

PKM Pelatihan Penetapan Harga Jual Produk Pada Komunitas Rajut di Kelurahan Pattapang Tinggi Moncong Kabupaten Gowa

Mukhammad Idrus¹, Azwar Anwar²

^{1,2}Jurusan Ilmu Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Makassar

Abstrak. Program Kemitraan Komunitas (PKM) ini dilaksanakan di Kelurahan Pattapang, Kecamatan Tinggi Moncong, Kabupaten Gowa. Mitra kegiatan adalah ibu-ibu dari Komunitas Rajut Pattapang. Permasalahannya adalah: (1) terbatasnya ilmu manajemen bagi para ibu rumah tangga, (2) kurangnya kemampuan untuk menetapkan harga jual produk sesuai dengan praktik bisnis yang baik, (3) prospek usaha yang sangat menjanjikan, namun keuntungan tidak maksimal karena harga jual yang belum sesuai. Sasaran eksternal adalah produk-produk hasil kerajinan dan usaha khas daerah yang memiliki potensi untuk dikembangkan menjadi produk komersil yang bernilai ekonomi tinggi. Metode yang digunakan adalah: ceramah, demonstrasi, diskusi, tanya jawab, dan pendampingan mitra. Hasil yang dicapai adalah (1) mitra memiliki pengetahuan dalam ilmu manajemen dasar dalam rangka menjalankan bisnis usaha kerajinan rajut, (2) mitra memiliki keterampilan dalam menetapkan harga jual produk kerajinan rajut khas daerah, (3) mitra memiliki kemampuan untuk meningkatkan keuntungan dari hasil penjualan kerajinan.

Kata kunci: komunitas rajut, penetapan harga jual, pemberdayaan

Abstract. This Community Partnership Program (PKM) was implemented in Pattapang Village, Tinggi Moncong District, Gowa Regency. The activity partners are women from the Pattapang Knitting Community. The problems are: (1) limited knowledge of management for housewives, (2) lack of ability to set product selling prices in accordance with good business practices, (3) very promising business prospects, but profits are not maximized due to low selling prices. in accordance. The external targets are handicraft products and regional specialties that have the potential to be developed into commercial products with high economic value. The methods used are: lectures, demonstrations, discussions, questions and answers, and partner assistance. The results achieved are (1) partners have knowledge in basic management science in order to run a knitting craft business, (2) partners have skills in setting the selling price of regional specialty knitting products, (3) partners have the ability to increase profits from sales craft.

Keywords: empowerment, knitting community, set selling product

I. PENDAHULUAN

Pemberdayaan atau pemerkuasaan (*empowerment*) berasal dari kata power (kekuasaan atau keberdayaan). Karena ide utama pemberdayaan bersentuhan dengan kemampuan untuk membuat orang lain melakukan apa yang kita inginkan, terlepas dari keinginan dan minat mereka (Suharto, 2005).

Pemberdayaan merupakan suatu konsep untuk memberikan tanggung jawab yang lebih besar kepada orang-orang tentang bagaimana melakukan pekerjaan. Pemberdayaan akan berhasil jika dilakukan oleh pengusaha,

pemimpin dan kelompok yang dilakukan secara terstruktur dengan membangun budaya kerja yang baik. Konsep pemberdayaan terkait dengan pengertian pembangunan masyarakat dan pembangunan yang bertumpu pada masyarakat.

Program-program pemberdayaan sumberdaya manusia telah dilakukan pemerintah. Hal ini sejalan dengan tujuan pembangunan Indonesia yaitu membangun manusia Indonesia seutuhnya, maka pembangunan harus merupakan perubahan sosial yang tidak hanya terjadi pada taraf kehidupan masyarakat belaka tetapi juga pada

peranan unsur-unsur didalamnya. Pembangunan menempatkan manusia sebagai subyek pembangunan. Pemberdayaan masyarakat dalam penanggulangan kemiskinan menjadi komitmen bersama antara pemerintah pusat dengan pemerintah daerah.

Kemiskinan merupakan masalah pembangunan kesejahteraan sosial yang berkaitan dengan berbagai bidang pembangunan lainnya yang ditandai oleh pengangguran, keterbelakangan, dan ketidakberdayaan. Oleh karena itu, kemiskinan terutama yang diderita oleh kaum miskin merupakan masalah pokok nasional yang penanggulangannya tidak dapat ditunda lagi dan harus menjadi prioritas utama dalam pelaksanaan pembangunan kesejahteraan sosial. Penanganan kaum miskin tidaklah mudah, karena kaum miskin telah mengalami masalah kemiskinan yang berlangsung lama. Kaum miskin mengalami keterbatasan dalam hal pendidikan, keterampilan, sarana usaha serta modal usaha.

Dukungan terhadap kelompok masyarakat yang telah memiliki keterampilan atau kerajinan dan membentuk usaha bersama sangat perlu dilakukan. Sektor kerajinan sebagai salah satu sektor strategis dalam pembangunan ekonomi saat ini merupakan yang masih perlu dioptimalkan, mengingat potensi kelautan yang ada dan belum dapat dimanfaatkan untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Aktivitas ekonomi pada sektor ini masih belum dikelola secara profesional. Hal ini dapat dilihat pada masih dominannya aktivitas kerajinan yang masih menggunakan peralatan dan manajemen usaha yang masih tradisional.

