

Peningkatan Produktivitas Melalui Pelatihan Manajemen Usaha Dan Pemasaran Berbasis *Online* Pada Produk Kerajinan Bambu Di Kelurahan Tongole Kecamatan Ternate Tengah

Abdul Hadi Sirat, Abdul Rahman Jannang

Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Khairun

abdul_hadisirat@yahoo.com, rahmanjannang@yahoo.com

ABSTRAK

Bambu memiliki peran penting bagi masyarakat, serta fungsinya yang serba guna dalam kehidupan sehari-hari. Selain itu, pelaku usaha pengrajin bambu di kelurahan Tongole telah memanfaatkan bambu tersebut menjadi berbagai macam kerajinan serta alat-alat kebutuhan rumah tangga. Produk olahan yang diciptakan masih sangat sederhana. Kondisi tersebut akan berdampak pada langkanya bambu dimasa yang akan datang serta nilai produk yang diciptakan rendah dan tidak diminati pasar. Hal tersebut menjadi suatu permasalahan yang mendorong para akademisi untuk memberikan upaya penanggulangan melalui kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PKM). Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat dengan tema “Peningkatan Produktivitas melalui pelatihan manajemen usaha dan pemasaran *online* produk kerajinan bambu di kelurahan Tongole Ternate Tengah Kota Ternate. Kegiatan ini berlangsung selama satu hari yaitu tanggal 12 Oktober 2023 di Kantor kelurahan Tongole kecamatan Ternate Tengah. Kegiatan ini bertujuan untuk meningkatkan kemampuan manajemen usaha dan pemasaran online bagi pelaku usaha dalam pengelolaan produk kerajinan bambu yang bernilai estetika seni tinggi guna meningkatkan produktivitas. Kegiatan PKM ini diberikan dalam bentuk pelatihan, bimbingan, dan konsultasi. Para peserta diberikan materi yang berkaitan dengan manajemen usaha seperti kiat menjadi wirausaha sukses, pemasaran digital praktis, dan kreativitas yang menunjang kelangsungan hidup dan pengembangan usaha yang telah dijalankan. Hasil dari kegiatan pelatihan tersebut, nampak bahwa pelaku usaha kerajinan bambu lebih termotivasi mengembangkan kreativitas dari hasil produksi bambu guna bernilai jual tinggi yang akan berdampak terhadap pengembangan industri olahan bambu tersebut. Selain itu, peserta pelatihan yang didominasi oleh pengrajin bambu rumah tangga berhasil menghasilkan berbagai macam kreasi seni bambu yang menarik dan siap untuk dipasarkan. Selain itu pengrajin bambu juga menyatakan telah memasarkan produknya melalui media online, tetapi kendalanya pada biaya transportasi yang dirasakan cukup mahal untuk pengiriman barang keluar daerah seperti wilayah kabupaten di luar kota Ternate. Para pelaku usaha pengrajin bambu mengharapkan perhatian dan bantuan pemerintah daerah kota Ternate untuk keberlanjutan usaha mereka.

Kata kunci: Produktivitas, Manajemen Usaha, pemasaran online, Kerajinan Bambu.

1. PENDAHULUAN

Permasalahan yang menjadi kendala dalam pengembangan usaha pengrajin bambu di Kelurahan Tongole Kecamatan Ternate Tengah adalah (1) pengelolaan manajemen usaha masih sederhana, (2) modal usaha yang terbatas hanya bersumber dari modal sendiri serta pengelolaan keuangan yang masih sederhana, dan (3) akses pemasaran dan promosi yang terbatas. Berdasarkan beberapa permasalahan yang dihadapi oleh pelaku usaha pengrajin bambu tersebut, Pelaksana PKM akan memberikan solusi sebagai berikut: pelatihan dan simulasi teknik pembuatan desain produksi dan pengemasan, Dengan adanya beberapa intervensi yang dilakukan oleh Tim PKM, diharapkan mampu meningkatkan produktivitas usaha dan pada gilirannya akan meningkatkan keberhasilan usaha pengrajin bambu di Kelurahan Tongole Ternate Tengah.

