

## **PENDAMPINGAN MANAJEMEN USAHA DAN PEMASARAN DIGITAL PRODUK SOUVENIR/KERAJINAN TANGAN KELOMPOK USAHA BERSAMA SOSSORANG DESA KARAMA KECAMATAN TINAMBUNG KABUPATEN POLEWALI MANDAR**

**Arifhan Ady Dj<sup>1</sup>, Taufik Hidayat B Tahawa<sup>2</sup>, Akhidiari Harpa<sup>3</sup>**

Program Maanajemen Akutansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Sulawesi Barat

Program Akutansi Fakultas Ekonomi, Universitas Sulawesi Barat

Program Studi Ilmu Hukum, Fakultas Sosial Dan Ilmu Politik, Universitas Sulawesi Barat

*email:arifhan.adydj@unsulbar.ac.id*

### **Abstrak**

KUB Sossorang merupakan satu dari sekian Kelompok Usaha Bersama (KUB) yang rutin memproduksi kerajinan pembuatan souvenir miniatur khas mandar berupa sandeq, miniatur rumah khas mandar dan alat musik tradisional mandar, berada di Kecamatan Tinambung Kabupaten Polewali Mandar. Dari survey awal dan pengamatan yang di lakukan oleh tim pengabdi kepada kelompok usaha bersama Sossorang, dalam hal memproduksi kerajinan pembuatan souvenir kelompok ini mengalami sejumlah kendala antara lain manajemen usaha, pengelolaan keuangan yang masih sangat sederhana dan keterampilan dalam hal memasarkan produk masih menerapkan sistem penjualan langsung (personal selling) pada konsumen dan belum mengikuti perkembangan dan pemanfaatan teknologi dalam beriklan dan mamasarkan produk secara digital/online. Oleh karena Pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan meningkatkan pemahaman dan pengetahuan mitra melalui kegiatan bimbingan dan pelatihan terkait manajemen usaha yang meliputi perencanaan usaha, pengorganisasian, serta pemahaman kelompok tentang strategi pemasaran menggunakan media teknologi WhatsApp Business, akun google business dan akun Facebook kepada kelompok pengrajin dan kegiatan pendampingan serta konsultasi setelah kegiatan berakhir

**Kata Kunci :** Pendampingan Manajemen Usaha dan Pemasaran Digital

### **Abstract**

KUB Sossorang is one of several Joint Business Groups (KUB) which regularly produces crafts for making typical Mandar miniature souvenirs in the form of sandeq, miniature Mandar house miniatures and traditional Mandar musical instruments, located in Tinambung District, Polewali Mandar Regency. From the initial survey and observations carried out by the service team for the Sossorang joint business group, in terms of producing craft souvenirs, this group experienced a number of obstacles, including business management, financial management which was still very simple and skills in marketing products still implemented a direct sales system. (personal selling) to consumers and have not followed the development and use of technology in advertising and marketing products digitally/online. Because this community service aims to increase partners' understanding and knowledge through guidance and training activities related to business management which includes business planning, organizing, and group understanding of marketing strategies using WhatsApp Business technology media, Google Business accounts and Facebook accounts for craftsmen groups and activities. assistance and consultation after the activity ends

**Keywords:** Business Management And Digital Marketing Assistance

### **PENDAHULUAN**

Secara umum, kinerja dan hasil produksi sangat mendapat pengaruh dari besar kecilnya kemampuan pelaku industri. Di lain sisi di kawasan pedesaan peluang terciptanya lapangan pekerjaan dan kenaikan pemasukan masyarakat sangat mendapat pengaruh dari aktivitas industri kecil. Solusi yang tepat harus diupayakan secara bersama oleh industri, pemerintah, dan dunia akademik agar industri kecil bisa dikembangkan ke arah yang lebih baik.

