

ABSTRACT**ONLINE BUSINESS TRAINING TO IMPROVE THE CAPABILITY OF
CRAWINGS AS A MEANS OF PROMOTION
IN THE BUSINESS OF BEENUK FRUIT BATOOK CRAFTS
SUMEDANGAN VILLAGE, PURWADANA VILLAGE
KARAWANG DISTRICT****July Yuliawati, SE, MM**

july.yuliawati@ubpkarawang.ac.id

Sari Marliani, Dra, MM

sari.marliani@ubpkarawang.ac.id

This study aims to identify, analyze and explain the business of eggplant shell craft owned by Mr. Empud in Sumedangan Hamlet, Purwadana Village, Telukjambe Barat District, Karawang Regency, and to provide solutions to the problems faced by Mr. Empud in promoting and marketing the product.

The research was carried out in Sumedangan Hamlet, Purwadana Village, Telukjambe Barat District, Karawang Regency from June to August 2021. The study used a qualitative approach with an action research method on the business of fruit shell craft products belonging to Mr. Empud. The action that will be used is to conduct training and assistance on the use of social media to the subject and evaluate the success of marketing these handicraft products.

The results of this study, based on the ability of knowledge/education Mr. Mpud is not highly educated but he is skilled in making the craft of berenuk without any training, while based on his skills he is quite punctual in the process, based on the experience of Mr. MPud quite mastery and creative, based on the work ability of Mr. MPud is able to completed 1 day of 8 crafts that he produced, but in using Instagram he still lacked mastery even though he had been given this training because he was still technologically stuttering, for that to add followers on Instagram, he would still ask for help from SUKUN to further improve its members and would ask students to mentage instagram berenuk which later instagram be.renuk will increase followers.

Keywords: Training, Social Media, Promotional Facilities, Berenuk Shell Craft

PENDAHULUAN**A. Latar Belakang**

Penggunaan Media sosial dimasa sekarang sangat diperlukan oleh perusahaan baik untuk perdagangan , perindustrian, perbankan, jasa transportasi, baik udara, laut dan darat, dan usaha mikro kecil menengah

(UMKM) yang dimana usaha kecil mikro ini mampu bertahan dan dapat menopang roda perekonomian Indonesia. Untuk pasar Indonesia sendiri peluang bisnis *online* sangat menggiurkan. Hal ini dikarenakan pengguna internet di Indonesia semakin lama semakin bertambah pesat. Bisnis Online semakin menjamur dan sebagai lahan yang sekarang sering dipakai oleh pelaku usaha seperti instagram, facebook, youtube.

Tetapi tidak semua pengrajin atau pelaku usaha tahu cara menggunakan media sosial khususnya online shop sehingga barang atau produk yang dihasilkan atau yang di produksi oleh mereka tidak dikenal luas dan hanya di jual di daerah sekitar saja , mungkin karena mereka tidak terlalu mengerti akan teknologi media sosial. Banyak alasan mereka tidak mengerti akan teknologi, tidak paham akan bisnis online, pendidikan dan pergaulan yang luas.

Seperti Pengrajin Batok Buah Berenuk yang beralamat di Dusun Sumedangan desa Purwadana Kabupaten Karawang , para pengrajin kesulitan dalam memasarkan produknya dan melakukan promosi , ditambah lagi penataan yang kurang baik dalam menata hasil produksi tersebut. Kelemahan para pengrajin buah berenuk mereka kurang paham dalam bisnis online , berbagai alasan para pengrajin tentang bisnis online, dari tidak mengerti akan teknologi , pendidikan yang hanya tamatan SD dan SMP, kurangnya pergaulan dan wawasan yang luas, tidak mau ribet, gagap teknologi. Oleh karena itu untuk meningkatkan kemampuan para pengrajin batok buah berenuk dusun sumedangan desa purwadana kabupaten karawang harus dilakukan pelatihan bagaimana para pengrajin mempunyai kemampuan untuk bisa memasarkan produknya di bisnis online seperti yang sudah terkenal seperti di youtube, instagram, facebook, shopee, lazada, tokopedia , sorabel, dan lainnya. Dengan mengetahui memasarkan hasil produknya lewat bisnis online maka para pengrajin tidak akan mengalami kesulitan dalam memasarkan hasil produksinya ,, hasil kerajinan akan lebih terkenal luas keseluruhan Indonesia sebagai produk lokal yang mengedapankan kearifan local dan kreatif.

Rumusan Masalah

Berdasarkan analisis situasi atau latar belakang yang telah dipaparkan diatas, permasalahan dapat diidentifikasi dan dirumuskan sebagai berikut:

1. Bagaimana Pelatihan Bisnis Online untuk meningkatkan kemampuan Pengrajin Batok Buah Berenuk di Dusun Sumedangan Desa Purwadana Kab. Karawang ?
2. Bagaimana proses pelatihan bisnis online untuk meningkatkan kemampuan dan keterampilan dan pengetahuan pengrajin batok buah berenuk di dusun sumedangan desa purwadana kab. Karawang ?

Tujuan Penelitian

Mengacu pada perumusan masalah di atas maka tujuan dari rencana kegiatan ini adalah sebagai berikut.

