

Penerapan Perjanjian Jual Beli Dan Web Pemesanan Online Perusahaan Sarung Goyor Botol Dunia

Widi Nugrahaningsih¹, Indah Nofikasari²

¹Fakultas Hukum dan Bisnis, Universitas Duta Bangsa Surakarta

²Fakultas Ilmu Komputer, Universitas Duta Bangsa Surakarta

email: widi_nugrahaningsih@udb.ac.id

Abstract

Global economic developments have greatly changed people's lifestyles, making the pattern of people's economic activities also changed. The community, especially partners, need a legal umbrella in every business activity they carry out. One of the legal umbrellas that needs to be done is to make an agreement on every sale and purchase transaction. On the other hand, the development of information technology has also changed the lifestyle of today's people who prefer online transaction activities because it is considered more practical. The purpose of this PKM activity is to increase the knowledge and skills of partners in the field of making sales and purchase agreements and skills in the field of operating the sales web to support the online marketing of goyor gloves. The method of PKM activities is that a field survey is carried out first, then chooses to solve the main problem, the first is to provide socialization and training on making agreements, the second is to apply sales WEB and sales WEB operational training for marketing media so that partner turnover increases. The result of this PKM activity is that partners can follow and implement a sale and purchase agreement on every existing transaction, then partners can also operate the WEB for selling goyor gloves, so that there is an increase in turnover from sales through online media.

Keywords: Agreement, Online Transaction, WEB Sales

Abstrak

Perkembangan ekonomi secara global yang sangat merubah gaya hidup masyarakat, menjadikan pola kegiatan ekonomi masyarakat juga berubah. Masyarakat khususnya mitra membutuhkan suatu payung hukum dalam setiap kegiatan usaha yang dilakukannya. Salah satu payung hukum yang perlu dilakukan yaitu dibuatnya suatu perjanjian pada setiap transaksi jual beli. Disisilain, perkembangan teknologi informasi juga merubah gaya hidup masyarakat saat ini yang lebih memilih kegiatan transaksi secara online karena dinilai lebih praktis. Tujuan kegiatan PKM ini untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan mitra dalam bidang pembuatan perjanjian jual beli dan keterampilan dalam bidang pengoperasionalan WEB penjualan untuk mendukung pemasaran sarung goyor secara online. Metode kegiatan PKM yaitu terlebih dahulu dilakukan survey lapangan, kemudian memilih penyelesaian permasalahan yang utama yang pertama yaitu memberikan sosialisasi dan pelatihan pembuatan perjanjian, yang kedua menerapkan WEB penjualan dan pelatihan pengoperasionalan WEB penjualan untuk media pemasaran supaya omset mitra semakin meningkat. Hasil dari kegiatan PKM ini, bahwa mitra dapat mengikuti dan menerapkan perjanjian jual beli pada setiap transaksi yang ada, kemudian mitra juga dapat mengoperasikan WEB penjualan sarung goyor, supaya terjadi peningkatan omset dari penjualan melalui media online.

Kata Kunci: Perjanjian, Transaksi Online, WEB Penjualan

PENDAHULUAN

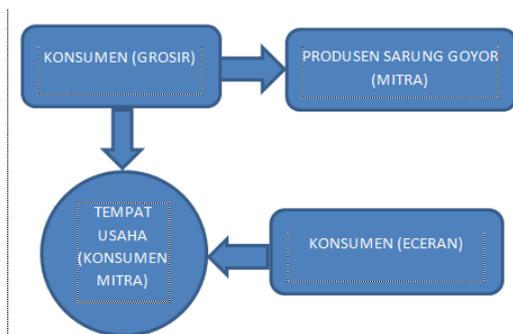
Indonesia merupakan salah satu negara yang menghasilkan seni tenun terbesar dalam hal keanekaragaman hiasannya (Suwati kartiwa,1986:1). Salah satu

kerajinan tenun yang menggunakan ATBM (alat tenun bukan mesin) yang ada di Indonesia yaitu tenun goyor, sarung goyor merupakan sarung yang terbuat dari kain yang adem dan cocok untuk digunakan di kawasan tropis.

(<http://sarung.net/tag/sarung.goyor/>, diakses pada 1Februasi 2022).

