

LAPORAN AKHIR
PROGRAM KEMITRAAN MASYARAKAT (PKM)



PENINGKATAN PEMASARAN DAN MANAGEMEN USAHA
GUNA MENCIPTAKAN DAYA SAING DAN KEMANDIRIAN USAHA
PENGRAJIN KESET DI KLATEN

Oleh:

Sriatun, S.Si, M.Si	NIDN 0015037102
Muh. Arfan, S.Kom, M.Eng	NIDN 0617088402
Sumardi, ST, MT	NIDN 0011116801

Dibiayai Oleh:
Direktorat Riset dan Pengabdian Masyarakat
Direktorat Jenderal Penguatan Riset dan Pengembangan
Kementrian Riset, Teknologi dan Pendidikan Tinggi
sesuai dengan Surat Perjanjian Penugasan Pelaksanaan Program Pengabdian Masyarakat
Nomor: 007/SP2H/PPM/DRPM/IV/2017 Tanggal 5 Mei 2017

UNIVERSITAS DIPONEGORO

November, 2017

HALAMAN PENGESAHAN

Judul : Peningkatan Pemasaran dan Manajemen Usaha Guna
Menciptakan Daya Saing dan Kemandirian Usaha
Pengrajin Kaset di Klaten

Peneliti/Pelaksana

Nama Lengkap : SRIATUN, S.Si, M.Si
Perguruan Tinggi : Universitas Diponegoro
NIDN : 0015037102
Jabatan Fungsional : Lektor
Program Studi : Kimia
Nomor HP : 085100127747
Alamat surel (e-mail) : sriatun@live.undip.ac.id

Anggota (1)

Nama Lengkap : MUH. ARFAN S.Kom, M.Eng
NIDN : 0617088402
Perguruan Tinggi : Universitas Diponegoro

Anggota (2)

Nama Lengkap : SUMARDI
NIDN : 0011116801
Perguruan Tinggi : Universitas Diponegoro

Institusi Mitra (jika ada)

Nama Institusi Mitra : -
Alamat : -
Penanggung Jawab : -
Tahun Pelaksanaan : Tahun ke 1 dari rencana 1 tahun
Biaya Tahun Berjalan : Rp 40,000,000
Biaya Keseluruhan : Rp 40,000,000

Mengetahui,
Dean ESM UNDIP



(Prof. Dr. Widowati, M.Si)
NIP/NIK 196902141994032002

Kota Semarang, 9 - 11 - 2017
Ketua,



(SRIATUN, S.Si, M.Si)
NIP/NIK 197103151997022001

Menyetujui,
Ketua EPPM UNDIP



(Prof. Dr. rer. nat. Heri Susanto, ST, MM, MT)
NIP/NIK 197505291998021001

IDENTITAS DAN URAIAN UMUM

1. Judul Pengabdian kepada Masyarakat : Peningkatan Pemasaran dan Managemen Usaha Guna Menciptakan Daya Saing dan Kemandirian Usaha Pengrajin Kesen di Klaten

2. Tim Pelaksana

No	Nama	Jabatan	Bidang Keahlian	Instansi Asal	Alokasi Waktu (jam/minggu)
1	SRIATUN S.Si, M.Si	Ketua Pengusul	Kimia Material	Universitas Diponegoro	10.00
2	MUH. ARFAN S.Kom, M.Eng	Anggota Pengusul	Teknologi Informasi, Cloud Computing, Sistem Informasi, Jaringan Komputer	Universitas Diponegoro	8.00
3	SUMARDI	Anggota Pengusul	Sistem Kontrol Otomatis	Universitas Diponegoro	8.00

3. Objek (khalayak sasaran) Pengabdian kepada Masyarakat:

Pengrajin keset di Kabupaten Klaten yang telah memproduksi berbagai macam model keset karakter

4. Masa Pelaksanaan

Mulai tahun: 2017

Berakhir tahun: 2017

5. Usulan Biaya DRPM Ditjen Penguatan Risbang

- Tahun ke-1: Rp49,000,000

6. Lokasi Pengabdian kepada Masyarakat:

Kabupaten Klaten

7. Mitra yang terlibat (uraikan apa kontribusinya)

Pengrajin Kesen Antika dan Abadi

8. Permasalahan yang ditemukan dan solusi yang ditawarkan:

Permasalahan mitra meliputi aspek produksi, aspek pemasaran dan manajemen usaha.

Solusi yang ditawarkan adalah (1) Pelatihan di bidang pemasaran meliputi pengemasan /identitas produk, pemasaran online, mengikuti pameran, diskon dan promo (2) Pelatihan/ Penyuluhan di bidang manajemen usaha menggunakan perangkat lunak (3) pendampingan dan bimbingan

9. Kontribusi mendasar pada khalayak sasaran

dari IBM ini diharapkan produk dari pengrajin menjadi produk unggulan dari daerah tersebut dan mampu bersaing dengan produk lain. Selain itu dapat memperoleh pasar atau konsumen potensial yang pada akhirnya dapat meningkatkan market share dari produk keset aneka model ini.

10. Rencana luaran berupa jasa, metode, model, sistem, produk/barang, paten, atau luaran

lainnya yang ditargetkan

- Publikasi ilmiah pada Jurnal ber ISSN/Prosiding, tahun ke-1 Target: tidak ada

- Publikasi pada media masa cetak/online/ repository PT, tahun ke-1 Target: draf

- Peningkatan omzet pada mitra yang bergerak dalam bidang ekonomi, tahun ke-1 Target: ada

- Peningkatan daya saing (peningkatan kualitas, kuantitas, serta nilai tambah barang, jasa, diversifikasi produk, atau sumber daya lainnya), tahun ke-1 Target: ada

- Peningkatan penerapan iptek di masyarakat (mekanisasi, IT, dan manajemen), tahun ke-1 Target: ada

- Perbaikan tata nilai masyarakat (seni budaya, sosial, politik, keamanan, ketentraman, pendidikan, kesehatan), tahun ke-1 Target: tidak ada

- Jasa, rekayasa sosial, metode atau sistem, produk/barang, tahun ke-1 Target: tidak ada

- Hak kekayaan intelektual (Paten, Paten sederhana, Hak Cipta, Merek dagang, Rahasia dagang, Desain Produk Industri, Perlindungan Varietas Tanaman, Perlindungan Desain Topografi Sirkuit Terpadu), tahun ke-1 Target: tidak ada

- Buku ber ISBN, tahun ke-1 Target: tidak ada

DAFTAR ISI

	Halaman
Halaman Sampul.....	i
Halaman Pengesahan	ii
Identitas dan Uraian Umum	iii
Daftar Isi	iv
Ringkasan	v
BAB I Pendahuluan	1
1.1 Analisis Situasi.....	1
1.2 Permasalahan Mitra.....	3
BAB II Solusi dan Target Luaran	5
2.1 Solusi Yang Ditawarkan	5
2.2 Target Luaran	6
2.3 Rencana Target Capaian Luaran	8
BAB III Metode Pelaksanaan	9
3.1 Kerangka pemecahan masalah	9
3.2 Metode Pemecahan Masalah	10
BAB IV Kelayakan Perguruan Tinggi	14
BAB V Hasil dan Pembahasan	16
5.1. Analisis dan evaluasi kelompok mitra	16
5.2. Peningkatan pemasaran berbasis cloud marketplace	17
5.3. Peningkatan Managemen usaha	22
5.4. Monitoring dan evaluasi kegiatan	25
BAB VI Kesimpulan	31
DAFTAR PUSTAKA	32
LAMPIRAN	

RINGKASAN

Pengrajin keset dari kain perca di Ceper Klaten Jawa Tengah saat ini sudah mampu memproduksi aneka model keset seperti angry bird, keropy, smile dan sebagainya namun karena pemasaran yang masih sangat terbatas serta belum adanya pengemasan sebagai identitas pengrajin mengakibatkan masyarakat luas belum mengenal produk keset dari daerah ini. Di samping itu belum adanya SDM dari pengrajin yang mampu melakukan pembukuan, sehingga barang masuk dan keluar serta keuangan tidak tercatat dengan baik.

Melalui Program IbM ini akan diupayakan untuk meningkatkan pemasaran melalui media internet. Pengenalan internet telah dilakukan pada program sebelumnya sehingga pada program ini lebih bersifat untuk memperbaiki dan mengelola agar tetap *update* dengan produk terkini. Oleh karena itu perlu menciptakan desain keset baru untuk mendapatkan produk baru secara periodik sehingga website pun akan berkembang terus serta lebih menarik bagi pengunjung situs tersebut. Selain itu pengemasan dengan logo dan identitas pengrajin/produsen perlu diberikan pada produk agar dikenal masyarakat luas sehingga ke depannya mampu bersaing di pasar nasional dan dapat menjadi ikon/produk unggulan dari daerah Ceper Klaten. Pembuatan perangkat lunak dan penggunaan komputer untuk kepentingan pembukuan sangat perlu dilakukan untuk mengetahui secara pasti untung/rugi usaha kerajinan keset ini serta kemungkinan pengembangannya.

Kata kunci: pemasaran, manajemen, daya saing, kemandirian, pengrajin keset

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Analisis Situasi

Semakin meningkatnya jumlah sentra konveksi di kabupaten Klaten dan sekitarnya menyisakan semakin banyak limbah potongan kain yang tidak memiliki nilai ekonomi. Sebagaimana diketahui pula bahwa limbah ini sulit diuraikan oleh mikroorganisme sehingga keberadaannya bisa membuat masalah di kemudian hari jika tidak ditangani dengan benar. Daur ulang limbah menjadi sesuatu yang lebih berguna dan mempunyai nilai ekonomi lebih tinggi merupakan langkah tepat untuk menanganinya.

Sebagaimana yang telah dilakukan oleh pengrajin keset di daerah Kabupaten Klaten, sejak beberapa tahun lalu peluang usaha ini telah diberdayakan menjadi usaha yang menguntungkan bagi sebagian warga di daerah tersebut. Namun karena banyak terdapat pengrajin keset di daerah tersebut menyebabkan produk berlimpah dan harga jual produk tersebut menjadi rendah. Produk keset yang telah melimpah ini adalah model segi empat dengan ukuran 35 Cm x 50 Cm. Untuk menghasilkan satu kodi keset memerlukan bahan perca kaos sebanyak 3,5 – 4 kg serta 2 kg kain sebagai alas/lambaran. Selain itu juga diperlukan koran sebagai bahan pengisi keset agar saat di jahit, keset tidak bergerak-gerak. Rata-rata kapasitas produksi keset dari kain perca mencapai 500 – 600 buah per bulan. Harga jual saat ini hanya berkisar Rp.70.000; /kodi.

Kami dari pelaksana program Ipteks Bagi Masyarakat saat ini telah mengupayakan untuk melakukan diversifikasi produk keset terhadap pengrajin keset di Kecamatan Ceper dan Pedan dengan memproduksi beberapa model keset seperti model keropy, mobil, angry bird. Bear dan sebagainya dengan demikian penyiapan aneka pola/model menjadi bagian penting. Untuk membuat keset model baru ini dibutuhkan lebih banyak bahan baku karena jahitannya sangat rapat serta pemilihan warna yang tepat, karena perpaduan warna di sini menjadi bagian penting agar model tampak seperti aslinya. Meskipun secara kuantitas produk model baru tidak sebanyak model segi empat namun harga jual relatif lebih tinggi yaitu bisa mencapai lebih dari 4-6 kali dari harga model segi empat. Variasi harga tergantung tingkat kesulitan dan perpaduan warna kain perca yang dipakai.



Gambar 1.1 Aneka model keset produksi pengrajin “ANTIKA”

Berdasarkan hasil pengamatan dan wawancara dengan pengrajin keset di Kecamatan Ceper dan Pedan diperoleh informasi bahwa selama ini dalam menjalankan usaha memproduksi keset, pengrajin usaha keset mempunyai kelemahan yaitu modal yang terbatas. Keterbatasan modal menjadi salah satu faktor penghambat dalam pengembangan usaha

kerajinan keset ini. Di samping permodalan, masalah lain adalah sumber daya manusia (SDM) yang lemah sehingga kurang mampu mengembangkan usaha secara baik, tidak adanya pembukuan yang baik bahkan keuangan keluarga dan untuk usaha dicampur serta ketidakmampuan dalam mengikuti teknologi informasi terkini. Padahal usaha produksi keset dengan aneka model ini masih mempunyai peluang yang besar untuk berkembang apabila dikelola secara baik.

Selama ini pengrajin keset belum mempunyai program/cara pemasaran yang baik karena hanya menunggu di rumah, mengandalkan permintaan pesanan dari konsumen dan pengepul/tengkulak. Dengan demikian omzet penjualan sangat tergantung pada permintaan dari pedagang pengepul. Dari pengepul akan dijual kembali kepada konsumen baik secara langsung maupun online. Biasanya pengepul menekan harga sehingga keuntungan produsen/pengrajin keset menjadi kecil padahal harga jual keset aneka model ke konsumen jauh lebih tinggi.

Pembukuan yang digunakan oleh pengrajin keset ini masih sangat sederhana dan tidak mempunyai laporan keuangan sehingga tidak diketahui berapa laba atau rugi pada setiap periode-nya. Tidak adanya perhitungan harga pokok produksi per unit yang jelas sehingga penentuan harga jual juga kurang. Kurangnya sistem pembukuan yang baik mengakibatkan pengrajin keset tidak dapat mengetahui kinerja usahanya.

Berdasarkan masalah tersebut, maka perlu diupayakan adanya perancangan untuk program pembukuan dan pemasaran yang baik sehingga produk keset aneka model dari pengrajin ini menjadi produk unggulan yang dikenal oleh masyarakat di seluruh Indonesia dan mampu bersaing dengan produk lain. Sehingga diharapkan memperoleh pasar atau konsumen potensial yang pada akhirnya dapat meningkatkan *market share* dari produk keset aneka model ini.

1.2 Permasalahan Mitra

Permasalahan utama yang dihadapi mitra Pengrajin Keset aneka model “Antika” di Kecamatan Ceper Kabupaten Klaten dan Pengrajin Keset “Abadi” di Desa Mangi Kecamatan Pedan kabupaten Klaten adalah aspek produksi, aspek pemasaran dan manajemen usaha. Permasalahn tersebut muncul dikarenakan:

- Keterbatasan modal sehingga kurang dalam penyediaan stok bahan baku dan untuk melakukan promosi
- Tidak adanya pengemasan untuk meningkatkan nilai jual dan identitas agar produk ini dikenal masyarakat
- Cara pemasaran yang kurang tepat sehingga konsumen tidak bervariasi
- Kurangnya kemampuan SDM dalam melakukan pembukuan yang berakibat pada tidak terukurnya kinerja pengrajin tersebut serta belum mampu mengikuti teknologi terkini berjualan melalui media social atau media lain.

BAB 2

SOLUSI DAN TARGET LUARAN

2.1 Solusi Yang Ditawarkan

Dari hasil pengamatan di lapangan serta wawancara dengan pihak pengrajin (mitra) maka akan diupayakan pemecahan masalah mitra berdasarkan analisis situasi meliputi permasalahan, potensi yang ada dan peluang-peluang yang dapat dikembangkan. Adapun tahap-tahap metode pemecahan masalah adalah sebagai berikut:

- Analisis dan evaluasi pada kelompok sasaran yaitu pengrajin keset ‘Antika” dan “Abadi”
- Pelatihan/Penyuluhan di bidang pemasaran yaitu:
 - (1) Pengemasan Produk Keset dengan memberi identitas dan logo
 - (2) Pelatihan Penggunaan Website untuk Pemasaran Online secara mandiri tidak bergantung pada tengkulak.
 - (3) Mengembangkan strategi pemasaran menggunakan media sosial
 - (4) Memberikan diskon pada produk lama
- Pelatihan/Penyuluhan di bidang manajemen usaha menggunakan perangkat lunak yang akan kita buat untuk pembukuan.
- Pendampingan yang bertujuan untuk memberikan bimbingan dalam proses produksi keset, proses pemasaran dan proses perbaikan manajemen usaha. Beberapa kegiatan yang memerlukan pendampingan:
 - (1) Proses produksinya yaitu pada aspek mendesain produk keset perlu ada inovasi/kreasi terus menerus agar konsumen tidak jenuh dengan produk yang itu-itu saja.
 - (2) Proses pemasaran yaitu cara mempromosikan produk-produk nya melalui media social.
 - (3) Pembukuan meliputi (i) buku pengeluaran dimana segala macam pengeluaran di tulis di buku ini, (ii) buku pemasukan, segala macam pemasukan di tulis di buku ini (iii) Buku arus kas, hal ini sangat penting untuk dicatat agar kita bisa mengetahui saldo akhir yang dimiliki, (iv) Buku catatan stok, digunakan mengetahui stok barang

yang habis dan masih ada, (v) Buku Inventaris barang, berfungsi untuk mengetahui inventaris barang yang dimiliki sejak dari awal usaha, (vi) Buku laba rugi, berfungsi untuk membantu dan mengetahui seberapa besar keuntungan atau kerugian usaha yang dijalani selama ini.

Pembukuan yang baik merupakan rekam jejak suatu usaha, dan ini sering kali bisa dijadikan sebagai salah satu sarana untuk mempermudah pengajuan pinjaman ke bank untuk modal usaha.

- Monitoring dan evaluasi

2.2 Target Luaran

Luaran yang akan diperoleh dari pelaksanaan program IbM adalah sebagai berikut;

1. Adanya pengemasan atau packaging produk serta identitas produk
2. Adanya peningkatan pemasaran melalui internet yaitu website dan media sosial
3. Adanya perangkat lunak untuk perbaikan sistem pembukuan pada pengrajin keset
4. Adanya peningkatan pemahaman dan ketrampilan pengrajin dalam pemasaran dan manajemen usaha.

Pengrajin keset mitra pengabdian telah melakukan perubahan dalam pembuatan model keset setelah program kegiatan pengabdian (IbM) yang kita adakan sebelumnya, hingga kini telah berhasil menarik konsumen untuk menggunakan produknya. Peningkatan daya beli masyarakat terhadap produk telah mampu menaikkan daya jual keset model baru. Sebelum ada kegiatan pengabdian keset yang diproduksi adalah model segi empat dengan harga Rp. 70.000;/kodi, namun dengan model baru menjadi Rp.15.000; - Rp. 20.000 per pieces atau Rp. 300.000 – Rp.400.000/kodi.

Sebagaimana diketahui bahwa keset merupakan barang yang tidak cepat habis seperti halnya makanan atau minuman, dan bukan merupakan barang fashion yang bisa dipakai berganti-ganti sesuai dengan situasi dan kondisi konsumen. Keset produksi pengrajin keset Antika dapat tahan lama atau awet tidak mudah “mbradul” karena memang kualitas jahitannya yang kuat, sehingga dimungkinkan konsumen menggunakan satu produk keset

untuk jangka lama. Dengan demikian perlu strategi pemasaran dan perluasan pemasaran agar produksi maupun penjualan dapat tetap terjaga.

