

Pelatihan Mahar Scrapframe dan Cara Menentukan Harga untuk Meningkatkan Keberagaman Produk Kelompok Hantaran Kota Kediri**Mahar Scrapframe Training and How to Determine Dowry Prices to Increase Product Diversification in The Kelompok Hantaran Kota Kediri****Ustadus Sholihin¹, Ririn Wahyu Arida²**¹Universitas Islam Kediri (UNISKA) Kediri, ²Universitas Islam Kediri (UNISKA) Kedirie-mail : ¹ustadussholihin@uniska-kediri.ac.id, ²ririnwahyuarida@uniska-kediri.ac.id

Abstrak: UMKM hantaran kota Kediri harus mengupgrade jenis-jenis mahar yang dijual. Jika jenis mahar yang dijual sedikit maka permintaan maharnya juga mengalami penurunan. Hal ini menjadi masalah utama UMKM hantaran kota Kediri. Tujuan utama pelatihan ini adalah meningkatkan penjualan, dengan menawarkan jenis varian mahar yang beragam untuk konsumen. Semakin beragam mahar yang ditawarkan kemungkinan konsumen untuk membeli lebih besar. Oleh karena itu anggota UMKM hantaran kota Kediri harus selalu upgrade dan belajar model mahar yang lagi trending seperti sekarang ini yaitu scrapframe. Selain pelatihan mahar scrapframe kami juga memberikan pelatihan cara menentukan harga jual dari mahar tersebut. Manfaat dari pelatihan ini mampu menyediakan beragam produk yang dijual dan bisa menentukan harga jualnya serta meningkatkan penjualan. Metode yang digunakan yaitu praktek secara langsung pembuatan mahar scrapframe di pigura dengan cara yaitu menggunting dan menempel serta membuat gradasi warna dan susunannya. Pelatihan penentuan harga jual peserta langsung menghitung semua biaya bahan, tenaga kerja langsung, penggunaan peralatan dan keuntungan yang diinginkan. Adapun hasil yang dicapai dari pelatihan membuat mahar scrapframe yaitu semua peserta mampu membuat mahar scrapframe. Perhitungan harga jual tidak ada masalah karena bahan bahan yang digunakan mulai dari pigura, kertas print dan peralatan semua terdata nominalnya.

Kata Kunci: mahar scrapframe, harga jual, UMKM hantaran.

***Abstract:** UMKM hantaran the city of Kediri must upgrade the types of dowries that are sold. If the types of dowry sold are few, the demand for dowry will also decrease. This is the main problem for UMKM hantaran the city of Kediri. The main objective of this training is to increase sales, by offering various types of dowry variants for consumers. The more variety of dowries offered, the greater the possibility for consumers to buy. Therefore, members of UMKM hantaran the city of Kediri must always upgrade and learn the dowry model which is currently trending, namely scrapframe. In addition to scrapframe dowry training, we also provide training on how to determine the selling price of the dowry. The benefit of this training is being able to provide a variety of products that are sold and can determine the selling price and increase sales. The method used is the practice of directly making dowry scrapframes in frames by cutting and pasting and making color gradations and arrangements. Training on determining the selling price of direct participants calculates all costs of materials, direct labor, use of equipment and the desired profit. The results achieved from the training on making dowry scrapframes were that all participants were able to make dowry scrapframes. There is no problem with calculating the selling price because the materials used, starting from frames, printing paper and equipment, are all recorded in nominal terms.*

Keywords: dowry scrapframe, selling price, UMKM Hantaran

A. Pendahuluan

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) hantaran di Kota Kediri harus terus meningkatkan jenis-jenis mahar yang dijual. Jika jenis mahar yang tersedia sedikit, permintaan maharnya pun akan menurun. Hal ini menjadi masalah utama bagi UMKM hantaran di Kediri. Tujuan utama pelatihan ini adalah untuk meningkatkan penjualan, dengan menawarkan berbagai macam jenis mahar untuk konsumen. Semakin banyak jenis mahar yang ditawarkan, kemungkinan konsumen untuk membeli akan lebih besar. Oleh karena itu, anggota UMKM hantaran di Kediri harus selalu meningkatkan dan mempelajari model-model mahar yang sedang trend seperti scrapframe saat ini. Mahar scrapframe merupakan jenis mahar pernikahan yang lagi ngetren disamping mahar resin art. Ilmu dasar scrapframe bisa dikembangkan ke berbagai jenis produk misalnya kenang-kenangan sekolah, kado ulang tahun, kado wisuda, kado pernikahan, mahar dan sebagainya. Sehingga pengrajin hantaran kota Kediri mampu menyediakan berbagai jenis mahar / variasi produk yang dijual. Dampak hal tersebut pada akhirnya akan meningkatkan penjualan produk mahar pernikahan dari usahanya. Seperti yang didefinisikan oleh (Simamora, 2016) keragaman produk sebagai seperangkat (keanekaragaman) lini produk dan unsur yang ditawarkan oleh penjual tertentu pada para pembeli. Sedangkan menurut (Philip & Gary A, 2016) keragaman produk A product mix(or product portfolio) *consists of all the product lines and items that a particular seller offers for sale* yaitu bauran produk atau keragaman produk sebagai kumpulan semua produk dan barang yang ditawarkan untuk dijual oleh penjual tertentu. Dari definisi diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa keragaman produk adalah sekumpulan dari keseluruhan lini produk dan jenis produk yang ditawarkan oleh penjual kepada pembeli, termasuk di dalamnya jumlah lini produk serta unsur yang terkait didalamnya. Dari penjelasan diatas, maka dapat di simpulkan bahwa keragaman produk adalah kelengkapan dari suatu produk yang dapat memenuhi kebutuhan konsumen.