Kelebihan dari produk sarung goyor mitra yaitu cara pembuatannya yang masih tradisional dan hampir seluruh proses produksi dilakukan menggunakan tenaga manusia, sehingga hal tersebut menjadikan harga sarung tenun goyor "botol dunia" memiliki harga yang cukup tinggi apabila dibandingkan dengan sarung goyor pabrikaan. Beberapa motif sarung goyor milik mitra diantaranya yaitu; bintang, melati, kuncup bunga, garis zigzag, titik lengkung, belah ketupat, segitiga, dua belah ketupat, dan lain sebagainya.

Distribusi produk sarung goyor "botol dunia" hingga sampai ke konsumen, sampai saat ini masih menggunakan sistem konvensional. Yaitu pembeli langsung datang ketempat usaha mitra, kemudian pembeli membawa sarung goyor ke tempat mereka berjualan.



Gambar: Pola distribusi produk sarung goyor milik mitra yang masih konvensional

Dari gambaran pola distribusi sarung goyor milik mitra yang masih sangat konvensional ini, pada kenyataannya ternyata sangat menghambat perkembangan produksi sarung goyor milik mitra untuk menjangkau pasar global di era industri yang telah memasuki era industri 5.0 (dimana era industri 5.0 ini merupakan era pesatnya teknologi informasi yang digunakan oleh manusia dalam berbagai aspek kehidupan). Mitra tidak memiliki sistem pemasaran maupun penjualan produk sarung goyor yang

berbasis teknologi informasi. Sehingga beberapa tahun terakhir khususnya sejak tahun 2015, produksi sarung goyor mengalami penurunan karena berkurangnya konsumen yang membeli produk sarung goyor dengan datang secara langsung ke lokasi usaha mitra.

Pemasaran sarung goyor "Botol Dunia" yang masih sangat konvensional, menjadikan mitra hanya memproduksi dan tidak ada sarana iklan melalui media apapun. Konsumen yang ingin membeli produk sarung goyor "botol dunia" datang langsung kelokasi mitra untuk membeli. Sejauh ini, pembeli sarung goyor hanya penduduk sekitar, dan melalui Encik (perantara) yang berada di pasar Laweyan Surakarta, pasar klewer, atau kadang langsung tatap muka (jual beli secara konvensional). Keterbatasan sistem pemasaran pada mitra yang hanya melalui perantara saja ini, menjadikan sarung goyor "botol dunia" milik mitra kurang dikenal oleh masyarakat. Harga jual satu sarung goyor botol dunia dari mitra rata-rata seharga Rp 150.000, yang kemudian konsumen dapat menjualnya dengan harga sesuai pasaran yang ditentukan sendiri oleh konsumen mitra.

Dalam hal Pemasaran, Perkembangan teknologi yang sangat pesat khususnya saat ini yang telah memasuki era industri 5.0, sangat mempengaruhi pola jual beli masyarakat yang dulunya konvensional (tatap muka langsung) menjadi sistem online. Ketika sistem pemasaran mitra hanya melalui perantara, maka menjadikan produksi usaha sarung goyor semakin berkurang ketika memasuki era industri 5.0. disisilain, sampai saat ini mitra tidak memiliki fasilitas apapun untuk pemasaran produk sarung goyor melalui media online.

Disisi lain, terdapat pula permasalahan mengenai jika ada konsumen, mitra maupun pekerjanya juga tidak memiliki pengetahuan/ ilmu bidang hukum, karena apabila ada transaksi jual beli baik langsung maupun melalui web yang telah diimplementasikan tim PKM, maka

didalam transaksi tersebut perlu adanya suatu perjanjian jual beli online untuk memberikan kepastian hukum baik dari sisi mitra maupun konsumen mitra. Didalam bertransaksi baik tatap muka maupun online sejatinya memerlukan kepastian hukum, terlebih saat ini berbagai metode jual beli sangat bervariasi, misalnya cash, konsinyasi, maupun tempo atau kredit. Kegiatan tersebut memerlukan kepastian hukum bagi mitra ketika bertransaksi. Sehingga perlu adanya pengetahuan atau ilmu dalam bidang hukum khususnya hukum perjanjian dalam berbisnis.

Tujuan yang Pertama yaitu ;

- a) Peningkatan pengetahuan dan keterampilan mitra dalam bidang hukum, khususnya dalam membuat perjanjian jual-beli secara online.
- b) Adanya kepastian hukum atas transaksi jual beli sarung goyor milik mitra.

