

## **Pengembangan Unit Usaha *Art Recycle Product* Bersama Karang Taruna Kanjuruhan**

**Eka Kadharpa Utama Dewayani<sup>1\*</sup>, Arif Prasetyo Wibowo<sup>2</sup>, Nurbani Yusuf<sup>3</sup>**

<sup>1)</sup>Manajemen, Universitas Muhammadiyah Malang, Indonesia

<sup>2)</sup><sup>3)</sup>PPKn, Universitas Muhammadiyah Malang, Indonesia

E-mail: ekakadharpa@umm.ac.id, arifpwibowo@umm.ac.id, nurbani@umm.ac.id

### **ABSTRAK**

Pengabdian kepada masyarakat ini di latar belakang oleh kegelisahan mitra yang memiliki kesulitan dalam menanggulangi limbah otomotif di pemukimannya. Usaha pengolahan sampah otomotif dapat menjadi suatu usaha berpotensi bagus dan juga cemerlang karena usaha pengolahan sampah otomotif tidak mengenal waktu dan juga musim sehingga usaha ini cocok untuk pilihan yang dapat dijalankan kapanpun dan dimanapun. Metode pelaksanaan dilakukan dengan melakukan pendampingan dari segi bisnis, rencana bisnis, proses produksi, hingga pemasaran. Hasil dari pengabdian kepada masyarakat ini terbagi menjadi enam tahap, yaitu *pertama* pendekatan/ sosialisasi kepada Karang Taruna Kanjuruhan dan pemetaan potensi wilayah (sumberdaya manusia dan sumber daya alam) serta pembentukan struktur usaha, *kedua* pelatihan *Recycle Art Product* berbahan dasar limbah logam dan kayu bekas, *ketiga* pelatihan pemasaran (penjualan) produk, *keempat* monitoring kegiatan dan *kelima* evaluasi kegiatan. Dengan kesimpulan indikator keberhasilan mitra adalah hal-hal yang mempengaruhi atau bahkan menjadi tolak ukur sejauh mana kinerja mereka dapat dikatakan berhasil atau tidak. Ketika organisasi berhasil mencapai hasil yang sudah mereka rencanakan dan juga dapat melewati permasalahan atau kendala-kendalanya dengan solusi yang meminimalisir maka sudah dapat dikatakan bahwa organisasi ini mengalami kemajuan, berkembang dan juga mengalami keberhasilan tentunya.

**Kata Kunci:** *Art Recycle Product*, Karang Taruna

### **A. LATAR BELAKANG**

Dua aspek potensi manusia yaitu, kuantitas dan kualitas yang nantinya ditunjukkan dalam aspek yang salah satunya adalah kualitas, hanya dapat dicapai dengan adanya pengembangan sumber daya manusia. Hal tersebut diperlukan karena sumber daya manusia merupakan faktor yang paling mempengaruhi kehidupan.

Kemampuan manusia untuk mempengaruhi alamnya menunjukkan bahwa posisi Sumber Daya Manusia sangat sentral adanya. Oleh karena itu, Sumber Daya Manusia yang ada hendaklah dikembangkan sedemikian rupa guna mencapai kesejahteraan (Arifah et al., 2015).

Dewasa ini pembinaan pemuda menjadi begitu krusial, hal tersebut tentunya

sangat berpengaruh pada perkembangan bangsa Indonesia yang diperkirakan pada tahun 2020- 2039 akan memiliki bonus demografi ketika usia produktif lebih banyak ketimbang usia yang sudah tidak produktif (Konadi & Iba, 2011). Bonus demografi ini bisa saja menjadi pedang bermata dua, artinya bisa saja menjadi baik, bahkan bisa saja menjadi buruk. Apabila ledakan usia muda lebih dari 20%, yang disebut sebagai “angka kritis” maka dapat memicu adanya tindakan korupsi dan ketidakstabilan politik, khususnya di negara yang memang angka korupsinya tinggi disebut dengan “kutukan” dari bonus demografi (Farzanegan & Witthuhn, 2016).

Periode masa ‘kanak-kanak’ dan juga ‘dewasa’ merupakan istilah konotasi netral yang secara umum dipandang sebagai masa normatif dalam kehidupan. Sedangkan ‘pemuda’ dan ‘remaja’ biasanya memiliki berbagai permasalahan. Hal yang dimaksud adalah seperti kebebasan yang tak dapat dikendalikan, kekerasan, kurangnya tanggung jawab, ketidaksopanan, pemberontakan, mudah terluka/lemah, lalai, melanggar hak orang lain dan ketidakdewasaan. Bagi anak muda, istilah ‘kriminal’, ‘penyimpangan’, dan ‘pelanggaran’ menjadi perhatian khusus dari kebanyakan permasalahan perilaku ketimbang pada orang dewasa (Muncie, 2014).

