MEMBANTU PEMASARAN MELALUI *E-COMMERCE* DAN PEMBUATAN DESAIN *PACKAGING* PADA UMKM BW *CRAFT*

Imelda Hostia Larasati
Rodemeus Ristyantoro

ABSTRAK

Kuliah Kerja Nyata (KKN) merupakan sebuah program pengabdian masyarakat dalam pendidikan tinggi di Indonesia. Program ini merupakan bagian integral dari kurikulum perguruan tinggi dan dirancang untuk memberikan kesempatan kepada mahasiswa untuk mengaplikasikan ilmu pengetahuan, keterampilan, dan nilai-nilai yang telah dipelajari di kampus secara nyata dalam masyarakat. Kuliah Kerja Nyata (KKN) di Desa Borobudur, Magelang, melibatkan kegiatan pengembangan kerajinan sendal upanat sebagai upaya untuk mendukung ekonomi lokal dan memperkenalkan produk tersebut ke pasar yang lebih luas. Latar belakang proyek ini mencakup kondisi ekonomi masyarakat desa dan kebutuhan untuk meningkatkan nilai tambah pada kerajinan lokal. Dalam prosesnya, peserta KKN terlibat dalam berbagai aspek proyek, termasuk media marketing melalui tokopedia, pengembangan desain, dan peningkatan distribusi produk.

Pengembangan desain dan pembuatan desain *packaging* memberikan identitas yang kuat bagi sendal upanat, meningkatkan daya tarik produk, dan memberikan nilai tambah pada kerajinan lokal. Proses pemasaran *online* melalui tokopedia membuktikan keberhasilan dalam menjangkau pasar yang lebih luas. Meskipun menghadapi tantangan logistik, pengalaman ini memberikan pembelajaran berharga tentang manajemen rantai pasok yang efisien.

Kolaborasi yang baik dengan masyarakat setempat dan pemangku kepentingan lainnya menjadi kunci keberhasilan proyek. Kesadaran sosial dan pengembangan keterampilan pribadi menjadi nilai tambah dari pengalaman KKN ini. Kesimpulannya, KKN di Desa Borobudur bukan hanya menciptakan dampak positif pada ekonomi lokal, tetapi juga menjadi perjalanan pembelajaran yang membentuk peserta untuk menjadi agen perubahan yang berkelanjutan.

Kata Kunci: Kuliah Kerja Nyata (KKN), pengabdian masyarakat, pendidikan tinggi, manfaat nyata

1. Latar Belakang

KKN di Dusun Bumi Segoro, Desa Borobudur, Magelang, mencerminkan keinginan untuk memberikan kontribusi positif terhadap pengembangan ekonomi lokal dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat melalui pemanfaatan potensi kerajinan lokal, khususnya sendal upanat. Desa Borobudur, dengan keunikan dan keindahan alamnya, memiliki potensi besar untuk dikembangkan sebagai destinasi wisata dan penghasil kerajinan lokal. Dalam konteks ini, sendal upanat menjadi produk unggulan yang dihasilkan oleh masyarakat setempat. Namun, kendala seperti minimnya eksposur dan akses pasar menghambat potensi pengembangan kerajinan ini. Pilihan untuk fokus pada kerajinan sendal upanat dipilih karena keunikan produk ini dapat menjadi daya tarik tersendiri. Sendal ini dibuat dengan menggunakan bahan-bahan alami dan memiliki nilai seni yang tinggi, menciptakan peluang untuk pemasaran yang lebih luas.

Selain itu, era digital memberikan peluang besar untuk mengembangkan bisnis lokal melalui pemasaran *online*. Dengan menerapkan strategi media *marketing*, terutama melalui *platform* Tokopedia, diharapkan dapat mencapai pangsa pasar yang lebih besar dan meningkatkan pendapatan masyarakat setempat. Keterlibatan dalam proses pembuatan sendal upanat juga diarahkan untuk memberdayakan masyarakat secara langsung. Mahasiswa KKN tidak hanya membantu dalam aspek pemasaran, tetapi juga terlibat dalam proses produksi. Ini menciptakan kesempatan untuk mentransfer pengetahuan dan

keterampilan kepada masyarakat setempat, meningkatkan kapasitas lokal dalam menghasilkan produk berkualitas.

