



**PENGUATAN SISTEM PENGELOLAAN MANAJEMEN DAN ORIENTASI
PASAR PADA DESA BINAAN DI KABUPATEN GUNUNG MAS,
KALIMANTAN TENGAH**

Ferdinand^{1*}, Vivy Kristinae²

^{1,2}Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Palangka Raya
ferdinand@feb.upr.ac.id*

Article History:

Received: 03-03-2023

Revised: 18-04-2023

Accepted: 25-04-2023

Keywords: Kinerja
Bisnis, Mengelola Sistem
Manajemen, Orientasi
Pasar

Abstract: Kegiatan pengabdian masyarakat dilakukan di desa dampingan untuk meningkatkan kinerja usaha. Kegiatan didasarkan pada teori organisasi modern dengan konseling sistematis, mentoring dan monev pada sistem manajemen dan orientasi pasar. Kegiatan dilaksanakan pada 30 pengrajin selama satu bulan dan hasilnya menunjukkan bahwa keterampilan dan kemampuan pengrajin dapat meningkat dengan sharing session, dan mereka mampu bersama-sama memutuskan sistem manajemen yang efektif dan efisien, serta mampu melakukan manajemen pemasaran secara berkelanjutan. Hasil tersebut dapat dijadikan acuan nantinya dalam program FEB UPR di desa-desa dampingan untuk meningkatkan kinerja usaha sebagai kegiatan PKM.

© 2022 SWARNA: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat

PENDAHULUAN

Orientasi pasar adalah strategi bisnis yang mampu mengelompokkan sistem dan jenis barang dengan control penjualan dan efektifitas system. Pada bisnis usaha kerajinan seperti tikar rotan, tas dan sepatu purun, taplak meja rotan, hiasan dinding, gantungan kunci dan lainnya, pengrajin di Kabupaten Gunung Mas Provinsi Kalimantan Tengah, membutuhkan orientasi pasar untuk menjual produk secara tepat sasaran. Desa binaan yang dilakukan dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini berupa penyuluhan, pendampingan dalam pemilihan produk dan jenis bahan baku serta bagaimana melakukan pengelolaan sistem manajemen dan pemasaran. Jenis produk ini sangat membutuhkan sentuhan kebaruan dengan melakukan inovasi produk yang menggabungkan modern dan tetap mempertahankan produk budaya.

Dalam beberapa penelitian menyatakan bahwa kinerja yang didukung oleh performa pengrajin yang terampil dan kreatif dapat meningkatkan pendapatan bisnis. Kinerja bisnis yang baik adalah mampu mengelola sistem dalam penjualan produk dan mampu mensintesa irisan orientasi pasar produk yang ditawarkan. Sehingga hal ini menjadi penting untuk pengrajin memahami lebih dalam pengelolaan penjualan, pengelolaan sistem pemasaran pada bisnis kerajinan.

Pengrajin membutuhkan keterampilan dan kemampuan secara teknis atau praktek untuk melakukan *research and development* orientasi pasar. Pada kajian empiris sebelumnya menyatakan bahwa orientasi pasar adalah suatu pandangan, perspektif atau budaya yang terlihat dari proses dan aktivitas bisnis dalam menciptakan nilai tertinggi bagi kebutuhan dan keinginan pelanggan sebagai inti dari proses pemasaran, yaitu fokus pada kepuasan

konsumen. Maka dari itu sangat membutuhkan sistem pemasaran produk yang terarah dan tepat guna.

Tujuan kegiatan pengabdian kepada masyarakat adalah memberikan gambaran secara langsung pengrajin dalam mencapai keuntungan dari kemampuan pengelolaan bisnis dan keterampilan sistem pemasaran. Pengrajin membutuhkan kemampuan (*ability*) terdiri dari kemampuan potensi dan kemampuan *reality (knowledge and skill)*. Selanjutnya pengrajin membutuhkan keterampilan sebagai bentuk kreatifitas dalam inovasi produk untuk memberikan nilai tambah produk.

Penyuluhan adalah kegiatan pengarahan, pembinaan dan sosialisasi dari bidang manajemen (SDM dan Pemasaran) sebagai bentuk pendampingan sistem pengelolaan dan pemasaran produk di desa binaan, Kabupaten Gunung Mas di Kalimantan Tengah. Sasaran kegiatan adalah pengrajin yang telah memiliki usaha selama dua tahun dan masih aktif. Tujuan kegiatan untuk memberikan potensi pengrajin dalam menjaga kualitas usaha yang dilakukan untuk menghasilkan barang/jasa dan memiliki nilai ekonomis untuk meningkatkan laba dengan ide-ide yang menguntungkan usaha.

