



SERTIFIKAT

DIBERIKAN KEPADA:

ERNIE HENDRAWATY

Sebagai **PENYAJI** dalam acara

CALL FOR PAPERS DAN SEMINAR NASIONAL TAHUN 2018

"Pengabdian Kepada Masyarakat Melalui Diseminasi Hasil Penelitian Terapan"

15 November 2018

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Lampung
Bandar Lampung - Indonesia

Narasumber

Dr. Neal Waddell

Narasumber

Prof. Okid Parama Astirin

Pelatihan Pemanfaatan Limbah Tali *Strapping* Menjadi Produk Kreatif Dan Inovatif Dan Pelatihan *E-Commerce* Di Desa Hanura Kecamatan Teluk Pandan Kabupaten Pesawaran

Ernie Hendrawaty, Mahrinasari, Lis Andriani, Driya Wiryawan

Jurusan Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Lampung

ABSTRAK

Kelompok usaha mikro yang ada di Lampung cukup beragam, seperti UKM Tapis, UKM Sulam, UKM Batik Lampung, UKM Tenun Lampung, UKM Rotan, UKM Ban Bekas dan masih banyak lagi. Atas dasar itulah Tim pengusul memiliki gagasan untuk mengajak salah satu UKM yang masih belum dikenal seperti UKM Anyaman Limbah Tali *Strapping* yang ada di daerah Jagabaya Bandar Lampung untuk dapat bekerjasama dalam pemanfaatan limbah tali *strapping* menjadi produk anyaman yang berdaya jual seperti tas belanja, tikar, keranjang pakaian, keranjang makanan, tempat tissue, dan lain-lain. Tujuan pelaksanaan pengabdian bagi masyarakat ini adalah meningkatkan pengetahuan dan pemahaman tentang penentuan harga pokok dan pemasaran produk dan meningkatkan pengetahuan, pemahaman tentang memanfaatkan limbah tali *strapping*, pemasaran dengan menggunakan teknologi informasi, dan membantu perekonomian keluarga di kedua wilayah. Perbandingan hasil pre-test dan post-test pelatihan, peserta menunjukkan peningkatan 50 % pengetahuan dan pemahaman tentang manajemen keuangan yang meliputi pemahaman pengelolaan keuangan dan penyusunan proposal kredit, serta mengetahui teknik pengemasan produk dan promosi penjualan dengan model e-business. Output pelatihan ini adalah masyarakat memiliki pengetahuan menentukan Harga produk, memiliki ketrampilan membuat produk kerajinan tangan serta memasarkan produk melalui pemasaran konvensional maupun menggunakan e-commerce seperti melalui toko on line maupun melalui media. Pada masa yang akan datang perlu kegiatan pelatihan lanjutan untuk meningkatkan motivasi serta kesadaran pelaku usaha akan pentingnya mengelola usaha secara profesional.

Kata kunci: : Harga pokok produksi, *e-commerce* , limbah tali *strapping*.

LATAR BELAKANG

Lampung adalah salah satu provinsi yang berfokus pada pengembangan ekonomi kreatif. Hal ini ditandai dengan banyaknya kelompok-kelompok usaha mikro yang mengolah berbagai macam produk kreatif sehingga bernilai ekonomi yang berdaya jual. Kelompok usaha mikro yang ada di Lampung cukup beragam, seperti UKM Tapis, UKM Sulam, UKM Batik Lampung, UKM Tenun Lampung, UKM Rotan, UKM Ban Bekas dan masih banyak lagi. Atas dasar itulah Tim pengusul memiliki gagasan untuk mengajak salah satu UKM yang masih belum dikenal seperti UKM Anyaman Limbah Tali *Strapping* yang ada di daerah Jagabaya Bandar Lampung untuk dapat bekerjasama dalam pemanfaatan limbah tali *strapping* menjadi produk anyaman yang berdaya

jual seperti tas belanja, tikar, keranjang pakaian, keranjang makanan, tempat tissue, dll.

Kelompok usaha mikro yang menjadi mitra 1 kami, bertempat di Jl. Jagabaya 2 Bandar Lampung yang diberi nama 'Anyaman Sangkek'. Kelompok pengrajin anyaman ini mendapatkan tali *strapping* bekas dari perusahaan-perusahaan ekspedisi, bahan bangunan, eksportir, peti kemas, dll yang ada di wilayah Way Lunik Panjang. Tali *strapping* dipakai sebagai pengikat kotak barang yang berisi barang-barang yang di packing dan dikirim ke berbagai daerah di Indonesia. Pemakaian tali *strapping* sangat tinggi di kawasan industri Way Lunik Panjang, jadi mengakibatkan penumpukan tali-tali *strapping*. Perusahaan industry biasanya membuang begitu saja tali *strapping* bekas dari pembongkaran barang. Tim pengusul meninjau langsung ke lokasi perusahaan yang membuang tali *strapping* nya sehingga menjadi limbah

industry yang tidak berguna. UKM Anyaman Sangkek biasanya bekerja sama dengan bagian gudang dari perusahaan-perusahaan tersebut untuk dapat membeli tali strapping bekas pembongkaran packing barang.