- a. Untuk Meningkatkan ekonomi pengrajin batok berenuk dalam memberikan pelatihan bisnis online di Dusun Sumedangan Desa Purwadana Kabupaten Karawang .
- b. Memberikan informasi dan pengetahuan terkait proses pelatihan bisnis online pada pengrajin buah batok buah berenuk di Dusun Sumedangan Desa Purwadana Kabupaten Karawang

B. TINJAUAN PUSTAKA

Pemasaran (*Marketing*)

Pemasaran adalah proses untuk menciptakan, mengkomunikasikan, menyampaikan dan pertukaran penawaran yang bernilai bagi pelanggan, klien, mitra dan masyarakat luas (Kotler and Keller, 2016), memaksimalkan harga (*retutns*) bagi pemegang saham dengan jalan menjalin relasi dengan pelanggan utama (*valued customers*) dan menciptakan keunggulan kompetitif (Pandia et al, 2017), memenuhi kebutuhan secara menguntungkan (Putri, 2017), proses bisnis yang berusaha menyelaraskan antara sumber daya manusia, finansial dan fisik

organisasi dengan kebutuhan dan keinginan para pelanggan dalam konteks strategi kompetitif (Lukitaningsih, 2013).

Digital Marketing adalah pemasaran yang pelaksanaannya menggunakan media elektronik (dengan kata lain *digital marketing* adalah penerapan teknologi digital yang membentuk saluran online (*channel* online) ke pasar (website, e-mail, database, digital TV dan melalui berbagai inovasi terbaru lainnya termasuk di dalamnya blog, *feed*, *podcast*, dan jejaring sosial) (Kotler dan Armstrong, 2018).

Produk Kerajinan Tangan (Kriya)

Berdasarkan etimologi kriya adalah kegiatan kreatif untuk membuahkan suatu benda atau objek. Hasil benda dari kegiatan kreatifnya sendiri disebut seni kriya (Haryono, 2002). Seni kriya adalah salah satu cabang seni rupa yang menghasilkan benda kerajinan (*craft*) yang bernilai seni dan membutuhkan keahlian tangan (*craftsmanship*) yang tinggi untuk membuatnya. Saat ini kriya identik dengan kerajinan tangan yang memiliki nilai guna. (<https://serupa.id/seni-kriya-penger-tangan-sejarah-fungsi-pendapat-ahli/>).

Suatu produk kerajinan tangan harus memenuhi 5 (lima) syarat meliputi kegunaan, kenyamanan, keluwesan, keamanan, keindahan (<https://oriflameid.com/syarat-syarat-perancangan-benda-kerajinan/>).

Perincian syarat tersebut adalah sebagai berikut:

- 1. Kegunaan atau *Utility* :** Benda kerajinan harus mengutamakan nilai praktis, yaitu dapat digunakan sesuai dengan fungsi dan kebutuhan.
- 2. Kenyamanan atau *Comfortable* :** Benda kerajinan harus menyenangkan dan memberi kenyamanan bagi pemakainya.
- 3. Keluwesan atau *Flexibility* :** Benda kerajinan harus memiliki keserasian antara bentuk dan wujud benda dengan nilai gunanya.
- 4. Keamanan atau *Safety* :** Benda kerajinan tidak boleh membahayakan pemakainya.
- 5. Keindahan atau *Aesthetic* :** Benda yang indah mempunyai daya tarik lebih dibanding benda yang biasa-biasa saja. Keindahan sebuah benda dapat dilihat dari beberapa hal, di antaranya dari bentuk, hiasan atau ornamen, dan bahan bakunya.

Pelatihan

Menurut Noe, Hollenbeck, Gerhart dan Wright, *training is a planned effort to facilitate the learning of job-related knowledge, skills, and behavior by employee*. Hal ini berarti bahwa pelatihan merupakan suatu usaha yang terencana untuk memfasilitasi pembelajaran tentang pekerjaan yang berkaitan dengan pengetahuan, keahlian dan perilaku oleh para pegawai.

Beberapa manfaat pelatihan yang diselenggarakan oleh perusahaan yang dikemukakan oleh Noe, Hollenbeck, Gerhart, Wright, yaitu:

- a. Meningkatkan pengetahuan para karyawan atas budaya dan para pesaing luar.
- b. Membantu para karyawan yang mempunyai keahlian untuk bekerja dengan teknologi baru.
- c. Membantu para karyawan untuk memahami bagaimana bekerja secara efektif dalam tim untuk menghasilkan jasa dan produk yang berkualitas.
- d. Memastikan bahwa budaya perusahaan menekankan pada inovasi, kreativitas dan pembelajaran.
- e. Menjamin keselamatan dengan memberikan cara-cara baru bagi para karyawan untuk memberikan kontribusi bagi perusahaan pada saat pekerjaan dan kepentingan mereka berubah atau pada saat keahlian mereka menjadi absolut.
- f. Mempersiapkan para karyawan untuk dapat menerima dan bekerja secara lebih efektif satu sama lainnya, terutama dengan kaum minoritas dan para wanita.