Maka dari itu, pembinaan perlu dilakukan sebagai upaya untuk mengembangkan suasana kepemudaan yang sehat serta tanggap terhadap pembangunan

masa depan yang akan meningkatkan kualitas pemuda yang berdaya guna dan berdaya saing tinggi ditengah kemajuan jaman yang pesat. Perlu adanya pemantapan fungsi dan peranan wadah bagi generasi muda seperti KNPI (Komite Nasional Pemuda Indonesia), Karang Taruna, OSIS (Organisasi Siswa Intra Sekolah), Pramuka, organisasi mahasiswa di lingkungan Perguruan Tinggi dan organisasi fungsional lainnya. Karang Taruna secara eksplisit merupakan wadah pembinaan dan pengembangan generasi muda yang aktif dalam pembangunan nasional serta dalam bidang kesejahteraan sosial dimana Karang Taruna sebagai salah satu wadah kreativitas generasi muda yang memiliki peranan sangat penting bagi tumbuh kembangnya kegiatan yang dilakukan (Muslam et al., 2016).

Karang Taruna merupakan sebuah organisasi sosial masyarakat berbasis kepemudaan yang didirikan atas dasar kepedulian kaum muda terhadap permasalahan sosial yang terjadi di lingkungan masyarakat. Menurut Peraturan Menteri Sosial Nomor 77/Huk/2010 tentang Pedoman Dasar Karang Taruna (Kemensos, 2010), Karang Taruna di definisikan sebagai organisasi sosial kemasyarakatan yang menjadi wadah dan sarana pengembangan setiap anggota masyarakat yang tumbuh dan berkembang atas dasar kesadaran dan tanggung jawab sosial dari, oleh dan untuk masyarakat terutama generasi muda di wilayah Desa/kelurahan yang bergerak dibidang usaha kesejahteraan sosial.

Pemilihan pengembangan unit usaha *Art Recycle Product* dilatar belakangi atas berbagai macam temuan di lapangan. Potensi dan peluang usaha pada bidang pengolahan sampah otomotif masih jarang diketahui oleh masyarakat, padahal peluang usaha pada bidang pengolahan sampah otomotif terbilang sangat prospektif dengan respon positif oleh berbagai kalangan masyarakat. Usaha pengolahan sampah otomotif dapat menjadi suatu usaha berpotensi bagus dan juga cemerlang karena usaha pengolahan sampah otomotif tidak mengenal waktu dan juga musim sehingga usaha ini cocok untuk pilihan yang dapat dijalankan kapanpun dan dimanapun.

Luaran produk pada pengabdian ini adalah karya seni *Art Recycle Product* dengan jenis seperti hiasan pada ruangan, meja, lampu, dan jam dinding yang merupakan produk fenomenal. Bahan baku berasal dari bahan-bahan sampah otomotif seperti besi, plastik, kayu, dan lain sebagainya. Dengan menggunakan perkembangan kecanggihan teknologi dan informasi yang akan di pasarkan melalui sistem online diberbagai platform *e-commerce* seperti Shopee, Tokopedia, Bukalapak, dan Lazada. Untuk memaksimalkan pemasaran dilakukan juga dengan cara offline yakni membuka *showroom* produk.

Dengan dilakukan kegiatan pengembangan unit usaha *Art Recycle Product* ini diharapkan para pemuda Karang Taruna Kanjuran dan masyarakat sekitar memiliki keterampilan tambahan diluar

bidang keahlian utamanya. Selain itu tujuan utama dari kegiatan ini adalah memberikan pemahaman mengenai kebersihan lingkungan dan memanfaatkan berbagai macam bahan tak terpakai menjadi bernilai ekonomis. Adapun manfaat yang diberikan dari kegiatan ini adalah memberikan peluang bisnis yang dapat dikembangkan diluar untuk lingkungan sekitar.

## **B. METODE PELAKSANAAN**

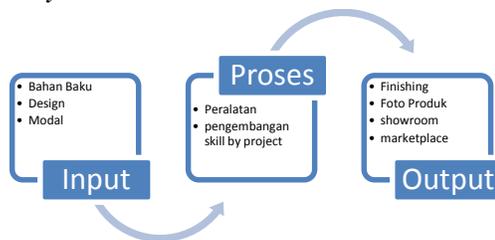
Metode pelaksanaan dalam kegiatan Program Pengabdian Pengembangan Usaha Bersama Karang Taruna Kanjuruhan yang telah disepakati adalah sebagai berikut:

