

PELATIHAN PENGEMBANGAN PRODUK DAN PROMOSI UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN HOME INDUSTRY LIMBAH SAWIT DI KECAMATAN BUKIT KAPUR

Refdi¹, Agung Wibowo², Novita Sari³, Widya Ayu Maharani⁴

Sekolah Tinggi Ilmu Administrasi Lancang Kuning¹²³⁴

Email: Refdi1008@gmail.com¹, Agungwibowo@gmail.com², Novitasari@gmail.com³, Widyayumaharani@gmail.com⁴

Abstrak

KEYWORDS

*Pengembangan Produk,
Promosi, Penjualan,
Home Industry, Limbah*

Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) tahun 2021, dilakukan untuk memberikan pelatihan dan pembinaan kepada masyarakat di Kecamatan Bukit Kapur untuk membantu meningkatkan produk dari limbah sawit. Metode yang digunakan Tim Pelaksana PKM adalah memberikan penjelasan tentang cara mengembangkan dan mempromosikan produk. PKM ini kegiatan tersebut mendapat antusiasme yang tinggi dari para peserta. Antusiasme itu dibuktikan dengan kelengkapan 20 peserta yang menyimak dengan seksama dan aktif dari awal hingga akhir dari aktivitas. Tim Pelaksana PKM menyimpulkan bahwa semua peserta mampu menempatkan hasil pelatihan menjadi praktek dengan mampu menulis dokumen yang diperlukan untuk mempromosikan dan memasarkan produk.

1. Latar Belakang

Persaingan di dunia industry memiliki perkembangan yang sangat dinamis sehingga menuntut usaha untuk melakukan pengembangan pada usahanya yang berorientasi pada pelanggan agar tetap loyal dan juga untuk menangani persaingan pasar. Perusahaan dituntut untuk memiliki inovasi dalam usahanya untuk melewati persaingan yang ketat agar dapat memenangkan hati konsumen. Tanpa adanya inovasi di dalam industry, maka tidak akan dapat berkembang atau bahkan akan jatuh karena kejamnya persaingan pasar saat ini yang selalu ada perbaruan dalam memenuhi kepuasan konsumen. Pembelian akan terus berlanjut apabila pelanggan merasa puas akan produk yang di tawarkan, sedangkan pelanggan yang tidak merasa puas akan menghentikan pembelian sehingga citra dari produk tersebut akan tidak baik di pasaran. Pengembangan produk akan menciptakan produk yang lebih baru yang akan menarik konsumen untuk mencoba. Home industry harus mampu mengembangkan produknya untuk meningkatkan volume penjualan dan daya saingnya.

Pengembangan tanpa diiringi dengan promosi yang baik akan terasa tidak seimbang karena tanpa adanya promosi yang baik sehebat apapun pengembangan produk dari suatu usaha tidak akan berjalan lancar sesuai dengan harapan apabila promosinya gagal. Dengan itu harus adanya pemasaran yang tepat dan sesuai dengan kondisi yang di alami home industry saat ini. Promosi merupakan salah satu hal yang penting dari keberhasilan usaha karena berkaitan dengan menarik minat konsumen untuk membeli produk yang di tawarkan. Salah satunya adalah home industry yang ada di Kecamatan Bukit Kapur adalah pengolahan limbah sawit. Limbah sawit bisa dijadikan bermacam kerajinan berupa anyaman gedek, tepas, sapu lidi, piring lidi, tempat buah, tas lidi, tempat tisu lidi, dan sebagainya.

Produk adalah segala sesuatu yang dapat ditawarkan untuk memuaskan suatu kebutuhan dan keinginan (Kotler, 2012). Atribut produk adalah faktor-faktor yang dipertimbangkan konsumen dalam mengambil keputusan tentang pembelian suatu merek ataupun kategori produk, yang melekat

pada produk atau menjadi bagian produk itu sendiri. Atribut produk yang disebutkan seperti merek, kualitas, kemasan, label. Promosi bagi industri rumahan memiliki peran penting dalam penjualan, kegiatan promosi dapat digunakan sebagai strategi untuk mengkomunikasikan produk kepada konsumen sehingga promosi yang menarik dapat mendorong minat beli konsumen. Promosi menurut Kotler dan Armstrong (2012) merupakan kegiatan yang menginformasikan manfaat atau kelebihan dari sebuah produk dan menciptakan niat konsumen untuk menggunakan produk yang ditawarkan. Untuk meningkatkan penjualan perlu adanya kegiatan promosi yang efektif, yang dapat dilakukan melalui promosi penjualan, periklanan dan personal selling (Tjiptono, 2016 dalam Hildawati, Nurmala Sari, 2022).