Permasalahan Mitra

Berdasarkan analisis situasi di atas, disimpulkan bahwa permasalahan yang dihadapi oleh pelaku usaha pengrajin bambu adalah terjadinya penurunan omzet penjualan yang diakibatkan oleh

permintaan pasar masyarakat yang menurun. Kondisi ini mengakibatkan turunnya pendapatan pelaku usaha tersebut. Dengan pengabdian masyarakat ini dirumuskan masalah yaitu, bagaimana meningkatkan produktivitas melalui manajemen usaha dan pemasaran berbasis *online* sehingga omzet penjualan dan pendapatan dapat meningkat.

Tujuan Pengabdian Kepada Masyarakat

Tujuan Pengabdian Kepada Masyarakat adalah meningkatkan produktivitas pelaku usaha pengrajin bambu dalam rangka meningkatkan pengetahuan dan keterampilan manajemen usaha dan pemasaran online melalui media sosial pada kondisi persaingan dan situasi saat ini, sehingga usahanya bisa berjalan lancar. Target yang ingin dicapai adalah pelaku usaha dapat meningkatkan pengetahuan dan keterampilan manajemen usaha dan pemasaran hasil produk melalui media social sehingga mampu meningkatkan penjualan dan selanjutnya diharapkan pendapatan pelaku usaha tersebut dapat meningkatkan produktivitas usahanya.

2. MASALAH, TARGET DAN LUARAN

Berdasarkan permasalahan yang telah diuraikan sebelumnya, usaha kerajinan bambu di kelurahan Tongole mengalami penurunan penjualan sebagai dampak dari persaingan bisnis terutama perubahan selera konsumen, yang semula menggunakan produk kerajinan bambu tradisional beralih ke produk berbasis teknologi modern. Solusi yang ditawarkan untuk mengatasi masalah ini adalah memberikan pelatihan terutama dalam menerapkan manajemen usaha dan pemasaran online yang sesuai dengan kondisi yang dihadapi. Untuk itu peningkatan pemahaman dan keterampilan manajemen usaha dan strategi pemasaran online yang dilakukan untuk mencapai hasil akhir yang diharapkan oleh pelaku usaha pengrajin bambu di kelurahan Tongole Kecamatan Ternate Tengah. Permasalahan dan solusi dapat dilihat pada tabel 1 di bawah ini.

Tabel 1. Permasalahan UMK dan Solusi

Permasalahan	Solusi
Penurunan produktivitas usaha.	Menerapkan Manajemen usaha dan strategi pemasaran berbasis <i>online</i> bagi pelaku usaha pengrajin bambu untuk meningkatkan produktivitas usaha.

Target Luaran

Target luaran yang ingin dicapai pada pengabdian kepada masyarakat kali ini adalah pelaku pengrajin bambu mampu mengimplementasikan manajemen usaha yang komprehensif dan strategi pemasaran online yang tepat, sehingga produktivitas dapat meningkat. Sedangkan capaian luaran yang direncanakan adalah sebagai berikut:

Tabel 2. Tabel Rencana Capaian Luaran

No	Jenis Luaran
1	Publikasi Ilmiah di jurnal yang ber ISSN
2	Peningkatan produktivitas penjualan pada mitra
3	Peningkatan produktivitas usaha
4	Peningkatan Pemahaman dan ketrampilan mitra

3. METODE PELAKSANAAN

Metode pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat ini adalah dengan memberikan pelatihan tentang peningkatan produktivitas usaha melalui pelatihan manajemen usaha dan pemasaran berbasis *online*. Pelatihan bertujuan untuk meningkatkan kemampuan manajemen usaha, pemasaran hasil usaha dan produktivitas usaha. Dalam hal ini memberikan pengetahuan tentang manajemen usaha, strategi pemasaran berbasis *online* dan bagaimana menerapkannya. Metode pelatihan yang digunakan adalah cerama, diskusi dan studi kasus.

Tahap-Tahap Pengabdian Kepada Masyarakat

a. Tahap Persiapan. Tahap persiapan merupakan tahap awal sebelum pelaksanaan kegiatan. Dalam tahap ini ada beberapa hal yang dilakukan, yaitu:

1. Pra Survei: Identifikasi Permasalahan dan Kebutuhan Mitra

2. Pembuatan Proposal yang menawarkan solusi untuk permasalahan dan kebutuhan mitra
 3. Persiapan bahan pelatihan yang akan diberikan kepada mitra.
- b. Tahap Pelaksanaan dilakukan di kantor kelurahan Tongole. Pada tahap ini mitra dijelaskan tentang situasi bisnis UMKM dan strategi pemasaran berbasis *online* yang sebaiknya diterapkan sesuai dengan situasi yang dihadapi
- c. Tahap akhir dibuat laporan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat.

