

Pendampingan Pemasaran Syariah Pada *Home Industry* Kerupuk Kulit Sapi di Desa Sawah Kecamatan Muara Pinang Kabupaten Empat Lawang Provinsi Sumatera Selatan

Sharia Marketing Assistance to The Cowhide Cracker Home Industry in Sawah Village, Muara Pinang Sub-District, Four Lawang District, South Sumatra Province

Agung Setia Budi¹, Supardi², Khairiah Elwardah³

Program Studi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam,
Universitas Islam Negeri (UIN) Fatmawati Sukarno Bengkulu^{1,2,3}
agungsetiabudi@mail.uinfasbengkulu.ac.id

Disubmit : 2 Februari 2024, Diterima : 19 Februari 2024, Dipublikasi : 25 Februari 2024

Abstract

"Belulang" Cow Skin Crackers, one of the potential products in Sawah Village, Empat Lawang Regency, South Sumatra Province. Based on initial observations, it is known that there are residents of Sawah Village, Empat Lawang Regency, who have home industries in the production of cow skin crackers. The results of the observation indicate that in marketing their products, business owners still use traditional methods, namely selling directly to retailers and buyers. Cow skin crackers are one of the leading commodities in Sawah Village. However, this home industry needs assistance to be developed properly. This is because the business actors still use packaging that is less attractive and sell at low prices. Based on the initial observation, the implementers of community service to the business owners found several problems faced: Marketing has only been done through retail methods, Bulk marketing of crackers does not provide additional profit, Product packaging still uses ordinary plastic so it looks less attractive, There is no NIB and PIRT permit yet, The business is not managed properly, there is no planning, financial organization, administration, and evaluation. Based on the community service activities carried out, it can be concluded that the community service program that has been designed by the implementers has been carried out in accordance with the plan. Business actors can use TTG in the form of mobile phones in online marketing, obtain attractive packaging designs, package products with standing pouches, receive education about financial management in the form of bookkeeping, and assistance in obtaining NIB and PIRT permits.

Keywords: Sharia Marketing, Home Industry, Cowhide Cracker

Abstrak

Kerupuk Kulit Sapi "Belulang" merupakan salah satu produk potensial yang dihasilkan di Desa Sawah, Kabupaten Empat Lawang, Provinsi Sumatera Selatan. Hasil observasi awal menunjukkan bahwa sebagian masyarakat Desa Sawah terlibat dalam industri rumahan produksi kerupuk kulit sapi. Namun, metode pemasaran yang masih bersifat tradisional, seperti penjualan langsung kepada pengecer dan pembeli, telah menjadi kendala dalam pengembangan usaha ini. Meskipun kerupuk kulit sapi menjadi komoditas unggulan di Desa Sawah, perlu adanya pendampingan untuk meningkatkan pengelolaan dan pemasaran produk. Kendala-kendala yang dihadapi antara lain pengemasan produk yang kurang menarik dan penetapan harga jual yang rendah. Selain itu, terdapat beberapa masalah seperti kurangnya diversifikasi dalam pemasaran, pengemasan produk yang masih menggunakan plastik biasa, serta ketiadaan izin NIB dan PIRT. Usaha ini juga belum dikelola secara efektif, terlihat dari kurangnya perencanaan, pengorganisasian, pengadministrasian keuangan, dan evaluasi. Melalui program pengabdian kepada masyarakat, para pelaku usaha diberikan bantuan dalam hal pemasaran online menggunakan media seperti handphone, perancangan kemasan produk yang menarik, penggunaan kemasan berbentuk standing pouch, serta edukasi mengenai manajemen keuangan dan pendampingan dalam pengurusan izin NIB dan PIRT. Program pengabdian ini dijalankan sesuai dengan rencana yang telah dirancang, dengan harapan dapat meningkatkan kesejahteraan dan pengembangan usaha bagi masyarakat Desa Sawah.

Kata Kunci: Pemasaran Syariah, Industri rumah tangga, Kerupuk kulit sapi

1. Pendahuluan

Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) merupakan bagian integral dunia usaha nasional dan mempunyai kedudukan, potensi, dan peranan yang sangat penting dan strategis dalam meningkatkan perekonomian secara nasional (Al Farisi et al.,

2021). Selama ini Usaha mikro kecil selain berperan dalam meningkatkan ekonomi nasional juga dapat mengurangi pengangguran. UMKM juga terlibat dalam pemerataan hasil pembangunan (Suriyati et al., 2023; Istifadhoh et al., 2021). Ini membuktikan bahwa UMKM kembali terbukti tidak terpengaruh oleh krisis keuangan global.