Kemampuan

Pengertian Kemampuan

Kemampuan adalah sebuah penilaian terkini atas apa yang dapat dilakukan seseorang. Menurut teori Blanchard dan Hersey dalam kutipan Kristiani *et al*, (2013) Kemampuan kerja merupakan suatu keadaan yang ada pada diri pekerja yang secara sungguh-sungguh berdaya guna dan berhasil guna dalam bekerja sesuai bidang pekerjaannya.

Indikator Kemampuan

Menurut Raharjo, Paramitha dan Warso (2016) indikator kemampuan kerja diantaranya sebagai berikut :

- 1) Pengetahuan: Pengetahuan merupakan pondasi yang mana akan membangun keterampilan dan kemampuan. Pengetahuan terorganisasi dari informasi, fakta , prinsip atau prosedur yang jika diterapkan membuat kinerja yang memadai dari pekerjaan.
- 2) Pengalaman : Tingkat penguasaan pengetahuan serta keterampilan seseorang dalam pekerjaannya yang dapat diukur dari masa kerja dan tingkat pengetahuan serta keterampilan yang dimiliki.
- 3) Keterampilan : Kemampuan seseorang dalam menguasai pekerjaan, penguasaan alat dan menggunakan mesin tanpa kesulitan.
- 4) Kesanggupan Kerja : Kondisi dimana seorang karyawan merasa mampu menyelesaikan pekerjaan yang diberikan.

Bisnis Online

Sejarah media *Online*

Pada tahun 2000 an persaingan media *online* mulai ketat. Sementara itu pada tahun 2005 mulai banyak bermunculan media cetak yang membuat media *online*. Transaksi yang dilakukan dengan cara yang konvensional yakni sistem perdagangan dimana penjual dan pembeli bertemu langsung. Barang yang akan dijual berada di dekat pembeli, beralih kepada sistem *online* yang kebalikan dari jual beli yang biasanya (konvensional dan syariah) dimana pembeli dan penjual tidak bertemu langsung dan barang yang diperjualbelikan hanya berbentuk gambar atau tulisan yang menjelaskan spesifikasi dari barang yang akan dijual.

Macam-Macam bisnis Online

Bentuk bisnis *Online* yang sampai saat ini masih berjalan dan mendatangkan keuntungan bagi pengelolanya, diantaranya adalah: a) Toko *Online*, b) Bisnis *Web Hosting*, c) *E-commerce*

C. METODOLOGI PENELITIAN

Objek Penelitian

Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Penelitian deskriptif yang dimaksud pada penelitian ini bertujuan untuk memberikan pelatihan kepada pelaku usaha atau pengrajin batok buah berenuk , kondisi sebelum dan setelah pelatihan , proses dan kendala pelatihan Pengrajin Buah Batok Dusun Sumedangan Desa Purwadana Kabupaten Karawang.

Dalam penelitian kualitatif ini data yang dikumpulkan berupa kata-kata dan gambar baik berupa skema maupun foto. Selain itu semua data yang dikumpulkan kemungkinan menjadi kunci terhadap apa yang sudah diteliti. Dengan demikian, laporan penelitian berupa kutipan-kutipan data untuk memberi gambaran penyajian laporan tersebut. Data tersebut berasal dari naskah wawancara, catatan lapangan, dokumen pribadi, catatan atau memo dan dokumen resmi lainnya.

Tempat dan Waktu Penelitian

Tempat penelitian ini dilaksanakan di Pengrajin Batok Buah Berenuk di dusun Sumedangan Desa Purwadana Kabupaten Karawang. Penelitian ini dilaksanakan mulai dari bulan Mei 2021 sampai dengan Desember 2021.

Pengumpulan data

data dan Jenis data

Jenis dan sumber data terdiri dari data primer dan data sekunder.

1. Data Primer

Data primer yaitu data yang diperoleh secara langsung pada sumber data yaitu dari *informan* yang bersangkutan dengan cara wawancara dan pengamatan atau observasi pada *informan* untuk mendapatkan jawaban yang berkaitan dengan model pelatihan bisnis online pengrajin buah berenuk di Dusun Sumedangan Desa Purwadana Kabupaten Karawang. *Informan* ditentukan secara *purposive sampling* yaitu menentukan pengambilan sampel dengan cara menetapkan ciri-ciri khusus yang sesuai

dengan tujuan penelitian sehingga diharapkan dapat menjawab permasalahan penelitian.

2. Data Sekunder

Data sekunder adalah sebagai data pendukung data primer dari literatur dan dokumen serta data yang diambil dari suatu organisasi dengan permasalahan di lapangan yang terdapat pada lokasi penelitian berupa bahan bacaan, bahan pustaka, dan laporan-laporan penelitian.

Teknik pengumpulan data yang akan digunakan adalah :

1. Studi Literatur

Hal ini dilakukan dengan mempelajari literatur-literatur yang berkaitan dengan pelatihan .

2. Penelitian Lapangan (*Field Research*)

Penelitian lapangan dilakukan dengan mengadakan penelitian langsung pada Pengrajin Batok Buah Berenuk di Dusun Sumedangan Desa Purwadana Kabupaten Karawang dengan metode :

- a. Observasi, yaitu dalam metode ini peneliti mengadakan pengamatan atau peninjauan langsung ke lokasi perusahaan. Disini peneliti mengambil Pengrajin Batok Buah Berenuk dusun Sumedangan Desa Purwadana Kabupaten Karawang sebagai pengrajin yang akan diamati.
- b. Wawancara, yaitu mengadakan wawancara langsung dengan pengrajin Usaha Batok Buah berenuk.
- c. Dokumentasi, yaitu digunakan untuk memperoleh data tentang jumlah pelaku usaha , karyawan, penempatan barang sesuai tempatnya, kinerja karyawan, , efesiensi dan efektifitas pekerjaan dan lain-lain.

