

PENINGKATAN DAYA SAING PRODUK LOKAL MELALUI DIGITALISASI MANAJEMEN PENGELOLAAN USAHA

Lalu Muh. Kabul¹, Okky Afriwan², Zaenudin³, M. Ahyat⁴, Zaeniah⁵

^{1,2,3,4,5}Universitas Teknologi Mataram

email: lalukabul2025@gmail.com¹, afriwan@gmail.com², zaen1989@gmail.com³, ahyat241970@gmail.com⁴, zaen1989@gmail.com⁵

Abstrak

Tujuan kegiatan Peningkatan Daya Saing Produk Lokal Melalui Digitalisasi Manajemen Pengelolaan Usaha Kelompok Pengerajin Anyaman Ketak Khas Lombok "Linda Art Shop". di Desa Karang Bayan, Kecamatan Lingsar, Kabupaten Lombok Barat, Provinsi Nusa Tenggara Barat untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan. Kegiatan ini diikuti sebanyak anggota kelompok sebanyak 10 orang (8 orang sebagai menganyam ketak (produksi) dan 2 orang sebagai tenaga pemasaran) dengan berbagai kegiatan yang dilaksanakan meliputi : a. Pelatihan produksi sekaligus pemberian bahan dan peralatan produksi, b. Pelatihan manajemen, yang meliputi: manajemen keuangan dan manajemen pemasaran, c. Pelatihan perencanaan bisnis (business plan) dan d. Pelatihan menggunakan teknologi informasi dan pembuatan website pemasaran. Metode yang digunakan dalam pelaksanaan pelatihan ini menggunakan pendekatan partisipatif dan difusi ilmu pengetahuan, yang dirancang untuk meningkatkan keterlibatan peserta dan memastikan transfer pengetahuan yang efektif. Hasil dari pelaksanaan kegiatan ini dapat meningkatkan kompetensi kelompok usaha terutama dalam hal peningkatan pengetahuan dan keterampilan pengrajin dalam hal pemahaman tentang manajemen produksi, pengelolaan keuangan, perencanaan bisnis dan manajemen pemasaran dengan menggunakan teknologi informasi.

Kata Kunci: Peningkatan, Daya Saing, Produk, Lokal

Abstrac

The purpose of the activity of Increasing Competitiveness of Local Products Through Digitalization of Business Management of the Typical Lombok Ketak Weaving Craftsmen Group "Linda Art Shop". in Karang Bayan Village, Lingsar District, West Lombok Regency, West Nusa Tenggara Province is to improve knowledge and skills. This activity was attended by 10 group members (8 people as ketak weavers (production) and 2 people as marketing staff) with various activities carried out including: a. Production training as well as providing production materials and equipment, b. Management training, which includes: financial management and marketing management, c. Business planning training and d. Training using information technology and creating a marketing website. The method used in the implementation of this training uses a participatory approach and diffusion of knowledge, which is designed to increase participant involvement and ensure effective knowledge transfer. The results of the implementation of this activity can improve the competence of business groups, especially in terms of increasing the knowledge and skills of craftsmen in terms of understanding production management, financial management, business planning and marketing management using information technology.

Keywords: Improvement, Competitiveness, Product, Local

PENDAHULUAN

Pulau Lombok merupakan salah satu pulau yang sebagian besar kehidupan masyarakatnya adalah agraris. Selain itu pulau lombok mempunyai banyak keindahan alam yang eksotis yang bisa langsung dinikmati secara visual dan mempunyai berbagai jenis hasil alam yang tumbuh dengan subur di pulau lombok. Salah satu sumber daya alam yang bisa dimanfaatkan untuk mensejahterakan ekonomi masyarakatnya adalah "Tanaman Ketak" tanaman ketak merupakan tanaman keluarga paku – pakuan yang biasanya menjalar pada tanaman induk yang biasanya banyak dijumpai di hutan dan perkebunan yang ada di pulau lombok. Populasi ketak diyakini tersebar luas di pulau lombok dan menjadi salah satu jenis penciri penyusun hutan tropis. Ketak merupakan jenis tanaman yang bernilai ekonomis sebagai penghasil produk hasil hutan bukan kayu (HHBK) (Wahyuningsih E dkk, 2017). Dari tanaman ini dibuat menjadi olahan masyarakat yang bernilai ekonomis tinggi. Dengan kreativitas yang dimiliki oleh warga masyarakat di pulau lombok bisa dijadikan sebagai potensi ekonomi kreatif dan memiliki daya saing terhadap pertumbuhan ekonomi. Ekonomi kreatif diartikan sebagai proses peningkatan nilai tambah dari hasil eksploitasi kekayaan intelektual, berupa kreatifitas, kealihan dan

