**Optimalkan Pemasaran Pande Besi Dengan Whatsapp Business dan Katalog di Desa Sumberpasir Kabupaten Malang**

**Abdul Basid, Nur Faizin, Hasyyati Labibah, Herdyawan Natahadi, Amanda Eka Putri**

*UNIVERSITAS NEGERI MALANG*

*Corresponding Author: abdul.basid.fs@um.ac.id*

**Abstrak:** *Artikel ini bertujuan untuk mengoptimalkan pemasaran produk dan layanan di Desa Sumberpasir melalui pemanfaatan WhatsApp Business dan Katalog. Penelitian ini mengungkapkan fungsi dan manfaat WhatsApp Business dalam pemasaran, mengidentifikasi profil Desa Sumberpasir sebagai potensi pemasaran, dan menjelaskan peran WhatsApp Business dalam mendukung upaya pemasaran di desa tersebut. WhatsApp Business adalah platform komunikasi yang memungkinkan bisnis berinteraksi langsung dengan pelanggan. Fungsi utamanya adalah memperkuat koneksi antara pelanggan dan bisnis, memfasilitasi komunikasi dua arah, serta menyediakan alat untuk mengelola pesan secara efisien. Artikel ini menyoroti manfaat WhatsApp Business dalam pemasaran, seperti meningkatkan tingkat keterlibatan pelanggan, memperluas jangkauan pemasaran, dan meningkatkan kepercayaan pelanggan terhadap bisnis. Desa Sumberpasir memiliki potensi pemasaran yang besar, terutama dalam produk-produk lokal dan pariwisata. Profil Desa Sumberpasir sebagai kawasan pedesaan yang unik dan kaya akan budaya lokal menjadi daya tarik tersendiri bagi pemasaran. Artikel ini membahas potensi produk unggulan Desa Sumberpasir yang dapat dipromosikan melalui WhatsApp Business dan Katalog untuk menarik minat pelanggan dari luar desa. Penggunaan WhatsApp Business di desa membuka peluang bagi usaha mikro dan kecil untuk berkembang serta meningkatkan daya saing di pasar lokal maupun regional. Hasil dari pengabdian ini menunjukkan bahwa WhatsApp Business dan Katalog memiliki peran penting dalam mengoptimalkan pemasaran di Desa Sumberpasir*.

**Keywords** *: WhatsApp Business, Pasnde besi, Katalog dan pemasaran*

**Abstract**: *This article aims to optimize the marketing of products and services in Sumberpasir Village through the use of WhatsApp Business and Catalog. This research reveals the functions and benefits of WhatsApp Business in marketing, identifies the profile of Sumberpasir Village as a marketing potential, and explains the role of WhatsApp Business in supporting marketing efforts in the village. WhatsApp Business is a communication platform that allows businesses to interact directly with customers. Its main function is to strengthen the connection between customers and businesses, facilitate two-way communication, as well as provide tools to efficiently manage messages. This article highlights the benefits of WhatsApp Business in marketing, such as increasing customer engagement rates, expanding marketing reach, and increasing customer trust in businesses. Sumberpasir Village has great marketing potential, especially in local products and tourism. The profile of Sumberpasir Village as a unique rural area and rich in local culture is the main attraction for marketing. This article discusses the potential of Sumberpasir Village's superior products that can be promoted through WhatsApp Business and Catalog to attract customers from outside the village. The use of WhatsApp Business in villages opens up opportunities for micro and small businesses to develop and increase competitiveness in local and regional markets. The results of this service show that WhatsApp Business and Catalog have an important role in optimizing marketing in Sumberpasir Village.*

