

---

## PELATIHAN PEMBUKUAN KEUANGAN DAN PEMASARAN ONLINE BAGI PENGRAJIN DAUN LONTAR DI DESA TINDANG, KABUPATEN GOWA, SULAWESI SELATAN

<sup>1)</sup>Haerana, <sup>2)</sup>Abdi, <sup>3)</sup>Burhanuddin

<sup>1,2,3</sup>Program Studi Ilmu Administrasi Negara,  
Universitas Muhammadiyah Makassar, Indonesia  
E-mail : [Haerana@unismuh.ac.id](mailto:Haerana@unismuh.ac.id)

### ABSTRAK

Kerajinan daun lontar merupakan kerajinan usaha kecil yang berbahan dasar utama daun lontar dan rangka kerajinannya terbuat dari bambu. Kerajinan tersebut diwujudkan dalam bentuk tudung kue/makanan yang sering disebut "Bosara" yaitu tudung makanan/kue khusus untuk acara-acara adat ataupun kegiatan pemerintah. Keberadaan kerajinan daun Lontar di Desa Tindang merupakan hasil kreatifitas warga yang memanfaatkan banyaknya pohon Lontar yang tumbuh di Desa tersebut, terdapat banyak pengrajin di Desa Tindang tetapi yang dijadikan mitra dalam PKM ini adalah kelompok pengrajin "seruni" dan kelompok pengrajin "tulip", dimana kegiatan ini dilaksanakan pada tanggal 15-16 November 2022. Usaha kerajinan tersebut masih dikelola dengan sangat sederhana karena keterbatasan modal dan hanya diproduksi jika ada yang pesan saja. Oleh karena itu PKM ini bertujuan untuk : 1) meningkatkan pemahaman mitra tentang pembukuan keuangan; 2) meningkatkan kemampuan mitra dalam pemasaran online. Metode pelaksanaan program yang dilakukan adalah: (1) Pelatihan pembukuan keuangan; (2) pelatihan pemasaran; dan (3) pendampingan. Dari hasil evaluasi kegiatan PKM menunjukkan bahwa 95 % peserta telah mengalami peningkatan pengetahuan tentang manajemen usaha dan 95 % peserta telah meningkat keterampilannya dalam pembuatan website sebagai sarana pemasaran online.

Kata Kunci: pengrajin, daun lontar, pemberdayaan masyarakat, kerajinan tangan

### ABSTRACT

*Palm leaf craft is a small business craft made from palm leaves and the frame of the craft is made of bamboo. This craft is manifested in the form of a cake/food cover which is often called "Bosara", which is a special food/cake cover for traditional events or government activities. The existence of Lontar leaf handicrafts in Tindang Village is the result of the creativity of residents who take advantage of the many Lontar trees that grow in the Village, there are many craftsmen in Tindang Village but the partners in this PKM are the "seruni" craftsmen group and the "tulip" craftsmen group, the activities will be held on 15-16 November 2022. This craft business is still managed very simply due to limited capital and is only produced if someone orders it. Therefore this PKM aims to: 1) increase partners' understanding of financial accounting; 2) improve the ability of partners in online marketing. The program implementation methods carried out are: (1) Financial bookkeeping training; (2) marketing training; and (3) assistance. The results of the evaluation of PKM activities show that 95% of participants have experienced increased knowledge about business management and 95% of participants have increased their skills in making websites as a means of online marketing.*

*Keywords: artisans, palm leaf, community empowerment, handicrafts*

## PENDAHULUAN

Peningkatan pendapatan masyarakat kecil di pedesaan patut menjadi perhatian pemerintah maupun pihak swasta tetapi tidak dapat dipungkiri bahwa program pemberdayaan ekonomi masyarakat di sejumlah daerah terpencil terkadang luput dari program-program tersebut. Di Desa Tindang Kabupaten Gowa yang sebagian besar penduduknya adalah petani menyebabkan penyuluhan yang paling sering diselenggarakan di Desa tersebut khusus untuk kelompok Tani saja. Padahal telah sejak lama beberapa kelompok keluarga yang mayoritas perempuan menekuni usaha kecil kerajinan tangan yang terbuat dari daun lontar. Dua diantaranya adalah kelompok pengrajin daun lontar “Seruni” dan kelompok pengrajin daun lontar “Tulip”.