bakat individual menjadi produk. Letak kekuatan ekonomi pada era ini tidak lagi sumber daya alam akan tetapi pada sumber daya manusia yaitu ide, kreatifitas dan bekal pengetahuan, sehingga memberikan kontribusi yang luar biasa untuk ekonomi (Momon Sudarman, 2013) Salah satu potensi ekonomi kreatif produk lokal warga masyarakat pulau lombok adalah “Kerajinan Anyaman Ketak”. Kerajinan anyaman ketak merupakan salah satu jenis kerajinan tangan yang menjadi unggulan bagi masyarakat NTB (Susila, 2019). Kerajinan anyaman ketak ini merupakan kerajinan tangan yang sangat terkenal di daerah lombok belakangan ini. Kerajinan yang dibuat dari bahan dasar tanaman yang disebut “ketak” yang dianyam kemudian dibentuk menjadi berbagai macam kerajinan tangan seperti nampian, tempat tissue, tempat buah, tas dan lain sebagainya. Kerajinan anyaman ketak ini mulai berkembang di Kabupaten Lombok Barat tepatnya di Desa Karang Bayan, Kecamatan Lingsar, Kabupaten Lombok Barat, Provinsi Nusa Tenggara Barat.

Desa Karang Bayan merupakan salah satu dari lima belas (15) desa yang berada di Kecamatan Lingsar, Kabupaten Lombok Barat, Provinsi Nusa Tenggara Barat. Jumlah penduduk Desa Karang Bayan sebanyak 5.793 jiwa yang terdiri dari 2.924 jiwa penduduk laki – laki dan jiwa 2.868 penduduk perempuan dengan tingkat kepadatan penduduk 1.007,30/Km² (Lingsar Dalam Angka 2024). Desa Karang Bayan merupakan salah satu desa yang sangat kaya akan hasil alam baik pertanian maupun perkebunannya. Kehidupan sosial yang masih sangat kental dengan gotong royongnya membuat suasana masyarakat yang penuh dengan kekeluargaan, hal ini menggambarkan ketika di dalam satu keluarga sedang mempersiapkan acara sakral di desa tersebut. Disamping itu pula Desa Karang Bayan merupakan salah satu desa yang memiliki adat yang masih kuat di pulau lombok.

Hampir sebagian besar penduduk desa setempat merupakan pengrajin anyaman ketak, kerajinan anyaman ketak ini memang merupakan warisan turun temurun nenek moyang daerah setempat sejak masa lalu. Usaha yang sudah berjalan secara turun menurun ini berperan dalam pengembangan ekonomi kreatif yang dikenal sebagai konsep pengembangan ekonomi yang mengandalkan daya kreasi untuk menciptakan produk maupun menambah nilai/value (Pahlevi, 2017). Tidak heran di usia yang masih terbilang muda, gadis dan remaja warga desa setempat sudah terampil membuat kerajinan anyaman ketak dengan kreasi unik dan menarik. Dengan adanya kerajinan anyaman ketak ini sangat membantu perekonomian masyarakat setempat. Dimana sebelum adanya kerajinan anyaman ketak warga masyarakat daerah setempat penghasilannya masih berada dibawah garis kemiskinan.

Dalam kegiatan ini kelompok yang dijadikan mitra adalah Kelompok Pengrajin Anyaman Ketak Khas Lombok “Linda Art Shop”. Kelompok pengrajin ini memiliki anggota kelompok sebanyak 10 orang (8 orang sebagai menganyam ketak (produksi) dan 2 orang sebagai tenaga pemasaran). Seluruh anggota Kelompok Pengrajin Anyaman Ketak Khas Lombok yang dijadikan sebagai mitra merupakan warga Desa Karang Bayan Kecamatan Lingsar, Kabupaten Lombok Barat, Provinsi Nusa Tenggara Barat (NTB). Usaha pengrajin anyaman ketak khas lombok ini telah berhasil meningkatkan daya saing produk lokal dan dapat menciptakan lapangan usaha baru sehingga dapat mengurangi pengangguran yang berdampak meningkatnya perekonomian masyarakat warga desa setempat khususnya dan perekonomian di Nusa Tenggara Barat (NTB) pada umumnya, yang sebelum adanya kerajinan anyaman ketak ini masyarakat Desa Karang Bayan, Kecamatan Lingsar, Kabupaten Lombok Barat, Provinsi Nusa Tenggara Barat tidak tentu penghasilannya karena warga desa setempat mengandalkan upah dari hasil pertanian saja sehingga kehidupan warga desa setempat masih berada dibawah garis kemiskinan. Dengan keadaan perekonomian seperti ini mereka sulit untuk membiayai kebutuhan hidupnya sehari-hari.

Meskipun kelompok ini telah memberikan dampak positif bagi perekonomian lokal, mereka masih menghadapi berbagai tantangan yang menghambat pengembangan usaha. Salah satu kendala utama adalah keterbatasan peralatan produksi. Alat-alat yang digunakan, seperti: Pisau, Gunting khusus, Alat menganyam dan Pembelah Sumpe, masih bersifat sederhana dan memiliki kapasitas yang terbatas. Akibatnya, ketika menerima pesanan dalam jumlah besar, waktu produksi menjadi sangat panjang, sehingga sering kali tidak dapat memenuhi permintaan konsumen dalam waktu yang diharapkan. Kendala ini memperlambat laju pertumbuhan usaha dan mengurangi daya saing produk kelompok di pasar yang lebih kompetitif.

