

Peningkatan Manajemen Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Kursi Bambu Desa Ciranjang

Lulu Ulfa Sholihannnisa*¹, Hadiansyah Ma'sum²

^{1,2}Politeknik LP3I

Email: mfha15feb@gmail.com¹, khanghadiansyah@plb.ac.id²

*Corresponding author: Lulu Ulfa Sholihannnisa

ABSTRAK

Peningkatan Manajemen Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Kursi Bambu merupakan Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) sekaligus menjadi tujuan dari kegiatan PKM ini. Berdasarkan survey dan analisis, maka dapat diidentifikasi permasalahan sebagai berikut: 1) kurangnya pemahaman terhadap ilmu manajemen bisnis baik secara pengelolaan sumber daya manusia dan belum memiliki perencanaan strategic dalam mengembangkan bisnis; 2) terbatasnya pemasaran kursi bambu yang selama ini dilakukan secara konvensional; 3) minimnya kemampuan pelaku UMKM dalam menguasai pemanfaatan digital marketing untuk menyebarluaskan produk kursi bambu; 4) masyarakat memiliki keterbatasan dalam permodalan sehingga mengalami kesulitan untuk mengembangkan bisnis kursi bambu yang bervariasi, dan inovasi yang menarik sehingga mampu bersaing dan peningkatan pendapatan pengrajin; 5) terbatasnya alat membuat kerajinan bambu yang dimiliki oleh kelompok pengrajin bambu tradisional; dan, 6) modal kelompok pengrajin bambu masih sangat kecil, pada umumnya perusahaan tersebut masih milik perorangan sehingga kekuatan modal sangat tergantung dari kondisi finansial keuangan pribadi. Metode yang dilakukan melalui beberapa tahapan, yaitu: 1) tahap persiapan; 2) tahap pelaksanaan; 3) monitoring; dan 4) evaluasi. Hasil dari PKM ini, UMKM mendapatkan pelatihan mengenai manajemen UMKM yang meliputi pelatihan peluang bisnis, SDM, dan manajemen pemasaran.

Kata kunci: bamboo; digital marketing; kursi; manajemen

Improvement of Management of Micro, Small and Medium Enterprises (UMKM) of the Bamboo Chair in Ciranjang Village

ABSTRACT

Increasing Business Management Micro small and medium enterprises (UMKM) of Kursi Bambu is an activity of devotion to the community "Pengabdian Kepada Masyarakat" PKM at once as an aim from this PKM activities. Based on Survey and analysis, it can be identified problems as follows: 1) lack of understanding to the business management either in human resources management and do not have strategic planning in developing business; 2) the limited marketing of Kursi Bambu is during this is conventional; 3) the lack of UMKM doers skill in holding digital marketing utilization to overspread Kursi Bambu products; 4) the people have the limited in the capital so that find it difficult to develop the business are varied of Kursi Bambu; 5) the limited of bamboo craft maker is shared by a group of a traditional bamboo craftsman; 6) we got group capital of bamboo craftsman was very small, in general, the company is still owned by an individual capital so power depends on personal finances. The method in this devotion was done in several phases, 1) preparation phase; 2) actuating phase; 3) monitor phase; 5) evaluation. The results from this PKM that UMKM got the training about business management which covering business opportunity, human research management, and marketing management.

Keywords: bamboo; digital marketing; chair; management

PENDAHULUAN

Bambu, salah satu tumbuhan yang banyak dimanfaatkan oleh masyarakat, baik secara tradisional maupun modern. Bambu sangatlah potensial untuk mensubsitisi industri furnitur berbasis bahan baku kayu. Tanaman bambu merupakan tanaman yang mudah dibudidayakan dan memiliki potensi yang cukup tinggi, dikarenakan bambu mempunyai manfaat ekologis dan manfaat ekonomi bagi masyarakat setempat (Sulistiono, Karyaningsih, I., & Nugraha., A, 2016).

Tanaman bambu secara ekologi mempunyai sistem perakaran serabut dengan akar rimpang yang sangat kuat. Karakteristik perakarannya memungkinkan tanaman ini menjaga sistem hidrologis sebagai pengikat tanah dan air, sehingga bambu juga dapat digunakan menjadi sebuah tanaman konservasi (Widnyana, K., 2012).