Desa Karama adalah satu dari sekian desa yang ada di Kecamatan Tinambung Kabupaten Polewali Mandar Provinsi Sulawesi Barat. Potensi sumber daya alam atau potensi yang dipunyai desa Karama dan eksistensi kelompok mitra sebagai kelompok sasaran dalam Program Kemitraan Masyarakat (PKM) Stimulus akan diilustrasikan dalam analisis situasi ini. Situasi demografi menjadi permulaan

dari gambaran analisis situasi, dimana total penduduk desa Karama sejumlah 4785 jiwa jiwa, 2355 jiwa penduduk laki-laki dan 2430 jiwa penduduk perempuan dengan 1256 Kepala Keluarga (KK), yang tersebar 3 dusun dengan luas wilayah desa ± 299 Ha. Polewali Mandar dalam Angka (2016)

Desa Karama, merupakan salah satu desa yang masuk dalam wilayah administrasi Kabupaten Polewali Mandar yang berada di Kecamatan Tinambung provinsi Sulawesi Barat, berjarak kurang lebih 40 km dari kota Polewali Mandar. Sejumlah usaha ekonomi produktif alternatif menjadi aspek penting yang membuat Desa Karama maju dan terkenal. Ada sejumlah usaha ekonomi alternatif di desa ini, diantaranya, Manette Lipa Sa'be Mandar, Perajut Tali Rumpon Nelayan dan Pembuatan Souvenir/kerajinan tangan khas mandar.

KUB Sossorang merupakan satu dari sekian Kelompok Usaha Bersama (KUB) yang rutin memproduksi kerajinan pembuatan souvenir miniatur khas mandar berupa sandeq, miniatur rumah khas mandar dan alat musik tradisional mandar. Dalam hal memproduksi kerajinan pembuatan souvenir miniatur khas mandar, seperti kebanyakan industri kecil lainnya, industri kerajinan pembuatan souvenir miniatur khas mandar menghadapi sejumlah problematika dan masalah. Berlandaskan survey awal yang dijalankan, sejumlah masalah dan problematika yang dihadapi oleh para pengrajin kerajinan pembuatan souvenir miniatur khas mandar desa karama yang menjadi mitra dalam pengabdian ini yakni kelompok usaha bersama (KUB) "Sossorang" di antaranya adalah : alat-alat yang sangat sederhana dipakai sebagai teknologi untuk mengerjakan proses produksi, tidak mengikuti update trend pasar saat ini Kurniawan, dkk, (2015). Kelompok ini, juga mengalami sejumlah problematika antara lain : manajemen usaha, pengelolaan keuangan yang masih sangat sederhana dan keterampilan dalam hal memasarkan produk masih menerapkan sistem penjualan langsung (personal selling) pada konsumen yang pergi langsung ke tempat pengrajin dan belum mengikuti perkembangan dan pemanfaatan teknologi dalam beriklan dan mamasarkan produk secara digital/online di kelompok usaha bersama (KUB) "Sossorang". Aktivitas ini belum dijalankan secara maksimal. Fatoki Olawale dan David Garwe (2010).

Meskipun demikian sejumlah manfaat sudah diberikan oleh aktivitas ini pada para anggotanya,. Minimnya pengetahuan perihal kewirausahaan menjadi aspek yang melatar belakangi kurang maksimalnya kegiatan yang dijalankan. Kurangnya pengetahuan perihal manajemen organisasi dan administrasi keuangan menjadi aspek yang paling utama sebagai penyebab ketidak maksimalan jalannya kegiatan itu. Tiap-tiap transaksi (pembelian aspek-aspek produksi ataupun pemasaran produk) tidak dicatat secara rutin oleh kelompok ini.

Minimnya modal yang tersedia menjadi problematika lain yang banyak dihadapi oleh para pelaku UMKM yang ada di Indonesia. Anoraga (2015). Dalam hal memproduksi Pembuatan Souvenir/kerajinan tangan khas mandar, modal para pengrajin hanya bersumber dari modal internal dan banyak dari mereka yang rela pergi menemui pengepul/ pengumpul untuk mendapatkan pinjaman uang untuk memproduksi hasil kerajinan Souvenir, miniatur dan alat musik tradisional khas mandar ditentukan oleh pengumpul/pengepul. Demi mengatasi problematika yang diderita oleh kelompok usaha bersama sossorang, maka potensi yang ada harus dikembangkan dan di optimalkan, untuk itulah penulis hadir dan memberi solusi terkait dengan problematika di atas berupa pelatihan dan bimbingan teknis terkait manajemen usaha bagi kelompok masyarakat, pelatihan dan bimtek perihal pengelolaan keuangan (administrasi pembukuan) dan pelatihan dan strategi pemasaran digital dengan memakai platform media sosial WhatsApp Business, Google Business dan Facebook bagi kelompok usaha bersama Sossorang.