Dampak dari tidak pernahnya diselenggarakan pelatihan dan pengembangan usaha kerajinan daun lontar yang ditekuni masyarakat di Desa Tindang tersebut sehingga produk yang diproduksi dari dulu hingga saat ini hanya satu jenis produk saja yaitu tudung kue/makanan dan variasinya hanya terlihat dari ukurannya saja yang berbeda yaitu kecil, sedang dan besar. Permasalahan lainnya yang dihadapi oleh kelompok pengrajin daun lontar selanjutnya adalah sistem pengelolaannya atau manajemen usahanya yang belum dikelola secara profesional.

Kedua kelompok usaha kecil ini mengalami beberapa kendala antara lain : permodalan, pembukuan keuangan dan pemasaran. Dalam hal permodalan, kedua kelompok ini masih terkendala modal, hal ini dapat terlihat dari ketidakmampuan kedua kelompok pengrajin untuk memproduksi dalam jumlah besar, dan karena keterbatasan modal itulah maka produksi kedua kelompok pengrajin tersebut hanya dilakukan apabila ada orang/pihak yang memesan produknya saja.

Kerajinan daun lontar di Desa Tindang hanya berupa satu jenis produk saja sehingga hal tersebut membatasi ruang pemasarannya. Untuk itu diperlukan inovasi produk yang mampu bersaing di tengah perkembangan kreatifitas produk sejenis yang tumbuh dengan cepat. Dengan jenis produk yang variatif maka akan memudahkan pengrajin dalam memasarkannya dan hal tersebut akan berdampak baik pada peningkatan penghasilan pengrajin. Pembukuan keuangan juga menjadi prioritas utama untuk dipahami sebab akan terinci dengan jelas untung dan rugi dalam periode tertentu. Banyak pelaku usaha gagal karena kurang memahami pembukuan sebagai upaya perincian pengalokasian dana usaha atau bahkan ada yang tidak tahu teknik pembukuan [1]. Peningkatan pemahaman tentang pembukuan keuangan setelah dilakukannya pelatihan terbukti dapat secara signifikan meningkatkan profit pengusaha [2].

Masalah terbesar selanjutnya kelompok pengrajin daun lontar tersebut adalah dari segi pemasaran. Sebuah produk dalam suatu usaha kerajinan akan bertahan lama dan menjanjikan penghasilan terbaik apabila didukung oleh sistem pemasaran yang dikelola dengan baik pula. Tetapi sistem pemasaran yang dijalankan bagi kedua kelompok pengrajin daun lontar tersebut hanya menunggu bola, yang artinya bahwa kedua kelompok kerajinan hanya menunggu pesanan. Dan jika tidak ada yang memesan maka proses produksi dihentikan. Permasalahan terbesar yang ditemui pelaku UMKM berasal dari sulitnya pemasaran [3], Peningkatan keuntungan sangat bergantung pada promosi produk yang dihasilkan oleh pengrajin [4]. Kegiatan promosi merupakan tahap lanjutan dari kegiatan pemasaran dengan pemanfaatan media online [5]



Gambar 1. Proses Produksi

Kerajinan daun lontar ini patut mendapat perhatian dalam hal pengembangannya di masa depan karena kerajinan ini bernilai budaya tinggi khususnya budaya Bugis-Makassar yang artinya bahwa dengan tetap mempertahankan produktivitas produknya secara berkesinambungan di setiap tahunnya hal itu juga berarti kita ikut melestarikan ada istiadat masyarakat Indonesia khususnya di Sulawesi selatan sebab produk kerajinan dalam bentuk tudung makanan/kue yang disebut “Bosara” adalah salah satu alat perlengkapan perjamuan yang bernilai seni tinggi. Dalam Program Kemitraan Masyarakat (PKM) ini akan diupayakan untuk menciptakan inovatif produk agar nantinya hasil kerajinan daun lontar tersebut dapat dipasarkan secara nasional dan internasional. Secara bahasa Kemitraan diadaptasi dari kata partnership dan berakar dari kata partner. Partner dapat diterjemahkan sebagai pasangan, jodoh, sekutu sedangkan partnership diterjemahkan sebagai persekutuan atau perkongsian. Peraturan Pemerintah Republik Indonesia nomor 44 tahun 1997 tentang kemitraan, dinyatakan bahwa untuk lebih mempercepat perwujudan perekonomian nasional yang mandiri dan andal sebagai usaha bersama atas asas kekeluargaan, diperlukan upaya-upaya yang lebih nyata untuk menciptakan iklim yang mampu merangsang terselenggaranya kemitraan usaha yang kokoh diantara semua pelaku kehidupan ekonomi berdasarkan prinsip saling memerlukan, saling memperkuat dan saling menguntungkan

