JOURNAL OF PENTAHELIX ADPERTISI
http://jurnal.adpertisi.or.id/index.php/JPA
Vol. 1, No. 1, Tahun 2024, Hal. 28-33

Optimalisasi Potensi Desa Melalui Peningkatan Kapasitas Manajemen pada Pelaku Home Industri

Arnida[1*], Andi Arwinda Wildam[2], Rukmana Sari[3] Nur Apriyani[4]
[1]Universitas Handayani Makassar, [234]STMI YAPMI Makassar,
arnidaangriani@gmail.com[1], arwindawildamandi@gmail.com [2], rukmanasari23@gmail.com [3]
nurapriyani2488@gmail.com[4]

Diterima: 04 Januari 2024 **Disetujui: 22 Januari 2024** **Dipublikasi: 26 Januari 2024**

ABSTRAK

Kegiatan Pengabadian kepada Masyarakat (PKM) ini mengarah pada optimalisasi potensi ekonomi dikelurahan mangallekana kab Pangkep melalui peningkatan kapasitas manajemen para pelaku home industri. Pada kegiatan ini Fokus utamanya adalah untuk mengidentifikasi peran dan dampak dari peningkatan keterampilan manajerial dalam meningkatkan kinerja dan pertumbuhan industri rumahan di Kelurahan Mangallekana kecamatan Labbakkang kabupaten Pangkep.

Metode penelitian melibatkan survei dan studi kasus terhadap sejumlah pelaku home industri dikeluarahan mangallekana kab Pangkep. Data dikumpulkan melalui wawancara, kuesioner, dan observasi untuk mengevaluasi sejauh mana peningkatan kapasitas manajemen berkontribusi terhadap peningkatan produktivitas dan pemasaran produk home industri.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa peningkatan kapasitas manajemen secara signifikan Dimana mempengaruhi daya saing, efisiensi produksi, dan keterlibatan pasar bagi pelaku home industri di tingkat desa. Penerapan praktik manajerial yang lebih baik, seperti perencanaan yang matang, pengelolaan sumber daya yang efisien, dan pemasaran yang terarah, telah memunculkan pertumbuhan yang positif dalam skala produksi dan pendapatan.

Temuan ini memberikan pemahaman yang lebih baik tentang perlunya peningkatan kapasitas manajemen bagi pelaku home industri dikelurahan mangallekana kab pangkep. Rekomendasi dari kegiatan PKM ini mencakup upaya untuk meningkatkan akses terhadap pelatihan manajerial, pendampingan, dan sumber daya lainnya guna memperkuat peran home industri dalam mengoptimalkan potensi ekonomi lokal di tingkat kelurahan.

Penelitian ini memiliki implikasi penting dalam merancang kebijakan yang mendukung pengembangan kapasitas manajemen bagi pelaku home industri, sehingga dapat berperan lebih efektif dalam memajukan ekonomi Masyarakat di kelurahan mangallekana secara berkelanjutan.

Kata Kunci: *Optimalisasi ;Potensi Desa, Kapasitas Manajemen ; home industri.*

Abstract:

This Community Service activity aims to optimize the economic potential in the Mangallekana sub-district, Pangkep Regency by increasing the management capacity of home industry players. In this activity, the main focus is to identify the role and impact of improving managerial skills in improving the performance and growth of home industries in Mangallekana Village, Labbakkang subdistrict, Pangkep district. The research method involves surveys and case studies of a number of home industry players in the Mangallekana sub-district, Pangkep district. Data was collected through interviews, questionnaires and observations to evaluate the extent to which increasing management capacity contributed to increasing productivity and marketing of home industry products.

The research results show that increasing management capacity significantly affects competitiveness, production efficiency and market involvement for home industry players at the village level. Implementation of better managerial practices, such as careful planning, efficient resource management and targeted marketing, has given rise to positive growth in the scale of production and revenues.

These findings provide a better understanding of the need to increase management capacity for home industry players in the Mangallekana sub-district, Pangkep district. Recommendations from this PKM activity include

Copyright 2023. The Author(s). This open access article is distributed under a Creative Commons Attribution (CC-BY-SA) 4.0 license.

efforts to increase access to managerial training, mentoring and other resources to strengthen the role of home industry in optimizing local economic potential at the sub-district level.
This research has important implications in designing policies that support the development of management capacity for home industry players, so that they can play a more effective role in advancing the economy of the community in Mangallekana sub-district in a sustainable manner.