## **METODE**

### **Lokasi Kegiatan**

Aktivitas pengabdian dijalankan dari bulan Juni-Agustus 2023. Ada 13 peserta yang merupakan anggota kelompok usaha bersama Sossorang yang berpartisipasi dalam aktivitas ini.

### **Partisipasi Kegiatan**

Pada kegiatan ini, peserta kegiatan penyuluhan dan pelatihan ialah kelompok pengrajin, yakni kelompok usaha bersama Sossorang yang akan mendapat penyuluhan dari tim pengabdi

### **Bahan dan alat**

Bahan dan alat yang dipakai dalam kegiatan pelatihan ini adalah :

1. Materi dan penyuluhan diberikan oleh tim pengabdian masyarakat pada kelompok mitra dengan memakai Laptop dan LCD

2. Tim pengabdi membuat spanduk dengan tulisan tema kegiatan
3. Mitra dan tim pengabdi juga memerlukan alat tulis menulis (ATK)

#### **Metode penyelesaian masalah**

Selaras dengan problematika mitra yang sudah dirumuskan sebelumnya, model pemberdayaan dipakai sebagai pendekatan yang dijalankan bagi realisasi PKM, yang mana model itu memuat sejumlah fase, yakni : (1) Tahap awal Persiapan kegiatan, (2) Tahap Asssesment kegiatan, (3) Tahap Perencanaan alternatif Kegiatan, (4) Tahap Formulasi /rencana aksi, (5) Tahap Pelaksaaan Kegiatan, (6) Tahap Evaluasi. Kelompok Usaha Bersama Sosorang bisa diberdayakan dengan adanya program pengabdian ini lewat kegiatan berikut: pengetahuan perihal usaha kelompok mitra dikembangkan dengan menjalankan pelatihan manajemen usaha dan pemasaran. Pelatihan manajemen usaha, pelatihan pengelolaan keuangan, pelatihan manajemen pemasaran, dan pendampingan ialah sejumlah metode pemberdayaan yang akan dijalankan,

#### **Rencana Kegiatan**

Pendekatan dalam Kegiatan PKM ini dijalankan secara Button-up dimana tahap perencanaan tindakan dijalankan dengan maksud agar semua problematika mitra dalam hal ini kelompok usaha bersama Sosorang bisa diketahui dan dijawab secara partsipasif. Ada juga sejumlah fase pelaksanaannya, yakni:

1. Identifikasi potensi, potensi yang dipunyai oleh mitra seperti keahlian dan jumlah tenaga kerja, bahan baku, manajemen usaha, pasar, lingkungan internal dan eksternal diidentifikasi oleh tim PKM selaku pelaksana bersama mitra
2. Kebutuhan mitra di analisis dan solusi terbaik dicari agar problematika yang ada bisa diatasi,
3. Rencana Kerja, yakni rangkaian kegiatan dan waktu pelaksanaan disiapkan semaksimal mungkin agar kegiatan bisa berjalan lancar
4. Pelatihan. Dua fase kegiatan dijalankan dengan maksud agar aktivitas pelatihan bisa berjalan dengan lancar, dimana dua fase itu ialah :
  - a) Aktivitas pelatihan manajemen usaha memuat perencanaan usaha, dan pengelolaan manajemen keuangan :  
Manajemen usaha yang memuat materi perencanaan bisnis, pengorganisasian, pelaksanaan, dan manajemen diperkenalkan pada mitra.  
Pengelolaan keuangan perihal materi penyusunan dan perancangan laporan keuangan sederhana pada usaha kecil dan menengah industri/UKM diperkenalkan pada mitra.
  - b) Aktivitas pelatihan strategi pemasaran dan permodalan memuat :  
Manajemen pemasaran yang memuat materi strategi pemasaran diperkenalkan pada mitra, mulai dari identifikasi kebutuhan konsumen/pasar, pemilihan sasaran konsumen/pasar, identifikasi pesaing, sarana persaingan, sampai dengan aktivitas pemasaran yang dijalankan dengan memakai media elektronik.