Perusahaan-perusahaan industry ini biasanya menjual tali *strapping* bekas dengan harga Rp. 5.000 s.d Rp. 8.000 per kilogram. Biasanya para pengrajin datang ke setiap perusahaan untuk membeli tali *strapping* bekas sebanyak 2 kali dalam sebulan. Tali *strapping* tersebut dipilih-pilih kembali berdasarkan kondisi dan warna dari tali untuk memudahkan proses pembuatan kerajinan anyaman.

Pengrajin Anyaman Tali *Strapping* ini memproduksi kerajinan secara mandiri, dalam artian pengrajin yang membuat kerajinan sendiri dan menjualnya sendiri secara langsung dengan membawa ke pasar di daerah Bandar Lampung. Penjualan hasil anyaman tali *strapping* ini masih bersifat konvensional. Mereka mengalami permasalahan pemasaran hasil kerajinan anyaman yang dihasilkan, karena pangsa pasar dari produk mereka hanya orang-orang di daerah Bandar Lampung saja itupun belum ke seluruh wilayah yang ada di Bandar Lampung. Selain itu desain produk juga masih terkesan biasa saja, belum ada tambahan inovasi baru untuk mempercantik produk yang dihasilkan. Sehingga dapat meningkatkan nilai beli dari sebuah produk.

Mitra yang kedua kami adalah para ibu-ibu rumah tangga di desa Hanura Kecamatan Teluk Pandan Kabupaten Pesawaran. Kami memilih ibu-ibu rumah tangga di daerah ini karena, Kaum ibu di desa Hanura mempunyai minat yang tinggi dibidang kerajinan tangan. Kaum ibu di Desa Hanura banyak memiliki keahlian pada kerajinan tangan seperti, merajut, pembuatan cenderamata dari kulit kerang, pembuatan tas dan dompet dari motek-motek, dan masih banyak lagi. Tim

program kemitraan memilih desa Hanura sebagai mitra 2 karena untuk memudahkan akses pemasaran produk kerajinan anyaman agar dapat saling mensubstitusi hasil kerajinan mitra 1 sehingga dapat terjalin kerjasama dan pemasaran secara merata, baik di daerah perkotaan maupun didaerah pedesaan. Atas dasar itulah tim pengusul memilih ibu-ibu rumah tangga di Desa Hanura sebagai Mitra 2 pada Program Kemitraan pada Masyarakat. Dengan adanya kerjasama dengan Mitra 1 maka Mitra 2 dapat terbantu dalam hal pembuatan kerajinan anyaman dan penyediaan bahan baku berupa tali *strapping*. Dengan adanya kerjasama ini, maka diharapkan banyak orang yang dapat memakai hasil karya produk pengolahan limbah tali *strapping* di Lampung. Dengan begitu dapat membantu peningkatan perekonomian para keluarga baik di Kelurahan Jagabaya maupun di Desa Hanura. Bahkan kemungkinan untuk membuat kerajinan tali strapping sebagai sumber mata pencaharian kedua wilayah tersebut sangat terbuka lebar.

Tujuan diadakannya pengabdian ini adalah Meningkatkan pengetahuan dan pemahaman tentang penentuan harga pokok dan pemasaran produk serta meningkatkan pengetahuan, pemahaman tentang memanfaatkan limbah tali strapping, pemasaran dengan menggunakan teknologi informasi, dan membantu perekonomian keluarga di kedua wilayah.

Manfaat yang akan diperoleh sesudah diadakannya pengabdian ini adalah:

- a. Kelompok kerajinan limbah tali *strapping* mampu melakukan penentuan harga pokok dan pemasaran produk
- b. Masyarakat mampu memanfaatkan limbah tali *strapping*, pemasaran dengan menggunakan teknologi informasi, dan membantu perekonomian keluarga di kedua wilayah.