Kepemilikan UMKM kursi bambu di Desa Ciranjang Kab. Cianjur masih perorangan, ada beberapa kelompok usaha yang membuat kerajinan bambu, UMKM ini berdiri sejak lama dan diwariskan secara turun temurun. Selama ini pengrajin bambu hanya mampu menghasilkan produk kursi bambu dan anyaman bambu, para pengrajin belum mampu membuat produk yang bervariasi dan inovasi. Hal ini disebabkan karena pengrajin bambu memiliki keterbatasan alat-alat produksi dan tidak memahami ilmu manajemen seperti manajemen bisnis, manajemen produksi, manajemen keuangan dan

manajemen pemasaran.

Selama ini kelompok pengrajin tidak pernah menerima pengetahuan dan keterampilan khusus dalam pembuatan produk kerajinan dari bambu seperti lampu hias bambu, furniture bambu, casing laptop bambu, tempat keyboard bambu, tempat sajian makanan bambu, dan sebagainya. Sebenarnya sudah ada permintaan dari pasar terhadap produk tersebut, namun karena adanya keterbatasan alat, sarana, fasilitas, pengetahuan manajemen, keahlian dan keterampilan maka permintaan pasar tersebut tidak bisa dipenuhi oleh kelompok pengrajin.

Program Pengabdian Kemasyarakatan Masyarakat ini berfokus pada masyarakat UMKM pengrajin kursi bambu yang bergerak di bidang ekonomi produktif. PKM ini diharapkan dapat meningkatkan pengetahuan masyarakat akan manajemen usaha, memperluas pangsa pasar dan mendorong masyarakat memiliki produk yang memenuhi standar mutu produksi. Untuk itu pada kegiatan pengabdian ini, lebih memfokuskan pada UMKM masyarakat yang mengalami kesulitan untuk berkembang, terutama dalam hal manajemen usaha, pemasaran dan produksi.

Pemasaran merupakan suatu komponen dalam bisnis yang sangat penting, sehingga setiap usaha disamping harus membuat suatu produk yang berkualitas, dan ekonomis, juga harus mempunyai strategi pemasaran, sehingga produk yang dihasilkan dapat dikena oleh

konsumen (Harahap, K., & Amanah, D., 2018).

Adapun masyarakat yang terlibat dalam pengabdian ini bernama Bale Kursi Bambu yang dimiliki oleh Bapak Suryana. Saat ini Bale Kursi Bambu. Masyarakat ini termasuk kategori *Home Industry* yaitu perusahaan yang memiliki tempat usaha di tempat tinggal dengan peralatan pengolahan manual hingga semi otomatis. Dalam kegiatan pengabdian ini, akan dilakukan beberapa upaya dalam peningkatan manajemen UMKM, salah satunya melalui *digital marketing*. *Digital marketing* merupakan pemanfaatan internet sebagai suatu teknologi yang dapat menghubungkan komunikasi dua arah diantara perusahaan dan konsumen. Konsep digital sendiri merupakan salah satu media pemasaran yang dapat memanfaatkan area luas media seperti televisi, radio, perangkat *mobile*, dan internet, dimana pada media tersebut dapat memberikan infografis dari berbagai produk yang dipasarkan oleh perusahaan. Selain itu *digital marketing* juga dapat menjadi sarana yang ampuh untuk melesatkan suatu merek pada suatu produk atau jasa (Oktaviani, F., & Rustandi, D., 2018).

Berdasarkan analisis situasi di lingkungan masyarakat, maka terdapat masalah masyarakat antara lain 1) kurangnya pemahaman terhadap ilmu manajemen bisnis baik secara pengelolaan sumber daya manusia dan belum memiliki perencanaan strategic dalam mengembangkan bisnis; 2) terbatasnya pemasaran kursi

bambu yang selama ini dilakukan secara konvensional; 3) minimnya kemampuan pelaku UMKM dalam menguasai pemanfaatan *digital marketing* untuk menyebarluaskan produk kursi bambu; 4) masyarakat memiliki keterbatasan dalam permodalan sehingga mengalami kesulitan untuk mengembangkan bisnis kursi bambu yang bervariasi, dan inovasi yang menarik sehingga mampu bersaing dan peningkatan pendapatan pengrajin; 5) terbatasnya alat membuat kerajinan bambu yang dimiliki oleh kelompok pengrajin bambu tradisional; dan, 6) modal kelompok pengrajin bambu masih sangat kecil, pada umumnya perusahaan tersebut masih milik perorangan sehingga kekuatan modal sangat tergantung dari kondisi finansial keuangan pribadi.

