

**Optimalisasi Produksi dan Penjualan Kerajinan Enceng Gondok Menuju Penguatan Branding Industri Kreatif Ramah Lingkungan**

**Optimization of Production and Sales of Water Hyacinth Handicrafts Towards Strengthening the Branding of Environmentally Friendly Creative Industries**

**Intan Berlianty<sup>1</sup>, Yuli Dwi Astanti<sup>2</sup>, Dian Hudawan Santoso<sup>3</sup>**

<sup>123</sup>Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Yogyakarta, Yogyakarta

\* Email: intan\_berlianty@upnyk.ac.id

---

**Article History:**

Received: 30 Agustus 2022

Revised: 10 September 2022

Accepted: 10 Oktober 2022

**Keywords:**

*Water Hyacinth, Digital Business, Branding, Website*

**Abstract:**

*The SME Lestari Craft and Lumintri Craft SME groups support economic activities for the surrounding community, especially mothers and young people around the business. However, the impact of the COVID-19 pandemic has caused business transactions to decline, resulting in a decrease in production. The number of workers also decreased as the sale and purchase of water hyacinth decreased. Improvements in SMEs are carried out from handling raw materials, production processes, business management to sustainable marketing. Based on an overview of partners and interviews with the SME Group Chair, there are problems experienced by partners, namely (1) Wire straightening (2) Dry water hyacinth pressing technology, still done conventionally, (3) Unplanned marketing only relies on suborders (4) design handicraft products that are less varied (stagnant). (5) do not have business legality (6) lack of knowledge of raw material and warehouse management (7) management & financial management is still not good so that the SME group does not know how much income and profits are generated in detail. The solutions that have been implemented are, (1) assistance in the application of a wire straightener (2) assistance in the application of a dry water hyacinth press (3) Assistance and training in Digital Business (online marketing) and (4) Assistance in product design and packaging design (5) Management business legality (6) Training on raw material and warehouse management (7) Financial training for SME partners. The implementation took place from July - September and has given added value to the development of Water Hyacinth SMEs*

### Abstrak

Kelompok UKM Lestari Craft dan UKM Lumintri Craft menjadi penopang kegiatan perekonomian bagi masyarakat sekitar, terutama ibu-ibu dan anak muda di sekitar usaha. Namun dampak pandemi covid-19 menyebabkan transaksi bisnis mengalami penurunan yang berakibat jumlah produksi mengalami penurunan. Jumlah pekerja juga mengalami penurunan seiring berkurangnya jual beli eceng gondok. Pembinaan pada UKM dilakukan dari penanganan bahan baku, proses produksi, manajemen usaha sampai pemasaran yang berkesinambungan. Berdasarkan gambaran umum mitra dan wawancara dengan Ketua Kelompok UKM, terdapat permasalahan yang dialami mitra yaitu (1) Pelurusan kawat (2) Teknologi pengepresan eceng gondok kering, masih dilakukan secara konvensional, (3) Pemasaran dilakukan tidak terencana hanya mengandalkan suborder (4) desain produk kerajinan yang kurang variatif (stagnan). (5) belum memiliki legalitas usaha (6) minimnya pengetahuan pengelolaan bahan baku dan gudang (7) Pengelolaan manajemen & keuangan masih kurang baik sehingga kelompok UKM tidak mengetahui berapa pendapatan dan keuntungan yang dihasilkan secara terperinci. Solusi yang telah dilaksanakan adalah, (1) bantuan penerapan alat pelurus kawat (2) bantuan penerapan alat pengepres eceng gondok kering (3) Pendampingan dan pelatihan Digital Bisnis (pemasaran online) dan (4) Pendampingan desain produk dan desain kemasan (5) Pengurusan legalitas usaha (6) Pelatihan pengelolaan bahan baku dan gudang (7) Pelatihan keuangan bagi mitra UKM. Pelaksanaan berlangsung dari bulan Juli - September dan telah memberikan nilai lebih pada pengembangan UKM Eceng Gondok

