

PELATIHAN MANAJEMEN USAHA BAGI PELAKU UMKM AMPLANG DI KOTA BONTANG

Reslianty Rachim¹

^{1,2,3}Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Widya Gama Mahakam, Samarinda, Indonesia
Email: ¹resliantirachim@gmail.com

Abstract

One of the factors that influences tourists to buy East Kalimantan products lies in their interest in these products. Interest is an individual's interest in a particular object that makes the individual feel happy with that object. Many typical East Kalimantan products have been produced by the Small and Medium Enterprises (SMEs) sector, where this sector is one of the fastest-growing entrepreneurial activities in East Kalimantan. Fisheries are one of the main commodities in Bontang City. In fact, most of the people who live in coastal areas make the fishing sector their main livelihood. During the period from 2012 to 2017, capture fisheries production in Bontang City increased by 7.70 percent, with an average annual increase of 1.50 percent. In 2012, capture fisheries production was 16,913.50 tons, consisting of 15,695.90 tons of marine fishery products and 1,217.60 tons of public water products. Capture fisheries production continued to increase in the following years, reaching 18,216.50 metric tons in 2017, namely 16,954.20 metric tons of marine fisheries products and 1,262.30 metric tons of products from public waters. Quality is an important factor in determining the satisfaction that consumers get after buying and using a product because a good-quality product will be able to fulfill their wants and needs, so it is very important for companies to maintain the quality of their products so they can compete with other companies in maintaining customer satisfaction.

Keywords: Management, UMKM Amplang.

Abstrak

Salah satu faktor yang mempengaruhi wisatawan untuk membeli produk khas Kaltim terletak pada minat akan produk tersebut. Minat merupakan suatu ketertarikan individu terhadap satu obyek tertentu yang membuat individu itu sendiri merasa senang dengan obyek tersebut. Produk Khas Kaltim telah banyak di produksi oleh sektor Usaha Kecil Menengah (UKM) dimana sektor tersebut merupakan salah satu kegiatan berwirausaha yang sangat meningkat pesat di Kalimantan Timur. Perikanan merupakan salah satu komoditas unggulan dari Kota Bontang. Bahkan sebagian besar masyarakat yang tinggal di daerah pesisir menjadikan sektor perikanan (nelayan) sebagai mata pencaharian utama. Selama kurun waktu 2012 sampai dengan 2017, produksi perikanan tangkap di Kota Bontang meningkat sebesar 7,70 persen dengan rata-rata peningkatan setiap tahun sebesar 1,50 persen. Pada tahun 2012, produksi perikanan tangkap sebanyak 16.913,50 ton yang terdiri dari 15.695,90 ton hasil perikanan laut dan 1.217,60 ton hasil perairan umum. Produksi perikanan tangkap terus meningkat pada tahun-tahun selanjutnya, hingga mencapai 18.216,50 ton pada tahun 2017 yaitu 16.954,20 ton hasil perikanan laut dan 1.262,30 ton hasil perairan umum. Kualitas menjadi faktor penting dalam penentuan kepuasan yang diperoleh konsumen setelah membeli dan memakai produk karena dengan kualitas produk yang baik akan dapat memenuhi keinginan dan kebutuhan konsumen sehingga sangat penting bagi perusahaan untuk tetap menjaga kualitas produk mereka agar dapat bersaing dengan perusahaan lain dalam mempertahankan kepuasan konsumen.

Kata Kunci: Manajemen, UMKM Amplang.

A. PENDAHULUAN

Diberbagai kota besar di Kalimantan timur seperti Kota Bontang memiliki ciri khas dari produk UMKM nya. Adapun Produk khas Kota Bontang yang etnik dan unik berupa gantungan kunci kuku macan, serta gelang, kalung, bros, cincin dan juga anting yang terbuat dari batu permata sintesis, sedangkan untuk produk khas Kota Bontang yang dapat di nikmati langsung yaitu keripik ikan bawis, amplang, dan abon ikan.