**Keywords** *: WhatsApp Business, Iron Pasnde, Catalog and Marketing*

**Pendahuluan**

Pemasaran merupakan salah satu aspek penting dalam menggerakkan roda bisnis dan memperluas jangkauan produk atau layanan. Terutama di era digital yang terus berkembang, kemajuan teknologi telah membuka peluang baru bagi pelaku bisnis untuk memanfaatkan platform online dalam mengoptimalkan strategi pemasaran (Sutanto et al., 2022). Di tengah perubahan gaya hidup dan pola konsumsi masyarakat, bisnis kecil dan menengah (UKM) di Desa Sumberpasir perlu menghadapi tantangan dan beradaptasi dengan cepat untuk tetap bersaing dan tumbuh. Desa Sumberpasir, yang terletak di tengah-tengah keindahan alam dan kekayaan budaya lokal, memiliki potensi besar untuk mengembangkan pemasaran produk dan layanan secara lebih efektif. Salah satu cara yang dapat ditempuh adalah dengan mengoptimalkan penggunaan WhatsApp Business dan Katalog.

WhatsApp Business telah menjadi alat yang sangat populer bagi para pelaku bisnis untuk berinteraksi langsung dengan pelanggan, menyediakan informasi produk, dan menjalin koneksi yang lebih dekat. Platform ini memiliki berbagai fitur yang memungkinkan UKM di Desa Sumberpasir untuk memperkenalkan produk unggulan mereka dengan lebih menarik dan profesional. Penggunaan Katalog dalam WhatsApp Business menjadi nilai tambah yang signifikan, terutama bagi bisnis yang ingin memamerkan berbagai produk atau layanan yang dimiliki secara rapi dan teratur (Sari & Winanda, 2022). Dengan adanya Katalog, calon pelanggan dapat dengan mudah menjelajahi daftar produk dan mendapatkan informasi lengkap tentang setiap item yang dijual.

Artikel ini bertujuan untuk menggali lebih dalam mengenai pentingnya pengoptimalan pemasaran Pande Besi di Desa Sumberpasir melalui pemanfaatan WhatsApp Business dan Katalog. Dalam konteks ini, para pelaku bisnis akan diberikan pemahaman tentang bagaimana WhatsApp Business dan Katalog dapat menjadi alat yang efektif dalam meningkatkan keterlibatan pelanggan, memperluas pasar, dan menghadapi persaingan bisnis yang semakin ketat. Dengan memahami fungsi dan manfaat WhatsApp Business, serta potensi besar yang dimiliki Desa Sumberpasir sebagai kawasan pedesaan yang menarik, diharapkan para pelaku bisnis lokal dapat lebih percaya diri dan berinovasi dalam memanfaatkan teknologi untuk mengembangkan pemasaran mereka. Pengabdian teknologi ini diharapkan mampu meningkatkan daya saing Pande Besi sebagai salah satu destinasi bisnis yang menonjol di Desa Sumberpasir, serta membantu masyarakat setempat untuk memperoleh manfaat ekonomi yang lebih baik dari potensi bisnis yang dimilikinya.

**Metode Pelaksanaan Pengabdian Kepada masyarakat**

Dalam rangka mengoptimalkan pemasaran pande besi di Desa Sumberpasir tahun 2023, pengabdian kepada masyarakat dapat dilakukan dengan langkah-langkah berikut. Pelatihan Penggunaan WhatsApp Business, Mengadakan pelatihan kepada para pengrajin dan produsen pande besi di Desa Sumberpasir tentang penggunaan WhatsApp Business sebagai alat pemasaran yang efektif. Pelatihan ini mencakup cara membuat akun WhatsApp Business, mengelola pesan, dan memanfaatkan fitur-fitur seperti katalog produk. Pembuatan Katalog Produk, membantu pengrajin dalam menyusun katalog produk pande besi yang menarik dan informatif (Toro et al., 2013). Katalog ini akan mencakup deskripsi lengkap, gambar, dan harga produk, sehingga dapat dikirimkan kepada calon pelanggan melalui WhatsApp Business. Pengenalan Strategi Pemasaran, memperkenalkan strategi pemasaran modern kepada para pengrajin, termasuk penggunaan media sosial dan grup diskusi di WhatsApp Business(Wati & Febriani, 2021). Pengrajin akan diajarkan cara mengiklankan produk secara efektif, menawarkan promo khusus, dan berinteraksi langsung dengan pelanggan. Pendampingan Implementasi, mendampingi para pengrajin dalam mengimplementasikan penggunaan WhatsApp Business dan katalog produk dalam bisnis mereka. Tim pengabdian akan memberikan bimbingan dan dukungan teknis dalam mengoperasikan aplikasi tersebut.

