

**PELATIHAN DAN PENDAMPINGAN PENGGUNAAN  
FACEBOOK SEBAGAI SARANA PROMOSI PADA USAHA  
KERAJINAN BATOK BUAH BERENUK  
DI DUSUN SUMEDANGAN DESA PURWADANA  
KECAMATAN TELUKJAMBE BARAT  
KABUPATEN KARAWANG**

**Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis  
Universitas Buana Perjuangan Karawang**

Sari Marliani<sup>1</sup>  
Netti Nurlenawati<sup>2</sup>  
July Yuliawati<sup>3</sup>

[sari.marliani@ubpkarawang.ac.id](mailto:sari.marliani@ubpkarawang.ac.id)

[netti.nurlenawati@ubpkarawang.ac.id](mailto:netti.nurlenawati@ubpkarawang.ac.id)

[july.yuliawati@ubpkarawang.ac.id](mailto:july.yuliawati@ubpkarawang.ac.id)

**RINGKASAN**

Penyelenggaraan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan meningkatkan pengetahuan dan keterampilan pengrajin batok buah berenuk dalam menggunakan Facebook sebagai sarana promosi. Metode pengabdian kepada masyarakat yang digunakan adalah penyuluhan, pelatihan dan pendampingan mencakup tips berbisnis melalui media sosial serta praktek menggunakan Facebook sebagai media promosi.

Hasil yang diperoleh dari kegiatan ini diharapkan dapat memberikan sumbangan bagi masyarakat sekitar melalui strategi promosi menggunakan Facebook, pemberian buku saku mengenai tips promosi menggunakan media sosial di *Era New Normal*, serta artikel ilmiah.

Kata kunci : promosi, media sosial Facebook, kerajinan.

**TRAINING AND ASSISTANCE FACEBOOK AS A MEANS OF  
PROMOTION IN FRUIT SHELL CRAFT BUSINESS IN  
SUMEDANGAN hamlet, PURWADANA VILLAGE WEST  
TELUKJAMBE DISTRICT  
KARAWANG DISTRICT**

Sari Marliani<sup>1</sup>  
Netti Nurlenawati<sup>2</sup>  
July Yuliawati<sup>3</sup>

[sari.marliani@ubpkarawang.ac.id](mailto:sari.marliani@ubpkarawang.ac.id)

[netti.nurlenawati@ubpkarawang.ac.id](mailto:netti.nurlenawati@ubpkarawang.ac.id)

[july.yuliawati@ubpkarawang.ac.id](mailto:july.yuliawati@ubpkarawang.ac.id)

**Management Study Program, Faculty of Economics and Business  
Buana Perjuangan University Karawang**

**SUMMARY**

The organization of this community service activity aims to increase the knowledge and skills of berenuk fruit shell craftsmen in using Facebook as a means of promotion. The community service method used is counseling, training and mentoring including business tips through social media and the practice of using Facebook as a promotional medium.

The results obtained from this activity are expected to contribute to the surrounding community through promotional strategies using Facebook, providing pocket books on promotional tips using social media in the New Normal Era, and scientific articles.

Keywords: promotion, Facebook social media, crafts.

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Desa Purwadana merupakan hasil penyatuan dua desa pada tahun 1947 yaitu Desa gempol yang pada saat itu kepala desanya bapak Sohadi dan Desa Sumedangan dimana pada saat itu kepala Desa dijabat oleh Bapak Anang. Dan bapak Sohadi merupakan Kepala Desa Purwadana yang pertama menjabat sekitar Tahun 1947 – 1949.

Pada tahun 1980 Desa Purwadana Kecamatan Telukjambe Timur telah ada perubahan Pemekaran wilayah desa menjadi tiga Desa diantaranya :

1. Desa Purwadana sebagai desa Induk
2. Desa Sukamakmur Kecamatan Telukjambe Timur hasil dari pemekaran
3. Dan Desa Parungsari Kecamatan Telukjambe Barat adalah desa hasil pemekaran.

Desa Purwadana adalah salah satu Desa yang ada dalam Wilayah Kecamatan Telukjambe Timur Kabupaten Karawang. Wilayah Desa Purwadana merupakan daerah daratan rendah dan memiliki Luas Wilayah 431.089 Ha, yang terdiri dari daratan dan persawahan karena wilayah Desa Purwadana dulu termasuk daerah pertanian. Dengan perkembangan jaman yang telah dibuatkan Jalan Tol *Interchange* Karawang Barat yang berada di lingkungan Desa Purwadana, dapat mengubah keadaan luas wilayah desa yang bermula merupakan sektor pertanian dan berubah menjadi daerah perindustrian, perdagangan, dan Perumahan.

Selain letaknya strategis Desa Purwadana penduduknya pun saat ini sangat banyak serta sangat heterogen karena banyak masyarakat dari luar yang datang/pindah ke Desa Purwadana, bahkan orang asing pun sudah banyak yang tinggal di Desa Purwadana terutama di Perumahan Resinda dan Perumahan Graha Karawang.

Secara administratif wilayah Desa Purwadana memiliki batas-batas Wilayah sebagai berikut :

1. Utara : Berbatasan dengan Sungai Citarum Kelurahan Tanjungpura Kecamatan Karawang Barat.
2. Selatan : Berbatasan dengan Desa Sukamakmur Kecamatan Telukjambe Timur
3. Timur : Berbatasan dengan Sungai Citarum Kelurahan Tanjungpura Kecamatan Karawang Barat.
4. Barat : Berbatasan dengan Sungai Cibeet atau Desa Parungsari Kecamatan Telukjambe Barat.

Wilayah Desa Purwadana, yang tersebar di 4 (empat) wilayah dusun, diantaranya :

1. Dusun I Sumedangan
2. Dusun II Jenebin
3. Dusun III Gempol Tengah
4. Dusun IV Bugel

Sebagai salah satu desa yang terletak di tengah-tengah kota Karawang, Dusun Sumedangan memiliki suatu keunikan yaitu di desa ini banyak tumbuhan berenuk (maja) yang merupakan tumbuhan yang nyaris tidak mendapat perhatian karena dianggap tidak bermanfaat.

Salah seorang tokoh masyarakat di Dusun Sumedangan yang bernama Bapak Empud merupakan orang pertama yang menekuni kerajinan batok buah berenuk di Dusun Sumedangan. Awalnya Bapak Empud hanya sekedar menyalurkan kegemarannya membuat kerajinan tangan dari sumberdaya lokal di dusun tersebut. Tahun 2017 pengrajin tersebut ditemukan mahasiswa KKN UBP Karawang, dan mulai merintis menjadi pengrajin batok buah berenuk.