Amplang Ikan merupakan hasil produk usaha kecil menengah/*home industry* yang bernilai tinggi, serta bermanfaat merupakan daya tarik wisatawan tersendiri. Ketertarikan wisatawan terhadap suatu produk memiliki daya tarik yang berbeda-beda. Salah satu faktor yang mempengaruhi wisatawan untuk membeli produk khas Kaltim terletak pada minat akan produk tersebut. Minat merupakan suatu ketertarikan individu terhadap satu obyek tertentu yang membuat individu itu sendiri merasa senang dengan obyek tersebut. Produk Khas Kaltim telah banyak di produksi oleh sektor Usaha Kecil Menengah (UKM) dimana sektor tersebut merupakan salah satu kegiatan berwirausaha yang sangat meningkat pesat di Kalimantan Timur dengan aktivitas tersebut.

Perikanan merupakan salah satu komoditas unggulan dari kota bontang. Bahkan, sebagian besar masyarakat yang tinggal di daerah pesisir menjadikan sektor perikanan (nelayan) sebagai mata pencaharian utama. Selama kurun waktu 2012 sampai dengan 2017, produksi perikanan tangkap di kota bontang meningkat sebesar 7,70 persen dengan rata-rata peningkatan setiap tahun sebesar 1,50 persen. Pada tahun 2012, produksi perikanan tangkap sebanyak 16.913,50 ton yang terdiri dari 15.695,90 ton hasil perikanan laut dan 1.217,60 ton hasil perairan umum. Produksi perikanan tangkap terus meningkat pada tahun-tahun selanjutnya, hingga mencapai 18.216,50 ton pada tahun 2017 yaitu 16.954,20 ton hasil perikanan laut dan 1.262,30 ton hasil perairan umum.

Kualitas menjadi faktor penting dalam penentuan kepuasan yang diperoleh konsumen setelah membeli dan memakai produk karena dengan kualitas produk yang baik akan dapat memenuhi keinginan dan kebutuhan konsumen sehingga sangat penting bagi perusahaan untuk tetap menjaga kualitas produk mereka agar dapat bersaing dengan perusahaan lain dalam mempertahankan kepuasan konsumen (Hendy, 2015). Perusahaan yang belum memiliki kualitas produk yang baik akan sulit bersaing dengan produk lainnya di pasar dan akan menghambat keuntungan serta keberlangsungan operasi perusahaan dimasa mendatang, sedangkan perusahaan yang memiliki kualitas produk yang baik akan mampu bersaing dengan produk lainnya dan akan tetap eksis dengan profitabilitas yang meningkat dimasa mendatang (Putra, 2016).

Permasalahan yang sering timbul pada proses produksi dan dapat mempengaruhi kualitas adalah adanya produk rusak, sehingga memerlukan langkah atau usaha untuk memecahkan masalah tersebut agar kualitas produk dapat terjaga dengan baik (Hariyanto, 2017). Perusahaan perlu melakukan pengendalian kualitas terhadap proses produksi untuk tetap menjaga kualitas produk yang dihasilkan. Pengendalian kualitas perlu dilakukan perusahaan sebagai upaya untuk mempertahankan kualitas produknya agar sesuai dengan standar yang ditetapkan oleh perusahaan (Prihatiningtias, 2014).

Pengendalian kualitas merupakan metode yang mengatur atau membahas kualitas dengan karakteristiknya masing-masing untuk mengukur seberapa besar tingkat kerusakan produk yang dapat diterima oleh suatu perusahaan dengan menentukan batas toleransi dari cacat (Heizer & Rander, 2015). Produk yang dihasilkan tersebut dapat menggunakan metode pengendalian kualitas dengan menggunakan alat bantu statistik, yaitu metode pengendalian kualitas yang dapat digunakan untuk mengukur tingkat kerusakan atau kecacatan produk dengan menggunakan metode Statistical Quality Control (SQC). Statistical Quality Control merupakan metode statistik yang menerapkan teori probabilitas dalam pengujian atau pemeriksaan sampel pada kegiatan pengawasan kualitas suatu produk (Hendrawan, 2020). Dimana proses produksi dikendalikan kualitasnya mulai dari awal produksi, pada saat proses produksi berlangsung sampai dengan produk jadi. Sebelum produk dikirim kepasar, produk yang telah diproduksi dipilah terlebih dahulu, dimana produk yang baik dipisahkan dengan produk rusak (reject), sehingga produk yang dihasilkan jumlahnya akan berkurang

Dari kegiatan pengabdian pada masyarakat ini, adapun tujuan kami antara lain :Memberi pengetahuan kepada Pelaku UMKM Amplang terkait pengelolaan usaha dan bahan ajar kewirausahaan terkait manajemen amplang.

