

**PENDAMPINGAN PEMASARAN PRODUK DAN PELATIHAN
PENYUSUNAN PEMBUKUAN PADA UMKM KERAJINAN BATOK
KEPALA DI DESA TIMPAG KERAMBITAN TABANAN**

Kadek Dewi Padnyawati, Ni Putu Ayu Kusumawati, Mirah Ayu Putri Trarintya, Ni Made Wisni
Arie Pramuki, Ni Wayan Alit Erlinawati, Cokorda Gde Bayu Putra
Fakultas Ekonomi Bisnis dan Pariwisata Universitas Hindu Indonesia
Email : dewipadnyawati@unhi.ac.id

ABSTRACT

Most of the people in Timpag Village, Kerambitan District, Tabanan, rely on agriculture, plantations and livestock. The majority of plantation products in Timpag Village are head producers. The community in Timpag Village processes coconut into various kinds of preparations such as food and crafts. MSME coconut shell crafts Mr. Si Made Merta has been running for 7 years by processing coconut shells into extraordinary handicrafts such as soap holders, ashtrays, buckles, incense holders and other shell crafts with various unique and interesting shapes. The problem faced by MSME Mr. Si Made Merta in running his business is a lack of understanding of marketing and preparation of financial reports so that the business he is running has not been able to develop properly. Marketing techniques have a very important role in running a business because customer satisfaction is the final goal in marketing techniques, it is necessary to understand and understand proper marketing management. Financial reporting in a business is the final process of the accounting process. This report serves as information material and decision-making material for users in running their business. Based on these problems, we provide assistance and training in simple Marketing Techniques and Financial Statement Preparation Training so that in the future the business can be more advanced and compete in the midst of the current rapid economic growth. With this community service, it is hoped that MSMEs Mr. Si Made Merta will be able to carry out marketing techniques properly and also in preparing correct financial reports.

Keywords: Mentoring, Training, Crafts, Coconut Shell

1. Pendahuluan

Kabupaten Tabanan merupakan kabupaten yang terletak di provinsi Bali bagian selatan yang terdiri dari 10 Kecamatan, yang sebagian besar penduduknya mengandalkan hidupnya dari hasil pertanian, perkebunan, peternakan dan

perikanan. Hasil perkebunan yang banyak di Kabupaten Tabanan adalah Kelapa seperti di Desa Timpag Kecamatan Kerambitan Tabanan. Masyarakat di Desa Timpag mengolah kelapa menjadi berbagai macam olahan seperti makanan maupun kerajinan. Usaha kerajinan batok kelapa Bapak Si Made Merta sudah berjalan selama 7 tahun dengan mengolah Batok kelapa menjadi kerajinan tangan yang sangat luar biasa seperti tempat sabun, asbak, gesper dan kerajian batok lainnya dengan berbagai bentuk yang unik dan menarik. Dalam menjalankan usahanya Bapak Si Made Merta mengajak keluarga dan tetangganya yang tidak punya pekerjaan membantunya dalam memproduksi kerajinan ini. Penjualan kerajinan tempat sabun, asbak, gesper dan yang lainnya yang terbuat dari batok kelapa ini hanya melalui pesanan saja, bapak Si Made Merta belum mampu mengembangkan usahanya ke pasaran karena terbatasnya pengetahuan mengenai pemasaran produk, belum memiliki identitas usaha, belum adanya kemasan-kemasan khusus yang dibuat untuk menjual produk yang dihasilkan sehingga belum ada upaya untuk melakukan kegiatan promosi atau melakukan penjualan melalui media-media sosial seperti yang sudah berkembang saat ini, selain itu Bapak Si Made Merta juga mengalami kendala dalam segi pembukuan karena selama ini pembukuan hanya dilakukan sebatas mengetahui Laba/Rugi tanpa memperhitungkan biaya operasional lainnya. Kegiatan Bapak Si Made Merta dalam membuat pesannya dapat dilihat pada gambar 1 dan gambar 2 berikut:



Gambar 1. Proses pembuatan Kerajinan batok kepala.



Gambar 2. Proses *finishing* Kerajinan Batok Kelapa.