**Pembahasan**

**Fungsi dan Manfaat WhatsApp Business untuk Pemasaran**

WhatsApp Business memiliki fungsi dan manfaat yang sangat relevan dalam mendukung pemasaran produk dan layanan bagi bisnis, terutama bagi usaha mikro, kecil, dan menengah (UKM). Berikut adalah penjelasan tentang fungsi dan manfaat WhatsApp Business untuk pemasaran: Fungsi WhatsApp Business dalam Pemasaran: pertama, Komunikasi dengan Pelanggan: WhatsApp Business memungkinkan bisnis untuk berkomunikasi langsung dengan pelanggan secara real-time. Fitur pesan instan ini memungkinkan bisnis untuk memberikan informasi produk, menanggapi pertanyaan, menerima pesanan, dan memberikan dukungan pelanggan dengan lebih cepat dan efisien. Kedua, Profil Bisnis yang Ditingkatkan, whatsApp Business memungkinkan bisnis untuk membuat profil yang lebih profesional dengan menyertakan informasi penting seperti alamat, jam operasional, deskripsi bisnis, dan alamat situs web. Hal ini membantu pelanggan mendapatkan informasi lebih lengkap tentang bisnis dan meningkatkan kepercayaan mereka terhadap brand (Sari & Winanda, 2022). Ketiga, Notifikasi dan Pengingat: WhatsApp Business memungkinkan bisnis untuk mengirimkan notifikasi dan pengingat kepada pelanggan mengenai promo, diskon, atau acara khusus. Dengan notifikasi yang langsung diterima oleh pelanggan, bisnis dapat meningkatkan partisipasi dan kesadaran tentang penawaran atau kegiatan tertentu. Keempat, Alat Analitik: WhatsApp Business menyediakan alat analitik sederhana yang membantu bisnis dalam melacak kinerja pesan dan melihat statistik seperti jumlah pesan terkirim, diterima, dan dibaca oleh pelanggan. Data ini dapat membantu bisnis dalam mengukur efektivitas kampanye pemasaran mereka.

Manfaat WhatsApp Business dalam Pemasaran. Pertama, Meningkatkan Keterlibatan Pelanggan: Melalui WhatsApp Business, bisnis dapat berinteraksi secara langsung dengan pelanggan. Hal ini meningkatkan keterlibatan pelanggan, membuka peluang untuk memberikan layanan yang lebih personal, dan membangun hubungan yang lebih erat antara bisnis dan konsumen. Kedua, Memperluas Jangkauan Pemasaran: Dengan WhatsApp Business, bisnis dapat mencapai pelanggan di seluruh dunia tanpa batasan geografis. Pesan dapat dikirimkan kepada calon pelanggan di berbagai negara, memungkinkan bisnis untuk memperluas jangkauan pasar mereka (Nugroho et al., 2022). Keempat, Memperkuat Citra dan Kepercayaan Bisnis: Dengan profil bisnis yang lengkap dan respon yang cepat terhadap pertanyaan pelanggan, WhatsApp Business membantu meningkatkan citra bisnis dan memperkuat kepercayaan pelanggan terhadap brand. Kelima, Memudahkan Transaksi Bisnis: WhatsApp Business memfasilitasi proses pemesanan dan pembayaran produk atau layanan secara mudah dan nyaman. Fitur ini dapat membantu bisnis dalam meningkatkan konversi penjualan dan mempercepat proses transaksi. WhatsApp Business memberikan kemudahan dan aksesibilitas bagi bisnis dalam berkomunikasi dengan pelanggan, mempromosikan produk atau layanan, dan meningkatkan kualitas pelayanan. Penggunaan platform ini dalam pemasaran merupakan langkah strategis bagi bisnis modern dalam menghadapi persaingan di era digital yang terus berkembang.

