

MENINGKATKAN PEMASARAN, KEUANGAN DAN SUMBER DAYA MANUSIA PADA BUDI DAYA LEBAH KLANCENG

Bayu Teguh Wibowo¹, Akhmad Nurrofi², Nuruddin Mahmud³, Fiderius Ismanto⁴

^{1,2,3,4}STIE Anindyaguna Semarang

email: bayutw@yahoo.com¹. akhmadnurrofi790@gmail.com². nurudinmahmud@stieanindyaguna.ac.id³

Abstrak

Madu adalah produk dari peternakan lebah yang banyak dikonsumsi masyarakat dan bisa meningkatkan ekonomi setempat. Program Pengabdian Masyarakat saat ini adalah Budidaya Madu Lebah Klanceng Bapak Sih Sutadi, sebuah budidaya lebah madu yang sudah berdiri sejak tahun 2019. Usaha ini berada di Jalan Sendang Pakel Raya, Gedawang Banyumanik Semarang. Hal yang dirasa kurang untuk meningkatkan potensi Budidaya Lebah Klanceng Pak Sih Sutadi adalah belum adanya pemasaran karena selama ini hasil disetor ke koperasi, pengelolaan keuangan yang masih tradisional serta kurangnya efektifitas sumber daya manusia yang dinilai kurang dalam bekerja. Usaha penyelesaian masalah tersebut maka Mitra diberikan pelatihan dalam bentuk kerjasama. Kegiatan ini ditujukan untuk memberikan pemahaman akan pentingnya pemasaran, pengelolaan keuangan dan sumber daya manusia yang baik sehingga bisnis dapat berkembang dengan baik. Pengabdian masyarakat iki mendapatkan manfaat yaitu pembukuan sederhana, pemasaran dan adanya peningkatan kinerja karyawan yang lebih efektif sehingga produksi lebih meningkat.

Kata Kunci : Keuangan, Pemasaran, Manajemen Sumber Daya Manusia.

Abstract

Honey is a product from beekeeping that is widely consumed by the public and can improve the local economy. The current Community Service Program is Mr. Sih Sutadi's Klanceng Honey Cultivation, a honey bee cultivation that has been established since 2019. This business is located on Jalan Sendang Pakel Raya, Gedawang Banyumanik Semarang. What is felt to be lacking in increasing the potential of Pak Sih Sutadi's Klanceng Bee Cultivation is the lack of marketing because so far the proceeds have been paid to cooperatives, financial management which is still traditional and the lack of effectiveness of human resources who are considered insufficient in their work. In an effort to resolve this problem, Partners are given training in the form of collaboration. This activity is aimed at providing an understanding of the importance of good marketing, financial management and human resources so that businesses can develop well. This community service benefits, namely simple bookkeeping, marketing and increased employee performance which is more effective so that production increases.

Keywords : Finance, Marketing, Human Resources Management.

PENDAHULUAN

Banyak bisnis di Indonesia yang merupakan usaha perorangan atau rumah tangga. Usaha-usaha seperti ini dapat dikategorikan sebagai Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). Fungsi UMKM selain mampu menghidupkan perekonomian dalam skala menengah ke bawah juga ada manfaat lain yaitu, menciptakan lapangan pekerjaan, pemerataan ekonomi, mendukung perekonomian dan mendapatkan devisa. Pemerintah juga banyak memberikan bantuan dan fasilitas untuk UMKM tentunya dengan persyaratan tertentu yang bagi sebagian pelaku usaha merasa tidak mudah. Banyak pelaku usaha UMKM ini yang memilih untuk berbisnis secara tradisional karena merasa mudah dan masih bisa bersaing. Dengan mengikuti penyuluhan dan pelatihan memungkinkan UMKM lebih mampu mengelola modal dan mengembangkan usaha yang dimilikinya, serta dapat menjadikan UMKM lebih maju lagi.

Madu merupakan produk konsumsi yang populer di masyarakat selain untuk bahan makanan juga seringkali digunakan sebagai obat alternatif. Karena itu UMKM budidaya lebah madu banyak dilakukan oleh masyarakat. Salah satunya adalah budidaya lebah atau tawon klanceng yang mempunyai beberapa sebutan lain yaitu Lebah Trigona atau Kelulut. Budidaya ini lebih diminati atau dijalankan karena lebah jenis ini tidak mempunyai sengat artinya aman untuk lingkungan penduduk.

Budidaya lebah Klanceng atau Trigona, selain lebih aman juga cenderung sederhana, dengan persyaratan utama vegetasi atau keberadaan tanaman yang cukup untuk mendukung produksi madu. Tidak harus tanaman bunga, tapi jika ada tanaman bunga lebih baik. Tawon Klanceng bisa mencari madu disela-sela ranting atau cabang tanaman, jadi tidak hanya mengandalkan bunga seperti tawon

pada umumnya. Terpenuhi vegetasi tanaman dengan kuantitas cukup dapat mendukung produksi madu yang banyak. Madu lebah Trigona berbeda dengan madu lain yang beredar di pasaran sebab memiliki rasa dan aroma yang khas. Madu Trigona mengandung propolis jadi khasiatnya empat kali lipat dari yang lain. Madu trigona dikumpulkan oleh lebah klanceng dari berbagai nectar multiflora di alam terbuka tanpa pemberian pakan tambahan sehingga lebih murni.