Pada kegiatan PKM dilandasi dari teori organisasi modern muncul pada tahun 1950 sebagai akibat ketidakpuasan dua teori sebelumnya yaitu klasik dan neoklasik. Teori Modern sering disebut dengan teori Analisa Sistem yang memadukan antara teori klasik dan neoklasik. Teori Organisasi Modern melihat bahwa semua unsur organisasi sebagai satu kesatuan yang saling bergantung dan tidak bisa dipisahkan. Organisasi bukan sistem tertutup yang berkaitan dengan lingkungan yang stabil akan tetapi organisasi merupakan sistem terbuka yang berkaitan dengan lingkungan dan apabila ingin *survive* atau dapat bertahan hidup maka ia harus bisa beradaptasi dengan lingkungan.

Penyuluhan dalam pengelolaan sistem manajemen sumber daya manusia yang dimaksud dengan kemampuan pengrajin yang menunjukkan jumlah energi (fisik atau sumberdaya) yang digunakan oleh individu dalam menjalankan usaha. Kemampuan pengelolaan sistem ini menjadi karakteristik pengrajin yang digunakan dalam menjalankan aktivitas usaha. Kinerja bisnis biasanya tidak dapat dipengaruhi secara langsung dalam jangka pendek, menurut teori organisasi modern harus dilaksanakan dengan pendampingan dan monev (monitoring dan evaluasi). Beberapa petunjuk suksesnya kinerja bisnis adalah dimana konsumen mampu melakukan penyebaran informasi dari produk yang dibelinya karena persepsi yang dirasakan atau tumbuhnya kepercayaan dari produk yang dibeli.

Meningkatkan kinerja bisnis pada usaha kerajinan, membutuhkan kemampuan intelektualitas untuk menerapkan pengetahuan seperti kemampuan menerapkan teori dan pada aplikasi manajemen pemasaran produk. Teori manajemen adalah kemampuan analogis dalam kaedah sistematis dan logik untuk pengelolaan sistem manajemen bisnis. Untuk melakukan penyuluhan dalam perkembangan sistem pemasaran produk kerajinan dibutuhkan metode sistem yang mampu dilaksanakan secara mudah dan berkelanjutan. Berdasarkan teori organisasi modern bahwa keterampilan pengrajin dalam orientasi pasar dan inovasi produk dalam membuat kebaruan produk dan kemampuan untuk membentuk karakteristik produk.

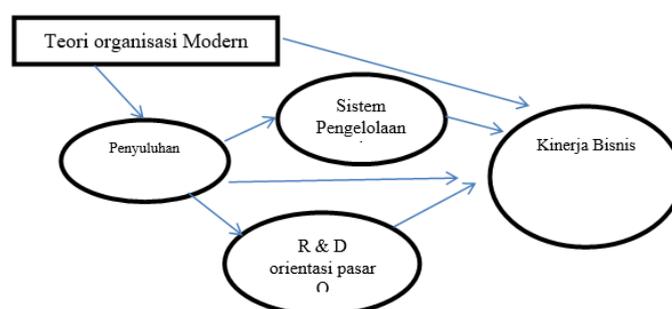
Pelatihan pada orientasi pasar membutuhkan kemampuan pengrajin untuk memilih target pasar, konsumen dan koordinasi internal fungsi dalam penjualan produk. Orientasi pasar dapat dilaksanakan dengan berbagi pengalaman antar pengrajin. Maka, dibutuhkan kegiatan dengan penyuluhan agar keterwakilan pengrajin dalam kegiatan dapat memberikan gambaran target pasar, konsumen dan bagaimana mengelola bisnis secara teknis. Pelatihan dilaksanakan untuk menambah pengetahuan dan kecakapan

pelaku usaha/pengrajin. Fungsi pelatihan adalah pembentukan kemampuan untuk melakukan pembekalan sistem pemasaran.

Dalam konteks penyuluhan untuk meningkatkan kinerja bisnis, pendidikan dan pelatihan tidak dapat dipisahkan untuk memperdalam keterampilan pengrajin, karena pelatihan sama dengan memberikan pendampingan ialah suatu kegiatan untuk meningkatkan pengetahuan umum seseorang termasuk didalamnya peningkatan penguasaan teori dan keterampilan memutuskan terhadap persoalan-persoalan yang menyangkut kegiatan mencapai tujuan. Meningkatkan keterampilan pengrajin yang dapat menguntungkan bagi unit usaha. Suatu kegiatan untuk memperbaiki kemampuan kerja seseorang dalam kaitannya dengan kinerja bisnis, membutuhkan profesional kerja yang ditingkatkan dari keterampilan kerja individu. Latihan membantu pengrajin dalam memahami suatu pengetahuan praktis, dan penerapannya, guna meningkatkan keterampilan, kecakapan dan sikap yang diperlukan oleh organisasi dalam usaha meningkatkan kinerja bisnis (Kuantitas, Kualitas, Profesionalitas).

