

## Digitalisasi Marketing, Pencatatan Keuangan Dan Penjualan Konsinyasi Pada Industri Kerajinan *Dream Catcher*

Ni Putu Ayu Tika Kurniawati<sup>1\*</sup>, Ni Luh Putu Ratna Wahyu Lestari<sup>2</sup>, N. Paramananda<sup>3</sup>

<sup>1</sup>Universitas Warmadewa, Denpasar, Indonesia

<sup>2</sup>Universitas Warmadewa, Denpasar, Indonesia

<sup>3</sup>Universitas Warmadewa, Denpasar, Indonesia

\*e-mail korespondensi: [tikakurniawati1991@gmail.com](mailto:tikakurniawati1991@gmail.com)

### Abstract

Digital marketing can make it easier for the handicraft industry to increase sales, and improve teamwork. Social media such as Facebook, Instagram, marketplaces etc. are examples of online digital marketing that can be done to market products from home so that even if we are just at home we can increase sales capacity. The lack of successful adoption and use of social media is one of the reasons for the low survival rate of artisans. For craftsmen to be able to participate in a competitive market, training is needed in the use of digital marketing and this will be provided in community service. Likewise in the case of a consignment sales system and also digital financial recording is also important for business actors. With a consignment sales system, we can place the handicrafts we make in well-known and large Balinese souvenir shops, for example, Krisna souvenirs, Agung souvenirs, etc. Likewise, digital financial records can help separate costs incurred and separate business capital from personal capital. The training provided is expected to help craftsmen learn how to develop, maintain and increase sales capacity with the help of digital marketing.

**Keywords:** Digital Marketing, Digital Registration, Consignment Sales

### Abstrak

Digital marketing dapat memudahkan industri kerajinan tangan untuk meningkatkan penjualannya, dan meningkatkan kerjasama tim. Media sosial seperti facebook, Instagram, marketplace dll adalah contoh digital marketing online yang dapat dilakukan untuk memasarkan produk dari rumah sehingga walaupun di rumah saja kita dapat meningkatkan kapasitas penjualan. Kurangnya keberhasilan adopsi dan penggunaan media sosial menjadi salah satu penyebab rendahnya tingkat kelangsungan hidup para pengrajin. Bagi para pengrajin untuk dapat berpartisipasi dalam pasar yang kompetitif, diperlukan pelatihan dalam penggunaan digital marketing dan akan diberikan dalam pengabdian masyarakat ini. Begitu pula dalam hal sistem penjualan secara konsinyasi dan juga pencatatan keuangan digital juga penting dilakukan oleh para pelaku usaha. Dengan adanya sistem penjualan secara konsinyasi kita dapat menaruh kerajinan tangan yang kita buat pada toko-toko oleh-oleh khas Bali yang sudah ternama dan besar contohnya Krisna oleh-oleh, Agung oleh-oleh, dll. Begitu pula dengan pencatatan keuangan digital dapat membantu memisahkan biaya-biaya yang dikeluarkan dan memisahkan modal usaha dengan modal pribadi. Pelatihan yang diberikan diharapkan dapat membantu pengrajin dalam mempelajari cara mengembangkan, memelihara dan meningkatkan kapasitas penjualan dengan bantuan digital marketing.

**Kata Kunci :** Digital Marketing, Pencatatan Digital, Penjualan Konsinyasi

Accepted: 2023-09-21

Published: 2023-10-17

## PENDAHULUAN

Bali merupakan pulau yang indah dan kaya akan pesona alamnya, kesenian, kerajinan, kebudayaan, dan pariwisatanya di Indonesia. Kesenian dan kerajinan yang ada tidak hanya dijadikan kesenian semata, melainkan dapat menjadi produk kerajinan yang bernilai jual tinggi serta kaya akan nilai seninya (Dewi, I. G. A. K., & Sudita, I. K., 2014). Hampir di setiap daerah yang ada di Bali terdapat pengrajin yang mampu menghasilkan benda seni bernilai jual tinggi. Kemampuan masyarakat Bali dalam mengolah bahan menjadi sesuatu yang bernilai seni sekaligus bernilai jual tinggi juga menjadi daya tarik tersendiri bagi para wisatawan baik lokal maupun mancanegara (Ridwan, R., & Surya, C., 2018). Nilai jual karya seni mampu meningkatkan perekonomian pengrajin di Bali. Kemampuan mengembangkan benda-benda seni menjadi benda fungsional juga menunjukkan bahwa potensi Sumber Daya Manusia (SDM) dapat diperhitungkan

(Gunawan, I., & Sulistyoningrum, R. T., 2016). Benda fungsional dan aksesoris di desain dengan pengambilan unsur-unsur benda yang disakralkan kemudian diolah kembali bentuknya dengan menambahkan pernak pernik dan menghilangkan nilai magisnya.