Instrumen Penelitian

Dalam penelitian kualitatif yang menjadi instrumen utama atau alat penelitian utama adalah peneliti itu sendiri. Mengingat permasalahannya atau pertanyaan penelitiannya sudah jelas maka perlu dikembangkan instrumen dalam

bentuk pedoman wawancara dan observasi seperti yang terdapat pada tabel 3.2 di bawah ini.

Tabel 3.2 Instrumen Penelitian Kemampuan Pengrajin

No	Variabel	Dimensi	Indikator	Teknik Pengumpulan Data
1.	KEMAMPUAN :	Pengetahuan (Knowledge)	-Berlatar belakang pendidikan yang sesuai dengan bidangnya -mengikuti pelatihan dibidangnya atau lainnya.	Wawancara Observasi Studi literatur
.		Keterampilan (Skill)	- menyelesaikan tugas tepat pada waktunya -Kreatif - Inovatif	Wawancara Observasi Studi literatur
		Pengalaman	-Menguasai pekerjaan dengan baik. -Frekuensi kepindahan tempat kerja tinggi.	Wawancara Observasi Studi literatur
		Kesanggupan Kerja	-Menyanggupi pemesanan dan selesai tepat waktu	Wawancara Observasi Studi literatur

Penelitian lapangan dilakukan dengan mengadakan penelitian langsung pada Pengrajin Batok Buah Berenuk dengan metode :

- a. Observasi, yaitu dalam metode ini peneliti mengadakan pengamatan atau peninjauan langsung ke lokasi perusahaan. Disini peneliti mengambil Pengrajin Batok Buah Berenuk yang bertempat di Dusun Sumedangan Desa Purwadana Kabupaten Karawang sebagai objek yang akan diamati.
- b. Wawancara, yaitu mengadakan wawancara langsung dengan pengrajin Batok Buah Berenuk.
- c. Dokumentasi, yaitu digunakan untuk memperoleh data tentang jumlah Produk yang dihasilkan , penempatan barang sesuai tempatnya, Tempat Produksi , tingkat penjualan , efesiensi dan efektifitas pekerjaan dan lain-lain.

Teknik Analisis Data

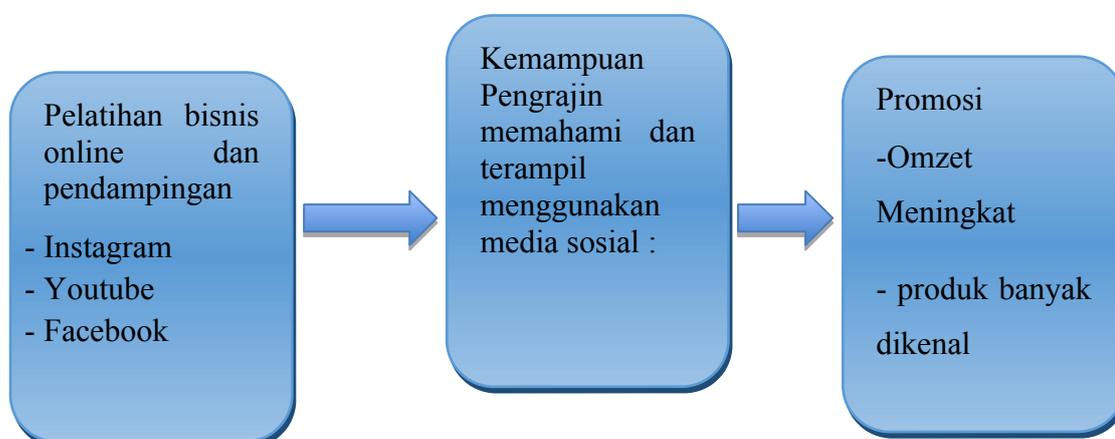
Analisis data pada penelitian ini terdiri dari beberapa tahapan yaitu :

1. Pengumpulan informasi melalui wawancara terhadap informan yang sesuai dengan tujuan kemudian observasi langsung ke lapangan untuk menunjang penelitian yang dilakukan agar mendapatkan sumber data yang diharapkan.
2. Reduksi data (*data reduction*) yaitu proses pemilihan data, tujuannya untuk memilih informasi mana yang dianggap sesuai dengan masalah yang menjadi pusat penelitian dilapangan.
3. Penyajian data (*data display*) yaitu kegiatan sekumpulan informasi dalam bentuk teks naratif, grafik jaringan, tabel dan bagan yang bertujuan mempertajam pemahaman penelitian terhadap informasi yang dipilih kemudian disajikan dalam tabel ataupun uraian penjelasan.
4. Pada tahap akhir adalah penarikan kesimpulan atau verifikasi (*conclusion drawing/verification*). Mengambil kesimpulan lebih baik dilakukan sejak awal penelitian.