**Kata Kunci:** *Eceng Gondok, Digital Bisnis, Branding, Website*

### PENDAHULUAN

Desa Pleret merupakan bagian dari Kecamatan Panjatan Kabupaten Kulon Progo Provinsi Yogyakarta yang terdiri dari 11 dusun. Desa Pleret berlokasi sekitar 1 jam dari Jogja. Untuk mencapai desa Pleret dapat ditempuh melalui Kota Bantul maupun Kota Wates. Lokasi yang strategis karena dekat dengan Bandara Yogyakarta International Airport (YIA). Untuk menuju desa Pleret dapat ditempuh dengan kendaraan bermotor maupun mobil, jalannya baik dan lebar sehingga sangat mudah di jangkau dan jalan yang ditempuh sudah bagus dan beraspal sehingga memudahkan perjalanan. Tekstur tanah Desa Pleret merupakan tekstur sedang yaitu meliputi tekstur lempung liat berpasir, lempung berliat dan lempung liat berdebu (Handayani, 2014)

Industri yang berkembang di Desa Pleret Kecamatan Panjatan Kabupaten Kulon Progo adalah industri kerajinan eceng gondok. Industri ini dapat berkembang dengan baik dikarenakan mudahnya bahan baku eceng gondok diperoleh dari sungai dan sawah sekitar desa Pleret yang ditumbuhi tanaman eceng gondok dalam jumlah banyak. Eceng gondok adalah tanaman gulma dan dapat berkembang dengan cepat disekitar sungai sehingga dapat mengganggu jalannya air sungai dan tempat tumbuh bakteri (Hastuti,2020; Zahro, 2021)

Batang eceng gondok dapat dimanfaatkan untuk kerajinan eceng gondok sedangkan daun eceng gondok dapat dimanfaatkan sebagai pupuk maupun pakan ternak. Eceng gondok yang dimanfaatkan sebagai kerajinan eceng gondok dapat dijadikan tambahan pendapatan bagi penduduk (Warliyanti,2012). Kerajinan eceng gondok merupakan industri kecil atau rumah tangga yang dapat digunakan untuk mengembangkan ekonomi local (Partha,2016). Hasil kerajinan yang dihasilkan pengrajin adalah : tas, cup lampu, bantal, kursi, tikar, sandal, topi, kasur, hiasan dinding dan masih banyak jenis lainnya.

Beberapa potensi yang dimiliki oleh usaha kecil menengah kerajinan eceng gondok di Kulonprogo antara lain :

1. Terpusatnya pengrajin Eceng Gondok di Desa Pleret kecamatan panjatan dan sekitarnya, yang telah memulai usahanya sejak tahun 2000 lalu.
2. Saat ini telah kurang lebih 2.819 jiwa dengan 12 pengusaha kerajinan di kecamatan Panjatan yang menggantungkan usahanya kepada usaha kerajinan tersebut selain di bidang usaha pertanian dan perikanan.
3. Melimpahnya sumber bahan baku Eceng Gondok yang berada wilayah pedesaan Kulonprogo sehingga meningkatnya industri kerajinan Eceng Gondok akan memberikan *multiplayer efect* ke berbagai sektor ekonomi desa dan kawasan.

Untuk mengubah eceng gondok basah menjadi eceng gondok yang siap digunakan untuk kerajinan, maka dilakukan proses pengeringan batang eceng gondok. Pada UKM Lestari Craft (selanjutnya disebut **Mitra I**) dan Lumintri Craft ( selanjutnya disebut **Mitra II**) , proses pengeringan eceng gondok nya masih mengandalkan *sinar matahari*. Permasalahan muncul ketika pasca pengeringan, untuk membentuk sesuai pesanan maka diperlukan kawat yang perlu diluruskan.

Terhadap hasil produk kerajinan yang sudah dirangkai, hasil lembarannya masih kurang rata (melengkung), masih mengikuti bentuk saat dianyam sehingga anyaman tersebut dilakukan proses *pengepresan*. Teknologi *pengepresannya* masih dilakukan secara sederhana, dengan memberikan beban batu diatas triplek untuk memberikan tekanan kepada eceng gondok nya seperti dalam gambar 1. Disamping membutuhkan waktu yang cukup lama (2-3 hari) untuk bisa rata, juga membutuhkan lahan yang luas sebagai tempat pengepresan.