**Profil Desa Sumberpasir Kabupaten Malang sebagai Potensi Pemasaran Pande Besi.**

Desa Sumberpasir terletak di Kabupaten Malang, Provinsi Jawa Timur, Indonesia. Desa ini memiliki potensi yang menarik untuk dikembangkan sebagai pasar potensial bagi industri pande besi. Berikut adalah beberapa poin profil yang menjelaskan potensi pemasaran pande besi di Desa Sumberpasir. Lokasi Strategis, Desa Sumberpasir memiliki lokasi yang strategis, terletak di wilayah yang dekat dengan pusat kota Malang dan aksesibilitas yang baik. Hal ini memudahkan distribusi dan pengiriman produk pande besi ke pasar-pasar terdekat.

Sumber Daya Alam, Desa ini kaya akan sumber daya alam, seperti besi, yang dapat dimanfaatkan sebagai bahan baku untuk produksi pande besi. Ketersediaan sumber daya ini dapat membantu mengurangi biaya produksi dan meningkatkan daya saing produk pande besi dari Desa Sumberpasir. Tradisi dan Keterampilan, masyarakat Desa Sumberpasir memiliki tradisi dan keterampilan dalam pembuatan pande besi yang telah diwariskan secara turun-temurun. Keterampilan ini mencakup berbagai teknik pembuatan alat-alat pertanian, perkakas, dan dekorasi rumah tangga dari besi.

Potensi Pasar Lokal dan Wisatawan: Kabupaten Malang menjadi tujuan wisata yang populer, dan wisatawan yang datang ke wilayah ini dapat menjadi pasar potensial untuk produk pande besi. Produk-produk kreatif dan unik dari besi dapat menarik minat wisatawan sebagai kenang-kenangan atau cinderamata. Kemitraan dan Kolaborasi, dalam mengembangkan pemasaran pande besi, kolaborasi antara pemerintah daerah, komunitas desa, dan pelaku industri lokal dapat membantu meningkatkan daya saing dan pemasaran produk (Ahmad et al., 2021). Program pelatihan dan pengembangan juga dapat membantu meningkatkan kualitas produk dan meningkatkan pengetahuan tentang pemasaran.

Pemanfaatan Teknologi, Penggunaan teknologi moderen dalam produksi dan pemasaran dapat membantu mengoptimalkan proses, meningkatkan efisiensi, dan mencapai pasar yang lebih luas, termasuk pasar online. Ekspor: Jika produk pande besi dari Desa Sumberpasir berkualitas tinggi, peluang untuk ekspor juga dapat dipertimbangkan. Mencari peluang ekspor dapat membuka pasar global yang lebih besar dan meningkatkan pendapatan desa (Basid, 2023). Dengan menggali potensi-potensi di atas, Desa Sumberpasir memiliki kesempatan untuk mengembangkan industri pande besi yang berkembang dan memberikan kontribusi positif bagi ekonomi lokal serta melestarikan budaya dan tradisi masyarakat setempat.

Pengembangan Produk Inovatif, Selain mempertahankan produk tradisional, Desa Sumberpasir dapat berinovasi dalam desain dan bentuk produk pande besi. Pengembangan produk yang lebih modern dan sesuai dengan tren pasar dapat menarik minat konsumen dari berbagai kalangan. Pelatihan Keterampilan: Untuk mendukung industri pande besi, penting untuk melibatkan masyarakat dalam pelatihan keterampilan. Pelatihan ini dapat membantu meningkatkan kualitas produk, mengenalkan teknologi baru, serta mengajarkan cara pemasaran yang efektif.