Upaya pengentasan kemiskinan bagi masyarakat dapat dikatakan belum menampakkan hasil sebagaimana yang diharapkan. Kondisi kemiskinan di kalangan sebagian besar masyarakat tersebut tidak terlepas dari serangkaian kebijakan pembangunan yang selama ini

lebih banyak menempatkan masyarakat sebagai obyek ketimbang sebagai subyek pembangunan. Pembangunan lebih memprioritaskan pertumbuhan industri ketimbang sektor-sektor yang berbasis pada kreativitas masyarakat.



Gambar 1. Spanduk Kegiatan

Mitra dalam kegiatan pengabdian yang kami laksanakan ini adalah ibu-ibu Komunitas Rajut di Kelurahan Pattapang, Kecamatan Tinggi Moncong, Kabupaten Gowa. Kelompok masyarakat ini tergolong kelompok kunci dalam memberdayakan ekonomi rumah tangga masyarakat desa. Terlebih lagi karena mereka pada umumnya adalah istri-istri petani yang sangat potensial untuk menemukan tambahan penghasilan dalam rangka memenuhi kebutuhan rumah tangga mereka.

Salah satu usaha yang sangat menjanjikan untuk mereka kerjakan adalah dengan memaksimalkan kemampuan mereka untuk membuat dan menghasilkan produk khas atau oleh-oleh khas yang memiliki nilai ekonomis (Syachbrani & Bahrun, 2020). Hal tersebut didukung oleh lokasi pemukiman mereka yang masih dalam kawasan wisata Malino. Namun, kembali lagi pada permasalahan pokok bahwa kualitas sumber daya mereka masih sangat terbatas sehingga tantangan untuk menggarap usaha menjadi sangat besar.

Salah satu permasalahan utamanya adalah cara menetapkan harga jual produk yang sesuai agar agar lebih menguntungkan.

II. METODE YANG DIGUNAKAN

a. Pelatihan

Pelatihan ini menggunakan metode yang dapat menjamin bahwa

peserta dapat mengimplementasi pengetahuannya setelah mengikuti pelatihan. Adapun metode yang digunakan antara lain:

1. Metode Ceramah Interaktif; metode ini bertujuan untuk mengkaji tentang pemahaman manajemen keuangan peserta yang mengikuti pelatihan.
 2. Metode Kasus; metode ini memberikan beberapa gambaran kasus yang berkaitan dengan manajemen keuangan organisasi, dan bagaimana penyelesaiannya.
 3. Metode Aplikatif; metode ini memberikan aplikasi-aplikasi teknik pengelolaan dan pemasaran usaha kuliner khas daerah yang bernilai ekonomis tinggi.
- b. Pendampingan

Secara teoretis, kategori penerapan suatu ilmu pengetahuan terbagi menjadi 4 (empat), yaitu: (i) tidak memiliki pengetahuan dan tidak memiliki kemauan; (ii) tidak memiliki pengetahuan namun memiliki kemauan; (iii) memiliki pengetahuan namun tidak memiliki kemauan; dan (iv) memiliki pengetahuan dan memiliki kemauan.

Setelah pelaksanaan pelatihan, diasumsikan bahwa para peserta hanya memenuhi kategori (iii) dan (iv). Berikut gaya (metode) pendampingan yang akan sesuai untuk diterapkan pada tahap ini;

1. Partisipatif; metode ini untuk mendampingi mereka yang sudah memiliki pengetahuan/kemampuan, namun belum memiliki kemauan untuk menerapkan ilmunya. Metode ini mengharuskan peserta untuk terlibat dalam setiap proses pengambilan keputusan sembari diyakinkan mengenai urgensi hal tersebut untuk dilakukan. Sehingga, peserta akan termotivasi dan menikmati pekerjaannya.

2. Delegatif; metode ini tepat bagi mereka yang sudah memiliki kemampuan dan memiliki keinginan untuk menerapkannya. Melalui metode ini, peserta akan disertai penuh tentang apa yang harus dilakukan, bagaimana cara melakukannya, dan kapan tepatnya dilaksanakan.

III. PELAKSANAAN DAN HASIL KEGIATAN

a. Realisasi Penyelesaian Masalah

Pelatihan dapat dilaksanakan berhasil terlaksana dengan baik berkat kerjasama antara Tim Pelaksana Dosen Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Makassar dengan mitra. Partisipasi mitra dalam hal ini diantaranya mendaftar dan mengkoordinir peserta yang ikut serta pelatihan, membantu fasilitas sarana dan prasarana yang dibutuhkan dalam proses pelatihan.

Dalam kegiatan pelatihan ini menggunakan alat dan bahan yang digunakan untuk melaksanakan kegiatan ini. Adapun alat yang digunakan berupa papan tulis, spindol, materi yang dibagikan kepada peserta, serta fasilitas ruangan yang digunakan untuk kegiatan pelatihan, sound system, LCD Proyektor, perangkat-perangkat lainnya yang dibutuhkan dalam proses pelatihan berlangsung. Bahan yang digunakan kertas HVS untuk dipakai catatan sementara sebelum dipindahkan ke note book yang diberikan kepada peserta pelatihan, kertas Kwarto untuk laporan penelitian, alat tulis menulis, serta tinta printer untuk penggandaan laporan.



