

Digital Marketing Untuk Peningkatan Promosi Dan Pemasaran Produk Kembang Rampai Serta Perbaikan Manajemen Keuangan

Ni Komang Sri Julyantari^{*1}, I Gst Agung Vony Purnama²,
Komang Budiarta³, Putu riska Yunita Srinandari⁴

^{1,2,3,4}Institut Teknologi dan Bisnis (ITB) STIKOM Bali

¹Program Studi Sistem Komputer, ^{2,3}Program Studi Sistem Informasi, ⁴Program Studi Bisnis Digital

*e-mail: tari@stikom-bali.ac.id¹, vony@stikom-bali.ac.id², komang_budiarta@stikom-bali.ac.id³, riskayunita@stikom-bali.ac.id⁴

Received: 06.04.2022	Revised: 22.09.2022	Accepted: 24.10.2022	Available online: 04.11.2022
-------------------------	------------------------	-------------------------	---------------------------------

Abstract: *Kembang Rampai is a variety of flowers & pandanus arum placed in the middle of the canang sari as a symbol of this life which is full of differences. Potpourri in canang sari; The method of making and its philosophical meaning according to Hindu Dharma, as mentioned, this potpourri has two meanings, consisting of flower which means flower and potpourri which means various or various. Mrs. Ni Komang Sulasmi is one of the potpourri SMEs located in Sideman sub-district, Karangasem. Mrs. Ni Komang Sulasmi started her potpourri business in 2000 until now. In one day, Ni Komang Sulasmi's mother was able to cut 4 large bunches of pandan leaves to make potpourri. From the results of interviews with IKM owners, Mrs. Ni Komang Sulasmi, ordering potpourri is currently done by selling potpourri to canang traders, ordering directly from consumers in need and door to door. In addition, for promotional media such as social media, this potpourri IKM still does not exist and has not utilized digital marketing. This is the problem in the IKM flower potpourri. So that the production of potpourri cannot expand to various regions, only covering the Sidemen area. In addition to digital marketing problems, the next problem is the absence of financial management records, according to the owner of this IKM for financial records it is difficult to do because when receiving payments from consumers the owner directly spends the money for other needs. From these main problems, a solution was given to this service activity, namely training on the use of digital marketing to introduce business to the wider community and financial management training. The achievement indicator is being able to introduce partner businesses to the wider community so that they can increase the number of customers by 50% from before the training. Able to increase the ability and knowledge of partners in financial management by up to 50%.*

Keywords: *potpourri, financial management, digital marketing*

Abstrak: Kembang Rampai adalah aneka ragam bunga & pandan arum yang ditempatkan di tengah - tengah canang sari sebagai lambang dari kehidupan ini yang penuh dengan perbedaan. Kembang rampai dalam canang sari; cara membuat dan makna filosofisnya menurut Hindu Dharma sebagaimana disebutkan kembang rampai ini memiliki dua arti yang terdiri dari kembang berarti bunga dan rampai berarti beraneka ragam atau bermacam-macam. Ibu Ni Komang Sulasmi adalah salah satu IKM kembang rampai yang terdapat di kecamatan Sideman, Karangasem. Ibu Ni Komang Sulasmi memulai usaha kembang rampainya pada tahun 2000 sampai saat ini. Dalam satu hari ibu Ni Komang Sulasmi dapat melakukan proses pemotongan daun pandan untuk dijadikan kembang rampai sebanyak 4 ikat besar. Dari hasil wawancara pemilik IKM yakni ibu Ni Komang Sulasmi untuk pemesanan kembang rampai saat ini dilakukan dengan cara menjual kembang rampai pada para pedagang canang, pemesanan secara langsung dari konsumen yang membutuhkan dan *door to door*. Selain itu untuk media promosi seperti sosial media juga IKM kembang rampai ini masih belum ada dan belum memanfaatkan digital marketing. Hal inilah yang menjadi permasalahan di IKM kembang rampai. Sehingga produksi dari kembang rampai tidak dapat meluas ke berbagai daerah, hanya mencakup daerah Sidemen saja. Selain permasalahan digital marketing, permasalahan berikutnya adalah tidak adanya pencatatan manajemen keuangan, menurut pemilik IKM ini untuk pencatatan keuangan sulit dilakukan dikarenakan saat menerima pembayaran dari konsumen pemilik langsung membelanjakan uang tersebut untuk kebutuhan lainnya. Dari permasalahan utama tersebut diberikan solusi pada kegiatan pengabdian ini yaitu pelatihan pemanfaatan digital marketing untuk memperkenalkan usaha pada masyarakat luas dan pelatihan pengelolaan keuangan. Indikator capaian adalah mampu memperkenalkan usaha mitra kepada masyarakat luas sehingga dapat meningkatkan jumlah *customer* 50% dari sebelum pelatihan. Mampu meningkatkan kemampuan dan pengetahuan mitra dalam pengelolaan keuangan hingga 50%.

