



PEMBUATAN MASKER RAJUT DAN PEMASARANNYA

PENULIS:

Fitria Khasanah, M.Pd., Dhanika Eka Widyaningrum,
Lia Farah Camelia Firdousiah, Khurotul A'yun,
Sri Wahyuni

PEMBUATAN MASKER RAJUT DAN PEMASARANNYA

**Fitria Khasanah, M.Pd.
Dhania Eka Widyaningrum
Lia Farah Camelia Firdousiah
Khurotul A'yun
Sri Wahyuni**



PT GLOBAL EKSEKUTIF TEKNOLOGI

PEMBUATAN MASKER RAJUT DAN PEMASARANNYA

Penulis:

Fitria Khasanah, M.Pd.
Dhania Eka Widyaningrum
Lia Farah Camelia Firdousiah
Khurotul A'yun
Sri Wahyuni

ISBN: 978-623-198-137-0

Editor: Diana Purnama Sari, ME.

Penyunting: Yuliatr Novita, M.Hum.

Desain Sampul dan Tata Letak: Tri Putri Wahyuni, S.Pd.

Penerbit: PT GLOBAL EKSEKUTIF TEKNOLOGI

Anggota IKAPI No. 033/SBA/2022

Redaksi: Jl. Pasir Sebelah No. 30 RT 002 RW 001
Kelurahan Pasie Nan Tigo Kecamatan Koto Tengah
Padang Sumatera Barat

website: www.globaleksekutifteknologi.co.id

email: globaleksekutifteknologi@gmail.com

Cetakan Pertama, Maret 2023

Hak cipta dilindungi undang-undang
dilarang memperbanyak karya tulis ini dalam bentuk
dan dengan cara apapun tanpa izin tertulis dari penerbit.

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah Wasyukurillah kehadiran Allah SWT, atas limpahan rahmat dan hidayahNya yang telah diberikan kepada penulis sehingga penyusunan buku yang berjudul “Pembuatan Masker Rajut dan Pemasarannya”, ini dapat diselesaikan dengan baik. Tak lupa penulis mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu dalam penyusunan buku ini. Penyusun juga berharap agar buku ini dapat bermanfaat bagi pembaca pada umumnya dan penyusun pada khususnya.

Namun demikian, penyusun menyadari bahwa buku ini belumlah sempurna. Dengan lapang dada dan kerendahan hati penyusun bersedia untuk diberi saran dan kritik yang bersifat membangun dan dapat memperbaiki buku ini.

Februari, Maret 2023

Tim Penyusun

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR	i
DAFTAR ISI	ii
DAFTAR GAMBAR	iii
BAB I PENGENALAN ALAT DAN TUSUK DASAR RAJUT	1
BAB II PEMBUATAN KONEKTOR MASKER RAJUT	18
BAB III PEMBUATAN MASKER RAJUT DAN VARIASI HIASAN	22
BAB IV PEMASARAN ONLINE (E-MARKETING)	27
BAB V PEMASARAN ONLINE DENGAN MENGGUNAKAN: FACEBOOK DAN INSTAGRAM	33
BAB VI PEMASARAN ONLINE DENGAN MENGGUNAKAN: SHOPEE	48
DAFTAR PUSTAKA	55
BIODATA PENULIS	

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Hakpen Crochet	2
Gambar 2. Jarum.....	3
Gambar 3. Benang Polyester	3
Gambar 4. Benang Katun.....	4
Gambar 5. Benang Wol	5
Gambar 6. Benang Nilon	5
Gambar 7. Benang Milk Cotton.....	6
Gambar 8. Memegang Hakpen seperti Pensil.....	7
Gambar 9. Memegang Hakpen seperti Pisau	7
Gambar 10. Download Aplikasi di Playstore.....	37
Gambar 11. Buka aplikasi yang sudah didownload.....	37
Gambar 12. Cara Mendaftar Agar Memiliki Akun.....	38
Gambar 13. Langkah Pertama Upload Barang Akan Dipasarkan Melalui Facebook.....	39
Gambar 14. Klik Marketplace	39
Gambar 15. Tampilan di Marketplace Fecbook	40
Gambar 16. Mengisi Keterangan Produk yang Diupload.....	40
Gambar 17. Cara Menambahkan Foto dan Klik Upload Untuk Mengunggah Produk	41
Gambar 18. Tahap Akhir Cara Upload dan Melihat Produk yang Berhasil Diupload	41
Gambar 19. Mengunduh Aplikasi Instagram di Playstore	43
Gambar 20. Langkah Pertama Membuat Akun yaitu Membuat Nama Sesuai Produk yang Dipasarkan	44
Gambar 21. Membuat Kata Sandi.....	44
Gambar 22. Memasukkan Nomor Telepon atau Email yang Aktif.....	45
Gambar 23. Memasukkan Kode Konfirmasi yang Masuk Dari NomorTelepon atau Email yang Didaftarkan.....	45
Gambar 24. Melengkapi Profil	46
Gambar 25. Buka Proil Instagram	46
Gambar 26. Klik Tanda Tambah atau (+) Dibagian Kanan Atas.....	47
Gambar 27. Menambahkan Foto Produk yang Akan Diunggah.....	47
Gambar 28. Cara Menambahkan Filter Agar Foto Lebih Menarik	48
Gambar 29. Beri Caption atau Keterangan yang Menarik.....	48
Gambar 30. Tunggu Proses Unggah Sampai Selesai.....	49
Gambar 31. Mengunduh Aplikasi Shopee di Playstore.....	50

Gambar 32. Membuat Akun Shopee Terlebih Dahulu 51

Gambar 33. Setelah Berhasil,Tampilan Akun Shopee yang Kita Miliki 51

Gambar 34. Klik Jual Untuk Memasarkan Produk..... 52

Gambar 35. Contoh Akun yang Berhasil Daftar Untuk Penjualan..... 52

Gambar 36. Mengunggah Produk dan Melengkapi Keterangan 53

Gambar 37. Contoh Tampilan Setelah Berhasil Mengunggah Produk yang
Dipasarkan 53

BAB I

PENGENALAN ALAT DAN TUSUK

DASAR RAJUT

Apa Itu Merajut?

Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia, rajut adalah jaring-jaring, siratan benang yang berupa jaring-jaring untuk penutup. Sedangkan merajut adalah membuat jaring-jaring dari benang rajut untuk dijadikan aksesoris, hiasan, bahkan pakaian. Aktivitas merajut kini tak lagi identik dengan orang tua maupun ketinggalan zaman. Saat ini banyak kaum muda yang tertarik dengan barang-barang yang terbuat dari rajut. Sehingga produk rajut mulai mendapatkan pasar di lingkungan masyarakat dan memiliki harga jual yang cukup tinggi. Mulai belajar ketrampilan merajut dapat menjadi solusi untuk menghasilkan produk rajut dan menambah penghasilan.

Alat dan Bahan untuk Merajut

Alat utama yang digunakan dalam merajut adalah hakpen. Hakpen yang digunakan memiliki ujung yang sedikit melengkung untuk mengaitkan benang rajut. Hakpen memiliki nomor untuk menentukan benang rajut yang dapat digunakan. Produk rajut yang akan dibuat juga mempengaruhi besar kecilnya nomor hakpen yang akan dipilih. Apabila membuat amigurumi mini, maka hakpen yang digunakan juga memiliki nomor kecil dan benang yang digunakan juga harus memiliki jumlah ply yang sedikit. Semakin besar atau tebal benang rajut yang digunakan, maka semakin besar nomor hakpen yang akan digunakan. Berikut tabel ukuran hakpen dan benang yang sesuai.

Ukuran Benang	Ukuran Jarum Crochet (mm)	Jumlah Ply
0. lace	1,4 - 1,6	1-3
1. super fine	2,25 - 3,5	4
2. Fine	3,5 - 4,5	5
3. Light	4,5 - 5,5	8
4. Medium	5,5 - 6,5	10
5. Bulky	6,5 - 9	12
6. Super Bulky	9	

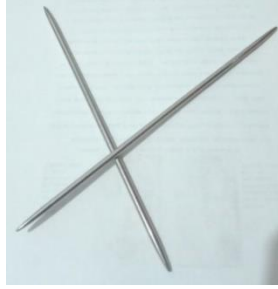
Sumber: facebook

Adapun merajut memiliki dua teknik dalam penggunaan hakpen, yaitu *crochet* dan *knitting*. *Crochet* merupakan teknik merajut menggunakan satu jarum (hakpen). Berikut foto hakpen yang digunakan dalam *crochet*.



Gambar 1. Hakpen Crochet

Knitting merupakan teknik merajut menggunakan dua hakpen. Hakpen *crochet* berbeda dengan hakpen *knitting*. Hakpen *knitting* tidak memiliki ujung melengkung seperti hakpen *crochet*. Selain itu tusuk dasar yang digunakan *knitting* jauh berbeda dengan tusuk dasar *crochet*. Jarum *knitting* memiliki 2 buah jarum panjang dan biasanya terbuat dari kayu maupun stainless.