METODOLOGI

Materi yang akan diberikan pada kegiatan tersebut adalah :

1. Pelatihan kewirausahaan identifikasi ide bisnis dengan memberikan pelatihan proses pembuatan produk kerajinan tangan berupa keranjang belanja, keranjang buah serta produk-produk kreatif lainnya dengan menggunakan limbah tali *strapping*.
2. Edukasi penentuan harga pokok melalui pencatatan bahan produksi kerajinan dari limbah tali *strapping* dan pencatatan keuangan sehingga laporan keuangan usaha dapat disusun dengan baik sesuai standar akuntansi sederhana.
3. Edukasi model bisnis pemasaran produk kreatif dengan *e-commerce*, dengan memperkenalkan bermacam-macam jenis antara lain penjualan *on line*.
4. Edukasi cara menggunakan aplikasi *e-commerce* yaitu bukalapak, tokopedia, Lazada, media blog / akun di media sosial untuk media promosi dan penjualan produk kerajinan dari limbah tali *strapping* yang lebih komprehensif dan intensif untuk kegiatan pemasaran.

Dalam rangka memecahkan masalah yang dihadapi oleh masyarakat, maka langkah yang ditempuh dapat dilihat pada gambar berikut:

Metode yang digunakan untuk kegiatan ini adalah metode pelatihan dan praktik. Metode ini bisa dilaksanakan dalam waktu yang singkat dan waktu pelaksanaannya mengikuti kesediaan waktu khalayak sasaran. Metode ini dinilai lebih cocok diterapkan untuk pembelajaran bagi kelompok kerajinan limbah tali *strapping* karena pada

umumnya anggota kelompok kerajinan limbah tali *strapping* adalah ibu-ibu rumah tangga.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pelatihan penentuan harga pokok produksi dan penggunaan model *e-commerce* untuk meningkatkan volume usaha bagi kelompok kerajinan limbah tali *strapping* telah dilaksanakan pada hari Sabtu, 01 September 2018, bertempat di Desa Hanura Kecamatan Padang Cermin, Kabupaten Pesawaran. Kegiatan pelatihan ini dihadiri oleh 20 peserta yang terdiri dari ibu rumah tangga.

Selama kegiatan berlangsung terlihat bahwa peserta begitu antusias mengikuti penyajian materi maupun pada saat tanya jawab atau diskusi mengenai penentuan harga pokok produksi dan pemasaran produk melalui *e-commerce*. Sebelum diberi materi pelatihan, peserta terlebih dahulu mengisi kuesioner untuk mengetahui sejauh mana pemahaman peserta tentang penentuan harga pokok produksi dan pemasaran produk melalui *e-commerce*. Setelah diberikan materi penentuan harga pokok produksi dan pemasaran produk melalui *e-commerce*, para peserta lebih memahami dan mengetahui manfaat pelatihan pemanfaatan limbah tali *strapping* menjadi produk kreatif dan inovatif dan pelatihan *e-commerce*.

Dengan dilaksanakannya pelatihan pemanfaatan limbah tali *strapping* menjadi produk kreatif dan inovatif dan pelatihan *e-commerce* di Desa Hanura ini, diharapkan nantinya para peserta pada khususnya dan masyarakat Desa Hanura pada umumnya dapat mendapatkan pengetahuan dan pemahaman bagaimana cara menentukan harga pokok produksi dan pemasaran produk *e-commerce*.

Sebelum sesi materi dimulai, terlebih dahulu dilakukan *pre-test* untuk mengetahui pemahaman peserta edukasi mengenai penentuan harga pokok produksi dan pemasaran produk dengan *e-commerce*. Setelah itu, materi inti edukasi penentuan harga pokok produksi dan pemasaran produk *e-commerce* disampaikan oleh masing-masing pemateri. *Post-test* dilakukan untuk mengetahui pemahaman peserta terhadap sesi materi yang telah diberikan oleh pemateri.

Tabel 1. Komposisi Indikator pada *pre-test* dan *post-test*

No	Indikator/Tujuan Instruksional Khusus (TIK)	Butir Soal	Jumlah Soal	Prosentase (%)
1	Kewirausahaan dan identifikasi peluang bisnis	1	3	30
2	Penentuan harga pokok produksi	1	2	20
3	Model Bisnis E-Commerce	1	5	50
Total			10	100

Tabel 1 menunjukkan instrument yang digunakan untuk mengvaluasi capaian TIK sebelum dan sesudah pemberian edukasi.