Semua permasalahan yang dihadapi oleh kedua mitra tersebut diatas akan diupayakan untuk diselesaikan dalam Program Kemitraan Masyarakat (PKM) ini, tetapi karena keterbatasan dana dan waktu maka pelaksana PKM hanya fokus pada pelatihan pembukuan keuangan dan pemasaran.kemitraan adalah kerjasama antar individu dalam rangka pencapaian tujuan-tujuan tertentu.

## **METODE PELAKSANAAN**

Observasi dan pendampingan menjadi dua metode pengabdian kepada masyarakat yang sering dilakukan [6]. Program PKM ini dilaksanakan sebagai upaya pemberdayaan kelompok pengrajin daun lontar melalui kegiatan pelatihan kewirausahaan yang menitikberatkan kepada pengembangan usaha, dimana yang menjadi mitra yaitu kelompok pengrajin “seruni” dan kelompok pengrajin “tulip” dengan jumlah peserta sebanyak 14 orang dan dilaksanakan pada tanggal 15-16 November 2022 dan untuk mengukur tingkat keberhasilan program yang dijalankan maka dilakukan penyebaran kuesioner kepada peserta sebelum dan setelah proses kegiatan PKM. Kuesioner yang disebarakan sebelum pelatihan untuk mengukur pengetahuan dasar peserta terkait pembukuan keuangan dan sejauhmana pemahamannya tentang teknik pemasaran online, selanjutnya pada penyebaran kuesioner kedua yang dilakukan setelah pelatihan dimaksudkan untuk mengetahui tingkat ketercapaian dari tujuan dilaksanakannya PKM ini. Metode pelaksanaan program yang akan dilakukan adalah: (1) Pelatihan pembukuan keuangan; (2) pelatihan pemasaran; dan (3) pendampingan. Semua metode ini merupakan satu kesatuan. Pelatihan dapat dilakukan dengan *role play*, observasi, diskusi dan *brainstorming*, keseluruhan kegiatan tersebut membutuhkan partisipasi aktif peserta [7]. Edukasi dan pelatihan menjadi metode yang paling sering digunakan dalam pemberdayaan masyarakat [8].

## **HASIL**

### **A. Pelaksanaan Kegiatan**

Program Kemitraan Masyarakat ini diselenggarakan dalam rangka upaya penyelesaian permasalahan mitra. Dan untuk membantu penyelesaian permasalahan tersebut, berikut kegiatan yang akan dilaksanakan :

1. Pelatihan Pembukuan keuangan (pembukuan)
2. Pelatihan Pembuatan Website dan Pemasangan Iklan Online (Pemasaran)

Pelatihan pembukuan keuangan (pembukuan) bertujuan untuk menata ulang proses pembukuan terkait keuangan para mitra yang selama ini tidak tersusun rapi. Kegiatan terakhir adalah, pelatihan pembuatan website. Tujuan pembuatan website atau blogspot adalah untuk memperkenalkan produk mitra kepada masyarakat luas, kecepatan informasi dan teknologi melalui internet harus dimanfaatkan sebaik mungkin untuk meningkatkan volume penjualan produk yang dihasilkan.

## **B. Pembahasan**

Pada acara pelatihan tersebut dihadiri oleh 14 orang. Para peserta sangat bersemangat dalam mengikutinya, hal ini dapat dipahami sebab kegiatan ini berbasis web dan bagi mereka materi yang berbasis internet baru pertama kali dilakukan di daerah tersebut.

