



STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA INDUSTRI RUMAH TANGGA MINYAK GOSOK OLES DAN MINUM CAP PENDEKAR KABUPATEN GOWA SULAWESI SELATAN

Abdul Sumarlin¹, Rostiaty Yunus², Dyan Fauziah Suryadi³, Egar⁴, Iin Saputri⁵,
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YPUP Makassar^{1,2,3,4,5}
email: semmabdulsumarlin@gmail.com

Abstrak

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini berupa pengembangan produk IRT (Industri Rumah Tangga) Cap Pendekar Kabupaten Gowa Sulawesi Selatan yang beralamat di blok E3 No. 15 Perumahan Bumi Pallangga Mas 1 yang telah berjalan sejak tahun 1970 an asli Makassar yang merupakan racikan dari turun temurun. Hasil observasi tim pengusul menemukan beberapa permasalahan seperti pengelolaan manajemen menerapkan manajemen keluarga, minimnya pengetahuan tentang Manajemen, Pemasaran, Keuangan, Produksi. Dari segi *design* kemasan masih tergolong tradisional, peralatan produksi masih kurang, belum memiliki *website* untuk memasarkan dan mempromosikan produknya. Tujuan dari kegiatan ini untuk peningkatan kualitas, kapasitas, efisiensi pengendalian, dan diversifikasi produk. Tim pengusul menggunakan beberapa metode seperti pendekatan konsultasi, pelatihan, penelitian analisis, pengembangan dan inovasi, kolaboratif, teknologi, kapasitas, pemasaran, tata kelola keuangan, dan kinerja. Pada akhir program telah berhasil menciptakan aroma yang menjadi ciri khas dari produk, mampu melakukan peningkatan pengetahuan manajemen tata kelola yang baik, peningkatan kualitas, kapasitas, ekspansi pemasaran ke wilayah lain, dan penerapan website digital marketing. Evaluasi target luaran wajib yang sebelumnya ditetapkan dilakukan melalui pengukuran kuantitatif dengan menggunakan indikator keberhasilan yang telah disepakati sebelumnya sehingga memungkinkan penilaian yang lebih obyektif terhadap pencapaian tujuan program pengabdian kepada masyarakat ini.

Kata kunci: Minyak Gosok Oles dan Minum Cap Pendekar, Tata Kelola Manajemen Bisnis, Tata Kelola Keuangan, Website Digital Marketing

Abstract

This community service activity is in the form of developing the IRT (Home Industry) Cap Pendekar product, Gowa Regency, South Sulawesi, which is located at block E3 No. 15 Bumi Pallangga Mas 1 housing complex, which has been running since the 1970s, is originally from Makassar and is a concoction passed down from generation to generation. The results of the observations of the proposing team found several problems such as management implementing family management, lack of knowledge about Management, Marketing, Finance, Production. In terms of packaging design, it is still relatively traditional, production equipment is still lacking, and they don't have a website to market and promote their products. The aim of this activity is to increase quality, capacity, control efficiency and product diversification. The proposing team uses several methods such as consulting, training, analytical research, development and innovation, collaborative, technology, capacity, marketing, financial governance and performance approaches. At the end of the program, it has succeeded in creating an aroma that is characteristic of the product, was able





to increase knowledge of good governance management, increase quality, capacity, expand marketing to other regions, and implement a digital marketing website. Evaluation of previously established mandatory output targets is carried out through quantitative measurements using previously agreed success indicators, thereby enabling a more objective assessment of the achievement of the objectives of this community service program.

Keywords: *Rubbing and Drinking Oil for the Warrior's Cap, Business Management Governance, Financial Governance, Digital Website Marketing*

PENDAHULUAN

Menurut Undang – undang Republik Indonesia No. 20 tahun 2008 tentang UMKM (Usaha Mikro, Kecil dan Menengah) Bab 1 Pasal 1 adalah usaha perdagangan yang dikelola oleh perorangan yang merujuk pada usaha ekonomi produktif dengan kriteria yang sudah ditetapkan dalam Undang-undang.

Berdasar pada data BPS hampir 90% Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) di Sulawesi Selatan memiliki kendala dalam menjalankan usaha, Irfan et al (2021). Semua organisasi bisnis harus siap beradaptasi dan memperkuat diri agar dapat bersaing sehingga mampu menjawab semua tantangan di masa yang akan datang. Faktor pendorong aktivitas Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) salah satunya adalah sumber daya manusia sebagai penggerak utama. dan sumber daya manusia itu juga harus memiliki jiwa kreatifitas,(Gunawan, Solikhah, and Yulita 2021). Kreatifitas melibatkan kemampuan untuk menghasilkan sudut pandang baru dan berbeda, (Fadhli and Sahir 2020). Berdayanya seseorang dilihat dari usaha itu sendiri dalam memperoleh kesejahteraan, (Ibrahim, Rifa'i, and Dewi 2020). Pendapatan UMKM lebih banyak dipengaruhi oleh faktor modal dan teknologi dimana besarnya modal dan penggunaan teknologi yang semakin tinggi maka akan semakin meningkatkan pendapatan usaha,(Hasanah, Kholifah, and Alamsyah 2020). Kurangnya modal yang dimiliki mengakibatkan hasil produksi terbatas, (Florita, Jumiati, and Mubarak 2019). Peningkatan kreatifitas pelaku UMKM adalah suatu keniscayaan untuk dapat bersaing di pasar global, (Yuliaty, Shafira, and Akbar 2020). Strategi pemasaran UMKM dipengaruhi secara signifikan oleh informasi lingkungan UMKM berupa pesaing, pelanggan dan masyarakat,(Sianturi 2020). Berdasarkan peneliti sebelumnya disimpulkan beberapa permasalahan UMKM atau Industri Rumah Tangga (IRT) adalah permodalan dan adanya pesaing yang menjadi kendala utama yang dihadapi, serta minimnya pemahaman tentang tat acara dalam pemasaran. Adapun tujuan dari pelaksanaan kegiatan ini adalah untuk peningkatan kualitas produk, kapasitas produksi, efisiensi dan pengendalian, pengembangan fasilitas, diversifikasi produk. Sedangkan untuk kebaruan dalam kegiatan ini yaitu diberikannya bantuan *Iptek website digital marketing* guna menjangkau wilayah pasar secara lokal, nasional dan internasional. Berdasarkan fenomena yang dipaparkan sehingga tim pengusul termotivasi dan





menetapkan judul dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah **“Strategi Pengembangan Usaha Industri Rumah Tangga Minyak gosok Oles dan Minum Cap Pendekar Kabupaten Gowa Sulawesi Selatan”**