B. PELAKSAAN DAN METODE

Kegiatan pengabdian masyarakat ini dilaksanakan selama 1 hari, sejak pukul 08.00 – 17.00 dengan peserta merupakan pelaku usaha dan pra usaha kuliner amplang yang ada di Kota Bontang provinsi Kalimantan Timur. Materi pelatihan yang disampaikan antara lain adalah manajemen usaha dan digitalisasi dalam rangka pengembangan usaha dengan metode ceramah, diskusi dan praktek. Materi ini kami sampaikan secara bertahap dengan rincian sebagai berikut : pukul 08.00

– 12.00 materi konsep manajemen usaha UKM dan pukul 14.00 – 17.00 manajemen digitalisasi usaha dalam menjawab tantangan umkm kedepan disampaikan oleh Dr. Reslyanti Rachim.

Pelaksanaan kegiatan pengabdian dilaksanakan pukul 08.00 s.d 17.00 WIB, dengan dihadiri Kurang Lebih 30 peserta yang merupakan pelaku olahan amplang UMKM yang ada di Kota Bontang Provinsi Kalimantan timur.

Metode Pemecahan Masalah

Penyuluhan dilakukan dengan metode pemberian materi dalam bentuk ceramah, diskusi dan tanya jawab serta praktek manajemen usaha dan digitalisasi UKM.

Instruktur : Dr. Reslianty Rachim.

Sebelum kegiatan dilaksanakan maka dilakukan persiapan-persiapan sebagai berikut :

1. Melakukan studi pustaka
2. Melakukan persiapan alat dan bahan
3. Pelaksanaan Kegiatan

Susunan Acara :

1. Pembukaan
2. Penyampaian Materi

Penyerahan dokumen materi.

C. HASIL DAN PEMBAHASAN

Berikut merupakan hasil Pelaksanaan kegiatan

1. Acara dilaksanakan pada tanggal Oktober 2022, secara Zoom untuk UMKM di kota bontang dimulai sejak pukul 08.00 hingga 12.00 wita
2. Acara dihadiri oleh Wirausahaan Muda Yang ada di Kota Bontang
3. Acara dimulai dengan sambutan sambutan oleh bapak kepala bidang koperasi dan umk kota bontang diwakili oleh ibu kepala bidang koperasi kurang lebih 15 menit
4. Sejak pembukaan, Materi inti acara dimulai sejak pukul 08.30 hingga 12.00 wita
5. Materi yang di sampaikan Meliputi :

Penanggulangan kemiskinan merupakan fokus pemerintah untuk mencapai visi indonesia maju pada tahun 2045. Berbagai upaya telah dilakukan untuk mengentaskan kemiskinan. Salah satunya adalah melalui pengembangan kewirausahaan dan ketenagakerjaan pada pemuda. Pengembangan kewirausahaan kalangan pemuda menjadi fokus utama yang disasar. Ini dikarenakan, jumlah penduduk usia muda (16-30 tahun) sebanyak 64,50 juta orang atau 23,86% dari penduduk indonesia.

Jumlah pemuda hampir seperempat dari total populasi penduduk indonesia dan terus bertambah setiap tahunnya. Karena itu, keberhasilan pembangunan pemuda merupakan kunci untuk mengentaskan kemiskinan dan memanfaatkan bonus demografi untuk menuju indonesia maju 2045. Pemerintah berupaya mencapai target rasio kewirausahaan nasional pada tahun 2024 sebesar 3,9% dengan tingkat pertumbuhan wirausaha baru sebesar 4%. Pelatihan yang dilaksanakan melalui zoom salah satunya dengan dinas pemuda olahraga denga pelatihan anyaman amplang mulai dari produksi hingga cara memasarkan produk. Proses manajemen secara umum mencakup beberapa hal yakni planning (perencanaan), organizing (pengorganisasian), actuating (penggerakan), dan controlling (pengendalian). Meski terkesan sederhana, ada banyak bisnis kuliner yang bangkrut karena tak melakukan manajemen yang baik. Agar bisnis kuliner bisa berjalan dengan baik, perhatikan beberapa tips tips manajemen bisnis kuliner berikut ini.