Pelatihan dalam mendukung keterampilan usaha untuk meningkatkan kemampuan secara teknis atau praktek dalam suatu bidang pekerjaan, sedangkan pengetahuan kerja adalah kemampuan pengrajin untuk mengelola sistem pekerjaan. Latihan dalam penyuluhan membantu pengrajin dalam memahami suatu pengetahuan praktis dan penerapannya, guna meningkatkan keterampilan melakukan riset orientasi pasar dan melakukan inovasi produk yang diperlukan oleh pelaku usaha mencapai tujuan. Pentingnya melakukan penyuluhan dalam meningkatkan keterampilan dan pengetahuan pengrajin dalam mengembangkan usaha. Kegiatan dalam pembimbingan atau pembinaan itu sendiri adalah upaya menuntun, mengarahkan, memonitor, memantapkan dan mengembangkan potensi secara berkesinambungan untuk memperoleh daya guna dan daya hasil serta kualitas yang lebih tinggi/baik dari perkembangan lebih lanjut. Pada PKM ini indikator keterampilan kerja meliputi: Pelatihan, Pengembangan, waktu.

Konseptual penelitian yang didasarkan pada teori organisasi modern dalam meningkatkan kinerja bisnis dengan penerapan sistem pengelolaan usaha dengan pengelompokkan dalam orientasi pasar di terapkan untuk pengetahuan dan keterampilan dalam kinerja bisnis. Berdasarkan teori, kajian empiris sebelumnya maka kegiatan ini memiliki gambaran kegiatan berikut.



Gambar 1. Hubungan dalam Teori dan Kegiatan PKM

METODE PELAKSANAAN

Kegiatan dilaksanakan pada Desa Tumbang Anjir, Teluk Nyatu, Tewang Panjang dan Tumbang Miwan tempat ketersediaan bahan baku untuk pengrajin. Kegiatan ini dilakukan secara eksploratif yaitu mengenai situasi sekarang dan akan datang. Jenis kegiatan dilakukan dengan informasi yang didapatkan dari sejumlah fakta diketahui, tetapi diperlukan lebih banyak informasi untuk menyusun kerangka teoritis yang kuat.

Teknik pengambilan sampel dalam kegiatan adalah langsung pada desa binaan di empat desa dalam satu kabupaten Gunung mas di Provinsi Kalimantan Tengah. Rumusan dalam kegiatan yaitu:

1. Bagaimana kegiatan penyuluhan dalam sistem pengelolaan manajemen berperan dalam meningkatkan kinerja bisnis.
2. Bagaimana kegiatan penyuluhan dalam *Research and Development* berperan dalam meningkatkan kinerja bisnis.
3. Bagaimana implementasi hasil penyuluhan, pendampingan sistem pengelolaan manajemen dan manajemen pemasaran untuk meningkatkan keterampilan pengrajin.

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Keterampilan dalam menghasilkan produk yang sesuai kebutuhan konsumen membutuhkan pendampingan, penyuluhan untuk membuat produk yang unik, berdayaguna dan sesuai dengan perkembangan modernisasi.
2. Pendampingan penyuluhan dilaksanakan pada empat desa (Tumbang Anjir, Teluk Nyatu, Tewang Panjang dan Tumbang Miwan) dengan jumlah pengrajin 30 orang, yang merupakan kegiatan untuk menerapkan keterampilan pengrajin maka semakin meningkat pula kinerja bisnis.
3. Penyuluhan dilakukan agar pengrajin mampu memumpuni dengan mudah mendapatkan ide dalam melakukan perubahan system yang lebih baik.
4. Pendampingan pengrajin yang SDMnya baik dapat diukur dari berapa lama berkecimpung dalam bisnis dan dapat lebih cepat dalam pengambilan keputusan ketika terjadi kondisi bisnis yang tidak menentu.
5. Pengetahuan yang didapatkan bagi pengrajin dapat mempengaruhi keprofesionalitas kinerja.