### **Segi bisnis dan rencana usaha**

- a. Ketersediaan bahan baku dalam kegiatan pengabdian pengembangan unit usaha *Art Recycle Product* ini diperoleh dari berbagai lokasi objek pengabdian, yakni sisa limbah kegiatan logam di bengkel-bengkel yang dapat dimanfaatkan menjadi produk bernilai seni tinggi (*limited edition*) untuk bahan baku pengembangan usaha.
- b. Besar nilai investasi yang diperlukan dalam kegiatan pengabdian pengembangan unit usaha *Art Recycle Product* ini terdiri dari:
  - 1) Sewa tempat untuk *showroom* hasil produk
  - 2) Peralatan yang 50% nya sudah dimiliki
  - 3) Display produk
  - 4) *Advertising*, untuk menarik perhatian pelanggan atau klien

melalui pesan yang persuasif dalam bentuk gambar, video, maupun kata-kata mengenai produk atau layanan yang ditawarkan.

- c. Proses produksi yang dilakukan dalam kegiatan pengabdian pengembangan unit usaha *Art Recycle Product* ini terdiri dari:



- d. Menejemen dan pemasaran yang dilakukan dalam kegiatan pengabdian pengembangan unit usaha *Art Recycle Product* ini terdiri dari:

- 1) Pembentukan struktur organisasi
  - a. pengklasifikasi potensi peserta
  - b. memberikan tugas dan peran masing-masing
  - c. pengarahan mengenai sistem kerja keorganisasian perusahaan
- 2) Marketing yang dilakukan dengan cara *Offline* dan *Online*
  - a. pelatihan mengenai tata ruang toko retail (showroom)
  - b. pelatihan digital marketing melalui platform atau aplikasi dan e-commerce

### **C. HASIL DAN PEMBAHASAN**

Pelaksanaan kegiatan pengabdian ini dalam enam tahap, yaitu *pertama* pendekatan/ sosialisasi kepada Karang

Taruna Kanjuruhan dan pemetaan potensi wilayah (sumberdaya manusia dan sumber daya alam) serta pembentukan struktur usaha, *kedua* pelatihan *Recycle Art Product* berbahan dasar limbah logam dan kayu bekas, *ketiga* pelatihan pemasaran (penjualan) produk, *keempat* monitoring kegiatan dan *kelima* evaluasi kegiatan.

Adapun tujuan tahapan program tersebut dibuat sedemikian rupa untuk mencapai keberhasilan program pengabdian ini. Masing masing tahapan program disertai evaluasi oleh tim pengabdian untuk mengetahui seberapa besar serapan yang diterima oleh mitra. Program ini diakhiri dengan evaluasi tentang kendala hambatan dan juga solusi-solusi perbaikan secara berkelanjutan agar dapat menentukan strategi jangka panjang untuk mempersiapkan dan mencapai produk layak ekspor.

#### **1. Pendekatan/ sosialisasi kegiatan**

Sosialisasi merupakan proses penyampaian sesuatu pesan oleh seseorang kepada orang lain untuk memberi tahu atau mengubah sikap, pendapat, perilaku baik langsung maupun tidak langsung (Gunawan, 2012). Lebih lanjut sosialisasi merupakan proses sosial tempat seorang individu mendapatkan pembentukan sikap untuk berperilaku yang sesuai dengan perilaku orang-orang disekitarnya (Lindriati et al., 2017). Dalam kunjungan pra-kegiatan kepada Karang Taruna Kanjuruhan tim pengabdian menyampaikan usulan kegiatan, menanyakan potensi yang perlu dikembangkan, penyampaian rencana

kegiatan, serta membentuk tim penanggung jawab usaha kesenian *Art Recycle Product* yang akan dilaksanakan. Ketua Karang Taruna Kanjuruhan sebagai salah satu senior yang dapat menggerakkan pemuda desa tertentu untuk menjalankan program pengabdian ini.

Pada pertemuan berikutnya, kami mempertemukan antar mitra untuk mensosialisasikan program pengabdian ini dan juga dilanjutkan untuk pembagian ranah kewenangan masing-masing untuk bersama berkesinambungan menjalankan kelola bisnis. Sebelum membentuk struktur organisasi disampaikan terlebih dahulu bagaimana gambaran kelola bisnis yang diharapkan. Masing-masing mitra dibuatkan gambaran sistematika yang saling ada ketergantungan.

Karena produk bisnis ini bisa dibilang cukup langka dan belum banyak pemain dalam bisnis ini perlu inovasi bersama untuk mewujudkannya. Berawal dari bahan baku yang melimpah sampah logam atau kayu yang melimpah. Maka dari itu mitra pertama harus mengembangkan kreatifitas produk-produk olahan kayu purba ini perlahan dikembangkan sembari mengumpulkan bahan bakunya. Harapan terbesarnya adalah ketika bisnis ini mulai banyak pesaing, bahan baku dan inovasi produk selalu bisa berjalan beriringan oleh kelompok pionir ini.