Selain itu, pembuatan desain *packaging* yang baru juga menjadi fokus dalam rangka meningkatkan daya saing produk. Desain yang menarik tidak hanya menciptakan identitas yang kuat untuk produk tetapi juga dapat meningkatkan nilai jual di pasar.

Dengan memasang *banner* promosi di rumah kerajinan, diharapkan dapat meningkatkan visibilitas dan mengarahkan perhatian masyarakat lokal serta wisatawan yang berkunjung ke daerah tersebut. Langkah ini juga diharapkan dapat menciptakan iklim yang mendukung pengembangan ekonomi lokal melalui kerajinan.

2. Tujuan Kegiatan

KKN di Dusun Bumi Segoro, Desa Borobudur, Magelang, memiliki beberapa tujuan, yaitu:

1. Pemberdayaan Masyarakat
   Memberdayakan masyarakat setempat dengan melibatkan mereka langsung dalam proses pembuatan sendal upanat. Hal ini bertujuan untuk mentransfer pengetahuan dan keterampilan, sehingga mereka dapat lebih mandiri dalam mengelola bisnis kerajinan mereka sendiri di masa depan.
2. Peningkatan Pengetahuan dan Keterampilan
   Meningkatkan pengetahuan dan keterampilan masyarakat dalam pembuatan sendal upanat. Mahasiswa KKN berperan sebagai fasilitator yang membantu mengenalkan teknik-teknik baru, bahan-bahan yang inovatif, dan praktik-praktik terbaik dalam industri kerajinan.
3. Pemasaran *Online* yang Efektif
   Meningkatkan keberadaan produk lokal di pasar nasional melalui pemasaran *online*, terutama melalui *platform* Tokopedia. Tujuan ini mencakup peningkatan jumlah pelanggan dan pangsa pasar, serta peningkatan pendapatan bagi masyarakat pengrajin.

4. Pengembangan Desain Produk dan Kemasan
   Mengembangkan desain produk yang menarik dan kemasan yang inovatif untuk meningkatkan daya tarik dan nilai jual sendal upanat. Langkah ini bertujuan untuk memberikan produk yang lebih kompetitif di pasar.
5. Pengembangan Ekonomi Lokal
   Meningkatkan kontribusi terhadap pengembangan ekonomi lokal di Desa Borobudur dengan memberikan dukungan kepada pengrajin sendal upanat agar dapat meningkatkan produksi dan penjualan produk mereka.

3. Metode, Kelompok Target, dan (jika ada) Mitra

Kegiatan ini tentu menggunakan metode pelatihan *workshop*. Dimana pada sesi ini mengadakan pelatihan dan *workshop* secara berkala kepada masyarakat setempat untuk memberikan pengetahuan dan keterampilan dalam pembuatan sendal upanat. Mahasiswa KKN berperan sebagai fasilitator dan pengajar. Semua warga terlibat langsung dalam proses produksi sendal upanat bersama dengan masyarakat setempat. Melibatkan mereka dalam setiap langkah pembuatan untuk memastikan transfer pengetahuan yang optimal serta Melakukan konsultasi dengan pengrajin dan komunitas lokal untuk mengumpulkan ide dan preferensi terkait desain produk dan kemasan.

4. Sumber Dana

Ada beberapa sumber dana yang didapat, ada yang berbentuk uang tunai serta berbentuk inventaris, diantaranya:

1. Dana yang berasal dari pihak kampus, yaitu sebesar Rp250.000,- (dua ratus lima puluh ribu)
2. Dana yang berasal dari pihak desa serta im3 dalam bentuk inventaris yaitu sebuah *banner*.

5. Waktu dan Tempat Penyelenggaraan *(maksimal 100 kata)*

Waktu yang dihabiskan untuk kegiatan ini memakan waktu 1,5 bulan, yaitu dari 24 September–5 November 2023. Sebelum kegiatan dilaksanakan, diadakan bimbingan pembekalan yang dilaksanakan pada tanggal 24

September–5 November 2023. Ini diselenggarakan di Dusun Bumi Segoro, Desa Borobudur, Magelang.