Untuk menjaga kontinuitas dan bahkan peningkatan penjualan, maka pada program pengabdian IbM kali ini diupayakan peningkatan pemasaran dengan cara memberikan pengemasan/identitas pada produk dari pengrajin keset Antika ini serta melakukan promosi agar lebih dikenal oleh masyarakat secara luas. Diharapkan pula produk ini dapat menjadi ikon/produk unggulan dari daerah Cepre Klaten.

Selain itu untuk memenuhi permintaan pasar yang tinggi perlu untuk meningkatkan produktivitasnya melalui penambahan tenaga kerja dan alat produksi yaitu mesin jahit. Manajemen usaha yang baik tentunya harus mempunyai sistem pembukuan yang baik pula sehingga perlu pembuatan perangkat lunak/software untuk kepentingan pembukuan. Dengan demikian dapat secara pasti mengetahui untung/rugi usaha kerajinan keset ini serta kemungkinan pengembangannya

Gambaran Perbandingan kondisi sebelum dan setelah adanya kegiatan IbM dapat dilihat pada tabel 2.1.

Tabel. 2.1. Perbandingan kondisi usaha sebelum dan sesudah kegiatan IbM

No.	Uraian	Sebelum kegiatan IbM	Setelah kegiatan IbM
1	Omzet Penjualan produk keset	150-200 buah	300 buah
2	Harga jual	Rp. 20.000;	Rp. 23.000; (dengan pengemasan)
3	Penjualan per bulan	Rp. 3 – 4 juta	Rp. 6,9 juta
4	Kemasan	Tidak ada	Ada pengemasan/logo pengrajin Antika
5	Pemasaran	Belum ada promosi	Ada promosi, website
6	Pembukuan	Belum ada	Ada pembukuan komputerisasi
Kenaikan omzet		Rp. 2.900.000;/bulan	

2.3 Rencana Target Capaian Luaran

Target capaian luaran dari kegiatan IbM disusun sebagaimana pada tabel 2.2.

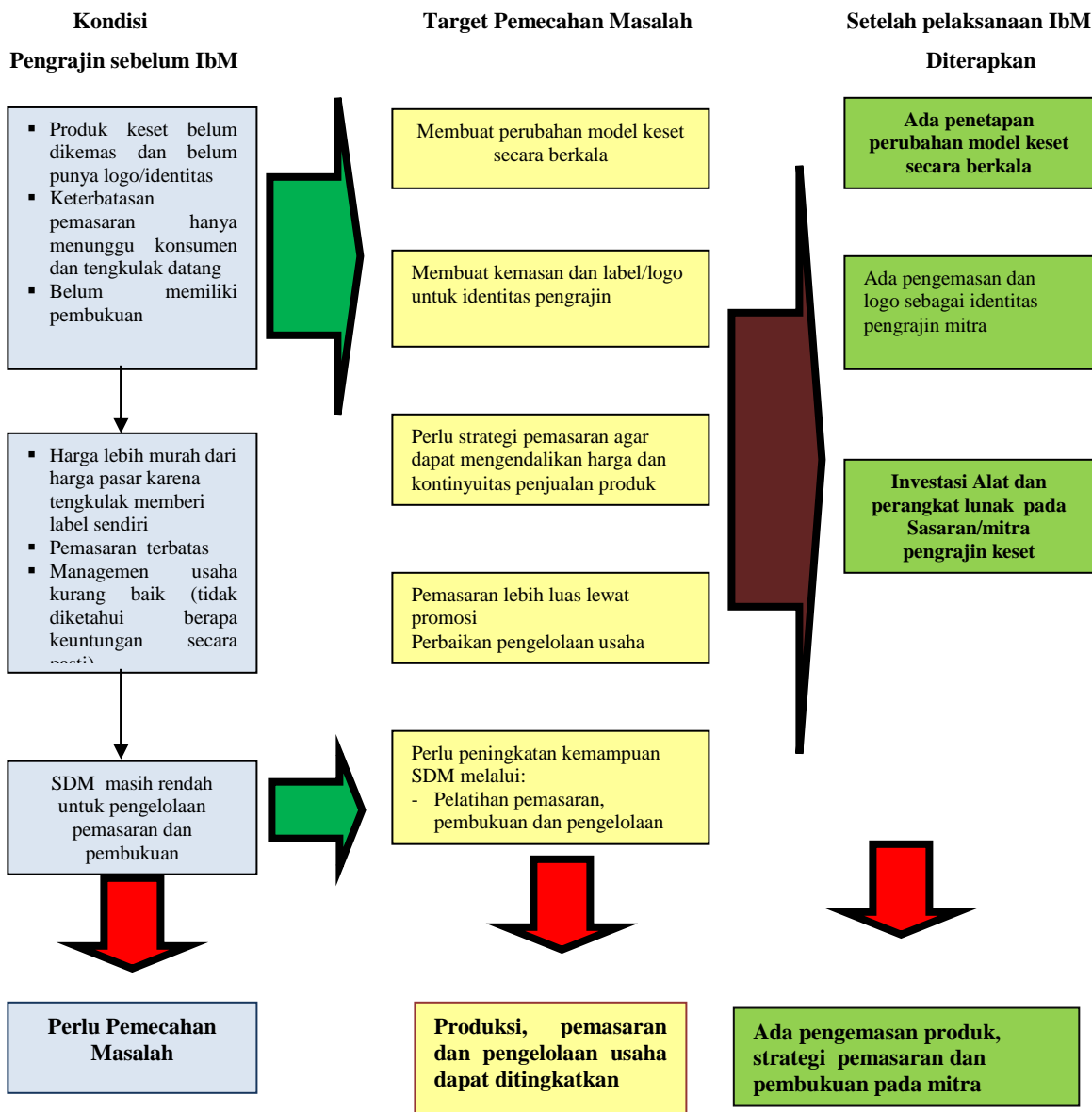
Tabel 2.2 Rencana Target Capaian Luaran

No.	Jenis Luaran	Indikator Capaian
1.	Publikasi ilmiah di Jurnal/prosiding ¹	Tidak ada
2.	Publikasi pada media masa (cetak/elektronik) ²	Draf
3.	Peningkatan omzet pada mitra yang bergerak pada bidang ekonomi ³	Ada
4.	Peningkatan Kuantitas dan Kualitas Produk ³	Ada
5.	Peningkatan Pemahaman dan Ketrampilan masyarakat ³	Ada
6.	Peningkatan ketentraman/kesehatan masyarakat (mitra masyarakat umum) ³	Tidak Ada
7.	Jasa, model, rekayasa sosial, sistem, produk/barang ⁴	Produk
8.	Hak Kekayaan intelektual (paten, paten sederhana, hak cipta, merek dagang, rahasia dagang, desain produk industri, perlindungan varietas tanaman, perlindungan topografi) ⁵	Tidak Ada
9.	Buku Ajar ⁶	Tidak Ada

BAB III METODE PELAKSANAAN

3.1 Kerangka pemecahan masalah

Untuk mewujudkan rencana strategi pemasaran dan manajemen usaha pada pengrajin keset mitra maka diusulkan metode pelaksanaan sebagai berikut:



Gambar 3.1 Blok diagram pemecahan masalah mitra

3.2 Metode Pemecahan Masalah

Untuk mencapai tujuan program IbM ini, maka dilakukan serangkaian kegiatan sebagai berikut:

Merancang kemasan

Pada tahap ini dilakukan perancangan kemasan. Kekuatan produk keset terletak pada model yang sedang tren, kombinasi warna serta eksekusi yang memenuhi standar minimum sehingga perlu dibuat kemasan yang dapat memperlihatkan kekuatan tersebut. Adapun perancangannya adalah sebagai berikut:

- Konsep kemasan: see-through yaitu kemasan yang memperlihatkan produk dengan jelas.
- Standarisasi ukuran kemasan sesuai standarisasi ukuran dan jenis produk.
- Menggunakan material baru dengan tetap memanfaatkan material dari limbah sehingga dapat menekan biaya produksi kemasan.
- Memberikan merek/brand berupa logo, brand profile sebagai identitas produsen keset serta informasi lainnya seperti saran pencucian dan alamat produsen keset tersebut.
- Dapat memenuhi syarat menarik, dapat melindungi, praktis dan menambah kepuasan konsumen.

Merancang strategi pemasaran

Strategi pemasaran produk keset yang akan diterapkan pada mitra adalah:

- Strategi produk

Untuk mempertahankan dan meningkatkan omzet penjualan keset ke konsumen perlu dilakukan usaha penyempurnaan dan perubahan produk yang dihasilkan melalui kreasi dan inovasi ke arah yang lebih baik, sehingga dapat memberikan daya guna dan daya pemuas serta daya tarik yang lebih besar terhadap konsumen.

Selain itu jumlah putaran jahitan yang diterapkan pada setiap model setiap keset perlu dijaga konsistensinya agar standar kualitas tetap terjaga.

- Strategi Harga

Harga merupakan petunjuk tentang nilai suatu produk. Harga sebuah produk juga merupakan faktor kunci dalam pengambilan keputusan untuk membeli. Sehingga

secara langsung harga sebuah produk akan menentukan nilai penjualan dan keuntungan. Untuk menetapkan harga jual produk perlu dipertimbangkan biaya bahan baku, biaya produksi, dan biaya pemasaran dan jika sudah ada pengemasan maka inipun turut berkontribusi.

Selain itu juga dipertimbangkan harga jual dari pesaing, agar keset hasil produksi dari mitra mampu bersaing dengan produsen keset lainnya.

Memberikan potongan harga untuk konsumen pada pembelian yang banyak serta pada event-event tertentu juga dapat menjadi daya tarik tersendiri.

- **Strategi Promosi**

Promosi merupakan kegiatan untuk memberitahukan atau menawarkan produk kepada masyarakat dengan tujuan menarik konsumen. Beberapa cara yang akan diupayakan untuk strategi promosi produk keset dari mitra adalah:

- a. Brosur

Berisi tentang model keset yang diproduksi oleh mitra. Dalam brosur juga disertakan gambar harganya

- b. Internet/website dan media sosial

Media ini untuk mempromosikan produk kepada masyarakat luas, agar produknya lebih dikenal oleh konsumen tanpa datang langsung ke lokasi produsen/outlet.

- c. Bisnis Online melalui tokopedia atau lainnya

- d. Pameran

Ada baiknya jika mitra dapat berpartisipasi dalam berbagai acara pameran di kota setempat.

Pelatihan Pembukuan berbasis komputer dengan perangkat lunak/software

Pada tahap ini mitra diberikan pelatihan untuk membuat pembukuan, pembukuan yang akan diberikan meliputi:

1. Buku pengeluaran, segala macam pengeluaran di tulis di buku ini
2. Buku pemasukan, segala macam pemasukan di tulis di buku ini
3. Buku arus kas, hal ini sangat penting untuk dicatat agar kita bisa mengetahui saldo akhir yang dimiliki

4. Buku catatan stok, digunakan mengetahui stok barang yang habis dan masih ada
5. Buku Inventaris barang,
6. Buku laba rugi, berfungsi untuk membantu dan mengetahui seberapa besar keuntungan atau kerugian usaha yang dijalani selama ini.

Mengingat pada usaha mitra ini tim pengabdian IbM juga melakukan pendampingan dalam pengelolaan pemakaian promosi melalui internet, maka penguasaan komputer oleh SDM mitra juga sangat diperlukan. Pembukuan ini nantinya akan dibuat dalam bentuk program yang disebut sebagai software atau perangkat lunak untuk mempermudah semua entry data.

Analisis Ekonomi

Analisis ekonomi bertujuan untuk mendapatkan kelayakan secara ekonomi dengan adanya investasi peralatan tersebut. Analisa ekonomi akan memperoleh berapa keuntungan yang diperoleh, waktu balik modal, POT (Pay Out Time).

Indikator Kinerja dan Monitoring

Untuk mengukur keberhasilan dari seluruh rangkaian kegiatan Teknologi Terapan Terpadu ini dilakukan evaluasi berdasarkan tahapan kerja yang telah diusulkan pada program IbM ini.

Evaluasi Kegiatan Tahap I :

Pada kegiatan tahap I ini, sebagai indikator keberhasilan adalah :

1. Adanya berbagai rancangan model kemasan keset
2. Adanya merek dan logo produk ini
3. Adanya website untuk pemasaran dan media lainnya
4. Adanya perangkat untuk pembukuan usaha

Evaluasi Kegiatan Tahap II :

Pada kegiatan tahap II ini, evaluasi dilakukan langsung setelah pelatihan dan demonstrasi selesai. Sebagai indikator keberhasilan kegiatan tahap II ini adalah bahwa

pengrajin keset mampu menerapkan hasil-hasil pelatihan dalam melakukan pemasaran dan manajemen usaha.

Evaluasi Akhir :

Evaluasi akhir dilakukan untuk mengetahui hasil yang telah dicapai pengrajin mitra setelah menerapkan kegiatan ini. Sebagai indikator dalam kegiatan ini adalah:

1. Mempunyai program dan target untuk pengembangan usaha dalam hal ini pemasaran serta perubahan model keset yang akan diproduksi
2. Kenaikan harga produk keset karena adanya pengemasan
3. Mempunyai website untuk pemasaran
4. Peningkatan keuntungan pengrajin mitra seiring dengan beragamnya konsumen yang berasal dari berbagai daerah dan kenaikan harga jual.
5. Pengrajin mampu memasarkan produk secara mandiri dan mampu membuat pembukuan yang benar.

Selain itu pada monitoring ini akan diidentifikasi hambatan-hambatan teknis selama melakukan kegiatan ini di pengrajin mitra. Diharapkan dengan tiga evaluasi ini hasil penerapan program IbM ini dapat mencapai sasarannya.

BAB IV

KELAYAKAN PERGURUAN TINGGI

Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat (LPPM) UNDIP sebagai lembaga pengusul sudah mempunyai pengalaman yang banyak dalam penerapan teknologi bagi industri atau masyarakat. Untuk staf pengusul dalam program IbM ini, juga sudah banyak terlibat dalam kegiatan pengabdian masyarakat yang diselenggarakan LPPM UNDIP-DIKTI atau dengan Lembaga yang lainnya. Untuk pengalaman dari staf pengusul dalam bidang pengabdian seperti disajikan dalam Lampiran 1 tentang Biodata Tim Pengusul.

Untuk melaksanakan program IbM ini adalah Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat Universitas Diponegoro, didukung oleh tenaga pelaksana dengan bidang keahlian yang sesuai dengan teknologi yang dibutuhkan pada program ini.

- a. Ketua : Sriatun, S.Si, M.Si
- b. Anggota I : Muh. Arfan, S.Kom, M.Eng
- c. Anggota II : Sumardi, ST, MT
- d. Mahasiswa : 2 mahasiswa dari Jurusan Teknik Elektro

Adapun tugas dan tanggungjawab personil pelaksanan IbM adalah sebagai berikut

No.	Nama/NIDN	Instansi Asal	Bidang Ilmu	Alokasi Waktu (jam/minggu)	Uraian Tugas
1.	Sriatun, S.Si, M.Si/ 0015037102 (Ketua)	Kimia/FSM /UNDIP	Kimia Anorganik	10	Bertanggung jawab terhadap pelaksanaan kegiatan secara keseluruhan. Secara khusus bertanggung jawab pada bagian perancangan kemasan, pemasaran serta pembuatan laporan. Ketua juga merupakan salah satu pengampu matakuliah Kewirausahaan sehingga pengalaman teori dan praktek dapat memberikan kontribusi dalam pelaksanaan program

					IbM ini
2.	Muh. Arfan, S.Kom, M.Eng (Anggota I)	Universitas Diponegoro	Teknologi dan sistem informasi	8	Anggota I mempunyai keahlian dalam bidang komputer. Anggota I membantu ketua pelaksana sehingga kegiatan ini dapat berhasil dan bertanggung jawab terhadap pelaksanaan pelatihan dan desain perangkat lunak/software untuk pembukuan. Pengalaman anggota I dalam penerapan dan pengembangan teknologi tepat guna dan pengalaman lain yang relevan dapat dilihat pada lampiran biodata
3.	Sumardi, ST, M.T (Anggota 2)	Universitas Diponegoro	Sistem Kontrol Otomatis	8	Anggota 2 membantu ketua pelaksana sehingga kegiatan ini dapat berhasil dan bertanggung jawab terhadap pelaksanaan pemasaran. Pengalaman anggota I dalam penerapan dan pengembangan teknologi tepat guna dan pengalaman lain yang relevan dapat dilihat pada lampiran biodata
4.	Teknisi	Universitas Diponegoro	Elektro	2	Bertugas untuk membantu dalam melaksanakan program, mahasiswa dari elektro dapat membantu dalam pembuatan perangkat lunak, dan membantu pada bagian pengelolaan manajemen usaha dan pembukuan.

BAB V HASIL DAN PEMBAHASAN

5.1 Analisis dan evaluasi kelompok mitra

Pelaksanaan kegiatan ipteks bagi masyarakat IbM ini telah mencapai beberapa tahapan yaitu:

1. Melaksanakan survey ke lokasi mitra

Tim pelaksana kegiatan pengabdian melaksanakan survey ke lokasi mitra IbM yaitu pada pengrajin keset di Ceper (Antika) dan Pedan/ Temuwangi (Abadi). Dari survey ini diperoleh informasi bahwa keset dengan model karakter lebih dari 40 macam yang diproduksi dapat mencapai 150 pcs dengan harga eceran sekitar Rp.20.000; dengan daerah pemasaran Klaten dan sekitarnya. Meskipun kadang ada pemesanan dari daerah Jawa Barat maupun Kalimantan tetapi tidak secara langsung ke produsen. Keset dijual dengan bungkus plastik dan tanpa identitas produsen. Di samping itu keterbatasan SDM pemilik pada teknologi dan management memberikan peran pada ketidakberkembangnya wilayah pemasaran produk. Kegiatan dalam melaksanakan Survey ke Lokasi Mitra terdapat pada Gambar 5.1.



Bahan baku kain perca



Bahan baku kain perca



Proses produksi keset



Keset karakter produksi mitra

Gambar 5.1 Tahap produksi keset karakter

2. Melaksanakan koordinasi dan sosialisasi dengan mitra

Koordinasi dilakukan dengan pemilik usaha pembuatan keset karakter Antika yaitu Bapak Agus Wibowo dan pemilik usaha keset Abadi yaitu ibu Muryani. Pada tahap ini tim pengabdian mensosialisasikan tujuan dan rencana kegiatan IbM pada kelompok mitra ini. Tim pengabdian juga menyampaikan bahwa pada kegiatan ini direncanakan akan dilaksanakan pelatihan untuk pemasaran menggunakan teknologi internet market place. Selain itu juga akan dilaksanakan pelatihan manajemen usaha sehingga mitra dapat melaksanakan pembukuan dengan baik secara manual maupun komputerisasi. Kegiatan dalam melaksanakan koordinasi dan sosialisasi terdapat pada Gambar 5.2.



Gambar 5.2. Koordinasi dan sosialisasi kegiatan IbM dengan mitra (pengrajin keset Antika Ceper dan Abadi Temuwangi)

5.2. Peningkatan pemasaran berbasis cloud marketplace

Untuk meningkatkan pemasaran perlu jaringan yang luas dimana hal ini dapat dilakukan menggunakan teknologi internet. Pemasaran dengan cara ini lebih efisien dan efektif dalam menjaring konsumen, karena produk-produk yang dijual dapat dilihat oleh siapapun dan dimanapun tanpa harus mengunjungi toko secara langsung di lokasi toko tersebut berada. Untuk kepentingan tersebut maka memerlukan tahapan sbb.