Kendala yang ditemui oleh Bapak Empud adalah pengrajin baru memulai usaha, sehingga belum mengenal bagaimana mempromosikan produk sehingga pemasaran kerajinan tersebut sangat terbatas kepada orang-orang yang mengenalnya serta mengetahui produk kerajinan tersebut. Permasalahan bertambah ketika awal tahun 2020 pandemi Covid-19 mulai merebak dan adanya berbagai larangan dari pemerintah yang menyebabkan usaha kerajinan tersebut tidak berjalan lancar. Kendala ini bertambah saat untuk promosipun perlu keahlian digital yang tidak dimiliki oleh Bapak Empud.

Sebagai lembaga yang melaksanakan tridharma perguruan tinggi serta

melanjutkan potensi yang ditemukan oleh mahasiswa KKN, maka tim pengabdian perlu melaksanakan pengabdian pada masyarakat yang berjudul: Pelatihan dan Pendampingan Penggunaan Facebook sebagai Sarana Promosi pada Usaha Kerajinan Batok Buah Berenuk di Dusun Sumedangan Desa Purwadana Kecamatan Telukjambe Barat Kabupaten Karawang.

## **1.2 Rumusan Konsep Kegiatan**

1. Penjualan kerajinan batok buah berenuk masih rendah.
2. Pengrajin batok buah berenuk di Dusun Sumedangan Desa Purwadana Kecamatan Telukjambe Barat Karawang belum sepenuhnya melakukan promosi.
3. Saat pandemi Covid-19 relatif sulit melakukan promosi secara langsung, sehingga perlu penggunaan media social
4. Pengrajin belum sepenuhnya memahami media sosial, demikian juga keterampilan dalam penggunaan media sosial masih rendah.

## **1.3 Tujuan, Manfaat dan Dampak**

### **1.3 1 Tujuan**

- a. Meningkatkan keterampilan penggunaan Facebook sebagai sarana promosi kepada Bapak Empud sebagai tokoh pengrajin batok buah berenuk di Dusun Sumedangan.
- b. Memberikan pelatihan dan pendampingan kepada Bapak Empud sebagai tokoh pengrajin batok buah berenuk di Dusun Sumedangan.

### **1.3.2 Manfaat**

- a. Memberikan solusi atas promosi kerajinan batok buah berenuk di Dusun Sumedangan Desa Purwadana Kecamatan Telukjambe Barat Kabupaten Karawang
- b. Melatih mahasiswa UBP Karawang dalam melaksanakan pengabdian kepada masyarakat
- c. Memberikan kesempatan kepada dosen dalam melaksanakan kegiatan tridharma perguruan tinggi.

- d. Menggali potensi daerah Karawang yang merupakan kerajinan batok buah berenuk.
  - e. Terlaksananya kebijakan pemerintah dalam menggalakkan ekonomi kreatif
5. Dampak
- a. Usaha kerajinan batok buah berenuk di Dusun Sumedangan Desa Purwadana akan berkembang.
  - b. Terjalinnnya kerjasama antara Desa Purwadana dengan UBP Karawang sebagai desa binaan.
  - c. Meningkatnya pendapatan pengrajin batok buah berenuk.

#### 1.4 Kerangka Pemecahan Masalah

Permasalahan yang diangkat dalam kegiatan pengabdian pada masyarakat di Desa Purwadana ini pada intinya adalah pelatihan dan pendampingan dalam mempromosikan produk kerajinan berbahan baku batok buah berenuk dengan menggunakan Instagram yang dapat membantu pengrajin produk tersebut dalam meningkatkan pendapatan usahanya.

Kerangka pemecahan masalah secara operasional dengan menerapkan langkah kerja dalam pengabdian masyarakat sebagai berikut :

1. Menetapkan peserta pendampingan  
Peserta adalah pengrajin batok buah berenuk dan masyarakat Dusun Sumedangan Desa Purwadana yang tergabung dalam komunitas SUKUN (Sumedangan Rukun).
2. Mengingat kegiatan ini diselenggarakan saat pandemi COVID – 19, maka semua peserta dikumpulkan di suatu tempat terbuka yang memadai untuk penyelenggaraan pendampingan
3. Memberikan materi pendampingan.

Kerangka pikir untuk pemecahan masalah dapat dipaparkan dalam bentuk matriks berikut:

Tabel 1. Kerangka pikir untuk pemecahan masalah

|                   |                         |
|-------------------|-------------------------|
| Perumusan masalah | Upaya pemecahan masalah |
|-------------------|-------------------------|

|  |   |
|--|---|
| 1. Penjualan kerajinan batok buah berenuk masih rendah.  | 1. Melakukan penyuluhan tentang tips memulai berbisnis melalui media sosial |
| 2. Pengrajin batok buah berenuk di Dusun Sumedangan Desa Purwadana Kecamatan Telukjambe Timur Karawang belum sepenuhnya melakukan promosi. | 2. Melakukan penyuluhan tentang teknik promosi yang efektif                 |
| 3. Saat pandemi Covid-19 relatif sulit melakukan promosi secara langsung, sehingga perlu penggunaan media sosial                           | 3. Melakukan penyuluhan tentang penggunaan Instagram sebagai sarana promosi |
| 4. Pengrajin belum sepenuhnya memahami media sosial, demikian juga keterampilan dalam penggunaan media sosial masih rendah.                | 3. Pelatihan dan pendampingan penggunaan Instagram.                         |

## **TINJAUAN PUSTAKA**

### **A. Pengertian Sumber Daya Manusia (SDM)**

Sumber daya manusia (SDM) adalah salah satu faktor yang sangat penting bahkan tidak dapat dilepaskan dari sebuah organisasi, baik institusi maupun perusahaan. SDM juga merupakan kunci yang menentukan perkembangan perusahaan. Pada hakikatnya, SDM berupa manusia yang dipekerjakan di sebuah organisasi sebagai penggerak, pemikir dan perencana untuk mencapai tujuan organisasi itu.

Dewasa ini, perkembangan terbaru memandang karyawan bukan sebagai sumber daya belaka, melainkan lebih berupa modal atau aset bagi institusi atau organisasi. Karena itu kemudian muncullah istilah baru di luar H.R. (Human Resources), yaitu H.C. atau Human Capital. Di sini SDM dilihat bukan sekadar sebagai aset utama, tetapi aset yang bernilai dan dapat dilipatgandakan, dikembangkan (bandingkan dengan portfolio investasi) dan juga bukan sebaliknya sebagai liability (beban, cost). Di sini perspektif SDM sebagai investasi bagi institusi atau organisasi lebih mengemuka.

