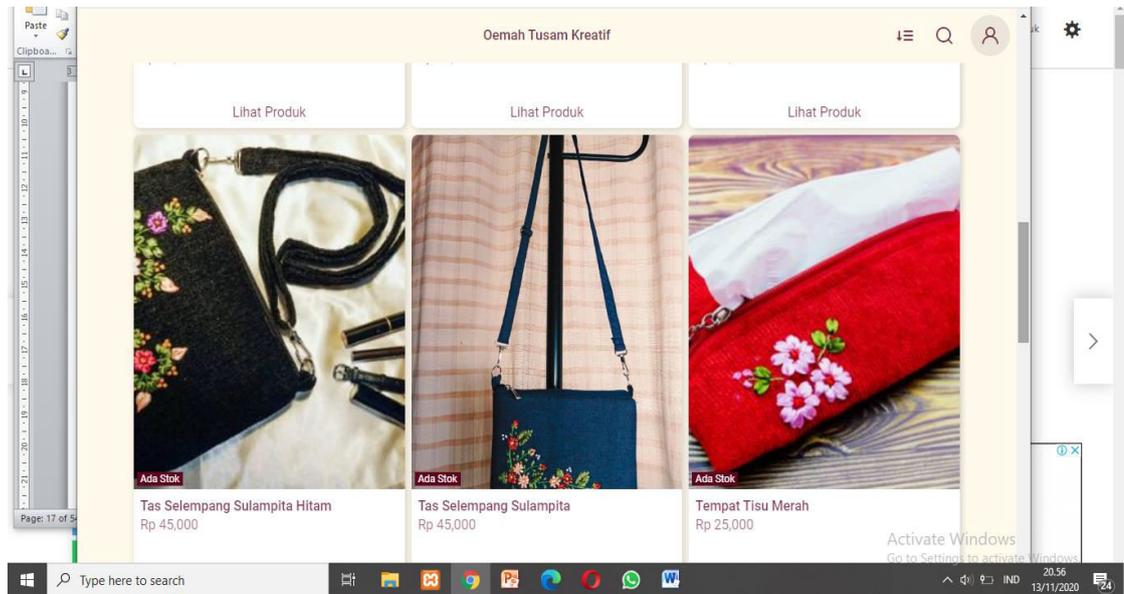
Pada bulan September tahun 2020 telah dilakukan koordinasi dengan mitra yaitu kelompok pengrajin “Oemah Tusan Kreatif”. Koordinasi awal dilakukan dalam rangka rangka membahas pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat. Dari hasil koordinasi telah disepakati bahwa pelaksanaan kegiatan dimulai bulan September 2020. Kegiatan selanjutnya dilaksanakan pada tanggal 4 September 2020. Dalam kegiatan tersebut, dilakukan serah terima peralatan display produk berupa 1 buah meja lipat, 2 buah rak display dan 1 buah tempat gantungan tas/dompot. Kesemua merupakan perlengkapan pameran, yang mudah dibawa ke tempat pameran maupun untuk display produk di tempat produksi. Lokasi display produk adalah di rumah ketua kelompok, yang beralamat di Jalan Tusam Raya no 20, Pedalangan Banyumanik, Semarang. Kelompok pengrajin, saat ini sudah tidak meminjam peralatan pameran, jika akan mengikuti acara pameran produk kerajinan. Semula jika akan undangan mengikuti kegiatan pameran, kelompok selalu mencari pinjaman peralatan yang mudah dibawa ke lokasi.

Kegiatan berikutnya adalah dilaksanakan pada tanggal 4 Oktober 2020, dengan agenda pelatihan dan praktek menyusun laporan keuangan berupa perhitungan harga pokok produksi, laporan rugi laba, dengan hasil seperti pada tabel 1 dan Tabel 2.

Kegiatan kedua adalah pelatihan dan praktek mendesain web pemasaran on line. Dalam prakteknya, peserta mencoba memasukan kontens dari informasi produk yang harus dimasukan dalam web tersebut.

Hasil web pemasaran terpada pada alamat: <http://toko.ly/oemahtusamkreatif>

Dengan tampilan sebagai berikut pada gambar 5 di bawah ini.