Mitra pertama memiliki tugas untuk mendapatkan bahan baku ini untuk harga terbaik. Lalu diproses awal untuk siap diolah kembali oleh mitra kedua dan dipasarkan. Mitra pertama harus memiliki spesifikasi

husus untuk bahan baku yang sudah disepakati bersama. Misalnya terkait ukuran, jenis, umur, warna dan proses pencabutan pohon.

Dengan berbagai proses awal yang juga membutuhkan proses maka perlu dibentuk struktur pembagian tugas, minimal ada satu penanggungjawab utama untuk memimpin jalannya proses produksi, lalu satu orang berikutnya untuk memproses menjadi bahan setengah jadi serta satu orang lainnya bertanggungjawab dalam pebendaharaan dan pencatatan pengeluaran-pengeluaran produksi. Penanggungjawab mitra pertama adalah sebagai ujung tombak komunikasi kepada mitra kedua untuk menyampaikan dan berkordinasi sejumlah kapasitas produksi yang dibutuhkan. Perlu komunikasi dinamis untuk menyeimbangkan antara bahanbaku, proses produksi dan pemintaan pelanggan.

Mitra kedua sudah memiliki struktur organisasi yang jelas, pembagian tugas dan sistem kelola pekerjaan sudah biasa dilakukan untuk berbagai aktifitas pekerjaannya. Maka untuk bekerjasama dengan mitra pertama tentu lebih adaptif, mereka tidak menjalin hubungan dengan pihak pertama sebagai pencari dan pengolah awal bahan baku. Mitra kedua berkonsentrasi untuk pengolahan lanjutan bahan setengah jadi untuk diproses menjadi produk-produk yang siap jual secara fungsional atau jenis produk barang seni.

Dalam kordinasi awal kedua mitra tersebut diakhiri dengan kesepakatan kelola kerja pembagian tugas dan juga perkiraan

biaya produksi dan harga jual. Hal ini diperlukan untuk memberikan gambaran profit untuk bisnis ini. Kesepakatan pembagian hasil harus disepakati antara kedua mitra dengan membagi prosentasi profit yang dikurangi HPP terlebih dahulu. Harga pokok produksi didapat dari biaya pencarian bahan baku, proses awal beserta peralatan dan bahan, transportasi dan beban jasa anggota. Berdasarkan penggambaran tersebut sementara kedua mitra menyepakati untuk membagi hasil bulanan sebesar 50% atau dibagi untuk kedua mitra. Sistem formalitas yang dibuat akan disepakati pada pertemuan berikutnya setelah mendapatkan beberapa teori dari beberapa pemateri pakar dari Universitas Muhammadiyah Malang atau praktisi terkait.

## **2. PELATIHAN ART RECYCLE PRODUCT**

Pelatihan merupakan suatu perbaikan kinerja dan meningkatkan motivasi kerja yang dibebankan padanya, sehingga diharapkan mengalami kemajuan dalam hal pengetahuan, keterampilan dan keahliannya sesuai dengan bidang pekerjaannya (Elfrianto, 2016).

Pelatihan ini bekerja sama dengan mitra kedua (cv. Sekata) materi disampaikan oleh Bapak Bambang yang merupakan *owner* dari divisi wood art. Pelatihan ini dilaksanakan pada bulan Maret dan di ikuti sebanyak Sepuluh orang. Kegiatan ini di laksanakan di *workshop* cv. Sekata, oma kampus, sengkaling kota

malang dengan pertimbangan peralatan yang memadai untuk program pelatihan ini.



Gambar 1. Pelatihan *Art Recycle Product*

Diawali dengan bagaimana menemukan ide pembuatan produk-produk seni yang berkualitas, fungsional dan memiliki nilai seni yang tinggi. Metodenya dengan memberikan inspirasi gambar-gambar yang kami dapat berdasarkan produk-produk seni yang bernilai tinggi, dengan bahan baku yang sangat murah.

Berikutnya adalah memperkenalkan berbagai teknik dasar pengerjaan, mulai dari teknik pengeleman, pengelasan, penghalusan, pewarnaan sampai teknik-teknik pengolahan kayu. Peserta tidak hanya mendapatkan materi teori namun juga langsung praktek dengan membuat produk-produk dari bahan baku yang sudah kami sediakan. Pertemuan untuk praktek proses pengerjaan dengan berbagaimacam teknik

berlangsung sebanyak 2 kali pertemuan. Pertemuan ini diakhiri dengan menyepakati bagaimana bentuk komunikasi untuk kelancaran operasional pencarian bahan baku, artinya spesifikasi khusus harus benar-benar disepakati.