1.1. Analisis Situasi

Minyak gosok cap pendekar memiliki bahan baku dari herbal alami atau rempah-rempah dari alam dengan komposisi oleum cocos (minyak kelapa) sebanyak 50%, eucalyptus oleum (kayu putih) 5%, Clove (cengkeh) 10% dan herbal lain-lainya hingga 100%. Berdasarkan hasil pengamatan awal, berbagai bahan baku tersebut diracik sendiri oleh pemiliknya. Sehingga penemuan awal belum terdapat bahan baku yang beraroma khusus yang menandakan ciri khas dari produk. Selain itu ruangan produksi, hasil pengamatan ditemukan peralatan dan sumber daya manusia yang digunakan dalam menunjang proses produksi produk minyak gosok cap pendekar ini masih minim sehingga kapasitas untuk menghasilkan produk pun menjadi sedikit, yakni kapasitas produk yang dihasilkan dari racikan dengan setiap satu bulan memproduksi sebanyak 25 botol minyak gosok luar ukuran kecil dan 25 botol minyak gosok luar ukuran besar serta 25 botol minyak yang diminum ukuran kecil dan 25 botol minyak yang diminum ukuran besar sehingga setiap bulan memproduksi sebanyak 100 botol.

Tabel 1. Kapasitas produksi

Tahun	Minyak Oles/bulan	Minyak Minum/bulan	Total Produksi/bulan	Jumlah Bulan	Jumlah Produksi Minum/tahun	Jumlah Produksi oles/tahun
2019	50 Botol	50 Botol	100 Botol	12	600 botol	600 botol
2020	50 Botol	50 Botol	100 Botol	12	600 botol	600 botol
2021	50 Botol	50 Botol	100 Botol	12	600 botol	600 botol
2022	50 Botol	50 Botol	100 Botol	12	600 botol	600 botol

Dalam menjalankan kegiatan operasional industri rumah tangga ini mulai dari proses produksi itu hanya dikerjakan oleh satu orang saja yaitu pemiliknya dan yang bertugas melakukan pengepakan seperti penempelan label di kemasan dilakukan hanya satu orang juga yaitu anak kandungnya yang mengerjakan, dan untuk proses pemasaran dilakukan juga satu orang anak kandung yang merangkap pengerjaan pengepakan dan satu orang menantunya. Sehingga sangat diperlukan pengembangan dengan penambahan tenaga kerja dalam rangka meningkatkan kuantitas dan kualitas mutu produk guna meningkatkan permintaan akan produk yang dengan sendirinya omzet dan laba juga akan meningkat.

Adapun industri Rumah Tangga Minyak Gosok Cap Pendekar ini masih terkesan tradisional, selain itu jenis produk hanya terdiri dari minyak minum dan oles ukuran





kecil dan ukuran besar, juga belum memiliki desain kemasan atau label mengikuti tuntutan trend masa kini atau memiliki kemasan dengan motif tersendiri.



(a)



(b)

Gambar 1. Jenis produk. Minyak minum dan oles ukuran kecil (a), minyak minum dan oles ukuran besar (b).

1.2 Permasalahan Industri Rumah Tangga Minyak Gosok Cap Pendekar

Dari hasil observasi yang dilakukan selama kurun waktu kegiatan Pengabdian kepada masyarakat, ditemukan berbagai permasalahan yang dihadapi Industri Rumah Tangga Minyak Gosok Oles dan Minum cap Pendekar antara lain adalah:

A. Aspek Produksi

1. Bahan baku

Diidentifikasi produk Industri Rumah Tangga Minyak Gosok oles dan minum Cap Pendekar membutuhkan tambahan bahan baku yang menunjukkan aroma yang menjadi cita rasa dan ciri tersendiri sehingga dapat dengan mudah dikenali oleh konsumen, dan untuk menambah pengetahuan tentang pemilihan bahan baku yang berkualitas diperlukan adanya pelatihan untuk memberikan pengetahuan kepada mitra dalam memilih bahan baku.

2. Operasional

a. Peralatan

Dari hasil pengamatan yang dilakukan, mitra memiliki peralatan yang tergolong masih minim sehingga untuk meningkatkan kapasitas jumlah produk yang diproduksi sangat diperlukan adanya tambahan peralatan produksi semisal dengan adanya tambahan 1 (satu) unit kompor guna mempercepat dan menambah kapasitas pengolah dalam mendidihkan rempah-rempah, 1 (satu) unit panci besar untuk memasak rempah-rempah, 1 (satu) unit blender untuk menghaluskan rempah, 1 (satu) unit wajan penggorengan, 1 (satu) unit saringan untuk menapis ampas rempah, 1 (satu) unit mesin memasukkan cairan minyak ke botol. Sehingga dengan adanya hal ini maka produksi dapat dilakukan secara efektif dan efisien dan produksi juga dengan sendirinya akan meningkat.

b. Kapasitas

Hasil pengamatan ditemukan minimnya tenaga kerja yang digunakan sehingga



setiap bulan hanya memproduksi sebanyak 100 botol saja minyak gosok oles dan minum Cap Pendekar.

c. Pengendalian atau pengontrolan

Dari hasil pengamatan ditemukan dalam proses pengontrolan atau pengendalian beberapa hal seperti:

- Penutup botol; adanya pengecekan secara manual oleh pekerja terhadap tutup botol kemasan produk minyak gosok oles dan minum cap pendekar apakah sudah tertutup dengan rapat atau tidak.
- Label merk; terkait pemasangan label merk pada kemasan minyak gosok oles dan minum cap pendekar masih menggunakan secarik kertas yang dibubuhi lem sehingga dapat berisiko label mudah terlepas dan hal ini dapat mengakibatkan produk minyak gosok oles dan minum cap pendekar tidak menarik lagi bagi pelanggan dan berdampak rusaknya citra merk.
- Kualitas produk; minimnya pengendalian yang ketat guna memastikan setiap botol kemasan, apakah memenuhi standar bermutu yang diharapkan konsumen.
- Efisiensi produksi; adanya kerusakan mesin otomatis milik industri rumah tangga minyak gosok oles dan minum cap pendekar yang biasanya digunakan untuk penutup botol sehingga berdampak pada proses produksi menjadi lambat.
- Manajemen inventaris; ditemukannya permintaan akan produk yang tidak sesuai dengan perkiraan mitra
- Sumber daya; masih minimnya tata kelola yang baik terhadap sumber daya seperti mesin otomatis, dan teknologi serta pelatihan karyawan yang digunakan.

d. Nilai *asset*

Berdasarkan pengamatan pengusul, diidentifikasi permasalahan mitra yakni belum memiliki kantor dan ruang produksi. Sehingga segala bentuk kegiatan proses produksi produk minyak gosok dan oles cap pendekar dilakukan di rumah yang juga dijadikan sebagai tempat tinggal atau menetap untuk beristirahat, makan, minum, mandi, dan mendidik anak. Oleh karena itu, sebagai solusi dari permasalahan mitra adalah perlu didirikan kantor khusus manajemen beserta ruangan untuk melakukan kegiatan proses produksi.

3. Proses

Pada tahapan proses, diidentifikasi masih kurangnya sistem pengawasan kualitas yang efektif selama proses produksi karena masih ditemukan produk yang cacat atau tidak memenuhi standar kualitas





4. Produk

a. Jenis

Jenis produk; ketika dilakukan pengamatan ditemukan permasalahan yaitu belum adanya jenis produk minyak gosok oles dan minum ukuran 100 ml yang dapat dengan mudah dibawa-bawa ketika bepergian dan dengan harga yang terjangkau atau ekonomis yang dibutuhkan masyarakat.

b. Jumlah

Terbatasnya jumlah produk minyak gosok cap pendekar yang disebabkan oleh minimnya modal dan sumber daya manusia dan terbatasnya permintaan sehingga jumlah produksi hanya sebesar 100 botol setiap bulannya.

c. Kualitas

Hasil observasi diidentifikasi wadah yang digunakan untuk mengemas minyak gosok oles dan minum cap pendekar perlu memenuhi standar tertentu untuk mencegah kontaminasi produk.

B. Aspek Manajemen

1) Perencanaan

Hasil pengamatan dalam kurun waktu pengabdian kepada masyarakat terhadap industri rumah tangga minyak gosok dan oles cap pendekar yaitu ditemukan masih kurangnya pemahaman dan pelatihan tentang proses perencanaan yang dapat berakibat perencanaan tidak efektif dan efisien sehingga mempengaruhi kemampuan dalam merencanakan produksi, dan pengadaan bahan baku.

2) Pengorganisasian

Hasil pengamatan diidentifikasi masih minimnya pelatihan job deskripsi dan job spesifikasi yang jelas, karena karyawan yang tidak memiliki pemahaman yang baik tentang tugas dan tanggung jawab mereka maka dapat mengakibatkan ketidakjelasan dalam pekerjaan dan akan mengganggu efisiensi dalam produksi minyak gosok oles dan minum cap pendekar.

3) Penempatan

Minimnya penataan fasilitas produksi yang buruk atau tidak terorganisir dengan baik dapat mengganggu proses kerja dan efisiensi produksi, sehingga hal ini dapat mempengaruhi dalam pengendalian kualitas produk minyak gosok oles dan minum cap pendekar.

4) Pengarahan

Hasil pengamatan diidentifikasi masih minimnya pengetahuan penerapan fungsi pengarahan dalam manajemen semisal dalam melakukan perencanaan, pengorganisasian, motivasi dan pengawasan yang dapat berdampak pada kinerja dan produktivitas.



5) Pengawasan

Dari pengamatan diidentifikasi minimnya pengetahuan akan aspek yang akan diawasi seperti kualitas produk, kepatuhan terhadap prosedur sehingga hal ini mengakibatkan produk menjadi cacat dan masalah kualitas lainnya.

C. Aspek Keuangan

Hasil pengamatan diidentifikasi industri rumah tangga minyak gosok oles dan minum cap pendekar kesulitan melakukan analisis keuangan yang diperlukan seperti pencatatan pembukuan dalam memahami pendapatan, biaya-biaya, laba dan kerugian usaha.

D. Aspek Pemasaran

Hasil pengamatan diidentifikasi industri rumah tangga minyak gosok oles dan minum cap pendekar dalam memasarkan dan mendistribusikan produknya belum sepenuhnya menjangkau berbagai wilayah baik itu lokal, nasional maupun internasional. Sehingga kurang dikenal dan diminati oleh calon konsumen.