Home industry dapat dikategorikan sebagai bentuk kewirausahaan karena memenuhi karakteristik seperti keinginan untuk bertahan hidup, berpikir kreatif, berpikir untuk menemukan sesuatu yang lebih baik dengan mengembangkan apa yang dimiliki, berpikir visioner untuk menemukan sesuatu yang baru dan berbeda, dan mengandung unsur pengambilan risiko (Hendro, 2011). Dengan berwirausaha maka seseorang akan menjadi lebih mandiri secara ekonomi, kreatif untuk menemukan ide dan konsep baru, serta inovatif untuk menghasilkan barang ataupun jasa agar bisnisnya dapat menciptakan peluang pasar untuk diterima masyarakat (Garaika, 2020). Home industry limbah sawit di kecamatan Bukit Kapur sudah berdiri sejak tahun 2016 sampai sekarang sudah 5 tahun dan sudah menghasilkan bermacam-macam produk yang dipasarkan sampai di luar kota Dumai, namun semenjak pandemi covid-19 permintaan terhadap produk menurun sehingga berdampak terhadap penurunan perekonomian warga kecamatan Bukit Kapur. Hal ini yang membuat dosen dan mahasiswa STIA Lancang Kuning melakukan PKM di Kecamatan Bukit Kapur. PKM ini bertujuan untuk mengembangkan produk dan promosi untuk meningkatkan penjualan home industry limbah sawit.

2. Metode

Metode yang diterapkan dalam kegiatan PKM ini adalah Penyuluhan dan Simulasi (*education approach*). Menurut Samsudin 1987 dalam (E. Maznah Hijeriah, Lili Suryani, 2022),

penyuluhan adalah sistem pendidikan nonformal tanpa paksaan menjadikan seseorang sadar dan yakin bahwa sesuatu yang diajarkan itu akan membawa ke arah perbaikan dari hal-hal yang dikerjakan atau dilaksanakan sebelumnya Teknik penyuluhan yang digunakan adalah teknik komunikasi informatif dan teknik komunikasi persuasif.

Teknik komunikasi informatif adalah proses penyampaian pesan yang sifatnya "memberi tahu" atau memberikan penjelasan kepada orang lain (Evelin, 2020). Sasarannya yaitu seluruh pegawai kantor lurah dan perwakilan dari Masyarakat. Sedangkan Teknik komunikasi persuasif merupakan suatu teknik komunikasi yang dilakukan agar orang lain bersedia menerima suatu paham atau keyakinan, melakukan suatu perbuatan atau kegiatan dan lain sebagainya sesuai dengan yang diharapkan (Variza Aditiya, Refdi Saidina Ali, 2022). Melalui pendekatan komunikatif diharapkan terjalin interaksi sosial yang interaktif antara Tim PKM dan Peserta yang konstruktif, kondusif, dan dinamis selama kegiatan.

Adapun tahapan kegiatan yang dilaksanakan, meliputi: a) Perkenalan; b) Penyajian Materi oleh Narasumber/Pemakalah; c) Penyampaian Informasi Terkini tentang Pembinaan; d) Interaktif Tanya Jawab; dan e) Foto Bersama dan Ramah tamah (Variza Aditiya, Yulianda Sari, 2022).

3. Hasil dan Pembahasan

Kelapa sawit adalah salah satu pohon palem produktif utama yang dikembangkan di Kecamatan Bukit Kapur. Tumbuhan ini memiliki banyak manfaat untuk diproduksi baik dari serabut, buah, maupun inti. Kecamatan Bukit Kapur memiliki keunggulan dibidang pengolahan tumbuhan sawit (Variza Aditiya, Lili Suryani, 2022).

Oleh karena itu guna meningkatkan pendapatan warga di Kecamatan Bukit Kapur, dosen dan mahasiswa STIA Lancang Kuning Dumai Jurusan Ilmu Administrasi Niaga melakukan PKM dengan memberikan pelatihan pengembangan produk dan promosi untuk meningkatkan penjualan home industry limbah sawit terhadap para pelaku usaha rumahan atau home industry yang terdapat di wilayahnya. Guna meningkatkan perekonomian

warga, maka pemerintah akan melakukan pembinaan terhadap para pelaku home industry.

Pelatihan ini akan melatih mitra usaha kecil kami untuk memperoleh keterampilan dalam memasarkan produk semen artisanal berupa paving stone, gorong-gorong beton dan batu nisan melalui promosi di media sosial seperti Facebook dan Instagram. Memasarkan produk Anda melalui media sosial adalah cara sederhana namun sangat ampuh untuk mempromosikan produk dan layanan Anda karena berdampak besar pada pengguna Anda. Contohnya adalah penggunaan Instagram yang mencapai 700. pengguna aktif bulanan. Oleh karena itu, jangkauannya tidak diragukan lagi (Untari dan Fajariana, 2018 dalam (Variza Aditiya, Muhalida Zia Ibhara, 2022)).