Gambar 2. Jarum

Gambar diatas merupakan jarum yang digunakan dalam knitting. Jarum tersebut memiliki kedua ujung yang agak runcing yang berguna untuk memudahkan pengguna memasukkan benang kedalam jarum. Benang yang digunakan dalam merajut bermacam-macam tergantung dengan produk rajut apa yang ingin dihasilkan. Karena setiap benang memiliki karakteristik dan kegunaan yang berbeda-beda. Berikut beberapa benang yang dapat digunakan untuk merajut:

- Benang Polyester



Gambar 3. Benang Polyester
(Sumber: Maya Crafts)

Benang ini cocok digunakan untuk membuat dompet, tas, konektor masker, gantungan kunci, dlsb. Benang polyester memiliki tekstur yang agak kaku, sedikit elastis, dan tidak mudah kusut. Benang ini cocok digunakan untuk pemula karena harganya yang cukup terjangkau dan mudah untuk

digunakan. Siap-siap korek api ketika memotong benang ini ya. Karena akan berserat jika menggunakan gunting biasa.

- Benang Katun



Gambar 4. Benang Katun
(Sumber: Maya Crafts)

Benang katun terbuat dari serat kapas dan paling umum digunakan untuk pemula. Benang katun memiliki tekstur yang halus dan lembut. Sehingga cocok digunakan sebagai syal, maupun perlengkapan bayi. Benang katun juga dikenal bersifat dingin di kulit, mudah menyerap keringat, sedikit elastis, serta memiliki banyak varian warna.

- Benang Wol



Gambar 5. Benang Wol
(Sumber: toolbox.id)

Benang Wol sangat mudah dijumpai di toko rajut di Indonesia. Benang ini bersifat hangat dan lembut, sehingga cocok untuk membuat project topi, sweater maupun kaos kaki. Benang wol terbuat dari serat tekstil yang berasal dari beberapa hewan. Penggunaan benang wol cukup sulit dilakukan pemula,

karena teksturnya yang berserat dapat menyulitkan pengrajin untuk mengaitkan benang ke hakpen.

- Benang Nilon



Gambar 6. Benang Nilon
(Sumber: Maya Crafts)

Benang ini memiliki tekstur yang keras, kaku, dan warnanya sedikit mengkilap. Sehingga benang ini cocok untuk digunakan untuk membuat tas rajut, dompet, sepatu rajut atau produk rajut *non-wearable*. Namun benang ini memiliki harga yang cukup mahal.

- Benang Milk Cotton



Gambar 7. Benang Milk Cotton
(Sumber: Maya Crafts)

Benang *milk cotton* memiliki tekstur yang lembut dan halus, sehingga cocok digunakan untuk membuat produk rajut untuk baby, selimut, syal, dll. Bahan ini sangat nyaman dan tidak gatal untuk digunakan anak. Benang ini memiliki harga sekitar 15 – 25 ribu tergantung merk benang.

Pemilihan benang disesuaikan dengan produk yang ingin dibuat dan pastinya budget juga perlu disesuaikan ya. Ketika belajar merajut bisa memilih benang dengan harga ekonomis, seperti benang polyester atau benang katun. Saat ini cukup banyak toko offline ataupun beberapa *e-commerce* yang menjual benang rajut dengan harga yang tidak menguras kantong. Namun perlu diingat, harga juga menentukan kualitas ya *guys*.

Bagaimana Cara Memegang Hakpen?

Bagi pemula yang benar-benar awam dalam merajut crochet akan merasa bingung dengan cara memegang hakpen yang benar. Tidak ada benar atau salah dalam memegang hakpen, tergantung dari kenyamanan saja. Memegang hakpen memiliki dua cara.

- Memegang hakpen seperti pensil

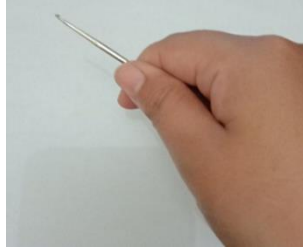


Gambar 8. Memegang Hakpen seperti Pensil

Ibu jari dan telunjuk memegang hakpen. Posisi tiga jari lainnya berada di bawah hakpen sebagai penyangga.

- Memegang hakpen seperti memegang pisau

Ibu jari berada diatas hakpen, dan keempat jari lain berada di bawah hakpen dengan posisi seperti menggenggam pisau.



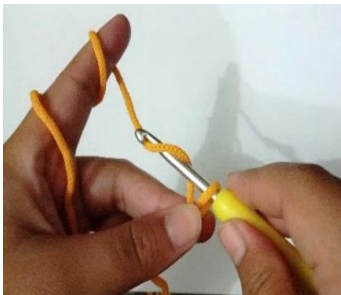
Gambar 9. Memegang Hakpen seperti Pisau

Tusuk Dasar Merajut

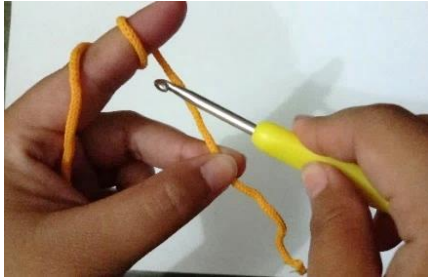
Merajut tidak hanya sekedar melilitkan benang di hakpen. Namun, membutuhkan beberapa teknik dasar untuk memudahkan dalam membuat produk rajut. Berikut beberapa tusuk dasar yang digunakan dalam merajut:

- *Chain* (ch)

Chain atau rantai digunakan sebagai pondasi awal dalam merajut. Langkah yang pertama, lilitkan benang di jari tangan kiri. Hakpen dipegang di tangan kanan.



Posisikan hakpen berada di atas benang.



Kemudian putar hakpen sebanyak 360 derajat.



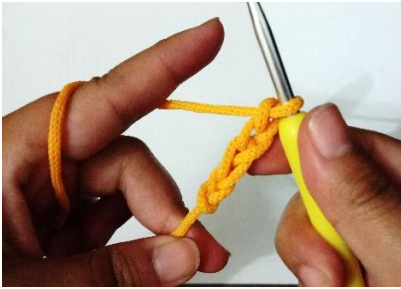
Hingga terbentuk lilitan seperti ini. Kemudian pegang bagian bawah lilitan benang supaya tidak lepas.



Ambil benang kemudian kaitkan dengan ujung hakpen yang melengkung.



Kemudian masukkan benang kedalam lubang.



Tarik ujung benang untuk mengeratkan simpul rantai. Lakukan hal yang sama hingga terbentuk beberapa rantai. Pada gambar disamping, terdapat 3 ch atau 3 rantai.

- *Single Crochet (sc)*

Single Crochet atau yang biasa disebut dengan tusuk tunggal. Langkah yang pertama untuk merajut *single crochet* adalah dengan membuat ch atau rantai terlebih dahulu.



Masukkan hakpen kedalam ch ke-2 dari hakpen

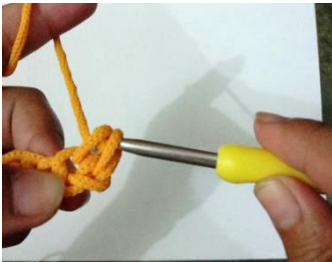


Kemudian ambil benang, kemudian masukkan di 1 lubang



Hasilnya akan terdapat 2 lilitan pada hakpen.

Kemudian ambil benang lagi, dengan mengkaitkan di ujung hakpen yang melengkung.



Kemudian masukkan benang yang sudah dikaitkan ke dalam 2 lilitan benang.



Dan jadilah 1 *single crochet*.

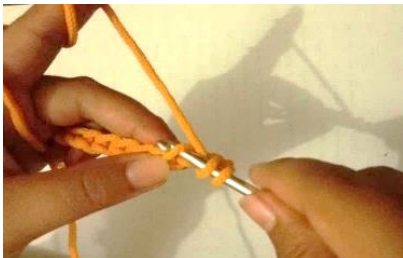
Lakukan hal yang sama untuk membuat beberapa *single crochet*.

- *Double Crochet (dc)*

Double Crochet atau yang biasa disebut tusuk g digunakan untuk membuat tusuk rajut yang lebih tingi dari *single crochet*. Langkah awalnya sama, yaitu membuat ch atau rantai terlebih dahulu.



Masukkan hakpen kedalam lubang ch ke-3 dari hakpen.



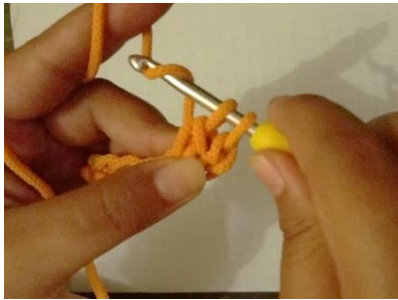
Kaitkan hakpen ke benang dan keluarkan benang dari lubang tersebut.

Sehingga terdapat 3 lilitan benang pada hakpen.