Dari berbagai macam permasalahan dan tujuan yang telah dijelaskan tersebut, kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini juga bertujuan untuk mendukung transformasi pendidikan tinggi melalui 8 (delapan) indikator kinerja (IKU) yang telah ditetapkan oleh Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset dan Teknologi (Kemendikbudristek). Kemudian, dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat dengan mitra industri minyak gosok oles dan minum cap pendekar ini terdapat 3 (tiga) keselarasan yang menunjang dari total 8 (delapan) indikator diantaranya adalah;

1. Dosen berkegiatan diluar kampus

Merupakan bentuk kontribusi kegiatan dari implementasi tridharma perguruan tinggi yaitu bidang pendidikan, penelitian dan pengabdian kepada masyarakat. Dalam pengabdian kepada masyarakat pada industri rumah tangga minyak gosok oles dan minum cap pendekar terdapat 3 (tiga) orang dosen dan 2 (dua) orang mahasiswa sebagai tim pengusul. Adapun bentuk pengabdian yang dilakukan oleh tim pengusul ikut serta turun ke lokasi pengabdian IRT cap pendekar guna memberikan pengetahuan, keterampilan dan bantuan iptek website digital marketing serta bantuan peralatan produksi berupa kompor gas dan blender guna meningkatkan, mengembangkan kualitas dari bisnis/usaha produk cap pendekar

2. Hasil kerja dosen digunakan oleh masyarakat

Hasil kerja dosen dalam pengabdian dengan Industri Rumah Tangga Minyak gosok oles dan minum cap pendekar dapat dipergunakan seperti tim pengusul 3 (tiga) orang dosen yang telah memberikan pelatihan dan keterampilan dan pengetahuan dalam menjalankan usahanya itu mitra mengalami peningkatan mulai dari inovasi produk, pengelolaan keuangan yang lebih baik, penggunaan teknologi website digital marketing, dan perbaikan proses bisnis.





3. Mahasiswa mendapat pengalaman di luar kampus
Kegiatan pengabdian masyarakat yang dilakukan tim pengusul yang berasal dari 3 (tiga) orang dosen dan 2 (dua) orang mahasiswa dengan mitra industri rumah tangga minyak gosok oles dan minum cap pendekar, terkhusus dua orang mahasiswa yang turun langsung ke lokasi, dimana mereka memiliki kesempatan untuk menerapkan pengetahuan yang mereka pelajari di kelas dalam situasi dunia nyata yang dapat memperdalam pemahaman mereka tentang bagaimana konsep teori akademik diterapkan dalam praktik. Selain itu, mahasiswa dapat mengembangkan berbagai keterampilan komunikasi, manajemen proyek, analisis, negosiasi dan kepemimpinan. Mereka belajar berinteraksi dengan mitra industri rumah tangga minyak gosok oles dan minum cap pendekar dan bekerja dalam tim.

METODE

Dalam menjawab berbagai permasalahan IRT (Industri Rumah Tangga) Minyak Gosok Oles dan Minum Cap Pendekar yang meliputi aspek produksi, aspek manajemen, aspek keuangan dan aspek pemasaran. Oleh karena itu, tim pengusul menggunakan beberapa pendekatan yang akan diterapkan seperti:

1. Pendekatan konsultasi
Pada penerapan pendekatan ini, tim pengusul bertindak sebagai konsultan untuk mitra Industri Rumah Tangga Cap pendekar, seperti tim pengusul akan memberikan saran dan rekomendasi berdasarkan pengetahuan dan pengalaman dalam membantu mengatasi permasalahan.
2. Pendekatan pelatihan
Penerapan pendekatan ini, tim pengusul memberikan pelatihan kepada tenaga kerja industri rumah tangga ini mencakup manajemen bisnis, pemasaran, keuangan, teknologi dan keterampilan lain yang dibutuhkan.
3. Pendekatan penelitian dan analisis
Tim pengusul akan melakukan penelitian dan analisis guna mengidentifikasi permasalahan serta memberikan jawaban solusi berdasar pada temuan, seperti tim pengusul melakukan penelitian lapangan survei ke pelanggan yang telah menggunakan produk minyak gosok oles dan minum cap pendekar kemudian dianalisis dan dicarikan solusinya apabila ada terdapat temuan yang dianggap masalah.
4. Pendekatan pengembangan produk dan inovasi
Pada pendekatan ini, tim pengusul akan membantu dalam mengembangkan produk minyak gosok oles dan minum cap pendekar dengan kemasan takaran yang baru, penambahan pencantuman tulisan pada label seperti komposisi bahan, peringatan dan masa kadaluarsa
5. Pendekatan kolaboratif
Tim pengusul bersama dengan IRT (Industri Rumah Tangga) minyak gosok oles dan





minum cap pendekar secara intensif berkolaborasi dalam mengidentifikasi setiap permasalahan, merancang solusi, serta mengimplementasikannya juga bersama-sama.

6. Pendekatan teknologi

Dalam pendekatan teknologi ini, Tim pengusul akan mengadopsi teknologi terbaru yang akan digunakan IRT minyak gosok oles dan minum cap pendekar dengan memberikan bantuan berupa webstie digital marketing

7. Pendekatan pengembangan kapasitas

Fokus utama pada pendekatan ini adalah tim pengusul akan berupaya meningkatkan kapasitas dan kemampuan mitra termasuk keterampilan manajerial, kepemimpinan, dan dalam peningkatan kapasitas jumlah produksi, nantinya tim pengusul juga akan memberikan bantuan peralatan berupa blender dan kompor gas masing-masing sebanyak 1 (satu) unit

8. Pendekatan pemasaran

Pendekatan ini tim pengusul selama kurun waktu pengabdian kepada masyarakat akan memberikan pengembangan strategi pemasaran yang lebih efektif dan efisien guna mengembangkan merek yang kuat dan meningkatkan eksistensinya di pasar.

9. Pendekatan pengelolaan keuangan

Tim pengusul nantinya akana memberikan pelatihan tata cara pembukuan, pencatatan laporan keuangan, arus kas, laporan laba rugi serta menganalisis keuangannya.

10. Pendekatan pengukuran kinerja

Tim pengusul melakukan pengukuran kinerja meskipun telah berlalu interval masa pengabdian kepada masyarakat ini guna memantau dan mengevaluasi kemajuan mitra atau industri rumah tangga minyak gosok oles dan minum cap pendekar.