UMKM lokal memang seharusnya mendapatkan perhatian besar dari berbagai pihak, karena selain dapat menghidupkan ekonomi masyarakat juga proses produksinya menggunakan sumberdaya bahan pertanian dan bahan lokal lainnya sehingga perputaran terhadap petani atau produsen bahan baku sampai ke produsen barang jadi yang siap dipasarkan di masyarakat (Utami et al., 2021; Evelina et al., 2019). Pemasaran UMKM umumnya juga berada dalam lingkup domestik yang terbatas (Ainun et al., 2022; Noermawati et al., 2019). Ketersediaan bahan baku lokal bagi industri kecil dan menengah merupakan keunggulan tersendiri yang memungkinkan dapat beroperasi secara efisien dan juga bisa memberdayakan masyarakat lokal sehingga meningkatkan kesejahteraan masyarakat secara luas (Assuri 2022; Amelia & Pujianto 2023).

Fenomena di atas menunjukkan bahwa betapa pentingnya keberadaan usaha kecil untuk menciptakan stabilitas ekonomi melalui penciptaan lapangan kerja dan pemerataan pendapatan, namun karena tingkat produktivitasnya yang rendah menyebabkan nilai tambah bagi kegiatan ekonomi menjadi rendah. Produktivitas dan nilai tambah usaha kecil yang rendah dikarenakan faktor daya saing yang rendah dari produk UMKM itu sendiri, kualitas produk yang rendah kompetensi UMKM yang kurang dikarenakan kurangnya profesionalisme dari pelaku yang memerlukan pembinaan dan pendampingan dari berbagai pihak (Oktaviani & Muharam 2021).

Kegiatan pembinaan dan pendampingan ini dapat dilakukan melalui pengabdian masyarakat. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat adalah kegiatan yang mencakup upaya-upaya peningkatan kualitas sumber daya manusia antara lain dalam hal perluasan wawasan, pengetahuan maupun peningkatan keterampilan yang dilakukan sebagai wujud kepedulian untuk berperan aktif meningkatkan kesejahteraan dan memberdayakan masyarakat luas. Perlu disadari bahwa kegiatan pengabdian kepada masyarakat tidak hanya merupakan pengabdian tanpa basis ilmiah yang jelas tetapi merupakan suatu wahana penerapan hasil pelaksanaan pengabdian dan pendidikan kepada khalayak sasaran yang memerlukan.

Salah satu kelompok usaha kecil yang perlu mendapatkan perhatian khusus karena mengalami permasalahan dalam penjualan adalah Kelompok Usaha Kerupuk Kulit Sapi “Belulang” yang menjadi salah satu produk potensial di Desa Sawah Kabupaten Empat Lawang Provinsi Sumatera Selatan. Berdasarkan hasil observasi awal diketahui bahwa adanya masyarakat Desa Sawah Kabupaten Empat Lawang yang memiliki *home industry* di bidang produksi kerupuk kulit sapi. Hasil pengamatan menunjukkan bahwa dalam memasarkan produknya pemilik usaha masih menggunakan metode tradisional yaitu menjual langsung kepada pengecer dan pembeli.

Salah satu pemilik *home industry* yaitu Ernawati usia 48 tahun merupakan salah satu pengolah kulit sapi menjadi kulit sapi kering yang kemudian diolah menjadi kerupuk kulit sapi tersebut di atas telah lama menekuni usaha ini yaitu selama 20 tahun. Hal ini dilakukan sebagai upaya untuk pemenuhan kebutuhan hidup sehari-hari. Kerupuk kulit sapi menjadi salah satu komoditi unggulan di Desa Sawah. Namun, *Home industry* ini perlu adanya pendampingan agar dapat dikembangkan dengan baik.

Hal ini dikarenakan para pelaku usaha masih menggunakan kemasan yang kurang menarik dan harga jual yang murah.