Menurut Muhammad Yusuf ( 2016 ) Pengertian SDM dapat dibagi menjadi dua, yaitu pengertian mikro dan makro. Pengertian SDM secara mikro adalah individu yang bekerja dan menjadi anggota suatu perusahaan atau institusi dan biasa disebut sebagai pegawai, buruh, karyawan, pekerja, tenaga kerja dan lain sebagainya. Sedangkan pengertian SDM secara makro adalah penduduk suatu negara yang sudah memasuki usia angkatan kerja, baik yang belum bekerja maupun yang sudah bekerja.

Secara garis besar, pengertian Sumber Daya Manusia adalah individu yang bekerja sebagai penggerak suatu organisasi, baik institusi maupun perusahaan dan berfungsi sebagai aset yang harus dilatih dan dikembangkan kemampuannya.

## B. Konsep Pemasaran

Kotler, Keller, & Manceau (2015) menyatakan bahwa Pemasaran adalah indentifikasi dan pertemuan antara seseorang dan keinginan sosial atau disebut sebagai “*meeting needs profitably*”.

Konsep utama pada sebuah pemasaran (Kotler et al., 2015) antara lain :

1. Kebutuhan (*needs*) adalah keadaan dimana seseorang merasa kekurangan.
2. Keinginan (*wants*) merupakan sebuah bentuk yang diinginkan dapat berbentuk budaya dan kepribadian dari setiap manusia.
3. Permintaan (*demands*) yaitu sebuah keinginan yang dibantu dengan kekuatan pembelian.
4. Tawaran pemasaran (*marketing offers*) yang didalamnya terdiri dari beberapa kombinasi dari produk, jasa, informasi, dan pengalaman yang diberikan untuk memberikan kepuasan pada kebutuhan dan keinginan.
5. Nilai (*value*) adalah perbedaan antara nilai yang didapat dari pembeli untuk mempunyai barang dengan pengeluaran untuk membeli barang
6. Kepuasan (*satisfaction*) yaitu bagaimana performa barang yang dibeli dapat memenuhi apa yang diharapkan pembeli.
7. Pertukaran (*exchanges*) merupakan suatu aksi untuk mendapatkan barang yang diinginkan dari seseorang dengan cara memberikan sesuatu.
8. Transaksi (*transactions*) merupakan nilai tukar antara 2 pihak.
9. Hubungan (*relationships*) adalah memelihara hubungan dengan pelanggan dan mencari pelanggan baru.
10. Pasar (*markets*) adalah sekumpulan dari pembeli yang berpotensi untuk membeli produk.



Gambar 1 Core Marketing Concept.

### C. Promosi

Promosi adalah kegiatan yang bertujuan untuk menyampaikan atau mengkomunikasikan suatu produk kepada pasar sasaran, untuk memberi informasi tentang keistimewaan, kegunaan dan yang paling penting adalah tentang keberadaannya untuk mengubah sikap ataupun untuk mendorong orang untuk bertindak dalam membeli suatu produk (Subagyo, 2010).

Menurut Pribadi (2010) promosi online adalah kegiatan berpromosi yang dilakukan menggunakan media internet dengan segala kelebihanannya, antara lain multimedia, interaktif dan realtime.

Salah satu media promosi online adalah Facebook. Facebook inc adalah sosial media online asal Amerika dan juga perusahaan jejaring sosial berbasis di Menio, California , AS. Facebook adalah suatu layanan jejaring sosial yang awalnya diluncurkan sebagai faceMash pada bulan juli tahun 2003. Dan kemudian diganti nama menjadi facebook pada tanggal 04 Februari 2004. Sejarah berdirinya facebook didirikan oleh Mark Zuckerberg dan teman-temannya di asrama kuliahnya di universitas Harvard yaitu Eduardo Saverin , Andrew Mc Collum, Dustin Moskowitz dan Chis Hughes. Facebook merupakan salah satu website yang saat ini sangat diminati oleh banyak orang dari segala golongan, usia dan jenis kelamin. Oleh karena mempromosikan bisnis di Facebook sudah merupakan bagian wajib dari sebuah rencana promosi suatu usaha . Langkah utama jika ingin mempromosikan bisnis pada Facebook adalah mengupload video melalui akun pribadi lalu pilih kategori yang tepat untuk jenis bisnis yang akan dipromosikan, judul video haruslah menarik dan mengandung banyak keywords yang banyak digunakan orang untuk memperbesar kemungkinan muncul pada laman pertama pada Facebook saat hasil pencarian video terkait keywords keluar. (<http://sejarahlengkap.com/teknoloi/sejarah-berdirinya-facebook>)

## METODE PELAKSANAAN

### 3.1 Strategi

Strategi yang digunakan dalam pengabdian kepada masyarakat ini adalah:

1. Pelatihan
2. Pendampingan
3. Pemberian bantuan

### 3.2 Rencana Kegiatan

#### 1. Tahap Persiapan

Tahap persiapan yang dilakukan meliputi :

##### a. Survei

Tahap ini merupakan tahap paling awal yang dilakukan, tim pelaksana mengunjungi tempat sasaran dan berdialog langsung dengan pengrajin yaitu Bapak Empud sebagai mitra. Hal ini penting dilakukan untuk mengetahui dan memahami kondisi usaha yang akan dijadikan sasaran kegiatan dan juga sebagai pendekatan tim terhadap subjek.

##### b. Pemantapan dan penentuan lokasi dan sasaran

Tahap ini dilakukan dengan cara berkunjung kembali ke tempat sasaran guna menyampaikan dan mensosialisasikan rencana kegiatan yang akan dilakukan.

##### c. Penentuan bahan/materi dan pembagian tugas

Pelatihan penggunaan Facebook ini sangat praktis, jadi langsung dipraktikkan oleh pengrajin dibawah bimbingan mahasiswa.

##### d. Persiapan peralatan dan alat peraga

Tahap ini memastikan subjek memiliki *smartphone* yang bisa digunakan untuk Facebook.

#### 2. Tahap pelaksanaan pelatihan dan pendampingan

##### a. Tahap pelaksanaan pelatihan terdiri dari:

##### i. Sesi pertama

Sesi pertama dijelaskan bagaimana untuk memulai suatu bisnis/usaha dan juga bagaimana mengelola suatu kegiatan bisnis tersebut. Materi-materi yang disampaikan meliputi:

1. Tips memulai berbisnis melalui media social

Target: subjek memahami dan menyiapkan berbisnis menggunakan media social

2. Penggunaan Facebook

Target: memahami melakukan promosi melalui Facebook

ii. Sesi kedua

Praktek penggunaan Facebook

Target : subjek mampu melakukan promosi melalui Facebook.