Kondisi yang dialami oleh UMKM Kerajinan Batok Kelapa saat ini adalah tidak tau bagaimana cara yang tepat untuk memasarkan produknya dan bagaimana cara penyusunan pembukuan yang baik sehingga mereka bisa mengetahui secara pasti berapa keuntungan dan kerugian yang diperoleh dalam usaha yang dijalankannya. Hal ini dikarenakan UMKM Kerajinan Batok Kelapa ini belum bisa melakukan pemasaran dengan baik dan belum melakukan pencatatan terhadap modal yang dikeluarkan serta berapa keuntungan yang didapat. Mereka hanya melakukan sesekali pencatatan dengan cara yang sederhana pada saat adanya pesanya dalam jumlah yang banyak. Mereka belum menerapkan strategi pemasaran dan pembukuan dalam menjalankan usahanya sehingga mereka tidak bisa mengetahui berapa keuntungan dan kerugian.

Pemasaran dan pembukuan memiliki peranan penting bagi sebuah usaha dalam menunjang proses bisnis sehingga bisa mencapai hasil yang di harapkan. Konsep Pemasaran merupakan semua kegiatan perusahaan dalam perencanaan pemasaran dalam upaya mencapai kepuasan pelanggan sebagai tujuan perusahaan. Penyusunan pembukuan merupakan proses pengelolaan aktivitas keuangan dalam perusahaan, dimulai dari cara memperoleh dana dan mempergunakannya. Untuk memperoleh hasil yang maksimal, dalam pengelolaan dana harus tepat sasaran, efisien, dan efektif agar tujuan keuangan perusahaan dapat tercapai sesuai rencana.

Berdasarkan latar belakang permasalahan yang dihadapi oleh UMKM Kerajinan Batok Kelapa ini maka solusi yang bisa ditawarkan dalam pengabdian masyarakat ini adalah pendampingan mengenai pentingnya manajemen pemasaran

dan penyusunan pembukuan bagi usaha yang di jalankan oleh UMKM Kerajinan Batok Kelapa di Desa Timpag Kerambitan Tabanan dengan cara memberikan pendampingan proses pemasaran dan pembukuan yang sederhana. Hasil yang ingin dicapai dalam pengabdian masyarakat ini adalah UMKM Kerajinan Batok Kelapa ini bisa mengelola manajemen pemasaran dan penyusunan pembukuan dengan baik. Tujuan dari program pengabdian masyarakat ini adalah memberikan pengetahuan kepada UMKM Kerajinan Batok Kelapa di Desa Timpag Kerambitan Tabanan tentang manfaat dari pemahaman konsep pemasaran dalam sebuah usaha dan memberikan Pelatihan Penyusunan Pembukuan kepada UMKM Kerajinan Batok Kelapa di Desa Timpag Kerambitan Tabanan mengenai pentingnya pengelolaan pembukuan dalam sebuah usaha.

Metoda Pelaksanaan

Sasaran stretegis dalam pengabdian masyarakat ini adalah Sumber Daya Manusia di UMKM Kerajian Batok Kelapa di Desa Timpag Kerambitan Tabanan. Melalui kegiatan pengabdian masyarakat pendampingan dan pelatihan ini akan ditawarkan solusi bagi permasalahan-permasalahan yang telah dirumuskan di atas. Metoda yang di gunakan dalam kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah metode dengan cara pendampingan dan pelatihan yang diberikan langsung kepada UMKM Kerajinan Batok Kelapa di Desa Timpag Kerambitan Tabanan. Kegiatan-kegiatan yang akan dilaksanakan meliputi:

1. Sosialisasi kegiatan, proses ini dijalankan dengan cara mengumpulkan peserta dalam sebuah sosialisasi. Dalam penyelenggaraan sosialisasi ini kita akan menjelaskan mengenai bagaimana cara untuk bisa membuat bisnis industri kecil berkembang menjadi bisnis yang besar. Pada kegiatan sosialisasi ini dihadiri oleh Pemilik UMKM Kerajinan Batok Kelapa yang nantinya kita harapkan dapat membuat usaha yang dijalankan berkembang lebih pesat.
2. Pemaparan pengetahuan tentang manajemen pemasaran dan juga memberikan pendampingan dalam memasarkan produk usahanya agar bisa lebih baik lagi dan tidak hanya menunggu pesanan saja dari pelanggan.