Gambar 2. Suasana Pelaksanaan Kegiatan

b. Kegiatan dan Evaluasi

Metode yang digunakan dalam pelaksanaan kegiatan ini meliputi: Metode pelatihan, diskusi, tanya jawab, pemberian tugas dan latihan penatabukuan keuangan sederhana. Cara mengukur dan mengetahui sejauh mana tingkat keefektifan pelaksanaan pelatihan ini, maka perlu dilakukan evaluasi. Hal ini dimaksudkan untuk mengetahui sejauh mana pencapaian tujuan pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat ini dan sekaligus untuk dapat mengetahui kendala-kendala yang dihadapi dalam pelaksanaannya.

Evaluasi kegiatan ini dilaksanakan dalam tiga tahap, yakni: Tahap pertama: Pre-Test/Observasi, dilakukan pada tahap awal (sebelum peserta pelatihan diberikan materi pelatihan yang terdiri dari Definisi, ruang lingkup dan tujuan Pengelolaan Keuangan; Gambaran Umum Proses Pengelolaan. Evaluasi yang dilakukan pada tahap awal kegiatan dimaksudkan untuk memperoleh informasi atau data mengenai kemampuan dasar yang dimiliki peserta tentang pengelolaan.

Tahap kedua, evaluasi dilakukan pada saat proses pelaksanaan kegiatan berlangsung dimana dilakukan simulasi dan Assessment, meliputi kegiatan pemilihan satu topik khusus, dilanjutkan Pendefinisian Pengelolaan Keuangan.

Evaluasi yang dilakukan bersamaan pada saat proses kegiatan pelatihan berlangsung, yakni dengan cara melakukan pengamatan langsung. Tujuannya untuk mengetahui tingkat keaktifan dan partisipasi aktif peserta, kedisiplinan, antusias dan motivasi peserta.

Tahap ketiga: Post-Test, evaluasi dilakukan pada akhir kegiatan (setelah peserta pelatihan memperoleh materi), dengan membagi beberapa kelompok kecil berdasarkan tugas pokok dan fungsi pada masing-masing tempat Kerja para peserta, kemudian diberikan tugas menyelesaikan tugas secara mandiri sampai menghasilkan laporan masing-masing. Kegiatan dimaksudkan untuk mengukur sejauh mana perubahan tingkat pemahaman dan keterampilan peserta setelah mengikuti pelatihan ini.

Adapun indikator yang dijadikan tolok-ukur penilaian/evaluasi pelaksanaan kegiatan pelatihan in: (1) kemampuan peserta memahami materi yang diberikan, (2) Kemampuan peserta pelatihan di dalam mengelola data serta menganalisa sehingga menjadi informasi yang berguna, dan (3) kedisiplinan, partisipasi, antusias, dan motivasi peserta selama mengikuti pelatihan.



Gambar 3. Peserta/Mitra Kegiatan



IV. KESIMPULAN

Setelah dilakukan evaluasi kegiatan, maka hasil pelaksanaan kemitraan masyarakat dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

- a. Mitra memiliki pengetahuan dalam ilmu manajemen dasar dalam rangka menjalankan bisnis usaha kerajinan rajut,
- b. Mitra memiliki keterampilan dalam menetapkan harga jual produk kerajinan rajut khas daerah,
- c. Mitra memiliki kemampuan untuk meningkatkan keuntungan dari hasil penjualan kerajinan.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih disampaikan kepada Rektor UNM atas arahan dan pembinaanya selama proses kegiatan Pengabdian Masyarakat berlangsung. Demikian pula ucapan terima kasih disampaikan kepada Ketua Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat UNM dan Pemerintah Kelurahan Pattapang, Kecamatan Tinggi Moncong, Kabupaten Gowa, Provinsi Sulawesi Selatan, yang telah memberi fasilitas, melakukan monitoring, dan mengevaluasi kegiatan PKM hingga selesai.

DAFTAR PUSTAKA

- Alma, Buhari. 2013. *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*. Bandung: Alfabeta
- Kotler dan Keller. 2009. *Manajemen Pemasaran Jilid I Edisi Ke-13*. Jakarta: Penerbit Erlangga.
- Sumarwan, Ujang. 2011. *Perilaku Konsumen: Teori dan Penerapannya dalam Pemasaran*. Bogor: Penerbit Ghalia Indonesia.
- Suharto, E. (2005). How Informal Enterprises Coped with the Asian

Economic Crisis: The Case of Pedagang Kakilima in Bandung, Indonesia. *In Asian Futures, Asian Traditions: Brill.*, 243–264.

Syachbrani, W., & Bahrun. (2020). ANALISIS PROSPEK PENGEMBANGAN KUNJUNGAN WISATA PANTAI KABUPATEN TAKALAR. *Jurnali Ilmiah Ecosystem*, 20(3), 122–131.