

# **Membangun Jiwa Wirausaha Melalui Pemanfaatan Limbah Kulit Jagung Sebagai Bahan Baku Kerajinan Merangkai Bunga Pada Kelompok Usaha Ibu – Ibu/ Remaja Putri**

*Idris Yanto Niode dan Imran Rosman Hambali*

*email: idris\_niode@yahoo.co.id*

*Dosen Fakultas Ekonomi – Universitas Negeri Gorontalo*

## **Abstrak**

Desa Dulukapa Kecamatan Sumalata Timur dikategorikan terpencil karena geografisnya perbukitan dan pesisir. Mayoritas penduduknya nelayan dan tani tradisional. Budidaya jagung dan perikanan tangkap merupakan kegiatan utama yang telah dijalani selama bertahun-tahun, tetapi tingkat pendapatan dan kesejahteraan tetap rendah karena produk yang dijual tidak memiliki nilai tambah, tidak terdiversifikasi dan tidak ada intervensi teknologi produksi. Hal ini diperburuk oleh minimnya tenaga kerja terampil, keterbatasan alat produksi dan sempitnya jaringan pemasaran.

Memperhatikan kondisi aktual diatas maka kami akan melaksanakan program KKS-Pengabdian dalam bentuk pelatihan kepada kelompok usaha Ibu-ibu/ remaja putri terkait dengan seni merangkai bunga dalam rangka peningkatan pendapatan ekonomi rumah tangga.

Limbah kulit jagung adalah bahan produktif yang sangat bernilai ekonomis jika dimanfaatkan sebagai bahan baku seni kerajinan. Cara pembuatannya mudah, bahan baku di lokasi sasaran cukup melimpah, harga terjangkau serta permintaan dan potensi pasar masih sangat prospektif.

Program ini bertujuan meningkatkan pendapatan kelompok pengrajin seni merangkai bunga di Desa Dulukapa. Para pengrajin sebagian besar kaum perempuan (istri dan remaja putri) dari keluarga tani dan nelayan. Pemberdayaan gender ini dimaksudkan agar mereka berkontribusi bagi peningkatan ekonomi keluarga. Hal ini bisa dicapai bila para pengrajin memiliki pengetahuan dan keterampilan menghasilkan produk yang teruji kualitasnya, menarik dan diterima pasar

***Kata Kunci: Jiwa Kewirausahaan.***

## **PENDAHULUAN**

Provinsi Gorontalo disebut sebagai *The Hiden Paradise*, karena terkenal kaya potensi alam pertanian, perikanan dan pariwisata. Didukung oleh kondisi geografis, sosio-kultural dan program pemerintah daerah, jagung dan ikan (laut) diandalkan untuk meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan masyarakat. Jagung merupakan konsumsi pangan tradisional di Gorontalo, selain itu dapat

digunakan untuk pakan ternak dan sumber energi baru dan terbarukan. Begitu pentingnya jagung, pemerintah daerah provinsi maupun kabupaten kota menempatkannya dalam Program Agropolitan Berbasis Jagung sebagai Komoditas Unggulan, disamping Etalase Perikanan dengan *Taksi Mina Bahari* untuk menggerakkan ekonomi masyarakat. Produksi jagung Gorontalo mencapai 753.598 ton per tahun (Dinas Pertanian dan Ketahanan Pangan Provinsi Gorontalo, 2012). Perikanan juga menjadi komoditi unggulan daerah karena memiliki potensi cukup besar. Diperkirakan jumlah ikan di perairan Gorontalo mencapai 1.226.090 ton per tahun (Dinas Kelautan dan Perikanan Provinsi Gorontalo, 2012).

Daerah Kecamatan Sumalata Timur dengan sebagian besar daerahnya adalah daerah pesisir laut dan perbukitan yang dimanfaatkan sebagai lahan perkebunan untuk tanaman jagung belum bisa meningkatkan pendapatan masyarakat Kecamatan Sumalata Timur khususnya Desa Dulukapa secara signifikan. Mereka yang merupakan petani tradisional dengan tak mampu memperbaiki derajat dan kualitas hidup dengan mengandalkan jagung dan ikan yang dijual mentah (bentuk baku). Dengan melakukan usaha kreatifitas dan inovasi pada limbah jagung sebenarnya dapat dimanfaatkan menjadi peluang usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) terutama bagi ibu-ibu rumah tangga dengan melakukan usaha kerajinan seni merangkai bunga dari limbah kulit jagung.