Tujuan Kedua kegiatan PKM ini yaitu;

- a) Peningkatan pengetahuan dan keterampilan mitra dalam bidang teknologi informasi (melalui adanya implementasi WEB penjualan sarung goyor).
- b) Peningkatan jumlah omset, karena saat ini sudah memasuki era industri 5.0 yang mengubah pola hidup masyarakat dari yang konvensional menjadi serba online, sehingga WEB penjualan sarung goyor juga lebih diminati konsumen yang ingin membeli sarung goyor dari pada harus datang langsung ke lokasi produksi mitra.

meningkatkan keuntungan mitra dari penjualan sarung goyor, karena konsumen dapat memesan sarung goyor baik langsung kelokasi mitra maupun melalui WEB, maka tingkat penjualan meningkat sehingga keuntungan mitra juga meningkat.

METODE PENGABDIAN

Teknik yang digunakan dalam kegiatan pengabdian ini yaitu pertama-tama dengan cara analisa permasalahan mitra (dalam hal ini mitra yaitu perusahaan kerajinan tenun sarung goyor “Botol Dunia”) di Tawang Sari, Sukoharjo. Kemudian mengimplementasikan solusi yang di tawarkan oleh Tim PKM kepada mitra.

Tim PKM mengimplementasikan WEB pemasaran sarung goyor “Botol Dunia”. WEB pemasaran sarung goyor telah dibuat sesuai dengan kebutuhan mitra (hasil diskusi dengan mitra) dan disesuaikan dengan kebiasaan konsumen saat ini yang lebih menyukai kepraktisan dalam bertransaksi, sehingga WEB pemasaran di hubungkan (terkoneksi) dengan WA milik mitra. Kegiatan ini dilaksanakan mulai dari 5 September – 20 September 2022.

Setelah mengimplementasikan WEB pemasaran, mitra diberikan pelatihan membuat perjanjian jual beli dan perjanjian konsinyasi yang nantinya dapat digunakan untuk berkegiatan usaha perdagangan sarung goyor. Kemudian mitra juga diberikan pelatihan untuk mengoperasikan WEB pemasaran sarung goyor, dengan demikian mitra dapat secara mandiri membuat perjanjian perdagangan sekaligus juga mampu mengoperasikan WEB pemasaran sarung goyor. Pelatihan-pelatihan ini secara bertahap dilakukan pada tanggal 26 September sampai tanggal 30 September 2022.

Jumlah mahasiswa yang terlibat yaitu 2 mahasiswa aktif, mahasiswa dibidang hukum (membantu pelatihan membuat perjanjian) dan bidang komputer (untuk membuat WEB pemasaran dan membantu pelatihan pengoperasian WEB).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Dalam kegiatan usaha perdagangan sarung goyor milik mitra, transaksi yang paling sering dilakukan yaitu transaksi jual beli sarung goyor. Kegiatan jual beli

sarung goyor milik mitra ini, bisa dengan cara grosir maupun eceran.

Sistem penjualan baik grosir maupun eceran dilakukan dengan tanpa adanya nota, kwitansi maupun bukti lain atas transaksi jual beli antara mitra dengan konsumen. Dengan demikian, mitra tidak memiliki landasan hukum maupun bukti kuat atas kegiatan transaksi yang telah terjadi apabila dikemudian hari terjadi permasalahan atau sengketa antara mitra dengan konsumen.

Mitra tidak memiliki kemampuan dasar tentang hukum dalam hal ini hukum mengenai segala aspek yang menyangkut kegiatan usaha yang dilakukannya, terlebih lagi mengenai perdagangan, memang mitra pada dasarnya hanya memiliki pengetahuan tentang dagang dari orang tuanya selaku pendiri usaha sarung goyor “botol dunia”.

Tim PKM memberikan sosialisasi atau pengenalan mengenai hukum dagang, khususnya pengetahuan umum tentang perjanjian dan hukum perlindungan konsumen. Yang kemudian tim PKM melatih mitra untuk membuat perjanjian disesuaikan dengan kebutuhan mitra atas usaha perdagangan sarung goyor yang telah dijalankan. Tim PKM juga membuatkan bentuk perjanjian jual beli sarung goyor serta memberikan bentuk perjanjian konsinyasi. Karena kegiatan jual beli dan konsinyasi tersebut merupakan kegiatan yang sering dilakukan antara mitra dengan konsumen sarung goyor “botol dunia”.

