



Community Services Journal (CSJ)

Jurnal Homepage: <https://ejournal.warmadewa.ac.id/index.php/csj/index>

PKM Pemanfaatan E-Commerce untuk Meningkatkan Pemasaran Produk Kerajinan Koran Bekas di Banjar Beng Desa Carangsari, Kabupaten Badung

I Made Pulawan*, Dewa Ayu Niti Widari, I Made Jamin Yasa

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Warmadewa

*email koresponden: pulawanimade@gmail.com

How To Cite:

Pulawan, I, M., Widari, D, A, N., Yasa, I, M, J. (2022). PKM Pemanfaatan E-Commerce untuk Meningkatkan Pemasaran Produk Kerajinan Koran Bekas di Banjar Beng Desa Carangsari, Kabupaten Badung. *Community Service Journal (CSJ)*, 5 (1), 14-19. <https://doi.org/10.22225/csj.5.1.2022.14-19>

Abstrak

Sektor UMKM diharapkan mampu menjadi sumber kekuatan baru perekonomian nasional dalam menghadapi krisis. Untuk bisa menjadi kekuatan baru di bidang ekonomi, pemerintah hendaknya memperhatikan SDM dan Manajemennya. Inovasi dari rata-rata UMKM selama ini dirasa masih minim sehingga bisnis UMKM kerap jalan ditempat. Belum lagi persoalan financial atau modal usaha yang kerap menghambat pelaku UMKM untuk meningkatkan produktifitasnya. Persoalan terakhir yang harus diperhatikan adalah keterbatasan akses pemasaran dan juga penyediaan bahan baku. Salah satu desa yang menjadi sasaran kegiatan PKM adalah Desa Carangsari. Desa Carangsari termasuk salah satu desa di Kecamatan Petang dan terletak di sebelah barat Kota Denpasar yang berjarak ± 29 km. Khalayak sasaran program kemitraan bagi masyarakat ini adalah usaha kerajinan koran bekas milik Ketut Tirtayasa dan I Made Kadek Sudama. Menurut Ketut Tirtayasa (47 tahun) dan I Made Kadek Sudama di Banjar Beng kesulitan yang dialami selama proses produksi adalah lamanya proses pembuatan karena alat- alat yang digunakan masih tradisional/manual, berkurangnya permintaan /lesunya penjualan, dan bahan baku koran bekas semakin sulit diperoleh. Permasalahan yang dihadapi mitra adalah sulit mengembangkan usaha. Karena terbatasnya modal, kurangnya promosi, belum menggunakan pemasaran online, belum melakukan pencatatan pembukuan terkait dengan biaya-biaya yang telah dikeluarkan dan dalam menjalankan usahanya mitra menjalankan usahanya secara kekeluargaan. Tujuan dari pengabdian ini adalah untuk memberikan solusi bagaimana meningkatkan penjualan di masa pandemi oleh karena itu tim pengabdian memberi solusi berupa pemberian pelatihan dan pendampingan mengenai manajemen keuangan, manajemen pemasaran. Sekaligus melestarikan kelestarian budaya dan kearifan lokal.

Kata Kunci: banjar Beng Desa Carangsari; peningkatan penjualan; produk kerajina koran bekas

1. PENDAHULUAN

Pandemi yang terjadi di berbagai negara telah memukul perekonomian secara global. Beberapa sektor ekonomi menjadi stagnan akibat dibelakukannya PSBB. Catatan Kemenkop UKM dalam situasi pandemi Covid-19 terdapat sekitar