Promosi dan Branding, Penting untuk mempromosikan produk pande besi dari Desa Sumberpasir secara efektif. Melalui pameran lokal, media sosial, dan situs web, produk-produk tersebut dapat dijelaskan secara detail kepada calon konsumen. Penyusunan merek yang kuat juga dapat membantu menciptakan identitas yang dikenal dan diingat oleh pasar (Basid, 2022). Kualitas Produk yang Unggul: Kualitas produk pande besi harus dijaga dengan ketat. Memastikan konsistensi dalam kualitas akan memberikan kepercayaan kepada konsumen, sehingga produk-produk dari Desa Sumberpasir dapat diterima dengan baik di pasar lokal maupun internasional.

Kemitraan dengan Industri Lain, Mengembangkan kemitraan dengan industri lain di sekitar wilayah dapat membantu menghasilkan produk-produk yang lebih komprehensif dan meningkatkan penetrasi pasar. Misalnya, kolaborasi dengan pengrajin kayu atau kerajinan kulit untuk menciptakan produk gabungan yang menarik. Menerapkan Standar Keselamatan: Dalam proses produksi pande besi, penting untuk mengutamakan keselamatan kerja. Mengimplementasikan standar keselamatan yang ketat akan menciptakan lingkungan kerja yang aman dan memberikan kepercayaan kepada para pekerja.

Diversifikasi Pasar, Selain pasar lokal dan wisatawan, mencari peluang di pasar nasional dan internasional juga perlu dipertimbangkan. Melalui partisipasi dalam pameran atau pertemuan bisnis, produk pande besi dapat dikenalkan kepada pelanggan potensial dari berbagai daerah dan negara. Penggunaan Bahan Ramah Lingkungan: Dalam memproduksi pande besi, perhatian terhadap aspek lingkungan harus dijaga. Memilih bahan-bahan ramah lingkungan akan memberikan nilai tambah pada produk dan meningkatkan citra positif desa sebagai produsen yang peduli terhadap lingkungan. Dengan memperhatikan poin-poin di atas, Desa Sumberpasir memiliki kesempatan untuk memanfaatkan potensi pemasaran pande besi secara maksimal (Basid et al., 2022). Pengembangan industri ini tidak hanya akan memberikan manfaat ekonomi bagi desa, tetapi juga akan membantu melestarikan warisan budaya dan mengangkat nama Desa Sumberpasir sebagai pusat produksi pande besi yang unggul.

Membangun Brand Community, Desa Sumberpasir dapat mengembangkan komunitas penggemar produk pande besi, baik di tingkat lokal maupun online. Membangun hubungan yang kuat dengan pelanggan dan penggemar akan menciptakan loyalitas yang tinggi, serta mendukung promosi dari mulut ke mulut. Mendukung Pariwisata Lokal: Selain mempromosikan produk pande besi kepada wisatawan, desa juga dapat menggandeng industri pariwisata lokal. Misalnya, menciptakan tur pande besi, di mana wisatawan dapat melihat proses pembuatan produk secara langsung, sehingga meningkatkan daya tarik wisata di Desa Sumberpasir. Pengembangan Kemasan Menarik: Desain kemasan yang menarik dan fungsional dapat meningkatkan daya tarik produk pande besi. Kemasan yang baik juga akan melindungi produk dari kerusakan selama proses distribusi, sehingga tetap tampil prima di tangan konsumen.

Memanfaatkan Media Sosial, Media sosial merupakan alat yang efektif untuk memasarkan produk secara luas. Desa Sumberpasir dapat mengaktifkan kehadiran online melalui platform media sosial untuk memperluas jangkauan pasar dan berinteraksi langsung dengan pelanggan potensial. Menjaga Konsistensi Kualitas: Keberhasilan pemasaran pande besi dari Desa Sumberpasir juga tergantung pada konsistensi kualitas produk. Memastikan setiap produk memenuhi standar kualitas yang tinggi akan membantu membangun reputasi desa sebagai penghasil pande besi berkualitas unggul.