Pada Mitra II, *sistem pemasarannya* masih berdasarkan permintaan *buyer local* (Bali dan Bogor). Meskipun ada pembeli dari mancanegara namun jumlahnya masih sedikit dibandingkan dengan pembelian secara langsung. Belum dilakukan sistem pemasaran dengan memanfaatkan teknologi informasi. Penggunaan *pemasaran digital* masih jarang dilakukan, dan tidak memiliki *data base* pelanggan yang terdokumentasi dengan baik. Berbeda pada Mitra I pemasaran lebih banyak dilakukan berdasarkan permintaan buyer Luar negeri (Amerika, Italia, Perancis, Australia dan Korea) disamping lokal.



Gambar 1. Proses Pengepresan di Mitra I secara Konvensional

Dari sistem manajemen, pada kedua mitra sudah ada pencatatan pemesanan dan produksi namun dilakukan secara sederhana. Belum dilakukan pembukuan yang baik pada kedua mitra. Dari sisi perencanaan produksi belum dilakukan dengan baik, sehingga mengalami kebingungan saat ada pesanan. Pencatatan permintaan dilakukan secara sederhana. Ini memberikan dampak pada perhitungan rugi laba usaha dan penyusunan laporan keuangan. Kedua mitra belum memiliki katalog produk, karena pemilik melakukan produksi hanya berdasarkan pesanan. Pemilik Mitra I menyadari pentingnya pemanfaatan teknologi informasi untuk meningkatkan penjualan produknya.

Mitra I telah dilengkapi ruang administrasi yang cukup baik dan memiliki ruang produksi. Sudah ada ruang *warehouse*, *show room*, listrik, dan telekomunikasi. Mitra II mengakui belum maksimal dalam memanfaatkan teknologi informasi. Tidak memiliki situs, hanya mengandalkan komunikasi *Whats App*.



## 1.2. Permasalahan Mitra

Berdasarkan justifikasi mitra dan pengusul, maka permasalahan prioritas yang akan diangkat di PKM ini adalah sebagai berikut:

1. Pengeringan bahan baku masih dilakukan dengan cara menjemur dibawah matahari. Seringkali tingkat kering eceng gondok belum maksimal, akibatnya produk kerajinan eceng gondok mudah diserang jamur. Bahkan seringkali produk belum sampai dikirim telah terjadi berjamur sehingga mengurangi kualitas produk. Akan sangat riskan jika produk-produk tersebut di pasarkan ke mancanegara, karena perbedaan iklim yang ada akan menyebabkan produk-produk kerajinan Eceng Gondok akan mudah berjamur. Ini tentu akan mengurangi kepercayaan konsumen luar negeri.
2. Teknologi pengepresan  
Masih dilakukan secara konvensional yang berakibat pada waktu penyelesaian produk menjadi terhambat, krn menunggu proses pengepresan selesai.