Di bidang manajemen pengelolaan keuangan dimana kelompok usaha ini tidak memahami dan belum memiliki sistem pembukuan yang baik dan rapi, sehingga tidak tampak jelas keuntungan atau kerugian yang mereka dapatkan biasanya keuntungan yang diperoleh itu habis digunakan untuk konsumsi hal ini akan berdampak pada pengembangan usaha pengrajin ini.

Kendala lain yang dihadapi kelompok ini adalah ketidakmampuannya membuat perencanaan bisnis yang berdampak pada perkembangan usaha lamban. Dalam hal pemasaran hingga saat ini, Kelompok Pengrajin Anyaman Ketak Khas Lombok “Linda Art Shop” lebih banyak mengandalkan

pesanan langsung dari konsumen tanpa memiliki strategi pemasaran yang jelas. Minimnya pengetahuan tentang pemasaran, ditambah dengan kurangnya akses terhadap informasi pasar, membuat kelompok ini belum mampu menjangkau pasar yang lebih luas. Mereka juga belum memanfaatkan teknologi modern, seperti pemasaran digital, yang dapat membantu meningkatkan visibilitas dan daya saing produk di tingkat regional maupun nasional. Masalah ini diperparah oleh latar belakang pendidikan anggota kelompok yang umumnya belum pernah mempelajari strategi pemasaran secara formal, sehingga berdampak pada rendahnya tingkat penjualan (Ahyat dkk, 2020).

METODE

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilakukan ini melalui langkah-langkah sebagai berikut:

1. Analisis Kebutuhan Pelaksanaan Kegiatan

PkM ini dilaksanakan di Desa Karang Bayan, Kecamatan Lingsar, Kabupaten Lombok Barat, Provinsi Nusa Tenggara Barat. Berdasarkan permasalahan yang dihadapi oleh mitra, ada beberapa kegiatan pokok yang akan dilaksanakan, yaitu: a. Pelatihan produksi sekaligus pemberian bahan dan peralatan produksi, b. Pelatihan manajemen pengelolaan keuangan, c. Pelatihan perencanaan bisnis (business plan) dan d. Pelatihan pemasaran dengan menggunakan teknologi informasi dan pembuatan website pemasaran.

Dalam kegiatan pelatihan ini menggunakan pendekatan partisipatif yang melibatkan mitra dalam pelaksanaan kegiatan. Keterlibatan yang dimaksud di sini bukanlah bersifat pasif tetapi secara aktif ditujukan oleh yang bersangkutan.

2. Sosialisasi Pelaksanaan Kegiatan

Sosialisasi pelaksanaan kegiatan dilakukan dengan tujuan untuk menyamakan persepsi dari tim pengelola. Tim pelatih, Tim Pakar dan mitra mengenai tujuan pelaksanaan kegiatan PkM. Selanjutnya, setelah dianalisis permasalahan, maka ditetapkan solusi untuk mengatasi permasalahan dengan beberapa pendekatan yang dilakukan secara bersama-sama yaitu:

- Berbasis kelompok mitra, bahwa seluruh kegiatan pengabdian masyarakat dilakukan dengan menggunakan mitra sebagai media belajar dan pendampingan, perencanaan dan monitoring dan evaluasi.
- Komprehensif, bahwa seluruh kegiatan pengabdian masyarakat dilakukan secara serentak
- Berbasis potensi ekonomi dan kearifan lokal dengan pengembangan sikap dan budaya lokal sehingga dapat menjadi produk unggulan yang memiliki ciri khas tersendiri.

Ketiga pendekatan tersebut diimplementasikan dalam metode pelaksanaan kegiatan untuk pemecahan permasalahan mitra yang meliputi: aspek produksi, aspek manajemen, aspek perencanaan bisnis dan aspek teknologi informasi.

3. Analisis dan Perancangan Kegiatan

Dari hasil analisis kebutuhan pelaksanaan kegiatan, selanjutnya dirancang beberapa upaya berupa pelatihan yaitu: a. Pelatihan produksi sekaligus pemberian bahan dan peralatan produksi, b. Pelatihan manajemen, yang meliputi: manajemen keuangan dan manajemen pemasaran, c. Pelatihan perencanaan bisnis (business plan) dan d. Pelatihan pemasaran dengan menggunakan teknologi informasi dan pembuatan website pemasaran.

Pelatihan dilakukan selama 1 (satu) bulan kegiatan berjalan kemudian dilanjutkan dengan bimbingan, pendampingan, dan pembinaan berkelanjutan.

4. Review Budget dan Persiapan Pelaksanaan Kegiatan

Anggaran/budget dan persiapan pelaksanaan kegiatan disusun melalui rapat Forum Group Discussion (FGD) untuk menetapkan Tim Pengelola, Tim Pelatih, dan Pembantu Lapangan dengan melibatkan 4 (empat) orang mahasiswa. Dalam FGD yang dilakukan juga berbagai hal yang menyangkut pelaksanaan kegiatan, seperti: menetapkan jadwal pelaksanaan pelatihan, pendampingan, bimbingan, dan pembinaan berkelanjutan termasuk monitoring dan evaluasi pelaksanaan kegiatan.