3. Pemaparan pengetahuan tentang penyusunan laporan keuangan dan praktek pelatihan penyusunan laporan keuangan. Diharapkan mampu merencanakan dan membuat laporan keuangan untuk usahanya.

Target Luaran yang akan dicapai melalui pengabdian kepada masyarakat ini bagi UMKM Kerajinan Batok Kelapa ini adalah :

1. UMKM Kerajinan Batok Kelapa memperoleh pengetahuan mengenai bagaimana manajemen pemasaran yang tepat sehingga kedepannya dapat memasarkan produk usahanya lebih baik lagi.
2. UMKM Kerajinan Batok Kelapa dapat memperoleh pengetahuan mengenai penyusunan pembukuan yang benar melalui pelatihan yang diberikan sehingga kedepannya dapat bermanfaat dalam mengelola keuangan usahanya .

Selain itu luaran yang diperoleh bagi pelaksana adalah kegiatan pengabdian masyarakat ini dapat menjadi sarana untuk turut berperan serta dalam meningkatkan kualitas sosial dan pendidikan masyarakat, berupa proses berbagi ilmu dan pengetahuan yang diperoleh dari lembaga pendidikan tinggi.

2. Hasil Dan Pembahasan

Pada pembahasan kegiatan akan dibahas mengenai susunan acara kegiatan serta pelaksanaan kegiatan dan materi kegiatan. Respon UMKM secara umum sangat baik dalam kegiatan pengabdian masyarakat dengan memberikan pendampingan dalam pemasaran dan pelatihan penyusunan pembukuan pada UMKM, mitra saat ini berlokasi di Desa Timpag Kerambitan Tabanan, sangat berperan aktif dalam kegiatan pengabdian masyarakat ini dan memberikan kontribusi seperti menyediakan tempat yang digunakan untuk pendampingan dan pelatihan.

Kegiatan pengabdian masyarakat yang melalui pendampingan pemasaran produk dan pelatihan penyusunan pembukuan dalam pengelolaan pemasaran dan pembukuan usahanya pada UMKM dilaksanakan di rumah I Bapak Si Made Merta yang beralamat di Desa Timpag Kerambitan Tabanan. Adapun susunan acara kegiatan adalah sebagai berikut: 1) Perkenalan selama 10 menit, 2) Indikator

Pembelajaran selama 20 menit, 3) Pengenalan manajemen pemasaran selama 60 Menit, 4) Pelatihan Penyusunan Pembukuan selama 140 menit dan 5) Penutup 10 menit.

Pelaksanaan Kegiatan dan Materi Kegiatan

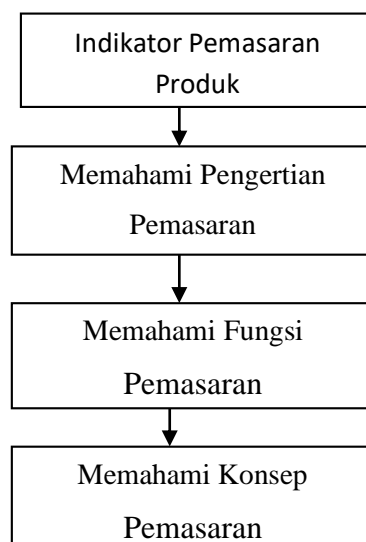
Berikut ini merupakan uraian dari pelaksanaan kegiatan Pengabdian Masyarakat pada UMKM Kerajinan Batok Kelapa di Desa Timpag Kecamatan Kerambitan Tabanan, sesuai dengan susunan acara pengabdian yang telah dibuat yaitu :