Perencanaan Modal

Modal jadi hal krusial dalam bisnis. Karena itu Anda disarankan untuk memperhitungkan modal bisnis Anda dan melakukan perencanaan yang matang. Misalnya, dari keseluruhan modal, Anda mengalokasikan 40 persen untuk bahan baku. Sedangkan sisanya Anda bisa alokasikan pada operasional atau biaya marketing.

Perencanaan modal sangat penting dilakukan karena biasanya tiga bulan pertama bisnis masih sepi dan transaksi masih minim.

Ikuti Aturan

Dalam membangun sebuah bisnis kuliner, pengusaha harus mempertimbangkan aturan yang diterapkan oleh otoritas setempat. Misalnya, bisnis makanan harus memperhatikan limbah, mencantumkan logo halal untuk pangsa pasar muslim, dan sebagainya.

Penerapan Sistem Operasional yang Detil dan Konsisten

Sistem operasional bisnis adalah rangkaian proses yang akan membuat pemilik bisnis melakukan pengelolaan yang baik. Penerapan sistem ini sebaiknya dilakukan secara detil dan konsisten.

Sistem yang detil akan membantu mengatur pekerja saat bertindak, sedangkan konsistensi akan membuat bisnis berjalan sesuai dengan SOP sehingga mutu dan kualitas tidak mengalami penurunan yang drastis.

Sistem Penggajian yang Jelas

Dalam bisnis, penggajian pegawai sangat penting untuk dilakukan. Pasalnya, sistem penggajian akan ikut menentukan apakah pekerja bisa bekerja dengan baik atau tidak. Sistem penggajian yang buruk akan berpengaruh pada loyalitas pekerja sehingga membuat bisnis tidak berjalan dengan maksimal.

Sistem Keuangan yang Baik

Selain sistem penggajian, terapkan pula sistem keuangan yang baik. Sistem ini bisa Anda bentuk sedetil mungkin. Menerapkan sistem keuangan yang baik akan membantu pengusaha menjalankan fungsi kontrol hingga evaluasi. Buruknya sistem keuangan akan membuat bisnis tidak berjalan dengan maksimal hingga berpotensi pada kebangkrutan.

Kedekatan dengan Customer

Keberadaan customer dalam bisnis sangat penting. Keberadaan customer jadi inti yang ikut menentukan apakah bisnis bisa berjalan atau tidak. Oleh karena itu menjalin kedekatan dengan pelanggan sangat penting dilakukan.

Sediakan wadah yang menampung kritik dan saran dari customer untuk memperbaiki bisnis yang Anda jalankan.

Management Marketing

Marketing adalah berbagai kegiatan pemasaran yang dilakukan dalam perusahaan. Kegiatan ini berkaitan dengan distribusi dan penjualan produk.

Tips Mengembangkan Bisnis Amplang yang Menguntungkan

Amplang menjadi salah satu peluang usaha yang cukup menjanjikan. Hal ini karena amplang termasuk salah satu komoditas ekspor yang bisa mendulang keuntungan yang besar. Apalagi Indonesia merupakan negara penghasil amplang terbesar di dunia, sehingga peluang ini akan terus berkembang seiring dengan peningkatan kebutuhan konsumen terhadap amplang.

Potensi Amplang Sebagai Komoditas Ekspor

Melansir laman resmi Kementerian Perindustrian RI, diperkirakan sebanyak 80% bahan baku amplang di seluruh dunia dihasilkan oleh Indonesia, tepatnya di Kalimantan, Sumatera, Sulawesi, dan Papua, sisanya dihasilkan oleh negara Asia lain, seperti Filipina, Vietnam, dan lain-lain.

Peminat amplang di sejumlah negara bukan tanpa sebab, jenis kerajinan ini dianggap lebih unggul dibandingkan kayu karena lebih tahan lama, lebih kuat, mudah dibentuk, unik, dan sangat mudah dimodifikasi untuk berbagai macam produk. Terdapat beragam produk yang bisa dihasilkan dari amplang, misalnya vas bunga, lampu hias, keranjang, bakul, tas, kursi, piring, hiasan dinding, dan masih banyak lagi produk lainnya.