### 3. PELATIHAN PEMASARAN

Menurut Barry (2002) pelatihan adalah proses mengajarkan keahlian dan memberikan pengetahuan yang perlu, serta sikap supaya mereka dapat melaksanakan tanggungjawabnya dengan standar. Sedangkan Pemasaran adalah suatu sistem total dari kegiatan bisnis yang dirancang untuk merencanakan, menentukan harga, promosi dan mendistribusikan barang-barang yang dapat memuaskan keinginan (Priangani, 2013).



Gambar 2. Pelatihan Pemasaran

Pelatihan ini disampaikan oleh Bapak Rahadi dari akademisi UMM, pelatihan dilaksanakan pada bulan maret akhir dan diikuti sebanyak 10 Peserta. Proses pelatihan diawali dengan materi perlunya pemasaran agar mencapai pasar yang dirasa tidak terjangkau dan target pada pasar ekspor. Setelah itu pemateri mengajarkan bagaimana cara membuat akun-akun untuk promosi pada media sosial dan bagaimana melaksanakan proses penjualan. (foto dan materi terlampir). Materi pemasaran lebih ditujukan untuk mitra kedua, karna mitra kedua yang banyak berhubungan langsung dengan konsumen.

Materi menarik pada pertemuan pertama ini adalah bagaimana teknik fotografi dengan kamera seadanya agar produk terlihat lebih bernilai. Materi kedua adalah bagaimana mereka menentukan segmen pasar mereka, bersama-sama kami mendiskusikan tentang siapa sebenarnya segmentasi yang dituju. Pada dasarnya hal ini bertujuan untuk memperjelas dan mengerucutkan segmentasi pasar yang akan dituju.

Kelayakan ekspor adalah tujuan akhir, tujuan awalnya adalah bagaimana produk ini dapat di branding dan dipositioning yang sesuai dengan karakter pasarnya. Semakin kita mengenal pasar, semakin mudah kita melakukan manufer strategi marketingnya. Penjelasan tentang strategi dasar bisnis yaitu low cost leadership, diferensiasi dan dan fokus memberika gambaran kepada para mitra untuk dapat menentukan implementasi strategi.

Strategi fokus dipilih untuk menjalankan bisnis ini, walaupun pasar yang dibidik sangat spesifik namun memberikan

value tersediri kepada produk ini, produk akan siposisikan sebagai produk yang bernilai sangat tinggi, bahkan dikesankan langka yang hanya dimiliki oleh kalangan tertentu saja. Maka dari itu perlu difikirkan lebih lanjut mengenai nilai tambahan untuk produk ini, mungkin dari bentuk, ukuran, atau penambahan aksesories sampai pada kemasan.

Aktifitas promosi yang dilakukan juga tidak bisa dengan cara yang umum, harus lebih elegan. Cukup dengan menonjolkan daya tarik perstige melalui pembahasan yang implisit. Disepakati dengan membuatkan instagram dan juga berbagai macam konten yang akan ditampilkan. Bentuk visual pada instagram dan video-video konten akan menampakkan positioning produk ini yang berada di ruang-ruang yang elegan, diabntu dengan gambar desain rumah pelanggan lebih bisa berfantasi untuk berkreasi menata rumah atau kantornya. Pengerjaan yang dilakukan oleh para seniman kondang akan menambah kesan *prestige* nya.

#### **4. MONITORING**

Monitoring adalah proses pengumpulan dan analisis informasi berdasarkan indikator yang ditetapkan secara sistematis dan kontinu tentang kegiatan/ program sehingga dapat dilakukan tindakan koreksi untuk penyempurnaan program/ kegiatanitu selanjutnya (Widiastuti & Susanto, 2014). Lebih lanjut Herliana dan Rasyid (2016) mendefinisikan monitoring adalah mengkaji apakah kegiatan kegiatan yang dilaksanakan telah sesuai dengan rencana, mengidentifikasi masalah yang

timbul agar langsung dapat diatasi, melakukan penilaian apakah pola kerja dan manajemen yang digunakan sudah tepat untuk mencapai tujuan, mengetahui kaitan antara kegiatan dengan tujuan untuk memperoleh ukuran kemajuan

Program monitoring dilaksanakan pada bulan September, variabel monitoring diantaranya adalah bagaimana gerakan aktivitas di masing-masing mitera. Monitaoring dilakukan dan dihariri oleh semua fiihak. Masing-masing mitera menyampaikan tentang program-programnya dan apa saja kendalanya. Perihal utama yang dipertanyakan adalah bagaimana komunikasi efektif yang dilakukan, bagaimana komunikasi tersebut menghasilkan kesepakatan-kesepakatan terkait dengan SOP dan aturan main dalam bekerja. Konektifitas produksi benar-benar harus dapat berjalan sesuai dengan proses produksi. Ketika proses produksi sudah dapat dijalankan secara efektif, tinggal bagaimana komunikasi efektif ini bisa dilakukan dengan pelanggan.