1. Perkenalan

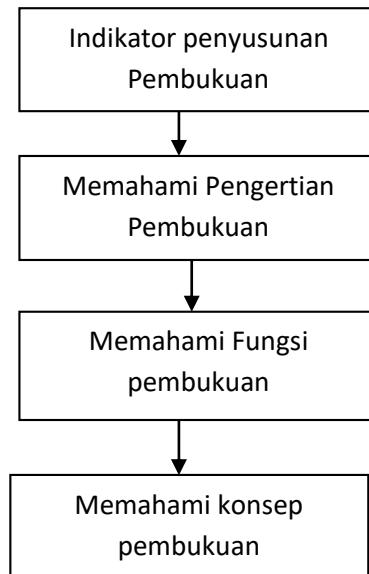
Pertemuan pertama kegiatan pengabdian masyarakat ini diawali dengan pengenalan kami sebagai pelaksana pengabdian Masyarakat dan pengenalan institusi Universitas Hindu Indonesia

2. Indikator Pembelajaran

Setelah memperkenalkan dan menjelaskan secara singkat tujuan dilaksanakan pengabdian Masyarakat, penulis sedikit menjelaskan tentang indikator pembelajaran yang akan dicapai. Indikator-indikator pembelajara dapat dilihat pada gambar berikut :



Gambar 1 Indikator Pemasaran Produk



Gambar 2 Indikator Penyusunan Pembukuan

3. Pengenalan Pemasaran Produk

Pada sesi ini di lakukan tahap pengenalan tentang pemasaran produk, fungsi pemasaran dan konsep pemasaran dalam menjalankan usaha/bisnis serta strategi-strategi pemasaran yang di gunakan dalam usaha/bisnis.

Pemasaran menurut Philip Kotler dan Amstrong adalah sebagai suatu proses sosial dan manajerial yang membuat individu dan kelompok memperoleh apa yang mereka butuhkan dan inginkan lewat penciptaan dan pertukaran timbal balik produk dan nilai dengan orang lain. Pemasaran juga dapat dikatakan sebuah aktivitas, serangkaian institusi, dan proses menciptakan, mengkomunikasikan, menyampaikan, dan mempertukarkan tawaran yang bernilai bagi pelanggan, klien, mitra, dan masyarakat umum. Pemasaran dimulai dengan pemenuhan kebutuhan manusia yang kemudian bertumbuh menjadi keinginan manusia.

Fungsi pemasaran berdasarkan teori adalah sebagai berikut :

1. Analisis Konsumen merupakan pengamatan terhadap segala kebutuhan dan keinginan konsumen. Ini dilakukan dengan cara survei konsumen,

menganalisis informasi konsumen, dan pengembangan dan penentuan strategi pada segmen pasar secara optimal

2. Penjualan produk dan jasa hal ini meliputi banyak kegiatan dalam pemasaran seperti promosi penjualan, iklan, publisitas, hubungan konsumen.
3. Perencanaan terhadap produk dan jasa diantaranya seperti berbagai kegiatan pengemasan produk, uji pemasaran, gaya produk, dan yang paling efektif adalah uji pasar.
4. Penetapan harga, stakeholder atau lima pemangku kepentingan sangat mempengaruhi keputusan penetapan harga yaitu : konsumen, pemasok, distributor, pesaing dan pemerintah.
5. Distribusi, ini terdiri dari pengudangan, saluran distribusi, wilayah penjualan, penjualan grosir, tingkat dan lokasi persediaan, ritel lokasi tempat ritel.
6. Peluang melibatkan penilaian terhadap biaya, resiko dan manfaatnya terkait dengan pemasaran.

Konsep pemasaran merupakan tempat dimana pembeli dan penjual bertemu dan melakukan transaksi terhadap barang dan jasa , semua konsumen yang memiliki keinginan dan kebutuhan yang spesifik, bersedia dan mampu melibatkan diri dalam transaksi untuk memenuhi kebutuhan atau keinginan. Dengan pengenalan pemasaran produk ini diharapkan mitra mampu memasarkan produknya ke pangsa pasar yang lebih luas lagi dan dengan harga yang lebih baik dari pada sebelumnya.