Desa Sawah (Desa Wisata Sawah Lintang) terletak di Jalan lintas Pagar Alam - Kepahiang (Pendopo Lintang), Kecamatan Muara Pinang, Kabupaten Empat Lawang, Provinsi Sumatera Selatan. 24 KM dari kota Pagar Alam yang dikenal sebagai induk pariwisata di Sumatera Selatan. Tepatnya berada di dekat gapura Selamat Datang perbatasan antara Kabupaten Lahat dengan Kabupaten Empat Lawang. Secara geografis, Desa Sawah terletak di dataran tinggi antara lembah merapi Gunung Dempo Empat Lawang dengan deretan Punggung Bukit Barisan, sehingga membuat suasana di Desa Sawah selalu berhawa dingin atau sejuk pada saat malam & pagi hari. Selain itu, Desa ini juga memiliki landscape atau bentang persawahan yang luas serta dilalui oleh dua aliran Sungai berarus deras yaitu Sungai (Ayek) Deghian & Sungai (Ayek) Lintang yang bermuara ke Sungai Musi.

Salah satu pemilik *Home Industry* Kerupuk Kulit Sapi adalah Ernawati berusia 48 tahun. Pengolah kulit sapi menjadi kulit sapi kering yang kemudian diolah menjadi kerupuk kulit sapi tersebut telah lama menekuni usaha ini. Hal ini dilakukan sebagai upaya untuk pemenuhan kebutuhan hidup sehari-hari. Kerupuk kulit sapi menjadi salah satu komoditi unggulan di Desa Sawah. Namun, kelompok usaha ini perlu adanya pendampingan agar dapat dikembangkan dengan baik. Hal ini dikarenakan para pelaku usaha masih menggunakan kemasan yang kurang menarik dan harga jual yang murah.

Dari analisis situasi di atas mendorong pelaksana pengabdian untuk melakukan Pengabdian Masyarakat pada *home industry* kerupuk sapi di Desa Sawah Kecamatan Muara Pinang Kabupaten Empat Lawang Provinsi Sumatera Selatan. Pelaksana pengabdian akan melakukan identifikasi, analisis pengelolaan usaha, dan pendampingan kepada para pelaku usaha agar dapat dilakukan pemberdayaan masyarakat yang lebih baik. Dengan harapan usaha masyarakat ini dapat membawa perubahan yang lebih baik dan maju.

Berdasarkan hasil observasi awal pelaksana pengabdian kepada para pemilik usaha ditemukan beberapa permasalahan yang dihadapi, sebagai berikut:

1. Pemasaran yang dilakukan selama ini hanya melalui metode eceran
2. Pemasaran kerupuk yang dilakukan secara curah atau dengan kiloan kurang memberikan keuntungan lebih.
3. Pengemasan produk masih menggunakan plastik biasa sehingga terlihat kurang menarik.
4. Belum adanya izin NIB dan PIRT
5. Usahanya belum dikelola dengan baik, tidak adanya perencanaan, pengorganisasian, pengadministrasian keuangan, dan apalagi evaluasi.

Berdasarkan permasalahan yang dihadapi oleh *home industry* Kerupuk Kulit Sapi di atas, maka tujuan dari kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini antara lain adalah sebagai berikut:

1. Memberikan edukasi tentang penggunaan Teknologi Tepat Guna (TTG) bagi kelompok usaha kerupuk sebagai alat dalam penjualan *online*. TTG yang dimaksud adalah Handphone untuk menjual secara *online*, *packaging* berupa label, plastik dan perekat plastik atau Impuls sealer.
2. Untuk meningkatkan penjualan, maka telah dilakukan Pelatihan membuat *packaging* untuk Pemasaran *online* dan juga pelatihan pemasaran *online*

3. Pendampingan Pengelolaan Usaha dan memberikan pemahaman bagaimana mengelola usaha agar efektif dan efisien.
4. Mengadakan pelatihan Manajemen Keuangan terhadap *home industry* kerupuk dengan harapan setiap anggota kelompok dapat mengelola keuangan dan melakukan pembukuan sederhana.
5. Mendampingi untuk pengurusan izin NIB dan PIRT pada produk Kerupuk Kulit Sapi “Belulang”.