Di Desa Dulukapa Kecamatan Sumalata Timur terdapat sebagian keluarga yang dapat mengolah kulit jagung menjadi kerajinan bunga hias. Mereka rata-rata adalah istri dan remaja putri yang tergabung dalam kelompok usaha pengrajin seni merangkai bunga:

Disamping itu tentu saja membangun jiwa wirausaha dibidang Industri Kerajinan Seni Merangkai Bunga Pada Kelompok Pengrajin Ibu-ibu/ remaja Putri desa Dulukapa perlu melibatkan berbagai pihak (*stakeholders*). Para pihak (baik secara individu maupun institusi) yang akan mendukung program ini untuk optimalisasi hasil, tujuan dan sasaran, adalah sebagai berikut:

Tabel 1. Nama dan peran / kontribusi Mitra

No	Nama Mitra	Peran dan kontribusi
1.	Hena - Karawo (Pengarajin Handicraf Seni Lukis Hena)	Pelatihan, bimbingan teknis dan membagi pengalaman tentang produksi dan pemasaran kerajinan bunga
2.	Ramlan Amir Isa, SE.,MM	Seni Merangkai bunga dengan memanfaatkan limbah rumah tangga

Hena - Karawo adalah salah satu industri Handicraf seni lukis Hena yang satu-satunya di Provinsi Gorontalo. Industri seni lukis hena ini sengaja dilibatkan oleh karena seni lukis hena dapat di kombinasikan dengan seni merangkai bunga. Hal ini dilakukan sebagai ide kreatif dalam menambah nilai ekonomi sehingga produk tersebut bernilai daya saing tinggi.

Berdasarkan uraian diatas kami mengusulkan program **KKS-Pengabdian dalam format Kuliah Kerja Sibermas Universitas Negeri Gorontalo (KKS-UNG)** tahun 2015 periode Oktober - November dengan memberikan pelatihan, bimbingan teknis, pendampingan dan pemantauan atas limbah kulit jagung oleh kelompok pengrajin di Desa Dulukapa Kecamatan Sumalata Timur Kabupaten Gorontalo Utara. Tentu saja upaya untuk meningkatkan pemahaman dan keterampilan masyarakat desa, diikuti proses menghasilkan produk bernilai ekonomi tinggi, menembus jaringan pemasaran yang luas dan prospektif, kemudian berujung pada peningkatan pendapatan dan kesejahteraan masyarakat secara signifikan membutuhkan keterpaduan sumber daya dalam bentuk biaya, waktu dan tenaga.

## **METODE**

### **1. Tahap Sosialisasi dan Persiapan**

Koordinasi dengan pemerintah desa, pertemuan dengan kelompok pengrajin merangkai bunga serta pembicaraan awal dengan mitra telah dilakukan dimana sebagian informasi dan data yang diperoleh sudah dituangkan dalam proposal ini. Kemudian koordinasi dengan LPM-UNG untuk perekrutan mahasiswa yang memiliki latarbelakang keilmuan bersesuaian dengan bidang kerja kelompok sasaran. Dilanjutkan pembekalan dikampus oleh akademisi dan praktisi bisnis yang kompeten dan berpengalaman selama tiga – empat hari. Pembekalan berisi

materi dan teknik sosialisasi di masyarakat, penyiapan perlengkapan pendukung serta metode dan jadwal kegiatan mahasiswa selama berada dilokasi.

## 2. Pelaksanaan

Tahapan program yang akan dilaksanakan adalah pelatihan seni merangkai bunga. Program lain berupa bantuan teknologi peralatan, dan pemasaran. Khusus bantuan pengadaan bahan/ alat untuk kegiatan pelatihan akan melibatkan mahasiswa.

Metode yang digunakan dalam melakukan pemberdayaan terhadap kelompok pengrajin adalah teknik pembelajaran kelompok disertai praktek. Pembelajaran disertai praktek akan dilakukan oleh mahasiswa bersama-sama kelompok pengrajin ibu-ibu/ remaja putri yang memang sudah menggeluti usaha merangkai bunga.