Kerangka Pemikiran

Tujuan kerangka pemikiran untuk menjelaskan fokus masalah dari penelitian mengenai objek penelitian , yaitu kemampuan pengrajin dalam menggunakan media sosial sebagai sarana promosi produk kerajinan yang dihasilkannya . Kerajinan dari batok buah berenuk merupakan salah satu kerajinan khas kota Karawang. Kerajinan ini khas produk dari suatu dusun yaitu Dusun Sumedangan Desa Purwadana Kecamatan Telukjambe Barat Kabupaten Karawang. Salah seorang pengrajin yaitu Bapak Empud merupakan orang pertama yang menekuni kerajinan batok di dusun tersebut. Awalnya Bapak Empud hanya sekedar menyalurkan kegemarannya membuat kerajinan tangan dari sumberdaya lokal di dusun tersebut. Oleh karena itu untuk meningkatkan kemampuan pengrajin batok buah berenuk dusun sumedangan desa purwadana kabupaten karawang harus dilakukan pelatihan bagaimana para pengrajin mempunyai kemampuan untuk bisa memasarkan produknya di bisnis online seperti yang sudah terkenal seperti di youtube, instagram, facebook, shopee, lazada, tokopedia , sorabel, dan lainnya.

Keberhasilan pengrajin tergantung pada bagaimana mereka bisa menyerap kemampuan dalam meningkatkan kreativitas dan pengetahuan pengrajin. Dalam penerapan kemampuan pengrajin dibutuhkan pengetahuan, pelatihan, pengalaman, keterampilan dan kesanggupan kerja sebagai indikator untuk dijadikan tolak ukur pengrajin dalam meningkatkan potensi diri pengrajin . Minimnya pelatihan dan pengembangan potensi diri yang bisa mengakibatkan lemahnya proses kreativitas pengrajin itu sendiri. Dengan meningkatnya kemampuan pengrajin dalam bisnis online diharapkan menambah omzet penjualan juga dan produk yang dihasilkan pun akan lebih terkenal oleh masyarakat di media sosial.



Gambar 3.2 Kerangka Pemikiran

D. HASIL DAN PEMBAHASAN

Upaya Pelatihan Bisnis Online yang Dilakukan untuk Meningkatkan Kemampuan pada Usaha Kerajinan Batok Buah Berenuk yang Dimiliki Bapak Empud

Langkah-langkah yang telah dilakukan saat penelitian untuk meningkatkan pelatihan penjualan kerajinan batok buah berenuk adalah sebagai berikut:

Kemampuan :

A. Identifikasi Pengetahuan

- **Berlatar belakang pendidikan yang sesuai dengan bidang kerjanya**

Dalam hal ini latar belakang pendidikan Bapak Mpuud tidak sesuai dengan bidang kerja yang sekarang dia kerjakan, untuk pekerjaan

tetapnya dia hanya seorang tukang bangunan rumah , sedangkan untuk pembuatan produk kerajinan batok buah berenuk hanya sekedar hobi mengisi waktu luang menunggu panggilan jika ada yang akan membuat rumah.

- **Mengikuti pelatihan di bidangnya atau pun bidang yang lainnya.**

Berdasarkan hasil wawancara pada awal pertemuan Bapak Mpud belum pernah sama sekali mengikuti pelatihan apapun baik pelatihan pembuatan produknya, desain, atau lainnya. Bapak Empud dalam membuat produk tersebut berdasarkan keahliannya sendiri dan belum pernah mengikuti pelatihan apapun.

- Kejelasan mengenai jumlah dan siapa saja yang menjadi pesaing dalam pasar digital

B. Identifikasi Keterampilan

- Menyelesaikan tugas tepat pada waktunya : Dari hasil wawancara Bapak Mpud pernah mendapatkan order dari Subang sebanyak 8 buah dan pesanan tersebut dapat diselesaikan oleh Bapak Mpud sesuai tepat waktu
- Lebih Kreatif dan inovatif : Dari Produk yang dihasilkan oleh Bapak Mpud sudah beraneka ragam bentuknya , seperti tas selempang, tempat lampu, mobil, pajangan. Tapi untuk lebih banyak peminatnya apalagi gererasi milenial Bapak Mpud di harapkan harus lebih kreatif dan inovatif lagi sesuai dengan anak muda yang tren saat ini, lebih banyak membaca situasi apa yang sedang digemari atau yang sedang viral , sehingga produknya tidak ketinggalan jaman dan menjadi trend dikalangan anak muda.

C. Identifikasi Pengalaman

- Menguasai pekerjaan dengan baik : Hasil dari produk yang dihasilkan , Bapak Mpud menguasai pekerjaannya dengan baik, ini karena hobbi yang sekarang ini dikerjakan dengan sepenuh hati terbukti banyak produk yang dihasilkannya cukup banyak, hanya butuh pelatihan dan pendampingan agar produknya lebih banyak desain-desain yang lebih bagus dari desain yang sekarang .

- Frekuensi perpindahan kerja : Dalam mengerjakan produk yang dihasilkan oleh Bapak Mpud dari produk satu ke produk selanjutnya frekuensi pekerjaannya tidak terlalu lama, untuk jenis produk yang tidak terlalu banyak kerumitannya hanya membutuhkan 1 hari selesai, tetapi jika tingkat kerumitannya sangat tinggi maka penyelesaiannya bisa 2 sd 3 hari selesai.