Dalam kegiatan sosialisasi, tim PKM menerangkan juga mengenai unsur-unsur perjanjian jual beli yang wajib ada (wajib diterapkan) dalam kegiatan bertransaksi, supaya dapat memberikan payung hukum bagi mitra ketika suatu saat nanti terjadi permasalahan atau terjadi sengketa dengan konsumen terlebih lagi jika transaksi tersebut dalam partai besar.

Setelah kegiatan sosialisasi dilaksanakan, selanjutnya tim PKM maupun mitra menerapkan perjanjian jual

beli, maupun perjanjian konsinyasi tersebut ketika ada transaksi jual beli maupun kegiatan konsinyasi pada usahanya. Perjanjian jual beli disampaikan ke konsumen ketika konsumen akan melakukan *cek out* jika transaksi tersebut online, atau ketikan transaksi tersebut konvensional (di toko) secara langsung, maka perjanjian tersebut disampaikan dalam nota penjualan yang nantinya akan di cetak oleh mitra.

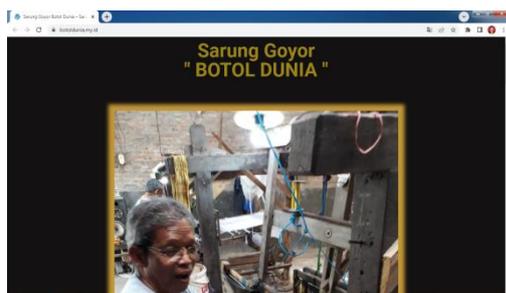
Mitra sangat kooperatif untuk mengikuti pelatihan pembuatan perjanjian. Mitra ikut melibatkan karyawannya yang memang juga diberi kewenangan dalam hal transaksi jual beli langsung dengan konsumen.



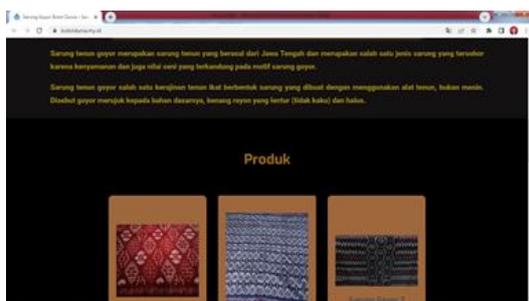
Gambar 1. Kegiatan pelatihan pembuatan perjanjian jual beli dan manfaat penerapannya.

Mengenai permasalahan pemasaran pada mitra, sebelum kegiatan PKM dilaksanakan pada mitra, mitra tidak memiliki web pemasaran untuk media promosi sarung goyor miliknya. Mitra kurang dapat mengikuti perkembangan masyarakat saat ini yang saat ini beralih dengan lebih memilih kegiatan jual beli melalui media online. Hal ini karena mitra tidak memiliki kemampuan atau keahlian bidang promosi khususnya melalui media online untuk produk sarung goyor “botol dunia”. Sehingga hal ini berdampak pada mitra tidak dapat lebih luas atau memperluas jaringan pengembangan pemasaran sarung goyor “botol dunia”.

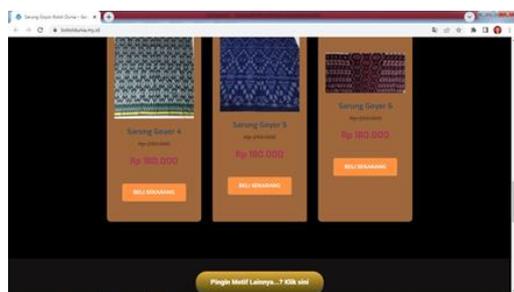
WEB pemasaran yang diterapkan oleh tim PKM merupakan WEB yang saat ini paling sering digunakan pelaku usaha di media online. WEB penjualan yang diterapkan merupakan WEB yang sangat praktis jika di akses oleh konsumen, karena ketika bertransaksi, konsumen dapat secara langsung terhubung ke Whatsapp milik mitra. Dengan demikian, konsumen tinggal klik pilihan produk yang akan di belinya dari WEB tersebut kemudian langsung terkoneksi ke whatsapp mitra.



Gambar2. Halaman Muka WEB penjualan yang diterapkan.



Gambar 3. beberapa motif sarung goyor milik mitra.



Gambar 4. Konsumen dapat memilih motif lain dengan klik motif lainnya.