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) dilaksanakan di Aula Kantor Camat Bukit Kapur pada hari Selasa, 19 Januari 2021 diikuti 20 peserta.



Foto pemateri dan peserta PKM

Susunan Acara

No	Tahapan	Waktu	Kegiatan	
			Pemberian Materi	Sasaran
1.	Pembukaan	20 Menit	a. Pembukaan b. Sambutan Kepala Desa c. Doa d. Salam Perkenalan Narasumber e. Memperkenalkan diri f. Menjelaskan tujuan	❖ Menjawab salam ❖ Mendengarkan

2.	Penyajian Materi	60 Menit	Narasumber/ Pemakalah	❖ Menyimak ❖ Mendengarkan ❖ Memahami
3.	Simulasi	30 Menit	Narasumber dan Peserta	❖ Atraktif Audiens
4.	Interaktif/ Tanya Jawab	60 Menit	a. Interaktif b. Berbagi Pengalaman/ Informasi c. Pemecahan Kasus	❖ Tanya Jawab ❖ Berbagi Pengalaman
5.	Penutup	10 Menit	a. Penutupan b. Foto Bersama c. Ramah Tamah	❖ Interaksi ❖ Dokumentasi

4. Simpulan dan Saran

Kegiatan PKM yang bertajuk Pelatihan Pengembangan Produk dan Promosi untuk Meningkatkan Penjualan Home Industry Limbah Sawit di Kecamatan Bukit Kapur telah dilaksanakan dengan baik. Dalam kegiatan ini telah membantu pihak UMKM dalam mengembangkan produknya dan melakukan promosi. Kegiatan ini diikuti oleh 20 orang anggota dari Home Industry Limbah Sawit. Peserta pelatihan sangat antusias dalam mengikuti pelatihan ini

Disarankan kepada peserta pelatihan setelah ini mampu mengembangkan dan mempromosikan produk sehingga penjualan meningkat dan perekonomian warga juga meningkat.

5. Daftar Pustaka

- E. Maznah Hijeriah, Lili Suryani, L. K. (2022). Analisis Dimensi Kualitas Pelayanan Jasa Pada PDAM Tirta Dumai Bersemai Kota Dumai. *Jurnal Pendidikan Dan Konseling*, 4, 6430–6443. <https://doi.org/https://doi.org/10.31004/jpdk.v4i4.6500>
- Evelin, T. Y. (2020). Dimensions of Service Quality in Badan Penyelenggara Jaminan Sosial Kesehatan Kota Dumai. *Kinerja*, 24(2), 241–245. <https://doi.org/10.24002/kinerja.v24i2.2870>
- Hildawati, Nurmala Sari, M. A. (2022). Faktor – Faktor yang Mempengaruhi Penjualan Sepeda Motor Merek Yamaha CV. Prima Yamaha Nusantara Dumai. *Jurnal*

Pendidikan Dan Konseling, 4, 6444–6456.
<https://doi.org/https://doi.org/10.31004/jpdk.v4i4.6501>

Variza Aditiya, Lili Suryani, R. R. S. (2022). Analisis Kualitas Pelayanan Pada PT Pos Indonesia (Persero) Cabang Dumai. *Jurnal Pendidikan Dan Konseling*, 4, 6023–6032.
<https://doi.org/https://doi.org/10.31004/jpdk.v4i4.6437>

Variza Aditiya, Muhalida Zia Ibhar, N. A. N. (2022). Pengaruh Dimensi Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Pelanggan Pada PT Agung Automall Cabang Dumai. *Jurnal Pendidikan Dan Konseling*, 4, 5728–5743.
<https://doi.org/https://doi.org/10.31004/jpdk.v4i4.6390>

Variza Aditiya, Refdi Saidina Ali, D. R. (2022). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kinerja Individu PT Sekato Pratama Makmur (SPM) Bukit Batu. *Jurnal Pendidikan Dan Konseling*, 4, 2671–2683.
<https://doi.org/https://doi.org/10.31004/jpdk.v4i3.6471>

Variza Aditiya, Yulianda Sari, D. S. (2022). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kepuasan Pelanggan Indihome PT Telekomunikasi Indonesia, Tbk. Kandatel Dumai. *Jurnal Pendidikan Dan Konseling*, 4, 6212–6224.
<https://doi.org/https://doi.org/10.31004/jpdk.v4i4.6480>