5. Pembentukan Tim Pengelola dan Tim Pelatih dan Pembantu Lapangan

Untuk memperlancar pelaksanaan pelatihan maka dibentuk tim pelaksana dengan struktur terdiri dari: (1) Tim Inti yang terdiri dari: Ketua Pelaksana dan 2 (tiga) orang anggota dan 1 orang dosen muda yang diajak mengikuti pengabdian ini. Disamping ke tiga tim pelaksana dalam kegiatan ini juga dibantu oleh 4 orang mahasiswa yang bersal dari Progam Studi Manajemen. Mahasiswa yang terlibat dalam kegiatan ini akan direkognisi ke dalam mata kuliah yang relevan yang diikuti mahasiswa sebanyak 6 sks.

6. Pelaksanaan Kegiatan

Peserta pelatihan yang mengikuti kegiatan pelatihan dalam pelaksanaan PkM ini adalah: “Kelompok Usaha Pengerajin Anyaman Ketak Khas Lombok “Linda Art shop” yang berlokasi di Desa Karang Bayan, Kecamatan Lingsar, Kabupaten Lombok Barat, Provinsi Nusa Tenggara Barat yang memiliki 10 orang anggota. Dalam kegiatan pelatihan ini alokasi ketersediaan waktu selama 30 jam selama 5 hari dengan rata – rata alokasi waktu selama 6 jam per hari.

Dalam pelaksanaan PkM ini, bentuk partisipasi mitra berupa kesediaan mitra untuk menyediakan peralatan untuk mendukung pelaksanaan PkM ini meliputi:

- 1) Bahan dan peralatan yang akan digunakan untuk melakukan uji coba produksi, uji coba pemasaran dan kauangan.
- 2) Kesiapan mitra untuk mengikuti pelatihan yang dilaksanakan sebagai solusi yang ditawarkan untuk mengatasi permasalahan yang dihadapi mitra, yang meliputi pelatihan manajemen, pelatihan desain produksi, pelatihan perencanaan bisnis dan pelatihan pemasaran dengan menggunakan teknologi informasi.
- 3) Kesiapan mitra untuk menyediakan sarana dan prasarana pelatihan seperti menyediakan tempat palatihan.

Setelah kegiatan ini dilaksanakan selanjutnya tim pelaksana melakukan Evaluasi pelaksanaan program dan keberlanjutan program di lapangan setelah kegiatan selesai dilaksanakan.

7. Pendampingan dan Bimbingan

Kegiatan pendampingan dilakukan kepada mitra yang telah mengikuti pelatihan, kegiatan pendampingan ini akan dilakukan dalam 2 kali dalam sebulan oleh tim pelaksana PkM ini. Adapun tujuan dari kegiatan pendampingan ini adalah mengamati perkembangan dan kemajuan melalui laporan aktivitas secara berkala dengan mencatat setiap kegiatan dan hasil hasil yang telah dicapai serta permasalahan yang terjadi.

8. Pembinaan Berkelanjutan

Kegiatan pembinaan ini diharapkan dapat mengembangkan usaha mitra untuk membangun jaringan dengan komunitas khususnya dalam pemasaran dengan membuat website pemasaran sehingga hasil produksi mitra ini meningkat baik dari kualitas maupun kuantitas sehingga berdampak bagi peningkatan pendapatan.

9. Monitoring dan Evaluasi

Monitoring dan evaluasi dilakukan bersama tim PkM, dengan melihat partisipasi mitra atas kegiatan yang dilakukan terutama yang berkaitan dengan aspek produksi, aspek manajemen, aspek perencanaan bisnis dan aspek teknologi informasi. Dari kegiatan monev ini akan dapat diperoleh berbagai kendala dan solusi pemecahan masalah yang dihadapi mitra. Pada tahap ini dilakukan evaluasi atas program yang telah dijalankan selama 8 bulan ke belakang dan pembuatan laporan akhir.

10. Evaluasi Pelaksanaan dan Keberlanjutan Program

Evaluasi pelaksanaan program dilakukan dengan melihat aspek produksi, aspek manajemen, aspek perencanaan bisnis dan aspek teknologi informasi, setelah pelaksanaan PkM dan dibandingkan dengan sebelum PkM dilaksanakan. Evaluasi juga dilaksanakan dengan mengidentifikasi kendala-kendala yang dihadapi setelah pelaksanaan program.