3. Desain produk kerajinan yang kurang variatif (stagnan).  
Hal ini bisa dipahami mengingat minimnya pengetahuan yang di miliki oleh pengrajin sehingga kreatifitas dan pengembangan produk sangat terlambat. Produk yang dihasilkan kebanyakan hanya tas, cup lampu, bantal, kursi, tikar, sandal, topi dll. Padahal bisa dikombinasi dengan bahan-bahan lainnya seperti kayu, logam dan lain sebagainya. Sehingga perlu peningkatan kapasitas pemahaman dan kreasi produk-produk yang bisa dihasilkan dari Eceng Gondok
4. Belum dilakukan pengelolaan dan perencanaan bahan baku  
Mitra mengalami kesulitan dalam menentukan produksi harian, kebutuhan akan tenaga kerja. Semua masih dilakukan sporadis. Dampak tidak dilakukan pengelolaan system produksi dan manajemen produksi yang benar adalah kesulitan dalam mengelola pesanan yang ada.
5. Tidak Ada Legalitas Produk  
Kedua Mitra belum memiliki merk yang dapat mewakili nama usahanya, seperti logo, tagline yang bisa di jadikan branding usahanya. Termasuk didalamnya adalah belum memiliki Nomer Ijin Berusaha (NIB)
6. Pemasaran Masih Konvensional  
Pola pemasaran kedua mitra tergolong masih tradisional yaitu hanya mengandalkan pembeli sub order, padahal banyak masyarakat maupun wisatawan yang berminat terhadap produk tersebut namun keterbatasan pemasaran secara online yang digunakan oleh mitra menyebabkan tidak banyak orang tahu keberadaan eceng gondok. padahal di era saat ini penggunaan bantuan teknologi seperti pemasaran dengan bantuan sosial media dan website sangat menunjang keberlangsungan suatu produk. pemasaran sangat konvensional dan mengandalkan pemasaran dari pesanan-pesanan dari pedagang-pedagang di Bali dan Bogor.
7. Tidak Ada Pengelolaan Keuangan dan Manajemen yang baik  
Proses pengelolaan keuangan pada kedua Kelompok UKM tidak melakukan pencatatan pendapatan dan pengeluaran secara terperinci dan tidak sesuai standar sehingga seringkali keuntungan yang diperoleh tidak diketahui dengan pasti. Selain itu mengakibatkan informasi keuangan sebagai bentuk pertanggungjawaban terhadap anggota kelompok kurang kredibel dan dapat memicu konflik internal kelompok UKM

## METODE

Program dilaksanakan secara berkesinambungan dan terintegrasi berdasarkan skala prioritas penanganan problematika Mitra. Setiap program/kegiatan akan diawali dengan perencanaan, proses pelaksanaan serta monitoring dan evaluasi. Implementasi yang dilakukan melalui proses "*learning by doing*" sehingga teori dan praktek dilakukan secara bersama-sama dan lebih ditekankan pada praktek. Metode Pelaksanaan kegiatan yang diusulkan terdapat 7 bidang permasalahan utama yang harus diselesaikan, yakni:

### A. Permasalahan dalam pelurusan kawat

Melaksanakan kegiatan Lokakarya awal yang merupakan sosialisasi dan pengarahan awal kepada mitra. Dalam kegiatan ini tim pengusul akan menyampaikan beberapa informasi terkait latar belakang, tujuan kegiatan, sasaran dan target capaian kinerja pada mitra. Beberapa pihak yang dilibatkan dalam pelaksanaan lokakarya antara lain ketua dan anggota Mitra serta beberapa perwakilan dari masyarakat setempat.

Pada dasarnya kerajinan eceng gondok sangat tergantung pada rangka yang membentuknya. Untuk membentuk rangka terbuat dari kawat galvanis gulung dengan diameter 3 mm. Persoalan

muncul saat meluruskan kawat agar bisa presisi. Selama ini kawat di luruskan secara manual. Sehingga membutuhkan waktu lama untuk menghasilkan kawat yang benar-benar lurus

*B. Permasalahan Dalam Bidang Pengepresan*

Alat press yang diterapkan merupakan hasil diskusi dengan mitra. Yang digunakan untuk merapikan hasil atau produk kerajinan agar memiliki ketebalan dan kerataan yang sama. Teknik pengepresan menggunakan teknik hidrolik agar memiliki kerataan tekanan. Dalam kegiatan ini tim pengusul akan menyampaikan beberapa informasi terkait cara pemeliharaan dan perawatan alat. Beberapa pihak yang dilibatkan dalam pelaksanaan lokakarya antara lain ketua dan anggota mitra serta beberapa perwakilan dari masyarakat setempat.