Kata kunci: kembang rampai, pengelolaan keuangan, digital marketing

1. PENDAHULUAN

Karangasem merupakan kabupaten yang terletak di ujung paling timur Pulau Bali. Luas Wilayah Kabupaten Karangasem terdiri atas 8 Kecamatan, 75 desa, dan 3 kelurahan, dengan luas 839,54 km² atau 83.954 Ha. Kecamatan-kecamatan di Kabupaten Karangasem meliputi: Kecamatan Rendang, Sidemen, Manggis, Karangasem, Abang, Bebandem, Selat, dan Kubu. Sektor Industri Kecil dan Menengah di Kabupaten Karangasem memberikan peranan besar dalam peningkatan pertumbuhan ekonomi kerakyatan karena industri ini mandiri dalam memenuhi kebutuhan pasar lokal maupun

regional. Industri kecil dan menengah mampu menyerap banyak tenaga kerja, serta mampu bertahan dalam situasi krisis global. Industri Kecil Menengah (IKM) menghasilkan aneka produk. Salah satu kecamatan yang memiliki IKM yakni kecamatan Sidemen, IKM yang dimiliki kecamatan Sidemen adalah penghasil kembang rampai.

Kembang Rampai adalah aneka ragam bunga & pandan arum yang ditempatkan di tengah - tengah canang sari sebagai lambang dari kehidupan ini yang penuh dengan perbedaan. Kembang rampai dalam canang sari, cara membuat dan makna filosofisnya menurut Hindu Dharma sebagaimana disebutkan kembang rampai ini memiliki dua arti yang terdiri dari kembang berarti bunga dan rampai berarti beraneka ragam atau bermacam-macam. Selain digunakan untuk pembuatan canang, kembang rampai dapat dimanfaatkan untuk dekorasi dalam berbagai acara seperti acara pernikahan, acara ulang tahun, dan acara lainnya.

Ibu Ni Komang Sulasmi adalah salah satu IKM kembang rampai yang terdapat di kecamatan Sidemen, Karangasem. Ibu Ni Komang Sulasmi memulai usaha kembang rampainya pada tahun 2000 sampai saat ini. Dalam satu hari ibu Ni Komang Sulasmi dapat melakukan proses pemotongan daun pandan untuk dijadikan kembang rampai sebanyak 4 ikat besar. Seperti terlihat pada Gambar 1.1. dimana daun pandan merupakan bahan baku utama dalam pembuatan kembang rampai. Untuk menghasilkan kembang rampai yang baik dan bagus, maka daun pandan juga dipilih yang berwarna hijau dan segar, apabila daun pandan berwarna kuning maka kembang rampai yang dihasilkan tidak bagus dan cepat layu.



Gambar 1. Daun pandan yang belum diolah

Untuk proses pengolahan ibu Ni Komang Sulasmi terlebih dahulu memotong daun pandan agar rata, lalu dimasukkan ke alat pemotongan kembang rampai, hal ini bertujuan agar kembang rampai yang dihasilkan benar-benar sangat tipis dan konsisten. Untuk satu ikat daun pandan yang besar ibu Ni Komang Sulasmi dapat menghasilkan 2,5-3 kg kembang rampai dengan harga jual per kilonya sebesar 10.000. Untuk alat dan proses pemotongan dapat dilihat pada Gambar 2.