37.000 UMKM yang memberikan laporan terdampak sangat serius dengan adanya pandemic. Salah satu usaha yang terdampak adalah kerajinan Koran bekas. Meski mengalami cacat fisik, bukan berarti membuat Ketut Tirtayasa (45 tahun) menyerah. Ketut Tirtayasa pria kelahiran Banjar Beng, Desa Carangsari, Kecamatan Petang, Badung ini menggeluti kerajinan berbahan koran bekas sejak tahun 2019. Diusianya yang memasuki umur 47 tahun Ketut berusaha untuk tetap mandiri berdaya secara pribadi karena menurutnya difabel bukanlah alasan untuk berhenti berkarya Terbukti, berkat ketekunan dan keuletannya Ketut kini sukses menjadi pengrajin bokor, kotak Tissue Dan Kotak Sarung berbahan sampah (koran bekas).. Nilai tambah dari produk yang dihasilkan pengrajin koran bekas ini karena dapat memanfaatkan limbah dan mengedepankan bentuk atau corak kearifan lokal seperti misalnya pembuatan bokor, keben, kotak tissue, kotak sarung dengan ornamen Bali. Produk kerajinan dari sampah koran bekas tergolong langka, karena dalam proses pengerjaannya sangat rumit dan hasilnya bermutu tinggi sehingga banyak diminati oleh berbagai konsumen terutama untuk souvenir dan keperluan upacara di Bali. Dari survey awal yang dilakukan tim pengabdian masyarakat terjadinya penurunan penjualan dan sistem pemasaran belum maksimal menggunakan teknologi baik dari proses produksi maupun pemasarannya. Berdasarkan hasil penelitian Jaka (2010) menunjukkan bahwa UMKM masih kurang dalam memanfaatkan perkembangan ICT seperti Internet. Padahal saat ini penggunaan komputer dan Internet bukan sesuatu yang mahal dan sulit. Keterbatasan kemampuan penggunaan Internet membuat UMKM kehilangan kesempatan dan sebagai peluang untuk memasarkan produknya di dunia tanpa batas seperti sekarang ini. Hasil observasi tim pengabdian, UKM koran bekas ini masih menggunakan peralatan tradisional sehingga berpengaruh terhadap proses dan kapasitas produksi. Namun yang menjadi kekhawatiran adalah ketika jumlah pesanan melebihi dari kapasitas yang tersedia, hal ini disebabkan kurangnya peralatan dan SDM yang mengerjakan. Lebih parahnya lagi mitra belum melakukan pencatatan secara rinci, karena masih minimnya pengetahuan mitra terkait dengan betapa pentingnya akuntansi dalam menjaga keberlanjutan usaha. Selama ini, belum memisahkan pencatatan keuangannya, yang mana termasuk administrasi keuangan keluarga dan yang mana administrasi keuangan dari unit bisnis. Padahal dalam kerangka konsep akuntansi, sudah ditegaskan bahwa setiap unit usaha harus memperhatikan konsep entitas di dalam pencatatan kegiatan usahanya. Pengabdian pada masyarakat dengan skema program kemitraan masyarakat ini merupakan tindak lanjut dari hasil penelitian terdahulu. Beberapa hasil riset terdahulu telah membuktikan bahwa sistem informasi akuntansi memiliki peranan penting dalam meningkatkan kinerja organisasi. Sinarwati (2017), mengungkapkan fakta bahwa, sampai saat ini ditemukan tidak sedikit UKM yang belum mengerti bagaimana arti penting sebuah akuntansi yang terintegrasi dalam laporan keuangan, padahal manfaat akuntansi begitu besar bagi perkembangan usaha. Dapat disimpulkan bahwa tingkat adopsi pelaku usaha UKM di Kabupaten Badung terhadap teknologi informasi dan komunikasi media sosial, adalah masih rendah. Hal ini dipersepsikan bahwa sistem itu ribet, sulit dan juga tidak bermanfaat. Adapun kontribusi riset tersebut bagi pengabdian ini adalah bahwa dengan adanya persepsi yang negatif terhadap adopsi sebuah teknologi, maka diperlukan sebuah strategi khusus yang nantinya diterapkan ke pelaku usaha dalam hal ini mitra kerajinan koran bekas, hal ini menjadi tantangan bagi tim pengabdian, agar program ini dapat berjalan efektif seperti yang telah direncanakan sebelumnya. Dalam aspek pemasaran, Ketut Tirtayasa masih menggunakan sistem dari mulut ke mulut yang tentunya memiliki scope yang terbatas (hanya di wilayah desa tempat tinggal). Hasil penjualan belum maksimal

sehingga diperlukan adanya cara-cara memasarkan yang efektif. Berdasarkan hal tersebut maka kami dari lembaga pendidikan melakukan pendampingan dalam bidang “Pemanfaatan E-Commerce



Berdasarkan analisis situasi pada mitra ukm pengrajin koran bekas, telah ditemukan beragam macam persoalan atau permasalahan dan juga keterbatasan yang dapat diidentifikasi sebagai berikut:

Aspek Keuangan, mitra tidak memiliki pemahaman terkait dengan akuntansi baik dalam menentukan harga jual maupun cara mencatat transaksi, Aspek Manajemen pemasaran mitra belum memanfaatkan E-Commerce, dalam meningkatkan penjualan. Aspek Permodalan, kurangnya daya beli mitra dalam membeli peralatan dalam menunjang kegiatan produksinya

Tujuan yang ingin dicapai dari kegiatan kepada masyarakat ini secara umum adalah sebagai berikut:

Melakukan pendampingan pemanfaatan e-commerce untuk meningkatkan pemasaran produk kerajinan koran bekas di Banjar Beng Desa Carangsari, Kabupaten Badung, Pemberdayaan mitra dalam meningkatkan produksi dengan inovasi teknologi, pemasaran, menggunakan sosial media seperti Instagram Face Book dan WhatsApp untuk memperluas jaringan. Menambah lapangan kerja untuk masyarakat sekitarnya.