2. Metode

Kegiatan ini dilaksanakan di Desa Sawah Kecamatan Muara Pinang Kabupaten Empat Lawang Provinsi Sumatera Selatan. Desa Sawah (Desa Wisata Sawah Lintang) terletak di Jalan lintas Pagar Alam - Kepahiang (Pendopo Lintang), Kecamatan Muara Pinang, Kabupaten Empat Lawang, Provinsi Sumatera Selatan. 24 KM dari kota Pagar Alam yang dikenal sebagai induk pariwisata di Sumatera Selatan. Tepatnya berada di dekat gapura Selamat Datang perbatasan antara Kabupaten Lahat dengan Kabupaten Empat Lawang.

Khalayak Sasaran

Khalayak sasaran adalah khalayak yang menjadi sasaran kegiatan komunikasi organisasi, baik karena organisasi memiliki kepentingan terhadap khalayak tersebut, maupun karena khalayak tersebut adalah objek utama yang tindak tanduknya dapat menguntungkan maupun merugikan tim (Yuningsih 2003). dalam kegiatan pengabdian ini adalah pelaku usaha Home Industry Kerupuk Kulit Sapi yang berada di Desa Sawah Kecamatan Muara Pinang Kabupaten Empat Lawang Provinsi Sumatera Selatan.

Jenis Kegiatan

Guna mengatasi permasalahan dari kegiatan yang akan dilakukan ini, pelaksana pengabdian mengambil langkah melakukan Sosialisasi langsung (Face To Face) dengan harapan pelaksana pengabdian bisa dapat lebih mudah dalam menyampaikan pemahaman kepada para pelaku pengusaha.

Tahapan Kegiatan

1. Tahap Perencanaan

Pada tahap perencanaan kegiatan ini, yang pertama dilakukan yaitu observasi dengan mengunjungi salah satu tempat untuk melakukan pengabdian, lokasi yang bertepatan di Desa Sawah Kecamatan Muara Pinang Kabupaten Empat Lawang Provinsi Sumatera Selatan. Dalam tahapan ini, pelaksana pengabdian melakukan komunikasi menjadi salah satu aspek penting untuk berkoordinasi dengan pihak yang terkait seperti izin kepada Kepala Desa dan menemui para pelaku usaha untuk meminta izin kesediaannya dilakukan pendampingan.

2. Tahap Pelaksanaan

Tahapan pelaksanaan ini mengacu pada rencana kegiatan yang sudah disusun dan ditentukan pada jadwal pelaksanaan pengabdian masyarakat.

Tahapan pelaksanaan dilakukan dengan membuat rancangan kegiatan dan melakukan kegiatan sesuai dengan jadwal yang telah direncanakan. Berikut rancangan program yang akan dilakukan oleh pelaksana pengabdian:

1. Memberikan edukasi tentang penggunaan Teknologi Tepat Guna (TTG) bagi kelompok usaha kerupuk sebagai alat dalam penjualan online. TTG yang dimaksud adalah Handphone untuk menjual secara online, packaging berupa label, plastik dan perekat plastik atau Impuls sealer.
2. Pelatihan membuat packaging untuk Pemasaran online dan juga pelatihan pemasaran online
3. Pendampingan Pengelolaan Usaha dan memberikan pemahaman bagaimana mengelola usaha agar efektif dan efisien.
4. Mengadakan pelatihan Manajemen Keuangan terhadap Home Industry kerupuk dengan harapan setiap anggota kelompok dapat mengelola keuangan dan melakukan pembukuan sederhana.
5. Mendampingi untuk pengurusan izin NIB dan PIRT pada produk Kerupuk Kulit Sapi.

3. Tahap Evaluasi

Tahap evaluasi sangat dibutuhkan dalam melaksanakan pendampingan kelompok usaha ini sebagai bahan masukan sehingga pelaksanaannya dapat dilakukan secara berkelanjutan.

3. Hasil Dan Pembahasan

Hasil Kegiatan

Kegiatan pengabdian masyarakat ini dimulai dengan melakukan observasi dengan mengunjungi salah satu tempat untuk melakukan pengabdian, lokasi yang bertepatan di Desa Sawah Kecamatan Muara Pinang Kabupaten Empat Lawang Provinsi Sumatera Selatan. Dalam tahapan ini, pelaksana pengabdian melakukan komunikasi menjadi salah satu aspek penting untuk berkoordinasi dengan pihak yang terkait seperti izin kepada Kepala Desa dan menemui pelaku usaha untuk meminta izin kesediaannya dilakukan pendampingan.