### **Pelatihan Pembukuan**

Banyak pengusaha gagal dalam mempertahankan keberlanjutan usahanya salah satunya adalah karena ketidakmampuan dalam mengatur pembukuan keuangan. Terkadang pengusaha hanya fokus pada proses pembelian dan pengadaan produk yang akan diperjualbelikan tetapi tidak fokus pada arus keuangan dalam proses pengadaan bahan baku, biaya proses produksi, biaya gaji karyawan dan dana hasil penjualan produk. Secara sederhana pembagian pembukuan keuangan dapat diklasifikasikan sebagai berikut :

#### *1. Buku Arus Kas atau buku kas*

Catatan keluar masuk uang secara riil. Isinya hanya catatan uang keluar dan masuk saja. Dari pos manapun. Ini yang pertama.

#### *2. Buku Persediaan Barang*

Catatan untuk setiap penambahan barang masuk karena pembelian ke supplier yang kita lakukan dan berkurangnya barang karena laku terjual.

#### *3. Buku Pembelian dan Penjualan*

Catatan uang keluar karena pembelian barang yang kita lakukan. Nilai rupiahnya. Catat nilai rupiahnya setiap kita melakukan pembelian barang ke supplier. Catat juga uang masuk karena penjualan. Buku ini bisa juga menjadi ringkasan dari buku kas, tapi khusus pembelian dan penjualan saja. Kumpulkan data dari buku kas harian, masukkan ke buku ini. Dengan buku ini, kita bisa memantau berapa besar pembelian dan berapa besar penjualan (omzet), dan selisihnya langsung menjadi laba kotor sebelum dikurangi biaya-biaya.

#### *4. Buku Hutang Piutang*

Pada buku ini catatlah hutang pelanggan dan piutang anda ke pihak supplier. Hal ini sangat penting dilakukan agar kejelasan tentang besaran hutang piutang dapat sewaktu-waktu diperhitungkan sehingga mendorong usaha yang sehat.

#### *5. Buku Biaya dan pendapatan lain selain dari penjualan barang/jasa kita*

Catatan biaya-biaya dan pendapatan lain harus dikumpulkan dalam sebuah akun/buku tersendiri. Ini penting untuk mendapatkan data laba bersih. biaya-biaya itu seperti listrik, telepon dan sebagainya. Pemasukan penting juga dicatat yang bukan berasal dari hasil penjualan barang.

Dengan pelatihan pembukuan ini diharapkan para peserta Program Kemitraan Masyarakat dapat memahami pemisahan-pemisahan atau pengkategorisasian arus dana yang baik sehingga keuangan usahanya dapat dengan jelas terperinci sehingga keuntungan dapat diketahui besarnya, dengan demikian maka mereka bisa fokus pada pengembangan usaha.



Gambar 2. Pelatihan Pembukuan keuangan

Pembukuan keuangan tidak hanya sekedar menjalankan pengelolaan kas tetapi lebih jauh dimaksudkan pada pengaturan aset untuk memaksimalkan keuntungan yang diperoleh [9]. Usaha kecil sekalipun tetap harus memiliki pembukuan keuangan yang baik sebab jika dari skala usaha kecil sudah dibuatkan pengelolaan keuangan yang terencana maka usaha tersebut akan jelas dananya terkait pemasukan dan pengeluarannya.

Saat mendedikasikan diri sebagai seorang *entrepreneur*, maka orang tersebut harus bisa menguasai pembukuan keuangan dengan baik. Pengolahan keuangan yang tertata dengan rapi memungkinkan pengembangan usaha di masa depan sebab pembukuan keuangan akan mengarahkan pada pentingnya investasi dana, survey pasar, dan upaya peningkatan produksi.

