

PELATIHAN STRATEGI PEMASARAN, BISNIS DAN KEUANGAN KEUNGGULAN KOMPETITIF PRODUK MASYARAKAT DESA POLANHARJO KECAMATAN KLATEN

Eskasari Putri

Prodi Akuntansi Universitas Muhammadiyah Surakarta

ep122@ums.ac.id

Abstract. Community Service UMS aims to improve the welfare of the community through improving the management and sustainability of Waste Bank and Handicraft Product Distribution to be more competitive. The general benefit is to provide training to the community around the Rukun Sentosa Circle of Friends in Karanglo Village, Polanharjo District, Klaten Regency. The benefits of this service are directed at the continuity of business in a sustainable business world so that the level of people's lives and community welfare is overcome. Collaboration service methods with lectures, training, and discussions. Training conducted for six months. From this activity the the produsent have a good pakage to sell.

Keywords: *Community Service, collaboration of student lecturers.*

Abstrak. Pengabdian kepada Masyarakat ini bertujuan untuk peningkatan kesejahteraan masyarakat melalui peningkatan pengelolaan dan keberlanjutan Bank Sampah dan Distro Produk Kerajinan agar lebih memiliki daya saing di Masyarakat. Manfaat secara umum pengabdian ini adalah untuk memberikan pelatihan kepada masyarakat sekitar Paguyuban Rukun Sentosa di Desa Karanglo, Kecamatan Polanharjo, Kabupaten Klaten. Manfaat pengabdian ini diarahkan untuk kelangsungan usaha dalam dunia bisnis yang berkesinambungan agar taraf kehidupan masyarakat dan kesejahteraan masyarakat teratasi. Metode pengabdian kolaborasi dengan ceramah, pelatihan, dan diskusi. Pelatihan ini dilakukan selama enam bulan. Hasil dari pengabdian ini adalah Mitra sudah mampu mengemas hasil produksi secara menarik sehingga produk yang ditawarkan dapat memiliki nilai jual yang lebih tinggi.

Kata kunci: *Pengabdian kepada Masyarakat, kolaborasi dosen mahasiswa.*

Pendahuluan

Desa Polanharjo merupakan desa yang posisi geografisnya dan iklim tropis cocok dengan pertanian dan peternakan. Banyak hasil pertanian dan peternakan dari Desa Polanharjo yang dapat dioptimalkan hasil produknya, salah satunya adalah produk peternakan seperti pemancingan dan produk makanan hasil ikan, dari semua hasil

tersebut, terkumpul sampah dari lingkungan usaha setempat, baik sampah organik maupun organik, dalam manajemen sampah di Desa Polanharjo sampah dikategorikan menjadi 4 bagian yaitu sampah kertas, logam, plastik dan layak kreasi. Dari keempat kategori tersebut, pengabdian ingin memfokuskan pada sampah layak kreasi dimana sampah tersebut dapat dibuat hasil karya. Dari daur ulang sampah yang sudah dikategorikan muncullah bank sampah khusus untuk sampah yang tidak dapat didaur ulang menjadi kreasi masyarakat setempat. Sebagian olahan produk dari Desa Harjosari belum dipasarkan ke luar desa, namun masih dikonsumsi antar desa, walaupun untuk skala nasional pernah mendapatkan tawaran dari pemerintah agar produk olahan tersebut dapat dikembangkan dan divariasikan, namun karena keterbatasan waktu oleh pembuat (pengolah) sedangkan tuntutan dari luar harus memenuhi standar. Selain produk yang dikemas sedemikian rupa sesuai dengan aturan baku produk, namun karena keterbatasan waktu, tenaga dan biaya maka manajemen terbatas pada musyawarah dan kekeluargaan. Sehingga banyak produk yang kurang mendapatkan pengendalian secara utuh sehingga laporan keuangan belum disajikan secara akuntabel.

Bank sampah adalah suatu tempat yang digunakan untuk mengumpulkan sampah yang sudah dipilah-pilah. Hasil dari pengumpulan sampah yang sudah dipilah akan disetorkan ke tempat pembuatan kerajinan dari sampah atau ke tempat pengepul sampah. Bank sampah dikelola menggunakan sistem seperti perbankan yang dilakukan oleh petugas sukarelawan. Penyetor adalah warga yang tinggal di sekitar lokasi bank serta mendapat buku tabungan seperti menabung di bank