Sasaran kegiatan Pengabdian Masyarakat Universitas Warmadewa adalah masyarakat di luar kampus dalam hal ini adalah Mitra pengrajin Koran bekas di Banjar Beng Desa Carangsari, Kabupaten Badung. Mitra membutuhkan bantuan dan petunjuk untuk meningkatkan kemampuan dalam pemecahan masalah yang dihadapi dengan menggunakan Iptek yang telah berkembang, menghasilkan luaran yang terukur, bermakna dan berkelanjutan. Program ini dilaksanakan dalam bentuk pendampingan kepada mitra dengan harapan meningkatkan pengetahuan mereka serta ketrampilan dalam memanfaatkan Iptek.

2. METODE

Kegiatan pengabdian ini dilaksanakan di rumah Ketut Tirtayasa di Banjar, Beng Desa Carangsari Kabupaten Badung, Jenis data, Sumber dan metode Pengumpulan data. Sebagai pendukung dalam pelaksanaan pengabdian ini tim pengabdian menggunakan jenis data kualitatif dan kuantitatif yang bersumber pada data primer yang merupakan hasil observasi dan wawancara langsung dengan mitra Ketut Tirtayasa di Banjar Beng Desa Carangsari Kabupaten Badung

Dalam usaha peningkatan produktivitas, pemasaran dan penjualan mitra akan dilaksanakan kegiatan dalam menyelesaikan masalah dengan lima bentuk kerja utama yang dimulai dari sosialisasi kegiatan, kemudian peningkatan kualitas dan jumlah produksi dengan penambahan peralatan produksi, peningkatan

teknologi pemasaran dengan pemasaran, on line manajemen keuangan dengan pelatihan manajemen keuangan sederhana

Metode pelaksanaan yang dipergunakan dalam PKM Usaha kerajinan Koran bekas adalah metode ceramah, pelatihan dan pengadaan peralatan teknologi tepat guna.

Ceramah yakni berupa penyuluhan tentang arti pentingnya akuntansi bagi sebuah usaha serta pentingnya promosi usaha dalam meningkatkan omset penjualan. Dalam kegiatan ini, para peserta diberikan materi peranan akuntansi bagi perkembangan sebuah usaha.

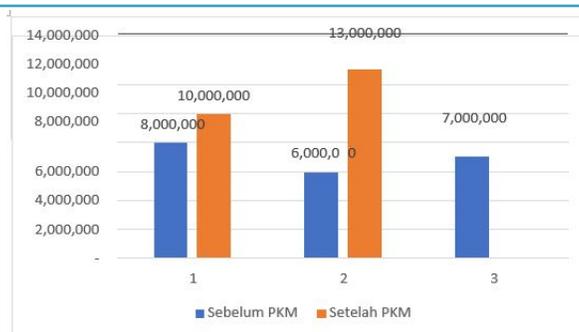
Pelatihan yakni berkenaan dengan memberikan training kepada mitra bagaimana cara melakukan pencatatan transaksi dengan menggunakan nota penjualan sehingga mendapatkan total omset yang sesungguhnya.

Pengadaan Peralatan Teknologi Tepat Guna. Selain aspek pentingnya usaha, proses produksi dan akuntansi, mitra usaha kerajinan Koran bekas juga diberikan solusi untuk menerapkan penggunaan berbagai peralatan mesin, yang mendukung kegiatan produksi. Diantaranya, compressor, spray gun, tabung atas, selang recoil compressor, buku kas dan berbagai peralatan lainya untuk kepentingan proses produksi.



3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Data Penjualan (Rp)			
Bulan	Sebelum PKM	Bulan	Setelah PKM
Maret	8 000.000	Juni	10.000.000
April	6000.000	Juli	13.000.000
Mei	7000. 000		



Dampak Ekonomi dan Sosial berupa peningkatan pada Mitra

Setelah dilakukan pendampingan ada beberapa hal yang diperoleh manfaatnya untuk mitra seperti dengan akuntansi, para pelaku usaha dapat segera mengetahui perkembangan usaha dengan efektif dan efisien. Mitra dapat menghitung harga pokok produksi dan mampu menentukan harga jual sesuai dengan target keuntungan yang diinginkan.