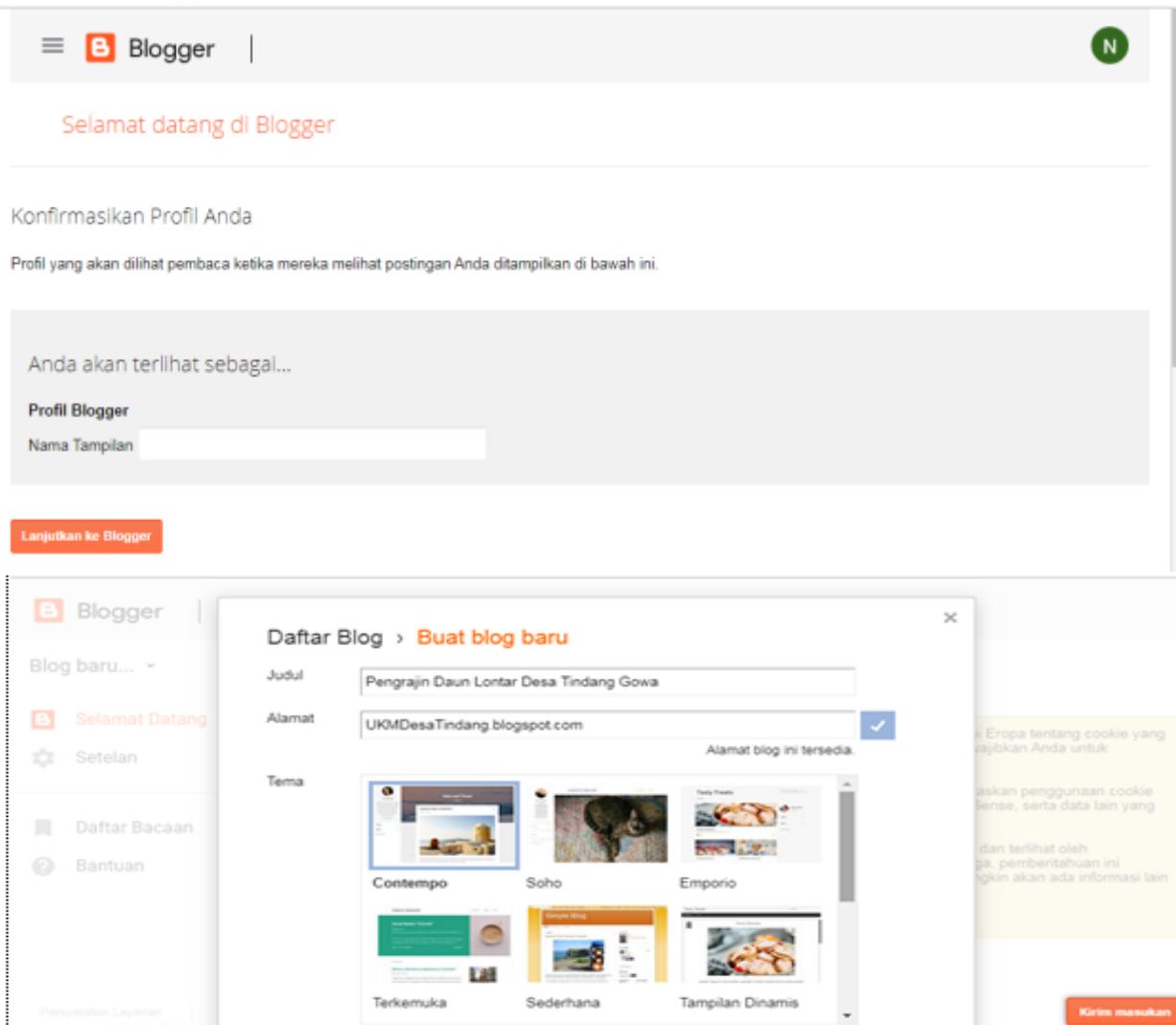
### **Pelatihan pembuatan Website dan Pemasangan Iklan Online (Pemasaran)**

Seiring peningkatan persaingan pasar saat ini maka pelaku bisnis harus pula meningkatkan daya saingnya [10]. Era digital saat ini telah menjadikan ruang pemasaran tak terbatas, seseorang di belahan dunia manapun dapat saja menjadi konsumen bagi kita. Penguasaan pemasaran via online dapat menjadikan seorang pengusaha memiliki pemasukan yang tak terduga besarnya. Website merupakan laman atau situs yang mampu untuk dijadikan sebagai sarana berbagi informasi tentang produk usaha dan akan direview oleh setiap orang yang berkunjung ke situs tersebut. Perluasan informasi tentang produk yang dihasilkan akan berdampak positif pada perkembangan usaha yang dijalankan.