Bank sampah berdiri karena adanya keprihatinan masyarakat akan lingkungan hidup yang semakin lama semakin dipenuhi dengan sampah baik organik maupun anorganik. Sampah yang semakin banyak tentu akan menimbulkan banyak masalah, sehingga memerlukan pengolahan seperti membuat sampah menjadi bahan yang berguna. Pengelolaan sampah dengan sistem bank sampah ini diharapkan mampu membantu pemerintah dalam menangani sampah dan meningkatkan ekonomi masyarakat. Tujuan utama pendirian bank sampah adalah untuk membantu menangani pengolahan sampah di Indonesia. Tujuan bank sampah selanjutnya adalah untuk menyadarkan masyarakat akan lingkungan yang sehat, rapi, dan bersih. Bank sampah juga didirikan

untuk mengubah sampah menjadi sesuatu yang lebih berguna dalam masyarakat, misalnya untuk kerajinan dan pupuk yang memiliki nilai ekonomis.

Bank sampah memiliki beberapa manfaat bagi manusia dan lingkungan hidup, seperti membuat lingkungan lebih bersih, menyadarkan masyarakat akan pentingnya kebersihan, dan membuat sampah menjadi barang ekonomis. Manfaat bank sampah untuk masyarakat adalah dapat menambah penghasilan masyarakat karena saat mereka menukarkan sampah mereka akan mendapatkan imbalan berupa uang yang dikumpulkan dalam rekening yang mereka miliki. Masyarakat dapat sewaktu-waktu mengambil uang pada tabungannya saat tabungannya sudah terkumpul banyak. Imbalan yang diberikan kepada penabung tidak hanya berupa uang, tetapi ada pula yang berupa bahan makanan pokok seperti gula, sabun, minyak dan beras. Bank sampah juga bermanfaat bagi siswa yang kurang beruntung dalam hal finansial, beberapa sekolah telah menerapkan pembayaran uang sekolah menggunakan sampah.

Seorang dokter bernama Gamal Albinsaid menggagas sebuah asuransi kesehatan yang proses pembayarannya dengan sampah. Asuransi kesehatan "sampah" ini dapat membantu masyarakat untuk mendapatkan layanan kesehatan tanpa harus membayar dengan uang melainkan dengan sampah. Dokter Gamal bersama dengan rekannya juga membuat sebuah klinik kesehatan. Masyarakat akan mendapatkan layanan kesehatan di klinik yang sudah tersedia dengan biaya dari asuransi kesehatan "sampah" yang mereka miliki. Setiap satu bulan sekali masyarakat akan menyetorkan sampah berupa botol plastik, kardus, dan sampah organik senilai sepuluh ribu rupiah sebagai premi asuransi. Layanan kesehatan yang di peroleh oleh masyarakat adalah layanan kesehatan dasar termasuk cek gula darah dan cek kolesterol. Klinik asuransi "sampah" sudah berkembang menjadi lima klinik yang berada di Kota Malang.

Produk Mitra

Bank Sampah Rukun Santoso, alamat Kampung Karanglo, Desa Polanharjo, Kabupate Klaten, jarak dari PT ke lokasi 18,5 km. Pemilik Paguyuban Rukun Santoso, jumlah anggota 22 pemuda-pemudi. Tingkat pendidikan SMA sampai S1. Jenis produk pengelolaan dari limbah sampah plastik, logam, kertas dan layak kreasi. Sampah plastik, logam dan kertas di ambil untuk keperluan perusahaan luar, sedangkan layak kreasi

digunakan untuk produk unggulan kreasi Desa Polanharjo. Pemasaran produk sudah sampai mancanegara melalui kerjasama dengan PT Danone sebagai penyumbang plastik setiap minggunya.

Pengajin tas layak kreasi, alamat Kampung Karanglo, Desa Polanharjo, Kabupate Klaten, jarak dari PT ke lokasi 18,5 Km. Pemilik Paguyuban Rukun Santoso, jumlah anggota 34 ibu-ibu rumah tangga. Tingkat pendidikan SMA. Jenis produk tas dengan berbagai modal dari hasil kreasi limbah plastik. Harga produk mulai 12.000-225.000.

Dari produk yang dihasilkan tersebut semua di kelola oleh satu paguyuban desa tersebut yang dinamakan Rukun Santoso, yang membawahi berbagai macam lini usaha. Melihat perkembangan bisnis dewasa ini, maka tuntutan demi tuntutan menjadi pekerjaan rumah paguyuban tersebut untuk dapat mengembangkan sayap ke kancah internasional. Pekerjaan rumah untuk mencapai tantangan tersebut adalah dibutuhkan sebuah legalitas khusus usaha yang akan membawa pada merek dagang, paten, pangan industri rumah tangga, dll. Khusus untuk produk makanan yang dihasilkan dari olahan produk dari hasil pertanian dan peternakan, harus memiliki ijin produksi rumah tangga yang dikeluarkan dari mengurus hal tersebut menjadi kendala dikarenakan jaminan produk untuk going concern menjadi tantangan tersendiri.