Pelatihan diselenggarakan pada bulan minggu pertama bulan Juni 2021

3. Tahap pelaksanaan pendampingan

Pendampingan dilakukan selama 2 (dua) bulan yaitu pada bulan Juni sampai dengan Juli 2021.

Target: subjek menguasai penggunaan Facebook sebagai sarana promosi

### 3.3 Rencana keberlanjutan

Pengabdian kepada masyarakat ini akan dilakukan dalam waktu 3 (tiga) tahun yang dibagi dalam beberapa tahap:

1. Tahap pertama: dari bulan Juni sampai dengan Agustus 2021, pelatihan dan pendampingan penggunaan Facebook sebagai sarana promosi pada seorang pengrajin (Bapak Empud) sebagai simulasi dan evaluasi hasil *digital marketing*.
2. Tahap kedua: Tindak lanjut dari tahap satu yaitu perbaikan serta penggunaan Facebook sebagai sarana promosi pada kelompok pengrajin batok buah berenuk di Dusun Sumedangan Desa Purwadana Kecamatan Telukjambe Barat Kabupaten Karawang yang akan dilakukan pada Semester Ganjil Tahun Akademik 2021-2022.
3. Tahap ketiga : Perbaikan kualitas produk kerajinan batok buah berenuk di Dusun Sumedangan Desa Purwadana Kecamatan Telukjambe Barat Kabupaten Karawang. Pelaksanaan pada Semester Genap Tahun

Akademik 2021-2022

4. Tahap keempat : Tindak lanjut dari tahap sebelumnya yaitu pemasaran melalui *marketplace*, pada kelompok pengrajin batok buah berenuk di Dusun Sumedangan Desa Purwadana Kecamatan Telukjambe Barat Karawang yang akan dilakukan pada Semester Ganjil Tahun Akademik 2022-2023.
5. Tahap kelima: pembentukan kelembagaan kerajinan batok buah berenuk di Kabupaten Karawang. Pelaksanaan pada Semester Genap 2022-2023.
6. Tahap keenam : Penguatan kelembagaan dan kemitraan antara kelompok pengrajin buah berenuk dengan LPPM UBP Karawang, dimana kelompok pengrajin menjadi tenan dari inkubator UBP Karawang. Pelaksanaan pada Semester ganjil 2023-2024.

### 3.4 Tim Pelaksana (Kompetensi & Tanggung Jawab dalam Tim)

Tim pengabdian merupakan kolaborasi antara dosen dan mahasiswa.

1. Dosen yang terdiri dari 3 orang. Nama, keahlian dan tanggung jawab tertera pada Tabel 1 di bawah ini.

Tabel 1 Daftar Dosen Pengabdian, Bidang Keahlian serta Tanggung Jawabnya

| No. | Nama                       | Bidang Keahlian     | Tanggung jawab  |
|-----|----------------------------|---------------------|---|
| 1.  | Sari Marliani, Dra, M.M.   | Manajemen Akuntansi | Ketua Tim serta menyusun konsep promosi, pelatihan dan pendampingan produk kerajinan batok buah berenuk |
| 2.  | Netti Nurlenawati, Ir., MM | Manajemen Pemasaran | Memotivasi dan membentuk sikap pengrajin  |
| 3.  | July Yuliawati, SE., MM    | Manajemen SDM       | Mengatur jalannya pelatihan dan pendampingan  |

2. Kelompok mahasiswa

Mahasiswa yang terlibat terdiri dari 3 (tiga) orang. Nama, keahlian dan tanggung jawab terdapat pada Tabel 2 di bawah ini.

Tabel 2 Daftar Mahasiswa Pengabdian, Bidang Keahlian serta Tanggung Jawabnya

| No. | Nama                     | Bidang Keahlian                               | Tanggung jawab  |
|-----|--------------------------|---|---|
| 1.  | Chitia Liviana Kurniawan | Akuntansi                                     | Mengatur dan mendampingi cara promosi menggunakan Facebook                        |
| 2.  | Putri Nanda Agustina     | - Akuntansi<br>- Hobby fotografi              | Mengatur dan mendampingi membuat foto dan video                                   |
| 3.  | Dewi Afriyanti           | - Akuntansi<br>- Hobby membuat konten menarik | - Bendahara dana abdimas<br>- Mengatur dan mendampingi membuat konten di Facebook |

### 3.5 Mitra yang Terlibat

Mitra yang terlibat adalah Bapak Empud, seorang pengrajin batok buah berenuk pertama dari Dusun Sumedangan, Desa Purwadana Kecamatan Telukjambe Barat Kabupaten Karawang.

## ANGGARAN BIAYA

Tabel 3 Ringkasan Anggaran Biaya Program Pengabdian yang Diajukan

| No     | Jenis Pengeluaran  | Biaya yang Diusulkan (Rp) |
|--------|--|---------------------------|
| 1      | Pembelian bahan habis pakai untuk pembelian ATK, fotocopy, surat-menyurat, penyusunan laporan, cetak, penjilidan, publikasi (Maks 50%) | Rp. 300.000,-             |
| 2      | Perjalanan untuk workshop/ pelatihan/ pendampingan/ evaluasi, akomodasi, konsumsi, transport (Maks 50%)                                | Rp.500.000,-              |
| 3      | Lain-lain (publikasi, seminar, laporan, lainnya sebutkan) (15%)  | Rp. 200.000,-             |
| Jumlah |  | Rp. 1.000.000,-           |

## HASIL KEGIATAN ABDIMAS

### 5.1 Hasil Pelaksanaan Kegiatan Pelatihan Instagram

Pada Kegiatan yang telah dilaksanakan adalah langkah penyuluhan, dan pelatihan. Sedangkan pendampingan belum selesai.

Penyuluhan telah dilaksanakan pada hari Sabtu, tanggal 05 Juni 2021 dari jam 08.30 sampai dengan jam 12.30. Kegiatan ini dihadiri oleh 3 orang dosen, 5 orang mahasiswa dan 7 orang peserta.

Materi yang diberikan pada penyuluhan meliputi:

1. Tips memulai berbisnis melalui media sosial.

Hasil dari kegiatan ini subjek memahami dan menyiapkan berbisnis menggunakan media sosial. Hal ini ditunjukkan oleh antusiasnya peserta dalam diskusi.

2. Promosi yang Efektif serta Penggunaan Instagram

Hasil dari kegiatan ini para peserta memahami melakukan promosi melalui Instagram. Hal ini ditunjukkan oleh oleh antusiasnya peserta dalam diskusi.