Peserta pelatihan kali ini sangat antusias sebab sebenarnya sudah sangat lama mereka menginginkan agar produknya dapat dipasarkan secara online dan pelatihan berbasis web dapat

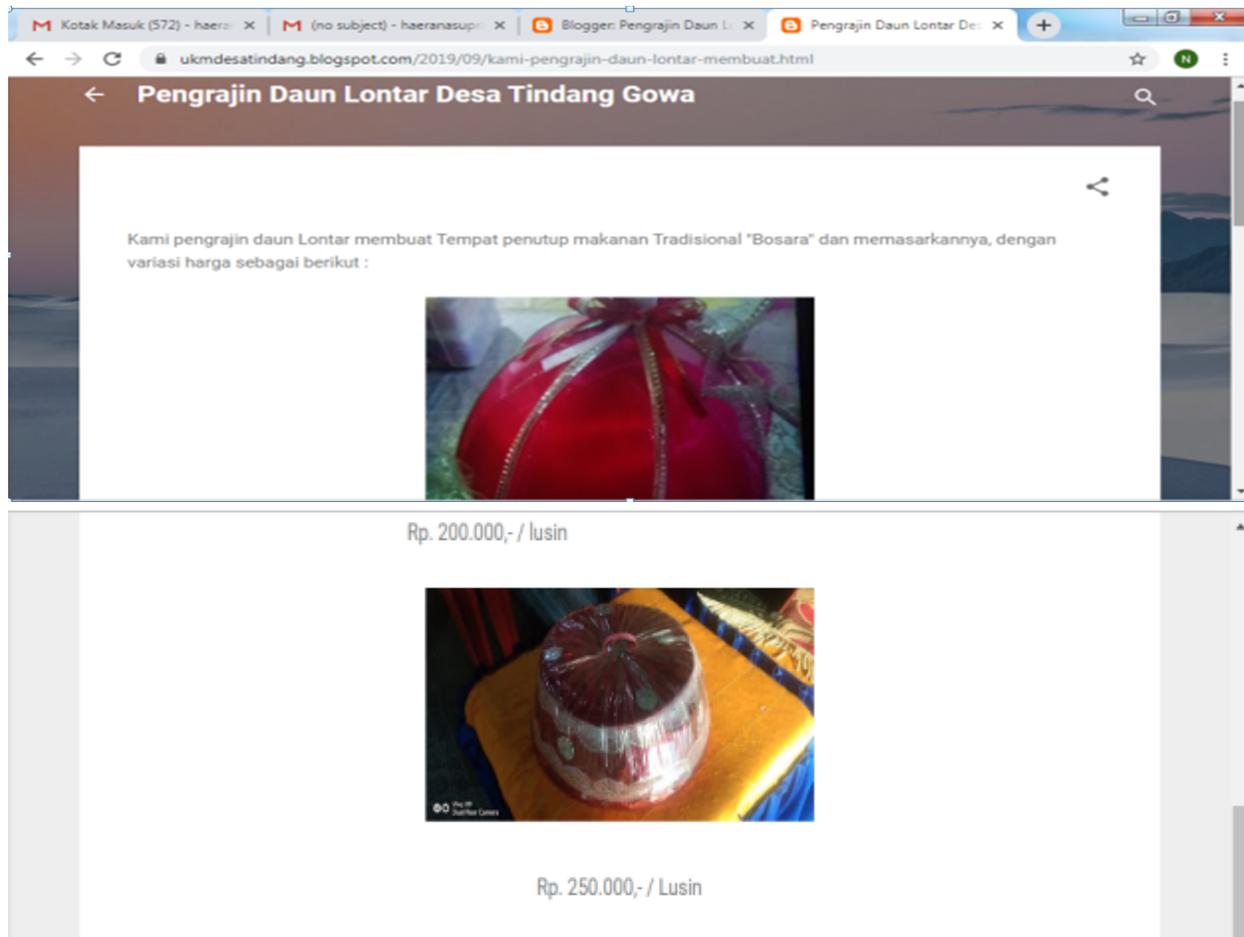
mewujudkan keinginan masyarakat tersebut. Maka untuk tahap awal pembuatan websitenya maka ketuanya dibuatkan email (gmail) sebagai prasyarat penciptaan satu website.