D. Identifikasi Kesanggupan Kerja

- Menyangupi pemesanan dan selesai dalam waktu yang sudah ditentukan : Dalam mengerjakan pesanan bapak Mpud sanggup menyelesaikan pesanan dan selesai sesuai waktu yang sudah ditentukan, ini pernah dilakukan yaitu pemesanan sebanyak 8 buah sehari dan dapat dikerjakan dan selesai tepat waktu oleh Bapak Mpud.

E. Identifikasi Progres

Dalam Pelatihan ini progres yang telah dilakukan adalah :

1. Pelatihan dan pendampingan pembuatan konsep (konten) promosi
Pada kegiatan ini para peserta dilatih bagaimana membuat promosi produk- produk kerajinan batok berenuk dengan menggunakan media sosial serta konsep yang menarik untuk promosi di media sosial. Dikarenakan Bapak Mpud masih kurang paham dengan media sosial maka dia didampingi oleh temannya dalam hal ini Komunitas SUKUN yang siap membantu dalam pelatihan bisnis online dengan media sosial. Kegiatan ini telah dilaksanakan pada tanggal 12 Juni 2021 yang dihadiri oleh 10 orang terdiri dari 1 orang dosen, 4 orang mahasiswa dan 5 orang peserta. Bapak Mpud dan di bantu temannya secara bersama-sama berhasil memahami pelatihan dan di bantu oleh mahasiswa.
2. Pelatihan dan pendampingan pembuatan web atau akun di bantu mahasiswa

Pada kegiatan ini para peserta belajar bagaimana membuat web agar produk yang dihasilkan oleh bapak Mpud dapat terkenal dan dapat menarik orang untuk tertarik membeli produk tersebut. Kegiatan ini dilaksanakan pada tanggal 18 dan 25 Juni 2021.

Sebelum mengikuti pelatihan , peserta pelatihan kita beri pengarahan , bahwa untuk menjual produk tidak harus dengan membuat toko atau tempat yang luas tetapi cukup dengan menggunakan web atau akun di media sosial produk tersebut sudah dapat di lihat oleh banyak orang . terlihat di gambar berikut ini :

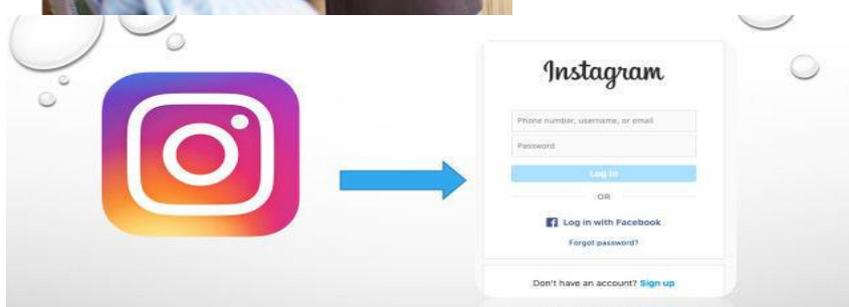


Gambar 3 : Mahasiswa sedang memberikan pelatihan

- a. Pada tahap ini mahasiswa memberikan tahapan penjelasan bagaimana membuat akun Instagram . Tetapi terlebih dahulu sebelum membuat akun instagram terlebih dulu pembuatan akun facebook karena data bisa di ambil dari akun facebook.



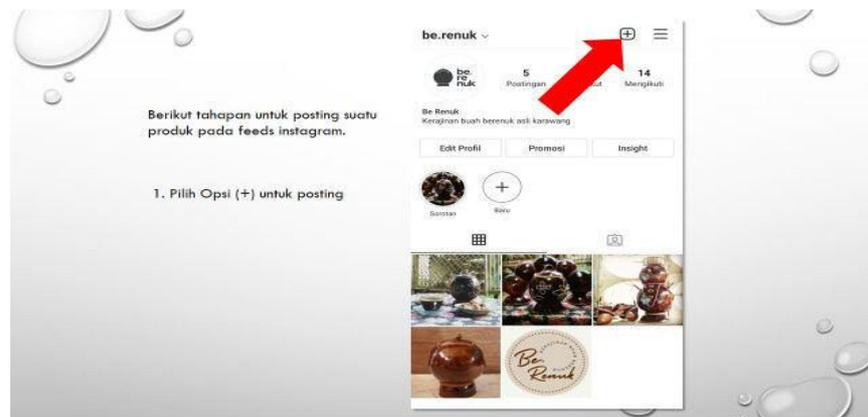
- b. Setelah itu mahasiswa menjelaskan bagaimana cara Instagram Login dengan menggunakan akun facebook yang sudah dibuat dengan cara log in with facebook .