Desa Polanharjo terkenal dengan makanan khas olahan dari hasil peternakan yaitu abon ikan, lele terbang, krupuk tulang ikan, dll. Sedangkan hasil dari pertanian yang notabene mempengaruhi keunggulan produk dari singkong, ubi dan produk pertanian lainnya. Produk lokal saat ini dikuasai oleh seorang pengepul yang akan dipacking ulang dan di ambil oleh pedagang luar daerah. Produk yang dibuat selama ini untuk memenuhi kebutuhan atas permintaan pengepul makanan khas di Desa Polanharjo yang dijual di pusat oleh-oleh. Sedangkan untuk hasil pertanian dan peternakan diproduksi untuk kepentingan lokal, terutamanya para penjaja makanan siap saja di tempat pemancingan.

Desa Polanharjo kurang ada pengenalan terhadap pemasaran untuk produk yang dinilai oleh tim pengabdian bahwa produk tersebut bermutu tinggi. Warga Desa Polanharjo kurang mengenal adanya bagaimana cara memasarkan produk agar dapat ke tingkatan nasional.

Hakekat kewirausahaan adalah usaha. Kewirausahaan tidak saja merupakan bakat sejak lahir dan dilatih dari pengalaman namun bisa diajarkan. Seorang wirausaha adalah orang yang bisa mengenal potensi dan belajar mengembangkannya diri untuk menangkap peluang serta mengorganisir usahanya untuk mewujudkan cita-citanya. Kesuksesan seorang wirausaha tergantung pengetahuan segala aspek usaha yang ditekuninya.

Karakteristik yang harus dimiliki seorang wirausaha secara eksplisit disebutkan oleh Dan Steinhoff dan John F. Burgess bahwa karakteristik wirausaha mempunyai visi dan tujuan usaha yang jelas, berani menanggung resiko waktu dan uang, bisa berencana dan mengorganisasi, bekerja keras sesuai tingkat kepentingannya, mengembangkan hubungan dengan pelanggan, pemasok, pekerja dan lainnya, bertanggung jawab terhadap keberhasilan dan kegagalannya. Tahap permulaan dan pertumbuhan wirausaha, terbagi menjadi tahap imitasi dan duplikasi, tahap pengembangan, tahap menciptakan barang dan jasa baru.

Tugas wirausaha tidak sebatas mampu memproduksi hal-hal yang baru tetapi juga berusaha mencari alternatif-alternatif agar tercipta efisien dan efektifitas dalam produksi. Efisiensi produksi dapat dilakukan dengan berbagai cara namun hal mudah dan sederhana bisa dilakukan. Dengan membuat biaya standar sebelum proses produksi atau membuat anggaran biaya per masing-masing produk. Pengukuran efisiensi dengan menghitung perbandingan input dan output. Jika biaya standar yang digunakan untuk pengendalian biaya, yaitu dengan membandingkan antar aktual biaya dengan anggaran biaya. Selisih antar biaya standar dan biaya aktual inilah yang disebut varians biaya.

Pengendalian biaya agar biaya produksi bisa efisien bisa menggunakan anggaran biaya produksi. Pada dasarnya penentuan biaya produksi standar dengan perhitungan anggaran biaya produksi hampir sama, Cuma kalau biaya standar lebih menekankan pada biaya produksi standar per unit produk, sementara anggaran biaya produksi lebih terfokus pada biaya produksi secara total. Pengendalian biaya produksi ini penting, karena jika para wirausaha ini berhasil meningkatkan efisiensi otomatis laba operasional yang dicapai lebih besar lagi. Efisiensi adalah perbandingan antara input dan output. Efisiensi tercapai jika produsen bisa menekan biaya dan waktu yang dibutuhkan untuk produksi dibandingkan kemampuan rata-rata, atau kemampuan yang sudah ditentukan.

Produk merupakan pemahaman subjektif dari produsen atas “sesuatu” sebagai usaha untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen. Sehingga produk dapat didefinisikan sebagai persepsi konsumen yang dijabarkan oleh produsen melalui hasil produksinya.