Pekerjaan yang akan dilakukan oleh mahasiswa dan dihitung dalam volume 144 Jam Kerja Efektif Mahasiswa (JKEM) dalam sebulan. Rata-rata jam kerja efektif mahasiswa (JKEM) per hari adalah 4,8 sebagai acuan, rinciannya sebagai berikut:

Tabel 2. Uraian pekerjaan, Program dan Volumennya dalam 2 bulan

No	Nama Pekerjaan	Volume (JKEM)	Keterangan
1	Pencarian bahan baku kulit jagung	576	2 mahasiswa
2	Penyediaan alat peraga lainnya	1440	5 mahasiswa
3	Pembersihan bahan (Kulit Jagung)	1440	5 mahasiswa
4	Pewarnaan bahan (Kulit Jagung)	1440	5 mahasiswa
5	Proses pemotongan/ pengirisan bahan sesuai ukuran	1440	5 mahasiswa
6	Perangkaian pada batang (Batang Pohon)	576	2 mahasiswa
7	Finishing produk sebagai produk siap jual	1728	6 mahasiswa
Total Volume Kegiatan		8640	30 mahasiswa

## 3. Evaluasi

Evaluasi program akan dilakukan tiap bulan dengan menganalisa data-data input komoditas dan output produk serta tingkat serapan pasar. Evaluasi juga akan dilakukan pada kontribusi bantuan peralatan pengolahan dalam mendukung

kelancaran proses. Evaluasi secara khusus juga akan dilakukan terhadap mahasiswa baik individu maupun kelompok dalam melakukan aktivitas dalam kurun waktu pelaksanaan KKS-Pengabdian di lapangan.

#### **4. Rencana Keberlanjutan Program**

Selain pola kinerja mahasiswa dalam KKS - Pengabdian ini, keberlanjutan program juga turut ditentukan oleh daya serap kelompok sasaran selama kegiatan pelatihan. Kemampuan kelompok sasaran dalam mengadopsi dan mengadaptasi materi yang disampaikan penyuluh teknis dan mahasiswa pendamping akan berkorelasi pada hasil; yakni produk yang berkualitas, menarik dan siap merebut peluang pasar yang tersedia. Ringkasnya, saling keterpaduan dan sinergi yang terbangun antara kelompok sasaran dan mahasiswa akan menentukan kesinambungan.

Penempatan mahasiswa pada semua program kegiatan adalah dalam rangka memetakan potensi dan masalah yang mungkin muncul serta solusi dan alternatifnya. Pelatihan dan bimbingan teknis mulai dari pemilihan bahan baku, sampai pada tahap produksi disertai bantuan alat produksi adalah upaya meningkatkan efisiensi dan efektifitas proses pelatihan. Keberadaan bantuan ini akan meningkatkan kinerja produksi yang dilakukan oleh kelompok sasaran.

#### **HASIL**

Kecamatan Sumalata Timur merupakan salah satu kecamatan yang letaknya tidak jauh dari Pusat Kota Gorontalo Utara. Kecamatan ini memiliki 9 Desa (Bubalango, Buladu, Buluatu, Deme Dua, Dulukapa, Hulawa, Koluoka, Motihelumo dan Wubudu) dan merupakan salah satu kecamatan yang baru dimekarkan dari kecamatan induknya yakni kecamatan Sumalata. Dengan luas yang ada, kecamatan ini memiliki potensi daerah terbesar di bidang perikanan tambak/air tawar, jagung dan peternakan. Masyarakat yang ada di Kecamatan ini sebagian besar mata pencahariannya adalah petani ladang dan nelayan. Khususnya desa Dulukapa sebagian besar warga desa ini mata pencahariannya adalah nelayan dan juga petani ladang.

Desa Dulukapa sendiri terdiri dari tiga Dusun yakni Dusun Kenangan, Dusun Idaman dan Dusun Batu Tiga dengan jumlah KK 259. Desa Dulukapa sendiri daerahnya merupakan dataran tinggi dan sebagian dataran rendah, sehingganya mata pencaharian sebagai petani dapat dikelompokkan sebagai petani sawah dan ladang. Masyarakat Desa Dulukapa sendiri memiliki beberapa kelompok usaha produktif, diantaranya adalah kelompok usaha pembuat kue dan kelompok usaha Ibu-ibu/ remaja putri pengrajin seni merangkai bunga. Usaha yang dilakukan oleh kelompok usaha ini biasanya mereka berproduksi pada waktu-waktu setelah melakukan kegiatan/ pekerjaan utama mereka yakni bertani dan nelayan.

### **1. Pelatihan Program Inti**

Menanggapi kebutuhan dan aspirasi mitra yakni kelompok usaha dan Pemerintah Desa Dulukapa, tim pelaksana menyelenggarakan pelatihan singkat tentang seni merangkai bunga bagi kelompok usaha kecil yang bergerak dalam produksi merangkai bunga disertai bimbingan teknis bagaimana mengambil peluang dan potensi pasar. Pelatihan ini merupakan program inti dari pelaksanaan KKS-Pengabdian yang merupakan kolaborasi antara Dosen (tim Pelaksana) dan Mahasiswa sebagai peserta KKS-Pengabdian periode Oktober – November. Pelatihan terdiri atas 2 sesi dengan narasumber berasal dari tenaga ahli dibidang pelatihan tersebut.