Disamping pelatihan mahar scrapframe juga diberikan cara menentukan harga jual mahar scrapframe. Sehingga UMKM hantaran kota Kediri tidak bingung lagi menentukan harga jualnya. Menurut (Kotler, 2012) bahwa “Harga adalah sejumlah uang yang dibebankan pada suatu produk tertentu. Perusahaan menetapkan harga dalam berbagai cara. Di dalam perusahaan kecil, harga sering kali ditetapkan oleh manajemen puncak”. Selain itu menurut (Sunyoto, 2013) bahwa “Harga adalah nilai yang disebutkan dalam mata uang atau medium moneter lainnya sebagai alat tukar”. Didalam ilmu ekonomi, pengertian harga mempunyai hubungan dengan pengertian nilai dan kegunaan. Nilai adalah ukuran jumlah yang diberikan oleh suatu produk apabila produk itu ditukarkan dengan produk lain. Sedangkan kegunaan adalah atribut dari sebuah item yang memberikan tingkat kepuasan tertentu pada konsumen. Menurut Kotler dan Keller (2016:483) harga adalah: *“Price is the one element of the marketing mix that produces revenue; the other elements produce costs. Price also communicates the company’s intended value positioning of its product or brand”*. Harga adalah salah satu elemen dari marketing mix yang menghasilkan pendapatan dan diikuti oleh elemen lainnya yang

menghasilkan biaya. harga juga mengkomunikasikan posisi nilai yang ditunjukkan oleh perusahaan dari produk atau merek. Menurut (Tjiptono, 2019) menyebutkan bahwa harga merupakan satu satunya unsur bauran pemasaran yang mendatangkan pemasukan atau pendapatan bagi perusahaan. Berdasarkan beberapa definisi diatas maka dapat diketahui bahwa harga adalah salah satu elemen dari marketing mix yang menghasilkan pendapatan. Selanjutnya untuk menghasikan biaya yang akan mendatangkan pemasukan atau pendapatan bagi perusahaan dari produk dan merek harus diikuti oleh elemen-elemen lainnya. Selain itu Mulyadi (Mulyadi, 2013) menjelaskan 5 (lima) metode harga jual yaitu sebagai berikut : 1). Metode Harga Pokok Produksi Penuh/Full Costing Dalam pendekatan harga pokok penuh dalam penentuan harga jual berdasarkan cost-plus, 2). Metode Harga Pokok Produksi Variabel/Variable Costing 3). Penentuan arkup 4). Actual costing 5). Normal costing. Langkah-langkah penentuan tarif biaya overhead pabrik (Mulyadi, 2013) a. Menyusun anggaran biaya overhead pabrik. b. Memilih dasar pembebanan biaya overhead pabrik kepada produk. c. Menghitung tarif biaya overhead pabrik. f. Strategi Penetapan Harga Jual Untuk memenangkan sebuah persaingan, maka pihak manajemen harus menentukan strategi harga yang tepat bagi produknya.

Dengan demikian maka perlu diadakan pelatihan mahar scrapframe dan penentuan harga mahar bagi UMKM hantaran kota Kediri sehingga mampu memproduksi berbagai jenis mahar yang bertujuan untuk meningkatkan penjualannya. Pelatihan mahar scrapframe dan penentuan harga mahar pernah dilakukan juga oleh Andini pelatihan mahar uang boneka adat bali.(Andini, 2014). sejalan dengan penelitian.(Faradisa et al., 2016). Pramana dkk.(Pramana et al., 2023), (Fandiyanto, 2022), (Nurhastuti et al., 2019), (Nurul Pratiwi et al., 2021), (Novita et al., 2021).