Kaitkan benang pada hakpen lagi.

Kemudian masukkan benang ke dalam dua lilitan benang.



Ambil benang lagi, kemudian masukkan benang tersebut ke 2 lilitan benang yang tersisa.

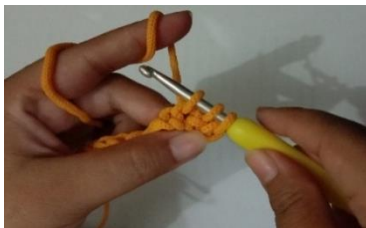


Jadilah tusuk dasar *double crochet*

Tutorial
Scan disini



- *Half Double Crochet (hdc)*



Buat ch sebagai tempat membuat tusuk rajut hdc

Tusuk ini bisa juga disebut dengan tusuk setengah g. Langkah- langkahnya hampir sama dengan *double crochet*.



Masukkan hakpen kedalam ch ke-2 dari hakpen, kemudian kaitkan benang dan masukkan kedalam 1 lubang dulu.



Sehingga terdapat 3 lilitan benang pada hakpen



Kaitkan benang pada hakpen



Kemudian masukkan hakpen ke dalam 3 lilitan benang. Dan jadilah tusuk rajut hdc.

- *Slip Stitch (slst)*

Tusuk slip atau tusuk mati ini digunakan untuk mematkan simpul rajut. Sehingga simpul rajut tidak mudah lepas. Tusuk slip ini digunakan setelah merajut sc, dc, maupun hdc atau digunakan diakhir rajutan. Berikut cara membuat tusuk slip stitch.



Masukkan hakpen kedalam ch (lubang).



Kemudian kaitkan benang pada hakpen dan tarik keluar lubang. Sehingga terdapat dua lilitan benang pada hakpen.



Setelah itu, kaitkan hakpen pada benang (ch 1) dan dimasukkan kedalam lubang (ch ke 2).



Jadilah tusuk slip, lakukan berulang hingga ujung rajut yang sudah dibuat.

- *Magic ring (MR)*

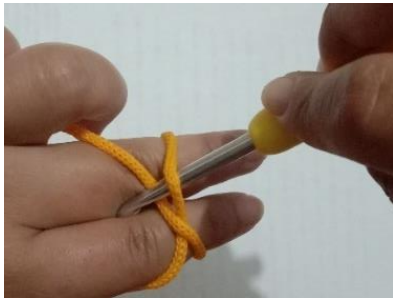


Posisikan benang berada di tangan kiri

Magic Ring digunakan sebagai pondasi awal untuk membuat bentuk lingkaran, seperti bunga, taplak bundar, dlsb. Selain menggunakan MR, bisa juga menggunakan beberapa chain yang digabungkan menjadi bentuk lingkaran.



Lilitkan pada jari telunjuk dan jari tengah hingga membentuk huruf x.

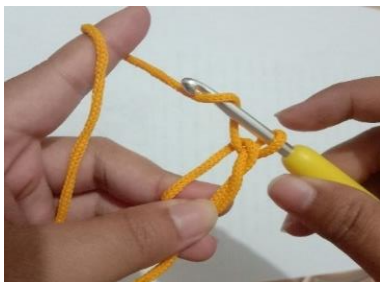


Posisikan hakpen berada di bawah benang



Kaitkan benang kemudian putar 360 derajat.

Kemudian keluarkan jari telunjuk dan jari tengah dari lilitan benang



Posisikan ibu jari dan jari tengah untuk memegang bagian simpul lingkaran.



Kemudian ambil benang dan masukkan ke dalam lubang di hakpen

Video Tutorial
Scan disini



BAB II

PEMBUATAN KONEKTOR MASKER RAJUT

Apa Itu Konektor Masker?

Beberapa bulan ke belakang, Indonesia dan negara di seluruh dunia digemparkan dengan penyakit yang menular yang menyerang manusia, yaitu Covid-19. Penyakit ini menyebar melalui droplet manusia. Sehingga pemerintah menggalakkan disiplin cuci tangan, membatasi kerumunan, dan penggunaan masker untuk mengurangi penyebaran Covid-19. Penggunaan masker sudah menjadi hal yang umum di kalangan masyarakat. Namun, beberapa wanita yang berhijab mengalami kesulitan dalam memakai masker *earloop* atau masker yang dikaitkan di telinga. Oleh karena itu, penggunaan konektor mulai menarik banyak peminat masyarakat dalam memudahkan pengguna. Tali masker *earloop* dapat dengan mudah dikaitkan di kancing konektor dan masker siap dipakai tanpa harus ribet membuka hijab untuk mengaitkan tali masker. Desain yang cantik juga mendapat nilai plus, karena juga berfungsi sebagai aksesoris juga. Beberapa pengrajin rajut mulai mengembangkan bisnisnya dan berlomba-lomba untuk menghasilkan konektor masker rajut yang memiliki desain dan motif yang cantik.

Langkah Pembuatan Konektor

Berikut beberapa desain konektor masker rajut. Terdapat motif polos dan motif puff.

Selain itu, teman-teman juga bisa menambahkan variasi bunga rajut untuk mempercantik konektor masker yang sudah dibuat. Alat dan bahan yang digunakan dalam membuat konektor masker rajut adalah:

1. Hakpen
2. Benang Rajut
3. Kancing
4. Jarum dan Benang Jahit

Teman-teman bisa menggunakan kancing baju atau kancing klip untuk mengaitkan masker earloop menjadi masker headloop atau hijab.

- Konektor Masker Polos



1. Buat ch sebanyak 6 kali
2. Kemudian buat single crochet sebanyak 5 pada setiap rantai dan dimulai dari ch ke-2 dari hakpen
3. Apabila sudah sampai ujung, balik hasil rajutan kemudian ulangi membuat single crochet pada setiap lubang.
4. Lakukan hal yang sama hingga panjang konektor sekitar 17 – 18 cm atau sesuai panjang lingkar kepala pengguna.

5. Buat slip stitch untuk mematikan simpul
6. Pasang kancing di ujung kanan dan kiri dengan jarum jahit
7. Apabila ingin menambahkan tali pengaman untuk kancing, bisa lanjut baris selanjutnya dengan rumus 2 sl st, (1 sl st, 15 ch, 1 sl st), 2 sl st.

NB: Untuk t kurung artinya berada pada 1 ch yang sama.



- Konektor Masker Motif Puff



1. Slip knot, 5 ch, sl st di ch ke 1
2. Buat 3 ch, puff, 3 ch, dan balik hasil rajutan
3. Buat puff di dalam lubang (3 ch) , 3 ch, balik
4. Lakukan hal yang sama hingga sebanyak 24 puff atau sesuai keinginan
5. Buat 4 ch, 1 sc di sela-sela puff, dan ulangi hingga memutar
6. Buat 7 sc di dalam kumpulan chain pertama
7. Buat 1 sc, 1 hdc, 2 dc, 1 hdc, 1 sc, ulangi hingga ujung konektor

8. Buat 7 sc di dalam chain di ujung konektor
 9. Lakukan hal yang di sisi selanjutnya, kemudian akhiri dengan slip stitch
 10. Rapihan benang, dan potong benang dengan korek api
- Sumber: Croderly Craft

BAB III

PEMBUATAN MASKER RAJUT DAN VARIASI HIASAN

Masker Rajut? Mengapa Tidak?

Penggunaan masker sekali pakai yang semakin meningkat mengakibatkan limbah plastik yang semakin menggunung. Apabila tidak segera diatasi, hal tersebut dapat mengakibatkan pemanasan global dan kerusakan alam di bumi. Oleh karena itu, sebuah solusi datang dari produk rajut berupa masker rajut yang bisa dipakai berulang kali. Tapi dicuci ya, *guys*. Masker rajut ini dapat dilapisi dengan kain maupun dengan tisu. Sehingga dapat melindungi dari penularan virus covid-19, debu, dan polusi udara lainnya. Masker rajut yang memiliki desain unik dan menarik cukup banyak menarik perhatian kaum wanita. Cukup banyak pengrajin masker yang menjual masker dengan desain karakter kartun favorit anak-anak, masker dengan tambahan hiasan manik-manik, maupun dengan teknik sulam (*embroidery*). Dalam buku ini, penulis akan memberikan gambaran tentang pembuatan masker rajut polos yang dapat diberikan variasi bunga rajut serta embroidery sulam daun.

Langkah Pembuatan Masker Rajut

Pembuatan masker rajut cukup mudah dilakukan. Setiap 1 gulung benang polyester dapat membuat sekitar 2-3 pcs masker rajut earloop, tergantung dengan panjang masker yang akan dibuat. Berikut rumus dasar pembuatan masker rajut:

Buat chain (rantai) sebanyak **47 ch**. Apabila masker kurang panjang, bisa menambah jumlah chain dengan angka ganjil (seperti 49 ch, 51 ch, dst.)