Pemanfaatan e-commerce dengan memasarkan lebih gencar melalui sosial media seperti IG, Face Book maupun WhatsApp, Berdasarkan data pada tabel di atas jelas terlihat progres dari nilai Aset yang meningkat

Kontribusi Mitra terhadap Pelaksanaan

Tim Pengabdian dalam bentuk pendampingan, banyak hal yang dapat dipelajari sekaligus sebagai bahan kajian dalam memasarkan produk kerajinan koran bekas. Dengan keterangan dari mitra banyak hal yang terungkap yang menyangkut lemahnya pemasaran karena kondisi Covid-

Faktor yang menghambat/Kendala

Memperluas wilayah pasar dimasa pandemi Covid-19 dimana pendapatan masyarakat menurun menyebabkan permintaan produk kerajinan koran bekas menurun, sehingga alternatif yang dapat dilakukan adalah dengan memasarkan produk melalui sosial media, menambah jenis produk yang dapat menarik konsumen.

Mitra belum menggunakan Hand Phone android sehingga tidak bisa memasarkan produknya secara online.

Tingkat pendidikan mitra tidak ada yang memahami tentang pentingnya melakukan pencatatan seperti membuat buku kas harian.

Faktor yang Mendukung

Kemajuan teknologi dapat membantu proses penyampaian informasi dengan cepat, demikian juga dengan pemanfaatan e-commerce untuk pemasaran produk yang dihasilkan, walaupun mitra kurang memahami betapa pentingnya memanfaatkan teknologi untuk pengembangan usahanya mereka memiliki semangat dan kemauan untuk belajar dan rasa optimis bahwa perekonomian akan pulih.

Tim pendamping dengan kecermatannya dapat menangkap respon dari mitra, sehingga untuk memotivasi mitra dalam mengembangkan usahanya memberikan pelatihan yang sangat sederhana tentang pencatatan segala

pendapatan maupun pengeluaran yang berhubungan dengan kegiatan usaha dalam buku kas harian. Dalam hal penggunaan media sosial untuk memasarkan produknya kita menyarankan mitra agar mohon bantuan keluarga memberitahu caranya dan secara kontinyu sampai mereka memahami. Hal yang sifatnya berulang ulang memang merupakan keharusan dalam model pembelajaran untuk mendapatkan peningkatan kemampuan soft skill.

Rencana Selanjutnya

Mitra PKM dengan tingkat pendidikan yang minimal merasakan manfaat dengan adanya pendampingan dalam hal membuat buku kas harian, menghitung harga pokok produksi memanfaatkan teknologi untuk memasarkan produknya, sehingga mitra mempunyai harapan untuk dilakukan pendampingan terus dilakukan sampai benar benar mitra mampu mandiri.

Langkah-Langkah Startegis untuk Rencana Selanjutnya

Secara umum hasil dari PKM ini adalah bahwa kegiatan ini berjalan dengan baik dan lancar, serta ada rencana selanjutnya untuk meneruskan kegiatan ini pada program tahun berikutnya dengan mengangkat tema yang berbeda sehingga mitra PKM ini dapat ditingkatkan statusnya menjadi mitra binaan

4. SIMPULAN

Semakin termotivasinya mitra Usaha kerajinan Koran bekas untuk mengembangkan bisnis dengan bertambahnya barang modal, sehingga dapat meningkatkan penjualan. Mitra menjadi lebih paham bagaimana cara menghitung harga pokok produksi dan menghitung laba rugi secara sederhana. Mitra sangat antusias mendengarkan penjelasan narasumber dalam memberikan pemahaman bagaimana memaksimalkan pemasaran on line dalam mengembang-kan daerah pemasaran produk Koran bekas lebih luas sehingga meningkatkan jumlah pelanggan

DAFTAR PUSTAKA

- Sinarwati, Kadek N. Sistem Informasi Akuntansi Berbasis Mobile Bagi Umkm.
Seminar Nasional Riset Inovatif, 2017. 2017;11(1):44-9. Sriyana, Jaka (2010), Strategi Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah.
P. Kotler, and Keller2013, Manajemen Pemasaran, Jilid I, Edisi Kedua belas Jakarta: PT. Indeks.