Koordinasi kepada pelaku usaha dilakukan untuk membuat kesepakatan bersama tentang kegiatan yang akan dilakukan dalam memecahkan permasalahan yang dialami oleh pelaku usaha, dari hasil koordinasi mendapatkan kesepakatan tentang kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat yang akan dilaksanakan yaitu dengan cara memberikan pelatihan pemasaran online, pendampingan manajemen usaha, Pendampingan pembukuan sederhana serta penggunaan Teknologi Tepat Guna.

Penggunaan teknologi sebagai alat untuk pemasaran online berupa Handphone Android, label produk untuk *packaging* yang di desain dan di cetak dengan ukuran ½ Kg, 1 Kg dan 5 Kg., selain itu juga diberikan plastik pembungkus kerupuk *standing pouch* sebanyak tiga macam ukuran yaitu untuk ½ Kg, untuk 1 Kg dan untuk 5 Kg Kerupuk.

Pendampingan ini sasaran utamanya adalah agar pelaku usaha dapat menjual produknya tidak hanya secara *offline* namun juga secara *online* sehingga dapat meningkatkan pendapatan pelaku usaha melalui pemasaran yang ditingkatkan. Apabila pendapatan meningkat maka hal ini akan mendorong peningkatan kesejahteraan hidup pelaku usaha. Usaha kerupuk belulang ini sangat potensial dan menjadi salah satu mata pencaharian yang menjanjikan bagi penduduk di desa ini.



Gambar 1. Pelaksana pengabdian bersama Pelaku Usaha

Kegiatan Pengabdian Masyarakat ini telah dilakukan dengan pendampingan menggunakan Teknologi Tepat Guna berupa handphone, 500 lbr Label kemasan, dan plastik kemasan kerupuk *standing pouch*. Kegiatan ini dilakukan dengan memberikan solusi dalam permasalahan yang dihadapi pelaku usaha bahwa tidak adanya peningkatan penjualan kerupuk dan perlunya inovasi agar pangsa pasar kerupuk dapat meningkat.

Pelaksana pengabdian melakukan kegiatan pelatihan penjualan online di berikan dengan melakukan pendampingan penggunaan Handphone sebagai alat menjual online, sehingga pelaku usaha mampu menjual produknya melalui *online*. Penggunaan pemasaran online juga suatu cara yang menghemat biaya sehingga lebih efisien dan efektif. Pelatihan telah diberikan tentang Pemasaran online, selain itu juga dibantu untuk memasarkan produk melalui social media seperti *facebook*.

Sebelumnya kerupuk kulit sapi tersebut belum memiliki merek karena masih menggunakan plastic biasa. Oleh karena itu, agar memudahkan dalam pemasarannya maka pelaksana pengabdian dan pelaku usaha sepakat memberikan nama merek kepriuku tersebut adalah "Kerupuk Kulit Sapi Bu Erna".

Berikut beberapa kegiatan yang telah dilaksanakan oleh pelaksana pengabdian dalam mendampingi pelaku usaha "Kerupuk Kulit Sapi Bu Erna":

1. Memberikan edukasi tentang penggunaan Teknologi Tepat Guna (TTG) bagi kelompok usaha kerupuk sebagai alat dalam penjualan *online*

Teknologi tepat guna dalam kegiatan ini dilakukan dengan pengadaan alat yang digunakan dalam pengabdian masyarakat. Menurut Mujanah (2015) dengan memberikan Teknologi Tepat Guna berupa mesin alat produksi maka UMKM Jamu tradisional dapat meningkatkan kualitas dan kuantitas produksi sehingga omzet penjualan semakin bertambah. Demikian juga yang diharapkan dalam kegiatan ini dengan mendampingi pelaku usaha dalam menggunakan



Gambar 2. Pendampingan Penggunaan Handphone

TTG sebagai alat memasarkan secara online dapat meningkatkan penjualan sehingga omzet penjualan meningkat. TTG dalam kegiatan ini diberikan berupa perangkat yang digunakan untuk menjual secara online bisa menggunakan komputer, Laptop atau Smart Phone yang secara praktis bisa dibawa kemana-mana dan memudahkan untuk memperluas pangsa pasar pemasaran kerupuk.

2. Pelatihan membuat *packaging* untuk Pemasaran *online* dan juga pelatihan pemasaran *online*

Selain itu, pelaku usaha belum memiliki kemasan yang menarik. Selama ini pelaku usaha hanya membungkus kerupuk dengan plastic biasa. Sebagai bentuk pendampingan kepada pelaku usaha, pelaksana pengabdian membuat desain kemasan agar lebih menarik.