*C. Permasalahan Dalam Bidang Desain produk kerajinan yang kurang variatif (stagnan)*

Desain yang unik dan menarik dapat meningkatkan kemungkinan minat beli oleh pembeli. Mitra saat ini banyak melakukan desain produk dan kemasan seadanya. Kendala yang dihadapi adalah kemampuan mitra dalam membuat desain produk. Teknik pengembangan kreatifitas dan inovasi melalui seni desain produk untuk mendapatkan kerajinan Eceng Gondok dengan menggali budaya khas lokal. Kreatifitas dan inovasi dicapai melalui diversifikasi bahan dan diversifikasi produk berbasis “trend market” nasional dan internasional. Diversifikasi dilakukan berbasis produk fungsional yang dikembangkan dengan berbagai kreatifitas performance yang baru, baik bentuk, warna, maupun kombinasi bahan lain. Peralatan yang digunakan adalah mesin cutter, mesin pilling, mesin penghalus, meja kerja, kursi kerja, kompresor, sprayer, dan prototipe desain

*D. Permasalahan Dalam Bidang Belum dilakukan pengelolaan dan perencanaan bahan baku*

Melaksanakan pelatihan tentang pengelolaan bahan baku, pemesanan barang dan manajemen pergudangan. Pengelolaan fungsi gudang dan bahan baku yang baik sangat berperan penting dalam kesuksesan suatu perusahaan. Oleh karena itu keterampilan pengelolaan operasional dalam mengelola gudang yang efektif dan efisien dalam aspek tata usaha administrasi perlu dipahami dengan baik, supaya fungsi gudang dapat lebih ditingkatkan.

*E. Permasalahan Dalam Bidang Legalitas Produk*

Dalam melakukan inovasi produk perlu dilakukan pembuatan sampling produk sebagai proses trial and error. Kegiatan pembuatan produk sampling diawali dengan brainstorming dengan mitra terkait inovasi produk apa yang dapat diimplementasikan dengan mempertimbangkan kondisi segmentasi pasar yang sudah eksisting, maupun segmentasi pasar yang akan disasar. Ada 2 sub kegiatan dalam tahapan ini, antara lain:

1. Pembuatan Logo dan Branding

Dalam kegiatan ini dilakukan brainstorming yang melibatkan mitra dan tim pengusul untuk membuat konsep logo yang merepresentasikan produk eceng gondok dilihat dari segi estetika, nilai filosofis maupun daya persuasif terhadap konsumen. Dalam kegiatan ini mitra memberikan masukan terkait ukuran, bentuk dan pewarnaan yang diinginkan. Branding mencerminkan karakteristik dari suatu produk, sehingga dalam hal ini mitra dengan tim pengusul akan berkolaborasi menemukan formula yang pas dan marketable melalui analisis segmentasi pasar yang sudah ada maupun potensi pasar yang akan disasar. Ada enam tahapan yang harus dilakukan untuk dapat mengembangkan brand identity dengan cara membuat sebuah logo, antara lain. (1) Pengenalan ciri khas produk; (2) Pengumpulan informasi; (3) Perancangan (4) Pembuatan Logo; (5) Pengujian; (6) Pengimplementasian. Ada 2 hal yang dihasilkan dalam kegiatan ini, yakni:

- a. Konsep tagline yang digunakan sehingga masyarakat akan selalu mengingat Eceng gondok ketika mendengar tagline tersebut.
  - b. konsep keterhubungan antara logo, jenis produk dan kemasan yang digunakan, yang harapannya eceng gondok akan memiliki karakter yang kuat untuk diingat oleh masyarakat.
2. Pendampingan Pengurusan Ijin Usaha NIB/IUMK
- Dalam kegiatan ini dilakukan pendampingan kepada mitra dalam pengurusan ijin usaha pada Online Single Submission (OSS) pada Kementerian Investasi/BKPM. Sehingga mitra akan lebih mampu bersaing dalam mengembangkan produknya
- F. Permasalahan Dalam Bidang Pemasaran Masih Konvensional*
- Networking* dan *marketing* yang belum memadai dengan hanya mengandalkan pemasaran konvensional dan mengandalkan pesanan dari pedagang-pedagang. Perlu ditingkatkan melalui pemahaman pemasaran melalui saluran *marketplace*, *digital marketing*, sehingga *sustainability* Mitra terus eksis dan tetap berkembang. Sebagai representasi dari produk eceng gondok yang dapat diakses oleh masyarakat luas, maka diperlukan sebuah website sebagai media promosi website.
- Metode yang diterapkan dalam pelaksanaan kegiatan ini adalah pelatihan terstruktur yaitu metode ceramah, diskusi dan dilanjutkan dengan pelatihan pembuatan website. Materi ceramah dan diskusi-informasi dimaksudkan memberikan pengetahuan wawasan tentang internet serta peluang bisnis internet. Kemudian dilanjutkan dengan pelatihan pembuatan web langsung melalui internet..
- Dalam pembuatan akun sosial media dan marketplace ini dilakukan dengan menggunakan metode praktek secara langsung kepada mitra. Pada proses ini, mitra wajib mencantumkan nomor kontak yang dapat dihubungi, Pembuatan akun marketplace Lazada dan tokopedia sebagai kanal penjualan secara online
- G. Permasalahan Dalam Bidang Tidak Ada Pengelolaan Keuangan dan Manajemen yang baik*
- Pelatihan keuangan yang melibatkan mitra dengan memberikan pelatihan pencatatan pendapatan dan pengeluaran yang melibatkan kelompok Mitra dengan materi:
1. Kelompok Usaha diberikan pelatihan pengelolaan arus kas
  2. Kelompok Usaha diberikan pendampingan untuk pencatatan keuangan dasar untuk mengetahui berapa keuntungan ataupun kerugian

## HASIL

Perubahan memerlukan manusia kreatif, agar bisnis dan usaha menjadi lebih kompetitif. Imajinasi dan mimpi bisa mengalahkan pengetahuan. Sebab, pengetahuan mendefinisikan semua yang diketahui dan dimengerti, sedangkan imajinasi memungkinkan pikiran kreatif untuk menemukan atau menciptakan sesuatu yang belum pernah diketahui ataupun dimengerti selama ini. Dalam bisnis saat sekarang mengharuskan setiap pelaku usaha, lebih kompetitif agar dapat memenangkan persaingan bisnis.

Inovasi produk dan system produksi menekankan dalam 4 aspek, yakni Teknik produksi, logo produk, branding, dan inovasi produk yang akan memberikan dampak pada peningkatan penjualan. Logo dan produk eceng gondok dibuat menarik dengan melakukan diskusi dan brainstorming bersama mitra. Teknik produksi seperti pengovenan dan press yang efisien akan menurunkan biaya produksi. Branding dengan menentukan tagline yang cocok untuk merepresentasikan eceng gondok sehingga konsumen akan teringat dengan produk eceng gondok. Branding diselaraskan

juga dengan aspek promosi online baik sosial media maupun website. Sedangkan variasi bentuk berdasarkan survey pasar akan memperbesar segmentasi konsumen baru.

1. Sistem pelurusan kawat dilakukan secara manual

Pada dasarnya kerajinan eceng gondok sangat tergantung pada rangka yang membentuknya. Untuk membentuk rangka terbuat dari kawat galvanis gulung dengan diameter 3 mm. Persoalan muncul saat meluruskan kawat agar bisa presisi. Selama ini kawat di luruskan secara manual. Sehingga membutuhkan waktu lama untuk menghasilkan kawat yang benar-benar lurus. Telah dilakukan perbaikan terhadap cara pelurusan kawat ini dengan memberikan bantuan alat pelurus kawat secara mekanik seperti yang di tunjukkan dalam gambar 3.



Gambar 3. Mesin Pelurus kawat yang diserahkan ke pengrajin

2. Teknologi pengepresan

Masih dilakukan secara konvensional yang berakibat pada waktu penyelesaian produk menjadi terhambat, krn menunggu proses pengepresan selesai. Bantuan yang diberikan adalah dengan membuat alat press sesuai dengan kebutuhan. Alat press yang diterapkan merupakan hasil diskusi dengan mitra. Yang digunakan untuk merapikan hasil atau produk kerajinan agar memiliki ketebalan dan kerataan yang sama. Teknik pengepresan menggunakan teknik hidrolik agar memiliki kerataan tekanan. Dalam kegiatan ini tim pengusul akan menyampaikan beberapa informasi terkait cara pemakaian dan perawatan alat. Beberapa pihak yang dilibatkan dalam pelaksanaan lokakarya antara lain ketua dan anggota mitra serta beberapa perwakilan dari masyarakat setempat.