Sesi pertama berjudul *Melirik Peluang dan Prospek Pasar*. Tujuan dari pelatihan ini adalah diharapkan para peserta mampu untuk;

- memahami dan menerapkan prinsip pokok dalam menciptakan produk yang berdaya jual dan berdaya saing
- memahami dan menerapkan strategi pemasaran untuk pengembangan usaha

Materi pelatihan sesi pertama dalam bentuk power poin dapat dilihat pada lampiran 1.

Sesi kedua *Membagi Pengalaman dan praktek Seni Merangkai Bunga*.

Pelatihan ini ditujukan agar peserta dapat;

- Mampu memproduksi produk yang berdaya saing dipasaran.

Materi pelatihan sesi kedua dalam bentuk power poin dapat dilihat pada lampiran 2.

Para peserta adalah ibu-ibu dan remaja putri kelompok usaha yang tersebar di 3 dusun yang ada di Desa Dulukapa. Daftar hadir peserta pelatihan terdapat dalam *lampiran 3*.

## **2. Pendampingan Program Inti**

Setelah menyelesaikan kegiatan pelatihan, tim pelaksana melakukan pendampingan ke lokasi mitra untuk menyaksikan langsung proses produksi. Disamping proses pendampingan dilakukan oleh Tim pelaksana (Dosen) juga dilakukan pendampingan langsung oleh mahasiswa peserta KKS-Pengabdian yang memang sebelumnya sudah dibekali akan proses produksi seni merangkai bunga. Proses pendampingan ini dilakukan oleh dosen dan mahasiswa selama 7 hari.

Selama proses pendampingan dibagi menjadi 3 kelompok yang dipusatkan pada masing-masing dusun yang ada di Desa Dulukapa dan yang memiliki kelompok usaha yang sudah dilatih pada puncak kegiatan pelatihan sebelumnya.

## **3. Pelaksanaan Program Tambahan**

Pelaksanaan program tambahan oleh peserta KKS-Pengabdian dilaksanakan setelah pelaksanaan pelatihan program inti yakni seni merangkai bunga. Pelaksanaan program tambahan dilaksanakan selama 15 hari kerja. Mekanisme pelaksanaannya dibagi menjadi 3 Kelompok panitia yang merupakan kolaborasi antara mahasiswa KKS\_Pengabdian dengan rema muda Desa Dulukapa. Kelompok tersebut memiliki tugas dan fungsi sesuai dengan bidang pengerjaan yang dibentuk dan disepakati bersama.

Berikut adalah tugas dan fungsi setiap kelompok sesuai dengan bidang pengerjaan yang harus diselesaikan:

**Kelompok 1:** Perbaikan Data Kependudukan dan Administrasi Desa, yang meliputi:

- a. Perbaikan data penduduk, melalui program survey dan rekap data penduduk di Desa Dulukapa
- b. Pembinaan dan perbaikan administrasi Pemerintah Desa

**Kelompok 2: Proses Belajar dan Mengajar (PBM) & Kebersihan**

- a. Program pembersihan tempat – tempat sarana umum (Sekolah, tempat ibadah dll)
- b. Proses Belajar Mengajar (PBM) di Sekolah Dasar Dulukapa

**Kelompok 3: Keagamaan, Seni dan Olahraga**

- a. Pentas Seni dan Olah raga
- b. Pengaktifan kembali kelompok tadarus ibu-ibu desa Dulukapa
- c. Kegiatan lomba menu masak tingkat kabupaten bersama Ibu-Ibu Desa Dulukapa

**4. Capaian Program**

Mengacu kepada target dan luaran program pada Bab 2 maka dapat disimpulkan bahwa:

- a. Keseluruhan tahapan kegiatan seperti disebut dalam Bab 3 sudah terlaksana, dampak perubahan dan kemajuan bersifat terukur dan disampaikan dalam laporan ini.
- b. Luaran poin 1 yakni terrealisasinya kegiatan pelatihan seni merangkai bunga sudah dilaksanakan.

## **BAB 6**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **6.1. Kesimpulan**

Mengacu kepada target dan luaran program maka dapat disimpulkan bahwa:

1. Program KKS\_Pengabdian secara efektif membantu terlaksananya kegiatan produksi dan pemasaran produk rangkaian bunga dari kelompok usaha mitra yaitu Ibu-ibu dan remaja putri Desa Dulukapa.
2. Sejumlah kendala yang dihadapi mitra pada tahap awal produksi secara bertahap mampu dicarikan solusi dan mitra mampu melaksanakan kegiatan produksi dan pemasaran secara mandiri.
3. Laporan hasil kegiatan KKS – Pengabdian ini juga disampaikan dalam publikasi ilmiah jurnal.