Pada awalnya bapak Sih Sutadi menjadi mitra Koperasi Kalbe dalam budidaya lebah madu klanceng. Sebagai mitra maka bapak Sih Sutadi mendapatkan bimbingan dan pelatihan budidaya lebah klanceng yang dimulai dengan membangun lokasi untuk budidaya lebah klanceng di Jalan Sendang Pakel Raya, Gedawang. Juga dibukalah lowongan untuk 4 pekerja yang ditraining melalui koperasi. Sedangkan untuk lebah dikirim oleh pihak koperasi dan datang dalam bentuk box yang berisi ratu lebah dan lebah pekerja dengan harapan dalam 1 box akan menjadi koloni lebah yang berpotensi mengumpulkan madu. Harga lebah madu klanceng yang rata-rata 2 kali lipat dibanding harga madu biasa membuat usaha bapak Sih Sutadi berkembang. Namun perkembangan ini tidak maksimal karena sebagian besar hasil madu dijual lewat koperasi dengan harga yang sudah ditentukan sebelumnya dan hanya sebagian kecil yang dijual sendiri itupun hanya jika ada permintaan. Untuk itu diperlukan penyuluhan di bidang pemasaran untuk membuka atau mencari peluang pemasaran, bidang keuangan untuk mengelola pemasukan dari hasil pemasaran dan pengeluaran pemasaran termasuk pengeluaran operasional yang selama ini tidak ada pembukuan sama sekali dan bidang Manajemen Sumber Daya Manusia untuk pemberdayaan 4 pekerja yang bekerja di peternakan lebah madu klanceng bapak Sih Sutadi.

Berdasarkan uraian diatas pengelola budidaya lebah madu pertama-tama berusaha untuk memperbaiki sumber daya manusia, memperbaiki pengelolaan keuangan dan perbaikan sistim pemasaran. Sumber daya manusia merupakan suatu pendekatan yang strategis terhadap keterampilan, motivasi, pengembangan dan manajemen pengorganisasian sumber daya (Hamali, 2016:2). Manajemen Sumber Daya Manusia merupakan kegiatan yang dicoba buat memicu, meningkatkan, memotivasi serta memelihara kinerja yang baik dalam organisasi (Ajabar, 2020:5). Manajemen Sumber Daya Manusia ialah proses menyampaikan tujuan organisasi lewat memanfaatkan manusia ataupun orang yang terdapat di dalamnya (Ni Kadek & John, 2019:2). Sedangkan pengelolaan keuangan atau manajemen keuangan adalah perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengendalian kegiatan keuangan seperti pengadaan dan pemanfaatan dana usaha (Purba et al., 2021:114). Manajemen keuangan adalah suatu disiplin ilmu yang mempelajari tentang pengelolaan keuangan perusahaan baik dari sisi pencarian sumber dana, pengalokasian dana, maupun pembagian hasil keuntungan perusahaan (Anwar, 2019:5). Untuk pemasaran menurut Kotler dan Amstrong (2013:6) adalah dimana kebutuhan atau keinginan individu atau kelompok diperoleh melalui penciptaan atau pertukaran imbal balik produk dan atau nilai dengan pihak lain. Motivasi kerja merupakan kesediaan untuk melaksanakan upaya tinggi untuk mencapai tujuan-tujuan keorganisasian yang dikondisikan oleh kemampuan upaya untuk memenuhi kebutuhan individual tertentu (Robbins, 2016:201). Menurut, motivasi adalah dorongan dari serangkaian proses perilaku manusia pada pencapaian tujuan (Wibowo, 2016:322).

Dari kondisi masalah yang ada pada Budidaya Lebah Klanceng Bapak Sih Sutadi dapat dijelaskan permasalahan yang dijadikan sebagai program Pengabdian Masyarakat. *Time schedule* program ditentukan berdasarkan kondisi yang terjadi di lapangan dan telah sesuai Tri Dharma Perguruan Tinggi. Hal-hal yang merupakan fokus dari Pengabdian Masyarakat adalah 1).Kurang mampunya dalam pengelolaan keuangan, 2).Belum adanya pemasaran atau penjualan produk secara langsung ke konsumen dan 3).Kurangny sumber daya manusia dalam mengelola usaha.

METODE

Tabel 1. Laporan Kegiatan Pelaksanaan

No	Judul Kegiatan	Waktu	Hasil
1.	Pemasaran dan Pengelolaan Keuangan	09-03-2024	Budidaya lebah klanceng yang telah di jalankan pemilik tidak memasarkan di luar koperasi jadi dibutuhkan pelatihan singkat tentang pemasaran dan pengelolaan keuangan yang baik.
2.	Pemberian Pengarahan atau motivasi kepada	16-03- 2024	Meningkatkan pengetahuan tentang Manajemen Sumber Daya Manusia.

	pengelola dan karyawan		
3.	Pengelolaan Akuntansi sederhana	23 -03-2024	Tim Pengabdian Masyarakat membuatkan contoh tabel sederhana menggunakan Ms. Excel untuk membuat perhitungan HPP (Harga Pokok Produksi). Diharapkan pemilik usaha lebih mudah dalam menghitung laba.