1. Pengambilan foto-foto produk untuk ditampilkan pada web

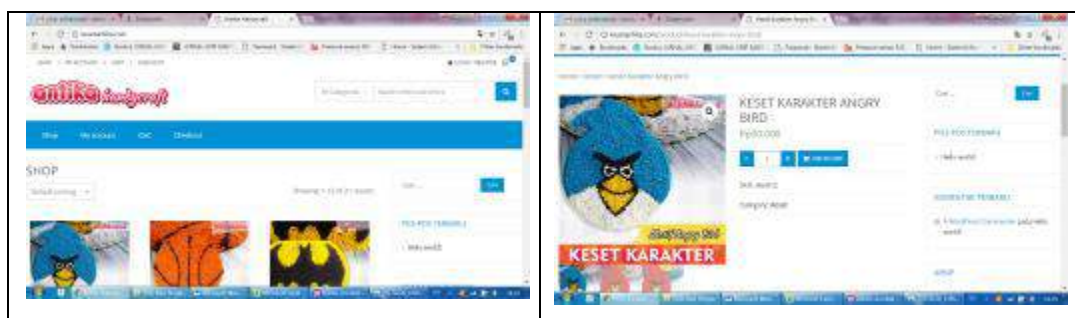
Tahap ini memerlukan property seperti alas berupa kain atau bahan MMT berwarna putih agar kontras dengan produk. Selain itu diperlukan kertas motif sebagai juga background alternatif. Untuk mengambil foto-foto produk diperlukan kamera dengan resolusi baik. Kegiatan pengambilan foto produk dapat dilihat pada Gambar 5.3.



Gambar 5.3. Kegiatan pengambilan foto produk untuk isian web

2. Perancangan dan pembuatan tata letak WEB

Web yang telah dibuatkan untuk mitra adalah www.kesetantika.com. Pada web ini ditampilkan produk-produk keset karakter sebanyak yang dimiliki oleh produsen. Informasi yang diberikan oleh produsen adalah harga produk, nama/jenis, ukuran, warna, berat (terkait dengan biaya pengiriman ke konsumen). Gambar 5.4 merupakan website yang telah dibuatkan untuk mitra guna memajang/memasarkan produk di toko nya.



Gambar 5.4 Tampilan www.kesetantika.com

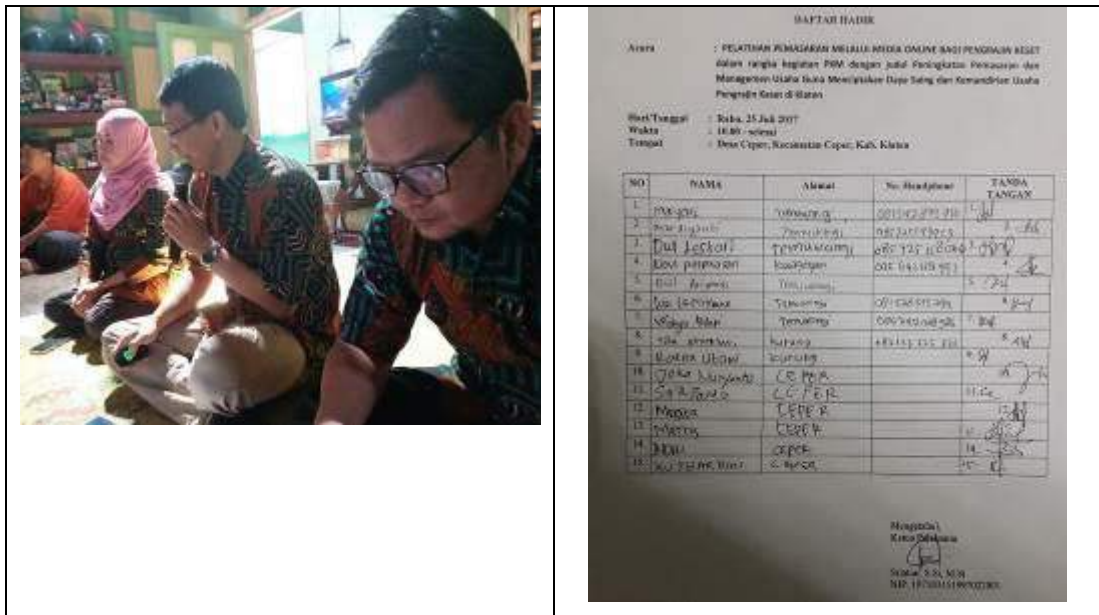
3. Melaksanakan pelatihan kepada mitra dengan judul "Pelatihan Pemasaran Melalui Media Online bagi Pengrajin Kesen"'

Tim IBM mengundang sekitar 15 pengrajin keset yang ada di daerah ceper dan sekitarnya untuk diberi pelatihan mengenai pemasaran melalui media online. Peserta pelatihan ini hampir semuanya belum pernah menggunakan media internet untuk berjualan/memasarkan produk. Diskusi antar peserta pelatihan dan tim IBM cukup menarik terlihat dari beberapa pertanyaan yang diajukan oleh peserta. Kegiatan pada tahap ini dapat dilihat pada gambar 5.5.



Pengrajin keset yang mengikuti pelatihan

Penyerahan sarana untuk pemasaran melalui media online



Gambar 5.5. Kegiatan pelatihan pemasaran melalui media online

4. Melaksanakan pendampingan pembukaan "TOKO" di Media Online

Pendampingan dalam mengelola toko online dimulai dari pendaftaran, aktivasi, cara memasukkan produk dan spesifikasinya, cara pembayaran pemesanan produk dan lain-lain pada salah satu toko online. Tim IBM juga telah membuat identitas untuk dipasangkan pada produk keset Antika agar konsumen mengetahui produsennya. Identitas produk, tampilan pada toko online dapat dilihat pada Gambar 5.6, sedangkan penyerahan peralatan pendukung pada Gambar 5.7.



Gambar 5.6. Pendampingan pada pengelolaan toko online





Gambar 5.7. Penyerahan peralatan pendukung untuk mitra

5.3. Peningkatan manajemen usaha

Manajemen berarti mengelola/mengurus, mengendalikan, mengusahakan dan memimpin. Manajemen usaha merupakan sebuah proses dalam rangka untuk mencapai suatu tujuan usaha dengan cara bekerjasama dengan orang-orang dan sumber daya yang dimiliki. Manajemen usaha meliputi manajemen produksi, pemasaran, distribusi dan finansial. Tujuan kegiatan pelatihan ini adalah untuk meningkatkan kemampuan SDM pemilik dalam menjalankan usahanya. Untuk itu diberikan wawasan mengenai manajemen usaha. Bagaimana seorang pemilik usaha harus bisa membuat *planning*/perencanaan), mengorganisasi, mengarahkan dan mengendalikan. Untuk memperoleh hasil secara maksimal maka pemilik usaha harus mampu menguasai seluruh fungsi manajemen tersebut.

- *Planning*/perencanaan adalah penetapan tujuan yang diinginkan dan kemudian menyusun rencana strategi bagaimana cara untuk mencapai tujuan tersebut. Dalam hal ini pemilik harus berani memasang omzet atau target income yang diinginkan. Untuk meningkatkan penjualan dapat dilakukan dengan pemberian kupon diskon atau bonus tertentu agar kostumer tertarik.
- *Organizing* yaitu pengaturan SDM dan sumber daya fisik yang dimiliki agar bisa menjalankan rencana-rencana yang sudah diputuskan untuk mencapai tujuan yang diinginkan.
- *Directing* adalah upaya untuk menciptakan suasana kerja dinamis, sehat agar kinerja lebih efektif dan efisien.

- Controlling/pengendalian adalah upaya untuk menilai suatu kinerja yang berpatokan kepada standar yang telah dibuat, juga melakukan perbaikan apabila dibutuhkan

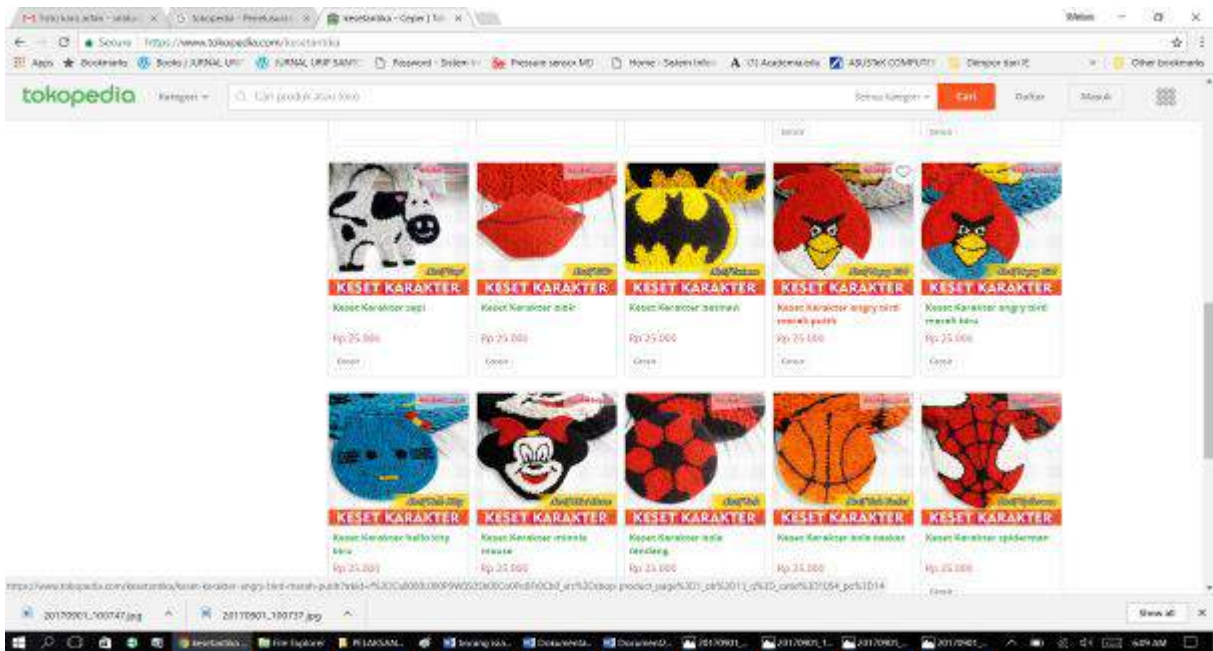
Selain pemahaman mengenai manajemen usaha tim pengabdian IBM juga memberikan cara mengelola pembukuan. Kebutuhan sebuah usaha dalam hal membuat pembukuan keuangan sangatlah penting, baik itu perusahaan kecil maupun besar sangat membutuhkan pembukuan keuangan. Pembukuan adalah pencatatan transaksi keuangan yang meliputi penjualan, pembelian, pendapatan dan pengeluaran oleh perorangan maupun organisasi.

Dengan adanya pembukuan keuangan yang kita lakukan, kita akan lebih mudah *manage* keuangan dan mengambil keputusan. Dengan demikian langkah-langkah kedepan untuk menjalankan usaha menjadi lebih tertata dan terkontrol. Hal-hal yang diperlukan dalam membuat pembukuan keuangan sederhana untuk usaha/pengrajin keset adalah sebagai berikut:

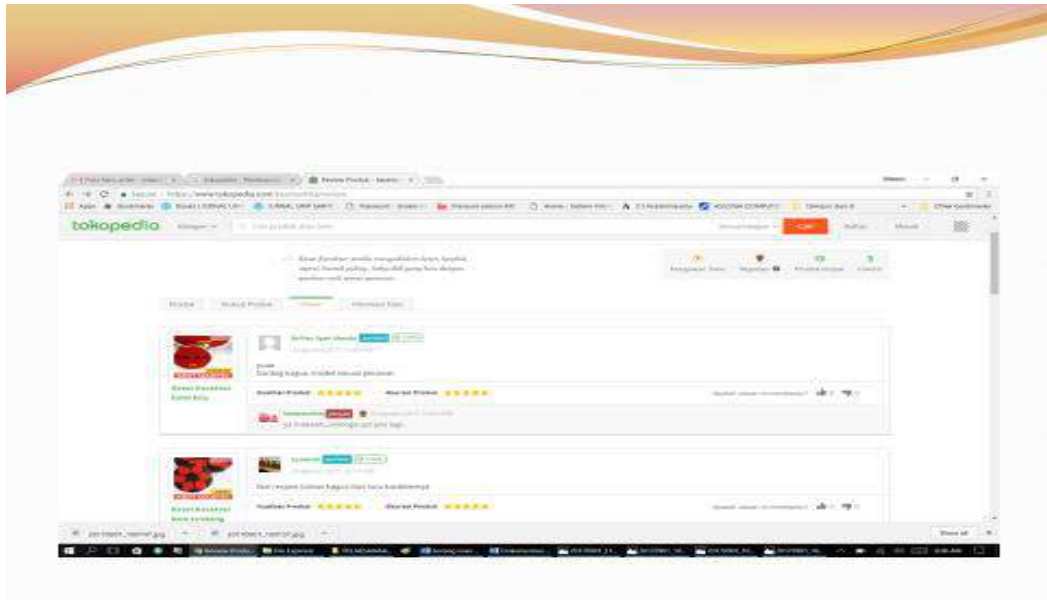
1. Mengumpulkan bukti transaksi baik penjualan (penerimaan) maupun pembelian (pembayaran)
2. Melakukan pencatatan pada buku berkaitan dengan tanggal transaksi, nomer kwitansi, keterangan/uraian transaksi, debet/kredit, saldo.
3. Pada akhir bulan dapat diketahui total pemasukan dan pengeluaran, serta berapa keuntungan yang diperoleh.

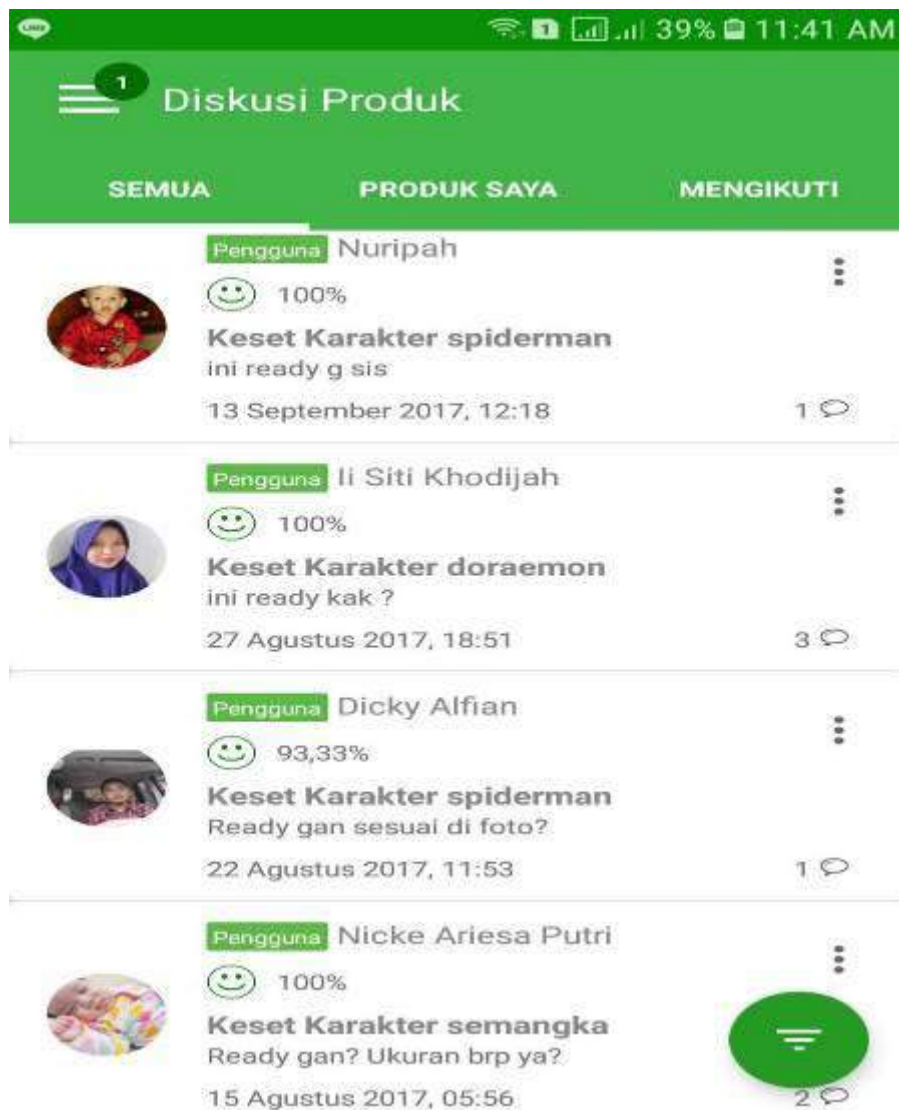
Foto-foto kegiatan pelatihan peningkatan manajemen usaha terdapat pada Gambar 5.8. Sedangkan materi pelatihan terdapat pada lampiran.





Gambar 5.9. Macam-macam keset karakter yang dipajang pada toko online keset antika. Pemilik sudah mampu melakukan transaksi dan merespon kostumer seperti yang ditampilkan pada Gambar 5.10.





Diskusi Produk

SEMUA

PRODUK SAYA

MENGIKUTI



Keset Karakter dolphin

semua motif ready??1kg muat brp keset ya?

08 Oktober 2017, 08:23

3

Pengguna

Mawar Merah Fly



😊 100%

Keset Karakter keropi

ready kak?

05 Oktober 2017, 18:40

1

Pengguna

Roy Yusuf



😊 100%

Keset Karakter batman

keset batmannya ready gak gan?

01 Oktober 2017, 17:00

3

Pengguna

Quita



😊 100%

Keset Karakter elmo

ready keset elmo nya?

25 September 2017, 13:26

Pengguna

Lita Sidharta

← Ulasan

INV/20170824/XVII/VIII/99960323



Pembeli Brilian Syah Manda

😊 100 %

Nilai untuk Pembeli



Puas

Nilai untuk Anda : 😊



Keset Karakter hello kity

30 Agustus 2017, 10:39



puas barang bagus, model sesuai pesanan

Kualitas



Akurasi



Penjual kesetantika



30 Agustus 2017, 10:42

ya makasih,,semoga cpt psn lagi..

Bagikan

Gambar 5.10. Aktivitas transaksi dan respon

Analisis finansial pada pengrajin keset mitra dirangkum pada Tabel 5.1 berikut.