Komunikasi efektif secara terus-menerus harus dpat dikembangkan melalui kordinasi secara rutin. Kodinasi tersebut membahas tentang bagaimana sistem pengelolaan benar-benar harus dapat diaplikasikan dalam sebuah sistem. Sistem dalam organisasi dibentuk dan diciptakan berdasarkan kapasitas sumber daya organisasi dapat diberdayakan secara maksimal, sumberdaya yang dimaksud adalah bahan baku, manusia, peralatan, tempat, dan permodalan.

#### **TEKNIS MONITORING**

Strategi monitoring kepada para mitera dilakukan dengan harapan mengetahui

bagaimana permasalahan yang terjadi dalam hal pengelolaan manajemen bisnis. Variabel pertama yang dilakukan adalah perihal komunikasi dengan cara mengkonfirmasi segala bentuk komunikasi yang dilakukan para mitra, tentang bagaimana kapasitas produksi, terkait pada jumlah yang harus disediakan oleh mitra pertama dan bagaimana serta kapan proses selanjutnya dilanjutkan.

Konfirmasi para pihak tentang bagaimana komunikasi efektif ini memberikan gambaran tentang hambatan-hambatan yang terjadi. Dari hasil monitoring yang kami lakukan memberikan gambaran tentang hambatan-hambatan yang sifatnya personal, ketidaklancaran komunikasi diakibatkan dari bagaimana bahasa dan kebiasaan komunikasi melalui chatting. Misalnya seperti pada jam berapa antar mitra berkomunikasi, menggunakan bahasa apa dalam berkomunikasi, kemampuan kapasitas ponsel yang digunakan dan etika penulisan yang dituliskan.

Grup yang dibuat dalam sebuah aplikasi komunikasi tidak banyak membahas hal teknis, kecenderungan aksi memerintah menjadi hambatan yang cukup berpengaruh, akibatnya para mitra lebih banyak membahas hal personal.

Permasalahan komunikasi ini tidak memberikan dampak yang positif, maka dalam hal ini kami tim pengabdian membuat dan menciptakan sepetan formalitas yang lebih tinggi untuk diaplikasikan kepada teknis pengelolaan bisnis. Misalnya dengan membuat form laporan harian, form pemesanan bahan baku, form pengajuan pengeluaran, dan lain-lain. Formulir-formulir ini sangat membantu untuk

memperkuat sistem pengelolaan. Mitra pertama dalam hal ini warga desa pesanggrahan masih sedikit awam dengan bentuk formalitas tersebut, sedangkan mitra kedua adalah perusahaan interior sudah terbiasa dalam bentuk formalitas tersebut. Sehingga mudah untuk bisa diaplikasikan dan mereka pun merasakan dampak positifnya.

Strategi lain dalam hal monitoring adalah mereka diminta untuk membuat program-program percepatan untuk pengembangan usaha, pengembangan usaha yang dimaksud tidak hanya pengembangan kapasitas produksi, tetapi pengembangan segmentasi pasar. Materi strategi marketing yang sebelumnya sudah diberikan, sudah saatnya mereka kembangkan. Pengembangan strategi pemasaran harus benar-benar disesuaikan pada segmentasi pasar yang sudah dibidik. Sebelumnya mereka berhasil menjual beberapa unit ke hotel-hotel dan beberapa restoran kelas menengah atas juga perkantoran. Dari beberapa pelanggan yang sudah pernah order, sebagian besar diantaranya belum memesan kembali. Maka dari itu perlu analisa lebih lanjut dalam hal segmentasi tersebut. Hasil dari monitoring pertama pada dasarnya dapat membantu berbagai permasalahan mitra dalam pengelolaan bisnis ini.

### **Evaluasi program**

Evaluasi dipandang sebagai sebuah proses menentukan hasil yang telah dicapai dalam beberapa kegiatan yang direncanakan untuk mendukung tercapainya tujuan (Arikunto & Jabar, 2010). Lebih lanjut Dimiyati dan Mudjiono (2006) pengertian evaluasi dipertegas lagi sebagai proses

memberikan atau menentukan nilai kepada objek tertentu berdasarkan suatu kriteria tertentu.

Program evaluasi program adalah pendampingan terakhir setelah beberapa kali dilakukan monitoring. Monitoring ditujukan untuk memastikan aktifitas pengelolaan bisnis dapat berjalan sesuai dengan koridor yang telah disepakati bersama. Menyambung komunikasi untuk melakukan sinkronisasi strategi sehingga perbaikan dan pengembangan terus menerus dapat dilakukan.