Gambar 2. alat pemotongan dan proses pemotongan

Di zaman era teknologi informasi sangatlah diperlukan sarana pemasaran secara online yang bertujuan untuk memasarkan produk-produk ke jangkauan yang luas [4], hal ini juga membantu IKM Kembang Rampai nantinya memasarkan produk dagangannya ke seluruh daerah, tidak hanya daerah Sidemen dan sekitarnya. Cara pemasaran produk kembang rampai dapat memanfaatkan digital marketing seperti social media yang saat ini sedang *trend* di khalayak umum, yakni *Instagram* dan *facebook*. Dengan adanya digital marketing sebagai media pemasaran, maka untuk pemesanan pun akan bertambah. Untuk kesiapan mitra dalam memanfaatkan Teknologi Informasi dengan dibantu oleh anak dari pemilik IKM yang kebetulan mempunyai 2 anak yang masih tergolong remaja dengan umur 23 tahun dan 19 tahun dan dapat memanfaatkan Teknologi Informasi dengan baik. Jadi pada saat

mengimplementasikan *Instagram* dan *facebook* IKM kembang rampai dapat dikelola oleh anak pemilik IKM. Permasalahan berikutnya yang dihadapi oleh mitra pada saat wawancara mitra tidak dapat menyebutkan dengan pasti keuntungan dan kerugian setiap bulannya, mitra hanya mampu memperkirakan saja pemasukan setiap bulannya. Hal ini dikarenakan pengelolaan keuangan tidak dilakukan dengan baik.

Tabel 1. Profil UKM Mitra

No	Uraian	Mitra Ni Komang Sulasmi*	Keterangan
1	Mulai Usaha	Tahun 2000	
2	Hasil Produksi	Kembang rampai	
3	Pendapatan rata – rata perbulan	± Rp. 2.000.000	Tergantung pemesanan konsumen.
4	Jumlah pekerja selain mitra	-	Dan dibantu oleh keluarga
7	Alat produksi Produk	Hanya terdapat 1 alat potong	
8	Pemasaran Produk	Door to door , melalui pemesanan konsumen, menjual ke pedagang canang	