Atas dasar berbagai kendala yang timbul setelah pelaksanaan program, selanjutnya dicarikan solusi pemecahan permasalahan “baru” yang ada, sehingga dapat terwujud keberlanjutan PkM dalam peningkatan dan perkembangan usaha mitra.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian masyarakat telah dilakukan dan terlaksana dengan baik sesuai dengan perencanaan. Kegiatan pengabdian dilakukan dengan tahapan-tahapan sebagai berikut;

1. Perencanaan

Peserta pelatihan yang akan mengikuti kegiatan ini adalah: Kelompok Usaha Pengerajin Anyaman Ketak Khas Lombok “Linda Art shop” Desa Karang Bayan, Kecamatan Lingsar, Kabupaten Lombok Barat, Provinsi Nusa Tenggara Barat yang memiliki 10 orang anggota. Dalam kegiatan pelatihan ini alokasi ketersediaan waktu selama 36 jam selama 5 hari dengan rata – rata alokasi waktu selama 6 jam per hari. Dengan diadakannya pelatihan akan dapat meningkatkan keahlian dan pengetahuan secara sistematis sehingga kelompok mitra mampu memiliki kinerja yang profesional di bidangnya karena pelatihan merupakan proses pembelajaran yang memungkinkan pekerja melaksanakan pekerjaan yang sekarang sesuai dengan standar (**Riana, 2019**). Adapun kegiatan pelatihan meliputi; a. Pelatihan produksi sekaligus pemberian bahan dan peralatan produksi, b. Pelatihan manajemen, yang meliputi: manajemen keuangan dan manajemen pemasaran, c. Pelatihan perencanaan bisnis (business plan) dan

d. Pelatihan menggunakan teknologi informasi dan pembuatan website pemasaran. Melalui pelatihan ini masyarakat memiliki kesempatan yang besar untuk memanfaatkan sumber daya yang belum dikelola dengan baik menjadi produk unggulan yang inovatif dan kreatif” (Latief F, 2021).

2. Tahap Pelaksanaan

Metode yang digunakan dalam kegiatan pelatihan ini adalah metode difusi ilmu pengetahuan diterapkan melalui ceramah, diskusi, tanya jawab, praktik dan pendampingan (Hunaepi, dkk, 2019). Sedangkan pendekatan yang digunakan adalah pendekatan partisipatif. Pendekatan partisipatif merupakan keikutsertaan atau keterlibatan seseorang (individu atau warga masyarakat) dalam suatu kegiatan tertentu. Keikutsertaan atau keterlibatan yang dimaksud di sini bukanlah bersifat pasif tetapi secara aktif ditujukan oleh yang bersangkutan (Mardikanto, 2003).

Adapun kegiatan pelatihan yang dilakukan adalah sebagai berikut:

a. Pelatihan Produksi

Salah satu program pelatihan utama yang dilakukan adalah Pelatihan Produksi. Pelatihan ini dirancang untuk meningkatkan keterampilan dan pemahaman mitra dalam aspek-aspek penting produksi. Pelatihan ini menunjukkan dampak yang signifikan, baik dalam hal kualitas maupun kuantitas hasil produksi.

Pelatihan Produksi ini menunjukkan capaian yang signifikan dalam meningkatkan pemahaman dan keterampilan peserta. Penyusunan rencana produksi menjadi salah satu fokus utama pelatihan ini karena merupakan langkah penting dalam manajemen usaha mikro. Rencana produksi berfungsi untuk merencanakan dan mengorganisir proses produksi secara efisien, termasuk identifikasi kebutuhan bahan baku, tenaga kerja, dan peralatan. Dalam usaha kecil, penyusunan rencana produksi juga mencakup analisis pasar untuk memastikan produk yang dihasilkan sesuai dengan permintaan konsumen (Ekowati et al., 2023; Biby & Naz'aina, 2021). Melalui pelatihan ini, pemahaman peserta meningkat dari baseline 60% menjadi 80%, mencerminkan peningkatan sebesar 20%. Pelatihan ini tidak hanya membantu peserta memahami pentingnya perencanaan yang matang, tetapi juga memberikan pendampingan dalam menyusun rencana yang lebih terstruktur dan realistis, sesuai dengan sumber daya yang tersedia dan kebutuhan pasar (Dasuki, 2022).

Penjadwalan produksi juga menjadi perhatian penting dalam pelatihan ini. Pemahaman peserta tentang penjadwalan meningkat dari baseline 60% menjadi 80%. Penjadwalan yang baik memastikan proses produksi berjalan sesuai dengan target waktu dan kapasitas yang direncanakan. Hal ini sangat penting untuk memenuhi permintaan pelanggan tepat waktu. Pelatihan ini memberikan peserta keterampilan dalam membuat jadwal yang terorganisasi, mencakup alokasi waktu untuk setiap tahap produksi. Peningkatan ini mendukung kemampuan kelompok usaha dalam mengelola proses produksi secara efisien, sekaligus mengurangi risiko keterlambatan yang dapat memengaruhi kepercayaan pelanggan (Biby & Naz'aina, 2021).

Peningkatan pemahaman tentang pengendalian mutu juga menjadi salah satu capaian signifikan dari pelatihan ini. Pengendalian mutu memainkan peran penting dalam memastikan produk yang dihasilkan memenuhi standar kualitas tertentu. Melalui pelatihan ini, pemahaman peserta tentang pentingnya pengendalian mutu meningkat dari baseline 60% menjadi 80%. Pelatihan ini mencakup pengenalan teknik seperti Statistical Quality Control (SQC) dan Total Quality Management (TQM), yang membantu peserta memahami bagaimana memonitor dan mengendalikan proses produksi untuk mengurangi variabilitas dan cacat produk (Chaerudin & Pitoyo, 2021). Dengan peningkatan ini, kelompok usaha dapat lebih mampu menjaga kualitas produk mereka, yang pada gilirannya meningkatkan kepuasan pelanggan dan daya saing di pasar (Soejana, 2021).