6. Hasil Kegiatan

Dari kegiatan KKN yang telah dilaksanakan, adapun hasil yang sudah di dapat, diantaranya:

Peningkatan Produksi Sendal Upanat:

Melalui pelatihan dan *workshop* yang diadakan, masyarakat setempat berhasil meningkatkan keterampilan mereka dalam pembuatan sendal upanat. Hal ini menghasilkan peningkatan produksi sendal yang berkualitas dan sesuai dengan permintaan pasar.

1. Partisipasi Aktif Masyarakat dalam Produksi
   Terbentuknya model produksi partisipatif dimana masyarakat setempat terlibat secara aktif dalam proses pembuatan sendal upanat. Mahasiswa KKN berhasil mentransfer pengetahuan dan keterampilan, memberikan dampak positif pada pemberdayaan masyarakat.
2. Peluncuran Produk dengan Desain Baru
   Berhasil meluncurkan sendal upanat dengan desain baru yang dikembangkan bersama dengan masyarakat dan desainer lokal. Desain yang menarik meningkatkan daya tarik produk dan memperluas pangsa pasar.
3. Implementasi Strategi Pemasaran *Online*
   Pemasaran produk secara online melalui Tokopedia telah berhasil diimplementasikan. Terjadi peningkatan dalam jumlah pelanggan dan penjualan, membuka peluang bisnis yang lebih luas bagi pengrajin sendal upanat.
4. Desain *Packaging* yang Menarik
   Desain kemasan yang baru berhasil diterapkan, menciptakan identitas yang kuat untuk produk. Hal ini meningkatkan nilai estetika produk dan memberikan daya saing yang lebih baik di pasar.
5. *Banner* Promosi yang Efektif
   Banner promosi yang dipasang di rumah kerajinan dan titik-titik strategis lainnya di desa berhasil meningkatkan visibilitas produk. Ini memberikan

dampak positif pada peningkatan penjualan lokal dan meningkatkan kesadaran masyarakat terhadap produk lokal.

7. Refleksi Diri terhadap Kegiatan

Kegiatan KKN di desa Borobudur, Magelang, selama 1,5 bulan merupakan pengalaman yang sangat berarti dan penuh pembelajaran. Selama periode tersebut, saya terlibat aktif dalam membantu pengembangan kerajinan sendal upanat melalui kegiatan *media marketing* dan perbaikan desain produk. Proses KKN memberikan saya wawasan mendalam tentang kehidupan masyarakat desa. Saya belajar betapa pentingnya keterlibatan langsung dalam kehidupan sehari-hari masyarakat untuk memahami tantangan dan potensi yang mereka hadapi. Selain itu, saya juga belajar cara beradaptasi dengan lingkungan yang berbeda dan bekerja sama dengan beragam latar belakang individu.

8. Simpulan dan Saran/Rekomendasi

Pengalaman KKN di desa Borobudur tidak hanya mengajarkan saya keterampilan praktis terkait pengembangan produk dan pemasaran, tetapi juga membuka mata saya terhadap realitas kehidupan masyarakat pedesaan. Saya merasa terhormat dapat berkontribusi positif pada pengembangan kerajinan lokal dan berharap bahwa inisiatif ini dapat berlanjut untuk memberikan manfaat jangka panjang bagi masyarakat desa. Refleksi ini menjadi landasan untuk pengembangan diri saya dimasa mendatang, dan saya yakin bahwa setiap pengalaman ini akan membentuk kepribadian dan karir saya ke depan. Melalui inisiatif pengembangan produk, terutama dalam menciptakan desain *packaging* yang menarik, telah berhasil memberikan identitas yang kuat bagi sendal upanat. Ini tidak hanya meningkatkan daya tarik produk tetapi juga memberikan nilai tambah pada kerajinan lokal. Pemasaran melalui *platform* tokopedia membuktikan bahwa kehadiran *online* dapat membuka pintu bagi pasar yang lebih luas. Penjangkauan pasar yang lebih besar tidak hanya berpotensi meningkatkan penjualan tetapi juga memperkenalkan produk sendal upanat ke berbagai lapisan masyarakat.

9. Daftar Acuan

Menggunakan system referensi APA 7th edition (lihat https://libguides.umgc.edu/apa-examples) Acuan yang tertulis di sini hanya yang dikutip/diacu di dalam laporan ini

10. Dokumentasi Kegiatan

Banner lama (kiri) dan banner baru (kanan)

Proses Pembuatan Toko Online Shop (Tokopedia)

Proses Pembuatan Produksi