Solusi yang ditawarkan dari kegiatan pengabdian ini disesuaikan dengan permasalahan yang dihadapi oleh masyarakat. Adapun solusi yang ditawarkan secara sistematis disesuaikan dengan permasalahan prioritas meliputi: 1) Mengadakan pelatihan kepada UMKM tentang manajemen bisnis dengan focus pada perencanaan strategik, manajemen pengembangan sumber daya manusia (SDM) dan manajemen keuangan; 2) Mengadakan pelatihan strategi manajemen pemasaran produk kursi bambu dengan melakukan perencanaan pemasaran, pengenalan lingkungan pemasaran, sistem informasi, penyusunan strategi pemasaran, dan identifikasi permintaan pasar; 3) Mengadakan pelatihan bagi

pengetahuan pelaku UMKM dalam menguasai pemanfaatan teknologi informasi dan komunikasi (ICT) melalui *digital marketing* media social dan *market place*.

Pembinaan untuk meningkatkan kemampuan masyarakat dalam membuat menghasilkan produk yang bervariasi, dan inovasi yang menarik sehingga mampu bersaing dan peningkatan pendapatan pengrajin

Mengacu pada permasalahan serta solusi yang ditawarkan diatas, maka justifikasi penentuan masalah prioritas yang disepakati untuk diselesaikan selama pelaksanaan kegiatan pengabdian dan juga menjadi tujuan dari pengabdian ini, yaitu 1) manajemen bisnis, meliputi (a) untuk mengatasi keterbatasan pengetahuan masyarakat terkait manajemen bisnis umum dan penggunaan sumber daya; (b) perencanaan bisnis membentuk tujuan bisnis menjadi jelas serta menjadi acuan dalam pengendalian bisnis sehingga dapat efektifitas bisnis dapat terukur. 2) Pemasaran, meliputi (a) untuk mengatasi keterbatasan kemampuan masyarakat dalam mengembangkan pasarnya; (b) memperluas saluran distribusi untuk meluaskan pangsa pasarnya menggunakan teknologi *digital marketing*; (c) penentuan batas harga yang menarik dan bersaing namun masih memberikan profit; dan, (d) pemanfaatan sejumlah alat promosi dengan tepat guna dan sasaran. 3) Produksi, meliputi (a) agar proses produksi berjalan efektif dan efisien; (b) pengembangan bisnis kursi bambu yang bervariasi, dan inovasi yang

menarik sehingga mampu bersaing dan peningkatan pendapatan pengrajin; dan (c) dokumentasi produksi agar proses produksi berjalan efektif dan efisien.