Pemeliharaan peralatan produksi juga menjadi fokus utama dalam pelatihan ini, dengan pemahaman peserta meningkat dari baseline 60% menjadi 80%. Pemeliharaan peralatan adalah aspek krusial dalam manajemen operasional, yang bertujuan untuk menjaga kinerja dan efisiensi alat produksi. Pelatihan ini memperkenalkan peserta pada strategi pemeliharaan seperti Total Productive Maintenance (TPM), yang melibatkan seluruh anggota kelompok dalam proses pemeliharaan (Franciosi, 2023). Selain itu, pelatihan ini juga mencakup penerapan pemeliharaan prediktif, yang menggunakan data dan analisis untuk memprediksi kapan pemeliharaan diperlukan. Pendekatan ini membantu mengurangi biaya perbaikan sekaligus meningkatkan keandalan peralatan produksi (Kundakci, 2019). Dengan pemahaman yang lebih baik tentang pemeliharaan, kelompok usaha dapat memastikan kelancaran proses produksi, mengurangi waktu henti, dan meningkatkan umur peralatan mereka.

Adapun kegiatan pelatihan produksi disajikan dalam gambar dibawa ini:



Gambar 1. Pelatihan Produksi

b. Pelatihan Manajemen Pengelolaan Keuangan

Permasalahan utama yang dihadapi mitra dalam aspek manajemen pengelolaan keuangan adalah tidak adanya pembukuan yang terstruktur, penggunaan uang yang bercampur antara keperluan usaha dan pribadi, serta ketiadaan pelaporan keuangan. Kondisi ini menjadi kendala serius bagi keberlanjutan usaha kelompok. Oleh karena itu, pelatihan manajemen keuangan dirancang untuk memberikan pemahaman mendalam sekaligus keterampilan praktis bagi mitra dalam mengelola keuangan secara profesional.

Hasil pelatihan menunjukkan adanya peningkatan kesadaran dan pemahaman mitra tentang pentingnya pengelolaan keuangan yang baik. Mitra yang sebelumnya tidak terbiasa dengan sistem pembukuan, kini mampu membuat laporan keuangan sederhana, seperti neraca dan laporan rugi laba. Peningkatan ini menandai langkah penting dalam pengelolaan keuangan kelompok usaha karena laporan keuangan yang baik membantu mitra memahami posisi keuangan usaha, termasuk penghasilan neto mereka (Hapsari, 2017). Dengan demikian, mitra dapat mengambil keputusan yang lebih bijaksana terkait penggunaan dan alokasi dana.

Kuangan merupakan bagian yang sangat vital bagi keberlanjutan dan perkembangan usaha. Pelatihan ini memberikan pengetahuan dan keterampilan kepada mitra dalam membangun sistem pembukuan yang benar. Dengan pembukuan yang baik, kelompok usaha tidak hanya dapat mengetahui pendapatan dan pengeluaran secara rinci, tetapi juga dapat memproyeksikan keuntungan dan mengidentifikasi potensi risiko keuangan. Selain itu, laporan keuangan yang terstruktur juga mempermudah kelompok usaha untuk mendapatkan akses pembiayaan dari pihak eksternal, seperti bank atau lembaga pendanaan lainnya.

Kemampuan dalam membuat neraca dan laporan rugi laba merupakan dasar dari sistem manajemen pengelolaan keuangan yang profesional. Dengan adanya pelatihan ini, mitra diharapkan tidak hanya memahami teknis pembukuan, tetapi juga menyadari pentingnya memisahkan uang pribadi dan usaha. Langkah ini penting untuk memastikan keberlanjutan usaha dan menghindari konflik kepentingan dalam pengelolaan dana.

Adapun dokumentasi pelaksanaan pelatihan manajemen pengelolaan keuangan dapat dilihat pada gambar dibawah ini:



Gambar 2. Pelatihan Manajemen Pengelolaan Keuangan

c. Pelatihan Perencanaan Bisnis dan Motivasi Bisnis

Dengan adanya pelatihan ini dapat meningkatkan pemahaman dan pengetahuan kelompok mitra tentang bagaimana menyusun perencanaan bisnis dan manfaat perencanaan bisnis (business plan) serta dihasilkan dokumen perencanaan bisnis sebagai rencana pengembangan usaha baik dalam jangka

pendek, jangka menengah dan jangka panjang. Adapun kegiatan pelatihan Perencanaan Bisnis disajikan dalam gambar dibawa ini :



Gambar 3. Kegiatan Pelatihan Perencanaan Bisnis

d. Pelatihan Manajemen Pemasaran Dengan Menggunakan Teknologi Informasi

Pelatihan pemasaran berbasis teknologi informasi dirancang untuk memberikan pemahaman dan keterampilan kepada mitra dalam membuat media promosi serta mengembangkan strategi pemasaran yang efektif. Hasil dari pelatihan ini menunjukkan adanya peningkatan signifikan dalam pemahaman dan keterampilan mitra. Mitra mampu membuat model media promosi, baik dalam bentuk cetak maupun digital, yang dapat diakses melalui berbagai platform di internet. Kemampuan ini sangat penting untuk memperluas jangkauan pemasaran dan meningkatkan visibilitas produk yang dihasilkan oleh kelompok usaha.