Salah satu kerajinan tangan yang diminati oleh wisatawan di Bali adalah *Dream Catcher* yang oleh penduduk asli Amerika dipercaya dapat menghalau atau menangkal hal-hal buruk bahkan mimpi buruk yang akan masuk ke rumah. Pada Desa Adat Tuban terdapat industri rumahan yang membuat kerajinan *Dream Catcher*. Permintaan akan kerajinan *Dream Catcher* yang meningkat memberikan peluang bagi kelompok pengrajin khususnya ibu rumah tangga yang ingin memiliki penghasilan. Maka terbentuklah kelompok pengrajin *Dream Catcher* yang diketuai oleh Bapak Haji Adnan dan mengajak beberapa temannya untuk ikut serta membuat kerajinan *Dream Catcher* ini.

Berkaitan dengan pengelolaan usaha dari kelompok pengrajin *Dream Catcher*, maka dapat di deskripsikan kondisi dari usaha tersebut adalah sebagai berikut; belum mengetahui tata cara pembukuan atau catatan harian terkait produksi, pendapatan, biaya, laba rugi, sehingga benar-benar tidak mengetahui dengan jelas kondisi dan posisi keuangan, belum memiliki media sosial untuk mempromosikan hasil produknya secara online, belum memahami bagaimana cara menjual hasil produksi dengan sistem konsinyasi.

## METODE

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilakukan dalam beberapa tahapan sebagai berikut:

1. Analisis Kebutuhan Mitra

Tahapan pertama yang dilakukan adalah menganalisa kebutuhan dari pihak mitra, yaitu Industri Kerajinan Tangan *Dream Catcher* Desa Tuban, Bali. Berdasarkan pendekatan individual yang dilakukan diketahui bahwa mitra merupakan orang yang tidak paham tentang teknologi informasi serta tidak tahu bagaimana cara memanfaatkan teknologi informasi tersebut. Oleh karena itu tim pengusul memberikan pelatihan tentang strategi pemasaran, membantu dalam membuat akun media sosial seperti *facebook* dan *instagram* serta melakukan pendampingan dalam penggunaannya. Selain itu pengusul menjelaskan sistem penjualan konsinyasi dengan menaruh hasil produksi pada Krisna oleh-oleh, Agung oleh-oleh, dll. Pencatatan keuangan yang terkomputerisasi juga penting agar mitra dapat mengetahui berapa besarnya biaya yang dihabiskan dalam proses produksi dan pemasaran, dapat menentukan harga jual dan besarnya upah yang harus dibayarkan kepada tenaga kerjanya. Adapun fokus penulis dan tim pada kegiatan ini adalah untuk capaian pembelajaran mempelajari *digital marketing*, penjualan konsinyasi dan pencatatan keuangan terkomputerisasi.

2. Koordinasi Pra Pelaksanaan Kegiatan

Tahapan selanjutnya adalah melakukan koordinasi pra pelaksanaan kegiatan dengan pihak mitra. Pada koordinasi ini, didiskusikan hal-hal terkait dengan teknis pelaksanaan kegiatan.

3. Pelaksanaan Kegiatan Pelatihan

Bentuk kegiatan yang dilakukan adalah pelatihan tatap muka, dimana materi akan disampaikan dalam bentuk ceramah dan diskusi. Secara khusus, dalam pelatihan penggunaan *digital marketing*, sistem penjualan konsinyasi, dan pencatatan keuangan terkomputerisasi yang diharapkan adalah mengoptimalkan penggunaan sosial media dan teknologi informasi.

4. Evaluasi

Tahapan akhir yang dilakukan dalam kegiatan ini adalah evaluasi terhadap pelatihan yang diselenggarakan. Evaluasi dilakukan untuk mengetahui ketercapaian tujuan kegiatan dan menganalisa faktor pendukung dan penghambat kegiatan.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pelatihan dilaksanakan pada Senin, 15 Mei 2023 bertempat di Rumah Produksi Industri Kerajinan *Dream Catcher* Banjar Pesalakan, Jl. Nusantara, Gang Pribadi, Tuban Kabupaten Badung, Bali. Penyusunan materi dilakukan oleh Ibu Ni Putu Ayu Tika Kurniawati, S.E., M.M. Sementara pemaparan materi disampaikan oleh Bapak N. Paramananda, S.E., M.M dan Ibu Ni Luh Putu Ratna Wahyu Lestari, S.E., M.Si. serta dihadiri oleh sebanyak 15 pelaku Industri *Dream Catcher*. Dokumentasi kegiatan pelatihan Digitalisasi Marketing, Pencatatan Keuangan, dan Penjualan Konsinyasi untuk pelaku industri kerajinan tangan *Dream Catcher* ditunjukkan pada Gambar 1. Sementara dokumentasi kehadiran oleh para pelaku industri kerajinan tangan *Dream Catcher* ditunjukkan pada Gambar 2.