Setelah penerapan WEB penjualan diserahkan kepada mitra, selanjutnya tim PKM melakukan kegiatan pelatihan pengoperasian WEB penjualan tersebut.

Dalam hal ini, kegiatan pelatihan ini bertujuan supaya mitra dapat secara mandiri dan berkesinambungan dapat mengembangkan usaha sarung goyor milik mitra ke pasar yang lebih luas melalui media online. Mitra diberikan pelatihan untuk mengubah menu pada WEB, dan selanjutnya mitra juga diberikan pelatihan untuk mengoperasikan whatsapp bisnis untuk tujuan bisnis sarung goyor “botol dunia”.

Kegiatan pengabdian masyarakat yang telah dilaksanakan ini berjalan sesuai dengan yang diharapkan. Bahwa dalam kegiatan pelatihan pembuatan perjanjian, mitra sangat kooperatif dalam pemberian informasi terkait market atau target konsumen produk sarung goyor botol dunia (apakah itu ecer atau grosir). Ketika pembelian itu sistem ecer atau pembelian grosir atau pembelian dengan sistem konsinyasi, tentu bentuk perjanjian akan berbeda.

Begitu juga halnya saat kegiatan penerapan WEB penjualan, dalam proses penerapan WEB pemasaran sarung goyor, mitra sangat kooperatif untuk memberikan informasi terkait produk maupun market sasaran dari mitra. Dalam hal ini mitra memberikan informasi mengenai ada atau tidaknya sosial media usaha sarung goyor botol dunia, juga informasi mengenai motif sarung goyor yang paling banyak diminati masyarakat (hal ini karena banyak sekali motif sarung goyor dipasarkan, tapi tidak semua menjadi best seller) yang paling diminati inilah yang kemudian oleh tim PKM gambar motifnya di cantumkan dalam WEB penjualan supaya lebih menarik konsumen. Namun jika konsumen menginginkan motif lain, maka konsumen tetap bisa memesan motif sesuai dengan selera konsumen.

SIMPULAN

Kesimpulan dari kegiatan PKM ini yaitu;

1. Kegiatan PKM berupa pelatihan dan penerapan perjanjian jual beli sarung goyor botol dunia ini sesuai

dengan yang diharapkan. Mitra mengikuti kegiatan pelatihan, mitra dapat menerapkan bentuk perjanjian jual beli dari hasil kegiatan PKM pada kegiatan transaksi jual belinya.

2. Mitra mengikuti kegiatan penerapan WEB penjualan sarung goyor secara online, yang kemudian dilanjutkan dengan kegiatan pelatihan pengoperasian WEB penjualan tersebut. Mitra dapat memanfaatkan WEB dengan lebih mudah dan praktis karena WEB dihubungkan langsung ke whatsapp milik mitra ketika terjadi kegiatan transaksi jual beli sarung goyor.

- [4] Kartiwa.S. 1986. Kain Songket Indonesia. Jakarta: Djembata
- [5] Wibowo & Priansa. 2017. Manajemen komunikasi dan pemasaran. Bandung:CV.Alfabeta.
- [6] [Http://sarung.net/tag/sarung-goyor/](http://sarung.net/tag/sarung-goyor/) diakses pada 2 Februari 2022.

UCAPAN TERIMAKASIH

Terimakasih kami (tim PKM) berikan kepada Universitas Duta Bangsa Surakarta yang telah memberikan kesempatan dan pendaan kegiatan PKM berjudul Penerapan Perjanjian Jual Beli Dan Web Pemesanan Online Perusahaan Sarung Goyor Botol Dunia juga terimakasih kami sampaikan kepada para mahasiswa yang terlibat, baik mahasiswa ilmu komputer maupun mahasiswa ilmu hukum universitas Duta Bangsa Surakarta. Semoga kegiatan PKM yang telah dilaksanakan dapat bermanfaat dan berkelanjutan.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Edi Suharto. 2009. Membangun masyarakat memberdayakan rakyat kajian strategis pembangunan kesejahteraan sosial dan pekerjaan sosial. Bandung: PT. Refika Aditaman.
- [2] Hery Suhersono. 2005. Desain Bordir Motif Geometris. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- [3] J. Satrio, Hukum Perikatan, Perikatan Yang Lahir Dari Perjanjian, Cetakan Kedua Bandung: Citra Aditya Bakti, 2001