Selain itu, pelatihan ini juga membantu mitra dalam mengembangkan jaringan usaha. Mitra memperoleh pemahaman tentang pentingnya membangun relasi dengan berbagai pihak, baik untuk kepentingan pendanaan, produksi, maupun pemasaran. Dengan jaringan yang lebih luas, kelompok usaha dapat mengakses peluang baru, seperti kerja sama dengan mitra strategis, penyedia bahan baku, dan pasar yang lebih besar. Teknologi informasi menjadi alat yang efektif dalam memfasilitasi komunikasi dan kolaborasi lintas wilayah.

Pelatihan ini juga memperkenalkan berbagai alat dan platform digital yang dapat digunakan untuk pemasaran, seperti media sosial, situs web, dan aplikasi e-commerce. Mitra diajarkan cara menggunakan platform tersebut untuk mempromosikan produk mereka secara lebih profesional dan efisien. Dengan strategi pemasaran berbasis teknologi informasi, kelompok usaha dapat menjangkau konsumen potensial dengan biaya yang lebih rendah dibandingkan metode pemasaran tradisional.

Keberhasilan pelatihan ini tidak hanya terletak pada peningkatan keterampilan teknis, tetapi juga pada kemampuan mitra untuk memahami dinamika pasar digital dan bagaimana memanfaatkan teknologi untuk keunggulan kompetitif. Dengan memanfaatkan media promosi digital, mitra dapat meningkatkan penjualan dan memperkuat posisi produk mereka di pasar.

Adapun dokumentasi pelaksanaan pelatihan pemasaran dengan menggunakan teknologi informasi dapat dilihat pada Gambar dibawah ini.



Gambar 4. Pemasaran dengan menggunakan teknologi informasi

Pelatihan ini menjadi langkah awal yang penting bagi kelompok usaha untuk mengadopsi pendekatan pemasaran modern yang lebih relevan dengan perkembangan teknologi dan kebutuhan pasar saat ini. Dengan keterampilan yang telah diperoleh, mitra diharapkan mampu membangun strategi pemasaran yang berkelanjutan, meningkatkan penjualan, dan memperluas pangsa pasar mereka.. Adapun dokumen kegiatan pelatihan manajemen pemasaran disajikan dalam gambar dibawa ini :

1. Tahap Ealuasi

Untuk mengukur tingkat pengetahuan dan keterampilan mitra, maka setelah dilakukan berbagai kegiatan, selanjutnya tim pelaksana program melakukan berbagai bentuk evaluasi. Evaluasi pelaksanaan program dilakukan kepada pengerajin yang telah mengikuti pelatihan yang dilakukan dalam 2 kali sebulan dan dilakukan dalam kurun waktu 1 bulan setelah diadakan pelatihan.

Kegiatan ini diharapkan dapat mengembangkan usaha Kelompok Usaha Pengerajin Anyaman Ketak Khas Lombok “Linda Art shop” sehingga hasil produksi dapat meningkat baik dari kuantitas maupun kualitas sehingga berdampak bagi peningkatan pendapatan pengrajin.

SIMPULAN

Dengan adanya berbagai kegiatan pelatihan manajemen yang meliputi pelatihan pelatihan yaitu: a. Pelatihan produksi sekaligus pemberian bahan dan peralatan produksi, b. Pelatihan manajemen, yang meliputi: manajemen keuangan dan manajemen pemasaran, c. Pelatihan perencanaan bisnis (business plan) dan d. Pelatihan menggunakan teknologi informasi dan pembuatan website pemasaran telah berjalan dengan baik sesuai dengan perencanaan, terbukti dengan tercapainya kemampuan mitra dalam memahami berbagai pelatihan yang diberikan sehingga dengan pelatihan ini dapat menciptakan aktivitas ekonomi yang produktif bagi para pengerajin tas dari rotan khas Lombok knhususnya kelompok “yaitu “Kelompok Usaha Pengerajin Ketak Anyaman Ketak Khas Lombok “Linda Art shop” Desa Karang Bayan, Kecamatan Lingsar, Kabupaten Lombok Barat, Provinsi Nusa Tenggara Barat.

SARAN

Proses pembinaan dan pendampingan perlu dilakukan secara berkelanjutan sampai kelompok mitra dapat mandiri dengan baik, selain itu agar dapat memberikan peluang usaha bagi setiap masyarakat yang ada di wilayah mitra.

UCAPAN TERIMAKASIH

Kegiatan PkM dapat terlaksana dengan baik karena dukungan dari Direktorat Riset, Teknologi, Dan Pengabdian Kepada Masyarakat Direktorat Jenderal Pendidikan Tinggi, Riset Dan Teknologi Kementerian Pendidikan, Budaya, Riset Dan Teknologi, Universitas Teknologi Mataram dan mitra kegiatan yaitu Kelompok Usaha Pengerajin Ketak Anyaman Ketak Khas Lombok “Linda Art shop” Desa Karang Bayan, Kecamatan Lingsar, Kabupaten Lombok Barat, Provinsi Nusa Tenggara Barat.