Setelah membuat email maka langkah selanjutnya adalah membuat website dengan masuk ke website Blogger.com :



Gambar 3  
Pelatihan Pemasaran Berbasis Website/Blog

Di website Blogger.com inilah dibuatkan website dan akhirnya oleh tim pelaksana program kemitraan masyarakat melalui pelatihan berbasis web bersama-sama dengan masyarakat peserta pelatihan berhasil membuat situs dengan nama “UKMDesaTindang.blogspot.com” dan tampilannya sebagai berikut :



Gambar 4  
Tampilan Web/Blog Mitra

Website mitra ini adalah wahana berbagi informasi kegiatan dari pengrajin daun lontar dan juga sebagai sarana penjualan online produk yang dihasilkan agar produk-produk kerajinan tangan masyarakat tersebut dapat dikenal luas oleh siapapun yang mengunjungi laman atau situs ini.

Kegunaan internet sebelumnya hanya berfungsi sebagai media komunikasi biasa namun sekarang juga dapat menjadi media komunikasi baru di sebuah arena pemasaran. Melalui media internet komunikasi semakin mudah sehingga penyebaran informasi tidak memerlukan waktu yang lama untuk sampai kepada penggunanya. Tahun 2018 menjadi awal peningkatan penjualan online di Indonesia dan dipastikan trendnya akan terus meningkat [11].

Perkembangan teknologi yang begitu pesat telah mendorong manusia untuk semakin kreatif dalam mengembangkan ide-ide baru, termasuk dalam memanfaatkan teknologi internet untuk melakukan program pemasaran yang lebih efektif. Sehingga sangat penting bagi pelaku usaha untuk memahami tentang pentingnya e-commerce demi kemajuan usaha [12].

Melakukan pemasaran produk saat ini jauh lebih efektif dengan pemanfaatan media *online* dibandingkan dengan pemasaran secara *offline*, jangkauan konsumen yang lebih luas menjadi kekuatan pemasaran *online* tetapi dengan dampak positifnya tersebut tentu saja terdapat kelemahan juga. Tim pelaksana program kemitraan masyarakat mengingatkan kepada kedua mitra untuk berhati-hati dalam melakukan transaksi penjualan agar terhindar dari praktek penipuan.

### Evaluasi

Kegiatan evaluasi dilakukan sebagai bagian dari upaya pengukuran tingkat keberhasilan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini, dengan membagikan kuesioner dalam bentuk Pre Test dan Post Test (Tabel 1).

Tabel 1. Evaluasi Pelaksanaan PKM

Indikator	Pre Test	Post Test
Pengetahuan tentang pembukuan (pembukuan sederhana)	80 % peserta tidak mengetahui pembukuan keuangan, dan terdapat 20 % cukup mengetahui	95 % peserta sangat mengetahui pembukuan keuangan, dan terdapat 5 % cukup mengetahui
Keterampilan pembuatan website dan teknik pemasangan iklan online	85 % peserta tidak mengetahui pembuatan website dan teknik pemasangan iklan online, 15 % cukup mengetahui	95 % peserta sangat mengetahui tentang teknik pembuatan website dan teknik pemasangan iklan online, dan 5 % cukup mengetahui

### KESIMPULAN

Kegiatan pemberdayaan masyarakat di Desa Tindang, Kabupaten Gowa Provinsi Sulawesi Selatan terlaksana dengan baik, para peserta cukup berpartisipasi aktif pada setiap rangkaian kegiatan pemberdayaan masyarakat yang dijalankan. Sistem pemasaran online belum dilakukan oleh para pengrajin sehingga materi ini menjadi sangat menarik perhatian para peserta, berdasarkan hasil survei melalui penyebaran kuesioner maka diketahui bahwa 95 % peserta pelatihan telah mengalami peningkatan pengetahuan tentang pembukuan keuangan dan juga mencapai 95 % peserta mengalami peningkatan keterampilan tentang pembuatan website sebagai sarana pemasaran online.