METODE PENELITIAN

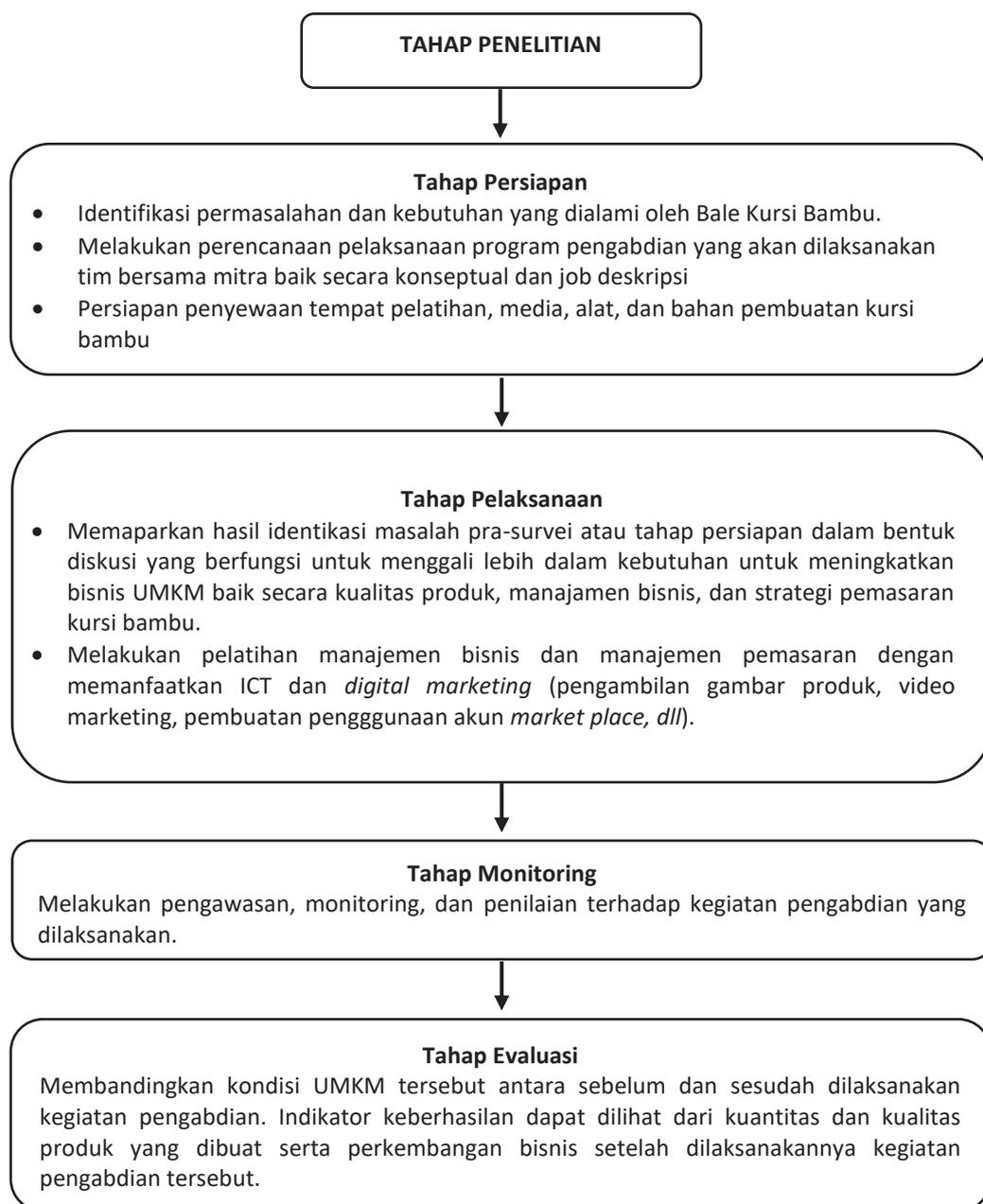
Pelaksanaan kegiatan pengabdian ini dilaksanakan di Desa Ciranjang Kecamatan Ciranjang Kabupaten Cianjur. Sasaran kegiatan ini adalah masyarakat yang mempunyai kegiatan *home industry* sebagai salah satu bentuk UMKM yang dimiliki oleh masyarakat. Salah satu bentuk UMKM yang dimiliki oleh Desa Ciranjang adalah Bale Kursi Bambu.

Metode pelaksanaan dilakukan dengan beberapa tahapan, antara lain: 1) Tahap persiapan dilaksanakan dengan cara mengidentifikasi permasalahan dan kebutuhan yang dialami oleh Bale Kursi Bambu. Melakukan perencanaan pelaksanaan program pengabdian yang akan dilaksanakan tim bersama mitra baik secara konseptual dan job deskripsi, serta mempersiapkan penyewaan tempat pelatihan, media, alat, dan bahan pembuatan kursi bambu; 2) Tahap pelaksanaan dilaksanakan dengan tiga kegiatan, *pertama*, diskusi kegiatan dilaksanakan dengan memaparkan hasil identifikasi masalah pra-survei atau tahap persiapan yang berfungsi untuk menggali lebih dalam kebutuhan untuk meningkatkan bisnis UMKM baik secara kualitas produk, manajemen bisnis, dan strategi pemasaran kursi bambu. *Kedua*, melakukan pelatihan manajemen bisnis dan manajemen pemasaran

dengan memanfaatkan ICT dan *digital marketing* (pengambilan gambar produk, video marketing, pembuatan penggunaan akun *market place*, dll); 3) Tahap Monitoring dilakukan untuk melakukan pengawasan, monitoring, dan penilaian terhadap kegiatan pengabdian yang dilaksanakan; 4) Selanjutnya adalah Evaluasi kegiatan pengabdian yaitu dengan

membandingkan kondisi UMKM tersebut antara sebelum dan sesudah dilaksanakan kegiatan pengabdian. Indikator keberhasilan dapat dilihat dari kuantitas dan kualitas produk yang dibuat serta perkembangan bisnis setelah dilaksanakannya kegiatan pengabdian tersebut.

Untuk lebih jelasnya dapat dilihat dalam bentuk diagram alur dibawah ini:



Gambar 1. Diagram Alur Tahapan Penelitian

Adapun tahapan dalam dapat dilihat berdasarkan kerangka melaksanakan solusi yang ditawarkan pemecahan masalah gambar berikut: untuk mengatasi permasalahan mitra

Gambar 2. Kerangka Pemecahan Masalah



Gambar 2. Kerangka Pemecahan Masalah

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil penelitian dan pembahasan dengan komposisi 50 – 60% dari total halaman artikel.