Gambar 1. Kegiatan Pelatihan Digitalisasi Marketing, Pencatatan Keuangan dan Penjualan Konsinyasi untuk Pelaku Industri Kerajinan Tangan *Dream Catcher*



Gambar 2. Kehadiran oleh Para Pelaku Industri Kerajinan Tangan *Dream Catcher*

Materi yang disampaikan dalam pelatihan meliputi, sebagai berikut:

1. Sekilas tentang *digital marketing*. Segala bentuk perdagangan online dalam media sosial seperti *facebook*, *Instagram*, dan *marketplace* akan membantu para pelaku usaha untuk meningkatkan penjualan serta meningkatkan Kerjasama tim. Penggunaan sosial media saat ini sudah lumrah dilakukan para pelaku usaha dalam pemasaran produk nya secara *online*.
2. Keunggulan *digital marketing*, antara lain efisiensi waktu dan tenaga, tidak membutuhkan modal yang tinggi, kemampuan beroperasi di luar batas geografis, fleksibilitas, dan mendukung pertumbuhan bisnis.

Kategori *digital marketing*. Bentuk paling umum dari *digital marketing*, yang dikenal sebagai business-to-business (B2B), berfokus pada transaksi yang terjadi secara langsung antara bisnis atau industri. Business-to-Customer (B2C), di mana produsen menjual dan mempromosikan barang mereka langsung ke pembeli. Pelanggan dapat menawarkan dan menjual barang mereka satu sama lain melalui transaksi pelanggan-ke-pelanggan (C2C). Customer-to-Business (C2B) mengacu pada pertukaran barang dan jasa antara bisnis dan pelanggannya.

## KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian masyarakat dalam bentuk Penyuluhan dan Pelatihan *digital marketing* untuk para pelaku industri kerajinan tangan *Dream Catcher* telah dilaksanakan dengan baik. Kegiatan ini berhasil memperkenalkan pemanfaatan *digital marketing* yang diharapkan dapat membantu pelaku industri dalam memahami cara membuat, mengelola, dan mengoptimalkan media sosial dan toko online.

**DAFTAR PUSTAKA**

- Arista, R., & Nurlaila, N. (2022). Pengaruh Sistem Pencatatan Laporan Keuangan Terhadap Optimalisasi Kinerja Karyawan Pada Perusahaan Umum Daerah (Pud) Pasar Kota Medan. *Sibatik Journal: Jurnal Ilmiah Bidang Sosial, Ekonomi, Budaya, Teknologi, dan Pendidikan*, 1(5), 585-594.
- Dewi, I. G. A. K., & Sudita, I. K. (2014). Kerajinan Dream Catcher (Penangkap Mimpi) di Kampung Bugis, Tuban, Bali. *Jurnal Pendidikan Seni Rupa Undiksha*, 4(1).
- Gunawan, I., & Sulistyoningrum, R. T. (2016). Menggali Nilai-Nilai Keunggulan Lokal Kesenian Reog Ponorogo Guna Mengembangkan Materi Keragaman Suku Bangsa Dan Budaya Pada Mata Pelajaran IPS Kelas IV Sekolah Dasar. *Premiere Educandum: Jurnal Pendidikan Dasar dan Pembelajaran*, 3(01).
- Ridwan, R., & Surya, C. (2018). Pemberdayaan masyarakat desa dalam mengembangkan ekonomi kreatif di desa citengah kabupaten sumedang. *Jurnal Riset Akuntansi Kontemporer*, 10(1), 28-33.
- Nabila, Kintan. "Fakta Unik Dream Catcher Sebagai Dekorasi Rumah." *POPMAMA.com*, 3 Jan. 2023, [www.popmama.com/life/home-and-living/kintan/fakta-dream-catcher-sebagai-dekorasi-bisa-menangkap-mimpi-baik?page=all](http://www.popmama.com/life/home-and-living/kintan/fakta-dream-catcher-sebagai-dekorasi-bisa-menangkap-mimpi-baik?page=all). Accessed 12 Jan. 2023.