Konsep produk meliputi barang, kemasan, merek, label, pelayanan dan jaminan. Tingkatan produk, pemasar harus memahami 5 tingkatan yaitu :

1. Produk inti untuk menawarkan manfaat atau kegunaan utama yang dibutuhkan pelanggan
2. Produk generik, yang mencerminkan versi dasar dari suatu produk
3. Produk yang diharapkan yaitu sekumpulan atribut atau kondisi yang biasanya diharapkan pelanggan pada saat membelinya
4. Produk tambahan, meliputi pelayanan dan manfaat yang membedakan penawaran perusahaan dengan penawaran perusahaan pesaingnya
5. Produk potensial, yaitu segala tambahan dan transformasi pada produk yang mungkin dilakukan di masa mendatang. (kotler, 1994: konsep pemasaran hal 71)

Secara definitif dapatlah dikatakan bahwa: Konsep Pemasaran adalah sebuah falsafah bisnis yang menyatakan bahwa pemuasan kebutuhan konsumen merupakan syarat ekonomi dan sosial bagi kelangsungan hidup perusahaan. Banyak produk fisik yang ditawarkan ke pasar harus dikemas. Pengemasan dapat memainkan sebuah peran kecil (untuk produk khas yang tidak tahan lama dan hanya dinikmati di tingkat lokal) atau sebuah peran besar (untuk produk domestik yang bisa di ekspor). Banyak pemasar menempatkan pengemasan sebagai unsur kelima marketing-mix, bersama-sama dengan harga, produk, tempat, dan promosi. Namun demikian, sebagian terbesar pemasaran memperlakukan pengemasan sebagai sebuah unsur strategi produk. Alasan utama seseorang membeli produk diantaranya adalah dari ciri khas (feature) yaitu ciri ciri khusus yang terdapat dalam suatu produk yang membedakan dengan produk yang lain. Selain itu manfaat (benefit) yaitu manfaat yang ditawarkan oleh suatu produk yang dirasakan oleh konsumen, (Alzeta, 2011).

Persaingan pada masa kini bukanlah di antara apa yang dihasilkan di pabrik oleh berbagai perusahaan tetapi persaingan di antara apa yang mereka tambahkan pada keluaran pabriknya dalam bentuk kemasan, servis, iklan, petunjuk bagi pelanggan,

pembelanjaan, syarat penyerahan barang, pergudangan dan hal-hal lain yang bernilai bagi konsumen.

Analisa situasi dan survey pendahuluan ke lokasi dilakukan beberapa kali, baik melalui wawancara dan pengamatan langsung. Hal ini dibutuhkan agar tim pengabdian masyarakat dapat menggali permasalahan yang benar-benar dihadapi pada obyek pengabdian. Perumusan masalah ini harus yang benar-benar penting dan mendesak, yang bisa menyentuh permasalahan dasar, tidak hanya gejala atau fenomena masalah saja. Maksudnya jika masalah ini bisa terselesaikan maka tidak akan timbul masalah baru dikemudian hari. Perumusan masalah yang muncul berdasarkan wawancara dan pengamatan adalah sebagai berikut :

1. Bagaimanakah strategi pemasaran produk untuk produk unggulan di Desa Polanharjo, Kecamatan Klaten?
2. Bagaimana perolehan legalitas untuk paguyuban agar dapat bersaing di dunia internasional dari jenis usaha, merek, p-irt, dll?
3. Bagaimana penyajian laporan keuangan yang akuntabel untuk setiap produk unggulan (bank sampah, produk lainnya)?
4. Bagaimanakah cara meningkatkan pendapatan masyarakat melalui produk unggulan yang ada di Desa Polanharjo Kecamatan Klaten?

Solusi Yang Ditawarkan

Dari paparan masalah diatas, Tim Pengabdian Masyarakat terdorong untuk memberikan solusi berupa : pemberian pelatihan bagaimana strategi pemasaran produk unggulan Desa Polanharjo, Kabupaten Klaten. Dalam pelatihan ini akan dilaksanakan dengan materi sebagai berikut :

1. Mengenalkan strategi pemasaran yang dewasa ini diikuti dengan pemasaran digital.
2. Memberikan pelatihan kewirausahaan agar dapat membuat produk dengan menggunakan prinsip marketing mix.
3. Pendampingan penyusunan formulir legalitas usaha dan produk.
4. Memberikan pelatihan penyusunan laporan keuangan yang akuntabel.

