

**PENDAMPINGAN PEMASARAN PRODUK DAN PELATIHAN  
PENYUSUNAN PEMBUKUAN PADA KELOMPOK PEMBUAT MINYAK  
TANUSAN DI DESA DUDA TIMUR KECAMATAN SELAT  
KARANGASEM**

**Oleh**

Ni Komang Sumadi, Ni Luh Adisti Abiyoga Wulandari, I Wayan Sudiana, Sang Ayu Putu Arie Indraswarawati, Ni Putu Ayu Kusumawati, Cokorda Bayu Putra  
Fakultas Ekonomi Bisnis Dan Pariwisata Universitas Hindu Indonesia

***ABSTRACT***

*The Karangasem Strait sub-district, precisely in Duda Timur Village, is a sub-district seen from the perspective of its livelihood, with the majority of the population working as farmers. The majority of the plantation products are salak and head. Aside from being a farmer, some households use their plantation products as business land to be able to supplement their income, one of which is to use coconuts produced from plantations as Tanusan Oil. Tanusan oil is one of the traditionally made oils. This tanusan oil is still in great demand by the people in Bali because by cooking using tanusan oil the cuisine becomes more delicious and tasty. The business of the tanusan oil maker group still has not applied marketing management in its business processes so that the marketing method is only done by entrusting the products produced in stalls and according to order and so the bookkeeping has not been implemented in running its business so that it cannot know exactly how advantages and disadvantages clearly obtained. To help overcome these problems, we provide assistance in the field of marketing and simple bookkeeping so that in the future continuity of business can compete in the future. The results achieved in this community service are that this group of tanusan oil makers has been able to recommend its products to a wider market share and has been able to also do bookkeeping in a simple way.*

*Keywords: Tanusan Oil Makers group, Marketing, Training.*

**1. Pendahuluan**

Kecamatan Selat Karangasem tepatnya di Desa Duda Timur merupakan kecamatan yang dilihat dari segi mata pencahariaanya sebagian besar penduduknya bekerja sebagai petani. Desa Duda Timur kebun mayoritas yang dihasilkan adalah salak selain itu ada juga perkebunan menghasilkan kepala. Beberapa warga

terutama wanita untuk dapat membantu memenuhi kebutuhan keluarga bekerja adalah wajib dilakukan. Selain sebagai petani beberapa rumah tangga memanfaatkan hasil perkebunanya sebagai lahan bisnis untuk bisa menambah penghasilan, salah satunya adalah memanfaatkan kelapa yang dihasilkan dari perkebunan sebagai Minyak Tanusan.

Minyak Tanusan tradisional merupakan salah satu ciri khas dari suatu daerah yg biasa dilakukan di jaman dulu, minyak tanusan di buat dari kelapa yg sudah tua yang di pecahkan terlebih dahulu dan diparut kemudian di olah dengan cara tradisional dengan menggunakan tangan dalam proses pembuatanya setelah adonan selesai dikerjakan kemudian adonan di masak sampai minyaknya keluar setelah itu minyak di panaskan lagi untuk mendapatkan hasil yang maksimal, setelah itu minyak siap untuk di pindahkan ke dalam botol untuk di jual. Minyak Tanusan dari kelapa ini sangat enak dan gurih digunakan untuk memasak maupun mengoreng segala makanan, minyak tanusan ini sangat di sukai oleh para ibu-ibu yang menginginkan masaknya gurih, selain itu minyak tanusan juga paling pas dipakai membuat sambel mentah bagi para pencinta sambel mentah khususnya masyarakat Bali.