B. Metode

Kegiatan pelatihan ini dilaksanakan di basecamp UMKM hantaran kota Kediri pada tanggal 8 dan 9 Juli 2023, yang berlokasi di jalan Ade Irma Suryani no 7 Kediri atau dibelakang hotel Grand Surya Kediri.

Dalam kegiatan ini metode yang digunakan adalah :

1. Memberikan pelatihan mahar scrapframe kepada UMKM hantaran kota kediri. Praktek secara langsung pembuatan mahar scrapframe dengan bahan dan alat yang telah disediakan. Menggunting, menempel, memasang semua obyek pada pigura dengan teknik scrapframe. Melakukan evaluasi produk yang telah dihasilkan, sehingga mengetahui kekurangan dan kelebihanannya. Dengan tujuan menjadi produk mahar scrapframe yang baik.
2. Memberikan pelatihan bagaimana cara menentukan harga jual mahar scrapframe, dengan cara menghitung semua bahan yang digunakan, mengkalkulasi semua peralatan, menentukan besarnya jasa dan menentukan prosentase keuntungan yang diinginkan.

C. Hasil dan Pembahasan

Beberapa hasil yang didapatkan adalah sebagai berikut :

1. Pelatihan mahar scrapframe.

Pada pelatihan ini, yang menjadi narasumber adalah Ustadus Sholihin selaku founder Radzaa Handicraft , memberikan pelatihan praktek secara langsung pembuatan mahar scrapframe mulai dari cara editing gambar kemudian diprint, cara menggunting yang benar, cara dan teknik menempel, cara memasang jam dan baterai , cara memasang lampu , nilai estetika warna sehingga menjadi produk yang bagus dan berkualitas. Evaluasi hasil dari pelatihan menjelaskan kekurangan-kekurangan dan kebaikan produk hasil peserta pelatihan. Sehingga peserta mengetahui hasil produk yang baik dan berkualitas. Pemateri juga menjelaskan pentingnya update model dengan cara belajar hal-hal yang baru, mulai dari mahar jenis resin art, burung merak, bentuk masjid, tetes mata air, wayang, siluet pengantin, logo SHT dan sebagainya. Sehingga pemahar akan mampu menyediakan berbagai jenis mahar atau keragaman produk yang dijual. Diharapkan dampak dari hal tersebut akan meningkatkan penjualan mahar bagi kelompok hantaran kota Kediri.

Hasil dari pelatihan mahar scrapframe dari keenam peserta mempunyai keunikan dan permasalahan yang berbeda-beda. Keunikannya mereka mempunyai cita rasa jiwa seni yang berbeda. Jadi hasilnya bagus bagus sesuai jiwa seni peserta. Permasalahannya cara menempel tinggi rendah obyek yang ditempel, jarak masing masing obyek, gradasi warna dari obyek yang ditempel, cara memasang jam dan jarum, cara pasang lampu dan cara menggunting. Dari permasalahan yang ada yang perlu perhatian lebih adalah cara pasang jam dan jarum serta cara menggunting yang benar dan baik. Evaluasi untuk pasang jam dan jarum, menentukan tempat jam, menentukan titik pengeboran, pilih mata bor yang sesuai, lalu bor dengan listrik, pasang jam dengan lem tembak, lalu pasang jarum mulai dari jarum detik, menit dan jam. Evaluasi cara menggunting, memberi jarak setengah centimeter dari obyek yang digunting, dengan cara menggunting tidak boleh putus artinya guntingan yang bersambung sesuai dengan obyek yang digunting. Hasil pelatihan mahar scrapframe 80% berhasil dengan baik.



Gambar 1. Pelatihan mahar scrapframe.

2. Pelatihan cara menentukan harga mahar.

Materi pelatihan berikutnya yaitu bagaimana caranya menentukan harga mahar dengan pemateri ibu Ririn Wahyu Arida selaku dosen Fakultas Ekonomi Uniska Kediri. Tujuan materi ini diberikan adalah agar peserta pelatihan tidak bingung lagi dalam menentukan besarnya harga mahar scrapframe. Adapun cara menentukan harga mahar yaitu mengkalkulasi semua bahan-bahan yang digunakan, peralatan-peralatan yang dipakai seperti lem tembak, bor listrik, busa angin, alat tembak, lem fox, gunting, listrik dan sebagainya. Kemudian menentukan besarnya jasa atau tenaga kerja yang dikeluarkan untuk membuat produk tersebut. Dilanjutkan menentukan prosentase besarnya keuntungan yang diinginkan 30% atau 50% sampai 80%. Dengan cara tersebut peserta pelatihan dapat dengan mudah menentukan besarnya harga jual mahar scrapframe. Sebelum pelatihan sebagian besar peserta tidak melakukan serangkaian penentuan harga diatas. Sehingga pada waktu pelatihan kita bimbing cara menentukan harga mulai dari langkah mengkalkulasi bahan dan alat, biaya tenaga kerja dan % keuntungan yang diinginkan.