Keywords: Optimization; village potential; management capacity; home Industry

PENDAHULUAN

Setiap Desa memegang peran penting dalam lanskap ekonomi suatu negara Dimana didalamnya terdapat potensi yang belum sepenuhnya dieksplorasi, terutama dalam konteks industri rumahan atau home industri. Peningkatan kapasitas manajemen pada pelaku home industri di desa memiliki potensi besar untuk merangsang pertumbuhan ekonomi lokal, meningkatkan kesejahteraan masyarakat, serta mengoptimalkan pemanfaatan sumber daya yang ada.Dalam era yang diwarnai oleh dinamika ekonomi yang cepat dan persaingan global yang ketat, desa-desa sering kali dianggap sebagai pusat potensi ekonomi yang terabaikan. Namun, di balik pemandangan tersebut, terdapat sejumlah peluang yang dapat dijelajahi dan dimanfaatkan untuk mengembangkan industri rumahan. Salah satu kunci utama dalam meraih potensi ini adalah melalui peningkatan kapasitas manajemen para pelaku home industri. Peningkatan kapasitas manajemen tidak hanya melibatkan aspek keterampilan individu, tetapi juga mencakup peningkatan sistem, proses produksi, pemasaran, dan pengelolaan sumber daya. Hal ini bertujuan untuk memberdayakan pelaku home industri agar dapat mengelola usaha mereka secara lebih efektif, meningkatkan kualitas produk, serta membuka akses ke pasar yang lebih luas.Pada konteks ini, penelitian mengenai optimalisasi potensi desa melalui peningkatan kapasitas manajemen pada pelaku home industri menjadi sangat relevan. Melalui pendekatan yang terarah dan terencana, upaya peningkatan kapasitas manajemen dapat menjadi katalisator bagi transformasi ekonomi di desa-desa, memungkinkan masyarakat lokal untuk berperan aktif dalam pengembangan ekonomi mereka sendiri.

Mangallekana merupakan kelurahan yang terletak dikecamatan Labbakang Kab Pangkep sulaweis selatan, salah satu pilar pertumbuhan dikeluranhan mangallekana adalah aktivitas usaha kecil baik disektor tradisioanal maupun modern melalui aktivitas usaha miskro dan menengah (UMKM), aktivitas usaha kecil inilah sebagai penopang ekonomi Masyarakat sehingga menjadi aktivitas utama keseharian pada Masyarakat pedesaan yang ada dikelurahan mangallekana. Hasil wawancara Masyarakat pelaku Home industri pada kegiatan PKM menjelaskan kurangnya skill atau kemampuan mereka dalam manajemen baik dari segi aspek peningkatan proses produksi, manajemen keuangan, pemasaran dan pengelolaan sumber daya. *Kemampuan wirausaha dapat tumbuh karena adanya bakat yang dimiliki (innate) maupun oleh dorongan/tuntutan kebutuhan hidup. Oleh karenanya pendidikan (baik formal maupun non formal) kewirausahaan dapat menjadi stimulus bagi banyak orang untuk terlibat dalam usaha tersebut : Dini Rohdiani dkk (2018) Jurnal Aplikasi Ipteks untuk Masyarakat*

Hal inilah yang mendorong diperlukan memberikan pelatihan peningkatan kapasitas manajemen usaha bagi para pelaku usaha home industry di mangallekana yang mana mayoritas masyarakatnya memiliki mata pencaharian dalam home industry seperti pembuat kue, pengusaha roti, pengusaha besi tua, penjual hasil pertanian , pengusaha mande (produk-produk alat dapur terbuat dari besi) dan pedagang

Tujuan dari kegiatan pengabdian Masyarakat ini adalah meningkatkan kapasitas manajemen para pelaku home industry sehingga terciptanya masyarakat yang cerdas, terampil dan beriman, meningkatkan keterampilan kapasitas manajemen yang berfokuskan pada keterampilan manajerial seperti perencanaan, pengelolaan keuangan, manajemen waktu, dan pemasaran. Sehingga nantinya diharapkan dengan berkembangnya usaha yang dijalankan dapat mengurangi pengangguran serta meningkatkan pendapatan, meningkatnya kesadaran wirausaha, pengetahuan dan keterampilan berusaha serta semakin kuatnya jiwa entrepreneur.