Hasil yang diperoleh dari

pengabdian ini adalah sebagai berikut:

1. Tahap Persiapan

Tahap persiapan pada kegiatan pengabdian ini dilakukan

bersamaan dengan kegiatan KKN Tematik 2019 selama 1,5 bulan di Desa Ciranjang, Kecamatan Ciranjang, Kabupaten Cianjur dengan tema “Merajut Asa di Desa”. Kegiatan ini berlangsung dari tanggal 15 Juli 2019 sampai dengan 31 Agustus 2019. Pemilik Bale Kursi Bambu ini adalah Bapak Suryana. Pengabdian ini tidak dilakukan oleh perorangan melainkan oleh kelompok yaitu oleh 2 orang pelaksana kegiatan pengabdian dan dibantu oleh beberapa anggota mahasiswa.

Survey identifikasi masalah merupakan tahap awal yang dilaksanakan untuk mengetahui berbagai permasalahan yang dihadapi oleh UMKM Bale Kursi Bambu. Perencanaan kegiatan dan penyewaan berbagai keperluan yang dibutuhkan saat kegiatan juga menjadi prioritas dalam kegiatan ini.

2. Tahap pelaksanaan

Melakukan diskusi. Diskusi ini dilaksanakan oleh tim kelompok pengabdian sebelum melakukan pelatihan. Diskusi yang diperoleh adalah pembahasan mengenai hasil survey dan juga evaluasi terhadap persiapan pelatihan.

Pelatihan dilakukan sebanyak 1 kali dengan mengoptimalkan berbagai kebutuhan mitra UMKM. Pelatihan tersebut berisi pengetahuan manajemen usaha yang meliputi:

a. Identifikasi peluang bisnis.

Identifikasi peluang bisnis ini merupakan bagian dari

perencanaan strategic bagi pelaku UMKM Bale Kursi Bambu. UMKM tersebut dapat mempersiapkan baik secara fisik, psikis, modal, dan kreatifitas dalam usaha bisnis yang akan digeluti, sehingga apa bila terjadi kerugian, pelaku UMKM harus siap untuk mengambil resiko dalam bentuk apapun.

b. Pelaku UMKM.

Pelaku UMKM ini adalah sebagai bentuk Sumber Daya Manusia (SDM). Menurut Saptono, dkk. (2016) pemilihan SDM menjadi pertimbangan selain kapasitas perorangan, juga menentukan dalam masing-masing jenis pekerjaan disesuaikan dengan kompetensi ilmu suatu karyawan. Namun hasil pandangan dalam penelitiannya, tidak dapat menjadi pertimbangan dalam pengabdian ini, khususnya bagi UMKM Bale Kursi Bambu, mengingat kompetensi UMKM ini adalah bentuk perorangan dan hanya dilakukan oleh beberapa sumberdaya yang melihat dari pengalaman dalam melakukan kerajinan pembuatan atau produksi kursi bamboo rotan ini.

Dengan demikian, dalam hal ini berarti SDM sebagai bagian dari studi manajemen yang terlibat langsung dalam

bisnis UMKM Bale Kursi Bambu. UMKM yang berjalan sendiri, mulai dari pembuatan, pengelolaan, pendistribusian, bahkan penjualannya pun dilakukan sendiri, tentu lebih mengetahui segala kelebihan, kekurangan, dan resiko yang dihadapi. Namun, sebagai pertimbangannya, *Quality Control* harus tetap dilakukan, supaya tetap menjaga kualitas pada UMKM yang berjalan.

Dari hasil lapangan yang diperoleh, bapak Suryana tidak mempunyai karyawan, dalam menjalankan usahanya, hanya dibantu oleh anaknya saja. Sebenarnya keterampilan membuat UMKM Bale Kursi Bambu ini, hanya diperoleh dari pengalamannya saja ketika masih bekerja pada perusahaan kayu. Itupun bukan lah perusahaan besar melainkan Perusahaan Dagang biasa.

c. Produksi.

Dalam pelatihan ini, tidak diberikan praktek pembuatan produksi kursi bambu, karena secara tidak langsung, mitra sudah benar-benar berpengalaman dalam produksi kursi tersebut. Namun dalam pelatihan ini, lebih diberikan pengetahuan penggunaan *time manajemen* dalam produksinya. Seperti batas maksimal perolehan produksi kursi dalam 1 minggu atau target produksi

yang harus diperoleh mitra.