Minyak Tanusan ini di produksi oleh Kelompok Pembuat Minyak Tanusan yang ada di Desa Duda Timur Kecamatan Selat Karangasem, minyak tanusan ini diproduksi sesuai dengan pesanan yang datang dan pemasaran hasil produksi minyak tanusan ini dengan cara menitipkan di warung-warung atau di pasar di Desa Duda Timur Kecamatan Selat Krangasem dengan harga perbotol Rp 20.000. Kondisi yang dialami oleh Kelompok Pembuat Minyak Tanusan 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 dijalannya. Hal ini dikarenakan Kelompok Pembuat Minyak Tanusan 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 Kelompok Pembuat Minyak Tanusan ini maka penulis sudah melakukan pengabdian masyarakat berupa pendampingan mengenai pentingnya manajemen pemasaran dalam menjalankan usaha agar usaha yg di rintis kedepanya mampu merampah ke pangsa pasar yang lebih luas lagi. Dan tidak kalah penting juga pelatihan proses penyusunan pembukuan dalam menjalankan usaha agar dapat diketahui apakah usaha yang dijalankan mengalami keuntungan ataukah kerugian. Hasil yang ingin dicapai dalam pengabdian masyarakat ini adalah Kelompok Pembuat Minyak Tanusan ini bisa mengelola manajemen pemasaran dan penyusunan pembukuan dengan baik.

Tujuan dari program pengabdian masyarakat ini adalah, Memberikan pengetahuan kepada Kelompok Pembuat Minyak Tanusan yang berada di Desa Duda Timur Kecamatan Selat Karangasem tentang manfaat dari pemahaman konsep pemasaran dalam sebuah usaha dan Memberikan Pelatihan Penyusunan Pembukuan kepada Kelompok Pembuat Minyak Tanusan di Desa Duda Timur Kecamatan Selat Karangasem mengenai pentingnya pengelolaan pembukuan dalam sebuah usaha.

## **2. Metode Pelaksanaan**

Pengabdian masyarakat ini berupa pendampingan dalam pemasaran produk dan pelatihan penyusunan pembukuan. Yang menjadi sasaran strategis dalam pengabdian masyarakat ini adalah Sumber Daya Manusia di Kelompok Pembuat Minyak Tanusan yang terletak di Desa Duda Timur Kecamatan Selat Krangasem. Melalui kegiatan pengabdian masyarakat pendampingan dan pelatihan ini akan ditawarkan solusi bagi permasalahan-permasalahan yang telah dirumuskan di atas. Pendekatan yang ditawarkan bagi relasi kegiatan pengabdian masyarakat pendampingan dan pelatihan ini adalah model pemberdayaan sumber daya manusia kelompok pembuat minyak tanusan. 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 Kelompok Home Industri yang nantinya kita harapkan dapat membuat usaha yang dijalankan berkembang lebih pesat.
2. Mensosialisasikan tentang pengemasan produk yang diharapkan mampu meningkatkan harga jual produk yang dihasilkan, sekaligus bisa merambah ke pasar yang lebih luas lagi dengan begitu pendapat mitra akan mengalami peningkatan atau setidaknya tetap stabil.
3. 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.
4. 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 Kelompok Pembuat Minyak Tanusan ini adalah :

1. Kelompok Pembuat Minyak Tanusan memperoleh pengetahuan mengenai bagaimana manajemen pemasaran yang tepat sehingga kedepannya dapat memasarkan produk usahanya lebih baik lagi.
2. Kelompok Pembuat Minyak Tanusan 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.

### **3. Hasil Dan Pembahasan**

Pada pembahasan kegiatan akan dibahas mengenai susunan acara kegiatan serta pelaksanaan kegiatan dan materi kegiatan. Respon masyarakat umum sangat baik dalam kegiatan pengabdian masyarakat dengan memberikan pendampingan dalam pemasaran dan pelatihan penyusunan pembukuan pada kelompok pembuat minyak tanusan di Desa Duda Timur Kecamatan Selat Karangasem, mitra yang dalam hal ini adalah kelompok pembuat minyak tanusan yang berlokasi di Desa Duda Timur Kecamatan Selat Karangasem, 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 kelompok pembuat minyak tanusan dilaksanakan rumah salah satu dari kelompok pembuat minyak tanusan yang beralamat di Desa Duda Timur Kecamatan Selat Karangasem. Adapun susunan acara kegiatan adalah sebagai berikut:

**Tabel 1 Susunan Acara Kegiatan**

No	Kegiatan	Durasi
1	Pengenalan	10 menit
2	Indikator Pembelajaran	20 Menit
3	Pengenalan Manajemen Pemasaran	60 Menit
4	Pelatihan Penyusunan Pembukuan	140 Menit
5	Panutup	10 Menit

**Pelaksanaan Kegiatan dan Materi Kegiatan**

Berikut ini merupakan uraian dari pelaksanaan kegiatan sesuai dengan susunan acara pengabdian yang telah dibuat:

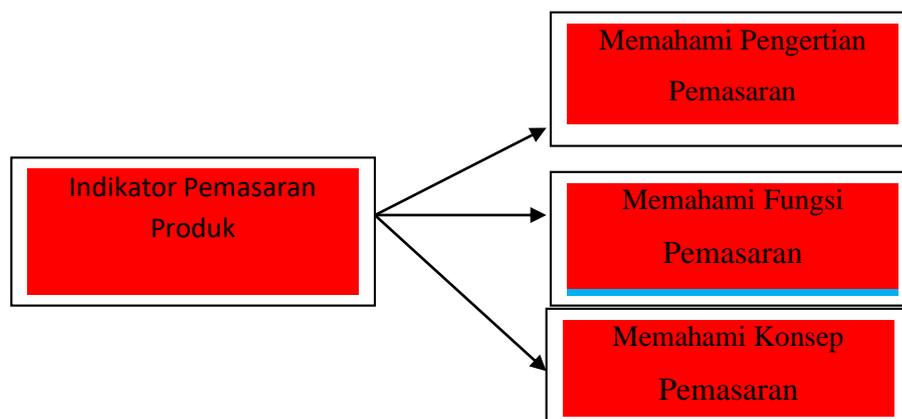
1. Perkenalan

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

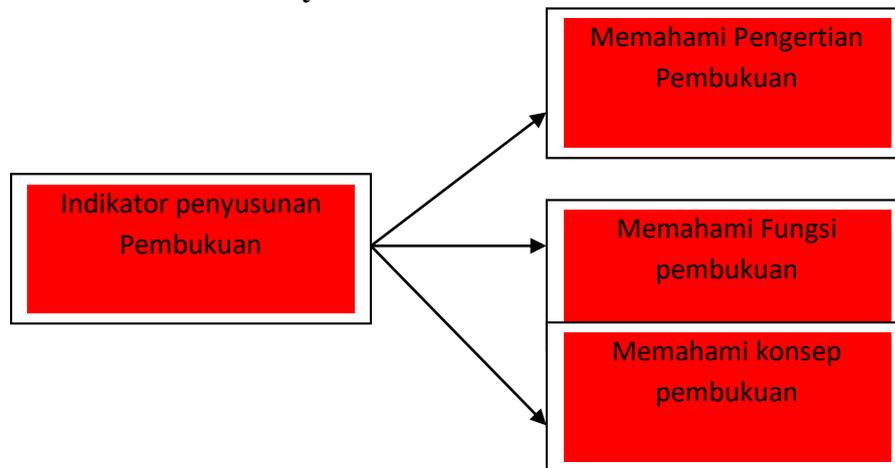
2. Indikator Pembelajaran

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

**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 Armstrong 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.

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.

#### **4. Penutup**

##### **Kesimpulan**

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

1. Peserta pelatihan yaitu Kelompok Pembuat Minyak Tanusan di Desa Duda Timur Kecamatan Selat Krangasem 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 mengerti arti pentingnya pengemasan produk dalam strategi pemasaran.
3. Peserta pelatihan yaitu Kelompok Pembuat Minyak Tanusan di Desa Duda Timur Kecamatan Selat Krangasem 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 kelompok 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 : BPFE, Yogyakarta
- Darsono, dan Ashari, 2005, *Pedoman Praktis Memahami Laporan Keuangan*, edisi pertama, Penerbit : Andi, Yogyakarta
- Mangkunegara. 2005. *Sumber Daya Manusia Perusahaan*. Remaa Rosdakarya: Bandung
- Philip Kotler.2006. *Prinsip-prinsip Pemasaran*. Erlangga : Ciracas Jakarta