Tabel 5.1. Perbandingan kondisi mitra sebelum dan sesudah kegiatan IbM

Kondisi	Sebelum kegiatan	Sesudah kegiatan	Keterangan
Jumlah produksi/bulan	150 pcs	200-300 pcs	Peningkatan produksi (kuantitas)
Kemasan	Tidak ada	Plastik	Peningkatan kualitas
Harga (Rp)	18.000 – 20.000	23.000 – 25.000	Peningkatan harga
Omzet/bulan	± 3 juta	> 5 juta	Peningkatan omzet
Daerah pemasaran	Klaten dan sekitar	Jabar, Jakarta, Kalimantan	Daerah pemasaran lebih luas
Sarana pemasaran	konvensional	Internet, toko online	Penerapan teknologi
Kemampuan managemen	Konvensional (rendah)	Menggunakan komputer	Peningkatan kemampuan managemen

Berdasarkan tabel tersebut dapat dilihat bahwa adanya kegiatan IbM memberikan pengaruh positif. Peningkatan kuantitas terjadi karena tingkat pembelian produk meningkat dimana hal ini terjadi pemasaran dilakukan salah satunya melalui media online. Di samping itu untuk pembelian dalam jumlah tertentu diberikan potongan harga yang menarik. Peningkatan produktivitas dan penjualan secara langsung akan berdampak pada peningkatan omzet.

Pemberian kemasan dan identitas memberikan dampak pada peningkatan kualitas. Produk menjadi tetap terjaga kebersihannya dan lebih mudah dikenali karena adanya identitasnya.

Dari segi manajemen pemilik sudah mempunyai kemampuan dalam membuat pembukuan secara sederhana serta mempunyai kemampuan dalam memanfaatkan komputer sebagai sarana untuk pemasaran dan pembukuan.

BAB VI

KESIMPULAN

Dari pembahasan yang telah diuraikan dapat diperoleh kesimpulan bahwa:

1. Melalui kegiatan IbM ini mitra telah mampu memasarkan produknya ke berbagai daerah melalui media online.
2. Setelah kegiatan IbM mitra mengalami peningkatan kuantitas dan kualitas produk serta omzet penjualan.
3. SDM mempunyai kemampuan dalam teknologi internet dan manajemen untuk mengelola usahanya.

DAFTAR PUSTAKA

Assauri Sofjan, 2013, *Managemen Pemasaran*, Rajawali Pers, Jakarta

Kasmir, 2007, *Kewirausahaan*, Raja Grafindo Persada, Jakarta

Salman, K R, Sarjono B, Farid M, *Kerajinan Keset dari Kain Perca Di Desa Cerme Kabupaten Gresik*, STIE Perbanas, Surabaya

<https://support.google.com/adwords/answer/2580289?hl=id>, "Cara Membuat Situs Web Untuk Iklan Anda"

<http://berguruseo.blogspot.com/2013/12/>, "Cara-membuat-website-sederhana-untuk.html"

LAMPIRAN

1. Instrumen
2. Susunan Personalia dan Kualifikasi
3. Biodata
4. Foto-foto dokumentasi
5. Berita Acara Penyerahan Alat
6. Materi pelatihan
7. Poster
8. Artikel ILmiah

LAMPIRAN 1 INSTRUMEN

Borang Kegiatan Program Ipteks bagi Masyarakat (IbM)

Mitra Kegiatan	: Pembuat keset di daerah Ceper Kab Klaten
Jumlah Mitra	: 2 pengrajin
Pendidikan Mitra	: SMA: 3 orang
Persoalan Mitra	: 1. Tidak adanya pengemasan dan identitas produk 2. Cara pemasaran yang kurang tepat sehingga konsumen tidak bervariasi 3. Kurangnya kemampuan SDM
Status Sosial Mitra	: Pengrajin

Lokasi

Jarak PT ke Lokasi Mitra	: 100 Km
Sarana Transportasi	: Angkutan Umum, Motor
Sarana Komunikasi	: Hp

Identitas

Tim IbM	
Jumlah Dosen	: 3 orang
Jumlah Mahasiswa	: 2 orang
Gelar Akademik	: S-2 3 orang

Aktivitas IbM

Metode Pelaksanaan Kegiatan	: Penyuluhan, pelatihan, pendampingan
Waktu efektif Pelaksanaan kegiatan	: 8 bulan

Evaluasi Kegiatan

Keberhasilan	: berhasil/ gagal * Peralatan sudah diserahkan ke Mitra
Indikator Keberhasilan	
Keberlanjutan Kegiatan di Mitra	: Berlanjut/ berhenti *
Kapasitas Produksi	: 1. Sebelum IbM 150 pcs/bulan Harga Rp.18.000; – Rp.20.000;/pcs 2. Setelah IbM 200-300 pcs Harga Rp. 23.000; - Rp. 25.000;/pcs
Omzet per bulan	: 1. Sebelum IbM Rp. 3.000.000; 2. Setelah IbM > Rp. 5.000.000;
Persoalan Mitra	: Terselesaikan / tidak terselesaikan *

Biaya Program

DRPM Dikti	: Rp. 40.000.000;
------------	-------------------

Sumber Lain : -

Likuiditas Dana Program

- a). Tahapan Pencairan Dana : Mendukung kegiatan/~~mengganggu kelancaran kegiatan di lapangan*~~
- b). Jumlah Dana : ~~Tidak diterima 100%/diterima 100%~~

Kontribusi Mitra

- Peran serta Mitra dalam Kegiatan : Aktif/~~pasif*~~
~~Aeuh tak acuh~~
- Kontribusi pendanaan : ~~Menyediakan/tidak menyediakan*~~
- Peran Mitra : ~~Obyek Kegiatan/subyek kegiatan*~~

Keberlanjutan

- Alasan Kelanjutan Kegiatan Mitra : ~~Permintaan Mitra/Keputusan bersama*~~

Usul Penyempurnaan Program IbM

- Model Usulan Kegiatan : IbM
- Anggaran Biaya : Rp. 50.000.000;
- Lain-lain : Terlampir
Dokumentasi kegiatan dan produk
- Produk/kegiatan yang dinilai Bermanfaat : sarana untuk pemasaran
Keikutsertaan dalam pameran produk daerah
- Potret permasalahan lain yang terekam: ijin usaha/legalitas belum dimiliki oleh mitra
- Luaran Program IbM dapat berupa
- Jasa : Pelatihan
 - Metode : cara pemasaran
 - Produk/barang : labeling/identitas/logo
 - Paten : -

LAMPIRAN 2

SUSUNAN PERSONALIA DAN KUALIFIKASINYA

Ketua	: Sriatun, S.Si, M.Si
Anggota	: 1. Muh. Arfan, S.Kom, M.Eng 2. Sumardi, ST, M.T
Mahasiswa	: 1. Surya Sulila 2. Mega Rosalina

Adapun tugas dan tanggungjawab personil pelaksanaan IbM adalah sebagai berikut :

a. Ketua Pelaksana : Sriatun, S.Si, M.Si

Ketua pelaksana bertanggung jawab terhadap pelaksanaan kegiatan secara keseluruhan. Secara khusus bertanggung jawab pada bagian perancangan kegiatan dan pembuatan laporan. Pengalaman ketua pelaksana dapat dilihat pada lampiran biodata.

b. Anggota I : Muh. Arfan, S.Kom, M.Eng

Anggota I mempunyai keahlian dalam bidang computer dan teknologi. Anggota I membantu ketua pelaksana sehingga kegiatan ini dapat berhasil dan bertanggung jawab terhadap desain website dan pelaksanaan pelatihan bagi pengrajin mitra. Pengalaman anggota I dalam penerapan dan pengembangan teknologi tepat guna dan pengalaman lain yang relevan dapat dilihat pada lampiran biodata.

c. Anggota II : Sumardi, ST,MT

Anggota II juga mempunyai keahlian dalam bidang computer dan teknologi. Anggota II membantu ketua pelaksana sehingga kegiatan ini dapat berhasil dan bertanggung jawab terhadap pembukuan dan pelaksanaan pelatihan manajemen bagi pengrajin mitra. Pengalaman anggota II dalam penerapan dan pengembangan teknologi tepat guna dan pengalaman lain yang relevan dapat dilihat pada lampiran biodata.

d. Mahasiswa

Membantu pelaksanaan kegiatan program IbM.

LAMPIRAN 3

1. BIODATA KETUA DAN ANGGOTA TIM PENGABDIAN IBM

2.1. Ketua Tim

A. Identitas Diri

1.	Nama Lengkap (dengan gelar)	: Sriatun, S.Si, M.Si
2.	Jenis Kelamin	: Perempuan
3.	Jabatan Fungsional	: Lektor
4.	NIP/NIK/Identitas lainnya	: 197103151997022001
5.	NIDN	: 0015037102
6.	Tempat dan Tanggal Lahir	: Ceper, 15 Maret 1971
7.	E-mail	: sriatun71@gmail.com
8.	Nomer telepon/HP	: 085100127747/081228951971
9.	Alamat Kantor	: Jurusan Kimia/FSM UNDIP Jl. Prof. Soedarto, SH, Tembalang Semarang
10.	Telepon kantor/faks	: 02476480824
11.	Lulusan Yang telah dihasilkan	:S-1: 40 S-2: 0 S-3: 0
12.	Mata Kuliah Yang Diampu	1. Kimia Anorganik I 2. Kimia Anorganik II 3. Kimia Mineral 4. Kimia Anorganik IV 5. Kimia Bioanorganik

B. Riwayat Pendidikan

Program	S1	S2	S3
Nama Perguruan Tinggi	Universitas Diponegoro	Universitas Gajah Mada	-
Bidang Ilmu	Kimia	Kimia Anorganik	-
Tahun Masuk – Lulus	1990 – Januari 1996	1998 – Oktober 2001	-
Judul Skripsi/Thesis/Desertasi	Isolasi Senyawa Sapogenin Steroid dari Buah Solanum Torvum Sw.	Pengaruh Jenis Senyawa Prekursor pada Pembuatan Katalis Ni/Zeolit Y untuk Hidrorengkah Fraksi Minyak Bumi Minas	-
Nama Pembimbing/Promotor	Dra. Meiny Suzery, M.S	Dr. Yateman Aryanto	-

C. Pengalaman Penelitian 5 Tahun Terakhir

No.	Tahun	Judul Penelitian	Ketua/ Anggota	Pendanaan	
				Sumber	Jumlah (Juta Rp)
1.	2017	Pengembangan zeolit alam dan pasir besi sebagai nanokomposit zeolit/Fe ₃ O ₄ untuk meningkatkan kualitas Biodiesel (tahun kedua)	Ketua	PNBP	50
2.	2016	Pengembangan zeolit alam dan pasir besi sebagai nanokomposit zeolit/Fe ₃ O ₄ untuk meningkatkan kualitas Biodiesel (tahun pertama)	Ketua	PNBP	55
3.	2016	Nickel Impregnated Silica Membrane; Synthesis and Application for Sea Water Purification (RPI tahun kedua)	Anggota	PNBP	80
4.	2015	Nickel Impregnated Silica Membrane; Synthesis and Application for Sea Water Purification (RPI tahun pertama)	Anggota	PNBP	75
5.	2014	Pengembangan Katalis Heterogen Berbasis Silika Alumina dari Ampas tebu dan Aplikasinya pada Pembuatan Biodiesel dari Minyak Goreng Sisa Pakai (Tahun ke-2)	Ketua	DIKTI	52,5
6.	2013	Pengembangan Katalis Heterogen Berbasis Silika Alumina dari Ampas tebu dan Aplikasinya pada Pembuatan Biodiesel dari Minyak Goreng Sisa Pakai (Tahun ke-1)	Ketua	DIKTI	60
7.	2012	Sintesis dan Karakterisasi Silika Gel Mesopori Menggunakan Surfaktan cetiltrimetilamonium dan Polietilenglikol	Ketua	DIPA Fakultas	10

6.	2012	Penelitian Tematik Fakultas "Upaya mengatasi Penyakit Demam Berdarah Dengue"	Anggota	DIPA Fakultas	20
----	------	--	---------	---------------	----

D. Pengalaman Pengabdian Kepada Masyarakat

No.	Tahun	Judul Pengabdian	Ketua/ Anggota	Pendanaan	
				Sumber	Jumlah (Juta Rp)
1.	2017	Peningkatan Pemasaran Dan Mangemen Usaha Guna Menciptakan Daya Saing dan Kemandirian Usaha Pengrajin Keset di Klaten	Ketua	DRPM	40
2.	2016	Pemanfaatan Limbah Kulit Pisang untuk Meningkatkan Kualitas Air di Kecamatan Tembalang	Ketua	DIPA Fakultas	10
3.	2016	Penerapan Program Komputasi Kimia Berbasis Windows dan Linux dalam Rangka Peningkatan Kualitas Pembelajaran dan Penguasaan Materi Kimia Para Guru Kimia SMA se Jawa Tengah	Anggota	DIPA Fakultas	10
4.	2015	IbM Kelompok Pembuat Keset dari Kain Perca di Kabupaten Klaten	Ketua	DIKTI	44
5.	2015	Penjernihan air dengan metode sederhana di Tlogosari Tembalang	Anggota	DIPA Fakultas	7,5
6.	2013	IbM Kelompok Pembuat Parut dan Alat dapur Melalui Peningkatan Kualitas Produk dan Strategi Pemasaran Produk di Sentra Industri Kecil Peralatan dapur	Anggota	DIKTI	46,5
7.	2012	Produksi Soygurt Untuk Meningkatkan Kesejahteraan Keluarga di Kelurahan Bulusan	Anggota	DIPA Fakultas	7,5
8.	2012	Penyuluhan "Pengaruh Bahan Aditif Pada Makanan dan Kiat Masuk PTN Bagi Siswa SMA 2 Di Kota Kudus	Anggota	DIPA Fakultas	7,5

9.	2011	Peningkatan Kesejahteraan Keluarga Melalui Produksi Makanan Berserat di Kelurahan Tembalang	Anggota	MANDIRI	3
10.	2010	Pelatihan Produksi Serbuk Ekstrak Jahe Dalam Rangka Pemberdayaan Masyarakat Dan Meningkatkan Nilai Ekonomis Produk Tanaman Obat Keluarga (TOGA)	Anggota	MANDIRI	3
11.	2009	Peningkatan Ketrampilan Mahasiswa Melalui Magang Kewirausahaan di Penyulingan Minyak Atsiri Kenanga	Ketua	DIKTI	15
12.	2008	Penyuluhan Kesehatan dan pembuatan makanan Sehat Serta Uji Organoleptis Sederhana Bagi Masyarakat Tembalang	Anggota	MANDIRI	3
13.	2007	Magang kerja: Pemantapan Budaya Kewirausahaan Bagi Mahasiswa Jurusan Kimia di Penyulingan Minyak Atsiri Kenanga Boyolali	Ketua	DIKTI	15

E. Pengalaman Penulisan Artikel Ilmiah Dalam Jurnal (5 Tahun Terakhir)

No.	Judul Artikel	Penulis Utama/ Anggota	Nama Jurnal	Volume/ Nomer/Tahun
1.	Structural evolution of Nickel Oxide silica sol gel for the preparation of interlayer free membrane	Penulis Anggota	Journal of Non-Crystalline Solids	Vol. 447 page 9–15 20 May 2016
2.	Adsorption of Indigo Carmine Dye Using Zeolite Modified CTAB Surfactant	Penulis Anggota	Jurnal Sains dan Matematika ISSN 0854-0675	Vol. 23 Issue 4 Oktober 2015
3.	Pemanfaatan Katalis Silika Alumina dari Bagasse pada Pembuatan Biodiesel dari Minyak Goreng Sisa Pakai	Penulis Utama	Jurnal Teknologi Industri Pertanian ISSN 0216-3160 TERAKREDITASI	Vol. 25 No.1 April 2015

3.	Pengaruh pH dan Rasio Silika/ Surfaktan Pada Pembuatan Silika Sintetis	Penulis utama	Jurnal Kimia Sains dan Aplikasi ISSN 1410-8917	Vol. XIII, No.1, April 2010
4.	Pemanfaatan Limbah penyulingan Bunga kenanga Sebagai Kompos Dan Pengaruh Penambahan Zeolit Terhadap Ketersediaan Nitrogen Tanah	Penulis utama	Jurnal Kimia Sains dan Aplikasi ISSN 1410-8917	Vol. XIV No. 1 April 2009
5.	Modifikasi Zeolit Alam Dengan Ligan EDTA untuk Adsorpsi Ion Logam Pb^{2+} dan Cd^{2+}	Penulis Utama	Jurnal Kimia Sains dan Aplikasi ISSN 1410-8917	Vol. XI, No. 3 Desember 2008
6.	Penggunaan Zeolit Alam Terdealuminasi Sebagai Adsorben Senyawa Aromatik	Penulis Utama	Jurnal Kimia Sains dan Aplikasi ISSN 1410-8917	Vol. VII, No. 1, April 2007

F. Pemakalah Seminar Ilmiah (*Oral Presentation*) dalam 5 tahun terakhir

No.	Nama Pertemuan Ilmiah/Seminar	Judul Artikel Ilmiah	Waktu dan Tempat
1.	Seminar internasional: 6 th ISNPINSA	Synthesis and Characterization Zeolit/Magnetit Compsite from Iron Sand of Marina Beach	5-6 Oktober 2016 di Semarang
2.	Seminar Internasional 9 th Joint Conference on Chemistry	Modification of Synthetic Zeolite from Bagasse Ash and Their Characterization	22 November 2014 di Semarang
3.	Seminar Nasional Pendidikan Sains	Sintesis Katalis Berbasis Silika Alumina dari Bagasse	18 Januari 2014 di Surabaya
4.	Seminar Nasional Pendidikan Ilmu Pengetahuan Alam Bervisi SETS diselenggarakan oleh ICSI	Sintesis Silika Kristalin dari Limbah Kaca	30 April 2011 Di Semarang

G. Karya Buku dalam 5 tahun terakhir

No.	Judul Buku	Tahun	Jumlah halaman	Penerbit
1.	Buku Ajar Kimia Unsur	2012		UNDIP Press
2.	Buku Ajar Kimia Unsur	2013		UNDIP Press

H. Perolehan HKI dalam 5-10 tahun terakhir

No.	Judul/Tema HKI	Tahun	Jenis	Nomer P/ID
	-	-	-	-

I. Pengalaman Merumuskan Kebijakan Publik/Rekayasa Sosial Lainnya dalam 5 Tahun Terakhir

No.	Judul/Tema/Jenis Rekayasa Sosial Lainnya yang Telah Diterapkan	Tahun	Tempat Penerapan	Respon Masyarakat
	-	-	-	-

J. Penghargaan dalam 10 Tahun Terakhir (dari Pemerintah, Asosiasi atau Institusi Lainnya)

No.	Jenis penghargaan	Institusi Pemberi	Tahun
1.	Satyalencana Karya Satya X Tahun	Pemerintah RI	2012

Semua data yang saya isikan dan tercantum dalam biodata ini adalah benar dan dapat dipertanggungjawabkan secara hukum. Apabila di kemudian hari ternyata dijumpai ketidaksesuaian dengan kenyataan, saya sanggup menerima sanksi.

Demikian biodata ini saya buat dengan sebenarnya untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam pengajuan Riset Pengembangan dan Penerapan (RPP).