Seluruh program dipantau dan dievaluasi selaras dengan target luaran

#### **Partisipasi mitra**

Partisipasi mitra menjadi tolak ukur kesuksesan program yang dijalankan, Simon Sumanjoyo Hutagalung (2020). Jalannya penyuluhan pelatihan yang membahas perihal manajemen usaha dan manajemen pemasaran diikuti oleh mitra secara aktif. Diharapkan materi yang disampaikan bisa dipahami oleh kelompok mitra dengan adanya peran aktif mereka, sehingga sejumlah problematika yang dihadapi oleh kelompok selama ini bisa diselesaikan dengan solusi-solusi yang mereka ciptakan

### **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Tahapan Kegiatan PKM Program pengabdian pada masyarakat memuat survei lapangan awal sebelum kegiatan sosialisasi atau pelatihan dijalankan. Survei pertama dijalankan pada kelompok pendukung KUB Sosorang di Desa Karama, Kecamatan Tinambung, Kabupaten Polewali Mandar.

Persiapan dan jadwal pelaksanaan program yang akan dijalankan pada tanggal 11 Juni 2023 pada kelompok binaan KUB Sosorang dibahas dalam rapat yang dijalankan. LCD, materi Power Point, dan modul disiapkan oleh tim pengabdian masyarakat agar program pelatihan bisa berjalan dengan lancar. Manajemen usaha dan manajemen pemasaran dijadikan sebagai materi dalam pelatihan itu.

Sesudah aktivitas penyuluhan/ pelatihan dijalankan, para peserta menjadi paham akan materi yang disampaikan, dimana pelatihan itu membahas materi manajemen usaha yang memuat materi perencanaan usaha, pengorganisasian, pelaksanaan dan pengendalian usaha, materi pengelolaan

keuangan, materi penyusunan dan perancangan laporan keuangan sederhana pada industri rumah tangga kecil dan usaha menengah, dan materi strategi pemasaran yang dipaparkan dalam materi perihal Strategi Pemasaran. Dimulai dengan mengidentifikasi kebutuhan konsumen/pasar, memilih sasaran konsumen/pasar, mengidentifikasi kompetitor, sarana persaingan, dan aktivitas pemasaran dijalankan dengan memakai media elektronik. Pengetahuan dan keterampilan anggotanya diperluas oleh KUB Kub Sosorang di Desa Karama, Kecamatan Tinambung Kabupaten. Polewali Mandar berbicara eprihal manajemen bisnis, praktik akuntansi sederhana, dan pentingnya strategi pemasaran. Hal ini terlihat saat mengkomparasikan hasil survei awal dan akhir pada 13 anggota pengrajin Kub Sosorang asal Desa Karama Kecamatan Tinambung Kabupaten Polewali Mandar.

Tabel 1. Persentase Pengetahuan anggota Kub Sosorang Desa Karama Kecamatan Tinambung Kabupaten Polewali Mandar sebelum mengikuti pelatihan dan pendampingan

| Pemahaman perihal manajemen usaha dan pemasaran | frekuensi | Persentase (%) |
|---|-----------|----------------|
| Sudah paham                                     | 4         | 30,77          |
| Belum paham                                     | 9         | 69,23          |
| Jumlah  | 13        | 100            |

Di dapat skor 26,66 % (tabel1) pada penyebaran kuesioner pertama dari kelompok mitra binaan Kub Sosorang yang sudah paham dan mengerti perihal manajemen usaha, pembuatan laporan keuangan dan dan materi pemasaran memuat, strategi pemasaran konsumen/pasar, pemilihan target konsumen/pasar, identifikasi pesaing, sarana untuk bersaing, pemakaian media elektronik untuk pemasaran. Pengrajin pandai besi yang kurang mendapat pendampingan dan pembinaan saat mereka menjalankan usahanya menjadi alasan utama yang melandasi minimnya pengetahuan mereka.