Hasil pelatihan penentuan harga mahar scrapframe, besarnya biaya bahan dan alat yaitu Rp.135.000,- biaya tenaga kerja ditentukan Rp. 50.000,- keuntungan yang diinginkan Rp. 55.500,- jadi harga mahar scrapframe sebesar Rp. 240.500,-. Dari hasil perhitungan harga tersebut semua peserta bisa paham dengan baik.



Gambar 2. Pelatihan penentuan harga mahar.

D. Simpulan

Kegiatan pelatihan mahar scrapframe bagi UMKM hantaran kota Kediri mampu meningkatkan keberagaman produk atau inovasi produk, sehingga produk mahar yang dijual akan semakin beragam model dan tipenya. Hal ini secara tidak langsung akan berdampak pada peningkatan penjualan mahar. Selain itu pelaku UMKM hantaran kota

Kediri mampu menentukan harga jual yang sesuai dengan bahan, alat, jasa dan keuntungan yang di peroleh.

Keberlanjutan kegiatan pengabdian masyarakat yang akan dilaksanakan, peneliti merekomendasikan pelatihan digital marketing dan mahar siluet pengantin, dengan harapan kelompok hantaran mampu mengaplikasikan pemasaran digital dan menambah variasi produk mahar.

Ucapan Terima Kasih

Terima kasih kepada ketua UMKM hantaran kota Kediri ibu Sri Astuti yang telah memberikan kesempatan dan tempat untuk melaksanakan pelatihan mahar scrapframe dan penentuan harga mahar kepada UMKM hantaran kota Kediri.

Daftar Rujukan

- Andini, A. T. (2014). Pelatihan Merangkai Simbolis Uang Mahar Pengantin Adat Bali Bagi Ibuibu Pkk Kelurahan Peneleh Kecamatan Genteng Surabaya. *E-Journal - Tata Rias- Unesa*, 03, 99–107.
- fandiyanto, R. (2022). Pkm Pelatihan Produksi Dan Pemasaran Digital Produk Cinderamata Mahar Pengantin Pada Kelompok Usaha Masyarakat (Kum) Kelurahan Dawuhan. *Mimbar Integritas*, 1.
- Faradisa, I., H, L. B., & Minarsih, M. M. (2016). Analisis Pengaruh Variasi Produk, Fasilitas, Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Minat Beli Ulang Konsumen Pada Indonesian Coffeeshop Semarang (Icos Café). *Journal Of Management*, 2.
- Kotler, P. (2012). *Manajemen Pemasaran (1st-Indonesi Ed.)*. Pt. Prenhllindo.
- Mulyadi. (2013). *Akuntansi Manajemen Konsep, Manfaat Dan Rekayasa (3rd Ed.)*. Salemba Empat.
- Novita, E., Ulina Tarigan, C., & Fitri Marisa, M. (2021). Pelatihan Kreasi Seni Hantaran Pengantin Pada Dharmawanita Kapanewon Pengasih Wates. *Prosiding Teknik Boga Busana*, 16.
- Nurhastuti, Iswari, Kasiyati, M., & Ardisal. (2019). Pelatihan Produksi Mahar Pernikahan Dari Uang Kertas Untuk Siswa Tunarungu. *Unes Journal Of Community Servic*, 4, 23–30.
- Nurul Pratiwi, B., Ihsani, N. N., & Dini Amira, A. (2021). Kelayakan Ornamen Mahar Pengantin Dari Limbah Aluminium Foil. *Fashion And Fashion Education Journal*, 10.
- Philip, K., & Gary A. (2016). *Prinsip Prinsip Pemasaran (15th ed.)*. Erlangga.
- Pramana, A. C., Rukmini, M., Riningsih, D., & Prihardina, O. W. M. S. (2023). Pelatihan Penentuan Harga Pokok Penjualan Pada Kelompok Usaha Pembibitan Bawang Merah Nganjuk. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Nusantara (JPkMN)*, 4.
- Simamora, B. (2016). *Memenangkan Pasar dengan Pemasaran Efektif dan Profitabel (3rd ed.)*. Gramedia Pustaka Utama.
- Sunyoto, D. (2013). *Ekonomi Manajerial Konsep Terapan Bisnis*. Ekonomi Manajerial Konsep Terapan Bisnis.
- Tjiptono. (2019). *Strategi Pemasaran Prinsip & Penerapan (1st ed.)*. Andi.