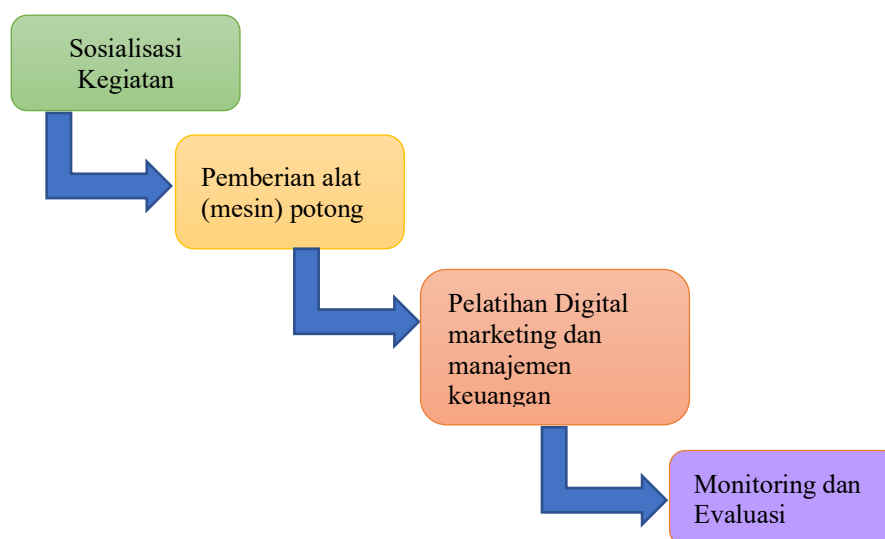
Permasalahan Mitra

1. Kurangnya pengetahuan mitra dalam pemanfaatan teknologi informasi dalam pemasaran produk dimana pemasaran produk saat ini dilakukan secara sederhana yaitu *door to door* ataupun pemesanan yang hanya dilakukan oleh kerabat dekat saja
2. Manajemen keuangan pada mitra masih sangat sederhana dan manual, dimana manajemen keuangan tidak berdasarkan aturan atau teori – teori manajemen serta pencatatan dilakukan dengan menulis pada sebuah buku dengan dukungan nota – nota pembelian dan penjualan
3. Mesin (alat) potong yang dimiliki IKM hanya 1 unit, hal ini menyebabkan kekurangan jika terjadinya banyak pesanan oleh konsumen mendekati hari Raya Besar di Bali.

2. METODE

2.1 Metode Pelaksanaan Pengabdian Masyarakat

Dimulai dari memberikan sosialisasi terhadap UKM mengenai program pengabdian masyarakat yang dilakukan, jenis bantuan yang diberikan dan tahapan-tahapan kegiatan. Untuk metode pelaksanaan dapat dilihat pada Gambar 3.



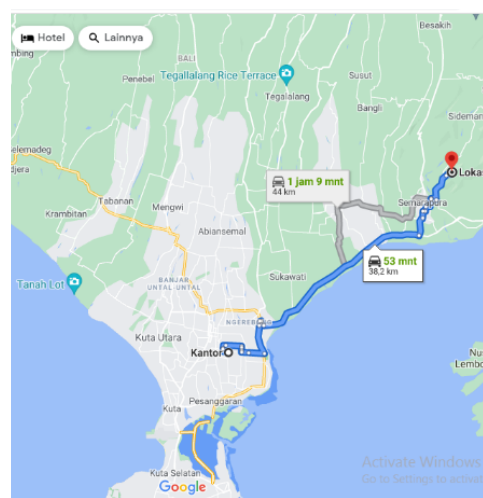
Gambar 3 . Metode Pelaksanaan

Berdasarkan permasalahan mitra yang menjadi prioritas maka terdapat beberapa kegiatan untuk menangani permasalahan tersebut:

1. **Sosialisasi**
Kegiatan sosialisasi memiliki tujuan untuk menyamakan persepsi tujuan kegiatan antara pelaksana pengabdian dan mitra. Kegiatan sosialisasi dilakukan dengan memberikan informasi kepada mitra tentang kegiatan pengabdian masyarakat yang akan dilaksanakan. Memberikan pemahaman kepada mitra tentang latar belakang kegiatan dan tujuan kegiatan. Sosialisasi diberikan oleh tim pengusul yang melibatkan pemilik IKM kembang rampai dengan cara duduk bersama. Dokumentasi kegiatan ini berupa foto kegiatan sosialisasi dan video dibantu oleh tim mahasiswa.
2. **Pemberian mesin (alat) potong**
Pemberian mesin (alat) potong oleh mitra IKM untuk membantu saat banyaknya pemesanan kembang rampai pada hari raya Besar di Bali. Hal ini membantu IKM mitra dengan kondisi saat ini hanya satu alat potong yang dimiliki. Peserta pelatihan berjumlah 4 orang yang terdiri dari pemilik dan karyawan mitra dengan metode ceramah dan praktek langsung. Dokumentasi kegiatan berupa foto dibantu oleh tim mahasiswa
3. **Pelatihan pemanfaatan Digital Marketing.**
Digital Marketing merupakan sebuah usaha memasarkan produk/bisnis dengan menggunakan perangkat elektronik/internet dengan beragam taktik marketing dan media digital bukan hanya untuk meningkatkan penjualan, tapi juga termasuk promosi produk dan membina hubungan dengan pelanggan. Pelatihan pemanfaatan digital marketing akan memanfaatkan tool yang disediakan oleh media sosial (facebook). Pelatihan digital marketing diberikan kepada 4 orang peserta yang terdiri dari pemilik dan keluarga mitra dengan metode ceramah dan praktek langsung. Dokumentasi kegiatan berupa foto dan video dibantu oleh tim mahasiswa.
4. **Pelatihan Manajemen keuangan.**
Kegiatan pelatihan pengelolaan keuangan akan memberikan pelatihan pengelolaan keuangan secara sederhana dengan pencatatan pemasukan dan pengeluaran mitra pada buku besar. Hal ini dilakukan agar mitra memahami cara mencatat kas masuk dan keluar serta dapat membuat report laporan keuangan setiap bulannya. Peserta pelatihan berjumlah 4 orang yang terdiri dari pemilik dan karyawan mitra dengan metode ceramah dan praktek langsung. Dokumentasi kegiatan berupa foto dan video dibantu oleh tim mahasiswa