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan teori organisasi modern dan hasil kuesioner monev hasil kegiatan membuktikan bahwa:

1. Dapat dilihat bahwa penyuluhan dapat meningkatkan keterampilan kerja pengrajin untuk mengelola system dalam SDM dan pemasaran produk.
2. Keterampilan kerja dengan pendampingan dapat meningkatkan untuk research and development orientasi pasara dalam menentukan target pasar, positioning produk dan segmen produk, sehingga produk dapat sesuai kebutuhan pasar dan konsumen.
3. Sistem pemberian materi sangat mudah dipahami dan sesuai kebutuhan pengrajin dalam pengelolaan sistem pemasaran produk.

Hasil dari PKM di desa binaan ini, dapat memberikan gambaran utama pengelolaan sistem dan orientasi pasar produk budaya (pengembangan pasar). Hasil dari hal ini, dapat meningkatkan kinerja bisnis usaha.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Dian Kagungan, D., & Rosalia, F. (2020). Pelatihan Tata Kelola Destinasi Pariwisata Berbasis Media Branding Strategy (Membangun Kerjasama Kelembagaan dan Peranserta Masyarakat untuk Mewujudkan Desa Sungai Langka sebagai Desa Wisata). Sumbangsih: Jurnal Pengabdian kepada Msyarakat Universitas Lampung, 1(21), 141-148.
- [2] ENDRAYADI, E. C., BADRUDIN, A., & AJI, F. Strategi Pemberdayaan Masyarakat Berbasis Ekonomi Kreatif Guna Mendukung Pengembangan Eduwisata

- Puncak Petualangan di Desa Kretek Kecamatan Taman Krocok Kabupaten Bondowoso.
- [3] Handayani, D. W. (2020). Pendampingan bagi Desa Labuhan Ratu 6 melalui Partisipasi Kelompok Budidaya Lebah Madu dalam Peningkatan Kapasitas sebagai Desa Penyangga Taman Nasional Way Kambas. *Jurnal Sumbangsih*, 1(1), 149-157.
- [4] Handoko, S. T., Heriyawati, D. F., & Zayadi, H. (2022). Prosiding UNISMA: Model KKN tematik untuk mewujudkan masyarakat tangguh guna percepatan pembangunan di era pandemi Covid-19. *Media Nusa Creative (MNC Publishing)*.
- [5] Harjadi, D., Praramdana, G. K., Komarudin, M. N., & Manalu, V. G. (2021). Pemberdayaan dalam Pengelolaan Digital Marketing untuk Mewujudkan Desa Wisata Budaya di Kecamatan Cigugur Kabupaten Kuningan. *Empowerment: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 4(01), 42-53.
- [6] Kristinae, V. (2021). Analisis Customer Satisfying dan Knowledge Sharing Dalam Optimalisasi Formulasi Promotion Pemasaran Produk Lokal di Yogyakarta dan Palangka Raya. *Jurnal Pendidikan Ekonomi Undiksha*, 13(2), 402-411.
- [7] Kristinae, V., Nasution, A. F., Sahputra, I. P. A., Banu, Y. A., Nadiyah, S., Yusnia, N. M., ... & Simanjuntak, C. G. (2022). PELATIHAN STRATEGI PEMASARAN (KEARIFAN LOKAL DAN SUPERIORITAS SUMBER DAYA) PADA PETANI DALAM MEWUJUDKAN DESA WISATA DI DESA TUMBANG TARIAK KABUPATEN GUNUNG MAS, KALIMANTAN TENGAH. *Majalah Ilmiah KKN Tematik LPPM UPR*, 3(4).
- [8] Sudarmanto, E., Revida, E., Zaman, N., Simarmata, M. M., Purba, S., Syafrizal, S. ... & Susilawaty, A. (2020). Konsep dasar pengabdian kepada masyarakat: Pembangunan dan pemberdayaan. *Yayasan Kita Menulis*.
- [9] Sutaryono, Y. A., Anggara, P. S., Muharram, W. W., Laili, Z., Sari, N. H., Trieanto, A., & Muliana, A. (2022). Penyuluhan dan Pelatihan Peternak Untuk Menunjang Optimalisasi Produktifitas Program 1000 Desa Sapi Di Desa Pengingat Kecamatan Pujut Kabupaten Lombok Tengah. *Jurnal Pengabdian Magister Pendidikan IPA*, 5(2), 94-100.
- [10] Yuliani, N., Budilaksono, S., Wagiyati, S., Pramestari, D., & Trisnawati, N. *ABDIMAS: BERPIKIR DAN BERTINDAK KREATIF DI ERA PANDEMI*.
- [11] Yunita, R., & Sofarini, D. (2021). *PEMANFAATAN TUMBUHAN AIR PURUN TIKUS (Eleocharis dulcis) KELOMPOK USAHA WANITA PENGRAJIN PURUN 'GALOEH BANDJAR'*.