Semarang, Februari 2017

Ketua Peneliti



Sriatun, S.Si, M.Si
NIP. 197103151997022001

2.2. Biodata Anggota 1

A. Identitas Diri

1	Nama Lengkap (dengan gelar)	Muhammad Arfan, S.Kom. M.Eng
2	Jenis Kelamin	L
3	Jabatan Fungsional	Tenaga Pengajar
4	NIP/NIK/Identitas lainnya	198408172015041002
5	NIDN	0617088402
6	Tempat dan Tanggal Lahir	Malili, 17 Agustus 1984
7	E-mail	pank@mysorowako.com
9	Nomor Telepon/HP	085229044666
10	Alamat Kantor	Jl. Mayjend Bambang Soegeng Mertoyudan Magelang
11	Nomor Telepon/Faks	024 7460057
12	Lulusan yang Telah Dihilangkan	S-1 = orang; S-2 = orang; S-3 = orang
13.	Mata Kuliah yg Diampu	1. Dasar Komputer dan Pemrograman
		2. Kriptografi
		1. Jaringan Komputer

B. Riwayat Pendidikan

	S1	S2	S3
Nama Perguruan Tinggi	Universitas Islam Indonesia	Universitas GadjahMada	
Bidang Ilmu	Teknik Informatika	Teknik Informatika	
Tahun Masuk-Lulus	2003-2008	2009 - 2013	
Judul Skripsi/Tesis/Disertasi	Perancangan Sistem Wireless Metropolitan Area Network dengan Menggunakan Teknologi Worldwide Interoperability for Microwave Access di Kabupaten Sleman	Model Implementasi Centralized Authentication Service Pada Sistem Software As A Service	
Nama Pembimbing/Promotor	1. TaufiqHidayat, ST., MCS 2. SyarifHidayat, S.Kom.	1. Widyawan, ST., M.Sc., Ph.D. 2. Ir. SujokoSumaryono, M.T.	

C. Pengalaman Penelitian Dalam 5 Tahun Terakhir

(Bukan Skripsi, Tesis, maupun Disertasi)

No	Tahun	Judul Penelitian	Pendanaan	
			Sumber	Jumlah
1	2014	Optimalisasi Mobile Cloud Computer Guna Peningkatan Kualitas Manajemen Usaha Kecil Menengah	DIKTI	Rp. 12.500.000
2	2013	Penelitian Dosen Pemula: Mobile Dakwah (M Dakwah) Sebagai Media Dakwah Alternatif	DIKTI	Rp. 12.500.000
3	2011	Keamanan informasi pada pengelolaan data terdistribusi Universitas Muhammadiyah Magelang	Mandiri	Rp. 3.000.000,-
4	2010	Analisa Penggunaan Protokol Enhance Internet Gateway Routing Protokol pada PT. XXX	Mandiri	Rp. 2.500.000,-

D. Pengalaman Pengabdian Kepada Masyarakat dalam 5 Tahun Terakhir

No	Tahun	Judul Pengabdian	Pendanaan	
			Sumber	Jumlah

E. Publikasi Artikel Ilmiah Dalam Jurnal dalam 5 Tahun Terakhir

No	Judul Artikel	Nama Jurnal	Volume/Nomor/Tahun
1	Model Implementasi Centralized Authentication Service pada Sistem Software As a Service	JNTETI	Vol. 03/No. 1/Februari 2014
2	Sistem Single Sign-On pada layanan Cloud Software as a Service	KNSI 2013	ISBN : 9786029876802 Tahun 2013

3	Pemanfaatan SMS Broadcast Sebagai Alerting Sistem Bencana Alam Berbasis Masyarakat	KNSI 2012	ISBN : 9786029876802 Tahun 2012
---	--	-----------	---------------------------------------

F. Pemakalah Seminar Ilmiah (*Oral Presentation*) dalam 5 Tahun Terakhir

No	Nama Pertemuan Ilmiah / Seminar	Judul Artikel Ilmiah	Waktu dan Tempat
1	Konferensi Nasional Sistem Informasi 2013	Sistem Single Sign-On pada layanan Cloud Software as a Service	14 – 15 Februari 2013 / STMIK Bumigora Mataram, Lombok
2	Seminar Nasional Ilmu Komputer UNNES 2013	Model Adaptasi Sistem Otentikasi Pada Pemanfaatan Layanan Cloud Computing	23 November 2013 / Universitas Negeri Semarang

G. Karya Buku dalam 5 Tahun Terakhir

No	Judul Buku	Tahun	Jumlah Halaman	Penerbit

H. Perolehan HKI dalam 5–10 Tahun Terakhir

No.	Judul/Tema HKI	Tahun	Jenis	Nomor P/ID

I. Pengalaman Merumuskan Kebijakan Publik/Rekayasa Sosial Lainnya dalam 5 Tahun Terakhir

No.	Judul/Tema/Jenis Rekayasa Sosial Lainnya yang Telah Diterapkan	Tahun	Tempat Penerapan	Respon Masyarakat

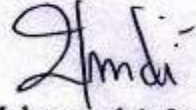
J. Penghargaan dalam 10 tahun Terakhir (dari pemerintah, asosiasi atau institusi lainnya)

No.	Jenis Penghargaan	Institusi Pemberi Penghargaan	Tahun

Semua data yang saya isikan dan tercantum dalam biodata ini adalah benar dan dapat dipertanggungjawabkan secara hukum. Apabila di kemudian hari ternyata dijumpai ketidaksesuaian dengan kenyataan, saya sanggup menerima sanksi.

Demikian biodata ini saya buat dengan sebenarnya untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam pengajuan skim Pengabdian Dikti

Semarang, 27 Mei 2016
Pengusul,



(Muhammad Arfan, S. Kom., M.Eng)

2.3. Biodata Anggota 2

A. Identitas Diri

A. Identitas Diri

1	Nama Lengkap (dengan gelar)	Sumardi, ST., MT
2	Jenis Kelamin	L
3	Jabatan Fungsional	Tenaga Pengajar
4	NIP/NIK/Identitas lainnya	196811111994121001
5	NIDN	0011116801
6	Tempat dan Tanggal Lahir	Sukoharjo, 11-11-1968
7	E-mail	Sumardi.undip@gmail.com
9	Nomor Telepon/HP	081325309872
10	Alamat Kantor	Jl. Prof Soedarto SH Tembalang Semarang
11	Nomor Telepon/Faks	024 7460057
12	Lulusan yang Telah Dihilangkan	S-1 = 150 orang;
13.	Mata Kuliah yg Diampu	1. Dasar Sistem Kontrol 2. Elektronika Industri 3. Teknik Optimasi 4. Sistem Kontrol Multivariable 5. Komponen Sistem Kontrol

B. Riwayat Pendidikan

	S1	S2	S3
Nama Perguruan Tinggi	Universitas Diponegoro	Institut Teknologi Bandung	
Bidang Ilmu	Teknik Elektro	Kontrol dan Instrumentasi	
Tahun Masuk-Lulus	1988-1994	1995 - 1998	
Judul Skripsi/Tesis/Disertasi	Pengujian IC TTL dengan menggunakan Komputer PC	Perancangan Sistem Suspensi Semi-Active menggunakan Fuzzy Logic Control pada Model Kendaraan Seperempat	
Nama Pembimbing/Promotor	1. Dr. Adhi Susanto, MSc 2. Ir. Sudjadi	1. DR. Yul Yunaswin Nazarudin 2. DR. Bambang SPA	

C. Pengalaman Penelitian Dalam 5 Tahun Terakhir

(Bukan Skripsi, Tesis, maupun Disertasi)

No	Tahun	Judul Penelitian	Pendanaan	
			Sumber	Jumlah
1	2015	Infrastuktur Jaingan Sensor Nirkabel Untuk Kampus Hijau	DIKTI	Rp. 92.500.000
2	2015	Sistem Monitoring Kualitas Udara BerbasisTCP/IP	Dipa FT	Rp. 15.000.000
3	2014	Sistem Monitoring Kebocoran Gas LPG Berbasis TCP/IP	Dipa FT	Rp. 10.000.000,-
4	2010	SISTEM PENGONTROLAN TEKANAN UDARAPADA PROTOTIP BOILER	Difa FT	Rp. 10.000.000,-

D. Pengalaman Pengabdian Kepada Masyarakat dalam 5 Tahun Terakhir

No	Tahun	Judul Pengabdian	Pendanaan	
			Sumber	Jumlah
1	2014	IbM SOFTWARE PENDIDIKAN AKHLAK ANAK BAGIBADAN KOORDINASI (BADKO) TAMAN PENDIDIKANAL QUR'AN KECAMATAN NGALIYAN SEBAGAI PENGENDALIAN KENAKALAN ANAK	DIKTI	Rp. 39.000.000,-
2	2013	IPTEKS BAGI MASYARAKAT UNTUK PENINGKATAN KUALITAS PRODUK DI SENTRA INDUSTRI KECIL PERALATAN DAPUR KABUPATEN KLATEN	DIKTI	46.500.000,-
3	2012	IbM Kelompok Pengrajin Parut guna Meningkatkan Produktifitas di Sentra Industri Alat Rumah Tangga	DIKTI	42.000.000
4	2011	IbM Kelompok Nelayan Tradisional Pantai Moro Demak	DIKTI	47.000.000

E. Publikasi Artikel Ilmiah Dalam Jurnal dalam 5 Tahun Terakhir

No	Judul Artikel	Nama Jurnal	Volume/Nomor/Tahun
1	Stabilization Of Six-Legged Robot On Tilt Surface With 9 Dof Imu Based On Invers Kinematic	International Journal of Research in Engineering and Science (IJRES)	ISSN (Online): 2320-9364, ISSN (Print): 2320-9356 www.ijres.org Volume 3 Issue 6 ? June 2015
2	PENINGKATAN KUALITAS PRODUK PERALATAN DAPUR DENGAN ELEKTROPLATING	Jurnal Transmisi	Transmisi 16/1/2014 http://http://ejournal.undip.ac.id/index.php/transmisi/article/view/6624/5441 (http://http://ejournal.undip.ac.id/index.php/transmisi/article/view/6624/5441)

F. Pemakalah Seminar Ilmiah (*Oral Presentation*) dalam 5 Tahun Terakhir

No	Nama Pertemuan Ilmiah / Seminar	Judul Artikel Ilmiah	Waktu dan Tempat
1	International Conference on Information System and Innovation, ICITSI 2015	WSN Infrastructure for Green Campus Development	16 – 19 November 2015/ Bandung, Bali, Indonesia

G. Karya Buku dalam 5 Tahun Terakhir

No	Judul Buku	Tahun	Jumlah Halaman	Penerbit
1	Buku Ajar “Dasar Sistem Kontrol”	2013	133	UPT UNDIP Press Semarang
2	MIKROKONTROLLER "Belajar AVR Mulai dari NOL"	2012	150	Graha Ilmu

H. Perolehan HKI dalam 5–10 Tahun Terakhir

No.	Judul/Tema HKI	Tahun	Jenis	Nomor P/ID

I. Pengalaman Merumuskan Kebijakan Publik/Rekayasa Sosial Lainnya dalam 5 Tahun Terakhir

No.	Judul/Tema/Jenis Rekayasa Sosial Lainnya yang Telah Diterapkan	Tahun	Tempat Penerapan	Respon Masyarakat

J. Penghargaan dalam 10 tahun Terakhir (dari pemerintah, asosiasi atau institusi lainnya)

No.	Jenis Penghargaan	Institusi Pemberi Penghargaan	Tahun
1	Penghargaan Pembimbing PIMNAS	Dirjen Dikti	2014
2	Penghargaan Penerbitan Buku Referensi	Universitas Diponegoro	2013

Semua data yang saya isikan dan tercantum dalam biodata ini adalah benar dan dapat dipertanggungjawabkan secara hukum. Apabila di kemudian hari ternyata dijumpai ketidaksesuaian dengan kenyataan, saya sanggup menerima sanksi.

Demikian biodata ini saya buat dengan sebenarnya untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam pengajuan pengabdian IbM

Semarang, 27 Mei 2016

Pengusul,



(Sumardi, ST., MT.)

FOTO-FOTO DOKUMENTASI



Gambar 1 Dokumentasi rapat koordinasi



Gambar 2 kunjungan untuk survey dan pengambilan foto produk



Gambar 3 Dokumentasi pelatihan pemasaran



Gambar 4. Dokumentasi pelatihan manajemen usaha



Gambar 5 Serah terima barang



Gambar 6. Pendampingan dan monitoring

BERITA ACARA SERAH TERIMA

Nomor: 01

Berdasarkan Surat Perjanjian Penugasan Nomor: 316-44/UN7.5.1/PM/2017, yang bertanda tangan di bawah ini:

I. Nama : Sriatun, S.Si, M.Si
NIP/NIDN : 197103151997022001/0015037102
Jabatan : Ketua
Alamat : Departemen Kimia FSM Universitas Diponegoro
Dalam hal ini bertindak untuk dan atas nama tim pelaksana diseminasi teknologi ke masyarakat yang berjudul "Peningkatan pemasaran dan Manajemen Usaha Guna Menciptakan Daya Saing dan Kemandirian Usaha Pengrajin Keset di Klaten" yang selanjutnya disebut **PIHAK PERTAMA**

II. Nama : Agus Wibowo
Jabatan : Pemilik Kerajinan Keset ANTIKA
Alamat : Ds. Ceper Kec. Ceper Kabupaten Klaten
yang selanjutnya disebut **PIHAK KEDUA**

Dengan telah selesainya pekerjaan Kegiatan Diseminasi Produk Teknologi ke Masyarakat, sepakat untuk melakukan serah terima hasil pelaksanaan kegiatan pekerjaan tersebut, dengan ketentuan sebagai berikut:

Pasal 1

PIHAK PERTAMA dan **PIHAK KEDUA** telah melakukan program diseminasi teknologi ke masyarakat dan mengimplementasikan barang/peralatan berupa: "Peralatan untuk produksi keset dan sarana pemasaran secara online" yang diperoleh dari kegiatan Diseminasi Produk Teknologi ke Masyarakat dan berjalan atau berfungsi dengan baik.

Pasal 2

- (1) **PIHAK PERTAMA** menyerahkan kepada **PIHAK KEDUA** hasil KEGIATAN Diseminasi Produk Teknologi ke Masyarakat berupa "Peralatan untuk produksi keset dan sarana pemasaran secara online", sebagaimana terinci dalam Lampiran;
- (2) **PIHAK KEDUA** menerima penyerahan sebagaimana tersebut pada ayat (1) dari **PIHAK PERTAMA**.

Pasal 3

Berita Acara Serah Terima ini dibuat dengan sesungguhnya, bermeterai cukup, dan dalam rangkap 2 (dua) dimana satu berkas dipegang oleh **PIHAK PERTAMA** dan satu berkas lainnya dipegang oleh **PIHAK KEDUA** yang masing-masing mempunyai kekuatan hukum yang sama untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

PIHAK KEDUA,
Yang Menerima,



Agus Wibowo

PIHAK PERTAMA,
Yang Menyerahkan,

(Sriatun, S.Si, M.Si)
NIP: 197103151997022001

Mengucapkan / Menyetujui
Ketua LPPM UNDIP

(Prof. Dr. Per.nat. Heru Susanto, ST, MM, MT)
NIP: 197505291998021001

BERITA ACARA SERAH TERIMA

Nomor: 02

Berdasarkan Surat Perjanjian Penugasan Nomor: 316-44/UN7.5.1/PM/2017, yang bertanda tangan di bawah ini:

I. Nama : Sriatun, S.Si, M.Si
NIP/NIDN : 197103151997022001/0015037102
Jabatan : Ketua
Alamat : Departemen Kimia FSM Universitas Diponegoro
Dalam hal ini bertindak untuk dan atas nama tim pelaksana diseminasi teknologi ke masyarakat yang berjudul "Peningkatan pemasaran dan Manajemen Usaha Guna Menciptakan Daya Saing dan Kemandirian Usaha Pengrajin Kaset di Klaten" yang selanjutnya disebut **PIHAK PERTAMA**

II. Nama : Sri Muryani
Jabatan : Pemilik Kerajinan Kaset ABADI
Alamat : Ds. Temuwangi Kec. Pedan Kabupaten Klaten
yang selanjutnya disebut **PIHAK KEDUA**

Dengan telah selesainya pekerjaan Kegiatan Diseminasi Produk Teknologi ke Masyarakat, sepakat untuk melakukan serah terima hasil pelaksanaan kegiatan pekerjaan tersebut, dengan ketentuan sebagai berikut:

Pasal 1

PIHAK PERTAMA dan **PIHAK KEDUA** telah melakukan program diseminasi teknologi ke masyarakat dan mengimplementasikan barang/peralatan berupa: "Peralatan untuk produksi kaset dan sarana pemasaran secara online" yang diperoleh dari kegiatan Diseminasi Produk Teknologi ke Masyarakat dan berjalan atau berfungsi dengan baik.

Pasal 2

- (3) **PIHAK PERTAMA** menyerahkan kepada **PIHAK KEDUA** hasil KEGIATAN Diseminasi Produk Teknologi ke Masyarakat berupa "Peralatan untuk produksi kaset dan sarana pemasaran secara online", sebagaimana terinci dalam Lampiran;
- (4) **PIHAK KEDUA** menerima penyerahan sebagaimana tersebut pada ayat (1) dari **PIHAK PERTAMA**.