Dalam mendukung capaian dan luaran yang ditetapkan sehingga tim pengusul akan menetapkan metode langkah-langkah dalam pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah sebagai berikut:

1. Langkah 1; Identifikasi kebutuhan (waktu 1 minggu)

Langkah pertama mengidentifikasi kebutuhan IRT Minyak gosok oles dan minum cap pendekar secara mendalam. Tim pengusul pengabdian melakukan komunikasi secara instens dengan mitra untuk memahami permasalahan yang dihadapi dan apa yang mereka butuhkan, hal ini mencakup identifikasi peralatan produksi yang diperlukan dan permasalahan manajemen, operasional, pemasaran, keuangan, dan produksi yang perlu diatasi.

2. Langkah 2; Rencana pelatihan (waktu 1 minggu)

Setelah mengidentifikasi kebutuhan, tahapan selanjutnya adalah melakukan perencanaan pelatihan yang sesuai dan mencakup aspek manajemen, produksi, operasional, pemasaran, keuangan dan jadwal pelatihan dan materi yang akan





disajikan nantinya.

3. Langkah 3; Pelaksanaan pelatihan (waktu 4 minggu)
Selama kurun waktu pengabdian, tim pengusul menentukan selama 4 minggu melaksanakan pelatihan sesuai dengan rencan yang disusun. Dan pelatihan nantinya bisa direalisasikan dalam bentuk kelas, pelatihan secara online tergantung kebutuhan dari industri rumah tangga minyak gosok dan oles cap pendekar.
4. Langkah 4; Pendampingan dan praktek (waktu berkelanjutan)
Tim pengusul pengabdian selama kurun waktu setelah pelatihan, tetap dilakukan pendampingan kepada mitra Industri rumah tangga minyak gosok oles dan minum cap pendekar guna menerapkan pengetahuan dan keterampilan yang mereka pelajari dalam pelatihan.
5. Langkah 5; Evaluasi dan umpan balik (waktu 2 minggu setelah pelatihan)
Dua minggu setelah pelatihan, tim pengabdian melakukan evaluasi terhadap kemajuan yang dicapai oleh mitra industri rumah tangga minyak gosok oles dan minum cap pendekar yang mencakup pengukuran sejauhmana pengetahuan dan keterampilan yang diberikan dalam pelatihan telah diterapkan, serta mengidentifikasi masalah atau hambatan yang mungkin timbul.
6. Langkah 6; Perbaikan dan pengembangan (waktu berkelanjutan)
Tim pengusul kolaboratif dengan mitra industri rumah tangga minyak gosok oles dan minum cap pendekar untuk merancang strategi perbaikan dan pengembangan lebih lanjut seperti terkait penyesuaian program pelatihan, pengenalan inovasi dan perubahan dalam pendekatan yang diambil.
7. Langkah 7; Pengukuran kemajuan (waktu berkelanjutan)
Selama kurun waktu kegiatan pengabdian masyarakat ini, tim pengusul secara intens mengukur kemajuan yang dicapai oleh Mitra Industri Rumah Tangga Minyak Gosok oles dan minum cap pendekar, dan pengukuran melibatkan pemantauan kinerja bisnis, pengukuran peningkatan produksi, peningkatan penjualan dan indikator lainnya.

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Aspek Produksi

1. Bahan baku

indikator variabel kualitas produk adalah a) keawetan, suatu refelksi umur ekonomis berupa ukuran masa pakai atau daya tahan suatu barang. b) keandalan, sesuatu yang berkaitan dengan kemungkinan suatu barang berhasil menjalankan fungsinya setiap kali digunakan. c) kesesuaian produk, sesuatu yang berkaitan dengan tingkat kesesuaian terhadap spesifikasi yang sudah ditetapkan sebelumnya. (Ariella 2018)





Pengabdian kepada masyarakat pada aspek produksi seperti dalam hal peracikan bahan baku dengan takaran yang telah ditentukan guna menonjolkan aroma khas rempah-rempah atau jamu sebagai bentuk cita rasa dari ciri khas yang memberikan hasil signifikan dalam pengembangan produk minyak gosok oles dan minum cap pendekar.

Melalui adanya keunikan atau perbedaan yang menarik dari produk, maka hal tersebut akan membuat konsumen memiliki persepsi bahwa produk yang dihasilkan lebih baik dibandingkan dengan yang lain. (ANGGRIANI 2022) Selain manfaat langsung pada aspek produksi tersebut, pengetahuan yang diperoleh melalui pelatihan juga dapat meningkatkan kesadaran dan pemahaman mitra IRT Minyak gosok oles dan minum cap pendekar tentang pentingnya kualitas bahan baku dalam hubungannya dengan keberlanjutan usaha mereka.

2. Operasional

Bentuk bantuan alat usaha yang disalurkan berdasarkan hasil analisis kebutuhan mitra. (Irawati et al. 2021)

a. Peralatan

Pemberian bantuan kompor gas dan blender pada Pengabdian kepada masyarakat di Industri Rumah Tangga Minyak Gosok Oles dan Minum Cap Pendekar Kabupaten Gowa Sulawesi Selatan dapat mengoptimalkan proses produksi serta menghasilkan produk dengan kualitas lebih baik juga meningkatkan kapasitas produksi secara keseluruhan. Pemberian kompor dan blender memberikan dampak langsung pada aspek produksi yang berkaitan dengan pengolahan bahan baku. Kompor gas dapat meningkatkan efisiensi dalam proses memasak bahan-bahan rempah, sementara blender dapat digunakan untuk mengolah bahan menjadi produk yang lebih halus atau bermutu tinggi.

Pemberian bantuan tepat sasaran dan penggunaan alat-alat bantuan sesuai dengan rencana dan kebutuhan. (Irawati et al. 2021).