#### **a. Saran**

Adapun yang dapat dijadikan saran dalam pelaksanaan program ini adalah sebagai berikut:

1. Kiranya bagi kelompok mitra dalam program ini yang telah dinyatakan berhasil dapat menjalankan usahanya dengan tetap berproduksi dan menjaga kualitas produknya serta dapat mengembangkan usahanya.
2. Keberhasilan kelompok mitra dapat disalurkan kepada kelompok usaha lainnya yang sejenis dengan memberikan kesempatan kepada kelompok mitra untuk melatih dan melakukan proses pendampingan bagi kelompok usaha tersebut.

## DAFTAR PUSTAKA

- Anonim. 2012. Profil Desa Dulukapa Kecamatan Anggrek Tahun 2013
- BPS\_Badan Pusat Statistik Provinsi Gorontalo. 2011. Gorontalo Dalam Angka 2011.
- RAMP-IPB. 2013. Prosiding Konferensi Nasional Inovasi dan Technopreneurship. *Mendidik dan Menciptakan Inovator dan Technopreneur*. [Mopangga, Herwin dkk; makalah yang dipresentasikan *Komoditas Unggulan Lokal sebagai Sumber Inovasi dan Wirausaha Mahasiswa*, Bogor, 18-19 Februari 2013]
- Dinas Pertanian dan Ketahanan Pangan Kabupaten Gorontalo Utara. 2012. *Data Tetap (DATAP)*. Gorontalo
- Kiyai, Sefya. 2012. Bisnis Plan Stik Jagung Ikan Poliyama 'S. (Pemenang Seleksi Bisnis Plan pada Diklat Industri Regional VII Makassar sesuai dengan Keputusan Menteri Perindustrian Republik Indonesia Nomor 537/M-IND/Kep/10/2012 tentang Penetapan Pemenang Seleksi Bisnis Plan Terbaik Tenaga Penyuluh Lapangan Industri Kecil dan Menengah (TPL-IKM) Program Beasiswa Angkatan 2007 tanggal 19 Oktober 2012)
- Niode, Idris. 2007. Wirausaha Sebagai Alternatif Masalah Pengangguran. *Jurnal Inovasi* Vol. 1. Maret 2007. Bandung.
- Niode, Idris & Herwin Mopangga. 2014. Penguatan Produksi dan Manajemen Usaha Stik Jagung Ikan Gorontalo. Volume 7. Nomor 3/ September 2014. Gorontalo. LP2EB