Pasal 3

Berita Acara Serah Terima ini dibuat dengan sesungguhnya, bermeterai cukup, dan dalam rangkap 2 (dua) dimana satu berkas dipegang oleh **PIHAK PERTAMA** dan satu berkas lainnya dipegang oleh **PIHAK KEDUA** yang masing-masing mempunyai kekuatan hukum yang sama untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

PIHAK KEDUA,
Yang Menerima,

PIHAK PERTAMA,
Yang Menyerahkan,



Sri Muryani

(Sriatun, S.Si, M.Si)
NIP: 197103151997022001

Mengetahui/Menyetujui
Ketua UPTM UNDIIP

(Prof. Dr. rer. nat. Heru Susanto, ST, MM, MT)
NIP: 197505291998021001

Lampiran Berita Acara Serah Terima Barang

Nomor : 01
 Tanggal : 26 Juli 2017
 Judul : Peningkatan pemasaran dan manajemen usaha guna menciptakan daya saing dan kemandirian usaha pengrajin keset di Klaten
 Ketua : Sriatun, S.Si, M.Si
 Luaran Produk : Produk, WEB, toko online, peningkatan SDM mitra
 Alokasi Dana Kontrak : Rp. 7.912.250;

Penempatan Barang Inventaris:

No	Peralatan					
	Nama Barang	Spesifikasi	Tahun Perolehan	Volume	Harga Satuan (Rp)	Jumlah Harga (Rp)
1.	Modem	Huawei Mi Fi E-5373s 4G	2017	1	1460000	1.460.000
2.	Router	Linksys E1200	2017	1	922500	922.500
3.	Kartu perdana Paket internet	3 bulanan	2017	1	500000	500.000
4.	Mesin jahit dan dinamo	Body dan sparepart full besi, speed 1500 spm, fungsi menjahit lurus	2017	1	2825000	2.825.000
5.	Sealer	Panjang 50 cm Berat 4 kg Daya 450 watt Body pvc	2017	1	2025000	2.025.000
6.	Buku Kas	Kwarto kecil Gelatik	2017	1	50000	50.000
7.	Buku Kas	Folio mirage	2017	1	1	129.750

PIHAK KEDUA,
 Yang Menerima,



Agus Wibowo

PIHAK PERTAMA,
 Yang Menyerahkan,



(Sriatun, S.Si, M.Si)
 NIP: 197103151997022001

Mengetahui/Menyetujui
 Ketua LPPM Universitas Diponegoro



(Prof. Dr. rer.nat./Heru Sasanto, ST, MM, MT)
 NIP: 197105291998021001

Lampiran Berita Acara Serah Terima Barang

Nomor : 02
 Tanggal : 27 Agustus 2017
 Judul : Peningkatan pemasaran dan manajemen usaha guna menciptakan daya saing dan kemandirian usaha pengrajin keset di Klaten
 Ketua : Sriatun, S.Si, M.Si
 Luaran Produk : Produk, WEB, toko online, peningkatan SDM mitra
 Alokasi Dana Kontrak : Rp. 7.912.250;

Penempatan Barang Inventaris:

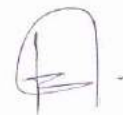
No	Peralatan					
	Nama Barang	Spesifikasi	Tahun Perolehan	Volume	Harga Satuan (Rp)	Jumlah Harga (Rp)
1.	Modem	Huawei Mi Fi E-5373s 4G	2017	1	1460000	1.460.000
2.	Router	Linksys E1200	2017	1	922500	922.500
3.	Kartu perdana Paket internet	3 bulanan	2017	1	500000	500.000
4.	Mesin jahit dan dinamo	Body dan sparepart full besi, speed 1500 spm, fungsi menjahit lurus	2017	1	2825000	2.825.000
5.	Sealer	Panjang 50 cm Berat 4 kg Daya 450 watt Body pvc	2017	1	2025000	2.025.000
6.	Buku Kas	Kwarto kecil Gelatik	2017	1	50000	50.000
7.	Buku Kas	Folio mirage	2017	1	1	129.750

PIHAK KEDUA,
Yang Menerima,



Sri Muryani

PIHAK PERTAMA,
Yang Menyerahkan,



(Sriatun, S.Si, M.Si)
NIP: 197103151997022001

Mengetahui/Menyetujui
Ketua LPPM/Universitas Diponegoro



(Prof. Dr. rer.nat. Heru Susanto, ST, MM, MT)
NIP: 197105291998021001

Lampiran BAST

No	Judul Kegiatan	Kontrak			No	Peralatan			Pengusul Proposal	
		No	Tanggal	Nilai		Peralatan	Unit	Nilai		Total Nilai
1	peningkatan Pemasaran dan Manajemen Usaha Guna Menciptakan Daya Saling dan Kemandirian Usaha Pengrajin Keset di Klaten	316-44/UN7.5.1/PM/2017	5 Mei 2017	40.000.000	a	Modem Huawei Mi Fi E-5373s 4G	2	1460000	2.920.000	Sriatun
					b	Router Linksys E1200	2	922500		
					c	Kartu perdana Paket internet 3/bulanan selama satu tahun	2	500.000	1.000.000	
					d	Mesin jahit dan daga	2	2825000	5.650.000	
					e	Sealer	2	2025000	4.050.000	
					f	Buku Kas	2	50000	100.000	
					g	Buku Kas Folio	2	129750	259.500	
Jumlah						14		15.824.500		



 KEMENTERIAN TEKNOLOGI DAN INFORMATIKA
 UNIVERSITAS DIPONEGORO
 Ketua PPM Universitas Diponegoro
 Prof. Dr. Heru Susanto, ST, MM, MT
 NIP. 197105291998021001

PROGRAM KEMITRAAN MASYARAKAT DRPM DIKTI

TIM PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT UNIVERSITAS DIPONEGORO

PEMANFAATAN TEKNOLOGI INFORMASI DALAM MANAJEMEN USAHA MELALUI MEDIA ONLINE BAGI PENGRAJIN KESET

DALAM RANGKA PENINGKATAN PEMASARAN DAN MANAGEMEN
USAHA GUNA MENCIPTAKAN DAYA SAING DAN KEMANDIRIAN
USAHA PENGRAJIN KESET DI KLATEN

KLATEN, 26 JULI 2017



UNDIP | UNIVERSITAS
DIPONEGORO
becomes an axcellent research university



Keunggulan

- Tidak membutuhkan modal yang besar (Media Sosial, Marketplace)
- Akses mudah dengan pelayanan penuh pada pelanggan. (Transaksi dilayani 24 Jam)
- Biaya operasional rendah (tanpa kantor dan pegawai)
- Kemudahan dalam proses pembayaran.
- Kreatifitas dalam promosi dan pengembangan produk lebih terbuka.



Manajemen Usaha

- Manajemen Produksi
- Manajemen Pemasaran
- Manajemen Distribusi
- Manajemen Finansial



Bisnis Online





Toko Online / Online Shop



www.kesetantika.com

SHOP | MY ACCOUNT | CART | CHECKOUT

LOGIN / REGISTER



All Categories Search entire store here



Shop

My account

Cart

Checkout

SHOP

Default sorting

Showing 1-12 of 21 results

Cari ...

Cari



KESET KARAKTER
Keset
Keset Karakter Angry Bird

ADD TO CART VIEW DETAILS

Rp30.000



KESET KARAKTER
Keset
Keset Karakter Basket

ADD TO CART VIEW DETAILS

Rp30.000



KESET KARAKTER
Keset
Keset Karakter Batman

ADD TO CART VIEW DETAILS

Rp30.000

POS-POS TERBARU

> Hello world!

KOMENTAR TERBARU

> A WordPress Commenter pada Hello world!

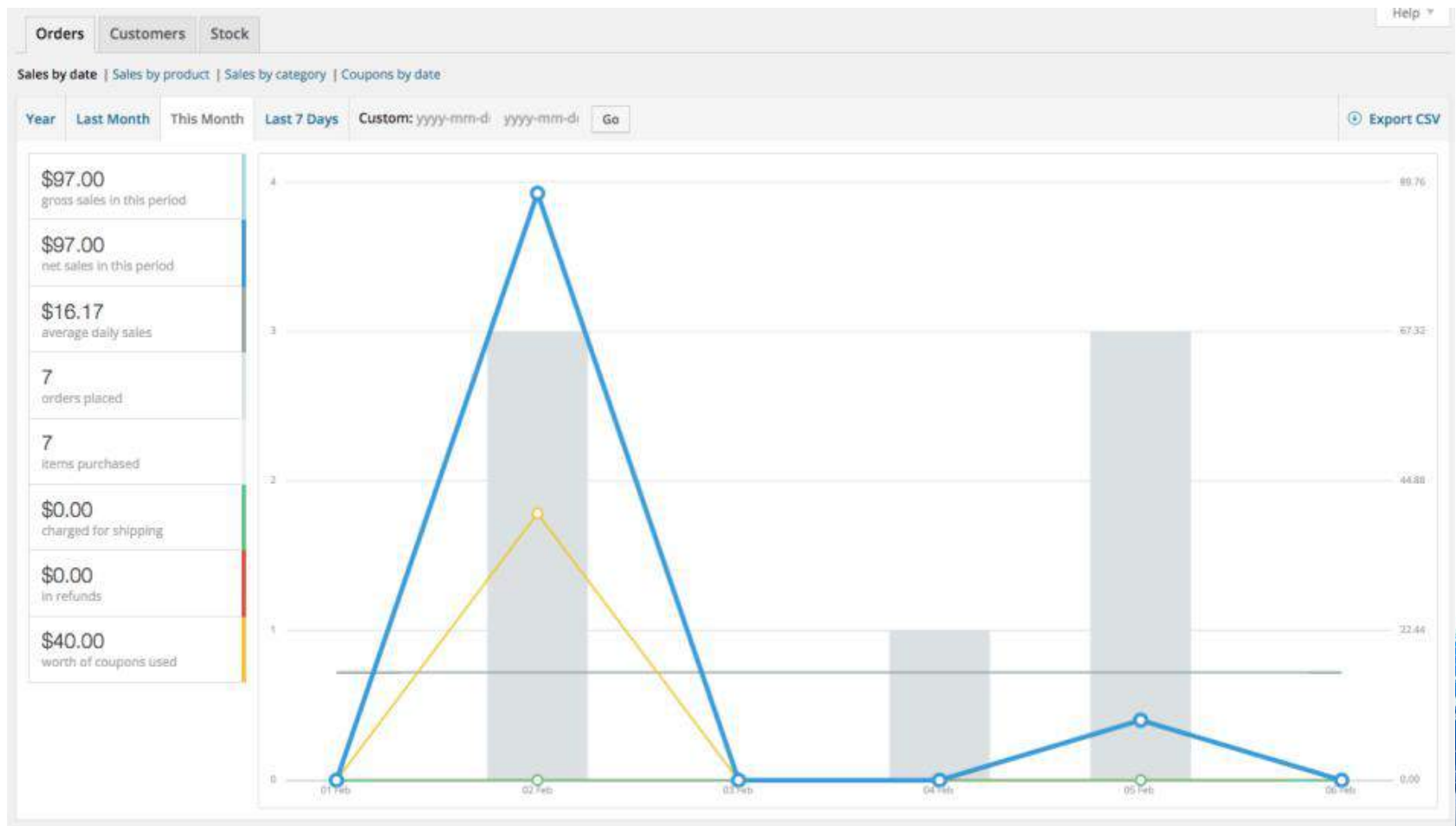
ARSIP

> Juli 2017

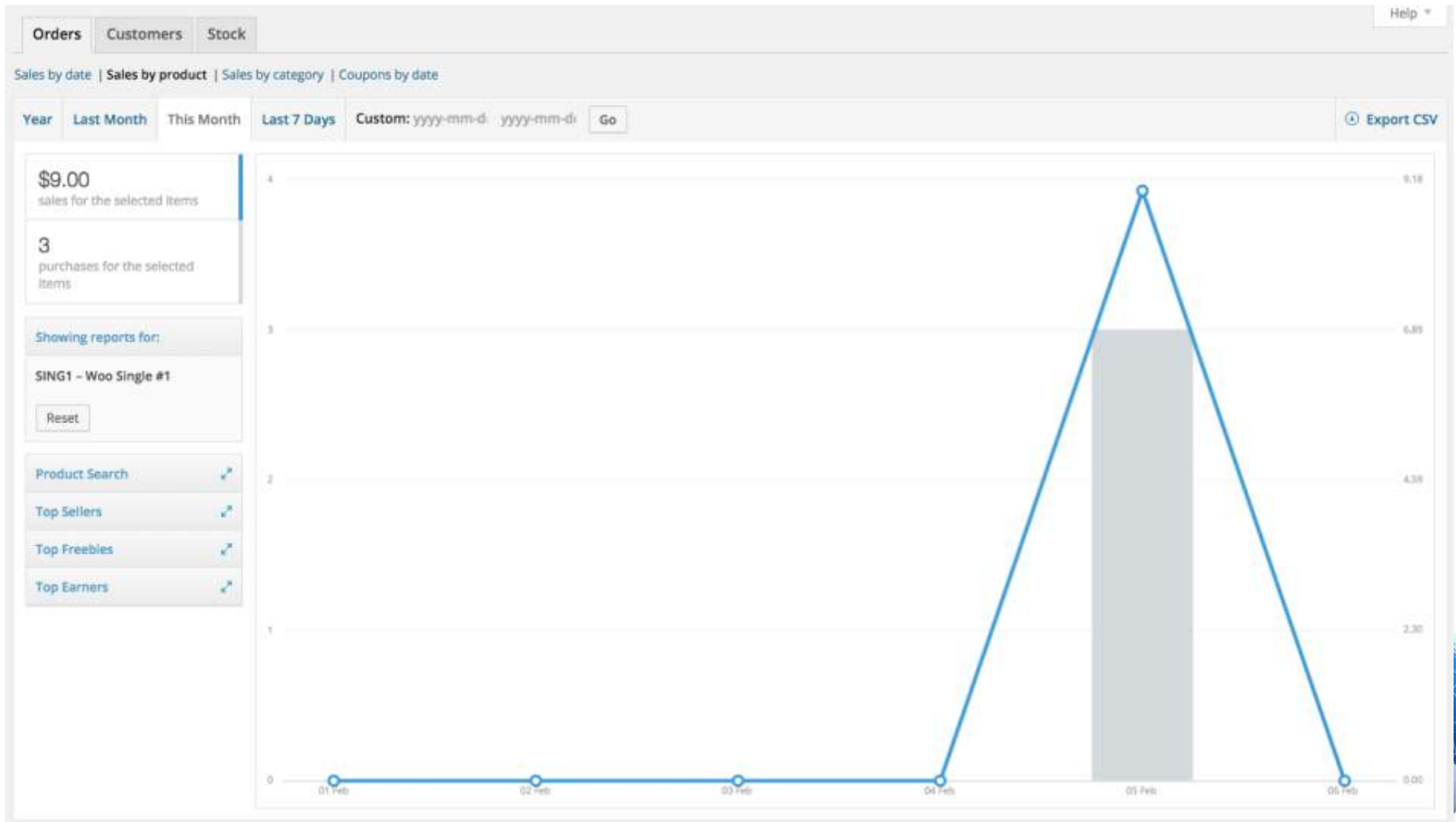


UNDIP UNIVERSITAS
DIPONEGORO
becomes an excellent research university

Pembukuan Cashflow



Laporan Penjualan Produk



Produk Paling Laris

Orders

Customers

Stock

[Sales by date](#) | [Sales by product](#) | [Sales by category](#) | [Coupons by date](#)

Year

Last month

This month

Last 7 days

Custom: -

Go

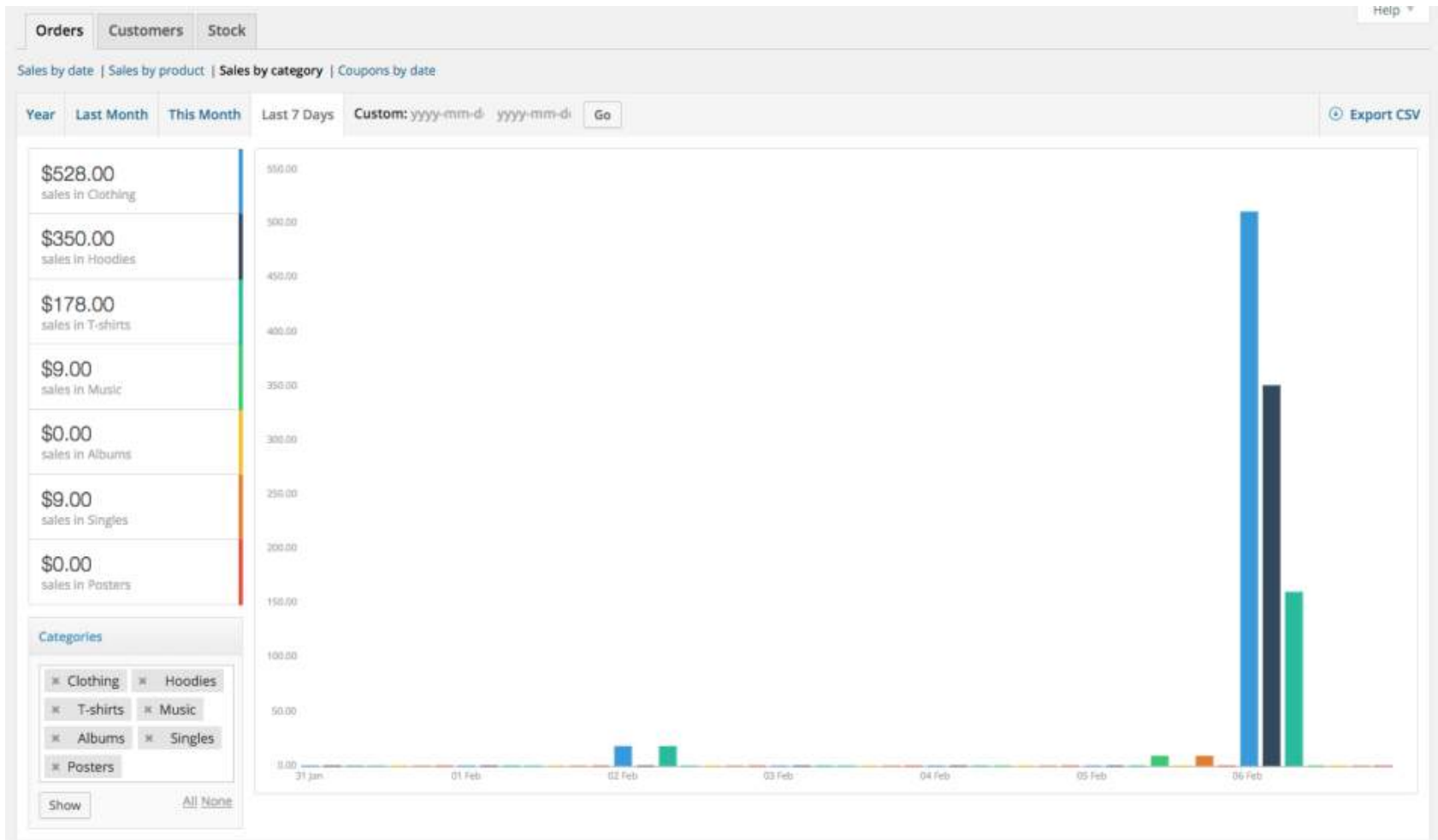
Product search 

Top sellers

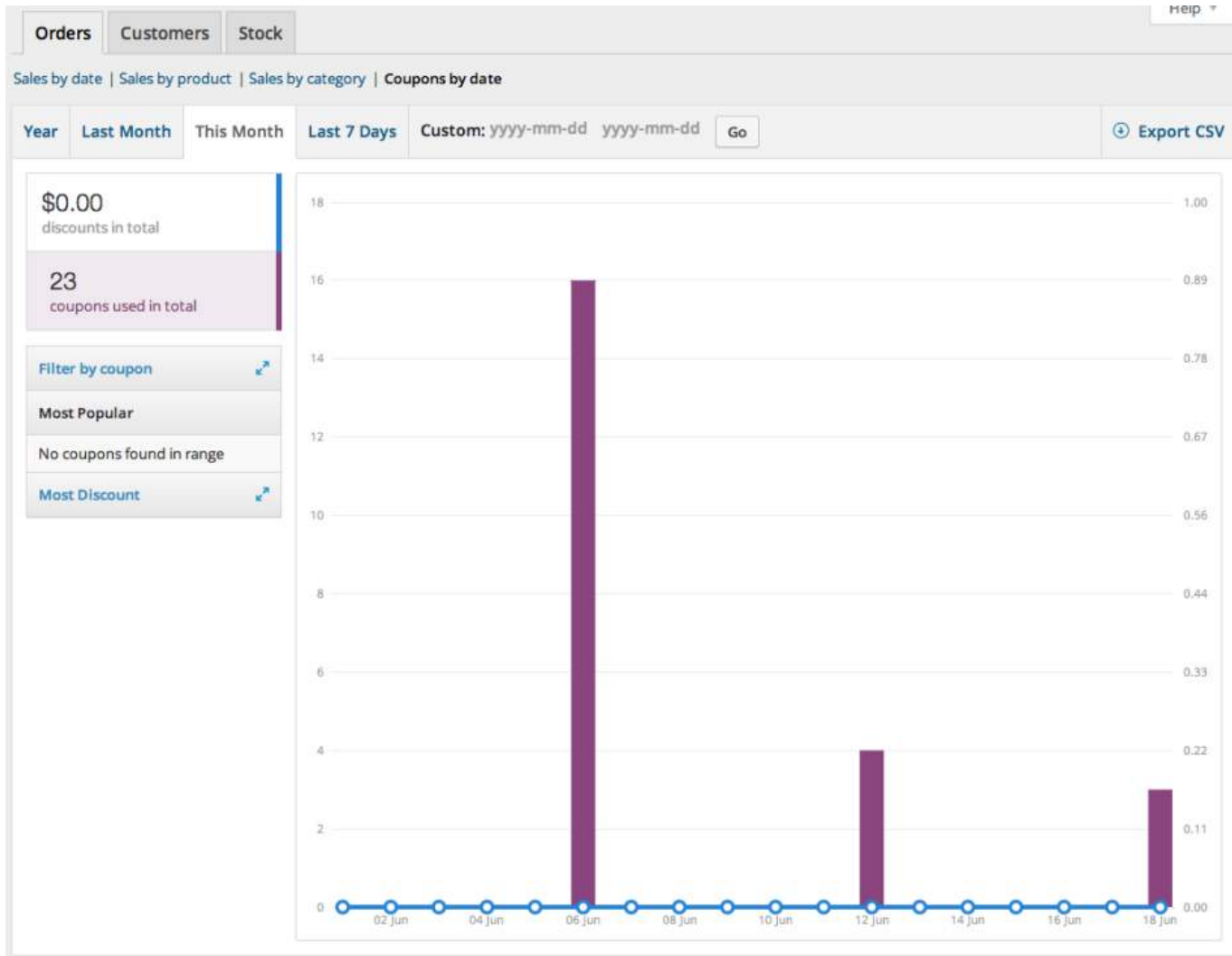
1	Keset Karakter Bola
1	Keset Karakter Basket
1	Keset Karakter Angry Bird