Partisipasi Mitra

Mitra dalam pengabdian kepada masyarakat berpartisipasi aktif dalam kegiatan, antara lain sebagai penyedia tempat kegiatan PKM b). Sebagai peserta yang mengikuti seluruh kegiatan dari perencanaan, pelaksanaan, dan evaluasi kegiatan.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Persiapan pelaksanaan kegiatan PKM yang diawali dengan koordinasi penyiapan lokasi pengabdian kepada masyarakat, waktu dan hari pelaksanaan, semua berjalan lancar tertib dan terkendali. Meskipun dalam pelaksanaannya masih terdapat kekurangan dan keterbatasan fasilitas penunjang, terutama para peserta usaha dikumpulkan untuk mengikuti pelatihan. Pada pelaksanaan program PKM materi disajikan oleh Bapak Abdul Hadi Sirat dengan judul: Peningkatan produktivitas melalui manajemen saha dan Bapak Abdul Rahman Jannag dengan judul strategi dan pemasaran berbasis *online*. Penyajian materi mendapat respon yang baik dari pelaku usaha pengrajin bambu dengan melakukan diskusi dan tanya jawab terkait materi pelatihan serta diskusi antara peserta PKM, sehingga waktu yang tersedia dirasa masih kurang.

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini memberikan kontribusi kepada peserta Pelaku usaha kerajinan bambu melalui Pelatihan manajemen saha dan pemasaran berbasis *online*. Hal ini bisa diukur dari tingkat partisipasi kehadiran peserta yang mencapai 100% dari keseluruhan peserta yang diundang. Selain itu, terbukanya wawasan tentang peluang usaha serta memasarkan produk melalui sosial media memicu peserta untuk berani memulai berbisnis dan terus optimis didalam pelaksanaan kegiatan usaha guna meningkatkan produktivitas usaha.

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat dilaksanakan pada hari minggu tanggal 12 Oktober 2023, di Kantor kelurahan Tongole kecamatan Ternate Tengah dengan tema “Peningkatan Produktivitas Melalui Pelatihan Manajemen Usaha dan Pemasaran Berbasis *Online* Pada Produk Kerajinan Bambu di Kelurahan Tongole Kecamatan Ternate Tengah. Kegiatan PKM dibuka secara resmi oleh Lurah Tongole Bapak Darwin Aswan, S.IP dan ditutup oleh sekertaris kelurahan Ibu Astaty Andili. Peserta yang hadir dalam kegiatan ini terdiri dari unsur pemerintah kelurahan, pelaku usaha pengrajin bambu sebanyak 12 orang. Bapak Darwin Aswan, S.IP sebagai Lurah Tongole berharap program pelatihan semacam ini kiranya dilaksanakan secara reguler dan berkala di tahun-tahun berikutnya dan materi pelatihan yang diberikan bersesuaian dengan kondisi dan perkembangan dunia bisnis yang semakin kompetitif saat ini sehingga pelaku usaha pengrajin bambu dapat menyesuaikan dengan perkembangan bisnis yang ada.

Materi pelatihan dirancang sebagai salah satu program pengabdian yang tepat untuk mentransfer ilmu pengetahuan dan ketampilan praktis kepada para pelaku usaha kerajinan bambu dalam mengelola usaha, menciptakan pemasaran On-line seperti Facebook, Messenger, Instagram, youtube dan Produk website lainnya dalam rangka mempromosikan produk kerajinan bambu khusus area pemasaran di kota Ternate dan Maluku Utara pada umumnya.

Melihat potensi produk olahan bambu yang bisa dikembangkan maka sudah semestinya perlu adanya pendampingan untuk mengembangkan kreatifitas produksi. Kegiatan pendampingan dilakukan agar produktivitas usaha meningkat. Manajemen usaha meliputi aspek produksi, pemasaran, SDM dan keuangan. Dari sinilah tim pengabdian kepada masyarakat berbagi ilmu pengetahuan dan ketrampilan praktis terkait dengan manajemen usaha untuk meningkatkan produktivitas usaha.