Gambar 3. Desain Kemasan Kerupuk

Kegiatan telah dilakukan dengan membuat desain dan mencetak kemasan terlebih dahulu yang akan digunakan sebagai label dalam packaging produk produk kerupuk kulit sapi bu Erna sehingga dapat dijual secara eceran secara offline maupun online. Label yang di gunakan terdiri dari beberapa ukuran yaitu $\frac{1}{2}$ (setengah) Kilogram, 1 Kg dan juga 5 (lima) kilogram Kerupuk Kulit Sapi Bu Erna.

Selain itu, pelaksana pengabdian juga memberikan edukasi kepada pelaku usaha agar kerupuk dikemas menggunakan kemasan yang lebih menarik yaitu *standing pouch*.



Gambar 4. Kemasan Kerupuk

Kegiatan Pengabdian masyarakat ini juga telah dilakukan dengan memberikan pelatihan membuat kemasan untuk produk kerupuk terhadap pelaku usaha, karena dengan memberikan desain kemasan produk bisa berdampak pada penjualan dan kelangsungan usaha (Candraningrat, 2017) sehingga pelaku usaha mampu membuat produk dalam kemasan dan menawarkannya di media sosial maupun di marketplace.

3. Pendampingan Pengelolaan Usaha dan memberikan pemahaman bagaimana mengelola usaha agar efektif dan efisien.



Gambar 5. Pendampingan Proses Produksi Kerupuk

Pelaksana pengabdian beserta dosen pembimbing melakukan pendampingan kepada pelaku usaha agar usaha dapat lebih efektif dan efisien baik dalam proses produksi maupun pemasaran yang dilakukan.

4. Mengadakan pelatihan Manajemen Keuangan terhadap *Home Industry*

Pelatihan dan pendampingan manajemen usaha juga telah dilakukan guna memberikan pemahaman bagaimana mengelola usaha sehingga usaha mereka mampu bertahan dan berjalan dengan baik. Selain pendampingan manajemen usaha kegiatan ini juga telah memberikan pelatihan membuat pembukuan sederhana atas

uang keluar dan masuk serta tidak mencampur adukkan antara uang usaha dengan uang pribadi.

Narasumber pelatihan adalah salah satu dosen pembimbing pelaksana pengabdian yang memiliki kompetensi di bidang kewirausahaan yaitu Khairiah Elwardah, M.Ag. Pelatihan dilaksanakan selama satu hari dengan peserta pemilik *home industry* Kerupuk kulit sapi.

Menurut Kartika (2020) dengan memberikan pelatihan pengelolaan usaha, pemasaran dan pembukuan keuangan menjadikan UMKM mampu mengelola usahanya dengan efisien dan efektif, dan juga mampu memasarkan produk serta menerapkan pembukuan keuangan sehingga mengetahui keuntungan yang diperoleh dari usahanya. Pelatihan dan pendampingan manajemen usaha dan pembukuan keuangan dalam kegiatan ini telah dilakukan seperti pada gambar berikut:



Gambar 6. Pendampingan Pembukuan

Pembukuan keuangan, dimana yang selama ini belum pernah dilakukan pembukuan sama sekali, bahkan mereka merasa bahwa usahanya ini tidak pernah ada hasilnya, padahal sumber keuangan satu-satunya dalam keluarga tersebut adalah dari usaha kerupuk ini untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari, sekolah anaknya bahkan sampai renovasi rumah menjadi lebih bagus. Mengingat kondisi seperti ini maka dalam pelaksana pengabdianan ini diberikan pelatihan pembukuan yang sangat sederhana agar bisa diketahui berapa keuntungannya dalam satu bulan.

5. Mendampingi untuk pengurusan izin NIB dan PIRT pada produk Kerupuk Kulit Sapi

Pemasaran produk juga penting dilengkapi dengan perizinan edar produk seperti Nomor Induk Berusaha dan PIRT. Pelaksana pengabdian melakukan pendampingan kepada pelaku usaha dalam mendaftarkan produknya agar mendapatkan NIB dan PIRT.