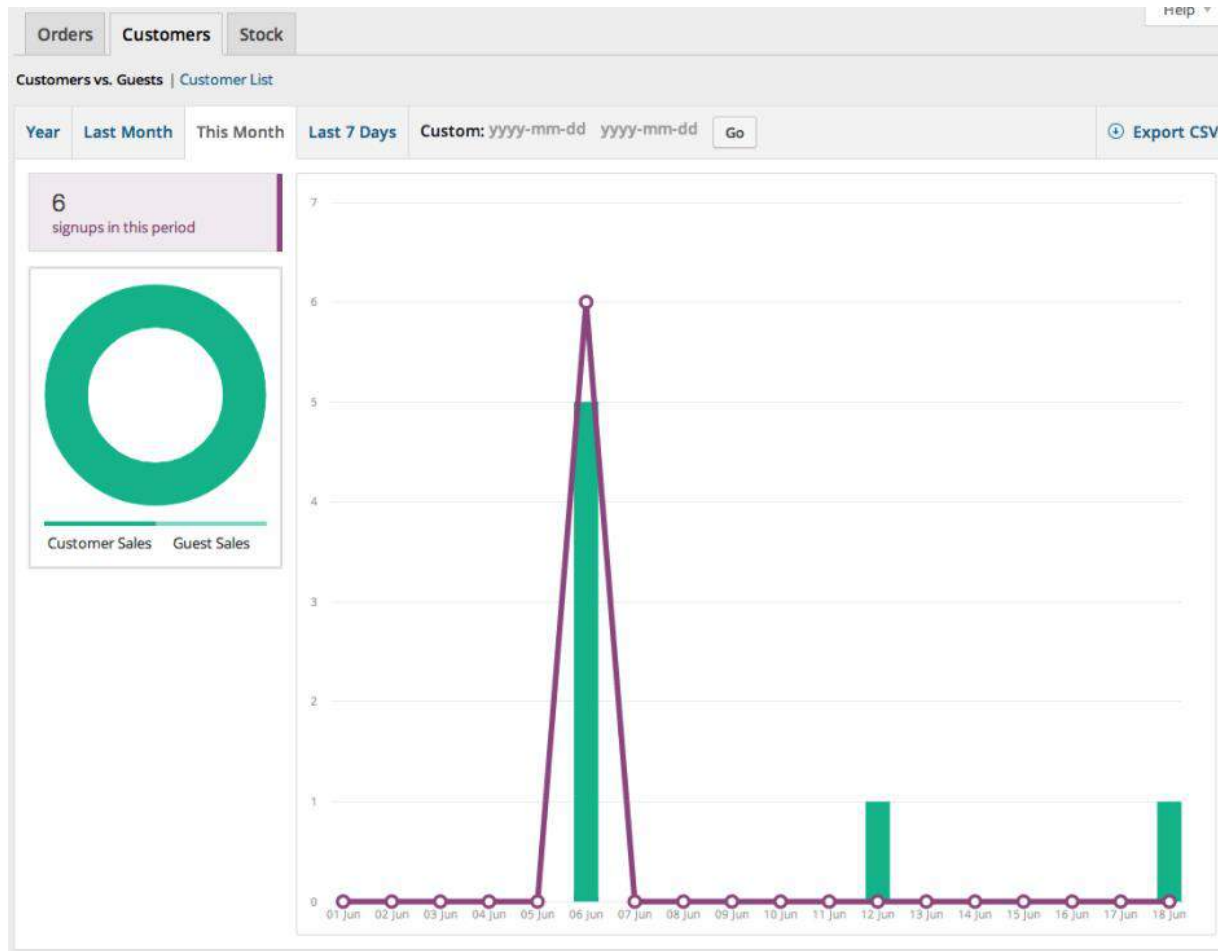
Laporan Produk Per Kategori





Kupon Diskon



Customer vs Guest



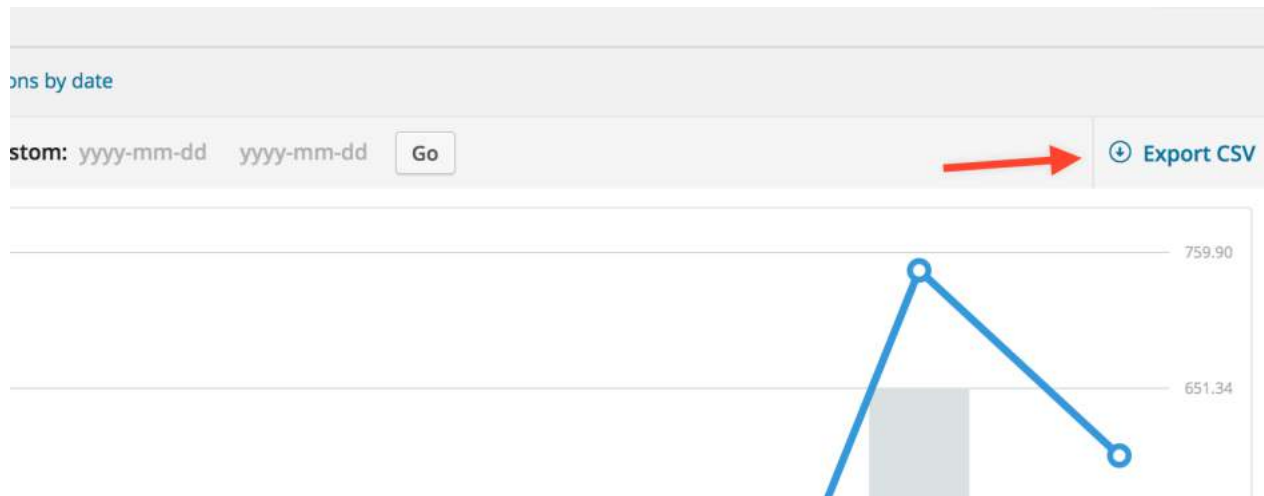
Laporan Stock

Orders Customers Stock help				
Low in stock Out of stock Most Stocked				
Product	Parent	Units in stock	Stock status	Actions
Woo Logo	-	3	In stock	 
Product	Parent	Units in stock	Stock status	Actions

1 item



Export CSV



Detail Order

Order #125 details

Payment via Direct bank transfer on Juli 23, 2017 @ 9:16 am. Customer IP: 36.80.160.111

General Details

Order date:

2017-07-23 @ 2 : 14

Order status:

On hold ▼

Customer:

Guest ▼

Billing details

Address:

Arfan Dare
klaten
klaten
Jawa Tengah
555555

Email address:

lpg.android@gmail.com

Phone:

[0880909](tel:0880909)

Shipping details

Address:

No shipping address set.



eCommerce



Tokopedia

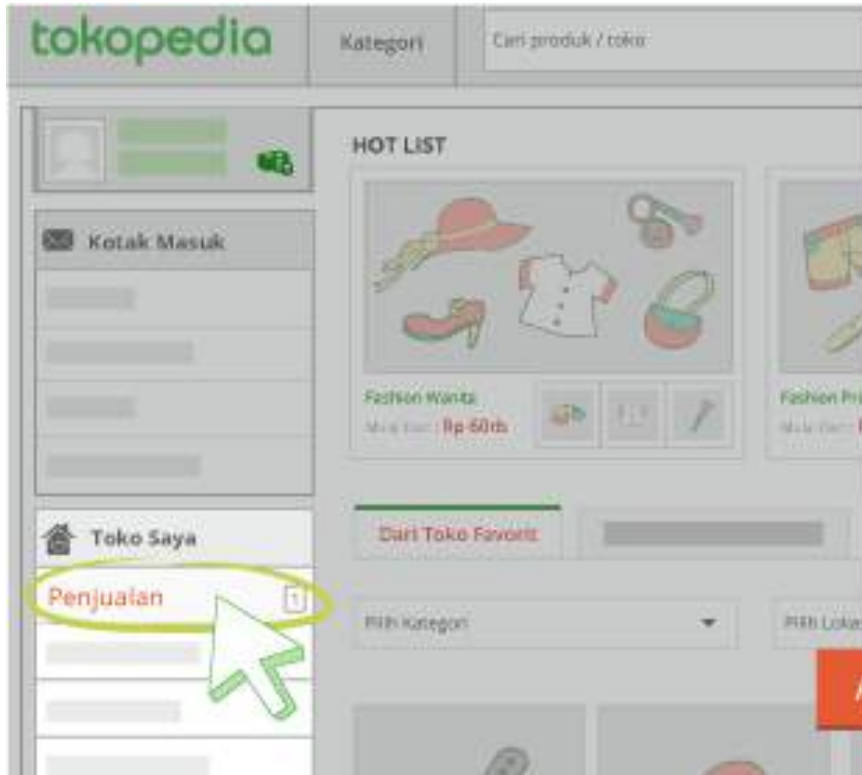


Respon Pesanan

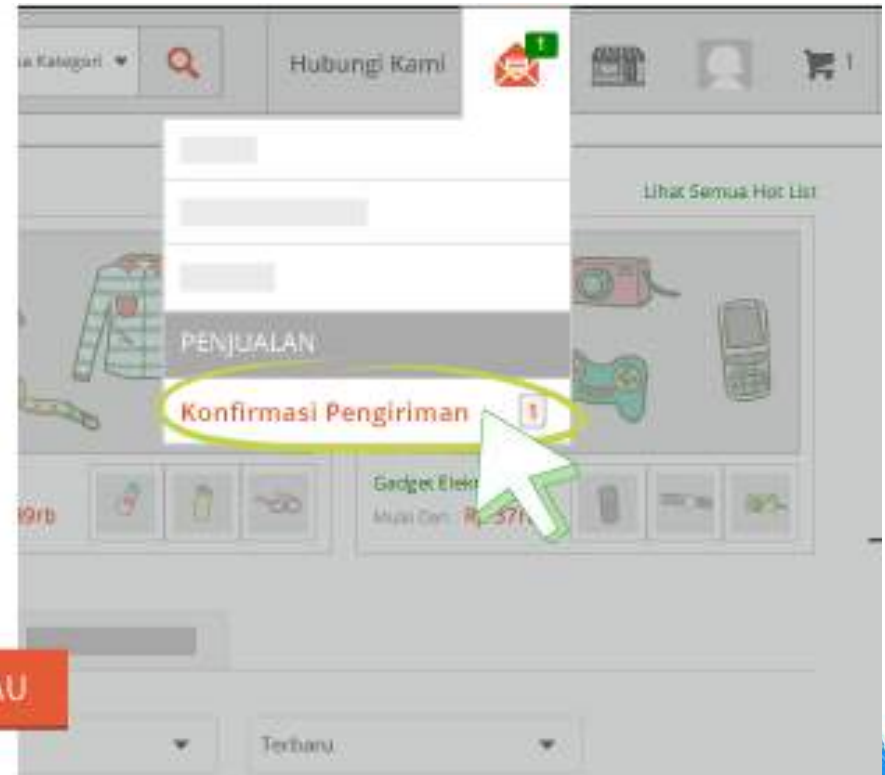
The screenshot shows a web interface for managing new orders. On the left, there is a sidebar with sections for 'Kotak Masuk' (Inbox) and 'Toko Saya' (My Store). The main area is titled 'Pesanan Baru' (New Orders) and shows a list of orders. A callout box labeled 'Pilih pesanan' points to a checkbox next to an order. Another callout box labeled 'Klik Respon Pesanan' points to a green button labeled 'RESPON PESANAN'. Below the button, there are radio buttons for 'Terima Pesanan' (Accept Order) and 'Tolak Pesanan' (Reject Order).



Memasukkan Produk



ATAU



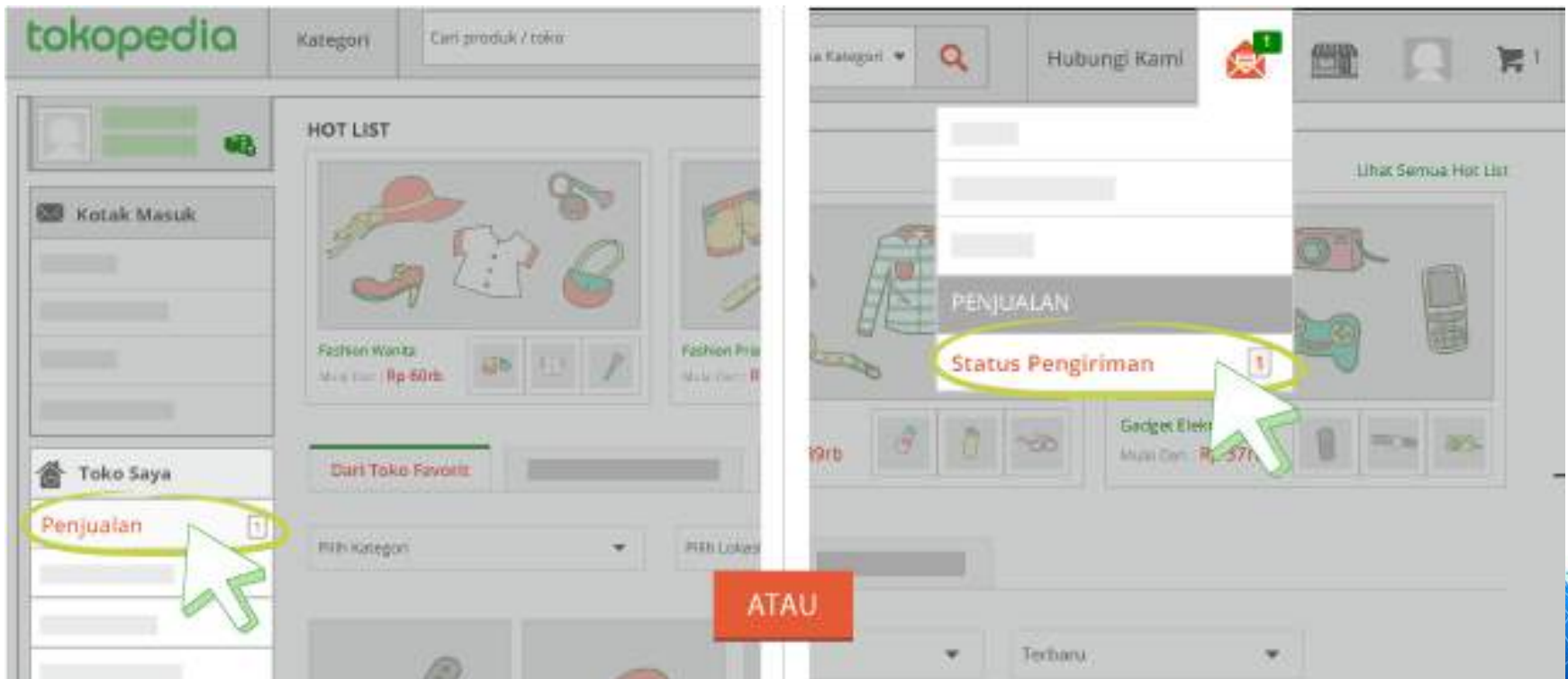
Konfirmasi Pengiriman

The screenshot shows a web interface for shipping confirmation. On the left, there is a sidebar with 'Kotak Masuk' and 'Toko Saya'. The main area is titled 'Konfirmasi Pengiriman' and shows a list of orders. A callout 'Pilih pesanan' points to a checkbox in the first column. A second callout 'Masukkan No. Resi' points to a text input field in the 'Aksi' column. A third callout 'Klik Konfirmasi' points to a green 'Konfirmasi' button in the 'Aksi' column. The interface includes a search bar, a 'Konfirmasi Semua' button, and a 'Cetak Sekaligus' button.