Potensi sumberdaya alam dan keterampilan yang dimiliki pengrajin bambu ternyata cukup untuk menjamin lancarnya keberlangsungan usaha. Namun, dalam menjalankan usaha pengrajin bambu tersebut menemui berbagai kendala diantaranya yaitu: a) Ketersediaan bahan baku bambu semakin menipis. Hal ini dikarenakan masyarakat tidak melakukan budidaya tanaman bambu untuk menjamin ketersediaan bambu sebagai bahan baku usahanya. b) Teknologi yang sangat sederhana dalam proses produksi, seperti penggunaan golok dan pisau untuk memotong dan menghaluskan bambu. c) Kurangnya penerapan kreasi dan inovasi dalam produk, sehingga produk yang dihasilkan

masih sederhana. Hal ini dikarenakan pengrajin hanya memproduksi barang yang sudah memiliki pasar yang pasti, tanpa berusaha untuk mengembangkan usaha dengan mencari pasar baru. d) Kurangnya informasi mengenai pasar kerajinan bambu. Keterbatasan informasi pasar mempersulit para pengrajin untuk mengetahui peluang pasar yang dapat dimanfaatkan guna pengembangan usahanya. e) Kurangnya kesadaran masyarakat terhadap lingkungan, serta belum terdapat upaya pemanfaatan barang sisa menjadi produk yang lebih bernilai.

Materi pemasaran yang diberikan oleh Bapak Abdurahman Jannang yaitu; pemasaran secara umum, serta strategi pemasaran online. Pada saat pemberian pelatihan tidak hanya cerita tentang teori tetapi lebih terhadap pembahasan masalah yang mereka hadapi selama ini. Untuk bidang pemasaran masalah yang mereka hadapi adalah masalah dari sulitnya mendapatkan tempat untuk berjualan, sulitnya memperluas pasar, ketidaktahuan untuk melakukan alat promosi dan pentingnya pengembangan produk. Selain dari itu pelaku usaha kerajinan bambu juga mengeluhkan mahalnya biaya pengiriman barang ke lokasi konsumen di luar kota Ternate seperti pulau Obi dan Kepulauan Sula dan pulau Taliabu.

5. KESIMPULAN

Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat dalam bentuk pelatihan kepada pelaku usaha Pengrajin bambu melalui Pelatihan peningkatan produktivitas di Kelurahan Tongole, Kecamatan Ternate Tengah, Kota Ternate yang dilakukan oleh Tim Pengabdian Masyarakat Pascasarjana Unkhair berjalan dengan baik dan lancar tanpa ada hambatan yang berarti. Kegiatan ini mendapatkan apresiasi yang baik dari peserta dan Bapak Lurah dan sekertaris lurah Tongoleh yang mengikuti acara tersebut, pelaku usaha pengrajin bambu mendapatkan gambaran pengetahuan mengenai manajemen usah, bagaimana melihat peluang bisnis, serta memasarkannya dengan memanfaatkan sosial media. Peserta menilai bahwa kegiatan ini sangat bermanfaat dan harapannya dapat dilakukan secara berkesinambungan. Adanya bekal pengetahuan dan ketrampilan, maka produktivitas usaha produksi kerajinan bambu. dapat ditingkatkan. Krgiatan yang dilakukan memiliki potensi khusus untuk dijadikan sebagai peluang usaha yang memiliki prospek yang besar. Program ini menitik beratkan pada pengembangan usaha kerajinan bambu dengan memanfaatkan ambu yang tersedia di lokasi ini. Selain itu program yang dilakukan memiliki nilai keunggulan dan nilai guna dari sisi sosial dan ekonomi. Sisi sosial program mampu membangun kesadaran terhadap lingkungan, kemandirian, dan kekompakan tim dalam berkreasi dan berinovasi. Sedangkan pada sisi ekonomi, program memberikan manfaat dalam memberikan lapangan usaha serta peningkatan kondisi ekonomi masyarakat sekitar.