2.2 Lokasi Pengabdian Masyarakat

Lokasi pengabdian terletak di Banjar Dinas Lebu Babakan, Desa Lokasari, Kecamatan Sidemen, kabupaten Karangasem. Jarak untuk pengabdian masyarakat ini adalah 44 Km. Untuk lokasi dapat dilihat pada Gambar 4.



Gambar 4. Lokasi Pengabdian

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1 Pemberian dan Pelatihan Alat (mesin Potong)

Pemberian alat potong, tim pengabdian juga memberikan pelatihan penggunaan alat. Berikut gambar serah terima alat dan pelatihan yang diberikan Tim pengabdian dan IKM Kembang Rampai.



Gambar 5. Pemberian dan pelatihan alat (mesin) potong

3.2 Pelatihan Digital Marketing

Pelatihan pemanfaatan digital marketing dengan menggunakan *facebook* sebagai media pemasaran *online*. Kegiatan yang dilakukan dalam pelatihan ini yaitu mempelajari sosial media. Instruktur memperkenalkan sosial media *facebook* sebagai contoh. Peserta diajarkan membuat *account facebook* sampai mengoperasikan *facebook* untuk menjual dan menerima pesanan secara *online*. Hasil pelatihan pemanfaatan teknologi informasi untuk pemasaran adalah *account facebook*. Materi yang disampaikan pada saat pelatihan pemanfaatan teknologi informasi untuk pemasaran produk adalah bagaimana langkah – langkah mendaftar *facebook* dan fitur – fitur pada *facebook*.

a. Langkah-langkah mendaftar *Facebook* menggunakan dengan PC/laptop

Situs jejaring sosial ini sudah jauh mengalahkan pendahulunya, *Friendster* dan *MySpace*. Mudah sekali untuk bergabung dengan *Facebook*. Yang dibutuhkan adalah alamat email aktif untuk mengaktifkan akun dan menerima notifikasi.

Gambar 6. Tampilan form Sign Up Facebook

Langkah – langkah untuk bergabung adalah pengguna harus mengisi form Sign Up seperti Gambar 6 antara lain :

1. Nama Lengkap
2. Alamat email atau nomor *handphone*. Pengguna akan mendapat email aktivasi dan email – email notifikasi dari *Facebook* ke alamat email ini. Sementara jika mendaftar dengan nomor *handphone*, maka akan mendapatkan SMS aktivasi ke nomor *handphone* yang didaftarkan.
3. *Password* baru. Sebaiknya menggunakan minimal 8 karakter dengan kombinasi huruf dan angka yang mudah diingat.
4. *Gender*. Tidak termasuk banci.

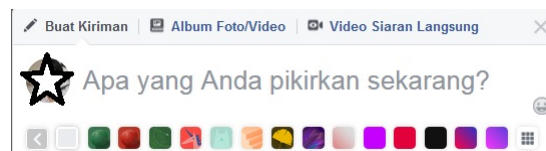
5. Tanggal lahir.