(a)



(b)

Gambar 2. Foto Penyerahan. Penyerahan blender (a), Penyerahan kompor gas (b).

b. Kapasitas

Dengan jumlah karyawan yang terbatas dapat menjadi hambatan dalam memenuhi pesanan secara tepat waktu sehingga selama kurun waktu pengabdian,



tim pengusul mempertimbangkan strategi guna meningkatkan kapasitas produksi melalui pengoptimalan penggunaan tenaga kerja yang ada saja. Selain dampak langsung pada peningkatan kapasitas produksi juga berpotensi mempengaruhi aspek lain dari industri rumah tangga minyak gosok oles dan minum cap pendekar ini, seperti manajemen operasional dan tata kelola sumber daya manusia. Dalam hal ini, tim pengusul memberikan rekomendasi terkait peningkatan manajemen sumber daya manusia, pelatihan, dan perekrutan lebih lanjut untuk memastikan bahwa kebutuhan produksi dapat terpenuhi dengan efektif. Sebagai solusi, tim pengusul memberikan pelatihan kepada karyawan yang ada guna menambah pengetahuan dan keterampilan dan produktivitas mereka, atau bahkan bila diperlukan tim pengusul bersedia memberikan panduan terkait rekrutmen karyawan baru.

Selama kurun waktu pengabdian kapasitas produksi produk minyak gosok oles dan minum yang dulunya memproduksi setiap bulannya hanya 100 botol kini dapat meningkat menjadi 120 botol perbulan diantaranya 60 botol minyak oles dan 60 botol minyak minum sehingga bila ditotalkan setahun sebanyak 720 botol yang sebelumnya hanya 600 botol setahun.

c. Pengendalian atau pengontrolan

Program pengabdian kepada masyarakat di industri rumah tangga minyak gosok oles dan minum cap pendekar dalam melakukan pengendalian atau pengontrolan seperti intens melakukan pengecekan oleh pekerja guna memastikan penutup botol kemasan produk sudah tertutup rapat, dan ini merupakan langkah penting untuk mencegah kemungkinan kebocoran atau adanya kontaminasi yang dapat mempengaruhi kualitas produk. Selain itu, selama proses pendampingan tim pengusul memberikan masukan solusi terhadap metode pemasangan label merk untuk memastikan keamanan dan tahan lama guna menghindari terlepasnya merk dari kemasan karena hal ini dapat mengakibatkan kerusakan citra merk dan mengurangi daya tarik produk di mata konsumen. Adapun dulunya kemasan produk minyak gosok oles dan minum menggunakan botol kaca sehingga dilakukan pergantian ke botol plastik.

Kemudian juga, dalam pengelolaan inventaris hasil pengamatan dulunya menunjukkan permintaan produk kadang tidak sesuai dengan perkiraan. Kemudian dengan adanya pendampingan pelatihan dengan menekankan pentingnya manajemen inventaris yang lebih baik untuk mengoptimalkan stok sehingga pemenuhan permintaan pasar dapat dikelola dengan baik.

Tanggung jawab untuk manajemen kualitas dibebankan kepada semua level manajemen. Tetapi dalam prakteknya tetap dikendalikan oleh manajemen puncak. (Walujo, Koesdijati, and Utomo 2020)



Secara keseluruhan, program pendampingan pengabdian kepada masyarakat di industri rumah tangga minyak gosok oles dan minum cap pendekar terkait pengendalian dalam proses produksi memberikan kontribusi positif dengan mengidentifikasi dan mengatasi berbagai tantangan yang dihadapi. Dan langkah-langkah perbaikan ini diharapkan dapat meningkatkan kualitas produk, efisiensi, efektifitas produksi dan manajemen inventaris yang pada akhirnya mendukung pertumbuhan dan keberlanjutan industri rumah tangga minyak gosok oles dan minum cap pendekar.

3. Proses

Dengan memberikan pelatihan kepada tenaga kerja terkait pengawasan kualitas, implementasi prosedur yang lebih ketat selama proses produksi juga selama kurun waktu kegiatan pengabdian ini dapat membantu mengubah sikap dan budaya di dalam IRT Minyak gosok cap pendekar terkait dengan pengawasan kualitas. Ini melibatkan peningkatan kesadaran akan pentingnya kualitas dalam semua tahapan produksi dan bagaimana hal itu mempengaruhi keberhasilan usaha jangka panjang. Melalui pendekatan ini, sehingga dapat merangsang perubahan positif dalam pola pikir dan praktek secara profesional. Dengan demikian dapat meningkatkan daya saing minyak gosok cap pendekar, memperkuat kepercayaan konsumen dan mendukung pertumbuhan yang berkelanjutan.

4. Produk

Dalam kurun waktu kegiatan pengabdian, tim pengusul menghasilkan temuan bahwa terdapat kebutuhan pasar yang belum terpenuhi terkait ukuran dan harga produk minyak gosok cap pendekar. Hasil observasi tim pengusul menemukan bahwa belum ada produk dengan ukuran 100 ml yang mudah dibawa-bawa ketika bepergian dengan harga yang ekonomis terjangkau bagi masyarakat. Tim pengusul memberikan rekomendasi untuk pengembangan produk baru yang sesuai dengan kebutuhan konsumen



(a)



(b)

Gambar 3. Foto kemasan sebelum dan setelah. sebelum kemasan 120 ml (a), Setelah kemasan 100 ml botol plastik (b).



B. Aspek Manajemen

Selama kurun waktu kegiatan, tim pengusul telah mengidentifikasi sejumlah permasalahan yang terkait dengan aspek manajemen, termasuk perencanaan, pengorganisasian, penempatan, pengarahan dan pengawasan.

1. Perencanaan

Tim pengusul selama kurun waktu kegiatan pengabdian memberikan pendampingan dan pelatihan untuk meningkatkan kemampuan perencanaan agar industri rumah tangga minyak gosok oles dan minum cap pendekar dapat mengoptimalkan sumber daya yang ada. Dari hasil pendampingan dan pelatihan para pekerja telah mampu melakukan perencanaan secara efektif dan efisien seperti dalam perencanaan produksi dan pengadaan bahan baku.