Mengikuti Tren dan Selera Pasar, Tetap mengikuti tren dan selera pasar adalah kunci untuk tetap relevan dalam industri pande besi. Mengidentifikasi gaya dan motif yang sedang populer serta mengadaptasinya ke dalam produk dapat meningkatkan daya tarik dan permintaan.Membentuk Koperasi atau Kelompok Pengrajin, dengan membentuk koperasi atau kelompok pengrajin, para pengrajin di Desa Sumberpasir dapat bekerja sama untuk mengatasi tantangan bersama, seperti pemasok bahan baku, distribusi, dan pemasaran (Mudrifah & Pramuja, 2022). Koperasi juga dapat memperoleh manfaat ekonomi melalui skala produksi yang lebih besar.

Menjaga Etika Kerja dan Transparansi, Etika kerja yang baik dan transparansi dalam proses produksi akan meningkatkan kepercayaan pelanggan terhadap produk pande besi dari Desa Sumberpasir. Menyediakan informasi mengenai bahan baku, proses produksi, dan praktik kerja yang adil akan menjadi nilai tambah bagi produk. Memanfaatkan Program Dukungan Pemerintah: Mencari dan memanfaatkan program dukungan pemerintah untuk pengembangan industri pande besi akan membantu mempercepat pertumbuhan bisnis dan meningkatkan kesempatan pemasaran. Evaluasi dan Pengembangan Berkelanjutan: Pemasaran pande besi harus terus dievaluasi dan dikembangkan secara berkelanjutan. Melakukan analisis pasar secara rutin, mendengarkan umpan balik pelanggan, serta mengadopsi inovasi baru akan membantu menjaga daya saing dan kesuksesan jangka panjang.Dengan komitmen dan kerja keras, Desa Sumberpasir dapat menggali potensi pemasaran pande besi secara optimal. Dengan memanfaatkan aset-asetnya, seperti keterampilan tradisional, lokasi strategis, dan sumber daya alam, desa ini dapat menjadi pusat produksi pande besi yang terkenal dan menjadi contoh bagi desa-desa lain untuk mengembangkan potensi lokal mereka.

**Peran WhatsApp Business dalam Mendukung Pemasaran Pande Besi di Desa Sumberpasir**

WhatsApp Business dapat memainkan peran yang penting dalam mendukung pemasaran produk pande besi dari Desa Sumberpasir. Berikut adalah beberapa cara WhatsApp Business dapat membantu dalam mempromosikan dan meningkatkan penjualan produk pande besi. Komunikasi Langsung dengan Pelanggan, dengan menggunakan WhatsApp Business, para pengrajin dan produsen pande besi dapat berkomunikasi langsung dengan pelanggan potensial. Mereka dapat mengirim pesan, menjawab pertanyaan, dan memberikan informasi produk secara pribadi dan real-time. Daftar Pesanan dan Pembayaran, whatsApp Business memungkinkan pelanggan untuk mengirimkan pesanan mereka melalui pesan teks. Pengrajin dapat mengatur daftar pesanan dan memberikan informasi tentang harga, metode pembayaran, dan estimasi pengiriman melalui platform ini.

Pengiriman Foto dan Video, whatsApp Business memungkinkan pengrajin untuk mengirimkan foto dan video produk pande besi dengan mudah kepada pelanggan. Ini memungkinkan pelanggan untuk melihat dengan jelas produk yang ditawarkan dan membantu meningkatkan daya tarik produk. Pengiriman Katalog Produk, desa Sumberpasir dapat mengirimkan katalog produk pande besi mereka melalui WhatsApp Business kepada calon pelanggan. Katalog ini akan memberikan gambaran lengkap tentang berbagai produk yang tersedia dan memudahkan pelanggan dalam memilih dan memutuskan pembelian. Pembuatan Grup Diskusi, whatsApp Business memungkinkan pembuatan grup diskusi antara pengrajin dan pelanggan (Mawadati et al., 2022). Grup ini dapat digunakan untuk memberikan pembaruan produk terbaru, menawarkan penawaran khusus, atau bahkan menerima masukan dari pelanggan mengenai preferensi mereka.