Gambar 2 Foto bersama Tim Pengabdian dan Peserta Pelatihan



Gambar 3 : Pengrajin sedang di beri arahan

- **Kesiapan pengrajin untuk mengikuti pelatihan**

Untuk persiapan dalam mengikuti pelatihan pada pertemuan pertama dengan mahasiswa KKN UBP Karawang Bapak Mpud tidak memiliki *smartphone*, sehingga dia tidak memahami, apalagi terampil dalam menggunakan aplikasi digital. Untuk itu kita menunggu sampai Bapak Mpud mempunyai HP *Smartphone*, dan tidak sampai 2 hari Bapak Mpud sudah siap mengikuti pelatihan dan dibantu teman-temannya yang tergabung dalam komunitas SUKUN. Penggunaan HP *Smartphone* adalah sebagai alat peraga dalam membuat akun facebook. Sebelum pelatihan dimulai pengrajin diberikan arahan dan wawasan pentingnya memahami aplikasi promosi dengan menggunakan Media Sosial dalam hal ini facebook, karena untuk sekarang ini penjualan ataupun promosi yang lebih murah dan tidak memerlukan biaya besar adalah dengan menggunakan media sosial.

- **Kesiapan pendampingan pelatihan Facebook**

Untuk kesiapan pendampingan yang dilakukan oleh dosen yang sedang melakukan pendampingan adalah materi yang akan diberikan yang dibantu oleh mahasiswa yang berjumlah 2 orang . Untuk konektivitas internet atau jaringan dalam melakukan pelatihan jaringannya harus stabil sehingga dalam proses pelatihan facebook jaringannya cepat sehingga proses pelatihan berjalan dengan baik.

## **5.2 Rencana kegiatan pelatihan dan pendampingan penggunaan Facebook sebagai sarana Promosi**

Dalam rencana kegiatan pelatihan dan pengabdian ini melalui beberapa tahap , yaitu :

### **1. Tahapan Persiapan yang dilakukan meliputi :**

#### **a. Tahapan Survei**

Pada tahapan ini adalah tahap paling awal yang dilakukan, tim pelaksana mengunjungi tempat sasaran dan berdialog langsung dengan pengrajin yaitu Bapak Empud sebagai mitra. Hal ini penting dilakukan untuk mengetahui dan memahami kondisi usaha yang akan dijadikan sasaran kegiatan dan juga sebagai pendekatan tim terhadap subjek.

#### **b. Tahapan Pemantapan dan Penentuan Lokasi dan sasaran**

Pada tahapan ini dilakukan dengan cara berkunjung kembali ke tempat sasaran guna menyampaikan dan mensosialisasikan rencana kegiatan yang akan dilakukan yaitu pelatihan dan pendampingan penggunaan Facebook sebagai sarana promosi barang kerajinan buah berenuk.

#### **c. Penentuan bahan/materi dan pembagian tugas**

Pada tahapan ini bahan materi sudah di siapkan dan pembagian tugas sudah diberikan , dan Pelatihan penggunaan Facebook ini sangat praktis, jadi langsung dipraktikkan kepada pengrajin dibawah bimbingan mahasiswa.

#### **d. Persiapan peralatan dan alat peraga**

Pada tahapan ini memastikan bahwa Bapak Mpud memiliki smartphone yang bisa digunakan untuk facebook untuk mempermudah dalam memberikan pelatihan .

## **2. Tahapan Pelaksanaan Pelatihan dan Pendampingan**

### **a. Tahapan Pelaksanaan Pelatihan**

#### **- Sesi pertama**

Pada sesi pertama ini menjelaskan kepada pengrajin dalam hal ini kepada Bapak Mpud antara lain bagaimana untuk memulai suatu bisnis/usaha dengan menggunakan facebook , serta bagaimana membuat konten sehingga banyak orang mengikuti instagram atau promosi dan bagaimana mengelola suatu kegiatan bisnis tersebut. Materi-materi yang disampaikan meliputi:

- Tips memulai berbisnis melalui media sosial

Bapak Mpud harus bisa memahami dan menyiapkan berbisnis menggunakan media sosial lebih sering melihat instagram , youtube facebook, google.

- Penggunaan Facebook

Diharapkan setelah diberikan pelatihan Bapak Mpud mampu dan memahami dan mempunyai kemampuan melakukan promosi melalui Facebook.

#### **- Sesi Kedua (Praktek Penggunaan Facebook)**

Pada tahapan ini setelah diberi pelatihan oleh mahasiswa , Bapak Mpud mempraktekan penggunaan facebook , sehingga Bapak Mpud mampu melakukan promosi melalui facebook . Pada pelatihan ini di selenggarakan pada minggu pertama bulan juni 2021.

### **b. Tahapan Pelaksanaan Pendampingan**

Pada tahap pelaksanaan pendampingan pengabdian ini dilakukan selama 2 (dua) bulan yaitu pada bulan Juni sampai dengan Juli 2021.

Diharapkan bapak mpud dapat menguasai penggunaan instagram sebagai sarana promosi walaupun ditengah PPKM yang di berlakukan oleh pemerintah.

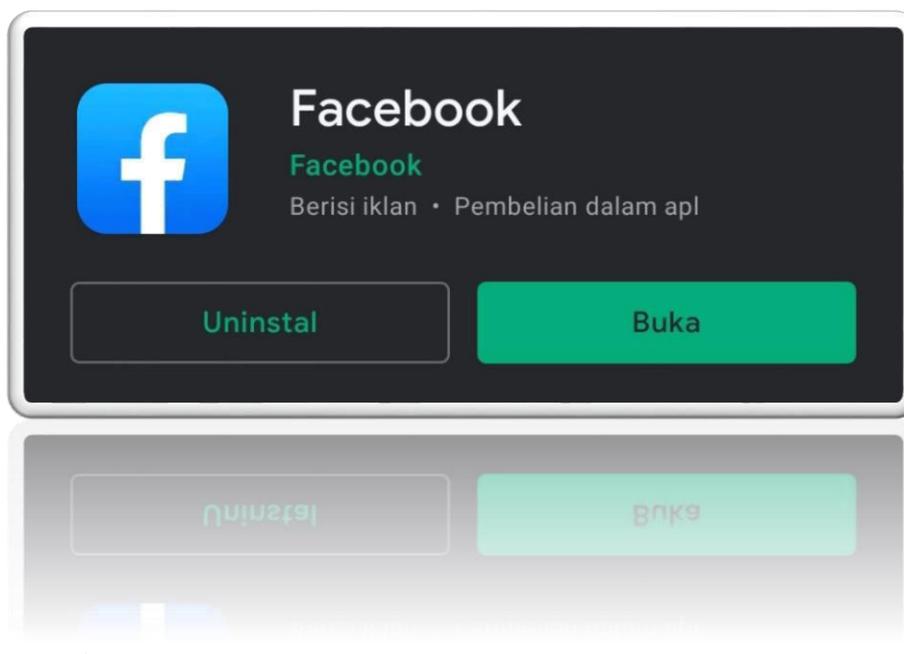
### 5.3. Tahapan Pelatihan

Pada tahapan ini pada rencana keberlanjutan ada 6 tahapan tetapi yang akan dilakukan terlebih dahulu adalah tahapan pertama dan tahapan kedua , pada tahapan pertama dilaksanakan pada bulan Juni 2021 sd Agustus 2021 , sedangkan pada tahapan kedua akan dilaksanakan pada bulan sepetember pada semester ganjil tahun akademik 2021-2022 . untuk ini adalah penjelasan pada tahapn pertama dan tahapan kedua :