Baris 1. Buatlah 46 single crochet (**$47 - 1 = 46 \text{ ch}$**) dimulai dari ch ke-2 dari hakpen

Baris 2. Buatlah 8 single crochet dimulai dari ch ke-1 dari hakpen, lanjutkan dengan 30 half double crochet, dan 8 single crochet (**8sc, 30 hdc, 8sc**). Apabila chain awal sebanyak 49 ch, maka bisa menggunakan rumus 9sc, 31 hdc, 9sc (kedua sisi kanan dan kiri harus memiliki jumlah sc yang sama).

Baris 3. Buatlah tusuk dasar yang sama hingga baris 19 (8sc, 30 hdc, 8sc). Seperti gambar dibawah ini.

Baris 20. Buatlah slip stitch memutar masker (1 ch = 1 sl st) agar tepi masker lebih kaku.

- Jahit tali masker menggunakan karet elastik di ujung kanan dan kiri masker.



Variasi Bunga Rajut

Masker polos sering tidak banyak menarik minat pembeli. Sehingga perlu beberapa variasi hiasan untuk mempercantik masker rajut yang dibuat. Salah satunya variasi bunga rajut.



Berikut langkah pembuatan bunga rajut:

1. Buatlah Magic Ring menggunakan benang sudah disediakan
2. Kemudian masukkan hakpen kedalam lingkaran, kaitkan benang lalu keluarkan. Sehingga terdapat 2 lilitan di hakpen.
3. Setelah itu kaitkan benang di hakpen kemudian masukkan kedalam 2 lubang
4. Lakukan hal yang sama sebanyak 15 kali (15 sc)
5. Tarik ujung tali untuk mengetatkan bentuk lingkaran
6. Buat sl st pada ch ke 1
7. Buat 3 ch, 4 kali puff, 3ch, sl st --- 1 kelopak merajut di 3 lubang ch
8. Lakukan hal yang sama hingga terbentuk 5 kelopak bunga
9. Sl st pada ch ke 1 dan potong benang



Video Tutorial
Scan dibawah ini

Masker Rajut dan Variasi Motif

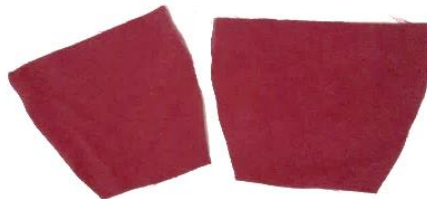
Bunga rajut yang sudah jadi bisa ditempel menggunakan lem tembak atau dijahit di masker rajut. Untuk mempercantik masker, teman-teman dapat menambahkan variasi daun sulam (*embroidery*) pada masker.



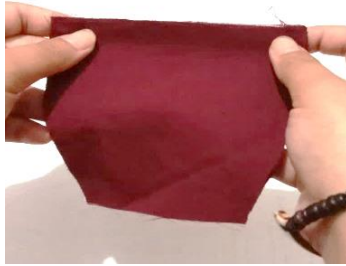
Pemasangan Lapisan Kain Masker

Kain yang digunakan untuk melapisi masker rajut bisa berupa kain katun atau kain yang tidak panas dan kaku. Berikut langkah pemasangan kain pada lapisan masker:

1. Potong kain sesuai ukuran masker sebanyak 2 lembar sama besar. Beri jarak tepi sekitar 1-2 cm untuk menjahit kain pada masker rajut.



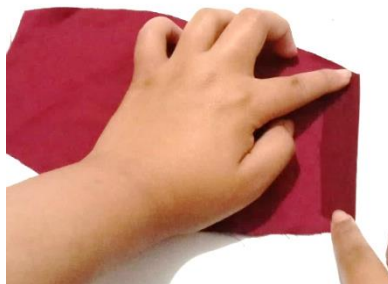
2. Gabungkan kedua kain, kemudian jahit dua lembar kain tersebut



3. Lipat kain sekita 1-2 cm seperti gambar. Kemudian jahit kain tersebut diatas masker yang akan dilapisi kain. Sebelum menjahit, pastikan lipatan kain berada di bagian dalam masker.



4. Lipat kain seperti pada gambar, kemudian jahit pada masker. Pastikan lipatan kain berada dibagian dalam yang tidak terlihat.



BAB IV

PEMASARAN ONLINE (E-MARKETING)

Apakah itu Pemasaran On-Line?

Pada era digital saat ini menciptakan peluang baru bagi para pemasar untuk memasarkan jasa maupun produknya melalui internet, kegiatan inilah yang sering disebut sebagai elektronik marketing atau lebih dikenal dengan E-Marketing. Salah satu keunggulan E-Marketing adalah memiliki jangkauan yang lebih luas jika dibandingkan dengan pemasaran secara offline, karena pemasaran secara offline hanya bisa menjangkau di pasar sekitar saja sedangkan pemasaran secara e-marketing jangkauannya lebih luas bahkan bisa sampai internasional.

Secara umum e-marketing dapat dikatakan sebagai suatu proses pemasaran yang menggunakan teknologi komunikasi elektronik, jadi jasa maupun produk yang ditawarkan dapat dilihat oleh semua pengguna internet dimana saja dan kapan saja.

Sedangkan pengertian e-marketing menurut para ahli adalah sebagai berikut :

1. Chen-Ling dan Lie (2012)

Menurut Chen-Ling dan Lie dalam bukunya, pengertian E-Marketing adalah suatu proses memasarkan produk dan layanan kepada pelanggan dengan menggunakan media web, promosi, iklan, transaksi dan pembayaran dapat dilakukan melalui halaman web.

2. El-Gohary (2010)

Menurut El-Gohary, definisi dari e-marketing adalah sebuah filosofi baru dan praktek harus modern yang terlibat dengan pemasaran barang, jasa, informasi, dan ide melalui internet dan elektronik lainnya.

3. Strauss dan Frost (2012)

Menurut Strauss dan Frost, e-marketing merupakan penggunaan teknologi informasi dalam proses membuat, berkomunikasi, dan memberikan nilai kepada pelanggan.

4. Kotler dan Keller (2013)

Menurut Kotler dan Keller, e-marketing adalah cara pemasaran yang dilakukan melalui computer(barang elektronik lainnya seperti laptop, gadget) dengan menggunakan suatu sarana komunikasi yang bertujuan mengurangi biaya pemasaran dan meningkatkan keefektifan usaha pemasaran.

Dari ke-empat pendapat para ahli tentang pengertian e-marketing dapat kita simpulkan bahwa : E-Marketing adalah strategi, system, dan proses pemasaran dengan memanfaatkan teknologi informasi dan komunikasi berbasis internet. Strategi, system, dan proses tersebut merupakan bagian yang tidak terpisahkan dari strategi pemasaran konvensional yang digunakan oleh perusahaan untuk memasarkan jasa maupun produknya. Penggunaan e-marketing mencakup beberapa proses, mulai dari perencanaan strategi pemasaran, distribusi, konsep, dan penetapan harga produk. Melalui jaringan internet, e-marketing menjadi proses pertukaran dan memenuhi permintaan pelanggan.

Adapun beberapa kelebihan pemasaran menggunakan e-marketing adalah sebagai berikut :

1. Hemat Biaya

Biaya e-marketing bisa jauh lebih rendah atau hemat jika dibandingkan dengan biaya pemasaran lainnya. Hal ini dikarenakan pemasaran menggunakan e-marketing tidak mengeluarkan untuk biaya iklan, percetakan brosur dan juga biaya ruang media.

2. Akses luas

Pemasaran e-marketing akan memberikan akses yang luas dari pelanggan potensial. Sudah diperkirakan bahwa hampir semua

orang diseluruh dunia pasti menggunakan internet setiap harinya, sehingga akan semakin luas pemasaran yang dapat kita lakukan.

3. Bisa terus terhubung dengan pelanggan

Internet memungkinkan kamu untuk selalu terhubung dengan pelanggan secara real time. Saat kita menerapkan atau mengadakan system diskon, kita bisa dengan mudah mengirimkan pesan atau informasi kepada pelanggan dan mereka pun bisa langsung membeli atau menggunakan jasa maupun produk yang kamu tawarkan. Selain itu dengan pemasaran menggunakan e-marketing juga memungkinkan kamu untuk mengirimkan beberapa pesan disaat yang sama, dan itu berarti kamu bisa mengirimkan newsletter kepada setiap pelanggan.

4. Mendapatkan feedback instan

Dengan pemasaran menggunakan e-marketing dapat memungkinkan kita untuk mendapatkan umpan balik secara instan dari pelanggan. Pelanggan bisa memberitahu kita tentang pengalaman yang mereka alami setelah menggunakan jasa atau produk kita, sehingga kita bisa mengetahui kekurangan ataupun kelebihan dari produk maupun jasa yang kita tawarkan, dan jika ada kekurangan maka kita bisa melakukan perbaikan layanan pada bisnis kita.