Untuk memproduksi kursi tersebut, mitra menggunakan rotan sebagai bahan baku, sedangkan alat bantu produksi yang digunakan adalah ampelas, paku, melamin/impra, kuas, vernis, dan thinner super untuk *finishing*.

d. Pemasaran.

Pada pelatihan ini, dijelaskan bahwa UMKM harus mempunyai rencana pemasaran yang jelas, bentuk bangsa pasar yang akan dituju.

Berdasarkan hasil survey dalam identifikasi masalah, yang dihadapi oleh mitra adalah bangsa pasar ditujukan hanya daerah sekitar saja, mengingat kendala pemasaran, sehingga mitra menjual dalam bentuk *door to door*; berjalan kaki dari satu desa ke desa yang lain, dari satu kecamatan ke kecamatan yang lain. Oleh sebab itu pengetahuan pemasaran yang tim berikan dan sarankan dalam pelatihan ini adalah melakukan pemasaran dalam bentuk *digital marketing* dengan menggunakan media social dan *market place*.

3. Tahap Monitoring dilaksanakan untuk mengetahui kegiatan mitra UMKM setelah diberikan pelatihan. Hasil monitoring yang diperoleh adalah melakukan pengawasan kepada mitra untuk mengetahui target dalam produksi yang sudah ditetapkan saat pelatihan. Penilaian dan evaluasi pada tahap ini dapat dilihat dari jumlah produksi yang telah dibuat

dan pembuatan *market place* sebagai bentuk pemasaran Bale Kursi Bambu.

Berikut gambar pembuatan dan *finishing* kursi yang diproduksi oleh Bale Kursi Bambu Kecamatan Ciranjang:



Gambar 3. Proses produksi kursi bambu



Gambar 4. Hasil *finishing* kursi bambu

Hasil yang diperoleh dari bamboo rotan tersebut, tidak hanya berupa kursi saja, namun mitra dapat membuat 1 set kursi bamboo rotan beserta meja.

SIMPULAN

Setelah dilakukan kegiatan pengabdian pada masyarakat ini, melalui pelatihan bagi UMKM dalam peningkatan manajemen UMKM dapat disimpulkan bahwa pelatihan ini sangat membantu UMKM dalam memberikan informasi, dukungan dan motivasi, pengetahuan serta memanfaatkan *digital marketing* dalam menunjang bangsa pasar

untuk pemasaran kursi bamboo ini. Pengetahuan perencanaan strategik, pemberdayaan dan peningkatan kualitas SDM dapat diketahui oleh mitra melalui pelatihan ini.

Selain sebagai Tridharma Perguruan Tinggi, dengan pengabdian ini, tim pun dapat mengetahui bentuk-bentuk UMKM yang ada di masyarakat, mengetahui kendala-kendala yang dihadapi serta harapan mitra dalam melakukan UMKM.

DAFTAR PUSTAKA

- Harahap, K., & Amanah, D. 2018. Peningkatan Daya Saing Mukena dan Kesenakan Kaki di Kecamatan Percut Sei Tuan. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat JPKM UNIMED*, 24(1), 502-509.
- Oktaviani, F., & Rustandi, D. 2018. Implementasi Digital Marketing dalam Membangun Brand Awareness. *Jurnal Profesi Humas UNPAD*, 3(1), 1-20. (<http://jurnal.unpad.ac.id/profesi-humas/article/view/15878>)
- Saptono, A., Dewi, P., R., R., & Suparno., S. 2016. Pelatihan Manajemen dan Pengelolaan Keuangan UKM Bagi Tenaga Kerja Indonesia (TKI) Purna di Sukabumi Jawa Barat. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Sarwahita UNJ*, 13(1), 6-14. (<http://journal.unj.ac.id/unj/index.php/sarwahita/article/view/3726>)
- Sulistiono, Karyaningsih, I., & Nugraha., A. 2016. Keanekaragaman Jenis Bambu dan Pemanfaatannya di Kawasan Hutan Gunung Tilu Desa Jabranti Kecamatan Karangkencana Kabupaten Kuningan. *Jurnal Wanaraksa FKH UNIKU*, 10(2), 41-47.
- Widnyana, K. 2012. Bambu dengan

Berbagai Manfaatnya.
*Fakultas Pertanian Universitas
Mahasarakswati Denpasar.*
8(1), 1-10. ([https://ojs.unud.
ac.id/index.php/blje/article/
view/2418](https://ojs.unud.ac.id/index.php/blje/article/view/2418))