## Lampiran 1. Materi pelatihan sesi 1 *Melirik Peluang dan Prospek Pasar*

 <p><b>TUJUAN PELATIHAN</b></p> <p>Setelah mengikuti pelatihan ini, peserta diharapkan mampu:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Memahami &amp; menerapkan prinsip pokok dlm menciptakan produk yg berdaya jual &amp; berdaya saing</li> <li>2. Memahami &amp; menerapkan strategi pemasaran &amp; pengembangan usaha</li> </ol>	<h3 style="background-color: yellow; text-align: center;">Prinsip dasar</h3> <p><b>Kepuasan pelanggan</b> atas produk barang &amp; jasa yg kita jual adlh yg <b>Utama</b></p> <p>Produk yg tdk sesuai dgn harapan &amp; nilai guna bg pelanggan pasti tdk laku di pasar</p> <p>Produk berwujud (<i>tangible</i>) → barang; tdk berwujud (<i>intangible</i>) → jasa</p> <p>Dlm pemasaran modern, yg ditawarkan kpd konsumen bkn sebatas produk barang &amp; jasa, tetapi <b>nilai &amp; kepuasan</b></p> <p>Keunggulan sebuah perusahaan tergantung pd cara mereka menciptakan nilai bagi pelanggannya</p> <p>Perusahaan yg selalu mengutamakan kualitas (lebih baik) akan memperoleh penilaian konsumen (<i>customer value</i>) lebih baik</p> <p>Dgn cara ini, perusahaan mampu <b>mempertahankan</b> konsumen yg sdh <b>menarik</b> konsumen baru &amp; <b>mengalihkan</b> perhatian konsumen pesaing</p> <p>Dampaknya → meningkatkan pangsa pasar total penjualan, laba &amp; pertumbuhan perusahaan</p>
<p>1</p> <h3 style="background-color: yellow; text-align: center;">Ukuran produk yg dijadikan acuan konsumen utk menilai kepuasan</h3> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Kinerja (<i>performance</i>): karakteristik operasi pokok dr produk yg di produksi Cth: konsumsi bahan bakar, kenyamanan mengemudi dsb</li> <li>• Ciri-ciri atau keistimewaan tambahan (<i>features</i>): karakteristik sekutu atau pelengkap. Cth: kelengkapan interior/eksterior seperti AC, sd system dsb</li> <li>• Keandalan (<i>reliability</i>): kemungkinan kecil mengalami kerusakan a pakai</li> <li>• Kesesuaian dgn spesifikasi (<i>conformance to specifications</i>): desain komposisi memenuhi standar</li> <li>• Daya tahan (<i>durability</i>): berapa lama produk bs digunakan</li> <li>• Serviceability: kecepatan, kompetensi, kenyamanan, mudah direparasi</li> <li>• Estetika: daya tarik produk trhdp panca indra: bentuk fisik, warna, dsb</li> <li>• Kualitas yg dipersepsikan (<i>perceived quality</i>): citra &amp; reputasi produk yg bertanggung jawab perusahaan</li> </ul>	<p>2</p> <h3 style="background-color: black; color: white; text-align: center;">Harus diperhatikan saat memulainya kegiatan produksi bahan pang</h3> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Peralatan produksi</li> <li>• Bangunan &amp; fasilitas</li> <li>• Kelengkapan ruang produksi             <ul style="list-style-type: none"> <li>• Penyimpanan</li> <li>• Higiene &amp; sanitasi</li> </ul> </li> <li>• Kesehatan/kebersihan karyawan</li> <li>• Pengendalian proses</li> <li>• Kehalalan produk             <ul style="list-style-type: none"> <li>• Label pangan</li> </ul> </li> <li>• Pencatatan &amp; dokumentasi</li> <li>• Manajemen pengawasan             <ul style="list-style-type: none"> <li>• Pelatihan karyawan</li> </ul> </li> </ul>
<p>3</p> <h3 style="border: 1px dashed red; padding: 5px;">Bagaimana cara menarik minat konsumen</h3> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Product (barang)</li> <li>• Price (harga)</li> <li>• Place (distribusi)</li> <li>• Promosi (informasi)</li> </ul> <p>Perhatikan ukuran (standar) produk &amp; pelayanan yg dijadikan patokan/acuan oleh konsumen, Dengan membuat produk kita berbeda dr yg lain, misalnya:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Meningkatkan pelayanan</li> <li>2. Menciptakan kesan (<i>image</i>)</li> <li>3. Membuat merk</li> <li>4. Harga bersaing dgn meningkatkan efisiensi</li> <li>5. DLL</li> </ol>	<p>4</p> <h3 style="background-color: brown; color: white; text-align: center;">Hal pokok tentang Produk</h3> <p>Yang harus diperhatikan :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Kebutuhan/keinginan pelanggan</li> <li>• Produk &amp; varian/model apa yg akan dijual</li> <li>• Aspek apa dari produk yg menjadi daya tarik             <ul style="list-style-type: none"> <li>• Produk pesaing &amp; kekuatan pesaing</li> </ul> </li> </ul> <p>Yang harus dilakukan :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Mengembangkan produk yg memberi pelanggan apa yg mereka butuhkan/inginkan</li> <li>• Mengevaluasi seberapa baik produk memenuhi kebutuhan pelanggan</li> <li>• Terus meningkatkan kualitas &amp; inovasi produk</li> <li>• Service &amp; warranty</li> <li>• Membuat kemasan lebih menarik</li> <li>• Mencari bahan produk berkualitas dgn harga bagus</li> <li>• Memutuskan berapa banyak produk yg dapat diproduksi dlm waktu tertentu</li> </ul>
<p>5</p>	<p>6</p>