Setelah mengisi data tersebut, kemudian pilih *Sign Up*. Untuk keamanan, pengguna akan diminta untuk memasukkan dua kata pada gambar yang disediakan. Selanjutnya, membuka email yang digunakan mendaftar kemudian memilih email yang dikirimkan oleh *facebook* dengan topik: *Facebook Registration Confirmation*. Link tersebut akan mengantarkan ke langkah pendaftaran selanjutnya. *Facebook* akan mencari siapa saja yang mungkin adalah teman dari *address book* yang ada di *email*. Pada langkah ini, *Facebook* akan meminta *password* email. Setelah memilih tombolnya, *facebook* akan memindahkan ke halaman *login email*. Selanjutnya *login* ke dalam *email* tersebut dan penyedia email, *Yahoo* misalnya, akan meminta izin untuk mengizinkan *Facebook* membaca *address book* maka pilih *Saya setuju / I agree*.

b. Fitur-Fitur *Facebook*

Facebook memiliki berbagai fitur – fitur yang ditujukan untuk pengguna dengan maksud agar pengguna tidak merasa bosan pada saat menggunakan *Facebook*. Para pengguna *Facebook* dapat dimanjakan dengan adanya fitur-fitur ini. Beragam fitur yang ada dalam *Facebook* antara lain: Fitur *Facebook*:

- *Update Status/ Status terkini*→ untuk menuliskan segala macam yang ada dalam pikiran; mengungkapkan keinginan.



Gambar 7. Update Status

- *Message/ Pesan*→ untuk mengirim pesan ke pengguna *facebook* lainnya



Gambar 8. Message

- *Chat/ Obrolan*→ untuk saling berbicara dengan pengguna *facebook* lain melalui tulisan secara langsung dan *real time*.



Gambar 9. Obrolan

- *Foto/Video*→ Pengguna dapat meng-*upload* foto-foto dan video; ruang untuk memasang foto



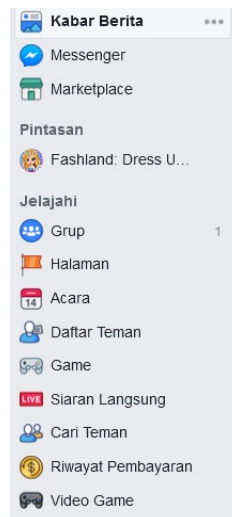
Gambar 10. Foto/Video

- *Friends/ Teman*→ Pengguna dapat menambah teman pada menu ini.



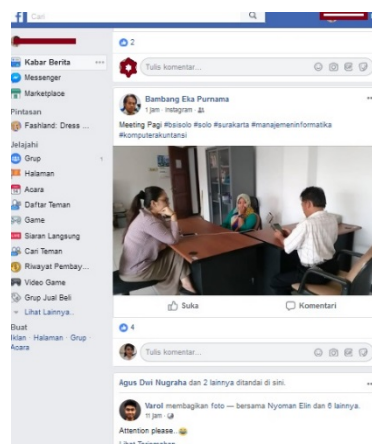
Gambar 11. Friends/Teman

- *Applications/ Aplikasi*→ banyak aplikasi menarik yang tersedia yang dapat Pengguna pakai untuk hiburan. Aplikasi bisa dilihat pada Beranda *facebook* (sebelah kiri).



Gambar 12. Applications

- *Games/ Permainan* → banyak jenis permainan yang dapat dimainkan dalam *facebook* (ada pada aplikasi).
- *Notes/ Catatan*→ Anda dapat menulis catatan untuk kemudian dibagikan dengan pengguna *facebook* lainnya.
- *Wall/Dinding*→ Ruang tempat sesama pengguna mengirimkan pesan-pesan terbuka.



Gambar 13. Wall/Dinding

- *Poke/ Colek*→ Sarana untuk saling ‘mencolek’ secara virtual
- *Gifts/ Hadiah*→ Fitur untuk saling berkirim hadiah

3.3 Pengelolaan Manajemen Keuangan

Kegiatan pelatihan manajemen keuangan adalah memberikan pelatihan manajemen keuangan secara sederhana dengan pencatatan pemasukan dan pengeluaran mitra pada buku besar. Pada pelatihan ini juga diperkenalkan pemanfaatan *Microsoft Excel* dalam pencatatan transaksi. Kegiatan pelatihan ini diikuti oleh para peserta yang sama dengan pelatihan sebelumnya yaitu berjumlah 2 orang peserta yang terdiri dari pemilik dan karyawan Kembang Rampai. Pada pelatihan ini instruktur mengajarkan bagaimana membuat sebuah kolom pada *Microsoft Excel* dan pembuatan *form* pencatatan keuangan atau pembukuan. Pada pelatihan ini, para peserta belajar untuk melakukan rekapitulasi pengeluaran, pemasukan dan data kas lainnya. Contoh salah satu *form* yang dibuat pada *Microsoft Excel* adalah pada Gambar 14.