(a)



(b)



(c)



(d)

Gambar 4. Foto kegiatan pendampingan dan pelatihan, Narasumber memberikan pemahaman tentang fungsi-fungsi manajemen (a), Tim pengusul memberikan pemahaman tentang tata cara penggunaan *website digital marketing* (b), Narasumber, Tim pengusul, owner dan karyawan serta beberapa warga memegang produk minyak gosok cap pendekar (c), mitra memberikan penjelasan tentang khasiat dan keunggulan produk (d)

2. Pengorganisasian

Tim pengusul selama kurun waktu kegiatan pengabdian memberikan pendampingan dan pelatihan, sebagai hasil para pekerja sudah mulai memahami tugas dan tanggung jawab mereka masing-masing dengan baik



3. Penempatan

Tim pengusul selama kurun waktu kegiatan pengabdian memberikan pendampingan dan pelatihan terkait penempatan fasilitas produksi sudah mulai terorganisir dan tertata dengan baik sehingga tidak menghambat proses kerja dan efisiensi produksi serta meminimalkan gangguan.

4. Pengarahan

Tim pengusul selama kurun waktu kegiatan pengabdian memberikan pendampingan dan pelatihan terkait pengarahan yang memberikan hasil adanya peningkatan yang signifikan dalam efisiensi operasional dan manajerial. Para pekerja dan pemilik mampu mengimplementasikan strategi bisnis yang lebih terarah dan efektif, mengakibatkan perbaikan peningkatan produktivitas, keterlibatan karyawan juga meningkat secara nyata, tercermin dari semangat kerja yang lebih positif dan kolaborasi yang lebih erat.

Adanya kesadaran keberlanjutan yang meningkat sehingga IRT minyak gosok cap pendekar dapat memposisikan diri dengan lebih baik dalam pasar yang kompetitif.

C. Aspek Keuangan

Selama kurun waktu kegiatan, tim pengusul telah mengidentifikasi sejumlah permasalahan terkait keuangan. Setelah melakukan kegiatan pendampingan keuangan, terlihat peningkatan yang nyata dalam manajemen keuangan bisnis. Para karyawan dan pemilik mampu memahami dan mengimplementasikan strategi keuangan yang lebih efisien, termasuk perencanaan anggaran yang lebih akurat dan pemantuan arus kas masuk dan keluar yang lebih efektif, serta mampu mencatat setiap transaksi keuangan serta menyusun laporan laba rugi yang lebih akurat.



(a)

Gambar 5. Foto kegiatan pendampingan dan pelatihan, Narasumber memberikan pemahaman tata cara pembukuan keuangan (a)



D. Aspek Pemasaran

Perkembangan dunia teknologi dalam globalisasi membawa dampak terhadap persaingan di dunia bisnis. Perusahaan berlomba-lomba untuk berkembang dan mendapatkan keuntungan yang besar. (Wijaya and Setiawati 2021) Selama kurun waktu kegiatan, tim pengusul telah mengidentifikasi sejumlah permasalahan terkait pemasaran yakni kurangnya jangkauan pemasaran dan distribusi produk minyak gosok cap pendekar. Hasil pengabdian kepada masyarakat dimana tim pengusul memberikan bantuan dengan memberikan website digital marketing dan pelatihan tentang penggunaan website serta strategi pemasaran digital



(a)

Gambar 6. Foto kegiatan penyerahan bantuan *webstie*, Tim pengusul menyerahkan bantuan *website digital marketing* kepada mitra Minyak gosok oles dan minum cap pendekar (a)

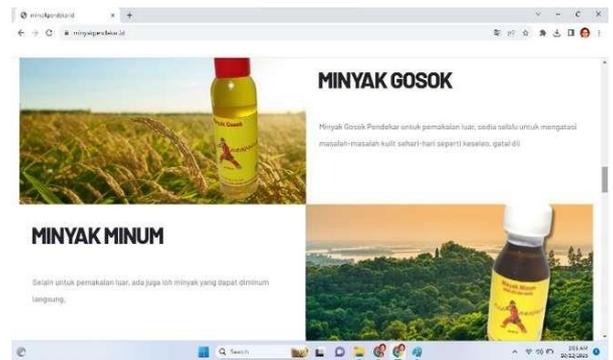
Hal ini merupakan langkah positif dalam mengatasi keterbatasan jangkauan. Dengan adanya internet maka pemasaran saat ini menjadi berbasis digital. (Rokhmah and Yahya 2020) Dengan keberadaan website digital marketing, IRT minyak gosok oles dan minum cap pendekar dapat mencapai pasar yang lebih luas dan menarik calon konsumen dari berbagai lokasi. Serta dengan dilakukannya pelatihan tentang digital marketing mitra dapat secara mandiri mengelola promosi produknya secara efektif dan efisien guna menjangkau target pasar, membangun merek dan meningkatkan penjualan. Adapun link untuk mengakses <https://minyakpendekar.id/>



(a)



(b)



(c)



(d)



(e)



(f)

Gambar 7. Foto tampilan *webstie digital marketing* minyak gosok oles dan minum cap pendekar, tampilan memunculkan logo dari Minyak gosok oles dan minum cap pendekar (a), tampilan tagline minyak gosok andalan (b), tampilan minyak gosok cap pendekar yang oles dan minum (c), tampilan minyak sejuta manfaat (d), tampilan berbagai pilihan ukuran (e), tampilan kata para pengguna yang telah merasakan manfaatnya (f)

KESIMPULAN

Selama kurun waktu kegiatan pengabdian kepada masyarakat, tim pengusul melaksanakan kegiatan dalam bentuk pendampingan dan pelatihan kepada pemilik dan para karyawan Industri Rumah Tangga Minyak Gosok Oles dan Minum Cap Pendekar sehingga menghasilkan:

1. Pemilik dan para karyawan Industri Rumah Tangga Minyak Gosok Oles dan Minum Cap Pendekar dapat memahami serta menerapkan fungsi-fungsi manajemen berupa perencanaan pengorganisasian penempatan pengarahan, dan melaksanakan pekerjaan sesuai dengan tugas tanggung jawab mereka, menciptakan efisiensi produksi, dan mengoptimalkan sumber daya.
2. Terciptanya peningkatan dalam manajemen keuangan bisnis, termasuk pencatatan arus kas yang lebih efektif, perencanaan anggaran yang lebih akurat.