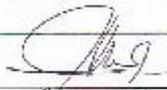
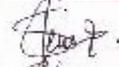
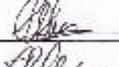
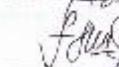
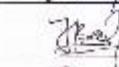
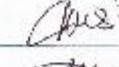
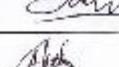
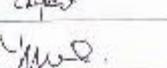
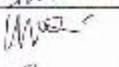
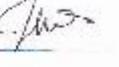
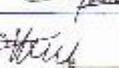
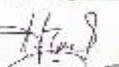
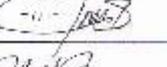
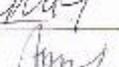
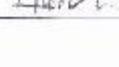
<h2 style="text-align: center;">Hal pokok tentang Harga</h2> <p>Hal-hal yang harus dilakukan :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Menentukan harga yg : <ul style="list-style-type: none"> <li>– sesuai dgn nilai produk di mata konsumen</li> <li>– memberikan pertumbuhan keuntungan yg berkesinambungan</li> <li>– bersaing: pelajari produk pesaing &amp; kekuatan pesaing</li> <li>– efektif: mengetahui efektivitas promosi harga untuk kebutuhan jual cepat</li> <li>– kebutuhan menarik pembeli baru</li> </ul> </li> </ul> <p style="text-align: center;">Hal-hal yang harus diperhatikan :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>□ Memahami apakah konsumen membeli berdasarkan harga dibanding kualitas atau mode</li> <li>□ Memahami apa resiko ataupun manfaat menjual dengan harga lebih murah ataupun lebih mahal dari pesaing <ul style="list-style-type: none"> <li>□ Memahami kapan harus menaikkan harga</li> <li>□ Memahami komponen biaya produksi</li> </ul> </li> </ul>	<h2 style="text-align: center;">Hal pokok tentang Distribusi</h2> <p style="text-align: right;">Yang harus diperhatikan :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Jumlah stock barang &amp; pembiayaan stock</li> <li>• Cara penyimpanan barang &amp; biaya penyimpanan <ul style="list-style-type: none"> <li>• Type transportasi &amp; biaya transportasi</li> </ul> </li> <li>• Cara distribusi – canvassing, order &amp; delivery, via grosir/distribusi</li> </ul> <p>• Apa perlu perantara – grosir , agen, perwakilan, angkutan, pergudangan.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Kerjasama dengan pebisnis lain .... market linkage, joint-promotion</li> </ul> <p>Yang harus dilakukan :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Memutuskan area distribusi (pasar yang dibidik) peluang bisnis vs kemampuan produksi, modal, &amp; distribusi</li> <li>• Memilih cara distribusi terbaik untuk menyediakan produk di titik konsumen membeli <ul style="list-style-type: none"> <li>– Siapa Konsumen yg dibidik</li> <li>– Dimana mereka akan belanja produk seperti ini</li> <li>– Cara pembayaran pelanggan</li> <li>– Service Level (% pemenuhan order)</li> </ul> </li> <li>• Pahami bagaimana pesaing melakukan hal-hal di atas, agar kita lebih unggul atau bersaing</li> </ul>
<h2 style="text-align: center;">Hal pokok tentang Promosi</h2> <p>Yang harus diperhatikan :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Pahami &amp; ciptakan cara tepat utk membujuk pelanggan agar membeli produk Anda: <ul style="list-style-type: none"> <li>– Cara memperkenalkan produk baru melalui sampel gratis, demo produk, pameran</li> <li>– Cara mengiklankan melalui pesan inti &amp; pencitraan merk</li> <li>• Media: internet, telephone selular, brosur , poster, billboard, radio, pameran, dll</li> <li>• Lokasi</li> </ul> </li> </ul> <p style="text-align: center;">Yang harus diperhatikan :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Pemajangan di toko</li> <li>– Alat bantu pajang – harga, info/keunggulan produk</li> <li>– Cara membujuk pelanggan tertarik &amp; membeli produk</li> <li>– Promosi penjualan (sales promotion) – diskon, hadiah, dll</li> <li>– Perilaku &amp; penampilan tenaga penjual <ul style="list-style-type: none"> <li>– Public Relation</li> <li>– Budget</li> </ul> </li> </ul>	<h2 style="text-align: center;">Pengantar Promosi</h2> <p><b>Promosi adlh berkomunikasi dgn konsumen agar produk tampak unik &amp; menarik bagi mereka</b></p> <div style="border: 1px dashed black; padding: 5px; text-align: center;"> <p><b>Temukan jawaban, segera terapkan:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Mengapa perusahaan harus berpromosi?</li> <li>-Apa manfaat promosi?</li> <li>-Kapan perusahaan perlu promosi?</li> <li>-Bagaimana cara perusahaan berpromosi?</li> <li>-Kepada siapa perusahaan berpromosi?</li> <li>-Dengan media apa perusahaan berpromosi?</li> </ul> </div> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Produk harus mempunyai merk dan citra agar dapat dipromosikan</li> <li>2. Penting utk membuat strategi promosi yg jelas</li> <li>3. Agar efektif, demo produk harus direncanakan dgn baik &amp; terdengar (praktis, step-by-step, memakai pengeras suara)</li> <li>4. Pesan inti yg singkat &amp; jelas</li> </ol>
<h2 style="text-align: center;">Arti NILAI yg dihasilkan produsen bagi konsumen</h2> <p>Nilai Keunggulan Biaya → keunggulan biaya produksi</p> <p>Nilai Keunggulan Diferensiasi → keunggulan produk yg berbeda dr pesaing, keunggulan pelayanan yg berbeda dgn pesaing, fokus pd pembeli yg relatif sedikit tetapi jumlah (kuantitas) banyak</p> <p>Nilai sumber daya → sumberdaya keuangan, reputasi etika agama &amp; hkn sumberdaya manusia</p> <p>Nilai Kapabilitas → konsistensi mutu &amp; kemampuan utk belajar</p> <p>Nilai Inovatif → menemukan pasar baru, menemukan cara non produk menciptakan nilai bagi pelanggan, menemukan cara utk menciptakan nilai bagi pelanggan melalui hubungan kemitraan dgn pelaku usaha lain</p> <p>Nilai Proaktif → proaktif mengenalkan produk baru, pelayanan bina kemitraan, &amp; meningkatkan kualitas produk atau pelayanan</p> <p>Nilai Resiko → menghindari kegagalan</p>	<h2 style="text-align: center;">Consumer vs Customer (Konsumen vs Pelanggan)</h2> <p>Prinsip dasar pemasaran adlh menciptakan nilai bagi pelanggan (customer value), keunggulan bersaing (competitive advantages), demi memenuhi kebutuhan/keinginan pelanggan</p> <p>Pelanggan adalah:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>☑ Siapapun (individu atau organisasi) dgn kebutuhan utk produk atau layanan, &amp; memiliki daya beli</li> </ul> <p>3 Macam Pelanggan</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>☑ Pengecer – membeli terutama dr grosir &amp; menjual ke konsumen</li> <li>☑ Grosir – membeli produk dlm jumlah besar dr produsen &amp; menjual kembali ke pengecer &amp; kadang-kadang pengguna akhir (konsumen)</li> <li>☑ Konsumen atau pengguna akhir – orang yg menggunakan produk utk memenuhi kebutuhan mereka</li> </ul>