Pengingat dan Notifikasi, pengrajin dapat menggunakan WhatsApp Business untuk mengirimkan pengingat dan notifikasi kepada pelanggan tentang penawaran spesial, promo, atau acara khusus terkait pande besi. Layanan Pelanggan yang Cepat, dengan menggunakan WhatsApp Business, pengrajin dapat merespons pertanyaan dan keluhan pelanggan dengan cepat. Pelayanan pelanggan yang responsif akan meningkatkan kepuasan pelanggan dan membangun hubungan jangka panjang. Analisis Kinerja, whatsApp Business menyediakan fitur analisis yang memungkinkan para pengrajin untuk melihat metrik seperti jumlah pesan terkirim, pesan terbaca, dan respon pelanggan. Informasi ini dapat membantu dalam mengevaluasi efektivitas kampanye pemasaran dan memperbaiki strategi lebih lanjut (Yahya et al., 2022). Dengan memanfaatkan WhatsApp Business, Desa Sumberpasir dapat memperluas jangkauan pasar, meningkatkan interaksi dengan pelanggan, dan memperkuat hubungan dengan mereka. Penggunaan platform ini dapat menjadi sarana yang efisien dan efektif untuk mengembangkan pemasaran produk pande besi dari desa ini secara modern dan berdaya saing.

**Kesimpulan**

WhatsApp Business memiliki peran yang penting dalam mendukung pemasaran produk pande besi dari Desa Sumberpasir. Melalui aplikasi ini, para pengrajin dan produsen dapat berkomunikasi langsung dengan pelanggan potensial, memberikan informasi produk secara real-time, dan menjawab pertanyaan dengan cepat. Pesanan pelanggan dapat diterima melalui pesan teks, sehingga proses transaksi menjadi lebih mudah dan efisien. WhatsApp Business juga memungkinkan pengiriman foto dan video produk pande besi kepada pelanggan, sehingga produk dapat lebih jelas terlihat dan meningkatkan daya tariknya. Penggunaan katalog produk dalam aplikasi ini memudahkan pelanggan untuk menjelajahi berbagai produk besi yang ditawarkan dengan lengkap dan rapi. Dengan membentuk grup diskusi, pengrajin dapat memberikan pembaruan produk, menawarkan penawaran khusus, serta menerima masukan dari pelanggan tentang preferensi mereka. Pengingat dan notifikasi tentang penawaran khusus atau acara tertentu juga dapat disampaikan kepada pelanggan melalui WhatsApp Business. Layanan pelanggan yang cepat dan responsif menjadi lebih mudah dilakukan melalui aplikasi ini, sehingga meningkatkan kepuasan pelanggan dan membangun hubungan jangka panjang. Selain itu, fitur analisis WhatsApp Business membantu pengrajin dalam mengevaluasi kinerja kampanye pemasaran dan memperbaiki strategi lebih lanjut. Dengan memanfaatkan WhatsApp Business, Desa Sumberpasir dapat memperluas pasar, meningkatkan interaksi dengan pelanggan, dan memperkuat hubungan bisnis. Aplikasi ini menjadi alat yang efisien dan efektif dalam mengembangkan pemasaran produk pande besi dari desa ini secara modern dan berdaya saing.

**Ucapan Terimakasih**

Kami, sebagai pelaksana pengabdian masyarakat, ingin menyampaikan rasa terima kasih kami kepada Universitas Negeri Malang atas bantuan dana internal untuk Pengabdian Masyarakat: Pengembangan Kemitraan Wilayah pada tahun 2023. Judul kegiatan ini adalah " **Penguatan Sharing Katalog Menggunakan Whatsapp Business Sebagai Media Marketing Online Pada Umkm Pande Besi Di Desa Sumberpasir**." Sebagai hasil dari pengabdian ini, artikel ini dipublikasikan untuk melestarikan manfaat teknologi dan literasi di masyarakat. Kami berharap bahwa pengabdian ini akan bermanfaat bagi para pelaku Pande Besi di Desa Sumberpasir serta bagi seluruh warga negara Indonesia.