Pembelian oleh	Pengiriman	Aksi
<input checked="" type="checkbox"/> Mewang INV/20141031/0011/X/264264 Jatuh tempo: 4 hari lagi	a/n: Mewang DKI Jakarta, Indonesia Detail Transaksi	Jasa Pengirim - Reguler Masukkan no. resi Ongkos Kirim: Rp. 8.000,- Konfirmasi Cetak Batal



Status Pengiriman



Lacak Pesanan

Konfirmasi Pengiriman

Status Pengiriman (1)

Pembelian oleh: **Mewang** Rp. 104.500,- INV/20141031/XIII/X/264264

UBAH NOMOR RESI LACAK

Daftar Transaksi 1 - 1 dari 1

Toko Saya

Penjualan 1

Klik 'LACAK' untuk memantau pengiriman

Pelacakan

No. Resi JOGC500198105013

Status On Process

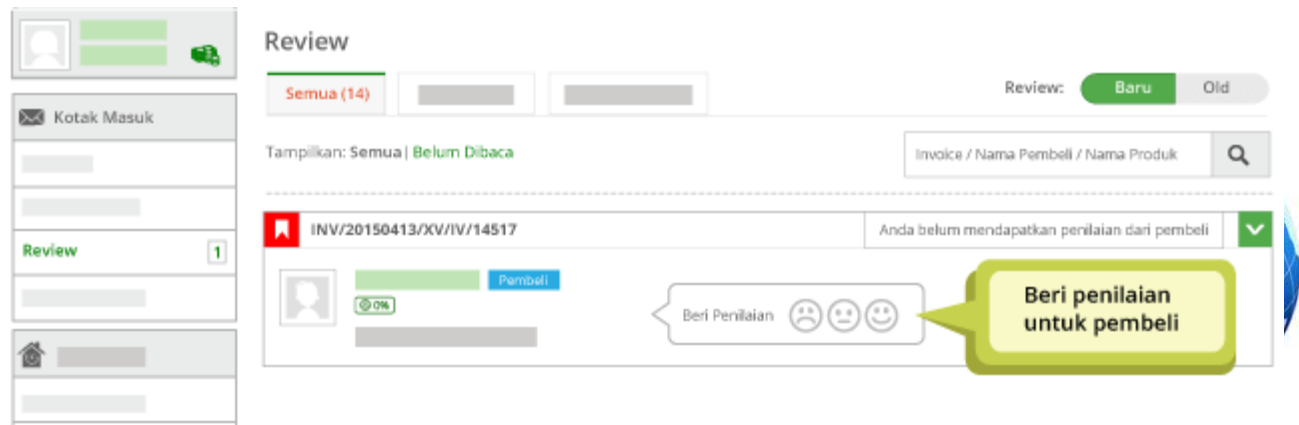
TIDAK YA



Barang Diterima



Penilaian



Tanggapan

INV/20150413/XV/IV/14517

Anda belum mendapatkan penilaian dari pembeli

Kotak Masuk

Review 1

Beri Penilaian

Kualitas Akurasi

Balas Tanggapan dari pembeli

Tulis review Anda untuk produk ini

Submit Batal

Tutup

Anda belum mendapat penilaian dari pembeli



Tarik Dana



Detil Saldo

Saldo Tokopedia yang bisa Anda tarik
Rp. 104.500,- **TARIK DANA**

07/10/2014 - 07/11/2014 **CARI** EXPORT

Detil Saldo per tanggal 07/10/2014 - 07/11/2014

Tanggal	Nominal	Saldo
03/11/2014 17:00 Transaksi Penjualan Berhasil - INV/20141031/XIII/X/2642 64	Rp. 104.500,-	104.500,-



Pembukuan



social media

voice things exchange engaging using listen new taking companies
audience shared great two
opportunity technology traditional meeting support
connections rather collaboration sharing one content listening friends created many
bake learning two engagement get thoughts market
customers network individuals unique good like engage web sm
ideas world information community twitter connect interaction revolution
building consumer talking interaction power communicating relations allowing
field often learn conversation share people
communication brands evolution meet relationships form friendship instantly
conversations opinions part online tools opportunities personally instant
tool personal communicate without way connecting builds opportunities personally instantly
experience place platforms without way connecting builds opportunities personally instantly
engine creativity around allows business change everyone means interact
matter across results marketing communications immediate human never quality

Terima kasih





IBM PENINGKATAN PEMASARAN DAN MANAGEMEN USAHA GUNA MENCIPTAKAN DAYA SAING DAN KEMANDIRIAN USAHA PENGRAJIN KESET DI KLATEN

Sriatun S.Si, M.Si. M. Arfan S.Kom, M.Eng. Sumardi ST, MT.
UNIVERSITAS DIPONEGORO

MITRA

antika handycraft



PERMASALAHAN MITRA

- 1) KETERBATASAN MODAL SEHINGGA KURANG DALAM PENYEDIAAN STOK BAHAN BAKU DAN UNTUK MELAKUKAN PROMOSI
- 2) TIDAK ADANYA PENGEMASAN UNTUK MENINGKATKAN NILAI JUAL DAN IDENTITAS AGAR PRODUK INI DIKENAL MASYARAKAT
- 3) CARA PEMASARAN YANG KURANG TEPAT SEHINGGA KONSUMEN TIDAK BERVARIASI
- 4) KURANGNYA KEMAMPUAN SDM DALAM MELAKUKAN PEMBUKUAN YANG BERAKIBAT PADA TIDAK TERUKURNYA KINERJA PENGRAJIN TERSEBUT SERTA BELUM MAMPU MENGIKUTI TEKNOLOGI TERKINI BERJUALAN MELALUI MEDIA SOSIAL ATAU MEDIA LAIN.

METODE PENYELESAIAN

- 1) PENGEMASAN PRODUK KESET DENGAN MEMBERI IDENTITAS DAN LOGO
- 2) PELATIHAN PENGGUNAAN WEBSITE UNTUK PEMASARAN ONLINE SECARA MANDIRI
- 3) PELATIHAN MANAJEMEN USAHA DENGAN MEMANFAATKAN CLOUD MARKETPLACE
- 4) MENGEMBANGKAN STRATEGI PEMASARAN MENGGUNAKAN MEDIA SOSIAL

KESIMPULAN

PEMASARAN PRODUK KERAJINAN KESET DARI KAIN PERCA DAPAT DITINGKATKAN DENGAN MEMANFAATKAN TEKNOLOGI INTERNET. DENGAN TEKNOLOGI INI TIDAK TERHALANGI OLEH WAKTU DAN TEMPAT BAGI PENGRAJIN UNTUK MENAMPILKAN PRODUKNYA. KEMUDAHAN PRODUK DILIHAT OLEH BERBAGAI KALANGAN SEHINGGA MAMPU MENINGKATKAN PEMASARAN DAN OMZET PENJUALANPUN BERTAMBAH.

Dibiayai oleh Direktorat Riset dan Pengabdian Masyarakat
Direktorat Jenderal Penguatan Riset dan Pengembangan
Kementerian Riset, Teknologi dan Pendidikan Tinggi dengan
Surat Perjanjian Penugasan Pelaksanaan Program Pengabdian Masyarakat
Nomor: 007/SP2H/PPM/DRPM/IV/2017 Tanggal 5 Mei 2017

PEMASARAN PRODUK KERAJINAN BERBASIS CLOUD MARKETPLACE

Sriatun¹⁾, M. Arfan²⁾, Sumardi²⁾

¹⁾Departemen Kimia, Fakultas Sains dan Matematika Universitas Diponegoro

²⁾Departemen Teknik Elektro, Fakultas Teknik Universitas Diponegoro

E-mail : sumardi.undip@gmail.com

Abstrak

Pengrajin keset dari kain perca di Ceper Klaten Jawa Tengah saat ini sudah mampu memproduksi keset beraneka macam karakter seperti angry bird, keropy, doraemon dan sebagainya, namun pemasarannya masih sangat terbatas sehingga masyarakat luas belum mengenal produk keset dari daerah ini. Selain itu rendahnya kemampuan SDM pengrajin dalam bidang teknologi informasi/internet menyebabkan kendala dalam berinteraksi dengan pihak lain baik konsumen maupun pemasok bahan baku. Melalui Program IbM/PKM ini diupayakan untuk menerapkan teknologi informasi/internet guna meningkatkan pemasaran produk kerajinan keset dari kain perca melalui *cloud marketplace*. Penggunaan smartphone terus meningkat dan semakin murah serta dukungan pemerintah pada industri kreatif dengan teknologi digital menjadikan peluang untuk melaksanakan pemasaran secara online semakin mudah. Pemasaran melalui *cloud marketplace* tidak membutuhkan modal yang besar, akses mudah dengan pelayanan penuh (24 jam) pada pelanggan, biaya operasional rendah. Melalui metode pemasaran ini kreatifitas dalam mempromosikan dan mengembangkan produk kerajinan lebih terbuka sehingga dapat meningkatkan omzet penjualan.

Kata kunci: pemasaran, kerajinan keset, cloud, marketplace

Abstract

Patchwork in Ceper Klaten, Central Java is now able to produce various mats of characters such as angry bird, keropy, doraemon and so on, but the marketing is still very limited so that the public has not known the mat products from this region. In addition, the low ability of human resources craftsmen in the field of information technology/internet causing obstacles in interacting with other parties both consumers and suppliers. The IbM/PKM Program is attempted to apply information technology/internet in order to improve the marketing of keret grooming products from patchwork through *cloud marketplace*. Smartphone use continues to increase and cheaper and government support in creative industries with digital technology makes the opportunity to carry out online marketing easier. Marketing through the *cloud marketplace* does not require large capital, easy access with full service (24 hours) to customers and low operating costs. Through this marketing method creativity in promoting and developing of craft products more open so as to increase sales turnover.

Key words: marketing, craft mat, cloud, marketplace

1. Pendahuluan

Produksi keset dari kain perca oleh para pengrajin di Ceper Klaten Jawa Tengah terus mengalami peningkatan, namun jumlah produksi yang melimpah tidak diikuti dengan strategi pemasaran yang baik. Sebagaimana yang telah dilakukan oleh pengrajin kain perca di daerah Kabupaten Klaten, sejak beberapa tahun lalu peluang usaha ini telah diberdayakan menjadi usaha yang menguntungkan bagi sebagian masyarakat di daerah tersebut. Saat ini kapasitas produksi kerajinan dari kain perca mencapai 350 – 500 buah (untuk model persegi) atau sekitar 200 – 300 buah (model karakter) per bulan. Untuk membuat keset model karakter dibutuhkan lebih

banyak bahan baku karena jahitannya sangat rapat. Pemilihan warna yang tepat dan perpaduan warna menjadi bagian penting agar model karakter seperti aslinya. Meskipun secara kuantitas produk model baru tidak sebanyak model persegi namun harga jual relatif lebih tinggi yaitu bisa mencapai lebih dari 5-7 kali dari harga model persegi. Variasi harga tergantung tingkat kesulitan dan perpaduan warna kain perca yang dipakai. Banyaknya pengrajin dari bahan kain perca di daerah tersebut menyebabkan produk berlimpah, namun pemasarannya terbatas.

Sebelumnya pengrajin kain perca belum mempunyai program/cara pemasaran yang baik karena hanya

menunggu di rumah, mengandalkan permintaan pesanan dari konsumen dan pengepul/tengkulak. Dengan demikian omzet penjualan sangat tergantung pada permintaan dari pedagang pengepul. Dari pengepul akan dijual kembali kepada konsumen baik secara langsung maupun online. Biasanya pengepul menekan harga sehingga keuntungan produsen/pengrajin kain perca menjadi kecil padahal harga bahan baku semakin mahal.

Sebagaimana diketahui bahwa keset merupakan barang yang tidak cepat habis seperti halnya makanan atau minuman, dan bukan merupakan barang fashion yang bisa dipakai berganti-ganti sesuai dengan situasi dan kondisi konsumen. Keset produksi mitra IbM ini tahan lama atau awet tidak mudah “mbradul” karena memang kualitas jahitannya yang kuat, sehingga dimungkinkan konsumen menggunakan satu produk keset untuk jangka lama. Dengan demikian perlu strategi pemasaran dan perluasan pemasaran agar produksi maupun penjualan dapat tetap terjaga.

Berdasarkan permasalahan tersebut, maka untuk menjaga kontinuitas dan peningkatan pemasaran, maka pada program pengabdian IbM/PKM ini diupayakan perancangan aplikasi cloud marketplace yang meliputi program pemasaran untuk pengrajin, pengelolaan stok barang. Dengan cara ini kreatifitas dalam mempromosikan dan mengembangkan produk kerajinan lebih terbuka sehingga dapat menjadikan sebagai produk unggulan yang dikenal oleh masyarakat di seluruh Indonesia dan mampu bersaing dengan produk lain. Produk tersebut diharapkan memperoleh pasar atau konsumen potensial yang pada akhirnya dapat meningkatkan market share dari produk kerajinan kain perca ini.

2. Metode

2.1. Analisis permasalahan mitra

Analisis permasalahan mitra dilakukan melalui survey lapangan, wawancara dan diskusi. Permasalahan utama adalah pemasaran yang sangat terbatas, tidak adanya metode/cara mempromosikan produk.

2.2. Solusi yang ditawarkan

Solusi yang ditawarkan berdasarkan analisis situasi meliputi permasalahan, potensi yang ada dan peluang-peluang yang dapat dikembangkan. Adapun langkah-langkahnya adalah sebagai berikut. Pelatihan/Penyuluhan di bidang pemasaran yaitu:

- (1) Pengemasan Produk Keset dengan memberi identitas dan logo
- (2) Pelatihan Penggunaan Website untuk Pemasaran Online secara mandiri tidak bergantung pada tengkulak.
- (3) Mengembangkan strategi pemasaran menggunakan media sosial

- (4) Memberikan promosi diskon

3. Hasil dan Analisa

Untuk mencapai tujuan program IbM ini, maka dilakukan serangkaian kegiatan yaitu (1) perancangan strategi pemasaran dan (2) pelatihan penggunaan media online untuk pemasaran. Strategi pemasaran produk keset yang diterapkan pada mitra adalah:

- Strategi produk

Untuk mempertahankan dan meningkatkan omzet penjualan keset ke konsumen perlu dilakukan usaha penyempurnaan dan perubahan produk yang dihasilkan melalui kreasi dan inovasi ke arah yang lebih baik, sehingga dapat memberikan daya guna dan daya pemuas serta daya tarik yang lebih besar terhadap konsumen. Selain itu jumlah putaran jahitan yang diterapkan pada setiap model setiap keset perlu dijaga konsistensinya agar standar kualitas tetap terjaga.



Gambar 1. Produk keset karakter dari kain perca

- Strategi Harga

Harga merupakan petunjuk tentang nilai suatu produk. Harga sebuah produk juga merupakan faktor kunci dalam pengambilan keputusan untuk membeli. Secara langsung harga sebuah produk akan menentukan nilai penjualan dan keuntungan. Untuk menetapkan harga jual produk perlu dipertimbangkan biaya bahan baku, biaya produksi, dan biaya pemasaran dan jika sudah ada pengemasan maka inipun turut berkontribusi. Selain itu juga dipertimbangkan harga jual dari pesaing, agar keset hasil produksi dari mitra mampu bersaing dengan produsen keset lainnya. Memberikan potongan harga untuk konsumen pada pembelian yang banyak serta pada event-event tertentu juga dapat menjadi daya tarik tersendiri.

- Strategi Promosi

Promosi merupakan kegiatan untuk memberitahukan atau menawarkan produk kepada masyarakat dengan tujuan

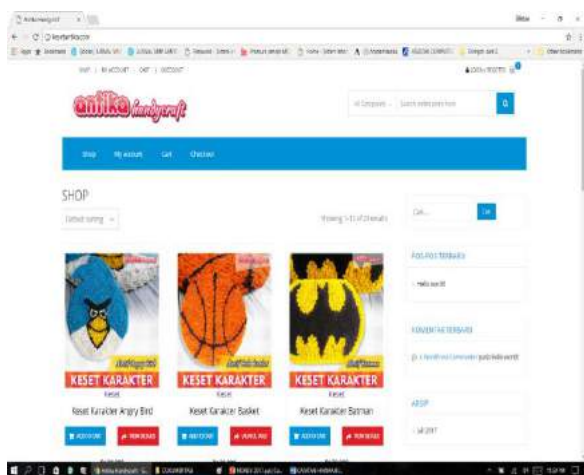
menarik konsumen. Beberapa cara yang akan diupayakan untuk strategi promosi produk keset dari mitra adalah:

a. MMT

Berisi tentang model keset yang diproduksi oleh mitra.

b. Internet/website dan media sosial

Media ini untuk mempromosikan produk kepada masyarakat luas, agar produknya lebih dikenal oleh konsumen tanpa datang langsung ke lokasi produsen/outlet. Web yang telah dirancang adalah www.kesetantika.com. Foto-foto produk diperlukan untuk ditampilkan pada website. Informasi detail atau spesifikasi mengenai produk harus dicantumkan seperti berat rata-rata produk, jenis bahan, ukuran dan warna.



Gambar 2. Tampilan website mitra

c. Bisnis Online melalui tokopedia atau lainnya



Gambar 3. Tampilan toko online mitra pada tokopedia



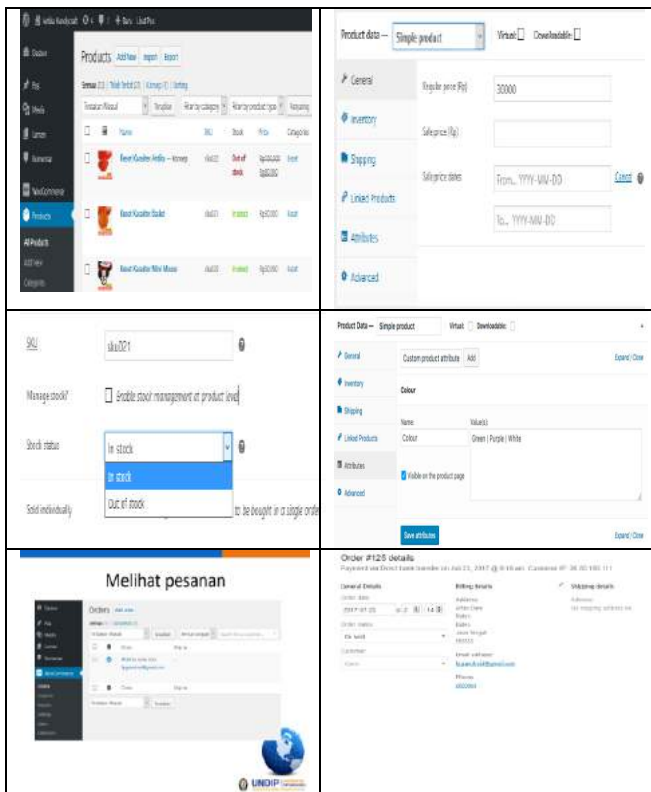
Gambar 3. Lanjutan

Pelatihan pemasaran dengan media online

Pelatihan pemasaran yang diberikan kepada mitra meliputi penggunaan internet dan toko online. Memberikan pemahaman tentang bisnis atau transaksi yang dilakukan secara online dengan menggunakan internet sebagai media dan alat memasarkan produk atau jasa. Keuntungan yang diperoleh jika pemasaran dilaksanakan dengan cara online atau berbasis cloud marketplace adalah:

- Tidak membutuhkan modal yang besar (Media Sosial, Marketplace)
- Akses mudah dengan pelayanan penuh pada pelanggan. (Transaksi dilayani 24 Jam)
- Biaya operasional rendah (tanpa kantor dan pegawai)
- Kemudahan dalam proses pembayaran.
- Kreatifitas dalam promosi dan pengembangan produk lebih terbuka.

Pada pelatihan ini juga diberikan cara-cara melihat dan menambahkan produk pada website, membuat toko online.



Gambar 4. Langkah-langkah untuk memasukkan produk dan melihat pesanan pada website



Gambar 5. Langkah-langkah membuka toko online pada tokopedia

4. Kesimpulan

Pemasaran produk kerajinan keset dari kain perca dapat ditingkatkan dengan memanfaatkan teknologi internet. Dengan teknologi ini tidak terhalangi oleh waktu dan tempat bagi pengrajin untuk menampilkan produknya. Kemudahan produk dilihat oleh berbagai kalangan dan asal konsumen mampu meningkatkan pemasaran sehingga omzet penjualanpun bertambah.

Referensi

- [1]. O. K. Azer Bestavros, "Toward an Open Cloud Marketplace The Challenges of Public Clouds," *IEEE Internet Comput.*, vol. 18, no. 1, pp. 72–77, 2014.
- [2]. P. M. Mell and T. Grance, "The NIST definition of cloud computing," 2011.