## DAFTAR PUSTAKA

- [1] Y. Jusman, F. E. Prianto, F. F. Bachtiar, I. M. Putri, and P. Thelima, "Pendampingan Dan Pemanfaatan Media Marketplace Dan Pembukuan Keuangan Secara Online," *J. Pengabdian Masyarakat Multidisiplin*, vol. 6, no. 1, pp. 1–7, 2022.
- [2] A. S. Afandi, M. Arif, S. Widiyari, and M. Afandi, "Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil Menengah (Ukm) Cendawan House Kelurahan Tebing Tinggi Okura Kota Pekanbaru," *Jurnal Pengabdian Masyarakat Multidisiplin*, vol. 3, no. 1, pp. 71–77, 2019.
- [3] Awang Surya and W. Wilarso, "Pendampingan Dasar-Dasar Strategi Pemasaran dalam Era Digital untuk UMKM Kecamatan Cileungsi," *Wikrama Parahita J. Pengabdian Masyarakat*, vol. 6, no. 1, pp. 23–28, 2022.
- [4] D. Setiawan, L. Trisnawati, D. Arisandi, L. Elvitaria, and I. P. Sari, "Pendampingan Model Promosi Digital Ukm Kerupuk Jangek Pak Ali Pada Masa New Normal Di Kota Pekanbaru," *J. Pengabdian Masyarakat Multidisiplin*, vol. 5, no. 3, pp. 119–128, 2022.
- [5] Y. Jusman, M. T. Assary, H. Febriani, D. Anisya, and M. A. Tumahadi, "Pengembangan Ukm Wedang Uwuh 'Mbak Duk' Di Desa Mangunan, Bantul, Yogyakarta," *J. Pengabdian Masyarakat Multidisiplin*, vol. 5, no. 3, pp. 148–154, 2022.
- [6] V. Vincent *et al.*, "Peningkatan Kinerja Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) Kluster Makanan Kering di Kabupaten Cianjur," *Wikrama Parahita J. Pengabdian Masyarakat*, vol. 6, no. 1, pp. 11–22, 2022.
- [7] D. Saripuddin, "ABDI: Jurnal Pengabdian dan Pemberdayaan Masyarakat," vol. 3, no. 1, 2021.
- [8] A. E. Saputro and W. Hastomo, "Edukasi Perencanaan Keuangan Bagi Calon Pemegang ke Jepang," vol. 3, no. 1, pp. 116–122, 2020.
- [9] H. Haerana, N. Tahir, F. Sudarman, and A. Harakan, "Pendampingan Pengolahan Limbah Plastik Minuman Kemasan Menjadi Kerajinan Tangan," *Wikrama Parahita J. Pengabdian Masyarakat*, vol. 6, no. 1, pp. 49–54, 2022.
- [10] S. Viknesuari, K. Naffarindra, and F. Ramadhanti, "Pendampingan Peningkatan Produktivitas dan Daya Saing Usaha Mikro Kecil dan Menengah Teh Tarik Jelly Campernik Cianjur," *Wikrama Parahita J. Pengabdian Masyarakat*, vol. 6, no. 1, pp. 107–115, 2022.
- [11] M. I. S. Sule and S. Y. Siswanto, "Peningkatan Kapasitas dan Kemampuan Bisnis Online: Studi Kasus Makeupuccino," *Wikrama Parahita J. Pengabdian Masyarakat*, vol. 5, no. 1, pp. 51–58, 2021.
- [12] I. G. B. Wijaya, I. M. N. O. Mahardika, N. P. A. Aryawati, I. S. K. Negara, and N. N. S. A. Yanti, "Pengembangan Usaha Kerajinan Ingke Melalui Pelatihan Pemasaran Modern (E-Marketing) dan Pembentukan Kelompok Usaha," *Wikrama Parahita J. Pengabdian Masyarakat*, vol. 6, no. 2, pp. 125–130, 2022.