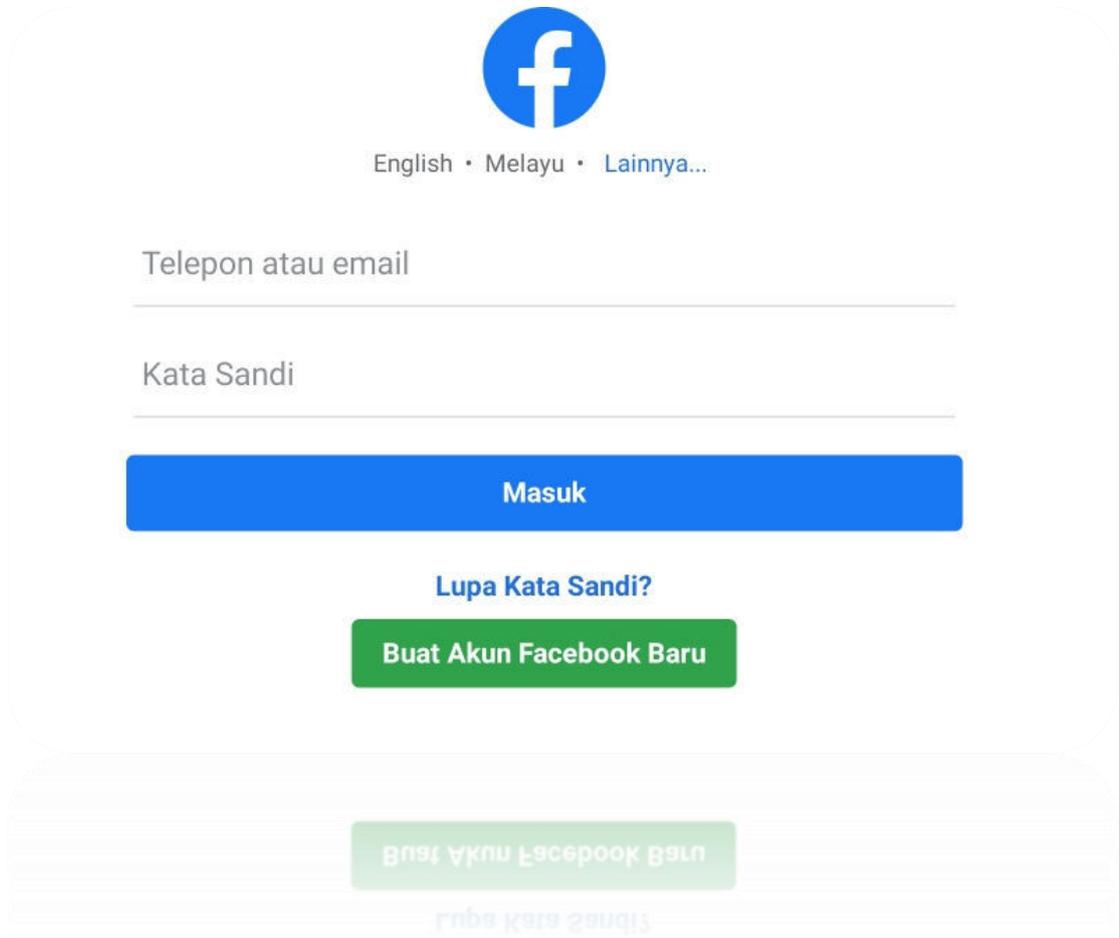
#### 1. Tahapan Pertama

Pada tahapan pertama ini dilaksanakan dari bulan Juni sampai dengan Agustus 2021, pada tahap ini akan dilaksanakan pelatihan dan pendampingan penggunaan facebook sebagai sarana promosi pada seorang pengrajin (Bapak Empud) sebagai simulasi dan evaluasi hasil *digital marketing*.

- a. Pada tahap ini mahasiswa memberikan tahapan penjelasan bagaimana membuat akun facebook. Download aplikasi facebook melalui playstore di android



- b. Buka aplikasi facebook yang sudah didownload



- c. Setelah masuk Pilih Opsi Buat akun Facebook baru, lalu pilih “selanjutnya”



- d. Masukkan nama lengkap anda, lalu klik selanjutnya

**Siapa nama Anda?**

Masukkan nama yang Anda gunakan di kehidupan nyata.

Nama Lengkap

Ricky Prayoga

Selanjutnya

- e. Lalu masukan tanggal lahir anda , lalu klik kata “ selanjutnya “

### Kapan tanggal lahir Anda?

Pilih tanggal lahir Anda. Anda selalu dapat membuatnya bersifat pribadi nanti.

|       |     |      |
|-------|-----|------|
| 18    | Nov | 1995 |
| <hr/> |     |      |
| 19    | Des | 1996 |
| <hr/> |     |      |
| 20    | Jan | 1997 |

24 Tahun

Selanjutnya

- f. Pilih jenis kelamin , lalu klik kata “ selanjutnya “

### Apa jenis kelamin Anda?

Anda bisa mengubah siapa yang bisa melihat jenis kelamin di profil nanti.

Perempuan

Laki-laki

Khusus

Pilih Khusus untuk memilih jenis kelamin lain, atau jika Anda memilih tidak menjawab.

Selanjutnya

- g. Setelah itu masukan nomor ponsel anda

## Masukkan Nomor Ponsel

Masukkan nomor ponsel yang dapat digunakan untuk menghubungi Anda. Anda dapat menyembunyikannya dari profil Anda nanti.

Nomor ponsel

- h. Setelah itu masukan email anda

## Masukkan Alamat Email Anda

Masukkan email yang dapat dihubungi. Anda nantinya dapat menyembunyikannya dari profil.