Saran

Dengan adanya kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini, para pelaku usaha pengrajin bambu di kelurahan Tongole Kecamatan Ternate Tengah dapat menjalankan bisnisnya dapat terdorong dengan manajemen usaha yang efektif dan memasarkan produk melalui pemasaran digital. Beberapa saran yang diberikan antara lain; a) adanya peningkatan peran serta masyarakat dalam mengembangkan usaha kerajinan bambu melalui sumbangan ide, pemikiran, tenaga, dan materi dalam penciptaan produk-produk kreatif dan inovatif, b) perlunya perhatian pemerintahan kota Ternate terhadap pengembangan usaha bambu melalui pendampingan berkelanjutan serta dukungan peningkatan fasilitas usaha, c) perlu pendampingan dari pihak akademisi untuk terus membimbing dan memfasilitasi masyarakat dalam mengembangkan usaha kerajinan bamboo, dan menjalin hubungan kerjasama yang yang baik dan saling menguntungkan antara masyarakat pengrajin dengan pemasa.

DAFTAR PUSTAKA

Amirullah. (2015). Pengantar Manajemen. Jakarta: MitraWacana Media.

Ardana, Komang, Ni Wayan Mujiati, dan I Wayan Mudiarta Utama. (2012). Manajemen Sumber Daya Manusia. Yogyakarta. Graha Ilmu

Abdul Halik, Muizzu Nurhadi, Daniel Filbert, Pelatihan Peningkatan Produktivitas UKM Kerupuk Lontongan Di Dusun Bates Desa Banangkah, Kec. Burneh, Kabupaten Bangkalan

Choliq, Abdul. (2011). Pengantar Manajemen, Semarang. Rafi Sarana Perkasa

Hasibuan, Malaayu, S.P, (2011). Manajemen : Dasar, Pengertian, dan Masalah. Edisi Revisi. Jakarta. Bumi Aksara

Kotler, Philip. (2010). Manajemen Pemasaran (Analisis, Perencanaan, dan Pengendalian), Terjemahan Jaka Wasana, Institut dan Pembinaan Manajemen, Jilid I, Edisi Kelima, Cetakan Ketujuh. Jakarta. Erlangga

Kotler, Philip dan Gary Amstrong. (2008). Prinsip-prinsip Pemasaran. Jilid 1. Jakarta. Erlangga

Peraturan Pemerintah Republik Indonesia nomor 7 Tahun 2021 tentang Kemudahan, Pelindungan, dan Pemberdayaan Koperasi dan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah

Rewah, J.M. 2018. Pengaruh Promosi Berbasis Teknologi terhadap Pengusaha Muda Universitas Klabat. Cogito Smart Journal. 4(1):24-36. Doi: 10.31154/cogito.v4i1.99.24-36

Suryana. 2006. Kewirausahaan, Pedoman Praktis, Kiat dan Proses Menuju Sukses. Jakarta: Salemba Empat

Setiawan, B. (2016). Strategi Pengembangan Usaha Kerajinan Bambu di Wilayah Kampung Pajeleran Sukahati Kecamatan Cibinong Kabupaten Bogor. Jurnal Manajemen dan Organisasi, 1(2), 135-147.

Setiawan, Budi. (2010). Strategi Pengembangan Usaha Kerajinan Bambu di Wilayah Kampung Pajeleran Sukahati Kecamatan Cibinong Kabupaten Bogor. Jurnal Manajemen dan Organisasi, vol. 1, no. 2, 135-147

Tulus T.H. Tambunan, (2009), UMKM di Indonesia, (Bogor : Ghalia Indonesia)

Tjiptono, Fandy. 2004. Strategi Pemasaran. Yogyakarta: Andi.

_____ . 2007. Pemasaran Jasa. Malang: Bayu Media.

Undang-undang Nomor 20 tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah

Wahyudi, Agustinus. 2006. Strategi Diversifikasi Produk. Bandung: Mandar Maju

Wibowo, D.H., Arifin, Z. & Sunarti. 2015. Analisis Strategi Pemasaran untuk Meningkatkan Daya Saing UMKM (Studi pada Batik Diajang Solo). Jurnal Administrasi Bisnis. 29(1):59-66

Peta Lokasi Mitra