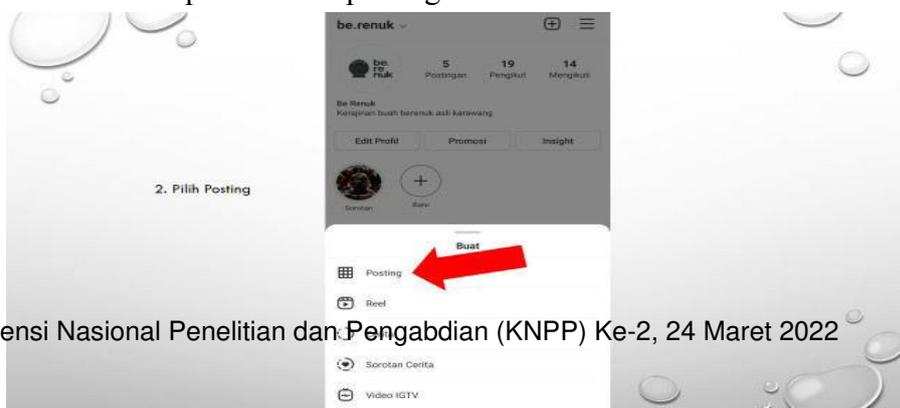
- c. Setelah masuk ke akun instagram kita mulai bagaimana memposting suatu produk di akun instagram



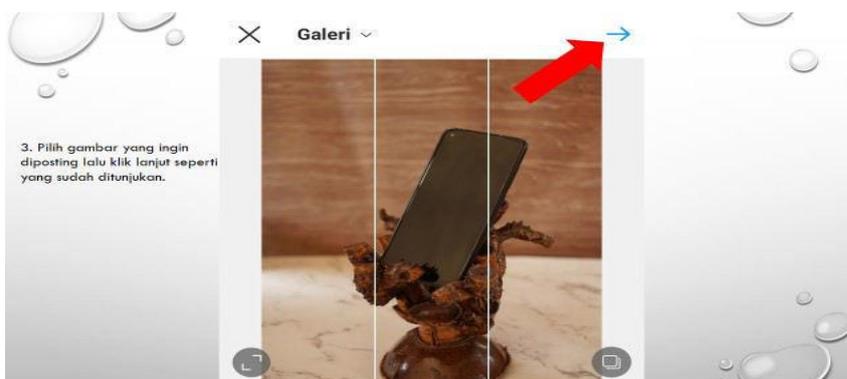
- d. Setelah itu pilihlah opsi (+) untuk memposting klik tanda tersebut



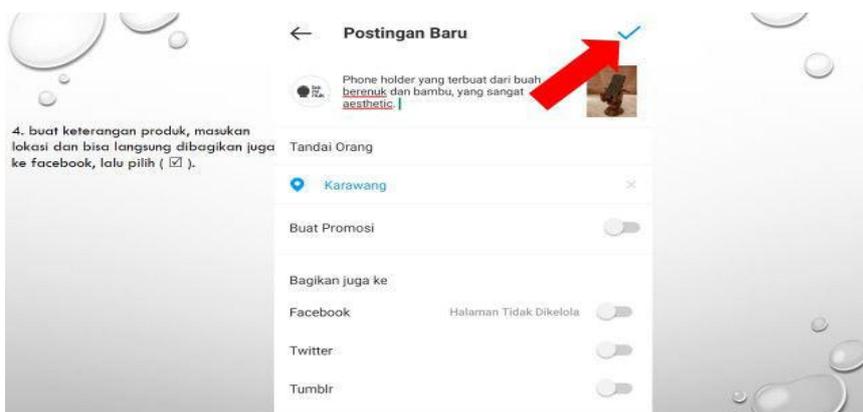
- e. Setelah di klik pilih tulisan posting di klik



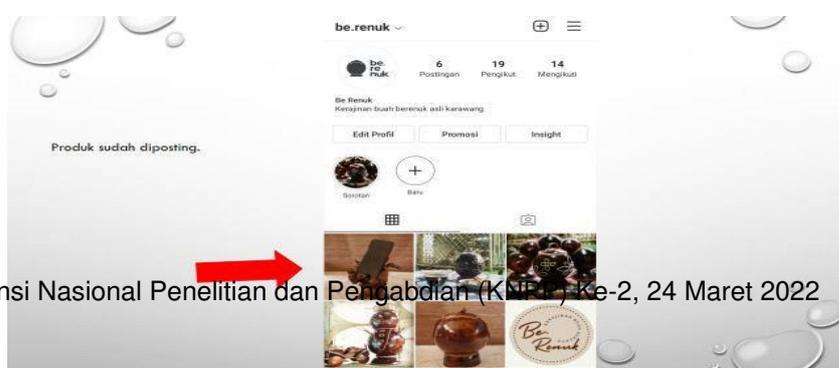
- f. Setelah di klik tulisan posting . pilih gambar yang akan di posting sesuai keinginan lalu klik tanda ->



- g. Setelah gambar di posting selanjutnya buat keterangan pada produk atau gambar yang kita posting , masukan lokasi dan langsung bagikan uga di facebook , lalu pili tanda (✓).