5. Menghemat Waktu

Pemasaran dengan menggunakan e-marketing juga bisa menghemat waktu kita. Karena dengan e-marketing seseorang bisa mendapatkan semua informasi mengenai produk maupun jasa melalui internet, dengan begitu banyak konsumen atau pelanggan yang akan mengetahuinya. Dan hal ini berlaku baik untuk penjual maupun pembeli, karena pembeli bisa mengakses informasi kapan saja dan dimana saja, sedangkan penjual bisa bekerja kapanpun dan dimanapun, jadi sangat menghemat waktu.

6. Available 24 jam

Dengan menggunakan pemasaran e-marketing juga memungkinkan bisnis yang kita jalankan akan tersedia setiap hari selama 24 jam, dengan begitu penjualan dan keuntungan akan meningkat.

Mengutip dari buku dan beberapa laman informasi di google ada beberapa strategi pemasaran e-marketing yang dapat digunakan dan dimanfaatkan oleh beberapa pengusaha atau pelaku usaha diantaranya adalah sebagai berikut :

1. Iklan Bayar Per Klik

Iklan bayar per klik adalah kerja sama antara pemilik situs atau web dengan iklan yang ada diinternet dimana setiap klik dari pengunjung situs pada iklan yang terpasang disitus web.

2. Website

Website sangat berperan dalam menunjukkan potensi usaha yang kita miliki, membantu orang dapat mengetahui bisnis yang kita miliki, dan media promosi produk yang sangat murah dan mudah.

3. Media Sosial

Pemasaran e-marketing melalui media sosial dapat dilakukan melalui whatsapp,facebook,Instagram dan twitter dengan mengedarkan brosur atau platform usaha yang dapat dilakukan dengan biaya yang minim bahkan bisa gratis.

4. Toko Online

Toko online atau yang sering disebut dengan e-marketplace kini sering digunakan oleh masyarakat Indonesia melakukan transaksi jual beli online. Ada beberapa toko online atau marketplace yang sering digunakan diantaranya adalah Tokopedia,shopee,Lazada,bukalapak dan masih banyak lagi yang memiliki kelebihan dan kekurangan masing-masing.

5. Search Engine Optimization

Search engine optimization salah satu strategi yang wajib dilakukan dalam mengembangkan usaha. Karena search engine optimization akan memperlihatkan website usaha yang dimiliki dengan cepat di halaman pertama hasil pencarian.

6. Affiliate Marketing

Affiliate marketing adalah salah satu jenis e-marketing yang sangat efektif dilakukan karena bisa mendapatkan penghasilan yang besar melalui internet dengan waktu yang singkat dan hasil yang besar.

7. Video Marketing

Dengan menggunakan video marketing untuk mempromosikan usaha yang dimiliki, maka langsung menjelaskan produk dan penggunaan produk yang dipasarkan serta bisa menampilkan testimonial dari konsumen.

8. Content Marketing

Content marketing adalah sebuah cara atau strategi pemasaran menggunakan segala jenis konten baik berupa video, tulisan, atau suara. Dari beberapa yang sering dilakukan yang mengandung gambar, video maupun suara adalah termasuk jenis konten. Content marketing ini merupakan konten atau segala bentuk video, suara atau tulisan yang mengandung produk yang dipasarkan.

BAB V

PEMASARAN ONLINE DENGAN MENGGUNAKAN: FACEBOOK DAN INSTAGRAM

Bagaimana Cara Pemasaran dengan Facebook?

Salah satu media Sosial yang dapat digunakan untuk pemasaran secara online (e-marketing) untuk usaha pemula yaitu melalui media social dan toko online. Adapun media social yang dapat digunakan adalah media social facebook.

Seperti yang sudah kita ketahui bahwa facebook merupakan salah satu media social yang sudah tidak asing lagi dikalangan masyarakat, mulai dari kalangan remaja sampai orang tua, dan facebook juga merupakan media social yang populer dengan pengguna yang sangat banyak, sehingga dengan potensi tersebut bisa kami gunakan untuk meningkatkan penjualan produk kami. Berikut ini akan kami jelaskan mengenai cara e-marketing menggunakan facebook mulai dari daftar akun sampai upload produk difacebook :

Beberapa kelebihan penggunaan aplikasi facebook untuk e-marketing diantaranya adalah :

1. **Kualitas Gambar Tidak Berubah**

Facebook memiliki kelebihan ketika mengunggah produk yaitu kualitas gambar yang tidak berubah dan dapat mengunggah beberapa foto sekaligus dalam satu kali unggah. Sehingga dari gambar yang diunggah akan menjadi tetap tidak blur, jelas dan juga tidak mengecil.

2. Facebook Memiliki Fanpage

Berjualan melalui facebook dapat dilakukan langsung melalui beranda facebook atau juga dilakukan melalui fanpage yang sering dikenal dengan web. Kelebihan ini dapat dilakukan ketika mengunggah produk sehingga dapat mengundang orang untuk menjadi pengikut dan dengan mudah menyukai dan mengetahui produk yang kita pasarkan.

3. Panjang Mengulas Detail Produk

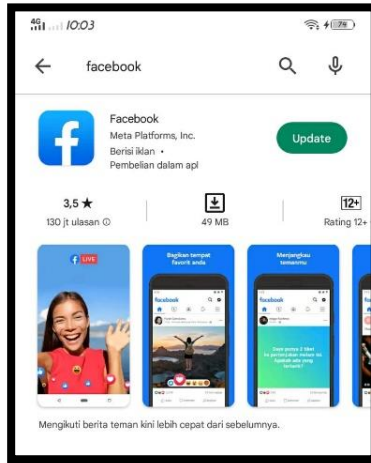
Pada facebook ini ketika mengunggah produk kita dapat memberikan keterangan produk secara detail tanpa ada batasan karakter sehingga para konsumen dapat membaca dengan jelas produk yang kita pasarkan. Ketika mengunggah produk dengan memberi keterangan sebaiknya dengan kata-kata yang menarik dan juga bisa ditambahkan dengan video dan testimoni konsumen.

4. Banyak Fitur Facebook

Fitur yang ada facebook sangat banyak diantaranya adalah facebook ads. Facebook ads ini merupakan media yang dapat mengiklan produk yang kita pasarkan sehingga lebih banyak dijumpai orang ketika menggunakan aplikasi facebook. Selain facebook ads, melalui facebook juga dapat membuat story yang memiliki durasi 24 jam. Jadi untuk orang yang memiliki usaha dapat mengunggah story di facebook sebanyak-banyaknya yang akan hilang dalam 24 jam.

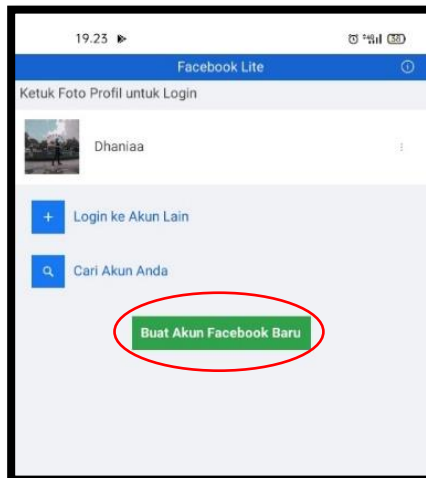
A. Cara Daftar Akun Facebook :

1. Download aplikasi facebook di play store



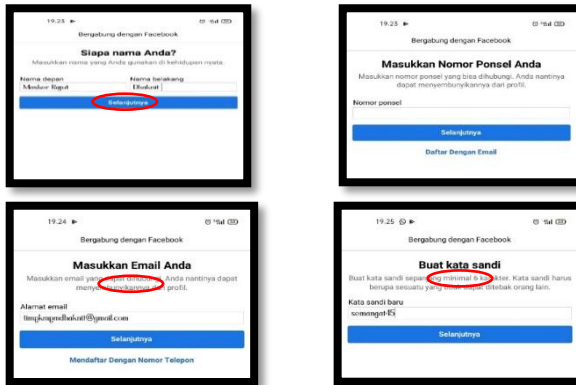
Gambar 10. Download Aplikasi di Playstore

2. Buka aplikasi facebook yang sudah didownload, lalu klik buat akun baru



Gambar 11. Buka aplikasi yang sudah didownload

3. Masukkan nama, email atau nomor telpon yang aktif, kata sandi, tanggal lahir dan jenis kelamin



Atau

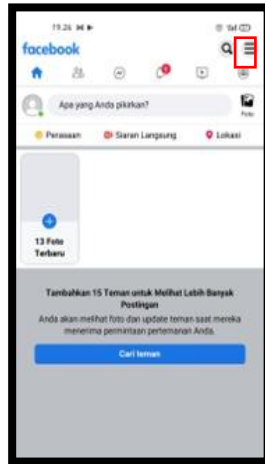


Gambar 12. Cara Mendaftar agar memiliki akun

4. Klik daftar
5. Untuk menyelesaikan pembuatan akun, kita harus mengonfirmasi email atau nomor telpon yang telah kita daftarkan.