Tabel 2. Persentase Pengetahuan anggota pengrajin Souvenir Kub Sosorang Desa Karama Kecamatan Tinambung Kabupaten Polewali Mandar sesudah mengikuti pelatihan dan pendampingan

| Pemahaman perihal manajemen usaha dan pemasaran | Frekuensi | Persentase (%) |
|---|-----------|----------------|
| Sudah paham                                     | 10        | 76,92          |
| Belum paham                                     | 3         | 23,08          |
| Jumlah  | 13        | 100            |

Di lain sisi skor mengalami kenaikan menjadi 80,00 % (tabel 2) pada kuesioner akhir. Hal itu mengindikasikan bahwa penyampaian matari perihal pelatihan manajemen usaha, pembuatan laporan keuangan dan dan materi pemasaran memuat, strategi pemasaran konsumen/pasar, pemilihan target konsumen/pasar, identifikasi pesaing, sarana untuk bersaing, dan pemakaian media elektronik untuk memasarkan produk bisa dipahami oleh pengrajin Souvenir kerajinan khas mandar dengan baik.



Gambar 1. Foto kegiatan



Gambar 2. Foto kegiatan

### SIMPULAN

Dari hasil kegiatan yang sudah dijalankan oleh Tim PkM pada Kelompok Usaha Bersama Kub Sosorang Desa Karama Kecamatan Tinambung Kabupaten Polewali Mandar Provinsi Sulawesi Barat, ditarik suatu simpulan:

1. Luaran yang di targetkan sudah bisa dipenuhi oleh sosialisasi manajemen usaha dan manajemen pengelolaan keuangan yang dijalankan dalam kegiatan usaha, yakni materi perihal bagaimana manajemen usaha bisa dikelola dengan baik mampu dipahami oleh peserta, dimana pengelolaan itu memuat aktivitas perencanaan, proses evaluasi dengan maksud agar tujuan yang sudah ditargetkan bisa dicapai, dan pengelolaan manajemen keuangan yang memuat sumber dana, Perencanaan, pemakaian dana dan Pengawasan/kontrol keuangan
2. Terjadi kenaikan penjualan agar tujuan produksi bisa dicapai ialah manfaat yang bisa didapat dari dijalankannya sosialisasi perihal pengenalan mekanisme strategi pemasaran. Pengetahuan perihal identifikasi kebutuhan konsumen, pencarian target potensial, identifikasi kompetitor, pemilihan sarana bersaing, dan pemakaian media dalam promosi bisa dipahami oleh peserta sesudah dijalankannya sosialisasi. Di lain sisi, media elektronik sebagai proposisi periklanan untuk menjangkau pasar yang lebih luas juga sudah bisa diimplementasikan oleh peserta. "Dengan adanya sosialisasi ini, diharapkan Kelompok Usaha Bersama (KUB) Kubu Sosorang Kabupaten Porewali Mandar, Kecamatan Tinambung dan Desa Karama bisa mengembangkan kemampuan diri mereka agar perekonomian mereka bisa membaik kedepannya.

### UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan Terima kasih kepada mitra pengabdian Kelompok Usaha Bersama Sosorang, Fakultas Ekonomi, Fakultas Ilmu sosial dan Ilmu Politik Universitas Sulawesi barat atas dukungan kepada Tim pengabdi sampai berakhirnya kegiatan pengabdian ini.

### DAFTAR PUSTAKA

- Anoraga, Pandji. (2015). Manajemen Bisnis, Edisi Kedua, Jakarta: Rineka Cipta  
BPS Kabupaten Polewali Mandar. (2016) Polewali Mandar Dalam Angka Tahun 2016. Polewali Mandar,  
Olawale, F., dan Garwe. 2010. Obstacles to the growth of new SMEs in South Africa: A principal component analysis approach. African Journal of Business Management, 4(5), 729-732.  
Kurniawan, & Luthfi. (2015). Proses City Branding Yogyakarta (Studi Kualitatif Pada Merek "Jogja Istimewa"). Jurnal Ilmiah Universitas Bakrie, 3(3).  
Hutagalung, Simon Sumanjoyo (2022) Partisipasi Dan Pemberdayaan Di Sektor Publik. Literasi Nusa ntara Abadi, Malang