Alamat email

- i. Setelah itu tulis kata sandi sesuai keinginan anda,, sebanyak 6 karakter, lalu klik “selanjutnya”

### Pilih Kata Sandi

Buat kata sandi sepanjang minimal 6 karakter. Kata sandi harus berupa sesuatu yang tidak dapat ditebak orang lain.

Kata Sandi

Selanjutnya

j. Setelah anda tulis kata sandi,, proses pendaftaran selesai

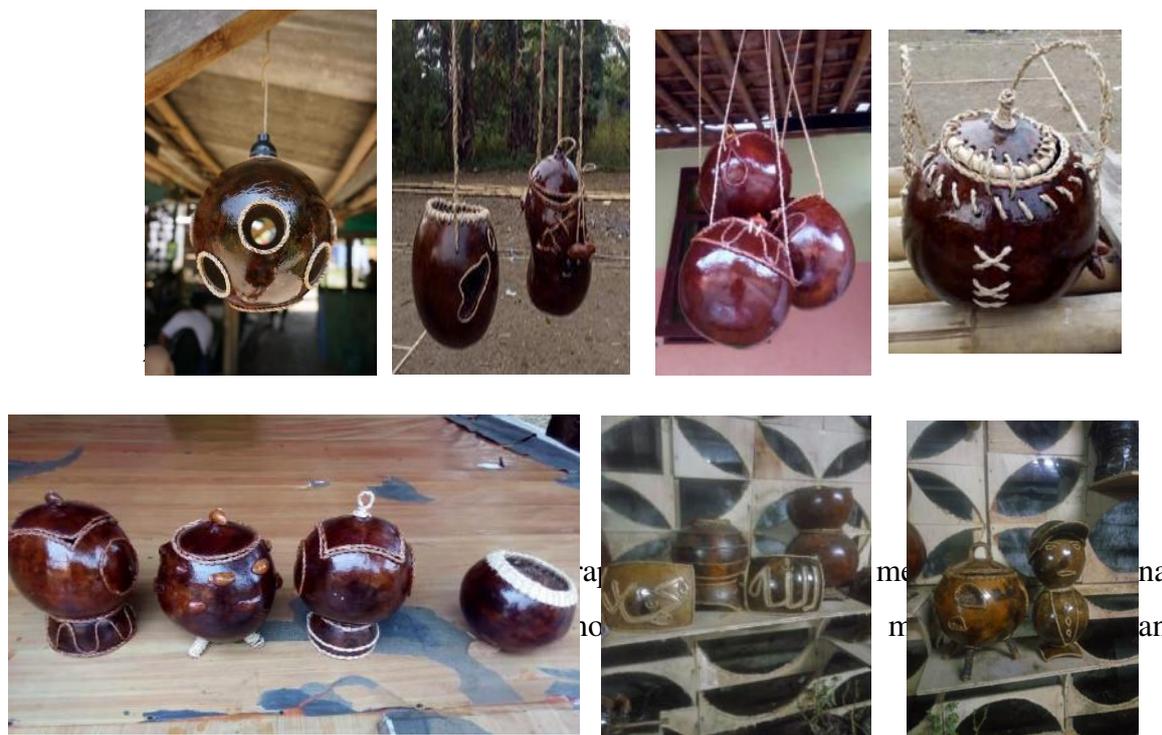
### Selesai Mendaftarkan

Dengan mengetuk Daftar, Anda setuju dengan [Ketentuan](#), [Kebijakan Data](#), dan [Kebijakan Cookie](#) kami. Anda akan menerima notifikasi SMS dari kami dan bisa menolaknya kapan saja. Informasi dari buku alamat akan diunggah secara terus menerus ke Facebook agar kami bisa menyarankan teman dan memberikan serta menyempurnakan iklan bagi Anda dan lainnya, dan menawarkan layanan yang lebih baik lagi.

Daftar

Contoh Produk- Produk dari batok buah berentuk kreasi Bapak Mpud





**Gambar . nama instagram berenuk**

## **2. Tahapan Kedua**

Pada tahapan ini adalah lanjutan dari tahap satu yaitu perbaikan penggunaan instagram dalam meningkatkan kemampuan sumber daya dan juga sebagai sarana promosi . namun tahapan ini akan dilaksanakan pada semester ganjil pada bulan september tahun akademik 2021-2022.

## **5.2 Pembahasan**

Kerajinan tangan merupakan potensi untuk mengangkat ekonomi masyarakat maupun pendapatan daerah. Hal ini harus di dukung dengan perkembangan

kegiatan yang harus diberikan pelatihan agar proses kerajinan ini dapat berkembang dengan baik.

Pada saat pandemi semua kegiatan dibatasi, sehingga sangat tepat jika pada saat ini dilakukan pelatihan dan pendampingan pada para pengrajin sehingga pada saat pandemi berakhir mereka siap bersaing .

Kerajinan berbahan batok buah berenuk masih jarang, sehingga kerajinan ini dapat diangkat menjadi salah satu kerajinan khas Kabupaten Karawang. Produk yang memiliki ciri khas bersumberdaya lokal akan dapat bersaing secara jika disukai oleh calon konsumen. Mengingat hal itu maka perlu pengembangan produk terutama dari segi desain , warna, model dll.

Dengan Pelatihan penggunaan media sosial salah satunya instagram dapat meningkatkan keterampilan para pengrajin buah berenuk untuk berkreasi dalam mempromosikan kerajinan tersebut sehingga dikenal baik secara menyeluruh baik di daerah maupun di tingkat nasional. Oleh karena itu pelatihan sangat dibutuhkan dalam membina para pengrajin agar lebih mudah memahami dan lebih terampil dibidangnya.

### **5.3 Faktor Pendukung dan Penghambat Kegiatan**

#### **1. Faktor pendukung**

Ada beberapa faktor yang sangat mendukung dalam kegiatan ini adalah dukungan dana dari institusi dalam hal ini Universitas Buana Perjuangan, tim yang solid, keterampilan mahasiswa sebagai faktor pendukung, semangat peserta yang tinggi dan solid, serta keterampilan dasar peserta sebagai pengrajin, dan lingkungan sebagai penghasil bahan dasar dari kerajinan berenuk.

Universitas Buana Perjuangan Karawang sebagai perguruan tinggi penyandang dana pengabdian kepada masyarakat tanpa adanya dana dari lembaga kegiatan ini tidak akan dapat terlaksana. Selain dari pendanaan yang lebih penting lagi adalah Tim pengabdian yang merupakan gabungan dari dosen dan mahasiswa yang masing-masing bertugas sesuai dengan keterampilan yang dimilikinya yang dapat saling isi dalam melaksanakan kegiatan pengabdian kepada masyarakat. Tim ini memiliki tujuan yang sama yaitu ingin mengangkat produk khas Kabupaten Karawang sehingga bisa bersaing paling sedikit secara nasional, juga ingin

mengangkat taraf hidup masyarakat Karawang.