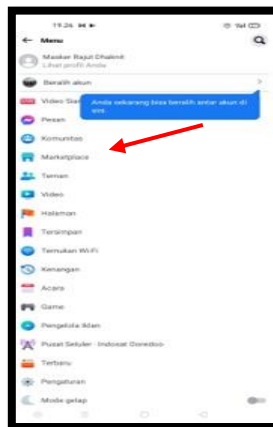
B. Cara Upload Produk di marketplace Facebook

1. Klik garis tiga bagian atas sebelah kanan facebook



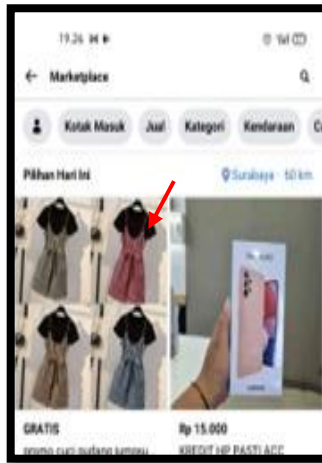
Gambar 13. Langkah pertama upload barang yang akan kitapasarkan melalui facebook

2. Klik marketplace



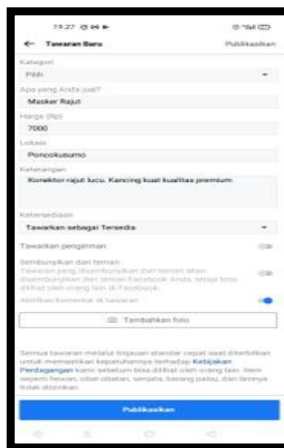
Gambar 14. Klik marketplace

3. Klik jual dibagian atas



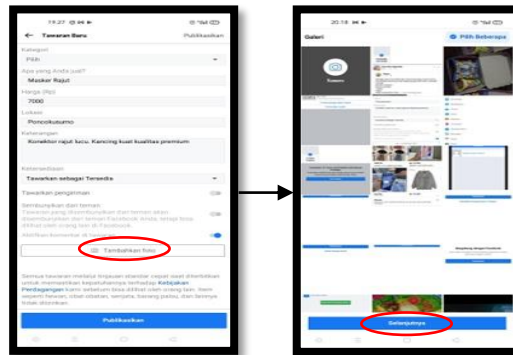
Gambar 15. Tampilan di marketplace facebook

4. Tambahkan judul dan harga, serta pilih kategori



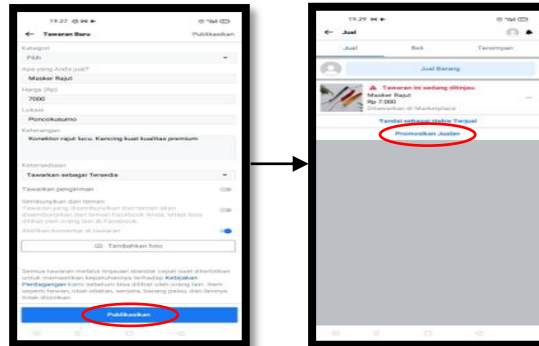
Gambar 16. Mengisi keterangan produk yang diupload

5. Klik tambah foto dan unggah foto produk yang sudah kita siapkan



Gambar 17. Cara menambahkan foto dan klik upload untuk mengunggah produk

6. Klik upload untuk mengupload produk yang kita tawarkan di marketplace



Gambar 18. Tahap akhir cara upload produk dan melihat produk yang telah diupload

Video tutorial
scan disini



Bagaimana Cara Pemasaran dengan Instagram?

Social media adalah salah satu media yang dapat dimanfaatkan untuk melakukan sebuah promosi digital. Dan Instagram merupakan salah satu media social yang dapat kita manfaatkan untuk promosi produk atau jasa yang kita tawarkan. Sebelum mempromosikan produk atau jasa yang kita tawarkan, kita harus mulai dengan membuat akun Instagram terlebih dahulu. Beberapa manfaat menggunakan Instagram untuk berjualan online atau e-marketing :

1. Platform yang populer.

Hampir semua kalangan manusia menggunakan Instagram. Karena menjadi hal yang mudah untuk mencari toko online yang disukai melalui Instagram. Sama halnya dengan facebook, kita juga dapat memasarkan produk melalui Instagram yang dapat dilihat oleh semua konsumen, dan story akan hilang dalam 24 jam.

2. Platform yang sangat visual

Melalui Instagram para konsumen juga dapat melihat produk terbaru yang kita pasarkan melalui postingan yang diunggah. Selain itu para konsumen juga dapat mengetahui kualitas produk melalui keterangan yang ada saat mengunggah produk. Selain itu deskripsi toko seperti nomor whatsapp, katalog produk, bisa ditambahkan dalam profil Instagram dan bisa menggunakan fitur “swipe up”

3. Memungkinkan Memberikan Iklan ke Pelanggan Potensial

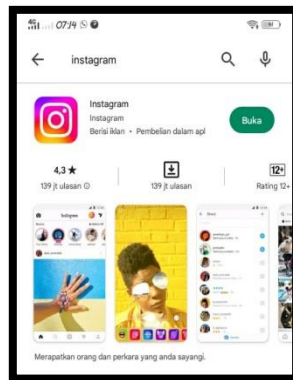
Manfaat yang ketiga dari menggunakan Instagram untuk berjualan adalah dapat menggunakan Instagram stories ads untuk mengiklan produk yang kita pasarkan sehingga dapat diketahui oleh banyak orang.

4. Memiliki Jangkauan yang Luas

Instagram dijangkau oleh semua orang dari seluruh dunia. Jadi ketika toko yang kita buat dengan nama yang jelas dan mudah dicari oleh semua orang, maka banyak orang yang mengakses toko usaha kita dari berbagai negara.

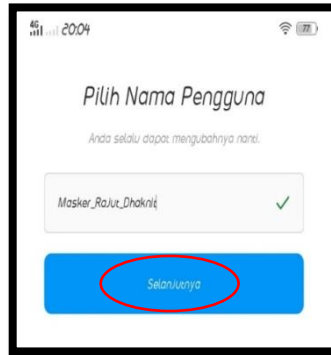
A. Cara Daftar Akun Instagram

1. Unduh aplikasi Instagram di play store



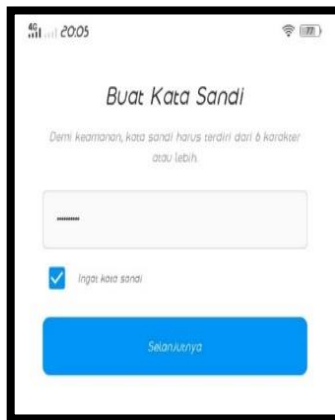
Gambar 19. Mengunduh aplikasi Instagram melalui playstore

2. Pilihlah nama akun yang sesuai dengan produk atau jasa yang kita tawarkan



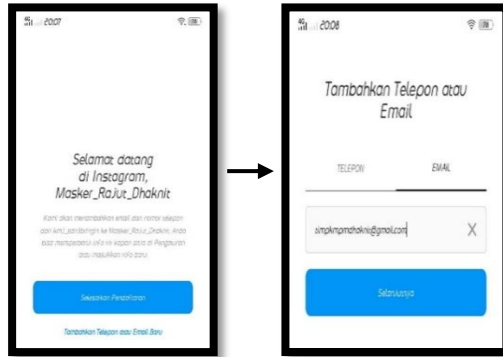
Gambar 20. Langkah pertama membuat akun yaitu membuat nama sesuai produk yang kita pasarkan

3. Buat kata sandi



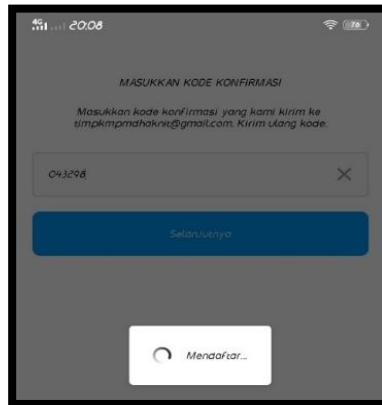
Gambar 21. Membuat kata sandi yang mudah diingat

4. Selanjutnya untuk menyelesaikan pendaftaran akun kita harus memasukkan email atau nomor telpon



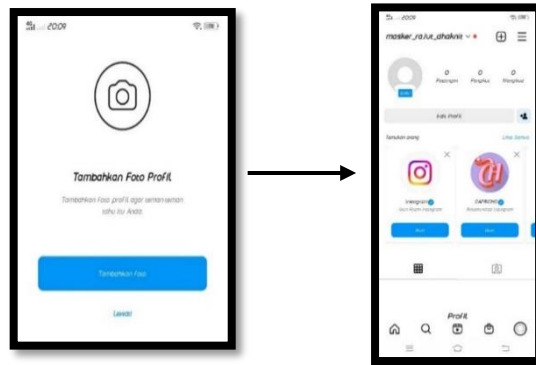
Gambar 22. Memasukkan email atau nomor telepon yang aktif