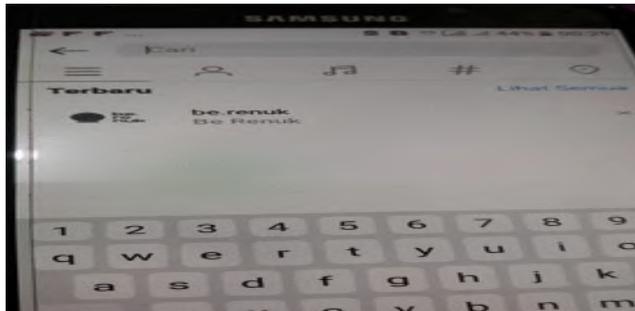
- h. Setelah di centang tanda ✓ produk yang anda posting sudah ada di instagram .





Gambar 4 : Contoh produk yang akan di promosikan

Setelah dilakukan pelatihan mereka mengerti akan pentingnya pelatihan bisnis online , apalagi dimasa digital seperti sekarang ini, siap tidak siap mereka harus mengikuti arus jaman yang sedemikian rupa kalau mau usahanya tetap exist di persaingan global seperti sekarang ini.



Gambar : instagram berenuk

E. KESIMPULAN DAN SARAN

a..Kesimpulan

Kesimpulan dari penelitian mengenai Pelatihan Bisnis Online untuk Meningkatkan Kemampuan Pengrajin sebagai Sarana Promosi pada Usaha Kerajinan Batok Buah Berenuk di dusun Sumedangan Desa Purwadana Kab. Karawang yaitu :

1. Setelah dilakukan pelatihan dalam penggunaan media sosial bapak Mpud mengerti dalam menggunakan instagram, walaupun dibantu oleh komunitas SUKUN yaitu Karang Taruna Sumedangan Rukun tetapi untuk promosi di Instagram masih kurang peminatnya.
2. Sedangkan dari kemampuan berdasarkan pengetahuan /pendidikan dan pelatihan walaupun Bapa Mpud tidak berpendidikan tinggi tetapi dia terampil dalam pembuatan kerajinan berenuk tanpa ada pelatihan .

b. Saran

Saran-saran yang dapat diberikan dari hasil penelitian ini yaitu :

1. Belajar media sosial lebih banyak agar produk –produk yang dihasilkan bisa di promosikan lebih mudah . .
2. Lebih banyak mengikuti seminar seminar umkm untuk meningkatkan pengetahuan dan link pertemanan sesama pengrajin.

DAFTAR PUSTAKA

- Amirullah. 2015. *Pengantar manajemen fungsi-proses-pengendalian*. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Arikunto. 2006. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*. Jakarta : PT. Rineka Cipta.
- Bintoro. 2017. *Manajemen Penilaian Kinerja Karyawan*. Yogyakarta: Gava Media.
- Bukit, Benjamin. 2017. *Pengembangan Sumber Daya Manusia. Teori, Dimensi Pengukuran, dan implementasi dalam Organisasi*. Yogyakarta: Zahir Publishing.
- Chaffey, D. and Smith, P.R. 2013. *E- marketing Excellence: Planning and Optimizing Your Digital Marketing*. USA-Routledge.
- Creswell, J.W. 2014. *Research Design: Pendekatan Kualitatif, Kuantitatif, dan Mixed*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Kotler, P. and K. L. Keller 2016. *Marketing Managemet*. Edisi 15 Global Edition. Pearson.
- Kotler, P and G. Amstrong. 2018. *Principles of Marketing* 17th Edition Global Edition. E- book.

Ryan, D. (2014). *Understanding Digital Marketing*. Great Britain: Kogan Page Limited. Sekaran, Uma. 2003. *Research Method for Bussiness A Skill-Building Approach*, 4th ed, New York: John Wiley and Sons,inc.

Sumber Jurnal :

Lukitaningsih, A. (2013). Perkembangan Konsep Pemasaran: Implementasi dan Implikasinya. *Jurnal Maksipreneur: Manajemen, Koperasi, Dan Entrepreneurship*, 3(1), 21

Nurlenawati, N., F.P. Anggelina, dan S.P, Fadilla. 2020. Prospek Bisnis Produk Hand Sanitizer (Kasus Fakultas Farmasi UBP Karawang Menghadapi Covid-19). Laporan Hasil Penelitian. Karawang.: LPPM-UBP Karawang.

Pandia, R. M., Kadunci, & Hutagalung, D. D. C. (2017). Pengaruh Kualitas Produk Dan Harga Terhadap Proses Keputusan Pembelian Konsumen Produk Air Mineral Aqua. *Epigram*, 14(1), 67–76.

Peraturan Presiden Nomor 72 Tahun 2015 tentang Perubahan Atas Peraturan Presiden Nomor 6 Tahun 2015 Tentang Badan Ekonomi Kreatif

Putri, I.W. 2017. Pengaruh Pemasaran Digital dan Atribut Produk terhadap Keputusan Pembelian Konsumen pada Distro *Papersmooth* Bandung. Bandung: Universitas Widiatama.

Sumber int er net:

Thabroni, G. 2019. Teori Seni - Seni Kriya: Pengertian, Sejarah, Fungsi dan Pendapat Ahli. (<https://serupa.id/seni-krिया-pengertian-sejarah-fungsi-pendapat-ahli/>). Diakses pada 20 April 2021

Oriflameid. 2021. Lima Syarat Produk Kerajinan yang Perlu Diperhatikan. <https://oriflameid.com/syarat-syarat-perancangan-benda-kerajinan/>. Diakses pada 20 April 2021.