**Lampiran 2. Materi pelatihan sesi 2: *Membagi Pengalaman dan praktek Seni Merangkai Bunga***

### **Lampiran 3: Daftar Hadir Peserta Pelatihan**

### DAFTAR HADIR PESERTA PELATIHAN

Lokasi : Desa Dulukapa  
 DPL : Inirani K. Hamidati, S.Pd.,SE.,MBA

No	Nama	Utusan	Tanda Tangan/ Paraf
1	AGUSTINA DRANGICIA	DUSUN KEMUNGGAN	
2	SATYA ISMAIL	DS KEMANGKAM	
3	MARGARENA LALESA	DS KEMANGKAM	
4	ERLIT DIONGICIO	DSN IDAMAM	
5	RISNA PALKA	DS IDAMAM	
6	FATMA QUTKA	DUSUN LIMU	
7	IRAWATI LATORO	DUSUN LIMU	
8	RISDA SULEMAN	DUSUN LIMU	
9	RIAMNA SUPU	DSN MOOTI	
10	NIKMA SUPU	... MOOTI	
11	YUSRI BOE	DSN MOOTI	
12	WARNI SUNE	DSN MOOTI	
13	WISMA BOE	DSN MOOTI	
14	PARIDA BOBILU	DSN LIMU	
15	MUSTIA AMMADO	DSN KOGHELUKO	
16	GITI NEUR-NASARU	DSN BAPUTIGA	
17	YALAN AHMAD	...	
18	FENI KIRJA	DSN KEMANGKAM	
19	FATMA ISMAIL	DSN KOGHELUKO	
20	PARIDA BOBILU	DSN LIMU	
21	FATRI DEWI HASANI	KRS DULUKAPA	

22	Esterkantiy Riyi	KKS dulokapa	
23	Selin moodebo	KKS dulokapa	
24	Maria Ibtisam	KKS Mergines	
25	Rahmawati Dedar	KKS Mergines	
26	Sindy Hartina	KKS dulokapa	
27	Yachin Martari Yachin	KKS Dulokapa	
28	Lisna Rahmawati	KKS Dulokapa	
29	Deby Fitriyanti Napu	KKS Dulokapa	
30	Priska Ananda Putri	---	
	Ruswani Katalan	---	



Gabungan, 1 November 2015  
Ketua Tim KKS Pengabdian

Yanto Niode, S.Pd., MM