Kegiatan evaluasi pada dasarnya mencoba untuk menganalisa lebih lanjut tentang beberapa sistem yang sedang dijalankan, dengan berbagai macam perubahan-perubahan dengan tujuan efektifitas apakah masih dapat dirubah lagi untuk lebih efektif, artinya bagaimana setiap perubahan perubahan ini tetap sesuai dengan strategi jangka penajang yang telah disepakati.

Langkah pada setiap proses telah dipersempit dan dipersingkat tanpa mengurangi kualitas, kesempatan berkelanjutan dapat dilakukan dengan mudah dengan tetap menjaga komunikasi antara pihak terkait. Hal ini dikarenakan produk detail yang diciptakan disesuaikan dengan bagaimana karakter yang diharapkan para pemesannya. Kapasitas produksi dikondisikan sedemikian rupa agar tidak mengganggu jalannya produksi. Dengan antrian yang tidak begitu banyak sangat membantu fokusnya pekerja dalam pembuatan masing-masing kayu purba dengan lebih baik.

Beberapa variabel penting dalam mengevaluasi pekerjaan mereka antara lain

terkait dengan fungsi manajemen yang paling mendasar, bagaimana mereka mengelola operasional, pemasaran, keuangan dan sumber daya manusia. Mereka diminta untuk menjelaskan bagaimana pengelolaan masing-masing fungsi manajemen tersebut. Hal mendasar yang ternyata sudah mereka miliki adalah setiap fungsi manajemen ini sudah dibentuk sebagai divisi, lengkap dengan sumber daya manusianya, masing-masing telah menjalankan peran dan kontribusi, tetapi kemudian bagaimana integrasi masing-masing fungsi manajemen ini dapat berjalan dengan efektif. Berbagai alat bantu untuk mengontrol kendali mutu dijalankan secara sederhana namun sanbat dapat ditelusuri jika terjadi masalah, misalnya seperti cek list ataupun forman-format lembar pekerjaan yang harus diisi setiap unit.

Lambar kerja terus mereka modifikasi untuk mencapai keefektifan maksimal, dengan adanya format lembar kerja tentu akan sangat membantu setiap divisi untuk dapat mengetahui secara akurat bagaimana status setiap produk yang dihasilkan, dan pada akhirnya maka menciptakan hubungan yang dinamis antar divisi terkait, ketergantungan masing-masing akan terjalin dengan baik sehingga percepatan dan pengembangan secara berkelanjutan kan terus tercipta dengan baik. Para mitra semakin dapat menentukan tentang jumlah persediaan sampai pada menentukan harga jual. Harga jual ditentukan bersama antara para pihak sehingga bisa saling kontrol untuk memenentukan budgenting untuk kelanjutan produksi.

Dalam evaluasi juga dibahas tentang bagaimana perencanaan jangka panjang

mereka pada manajemen sumber daya manusianya dan juga pemasarannya. Manajemen sumber daya manusia dikelola dengan sangat sederhana, hanya dalam kegiatan pembagian kerja dan juga bagaimana menghitung kompensasi mereka. Pembagian tugas tidak secara spesifik dilakukan, karena diantara mereka memiliki skill dan kompetensi yang sama sehingga mereka bekerja secara multiskill yang terus mempercepat proses produksi.

Terkait gaji atau kompensasi mereka menerima langsung bagian mereka pada saat menyetorkan hasil produksi kepada mitra kedua, yang mereka terima adalah biaya tenaga atau jasa yang mereka berikan, lalu dalam jangka waktu satu bulan mereka akan mendapatkan gaji pokok yang berasal dari pembagian profit bersih setiap penjualan setelah dikurangi beban operasional para mitra. Sistem ini pun teknisnya dipegang atau dikelola oleh ketua untuk memegang administrasi keuangan. Pemberlakuan ini dirasa sangat efektif untuk mengurangi loss control keuangan.

#### **D. KESIMPULAN DAN SARAN**

Pelaksanaan kegiatan pengabdian ini dalam enam tahap, yaitu *pertama* pendekatan/ sosialisasi kepada Karang Taruna Kanjuruhan dan pemetaan potensi wilayah (sumberdaya manusia dan sumber daya alam) serta pembentukan struktur usaha, *kedua* pelatihan *Recycle Art Product* berbahan dasar limbah logam dan kayu bekas, *ketiga* pelatihan pemasaran (penjualan) produk, *keempat* monitoring kegiatan dan *kelima* evaluasi kegiatan.

Indikator keberhasilan mitra adalah hal-hal yang mempengaruhi atau bahkan

menjadi tolak ukur sejauh mana kinerja mereka dapat dikatakan berhasil atau tidak. Keberhasilan organisasi ini tidak kami definisikan secara rumit, ketika organisasi berhasil mencapai hasil yang sudah mereka rencanakan dan juga dapat melewati permasalahan atau kendala-kendalanya dengan solusi yang meminimalisir maka sudah dapat dikatakan bahwa organisasi ini mengalami kemajuan, berkembang dan juga mengalami keberhasilan tentunya.