5. Masukan kode untuk konfirmasi akun



Gambar 23. Memasukkan kode konfirmasi yang masuk dari email atau nomor telepon

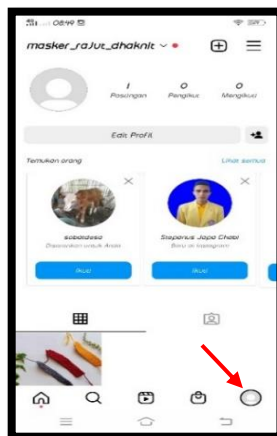
6. Tambahkan foto profil, dan akun Instagram bisa digunakan



Gambar 24. Melengkapi profil

B. Cara Mengupload Produk di Instagram

1. Buka profil akun Instagram kita



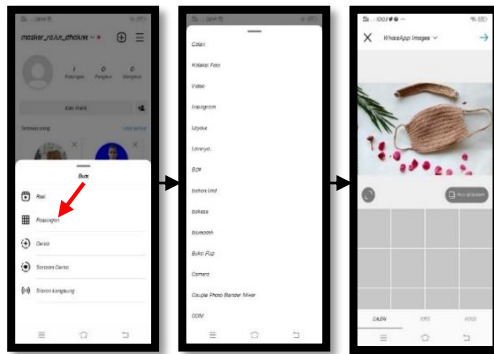
Gambar 25. Buka profil Instagram

2. Klik t (+) dibagian atas sebelah kanan



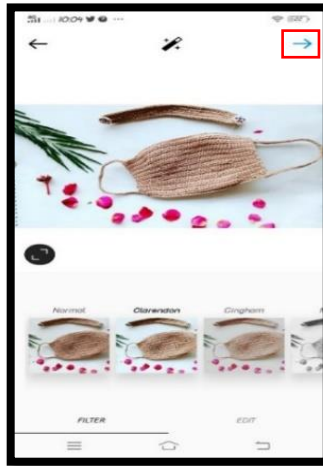
Gambar 26. Klik tanda tambah atau (+) dibagian kanan atas

3. Klik postingan dan pilih foto produk yang akan kita tawarkan, lalu klik t panah dibagian atas sebelah kanan



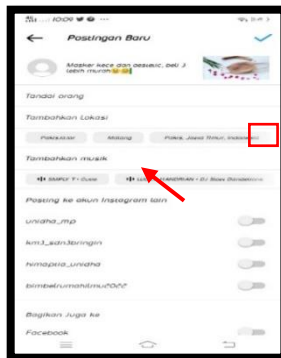
Gambar 27. Menambahkan foto produk yang akan diunggah

4. Edit foto agar terlihat lebih aesthetic, lalu klik t panah dibagian atas sebelah kanan



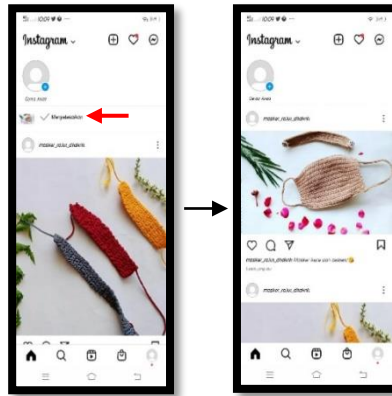
Gambar 28. Setelah foto produk diunggah, dapat ditambahkan filter foto agar lebih menarik

5. Tambahkan caption untuk menarik konsumen, alu klik t ceklis (✓) dibagian atas sebelah kanan untuk mengupload produk



Gambar 29. Beri caption atau keterangan yang menarik.

6. Tunggu proses pengupload.an dan selesai



Gambar 30. Tunggu proses unggah sampai selesai

Video tutorial scan



BAB VI

PEMASARAN ONLINE DENGAN MENGGUNAKAN: SHOPEE

Bagaimana Cara Pemasaran dengan Shopee?

Shopee saat ini menjadi salah satu marketplace di Indonesia yang memiliki pertumbuhan ekonomi terbesar, dimana marketplace ini menerima transaksi dari penggunaanya lebih dari 20.000 pesanan setiap hari. Strategi pelaksanaan harga shopee dilakukan dengan tujuan untuk menarik perhatian calon pembeli dan konsumen tetapnya dalam menjual produk di toko online yang tersedia di Shopee. Dengan demikian, apakah tidak menjadi penasaran bagaimana cara marketing di Shopee ? silahkan simak penggunaan shopee dalam proses pemasaran produk.

Ada beberapa langkah yang harus dilakukan untuk memulai berjualan di Shopee. Berikut ini tata cara penggunaannya

1. Download aplikasi Shopee di play store.



Gambar 31. Mengunduh aplikasi Shopee di playstore

2. Membuat Akun di Shopee



Gambar 32. Membuat akun shopee terlebih dahulu

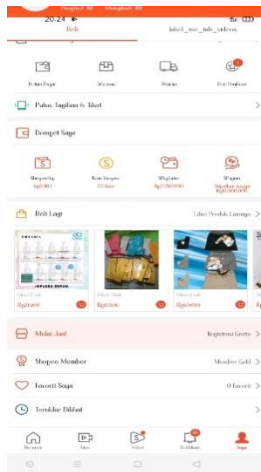
Untuk memiliki akun di Shopee, maka harus memiliki sebuah email dan juga nomor ponsel yang aktif. Isi formulir pendaftaran akun dengan lengkap. Setelah itu, akan menerima email aktivasi atau SMS yang berisi kode OTP. Gunakan email atau kode OTP tersebut untuk menyelesaikan pendaftaran.

3. Tampilan halaman shopee setelah berhasil membuat akun



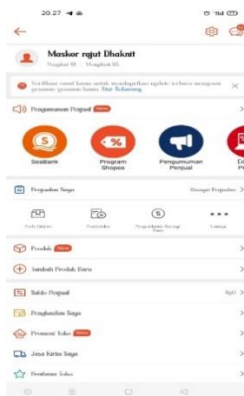
Gambar 33. Setelah berhasil, tampilan akun shopee yang kita miliki.

4. Klik tanda mulai jual untuk memasarkan produk melalui shopee



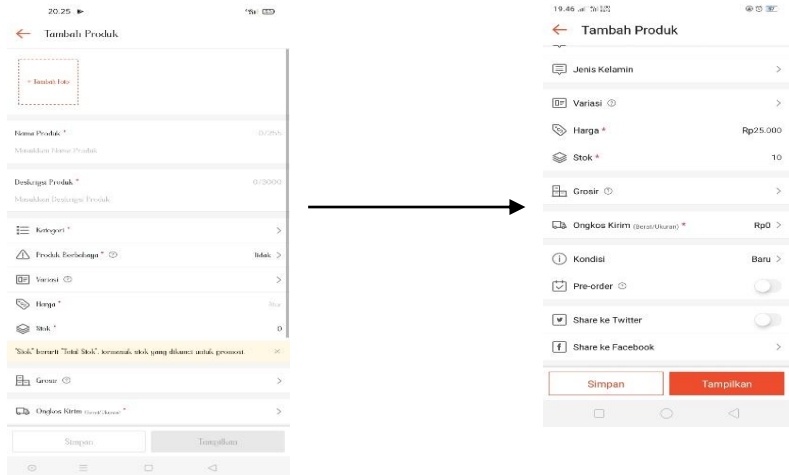
Gambar 34. Klik jual untuk memasarkan produk

5. Jika tidak memiliki akun, maka harus melakukan pendaftaran akun penjualan di shopee terlebih dahulu. Jika sudah berhasil, maka klik tambahkan produk untuk mengunggah produk yang akan dipasarkan.



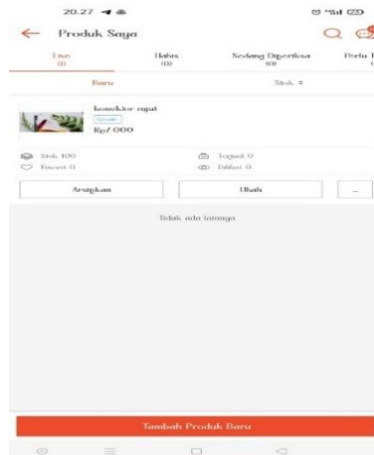
Gambar 35. Contoh akun yang berhasil daftar untuk penjualan

6. Mengunggah foto produk yang akan dipasarkan kemudian memberi keterangan agar pembeli dapat mudah memahami produk yang kita pasarkan



Gambar 36. Mengunggah produk dan melengkapi keterangan

7. Cek produk yang sudah diunggah di took yang dimiliki



Gambar 37. Contoh tampilan setelah berhasil mengunggah produk yang dipasarkan.