No	Tanggal	Keterangan	Debet	Kredit	Saldo
1	02 April 2022	Saldo Awal	3200000		3200000
2	05 April 2022	1 kg kembang Rampai Pak Wayan	10000		3210000
3	06 April 2022	5 kg kembang rampai Ibu Nengah	50000		3260000
4	09 April 2022	2 kg kembang rampai Koji	20000		3280000
5	09 April 2022	3 kg kembang rampai manglani	30000		3310000
6	15 April 2022	2 kg kembang rampai pak sebar	20000		3330000
7	17 April 2022	4,6 kg kembang rampai pak Laba	46000		3376000
8	21 April 2022	4,8 kg kembang rampai pak Ravi	48000		3424000
9	23 April 2022	2,4 kg kembang rampai pak Ravi	24000		3448000
10	23 April 2022	4,8 kg kembang rampai pak Wayan Bawa	48000		3496000
11	25 April 2022	4,8 kg kembang rampai Ibu Nengah	48000		3544000
12	25 April 2022	2 kg kembang rampai pak Groyor	20000		3564000
13	27 April 2022	2 kg kembang rampai pak Groyor	20000		3584000
14	30 April 2022	5 kg kembang rampai Pak Setul suamba	50000		3634000
15	31 April 2022	5 kg kembang rampai Ibu Nengah	50000		3684000
16	31 April 2022	4,8 kg kembang rampai pak Ravi	48000		3732000

Gambar 14. Hasil pelatihan Manajemen Keuangan



Gambar 15. Dokumentasi Pelatihan Manajemen Keuangan

4. KESIMPULAN

Berdasarkan kegiatan pengabdian yang telah berlangsung maka dapat diambil beberapa kesimpulan yaitu

1. Kegiatan Pengabdian Masyarakat pada tahap ini dengan memberikan alat (mesin) potong kembang rampai kepada mitra IKM
2. Melakukan pelatihan penggunaan alat (mesin)
3. Kegiatan yang telah dilakukan adalah sosialisasi kegiatan, pemanfaatan digital marketing melalui pemanfaatan teknologi untuk pemasaran produk, pelatihan manajemen keuangan, dan *monitoring* evaluasi.
4. Beberapa target dan luaran dari kegiatan ini telah tercapai yaitu adanya 50% peningkatan jumlah produksi, 50 % peningkatan digital marketing, meningkatnya pendapatan mitra hingga 50%, dan meningkatkan pengetahuan mitra dalam manajemen keuangan hingga 100%.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] D. A. D. Nasution, E. Erlina, dan I. Muda, "Dampak Pandemi Covid-19 Terhadap Perekonomian Indonesia," *J. Benefita*, vol. 5, no. 2, hlm. 212–224, 2020.

-
- [2] D. Harto, S. R. Pratiwi, M. N. Utomo, dan M. Rahmawati, "Penerapan Internet Marketing Dalam Meningkatkan Pendapatan Pada UMKM," *JPPM J. Pengabdi. Dan Pemberdaya. Masy.*, vol. 3, no. 1, hlm. 39–45, 2019.
- [3] Ellworth, jill H and Methew V. Ells-Worth. 2012. *Pemasaran Internet*. Terjemahan Yulianto. Grasindo. Jakarta
- [4] Suryana. 2010. *Kewirausahaan, Pedoman Praktis : Kiat dan Proses Menuju Sukses*. Jakarta: Salemba Empat.