**Daftar Pustaka**

Ahmad, I., Prastowo, A. T., Suwarni, E., & ... (2021). Pengembangan Aplikasi Online Delivery Sebagai Upaya Untuk Membantu Peningkatan Pendapatan. *JMM (Jurnal …*. http://journal.ummat.ac.id/index.php/jmm/article/view/5413

Basid, A. (2022). I’tikaf Therapy as an Effort to Prevent Terrorism: A Study of Al-Qurtubi’s Interpretation of QS. Al-Baqarah: 187. *AL QUDS: Jurnal Studi Alquran Dan Hadis*. http://journal.iaincurup.ac.id/index.php/alquds/article/view/4279

Basid, A. (2023). Protection of the Qur’an Against the Disposal of Infants on Covid-19 Era. *International Seminar on Language, Education, and …*. https://www.atlantis-press.com/proceedings/isolec-22/125985707

Basid, A., Faizin, N., Nada, Z. Q., & ... (2022). Kontribusi Doa Nabi Ibrahim Terhadap Perkembangan Perekonomian Arab Pra Islam–Pasca Islam (Studi Pemikiran Tafsir Ma’alim Al-Tanzil Karya Al-Baghawi). *Al Yasini: Jurnal …*. http://ejournal.kopertais4.or.id/tapalkuda/index.php/alyasini/article/view/4620

Mawadati, A., Ustyannie, W., Sulistyaningsih, E., & ... (2022). Strategi Pemasaran Produk Dengan Whatsapp Business Bagi UMKM. *DHARMA …*. https://journal.akprind.ac.id/index.php/dharma/article/view/4043

Mudrifah, M., & Pramuja, R. A. (2022). PENDAMPINGAN DIGITAL MARKETING PADA UMKM PKK KARANGPLOSO VIEW-NGENEP (PROGRAM BEMO “Belajar Marketing Online”). *Studi Kasus Inovasi Ekonomi*. https://ejournal.umm.ac.id/index.php/skie/article/view/20371

Nugroho, G. S., Muchran, M., Hazmin, G., & ... (2022). Pelatihan Bisnis dan Marketing Digital Berbasis Aplikasi WhatsApp Business di SMA Sang Timur Yogyakarta. *Jurnal Pengabdian …*. https://e-journal.undikma.ac.id/index.php/jpu/article/view/5948

Sari, S. A., & Winanda, L. A. R. (2022). Digitalisasi Usaha Mikro Kecil Menengah Sebagai Solusi Bertahan Di Masa Pandemi COVID-19. *UN PENMAS (Jurnal Pengabdian …*. https://jurnal.narotama.ac.id/index.php/un-penmas/article/view/1736

Sutanto, Y. P., Mardliyaturrahma, A., & ... (2022). Digitalisasi Pemasaran Produk UMKM dengan Pemanfaatan WhatsApp Business di Desa Karanggayam Srengat Kabupaten Blitar. *Jurnal Pengabdian …*. http://journal.unublitar.ac.id/jppnu/index.php/jppnu/article/view/116

Toro, J., Requena, I., Duarte, O., & Zamorano, M. (2013). A qualitative method proposal to improve environmental impact assessment. *… Impact Assessment Review*. https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0195925513000516

Wati, A. T., & Febriani, E. (2021). Peningkatan Strategi Penjualan Hasil Umkm Kipas Tangan Di Era Pandemi Covid-19. *Prosiding Seminar Nasional Program …*. https://prosiding.umy.ac.id/semnasppm/index.php/psppm/article/view/770

Yahya, D. R., Mildawati, T., & ... (2022). Pelatihan Dan Pendampingan Pembukuan Sederhana Dan Strategi Pemasaran Pada Umknesia Di Surabaya. *Jurnal Kreativitas Dan …*. https://ejournal.stiesia.ac.id/kreanova/article/view/5154