Selain para dosen yang melakukan pengabdian, mahasiswa juga ikut mendukung dalam pengabdian ini, karena mahasiswa lebih banyak memiliki keterampilan dan hobby dalam menjelajahi dunia virtual merupakan faktor yang sangat menentukan dalam kegiatan ini.

Peserta utama yaitu pak Empud merupakan tokoh sentral yang memiliki rasa seni serta keterampilan dalam membuat kerajinan yang cukup baik. Modal ini merupakan faktor pendukung yang sangat kuat.

Dalam pelatihan ini Pak Empud tidak bisa berdiri sendiri, perlu dilengkapi oleh tim solid yang memiliki semangat yang tinggi. Kelompok yang menamakan SUKUN (Sumedangan Rukun) merupakan kelompok yang membantu pak Empud terutama jika memerlukan memproduksi kerajinan berenuk dalam jumlah banyak.

Lingkungan merupakan faktor penentu dalam kegiatan ini. Dusun Sumedangan Desa Purwadana ini merupakan daerah pertemuan dua sungai yaitu Sungai Citarum dan Sungai Cibeet yang kerap kali membanjiri daerah tersebut. Kondisi ini menyebabkan daerah tersebut banyak ditumbuhi pohon maja (berenuk/ *Crescentia cujete*). Tumbuhan ini tumbuh banyak secara liar tanpa dimanfaatkan. Dengan banyaknya tumbuhan ini maka produksi kerajinan berenuk tidak akan kekurangan bahan dasar.

## 2. Faktor penghambat

Faktor-faktor penghambat dari kegiatan ini adalah pandemi Covid-19, kegiatan yang menuntut untuk *offline*, pembuat kerajinan hanya bertumpu pada satu orang, terdapat peserta yang masih belum bisa memahami dan terampil dalam menggunakan media sosial khususnya instagram.

Adanya pandemi Covid-19 menyebabkan pemerintah memberlakukan PPKM (Pembatasan Pergerakan Kegiatan Masyarakat) dari tanggal 03 sampai dengan 20 Juli 2021. Hal ini menyebabkan terhentinya kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini. Selain itu tim pengabdian juga perlu kehati-hatian yang tinggi saat melaksanakan pelatihan dan pendampingan, karena tidak tahu pasti kondisi kesehatan masing-masing peserta.

Ada beberapa kelemahan dari kegiatan ini salah satunya adalah adalah tidak bisa dilakukan secara daring, karena berkaitan dengan keterampilan yang harus praktek secara langsung. Dengan pemberlakuan PPKM oleh pemerintah menyebabkan terhentinya kegiatan proses praktek langsung kepada pengrajin .

Kendala yang dihadapi dalam pengabdian ini adalah kurang cakupannya pengrajin dengan teknologi. Pengrajin kurang memahami penggunaan media sosial juga smartphone miliknya tidak dapat digunakan untuk kegiatan ini. oleh karena itu menyebabkan saat mengunggah ke media sosial dia menyerahkan kepada kelompok SUKUN. Kelemahannya adalah kelompok lebih menonjolkan komunitas SUKUN di media sosial dibandingkan dengan produk berenuk. Hal ini diluar pengawasan pak Empud karena dia tidak dapat mengecek media sosial seperti berapa yan mengikuti atau memfollow facebook pak mpud.

Di antara peserta tersebut satu-satunya yang menguasai seni pembuatan kerajinan berenuk hanyalah Pak Empud, sehingga produksi kerajinan berenuk ini sangat tergantung kepada keberadaan pak Empud dan kesiapan dalam pembuatan kerajinan..

## **KESIMPULAN DAN SARAN**

### **5.1 Kesimpulan**

Dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dapat disimpulkan bahwa:

1. Kegiatan pelatihan dan pendampingan Penggunaan facebook sebagai Sarana Promosi pada Usaha Kerajinan Batok Buah Berenuk di Dusun Sumedangan Desa Purwadana Kecamatan Telukjambe Timur Kabupaten Karawang telah dilaksanakan sebagai salah satu bagian dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Buana Perjuangan Karawang.
2. Delapan puluh persen peserta pendampingan dan pelatihan memahami dan mampu mempraktekan langkah-langkah promosi produk kerajinan berenuk menggunakan facebok .
3. Luaran dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah artikel pengabdian kepada masyarakat dan video youtube.

## 5.2 Saran

Dari kegiatan pengabdian masyarakat ini disarankan agar:

1. Lebih banyak koordinasi antara pak Empud dengan komunitas SUKUN saat mengunggah facebook produk ke media sosial.
2. Pengrajin harus lebih kreatif dan lebih banyak lagi belajar bagaimana memanfaatkan media sosial.

## DAFTAR PUSTAKA

Ahmad Sanusi. 2016. *Teknik Pengelolaan Berbasis IT*. Dosen UNINUS Bandung.

Chaffey, D. (2011). E-Busines & E-Commerce Management. *D-Lib Magazine*, 722.

Coviello, N., Milley, R., & Marcolin, B. (2001). Understanding IT-enabled interactivity in contemporary marketing. *Journal of Interactive Marketing*, 15(4), 18–33. <https://doi.org/10.1002/dir.1020>

Kotler, P., Keller, K. L., Manceau, D., & Hémonnet-Goujot, A. (2015). *Marketing Management (Vol. 14)*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.

Pribadi, W. 2010. 16 Cara Efektif Mendatangkan Pelanggan Lewat Internet: mempromosikan Bisnis dan Menjaring Pasar Lebih Luas. Penerbit Bukune, Jakarta

Subagyo, A. 2010 *Marketing In Business*, edisi pertama, cetakan pertaqma, Penerbit :Mitra Wacana Media, Jakarta.

Syaiful Bahri Jamarah. 2017. *Manajemen Madrasah*. Dosen UIN Antasari Banjarmasin.

Suparlan Ahmad. 2015. *Potret SDM Yang Tangguh*. Dosen ULM Banjarmasin.

Muhammad Yusuf. 2016. *Peningkatan SDM Yang Handal*. Dosen ULM Banjarmasin.

Wahyuningsih, R. 2016. 10 Media *Online* untuk Melakukan Promosi Bisnis. (<https://www.cermati.com/artikel/10-media-online-untuk-melakukan-promosi-bisnis>). Diunduh tanggal 05 Mei 2021.

(<http://sejarahlengkap.com/teknologi/sejarah-berdirinya-facebook>) di unduh tanggal 05 mei 2021.