Gambar 7. Pendampingan Pengurusan NIB dan PIRT

Proses untuk mendapatkan izin membutuhkan waktu cukup lama karena akan ada pelatihan yang diikuti, namun dengan adanya pendampingan ini maka pelaku usaha mendapatkan kemudahan sehingga dapat mengikuti proses pembuatan izin sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

4. Simpulan

Berdasarkan kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilakukan maka dapat disimpulkan bahwa program pengabdian yang telah dirancang oleh pelaksana pengabdian telah dilaksanakan sesuai dengan rencana. Pelaku usaha dapat menggunakan TTG berupa handphone dalam pemasaran online, memperoleh desain kemasan menarik, mengemas produk dengan *standing pouch*, mendapatkan edukasi tentang manajemen keuangan berupa pembukuan serta pendampingan pengurusan NIB dan PIRT.

Kegiatan ini dilakukan kepada salah satu pelaku usaha sehingga diharapkan dapat menjadi percontohan bagi pelaku usaha lainnya. Diharapkan selanjutnya dapat dilakukan pendampingan yang lebih baik dengan program pengabdian yang mampu mendukung peningkatan pendapatan para pelaku usaha.

5. Daftar Pustaka

- Ainun, M. B., Ghufrohy, A., Fathorrahman, F., Harmanto, S. A., & Pitaloka, D. A. (2022). Pendampingan Strategi Pemasaran Produk Inovatif Gula Siwalan Pada Home Industry Di Desa Grujungan Gapura Sumenep. *Humanism: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 3(3), 156-171.
- Al Farisi, M. S., Ajriyansyah, A., & Purwanto, A. (2021). Pelatihan Pemasaran Syariah Berbasis Digital bagi Pelaku UMKM di Kelurahan Mekarsari Cileungsi. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Madani (JPMM)*, 1(1), 1-5.
- Amellia, D., & Pujiyanto, W. E. (2023). Pendampingan UMKM untuk Memenangkan Pasar Keripik Debog Pisang Online Melalui Manajemen Pengemasan Inovatif dan Pemasaran Berbasis E-Commerce. *Welfare: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 1(4), 565-569.
- Assuri, M. (2022). Pemanfaatan Digital Marketing Dalam Bidang Manajemen Pemasaran Syariah Untuk Meningkatkan Bisnis Jajanan Rumahan Di Desa Sokobanah Daya Kec. Sokobanah Kabupaten Sampang. *Jurnal Investi Islam*, 3(2), 486-499.
- Evelina, T. Y., Trievena, S. M., Fauzi, A., & Sulasari, A. (2019). Pelatihan Manajemen Pemasaran Industri Rumah Tangga Raket Tenis Meja. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat (J-ABDIMAS)*, 6(1), 69-73.
- Istifadhoh, N., Widjaja, M. Y. A., & Hikmah, M. (2021). Strategi Pemasaran Produk Home Industry di Desa Karangrejo Manyar Gresik. *MARTABE: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 4(3), 847-853.
- Noermawati, J., Pratiwi, A., Rozikan, R., & Zakiy, M. (2019, July). Pemberdayaan kelompok hadroh dalam peningkatan status sosial dan ekonomi masyarakat di Indonesia. In *Seminar Nasional Hasil Penelitian & Pengabdian Kepada Masyarakat (SNP2M)* (Vol. 3, No. 1, pp. 399-404).
- Oktaviani, E., & Muharam, A. A. S. (2021). Meningkatkan Pendapatan Masyarakat melalui Home Industri di Masa Pandemi Covid-19. *PROCEEDINGS UIN SUNAN GUNUNG DJATI BANDUNG*, 1(36), 108-126.

- Suriyati, S., Putri, F. T. A., & Irmayanti, I. (2023). Pendampingan Strategi Pemasaran secara Online pada Home Industry Rengginang di Desa Padaelo, Kajuara, Bone, Sulawesi Selatan. *Welfare: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 1(1), 56-61.
- Utami, B. H. S., Gumanti, M., & Dewi, N. A. K. (2021). Pelatihan Pemasaran Online Usaha Home Industry Kerajinan Semen Pekon Keputran Kabupaten Pringsewu. *Lumbung Inovasi: Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat*, 6(1), 10-15.
- Yuningsih, A. (2003). Membangun Reputasi Islam Melalui Keterampilan "Interpersonal". *MIMBAR: Jurnal Sosial dan Pembangunan*, 19(4), 374-398.