Manfaat secara umum adalah untuk memberikan pelatihan kepada masyarakat sekitar di Kecamatan Klaten khususnya pelatihan untuk memperoleh produk sesuai dengan

teori pemasaran terhadap produk yang dihasilkan seperti lele terbang, produk tas, dll. Juga untuk memperoleh legalitas usaha guna dapat bersaing di kancah internasional, serta penyajian laporan keuangan yang berbasis akuntabel. Diharapkan dari manfaat pengabdian ini diarahkan untuk kelangsungan usaha dalam dunia bisnis yang berkesinambungan agar taraf kehidupan masyarakat dan kesejahteraan masyarakat teratasi

Metode

Metode pelatihan diberikan bersamaan dengan pemaparan dilakukan oleh pengabdi dalam hal strategi pemasaran. Metode pelatihan ditekankan pada praktek penerapannya yaitu dengan bagaimana memasarkan produk dengan cara teknologi tepat guna. Masing-masing peserta dibagi per kelompok yang diketuai satu orang peserta lain sebagai koordinator. Untuk menguji bahwa masing-masing kelompok sudah menguasai kemampuan yang diajarkan, per kelompok dipersilahkan memberikan simulasi atau testimoni hasil kerjanya pada kelompok lain. Keberhasilan kelompok ini jika hasil kerjanya sesuai dengan standar yang ditentukan. Standart yang ditentukan adalah sesuai dengan teori pemasaran dan produk.

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dapat diterapkan dalam masyarakat untuk pemberdayaan masyarakat khususnya dalam dunia bisnis berupa produk yang sesuai dengan teori pemasaran, hukum bisnis dan akuntansi keuangan.

Hasil dan Pembahasan

Pelatihan dilaksanakan dalam beberapa tahap, pertama adalah pelatihan mengenai sasaran produk usaha, kemudian penyuluhan mengenai bank sampah dan latihan mengemas pruduk dengan kreatifitas dari masing-masing pelaku usaha. Pada tahap akhir dilakukan monitoring oleh tim Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat (P3M).

Peserta pengabdian adalah bapak-bapak dan ibu-ibu serta muda-mudi yang memiliki usaha dan terlibat dalam paguyuban di Desa Polanharjo, Klaten, peserta kegiatan sebanyak 25 orang peserta. Kegiatan pelatihan dilaksanakan selama satu hari, kegiatan monitoring dan pendampingan dilaksanakan selama 3 bulan. Dalam jangka waktu tertentu dilaksanakanlah evaluasi secara berkala terhadap kemajuan produk yang ada di masyarakat. Tahapan selanjutnya atau tindak lanjut berupa penyuluhan dan kerjasama lain ke arah yang lebih akademis. Materi Pelatihan berupa cara-cara meningkatkan taraf hidup

dan kesejahteraan masyarakat melalui model pemecahan masalah dengan cara memberikan strategi pemasaran produk yang sesuai dengan kebutuhan dan keinginan pasar.

Peserta dipandu agar produk yang dihasilkan mendapatkan legalitas usaha dan bagaimana prosedur dalam mendaftarkan ijin usaha. Selain itu juga ditahapan akhir peserta diberi pengetahuan bagaimana penyusunan laporan keuangan yang baik. Peserta kegiatan dapat dilihat pada gambar 1.



Gambar 1. Peserta kegiatan Pengabdian

Berdasarkan observasi dari tim pengabdian diketahui bahwa para peserta antusias mengikuti pelatihan ini, terlihat dari keaktifan peserta untuk menghias produk dari barang-barang yang awalnya tidak terpakai dan menjadi sampah dalam masyarakat kini menjadi bermanfaat menjadi produk kreatif dan bernilai ekonomi. Ilustrasi kegiatan tertera dalam gambar 2.



Gambar 2 Kegiatan Pengabdian

Simpulan

Simpulan yang dapat disampaikan dalam program pengabdian kepada masyarakat ini adalah sebagai berikut:

1. Mitra sudah memiliki peralatan yang memadai untuk menunjang proses produksi yang efektif dan efisien, alat-alat tersebut diantaranya mesin jahit, gunting, dll.
2. Mitra sudah mampu mengemas hasil produksi secara menarik. Dengan memberi pelatihan singkat cara mengemas dan memberikan alat pengepresan plastik, para mitra sudah mengetahui teknik pengemasan produk yang menarik yang mampu memberikan ciri khas yang dapat meyakinkan calon pembeli.

Daftar Pustaka

- Alzeta, M. (2011). *Pengantar bisnis teori dan aplikasi di Indonesia*, Yogyakarta: Andi
- Suryana. (2006). *Kewirausahaan*, Jakarta: Salemba Empat
- Saban Echdar, (2013). *Manajemen entrepreneurship*. Yogyakarta: Andi.
- William K. Carter, (2009). *Akuntansi biaya*. Jakarta: Salemba Empat