Berdasarkan kondisi yang ada dan sesuai dengan permasalahan yang dihadapi oleh Mitra, Tim Pengabdian Masyarakat memberikan solusi atas permasalahan yang dihadapi mitra yaitu melalui 1.Kegiatan pelatihan pemasaran dan pengelolaan keuangan 2.Kegiatan pengarahan atau motivasi kepada pengelola dan karyawan, 3.Sistim Pengelolaan Keuangan sederhana, Pelatihan dan Bimbingan Akuntansi Sederhana dalam pengelolaan usaha.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan Tri Dharma Perguruan Tinggi diharapkan dapat menghasilkan hasil yang baik dan positif dari pengelola Usaha Mikro Kecil Menengah Budidaya Lebah Madu. Dapat dilihat dari keseriusan dan minat Mitra untuk mengikuti penyuluhan hingga selesainya acara. Materi disampaikan dibuat padat, singkat dan mudah dipahami serta menggunakan bahasa yang familiar dengan penduduk setempat yang membuat peserta mudah memahami. Komunikasi aktif juga terjalin dengan baik dan hangat meski dalam kondisi tempat yang seadanya. Materi Pengelolaan Keuangan di sampaikan oleh Bayu Teguh Wibowo, SE. M.Si, materi yang berhubungan dengan Manajemen Sumber Daya Manusia di sampai kan oleh Akhmad NURrofi, SE. M.Si. sedangkan., dan Pemasaran disampaikan oleh Fiderius Ismanto, SE.M.M. materi yang berhubungan dengan Akuntansi Nuruddin Mahmud. SE.M.M. yang mencakup fungsi, peluang, cara dan penerapan sederhana dalam bisnis sehingga mudah diterapkan. Diharapkan komunikasi tetap terjalin dengan baik untuk memudahkan pelaksanaan kegiatan lanjutan.



Gambar 1. Hasil Pengabdian Masyarakat

SIMPULAN

Dari kegiatan di atas dapat disimpulkan hal-hal sebagai berikut :

1. Agar usaha dapat lebih maju maka pengelola perlu mendapatkan materi tentang pemasaran sehingga dapat membuka pasar untuk menjual produknya.
2. Pemahaman mengenai pengelolaan keuangan dalam hal produksi, biaya-biaya dan perhitungan laba perlu dilakukan agar bisa mendukung kemajuan usaha
3. Sumber daya yang terampil saja tidak cukup namun juga harus bekerja dengan efektif dan efisien serta memberikan kontribusi lebih kepada usaha

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Anindyaguna Semarang melaksanakan Tri Dharma Perguruan Tinggi sebagai bahan acuan dalam pelaksanaan Pengabdian Masyarakat. Program dan Pengabdian Masyarakat ini dapat terlaksana atas kerjasama dan dukungan dari rekan-rekan citivas akademika, msyarakat setempat dan semua pihak yang telah mendukung dan membantu.

SARAN

Dari pelaksanaan program pengabdian yang telah dilaksanakan, maka ada hal-hal yang dapat kami sampaikan sehubungan dengan situasi dan kondisi yaitu :

1. Adanya pengetahuan tentang pemasaran sehingga dapat lebih meningkatkan penjualan dan minat masyarakat terhadap produk di luar segi promosi.
2. Pengelola usaha diharapkan lebih meningkatkan pemahaman mengenai akuntansi sederhana, agar dapat mempermudah dalam mengelola keuangan usaha.
3. Peningkatan pemahaman mengenai SDM (Sumber Daya Manusia) yang harus masih lebih di tingkatkan lagi.

DAFTAR PUSTAKA

- Ajabar. 2020. Manajemen Sumber Daya Manusia. Yogyakarta: Grup Penerbit CV Budi Utama.
- Anwar, Mokhamad. 2019. Dasar-dasar Manajemen Keuangan Perusahaan. Edisi 1, Jakarta: PRENADAMEDIA GROUP.
- Arif Yusuf Hamali. 2016. Pemahaman Manajemen Sumberdaya Mauseia. Yogyakarta: Center for Academic Publishing Servive.
- Kotler dan Armstrong. 2008. Prinsip-prinsip Pemasaran. Jilid 1 dan 2. Edisi 12. Jakarta: Erlangga.
- Kotler, Philip. 2005. Prinsip-prinsip Pemasaran Jilid I. Jakarta: Erlangga.
- Purba et al. 2021. The Effect of Cash Turnover and Accounts Receivable Turnover on Return On Asset. Indonesian College of Economics. STEI. Jakarta.
- Robbin dan Judge. (2016). Perilaku Organisasi Edisi 16. Jakarta. Salemba Empat.
- Suryani, Ni Kadek, and John FoEh. 2019. Manajemen Sumber Daya Manusia. cetakan 1. Bandung-Bali: Nilacakra Publishing House.
- Wibowo, 2016. Manajemen Kinerja, Edisi Kelima, PT.Rajagrafindo Persada