Gambar 4. Teknologi Press Eceng Gondok

Adapun kegiatan sosialisasi dan edukasi yaitu (a) materi tentang NIB; (b) materi pembukuan UMKM; (c) materi tentang Digital Marketing; (d) materi tentang Re-branding produk. Kegiatan pengabdian bagi masyarakat akan dilaksanakan selama 3 bulan dengan pemateri dari tim pelaksana, dari pukul 09.00 WIB sampai selesai. Untuk tempat pelaksanaan akan bertempat di UKM Lestari Craft.

Kegiatan pengabdian bagi masyarakat ini ditujukan untuk para pemilik dan pekerja usaha eceng gondok selaku pemilik dan pekerja yang membutuhkan sosialisasi untuk mengedukasi pekerjaannya agar dapat meningkatkan etos kerja dan produktivitasnya. Pemilik usaha lestari craft dan lumintri craft selaku pihak yang membutuhkan penyuluhan mengenai sosialisasi dan edukasi materi ini, membantu mempersiapkan tempat dan mengkoordinir pekerjaannya untuk juga menjadi peserta kegiatan ini.

Sebelum melakukan kegiatan, narasumber memperkenalkan diri terlebih dahulu kemudian mencoba menggali pengetahuan dasar tentang kondisi yang selama ini telah dilakukan. Hal tersebut dilaksanakan dengan cara mengajukan beberapa pertanyaan mengenai aktivitas pekerjaan apa saja yang dilakukan, bagaimana cara mereka memenuhi order buyer atau konsumen, dan bagaimana pengaturan antara aktivitas kerja dan pekerja yang melakukan pekerjaan tersebut. Setelah menggali pengetahuan dasar, ternyata para peserta banyak yang kurang memahami tentang digital marketing, branding produk dan manajemen pembukuan. Dari sisi pengelola usaha, juga tidak terlalu memperhatikan terhadap legalitas usaha.

Kegiatan sosialisasi dan edukasi berlangsung selama kurang lebih 90 menit per topik yang akan disampaikan dan di akhir sesi narasumber memberikan kesempatan kepada peserta untuk mengajukan pertanyaan terkait dengan hal-hal yang kurang dipahami atau dimengerti. Kegiatan pengabdian bagi masyarakat ditutup dengan kegiatan pemberian materi sosialisasi dan edukasi kepada pemilik usaha eceng gondok dan foto bersama antara narasumber dengan pekerja dan pemilik usaha.



Gambar 5. Foto Bersama Pemilik, dan pembicara

Aspek pemasaran mengimplementasikan penjualan online dengan 3 platform utama, yakni Instagram, e-Commerce dan website mitra. Instagram akan dibuat 1 akun yang merepresentasikan Produk eceng gondok dengan mengunggah beberapa foto promosi produk yang memberikan daya tarik bagi user serta dilengkapi dengan template caption dan hashtag yang meningkatkan jumlah viewer dan follower akun instagram. Pembuatan akun eCommerce Lazada atau tokopedia dengan melengkapi profil pemilik lapak meliputi alamat dan kontak telepon/whatsapp, info dan deskripsi produk, Foto produk, jumlah stok produk. Website eceng gondok yang akan dibangun menggunakan spesifikasi domain yang komersial. Menu yang termuat dalam website meliputi Profil mitra Kelompok Usaha UKM eceng gondok, informasi dan deskripsi produk, nomor kontak dan alamat yang dapat dihubungi, pemesanan online eceng gondok.