Potensi amplang yang cukup menjanjikan ini didukung oleh data dari Kemenperin RI yang menunjukkan bahwa pada periode Januari sampai Agustus tahun 2020, tercatat adanya kenaikan nilai ekspor amplang dari Indonesia ke luar negeri mencapai 4,35 persen dibandingkan periode sama di tahun 2019. Karena Indonesia menjadi negara produsen terbesar di dunia, Kemendag pun mendorong para pelaku usaha furnitur dan amplang bisa memaksimalkan peluang ini.

Keuntungan Menjalani Bisnis Amplang

Seperti yang telah disebutkan, amplang masih mendapatkan tempat di hati masyarakat Indonesia hingga mancanegara, sehingga bisnis ini bisa memberikan keuntungan yang menjanjikan. Berikut ini beberapa keuntungan menjalani bisnis amplang:

Amplang mudah dibuat menjadi berbagai jenis produk

Amplang merupakan bahan alam yang bisa dibuat menjadi berbagai jenis produk, mulai dari meja, kursi, lemari, ayunan, lampu hias, vas bunga, tas, piring dan lain sebagainya. Amplang pun bisa disesuaikan dengan ukurannya, baik ukuran yang kecil hingga ukuran besar sekalipun. Apapun jenis produk yang dihasilkan, yang terpenting adalah kualitas dari amplang yang Anda pilih. Pastikan juga Anda mengembangkan kreativitas dalam membuat aneka bentuk amplang.

Memiliki pasar yang luas

Amplang termasuk produk yang diminati oleh pasar lokal maupun pasar internasional. Dengan begitu, Anda bisa memanfaatkan peluang ini untuk mengembangkan bisnis amplang yang lebih las. Jika ingin melakukan ekspor, Anda perlu menyiapkan modal yang lebih besar.

Ramah lingkungan

Kelebihan produk amplang dibandingkan produk lainnya yaitu ramah lingkungan. Saat ini gaya hidup ramah lingkungan semakin gencar dipublikasi dan diterapkan di Indonesia maupun luar negeri. Peluang ini bisa Anda maksimalkan dengan menjual berbagai produk amplang yang ramah lingkungan. Selain mendapatkan keuntungan yang menjanjikan, Anda juga bisa membuat gerakan ramah lingkungan yang bisa mengajak banyak orang untuk memulainya dengan cara menggunakan produk amplang tersebut.

Kerajinan tangan yang unik dan diapresiasi

Amplang termasuk kerajinan khas Indonesia yang sangat unik dan sering kali mendapatkan apresiasi dari masyarakat maupun pemerintah. Peluang ini sangat membantu Anda untuk memperkenalkan produk amplang yang beraneka ragam dengan fungsi yang cukup membantu untuk memenuhi kebutuhan konsumen.

Tips Mengembangkan Bisnis Amplang

Sama seperti bisnis pada umumnya, bisnis amplang pun harus dikelola sedemikian rupa agar bisa terus berkembang dalam jangka panjang. Lantas, apa saja cara yang bisa dilakukan oleh Anda sebagai pelaku bisnis? Nah, ada beberapa tips mengembangkan bisnis amplang yang bisa dilakukan, di antaranya:

Riset seputar pasar internasional dan eksportir

Riset mengenai peluang pasar internasional menjadi hal yang sebaiknya dilakukan oleh para pelaku bisnis amplang. Ada banyak cara yang bisa dilakukan, misalnya dengan riset melalui internet hingga bekerja sama dengan eksportir. Kerja sama ini membantu Anda jika belum mengetahui bagaimana cara menjual produk ke luar negeri. Sebab, biasanya eksportir akan lebih mengetahui situasi pasar internasional dan akan membantu para pelaku bisnis agar bisa mengekspor produknya dengan harga jual yang sesuai.

Selanjutnya, jika Anda berniat untuk memasarkan amplang di pasar internasional, maka Anda harus mencari negara tujuan ekspor yang memiliki peluang dan potensi menjanjikan. Baik pengusaha dan eksportir harus jeli memilih negara yang tepat untuk menjual produk tersebut. Anda juga dianjurkan untuk terus mencari peluang lebih luas dari negara-negara lain untuk memperkenalkan produk amplang dari Indonesia.