3. Memperkuat posisi Industri Rumah Tangga Minyak Gosok dan Minum dalam pasar yang kompetitif dengan meningkatkan operasional, manajerial dan keuangan. Serta segala permasalahan masalah pemasaran melalui digital marketing dan pelatihan strategi pemasaran memberikan solusi untuk meningkatkan jangkauan dan distribusi produk.
4. Dengan diberikannya bantuan peralatan berupa kompor gas dan blender kepada Industri Rumah Tangga (IRT) Minyak Gosok Oles dan Minum Cap Pendekar mampu meningkatkan produktivitas dan mengurangi waktu produksi, bahkan dapat memenuhi permintaan pasar degan lebih cepat. Selalin itu, memberikan dorongan yang sangat diperlukan bagi pertumbuhan dan keberlanjutan usahanya.

SARAN

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat di Industri rumah tangga (IRT) Minyak gosok oles dan minum cap pendekar oleh perguruan tinggi menjadi langkah yang berharga guna memberikan kontribusi positif yang berkelanjutan. Bukan hanya memberikan solusi singkat terhadap permasalahan yang dihadapi dalam jangka panjang. Melalui Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat (LPPM) Perguruan tinggi dapat melakukan monitoring dan evaluasi terhadap keberhasilan program pengabdian masyarakat ini seperti peningkatan pengetahuan dan keterampilan. Sehingga dibutuhkan komunikasi yang intens dengan mitra agar kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bukan menjadi kegiatan sementara belaka saja, tetapi merupakan pengabdian yang berkelanjutan.

UCAPAN TERIMAKASIH

Alhamdulillah, tim pengusul mengucapkan terimakasih kepada Direktorat Riset, Teknologi, dan Pengabdian Masyarakat Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset dan teknologi berkat persetujuannya memberikan dana kegiatan melalui hibah pengabdian kepada masyarakat Skema Pemberdayaan Berbasis Masyarakat tahun anggaran 2023 yang berjudul Strategi Pengembangan Usaha Industri Rumah Tangga Minyak Gosok Oles dan Minum Cap Pendekar Kabupaten Gowa Sulawesi Selatan. Tidak lupa tim pengusul juga mengucapkan terimakasih kepada Ketua LPPM, Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YPUP Makassar dan berbagai pihak yang telah mendukung dan membantu sampai terlaksananya kegiatan pengabdian masyarakat ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Anggriani, Putri. 2022. "Pengaruh Kualitas Produk, Promosi Dan Keunikan Produk Terhadap Keputusan Pembelian Berulang Minyak Kutus-Kutus Di Kota Pekanbaru." Ariella, Irfan Rizqullah. 2018. "Pengaruh Kualitas Produk, Harga Produk Dan Desain Produk Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Mazelnid." *Jurnal Performa:*





- Jurnal Manajemen Dan Start-up Bisnis* 3(2):215–21.
- Fadhli, Mulkan, and Syafrida Hafni Sahir. 2020. *Keterampilan Manajerial Efektif*. Yayasan Kita Menulis.
- Florita, Aina, Jumiati Jumiati, and Adil Mubarak. 2019. “Pembinaan Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah Oleh Dinas Koperasi Dan Umkm Kota Padang.” *Jurnal Manajemen Dan Ilmu Administrasi Publik (JMIAP)* 1(1):143–53.
- Gunawan, Cakti Indra, Siti Qodriyatus Solikhah, and Yulita Yulita. 2021. “Model Pengembangan Manajemen Sumber Daya Manusia UMKM Sektor Makanan Dan Minuman Di Era Covid-19.” *Jurnal Akuntansi, Ekonomi Dan Manajemen Bisnis* 9(2):200–207.
- Hasanah, Riyan Latifahul, Desiana Nur Kholifah, and Doni Purnama Alamsyah. 2020. “Pengaruh Modal, Tingkat Pendidikan Dan Teknologi Terhadap Pendapatan Umkm Di Kabupaten Purbalingga.” *Kinerja* 17(2):305–13.
- Ibrahim, Aceng, Bachrun Rifa’i, and Ratna Dewi. 2020. “Pemberdayaan Masyarakat Melalui PKBM Untuk Meningkatkan Keterampilan Masyarakat Miskin.” *Tamkin: Jurnal Pengembangan Masyarakat Islam* 5(4).
- Irawati, Wirdah, Yurnalis Yurnalis, Nurhalis Nurhalis, and Leni Marlina. 2021. “Penguatan Usaha Ekonomi Melalui Bantuan Peralatan Usaha Bagi Masyarakat Dhuafa.” Pp. 31–39 in *Prosiding Seminar Abdimas Indonesia (SAI)*. Vol. 1.
- Rokhmah, Betty Eliya, and Ismail Yahya. 2020. “Tantangan, Kendala, Dan Kesiapan Pemasaran Online UMKM Di Desa Nglebak, Kecamatan Tawangmangu, Kabupaten Karanganyar.” *Filantropi: Jurnal Manajemen Zakat Dan Wakaf* 1(1):20–31.
- Sianturi, Ronda Deli. 2020. “Manajemen Pemasaran Menggunakan Analisis Swot Pada Umkm Guna Meningkatkan Daya Saing UMKM.” *Journal of Business and Economics Research (JBE)* 1(1):45–50.
- Walujo, Djoko Adi, Titiek Koesdijati, and Yitno Utomo. 2020. *Pengendalian Kualitas*. Scopindo Media Pustaka.
- Wijaya, Ryan Ariesco, and Novie Maria Setiawati. 2021. “Implementasi Supply Chain Management Pada PT Central Proteina Prima Tbk.” Pp. 153–65 in *Prosiding Seminar Nasional Ekonomi Dan Bisnis*. Vol. 1.
- Yuliaty, Tetty, Cut Sarah Shafira, and Muhammad Rafi Akbar. 2020. “Strategi UMKM Dalam Menghadapi Persaingan Bisnis Global.” *Mbia* 19(3):293–308.