**Gambar 5** Tampilan web line

pemasaran on



**Gambar 6** Perlengkapan pameran yang dihibahkan



**Gambar 7** Serah terima alat

**Tabel 1** Hasil laporan HPP

OEMAH TUSAM KREATIF			
PERHITUNGAN HARGA POKOK PRODUKSI			
PRODUK	:	TAS RAJUT	
<b>BIAYA BAHAN BAKU</b>			
a. Kain	Rp.	1.000.000	
b. Benang	Rp.	100.000	
c. Pita	Rp.	200.000	
d. Resleting	Rp.	300.000	
e. Kancing	Rp.	200.000	
f. Furing	Rp.	300.000	
g.	Rp.	-	
TOTAL BIAYA BAHAN BAKU			Rp. 2.100.000
<b>BIAYA TENAGA KERJA LANGSUNG</b>			
a. Pola	Rp.	500.000	
b. Potong	Rp.	600.000	
c. Jahit	Rp.	2.000.000	
d. Rajut	Rp.	3.000.000	
TOTAL BIAYA TENAGA KERJA LANGSUNG			Rp. 6.100.000
<b>BIAYA OVERHEAD PABRIK</b>			
a. BOP-Listrik	Rp.	300.000	
b. BOP-Air	Rp.	500.000	
c. BOP-Telepon	Rp.	600.000	
d. BOP-Depresiasi mesin jahit	Rp.	100.000	
e. BOP-Depresiasi mesin obras	Rp.	83.333	
TOTAL BIAYA OVERHEAD PABRIK			Rp. 1.500.000
TOTAL BIAYA PRODUKSI			Rp. 9.700.000
JUMLAH UNIT PRODUKSI			50
HARGA POKOK PRODUKSI PER UNIT			Rp. 194.000
HARGA JUAL PER UNIT			
150% dari HPP			Rp. 291.000

**Tabel 2** Laporan Laba Rugi

OEMAH TUSAM KREATIF				
LAPORAN LABA RUGI				
TAHUN 2020				
<b>PENDAPATAN</b>				
Hasil Penjualan	Rp.	14.550.000		
Diskon Penjualan	Rp.			
Pendapatan lain	Rp.			
<b>TOTAL PENDAPATAN</b>			Rp.	14.550.000
<b>HARGA POKOK PENJUALAN</b>				
Persediaan Awal	Rp.	500.000		
Harga Pokok Produksi	Rp.	9.700.000		
Persediaan Akhir	Rp.	- 600.000		
<b>LABA KOTOR</b>			Rp.	- 9.600.000
			Rp.	4.950.000
<b>BIAYA-BIAYA</b>				
<b>BIAYA ADMINISTRASI</b>				
a. Administrasi	Rp.	2.000.000		
b.	0Rp.	-		
c.	0Rp.	-		
<b>BIAYA PEMASARAN</b>				
a. Promosi	Rp.	200.000		
b. Komisi Sales	Rp.	1.500.000		
c.	0Rp.	-		
<b>TOTAL BIAYA-BIAYA</b>			Rp.	3.700.000
<b>LABA BERSIH</b>			Rp.	1.250.000

## SIMPULAN

Setelah dilakukan kegiatan pengabdian masyarakat dalam bentuk pelatihan, praktek dan pendampingan terhadap kelompok pengrajin “OEMAH TUSAM KREATIF”, maka dapat disimpulkan bahwa peserta mampu menyusun pemasaran on line, dengan hasil terdapat pada alamat <http://toko.ly/oemahtusamkreatif>. Tim telah melakukan pengadaan dan menyerahkan peralatan tempat display produk berupa 2 buah rak, 1 buah meja dan 1 buah tempat menggantungkan produk souvenir. Peserta mampu praktek penyusunan menyusun laporan keuangan berupa laporan harga pokok produksi dan laporan laba rugi (LR).

## DAFTAR PUSTAKA

- 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.
- Prastowo, Dwi. 2011. **Analisa Laporan Keuangan Konsep dan Aplikasi**. UPP STIMYKPN. Yogyakarta.

Riyanto. 2014. *Membuat Aplikasi Mini Market Integrasi Barcode Reader dengan PHP dan MySQL*. Yogyakarta: Penerbit Gava Media.

Warsono, Sony. 2013. **Akuntansi Pengantar Adaptasi IFRS**. AB Publisher

[http://oscommerce.org/modules.php?name=FAQ&myfaq=yes&id\\_cat=1&categories=](http://oscommerce.org/modules.php?name=FAQ&myfaq=yes&id_cat=1&categories=)

Wikipedia “oscommerce” <http://en.wikipedia.org/wiki/oscommerce>