Beberapa manfaat menggunakan shopee untuk penjualan online atau e-marketing :

1. Dapat Mempromosikan Produk dengan Mudah
Kelebihan yang pertama dari berjualan melalui shopee adalah dapat diprioritaskan dari marketplace lain sehingga dapat dijangkau oleh banyak orang dengan mudah.
2. Fitur Chat Secara Langsung
Kelebihan menggunakan shopee untuk jual beli online adalah kita dapat melakukan chat langsung dengan penjual apabila ada hal yang akan ditanyakan seperti stok produk,detail produk dan lain lain.
3. Upload Gambar Produk Sebanyak-banyaknya
Melakukan penjualan di shopee dapat mengunggah produk tidak hanya 1. Produk yang diunggah dapat mencantumkan keterangan produk secara detail mulai dari bahan,panjang dan lebar produk serta harga dan juga ongkos kirim.. selain itu dari pembeli juga dapat mengunggah kepuasan produk setelah pengiriman.

Cara jualan di Shopee juga perlu dibarengi dengan strategi supaya produk yang dijual laris manis. Sebaiknya ikuti strategi di bawah ini.

1. Aktifkan fitur gratis ongkir
Shopee menyediakan fitur gratis ongkir dengan minimal belanja mulai dari 0, Rp 30.000, Rp 90.000, dan Rp 200.000. Gratis ongkir menjadi salah satu daya tarik terbesar bagi para

pembeli. Sebaiknya segera mengaktifkan fitur tersebut. Syaratnya hanyalah foto KTP dan foto selfie memegang KTP. Apabila pembeli menggunakan voucher gratis ongkir, tak perlu membayar ongkir kirim kepada jasa ekspedisi.

2. Perbanyak Produk

Strategi kedua dalam berjualan di Shopee adalah memperbanyak produk yang dijual. Semakin banyak produk yang ada dalam etalase toko, kemungkinan mendapatkan pembeli akan lebih besar. Jika produk di toko kurang dari 5 buah, akan sangat sulit untuk memperoleh pembeli, tak memerlukan banyak waktu untuk mengunggah produk, sebab Shopee menyediakan fitur untuk upload secara massal.

3. perbanyak Follower Toko

Shopee menyediakan fitur follower dan following layaknya Instagram dan Twitter. Hal ini sangat memengaruhi performa penjualan toko. Semakin banyak pengikut atau followers, kemungkinan produk laku akan lebih besar. Di awal pembentukan toko sebaiknya juga fokus untuk meningkatkan jumlah pengikut terlebih dahulu.

4. Ikuti Program Khusus dari Shopee

Shopee menyediakan banyak program khusus untuk pejual. Salah satunya adalah flash sale. Flash sale sendiri merupakan penjualan produk yang dilakukan dalam waktu singkat dengan harga yang telah didiskon. Program Flash Sale ini dapat dilihat oleh semua pengguna Shopee. Sehingga mengikuti program flash sale bisa menjadi salah satu strategi yang tepat untuk mendatangkan pembeli.

5. Rekap Penjualan

Walaupun berjualan di Shopee berbasis online, rekap penjualan juga sangat penting untuk dilakukan, dengan begitu akan lebih mudah menganalisa hasil penjualan.

Apa Saja Kelebihan Berjualan melalui Shopee?

Sekilas berikut ini kelebihan ketika kita berjualan melalui marketplace shopee

1. Kelebihan yang pertama kita dapat mempromosikan produk yaitu tersedianya berbagai macam fitur untuk menaikkan produk di paling atas. Fitur ini tujuannya yaitu untuk memprioritaskan produk yang kita jual daripada menggunakan marketplace lain
2. Fitur chat langsung, dimana fitur chat langsung ini sangat bermanfaat sekali bagi banyak penjual karena dapat berinteraksi secara langsung kepada calon konsumen untuk menanyakan terkait dengan barang
3. Transaksi jual beli paling besar setiap harinya. Yang paling menguntungkan lagi ketika ada event HARBOLNAS atau hari belanja Nasional maka penjual harus siap-siap memasang produk – produk terbaiknya agar laku keras.
4. Upload gambar produk sebanyak mungkin, cara pertama untuk membangun kepercayaan dari pembeli yaitu dengan upload gambar asli yang kita jual. Dalam aplikasi ini setidaknya dapat mengupload 9 gambar sehingga calon pembeli dapat melihat secara detail produk yang kita pasrkan.

DAFTAR PUSTAKA

- Laura Hardilawati, W. (2020). Strategi Bertahan UMKM di Tengah Pandemi Covid-19. *Jurnal Akuntansi Dan Ekonomika*, 10(1), 89–98.
<https://doi.org/https://doi.org/10.37859/jae.v10i1.1934>
- Lesmana, B 2021. *Mau Pandai Merajut Seperti Nam Do-San? Kenali Dulu Jenis Benangnya*,
<https://www.popmama.com/life/home-and-living/bella-lesmana/pilihan-jenis-benang-rajut-terbaik>, diakses 2 September 2022
- Prawibowo, S. T, Shafira, J., & Purwaningrum, R. D. (2020). Upaya 6S untuk Meningkatkan Produktivitas pada Pekerja di Penjahit Putra Manunggal. *IENACO (Industrial Engineering National Conference)*, 8.
[https://publikasiilmiah.ums.ac.id/xmlui/bitstream/handle/11617/11935/IENACO 10 - Syafa Thania Prawibowo%2C Jihan Shafira%2C Retno Dyah Purwaningrum UPAYA 6S UNTUK MENINGKATKAN PRODUKTIVITAS PADAPEKERJA.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://publikasiilmiah.ums.ac.id/xmlui/bitstream/handle/11617/11935/IENACO%2010%20-%20SyafaThaniaPrawibowo%20JihanShafira%20RetnoDyahPurwaningrumUPAYA6SUNTUKMENINGKATKANPRODUKTIVITASPADAPEKERJA.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
<https://facebook.com/ibadjournals>
<https://mayacrafts.asia/shop/benang-rajut-poly-d27/>
<https://www.mayacrafts.asia/shop/benang-rajut-super-milco/>
<https://toolbox.id/benang-rajut-wol-wool-jenis-penggunaan-dan-kisaran-harga/>
<https://youtu.be/YdbqW1i-wUM>, diakses 5 September 2022

BIODATA PENULIS



Fitria Khasanah, M.Pd Dosen Program Studi Pendidikan Matematika Universitas Wisnuwardhana. Menyelesaikan pendidikan S1 pada Jurusan Pendidikan Matematika di Universitas Negeri Yogyakarta dan melanjutkan S2 pada Program Studi Pendidikan Matematika di Universitas Sebelas Maret Surakarta.



Dhanika Eka Widyaningrum lahir di Malang tahun 2001 menempuh pendidikan SD Negeri Karanganyar 01, SMP Negeri 02 Poncokusumo, SMA Diponegoro Tumpang. Penulis menempuh pendidikan di Universitas Wisnuwardhana Program Studi Pendidikan Matematika Malang Angkatan 2019



Lia Farah Camelia Firdousiah lahir di Malang tahun 2000 menempuh pendidikan di SDN Madyopuro IV, MTs Nurul Ulum, dan MA Nurul Ulum Malang. Penulis menempuh perkuliahan di Universitas Wisnuwardhana Malang pada Program Studi Pendidikan Matematika angkatan 2018 dan sebagai staff di TK IT Ulil Albab Malang.



Khurotul A'yun lahir di Mojokerto tahun 1999 menempuh pendidikan di SDN Kuripansari, MTs Darut Taqwa 02, dan MA Darut Taqwa Pasuruan. Saat ini sedang menempuh pendidikan di Universitas Wisnuwardhana Malang Program Studi Pendidikan Matematika angkatan 2020.



Sri Wahyuni lahir di Malang tahun 2002 menempuh pendidikan di SDN Sukopuro 1 Jabung, SMP Negeri 2 Jabung dan SMK Ahmad Yani Jabung. saat ini sedang menempuh pendidikan di Universitas Wisnuwardhana Malang Program Studi Akuntansi angkatan 2020.

PEMBUATAN MASKER RAJUT DAN PEMASARANNYA

Buku ini disusun atas dorongan kondisi perekonomian beberapa keluarga yang ikut terdampak akibat Pandemic Covid-19, disamping itu belum adanya buku yang membahas tentang Masker Rajut dan Cara Pemasarannya sebagai upaya penguatan perekonomian keluarga.

Dalam buku ini setiap bab membahas topik yang berbeda-beda, dimana dalam Bab I membahas tentang pengenalan alat merajut seperti benang rajut dan hakpen serta mengenalkan tusuk dasar rajut. Pada bab II membahas tentang pengenalan pembuatan konektor masker (penghubung tali pada masker) rajut, Pada bab III membahas tentang pengenalan pembuatan masker rajut dan variasi hiasan berupa bunga. Bab IV membahas tentang cara pemasaran produk khususnya masker rajut dan konektor rajut secara online, Bab V membahas tentang bagaimana cara penggunaan media sosial dalam memasarkan produk yang kita miliki, sedangkan bab VI membahas tentang Penggunaan marketplace dalam pemasaran produk.