DAFTAR PUSTAKA

- Ahyat M, Nurkholis LM, Afriwan O. Pemberdayaan Ekonomi Kreatif Pengrajin Ketak Khas Lombok Di Desa Karang Bayan. Sasambo J Abdimas (Journal Community Serv. 2020;2(3):109–15.
- BPS Kabupaten Lombok Barat 2024. Kecamatan Lingsar Dalam Angka 2024.
- Biby, S., & Naz'aina, N. (2021). Pelatihan peningkatan kompetensi pengusaha UMKM dalam penyusunan rencana bisnis. Jurnal Vokasi, 5(2), 128. <https://doi.org/10.30811/vokasi.v5i2.2398>
- Chaerudin, R., & Pitoyo, D. (2021). Penerapan gugus kendali mutu (GKM) dalam upaya meningkatkan produktivitas produksi PDAM. Retims, 2(2), 13. <https://doi.org/10.32897/retims.2021.2.2.1222>
- Dasuki, R. (2022). Praktik penyusunan proposal usaha UMKM-binaan Indegineous Enterprise Development Program (IEDP) British Petroleum Papua Barat dan Pusat Inkubator Bisnis IKOPIN untuk pengajuan pembiayaan perbankan. ECD, 3(1), 15–24. <https://doi.org/10.32670/ecoopsday.v3i1.1393>
- Ekowati, T., Rahmawati, F., & Utami, E. (2023). Pendampingan rintisan bisnis pengolahan susu kambing etawa dan madu klanceng menjadi permen Trigomilk untuk mengembangkan potensi lokal di Purworejo. Selaparang Jurnal Pengabdian Masyarakat Berkemajuan, 7(2), 984. <https://doi.org/10.31764/jpmb.v7i2.14513>

- Franciosi, C. (2023). A maintenance maturity and sustainability assessment model for manufacturing systems. *Management and Production Engineering Review*, 137, 137–155. <https://doi.org/10.24425/mper.2023.145372>
- Hapsari, A. E. (2017). Analisis perencanaan laba dengan menggunakan analisis biaya volume laba dan analisis break even point (Studi Kasus di PT Madubaru PG. PS Madukismo).
- Hunaepi, Asy'ari, M, Samsuri, T., Mirawati, B., Firdaus, L., Fitriani, H., Muhali, Prayogi, S. (2019). Budidaya Jamur Tiram di Pondok Pesantren Hidayaturrahman NW Manggala. Sasambo: Jurnal Abdimas (Journal of Community Service), 1(1), 45-52. doi: 10.36312/sasambo.v1i1.119.
- Latief F, Muhammad H, Dirwan. Pelatihan UKM Dalam Upaya Mengembangkan Ide-ide Kreatif dan Inovatif. Nobel Community Serv. 2021;
- Kundakci, N. (2019). Selection of maintenance strategy for a manufacturing company with fuzzy MOORA method. *Proceedings of the 2nd ICBME Conference*. <https://doi.org/10.33422/2nd.icbmeconf.2019.06.1028>
- Mardikanto, T. 2003. Redefinisi dan Revitalisasi Penyuluhan Pertanian. Pusat Pengembangan Agrobisnis dan Perhutanan Sosial. Surakarta.
- Momon Sudarman, 2013. Mengembangkan Keterampilan berfikir kreatif (Jakarta, Rajawali Pers, 2013), hal 11.
- Pahlevi, A. S. (2017). Gagasan Tentang Pengembangan Ekonomi Kreatif Nasional Daya Saing sub sector industry kreatif dan Penyelarasan Industri kreatif kreatif. *Prosiding Membangun Tradisi Inovasi Melalui Riset Berbasis Praktik Sedi Dan Desain*, 185 –188.
- Riana Dewi S, Andari, Rahmawati Masitoh M. Peran Pelatihan Dan Workshop Bagi Peningkatan Motivasi, Inovasi Dan Kreativitas Pada UMKM Kerajinan Tangan Dari Manik-manik. Kaibon Abhinaya. 2019;59–65.
- Soejana,F. (2021). Pengendalian mutu proses produksi gula di PT Perkebunan Nusantara X Pabrik Gula Gempolkrep, Mojokerto. *Jurnal Teknotan*, 14(2), 55. <https://doi.org/10.24198/jt.vol14n2.4>
- Susila W.W.I., Setiawan O., & Hidayatullah M, 2019. Potensi Dan Habitat Tempat Tumbuh Ketak (*Lygodium circinnatum* (Burn. F.) Swartz) Di Lombok. *Jurnal Penelitian Hutan Tanaman* 16 (2). 103-114.
- Wahyuningsih E., Faridah E., & Budiadi. 2017. Jenis Tanaman Rambatan Untuk Pertumbuhan Ketak (*Lygodium Circinatum*(Burm.) Sw) Di Hutan Alam P.Lombok, NTB. *Jurnal Sangkarenag Mataram*. 3(2) 16-19.