Meningkatkan kualitas produk

Untuk menjual produk kerajinan hingga ke mancanegara, maka kualitas harus terus diperhatikan dengan baik. Kualitas yang baik dari sebuah produk akan lebih mudah masuk ke pasar lokal hingga mancanegara dan mampu bersaing dengan produk lainnya. Oleh karena itu, penting bagi Anda untuk selalu meningkatkan kualitas produk agar konsumen puas dengan produk yang mereka dapatkan.

Mengadakan pelatihan membuat amplang

Salah satu kendala yang mungkin dialami oleh sebagian pengusaha amplang yaitu adanya permasalahan sumber daya manusia. Pasalnya, tidak begitu banyak orang yang bisa mahir atau andal dalam membuat amplang dengan kualitas yang baik. Untuk mengatasi kendala ini, tak ada salahnya Anda sebagai pengusaha dan pengrajin rutin mengadakan pelatihan membuat amplang pada pegawai baru atau bahkan Anda bisa memaksimalkan sumber daya dari masyarakat di sekitar.

Memaksimalkan strategi promosi yang tepat

Tips lain yang tak kalah penting yaitu memaksimalkan strategi promosi agar bisnis yang Anda jalani semakin berkembang. Promosi yang dilakukan bisa secara online maupun offline. Dengan begitu, Anda bisa memasarkan produk amplang semakin luas agar bisa meraup keuntungan yang cukup menjanjikan.

Memiliki modal bisnis yang cukup

Modal bisnis menjadi salah satu kunci agar bisnis amplang bisa terus berkembang. Terkadang, permasalahan kekurangan modal bisa menjadi penghalang para pelaku usaha untuk berkarya dan

melangkah lebih jauh. Namun, Anda tidak perlu khawatir karena ada kemudahan untuk mendapatkan modal bisnis amplang, salah satunya dengan fasilitas pembiayaan modal kerja. Pembiayaan Modal Kerja merupakan sebuah fasilitas pembiayaan yang memenuhi kebutuhan modal kerja jangka pendek demi membantu untuk mengatur arus kas yang lebih baik, sekaligus mempermudah Anda dalam menata usahakan transaksi rutin. Proses Pembiayaan Modal Kerja memiliki fleksibilitas dengan menawarkan tingkat suku bunga yang kompetitif dengan tenor selama 12 bulan dan dapat diperpanjang sesuai kebutuhan.

D. PENUTUP

Jika dilihat jalannya kegiatan, Peserta terlihat antusias dan memperhatikan dengan baik seluruh materi yang diberikan. Hasil pengamatan selama kegiatan berlangsung menunjukkan bahwa pemahaman peserta terhadap manfaat atau alasan pelaku usaha perlu meningkatkan dan mengembangkan usaha melalui perbaikan manajemen usaha..

Berdasarkan hasil diskusi, tanya jawab selama kegiatan berlangsung, kegiatan pengabdian pada masyarakat ini memberikan hasil sebagai berikut :

1. Meningkatnya pengetahuan dan pemahaman pengelolaan usaha
2. Meningkatnya pengetahuan dan pemahaman menuju pelaku UMKM Naik Kelas

Mengingat besarnya manfaat kegiatan pengabdian pada masyarakat ini, maka selanjutnya perlu:

1. Mengadakan penyuluhan lanjutan untuk tahun-tahun yang akan datang terutama dalam hal memotivasi dalam pengelolaan usaha mebel amplang
2. kegiatan pengabdian ini sehingga koperasi benar-benar dapat praktek langsung dan berdampak terhadap koperasi maupun anggota koperasi

E. DAFTAR PUSTAKA

- Kompas. 2015. *Tinjauan Kompas, Menatap Indonesia 2015, Antara Harapan dan Tantangan*. Jakarta: Kompas Media Nusantara.
- Murtie, Afin. 2015. *Bisnis Tahan Banting Sambut MEA*. Klaten: Cable Book.
- Rahmana, Arief. 2015. *Usaha Kecil dan Menengah (UKM), Informasi terdepan tentang Usaha Kecil Menengah*.
- Simamora, Henry. 2000. *Managemen Pemasaran Internasional*. Jakarta: Salemba Empat