4. Pengenalan Pelatihan Penyusunan Pembukuan

Pada sesi ini dilakukan pengenalan tentang penyusunan pembukuan, fungsi dan manfaat dari penyusunan pembukuan bagi usaha/bisnis yang dijalankan serta catatan –catatan yang bisa digunakan untuk membantu dalam penyusunan pembukuan suatu usaha. Pembukuan merupakan suatu proses pencatatan yang dilakukan secara teratur untuk mengumpulkan data dan informasi keuangan

yang meliputi harta, kewajiban, modal, pendapatan dan biaya serta jumlah harga perolehan dan penyerahan barang atau jasa yang ditutup dengan menyusun neraca dan laporan laba rugi.

Fungsi dari penyusunan pembukuan adalah sebagai alat ukur untuk mengetahui kondisi keuangan dan kinerja perusahaan, menyusun perencanaan kegiatan perusahaan, mengendalikan perusahaan, dasar pembuatan keputusan dalam perusahaan dan pertimbangan dan pertanggungjawaban pada pihak ekstern. Konsep dari penyusunan pembukuan merupakan output dari proses akuntansi adapun konsep-konsep dari penyusunan laporan keuangan adalah : konsep kesatuan usaha, konsep nilai historis dan konsep waktu.

Evaluasi

Setelah pelatihan dilakukan evaluasi kegiatan pelatihan yaitu dengan teknik wawancara langsung dengan peserta pelatihan dimana dari hasil wawancara diperoleh kesimpulan sebagai berikut:

1. Materi pelatihan yang diberikan cukup menarik dan cukup mudah dipahami oleh peserta sehingga peserta merasa puas terhadap pendampingan dan pelatihan yang dilakukan dalam pengabdian masyarakat ini.
2. Hasil dari pelatihan yang diberikan dapat membantu peserta dalam menyusun laporan keuangan usahanya dengan cara yang sederhana dan kedepannya diharapkan mampu mengelola keuangan dari usaha yang dimiliki lebih baik lagi.

3. Penutup

Simpulan

Adapun kesimpulan yang dapat diambil dari kegiatan pengabdian ini adalah sebagai berikut :

1. Peserta pelatihan yaitu UMKM Kerajinan Batok Kelapa memperoleh pengetahuan tentang pemasaran produk yang baik dan benar sehingga kedepannya diharapkan mampu mengembangkan usaha lebih maju lagi dan bisa bersaing di era globalisasi ini.
2. Peserta UMKM Kerajinan Batok Kelapa mengerti arti pentingnya pengemasan produk dalam strategi pemasaran.
3. Peserta pelatihan yaitu UMKM Kerajinan Batok Kelapa memperoleh pengetahuan tentang pelatihan penyusunan pembukuan yang benar dan tepat sehingga kedepannya mampu menyusun laporan keuangan usahanya dengan lebih baik lagi dan mampu bersaing.
4. Pengabdian masyarakat ini menghasilkan modul pelatihan yang bisa dipelajari oleh peserta UMKM ini untuk kedepannya dalam mengembangkan usahanya ke jenjang yang lebih luas lagi.

Saran

Saran yang dapat diberikan dalam kegiatan pengabdian ini adalah dalam kegiatan pengabdian berikutnya, diharapkan cakupannya mitra bisa lebih luas lagi dengan waktu yang lebih lama

Ucapan Terimakasih

Ucapan terimakasih disampaikan kepada Rektor dan LPPM Universitas Hindu Indonesia Denpasar yang telah memfasilitasi sehingga kegiatan ini berjalan dengan baik dan memenuhi target luaran.

DAFTAR PUSTAKA

- Agus, Sartono, 2002, *Manajemen Keuangan : Teori dan Aplikasi*, edisi keempat, cetakan pertama, penerbit : BPFPE, Yogyakarta
- Darsono, dan Ashari, 2005, *Pedoman Praktis Memahami Laporan Keuangan*, edisi pertama, Penerbit : Andi, Yogyakarta
- Hasibuan. Melayu S.P. 2009. *Manajemen: Dasar, Pengertian, dan Masalah Edisi Revisi*. Jakarta: PT. Bumi Aksara
- Mangkunegara. 2005. *Sumber Daya Manusia Perusahaan*. Remaa Rosdakarya: Bandung
- Philip Kotler.2006. *Prinsip-prinsip Pemasaran*. Erlangga : Ciracas Jakarta