Kegiatan legalitas produk dilakukan dengan pendampingan pengurusan NIB/IUMK yang dimulai dari pemberian edukasi pentingnya aspek legal dalam sebuah usaha, persiapan dokumen apa saja yang dibutuhkan dalam proses registrasi perizinan NIB/IUMK. Pendampingan dilakukan secara berkesinambungan dengan memonitoring perkembangan proses perizinan. Pelatihan pengelolaan keuangan yang akan dilakukan didalam PKM ini dilaksanakan dengan memberikan pelatihan dalam menyusun laporan keuangan dengan menggunakan catatan harian yang sudah mereka miliki saat ini. Pelatihan penyusunan laporan keuangan akan mengacu pada Standar Akuntansi Keuangan khusus untuk Entitas Mikro, Kecil, Menengah. Kegiatan pelatihan ini dapat di mulai dari pengenalan standar akuntansi, pelatihan input data pada program yang diberikan dan pendampingan penggunaan program tersebut. Program pengelolaan keuangan di buat dalam Microsoft Excel agar dapat dijalankan dengan mudah dalam berbagai platform yang dimiliki mitra sehingga pengelolaan keuangan dapat dilaporkan kepada anggota lebih realtime. Pelatihan pengelolaan bahan baku dan Gudang yang akan dilakukan dengan memberikan pemahaman system pergudangan dan perhitungan bahan baku.

## KESIMPULAN

Pelatihan dalam kegiatan pengabdian ini telah memberikan bantuan yang sangat di butuhkan oleh pengrajin. Saran pengabdian Lebih Lanjut adalah Dilakukan secara berkala pada para pengrajin dan memperluas pasar ekspor. Adapun kendala yang dijumpai selama proses kegiatan ini adalah masih belum banyak yang memahami tentang branding, digital marketing, NIB dan pembukuan, sehingga perlu tenaga ekstra untuk membuat peserta memahami penjelasan materi sosialisasi dan edukasi. Selain itu banyak pekerja yang belum mempunyai keahlian yang sesuai dengan aktivitas pekerjaan yang dilakukan, sehingga pada saat penjelasan dan simulasi mengenai bagaimana teknik untuk melakukan penempatan pekerja yang sesuai dengan keahliannya menjadi kurang maksimal.

## ACKNOWLEDGEMENTS

Kami mengucapkan terima kasih kepada Direktorat Jenderal Pendidikan Tinggi, Riset, dan Teknologi Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset, dan Teknologi yang telah memberikan kepercayaan dan pembiayaan dalam Program Kemitraan Masyarakat tahun 2022.

## DAFTAR REFERENSI

- Suroyo B, Handayani W. Pengembangan Kawasan Agropolitan di Kabupaten Kulonprogo Daerah Istimewa Yogyakarta. *J Perenc Wil dan Kota*. 2014;25(3).
- Hastuti A. Desa Wisata Di Kawasan Rawa Pening Dengan Penekanan Desain Ekowisata. *Imaji*. 2014;(Vol 3, No 3 (2014): jurnal IMAJI-Juli 2014).
- Catriana E. Kemenkop UKM Genjot Ekspor Mebel dan Kerajinan. *Kompas*. 2020;
- Zahro N, Nisa' VC. Fitoremediasi eceng gondok (*eichhornia crassipes*) pada limbah domestik dan timbal di hilir sungai bengawan solo gresik sebagai solusi ketersediaan air bersih sekarang dan masa depan. *JCAE (Journal Chem Educ*. 2021;4(2).
- Warliyanti Y. Strategi Pemasaran Produk Kerajinan Eceng Gondok Di Desa Banyu Hirang Kecamatan Amuntai Selatan Kabupaten Hulu Sungai Utara (Studi Kasus Kelompok Usaha Bersama (KUB) “ Kembang Ilung”). *RAWA SAINS J SAINS STIPER AMUNTAI*. 2012;2(2).
- Partha C, Sukawati T. Peran promosi dalam memediasi lingkungan pemasaran online terhadap perilaku pembelian online (studi di kota denpasar). *E-Jurnal Manaj Univ Udayana*. 2016;5(5).
- Setiawati I. Pengaruh Strategi Pemasaran Online Terhadap Peningkatan Laba Umkm. *Strateg Komun Pemasar*. 2017;(20).