Berikut rangkuman hasil dari *pre-test* dan *post-test*

Tabel 2. Peningkatan pengetahuan

No	Pencapaian	TI K 1	TI K 2	TI K 3	Rata-rata
1	TIK Pre-Test	60 %	40 %	50 %	50%
2	TIK Post-Test	70 %	60 %	80 %	70%

Berdasarkan Tabel 2 dapat diketahui bahwa rata-rata nilai pencapaian tes awal sebesar 50 persen. Setelah dilakukan tes akhir rata-rata nilai pencapaian tes akhir sebesar 70 persen. Hal ini menunjukkan kenaikan sebesar 20 persen yang berarti setelah dilakukan pelatihan pemahaman peserta meningkat.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

1. Masyarakat dan pelaku usaha mikro dapat menerapkan pengetahuan yang diperolehnya untuk menyusun laporan keuangan usaha dan memasarkan produk melalui *e-commerce*.
2. Masyarakat dan pelaku usaha menggunakan *e-commerce* untuk media promosi yang lebih komprehensif dan intensif untuk kegiatan pemasaran. Dari capaian tersebut, hasil penjualan dari produk yang dihasilkan oleh masyarakat dan usaha pelaku usaha mikro di Desa Hanura, Kecamatan Padang Cermin, Kabupaten Pesawaran akan meningkat.

Saran

1. Peserta yang sudah mendapat pelatihan segera membentuk kelompok usaha dengan menentukan ketua yang bertugas sebagai coordinator kegiatan produksi dan pemasaran serta keuangan.
2. Pencatatan keuangan harus dilakukan secara disiplin dan berkelanjutan sehingga memerlukan kegiatan pelatihan lanjutan untuk

meningkatkan motivasi serta kesadaran masyarakat dan pelaku usaha akan pentingnya mengelola usaha secara profesional.

3. Untuk meningkatkan penjualan hasil produksi, masyarakat dan pelaku usaha dapat melakukan model bisnis penjualan on line dengan menaftar di toko online seperti tokopedia, bukalapak, dan lazada serta bekerjasama dengan toko-toko yang berada di pasar tradisional.

DAFTAR PUSTAKA

Bank Indonesia 2016. *Laporan Penyediaan Informasi Database UMKM di Provinsi Lampung*, BI, Bandarlampung.

Otoritas Jasa Keuangan Januari 2016, *Masterplan Sektor Jasa Keuangan Indonesia 2015-2019*, OJK, Jakarta.

Sidik Pratiknyo, Yanto. *Tujuh Hambatan Usaha Kecil*. Founding Member of International CEFÉ Association for Entrepreneurship, Frankfurt Germany.

Sulistiyani, A.T., 2004. *Kemitraan dan model-model pemberdayaan*. Gava Media.

INSTRUMEN PRE TEST / POST TEST

Waktu : 15 menit

1. Karakter wirausaha adalah berikut ini, KECUALI:
 - a Mencari peluang
 - b Tannggungjawab
 - c Pelit
 - d Percaya diri

2. Kegagalan berwirausaha disebabkan oleh:
 - a Displin dan berani
 - b Jujur
 - c Kurang pengalaman
 - d Tangungjawab

3. Identifikasi peluang usaha dilakukan dengan cara beikut ini, KECUALI
 - a Sumber ide awal pendirian usaha
 - b Identifikasi dan evaluasi kesempatan investasi
 - c Menjual bisnis yang sudah ada
 - d Membeli bisnis yang sudah ada

4. Manfaat bisnis on line adalah
 - a Tidak terbatas ruang dan waktu
 - b Modal yang digunakan besar
 - c Biaya pemasaran mahal
 - d Harga jual menjadi mahal

5. Jika memilih berjualan di FACEBOOK, maka pilihannya adalah berjualan di:
 - a FB berbayar saja
 - b FB berbayar dan FB gratis
 - c FB Gratis saja
 - d Keduanya salah

6. Cara berjualan di Facebook yang gratis melalui:
 - a Facebook Ads
 - b Facebook Profile
 - c Facebook Group
 - d Facebook Page

7. Manfaat pasar on line untuk bisnis adalah
- a Menggunakan rekening sendiri
 - b Iklan berbayar
 - c Reputasi dibangun dengan susah payah
 - d Gratis
8. Manfaat informasi harga pokok produksi adalah berikut ini, KECUALI:
- a Menentukan harga jual produk
 - b Menghitung laba atau rugi
 - c Memantau realisasi biaya produksi
 - d Menentukan penjualan
9. Biaya produksi memiliki unsur berikut ini:
- a Biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, biaya over head
 - b Biaya pemasaran, biaya iklan, biaya tenaga penjualan
 - c Biaya gaji direktur, biaya gaji manajer, biaya gaji karyawan administrasi
 - d Biaya listrik kantor, biaya telpon, biaya retribusi
10. Klasifikasi *e-commerce* adalah KECUALI
- a Business to Business
 - b Consumer to Consumer
 - c Business to Consumer
 - d Consumer to Business

<<<***>>>