Beberapa variabel penting dalam dalam saran terhadap pekerjaan mitra antara lain terkait dengan fungsi manajemen yang paling mendasar, bagaimana mereka mengelola operasional, pemasaran, keuangan dan sumber daya manusia. Mereka diminta untuk menjelaskan bagaimana pengelolaan masing-masing fungsi manajemen tersebut. Hal mendasar yang ternyata sudah mereka miliki adalah setiap fungsi manajemen ini sudah dibentuk sebagai divisi, lengkap dengan sumber daya manusianya, masing-masing telah menjalankan peran dan kontribusi, tetapi kemudian bagaimana integrasi masing-masing fungsi manajemen ini dapat berjalan dengan efektif. Berbagai alat bantu untuk mengontrol kendali mutu dijalankan secara sederhana namun sanbat dapat ditelusuri jika terjadi masalah, misalnya seperti cek list ataupun form-format lembar pekerjaan yang harus diisi setiap unit.

#### **DAFTAR PUSTAKA**

Arifah, S., Zainudin, M., & Gustama, A. S. (2015). PENGEMBANGAN SUMBER DAYA MANUSIA DI LEMBAGA ORGANISASI PELAYANAN SOSIAL(Studi Kasus Mengenai

- Pelatihan Karyawan di Aksi Cepat Tanggap Jakarta Selatan). *Jurnal Prosiding KS: Riset & PKM*, 3(3), 292–428.
- Arikunto, S., & Jabar, C. (2010). *Evaluasi Program Pendidikan*. Bumi Aksara.
- Barry, C. (2002). *Human Resource Management*. PT. Elex Media Komputindo.
- Dimiyati, & Mudjiono. (2006). *Belajar dan Pembelajaran*. PT. Rineke.
- Elfrianto. (2016). MANAJEMEN PELATIHAN SUMBER DAYA MANUSIA DALAM MENINGKATKAN MUTU LULUSAN. *Jurnal EduTech*, 2(2). <https://media.neliti.com/media/publications/54626-ID-manajemen-pelatihan-sumber-daya-manusia.pdf>
- Farzanegan, M. R., & Witthuhn, S. (2016). Corruption and political stability: Does the youth bulge matter? *European Journal of Political Economy*, 49, 47–70. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.ejpoleco.2016.12.007>
- Gunawan, H. (2012). *Pendidikan Karakter, Konsep dan Implementasi*. Alfabeta.
- Herliana, A., & Rasyid, P. M. (2016). Sistem Informasi Monitoring Pengembangan Software Pada Tahap. *Jurnal Informatika*, 1, 41–50.
- Kemensos. (2010). *PERATURAN MENTERI SOSIAL REPUBLIK INDONESIA NOMOR : 77 / HUK / 2010 TENTANG PEDOMAN DASAR KARANG TARUNA DENGAN RAHMAT TUHAN YANG MAHA ESA MENTERI SOSIAL REPUBLIK INDONESIA, Menimbang*. 1–12.
- Konadi, W., & Iba, Z. (2011). Bonus demografi modal membangun bangsa yang sehat dan bermartabat. *Jurnal Variasi*, 2(6). <https://garuda.ristekbrin.go.id/documents/detail/261196>
- Lindriati, S., Suntoro, I., & Pitoewas, B. (2017). PENGARUH SOSIALISASI DAN TINGKAT PEMAHAMAN MASYARAKAT TERHADAP MINAT PEMBUATAN AKTA KEMATIAN DI DESA PURWOREJO. *Jurnal Kultur Demokrasi*, 5(6). <http://jurnal.fkip.unila.ac.id/index.php/JKD/article/view/13864/10039>
- Muncie, J. (2014). *Youth and crime* (2nd ed.). Sage Publication.
- Muslam, Fatkuroji, & Muntoli'ah. (2016). Pemberdayaan pemuda karang taruna melalui program remaja pintar berbasis agama desa wisata Kandri Kota Semarang. *DIMAS*, 16(1), 145–166. <https://doi.org/https://doi.org/http://dx.doi.org/10.21580/dms.2016.161.896>
- Priangani, A. (2013). Memperkuat Manajemen Pemasaran Dalam Konteks. *Jurnal Kebangsaan*, 2(4), 1–9.
- Widiastuti, N. I., & Susanto, R. (2014). Kajian sistem monitoring dokumen akreditasi teknik informatika unikom. *Majalah Ilmiah UNIKOM*, 12(2), 195–202. <https://doi.org/10.34010/miu.v12i2.28>