METODE

Dalam Kegiatan ini Metode yang digunakan pada kegiatan pengabdian ini diantaranya dengan melakukan ceramah, persentase materi bagaimana mengelola Potensi Desa Melalui Peningkatan Kapasitas

Copyright 2023. The Author(s). This open access article is distributed under a Creative Commons Attribution (CC-BY-SA) 4.0 license.

Manajemen pada Pelaku Home Industri, Diskusi, dan pembahasan pemasaran online ikut menjadi sorotan dalam kegiatan pengabdian ini. kegiatan ini melibatkan pihak aparat kelurahan mangallekanana, pelaku home industry seperti pembuat kue, pengusaha roti, pengusaha besi tua, penjual hasil pertanian , pengusaha mande (produk-produk alat dapur terbuat dari besi).



Gambar 1 Pemaparan Materi



Gambar2 Peserta kegaiatan

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan Pengabdian Masyarakat dilakukan selama satu hari Dimana terdiri dari 4 narasumber dari dua perguruan tinggi swasta dimakassar yakni ibu Arnida Idrus SE.,M.Si dari universitas Handayani Makassar, ibu Andi Arwinda Wildam, SE., MM , ibu Rukmana sari SE.,MM dan Nur Apriyani, S.Hi., M.Pd Dimana ketiganya dari STMI YAPMI Makassar . kegiatan pengabdian ini memaparkam materi sosialisasi pada Masyarakat dan pelaku home industri dikelurahan mangallekana mengenai optimalisaisi potensi desa peningkatan kapasitas manajemen pada pelaku industry, pembukaan kegiatan di lakukan oleh bapak lurah mangallekana Bapak H. ABDULLAH, S.Sos.,M.Si dmana dalam pembukaan kegiatan ini memberikan motivasi kepada pelaku home industry dan Masyarakat untuk lebih serius mengembangan potensi dan peluang usaha yang ada dukelurahan mangallekana.

Pemaparan materi pertama dilakukan oleh Arnida idrus SE.M.Si selaku dosen di universitas handayani yang memaparkan tentang Langkah Langkah dalam menggali potensi desa.

Berbicara tentang Optimalisaisi potensi desa peningkatan kapasitas manajemen pada pelaku home industry maka hal yg terpenting yang harus kita gali dalam hal ini adalah apa potensi desa yang ada terkhusu didaerah Mangallekana dan bagaimana meningkatkan kompetensi manajemen para pelaku home industry. Kedua hal inilah yang menjadi bahan topik dalam kegiatam pengabdian Masyarakat.

Potensi desa merupakan segala sumber daya alam maupun sumber daya manusia yang terdapat serta tersimpan di desa. Dimana semua sumber daya tersebut dapat dimanfaatkan bagi kelangsungan dan perkembangan desa.

Beberapa Langkah yang dilakukan dalam menggali potensi desa antara lain

1. Survei dan Identifikasi Asset dan sumberr daya
   Lakukan survei menyeluruh untuk mengidentifikasi berbagai aset dan sumber daya desa. Ini termasuk sumber daya alam, potensi pertanian, keberlanjutan lingkungan, dan sumber daya manusia serta Identifikasi dan dokumentasikan lahan pertanian, hutan, air, dan potensi energi terbarukan.
2. Analisis Potensi Ekonomi
   Evaluasi potensi sektor ekonomi desa, termasuk pertanian, peternakan, home industri, pariwisata, dan sektor usaha kecil dan menengah (UKM) , Tinjau kondisi pasar lokal dan identifikasi peluang bisnis yang dapat dikembangkan
3. Kajian Kebutuhan Masyarakat:
   Lakukan kajian kebutuhan masyarakat untuk memahami aspirasi, kebutuhan, dan harapan penduduk desa dan perlunya identifikasi sektor layanan dasar seperti pendidikan, kesehatan, infrastruktur, dan lainnya yang memerlukan perhatian
4. Pendekatan Partisipatif:
   Libatkan masyarakat desa dalam proses pengambilan keputusan. Pertimbangkan pendekatan partisipatif untuk memahami pandangan mereka terkait potensi desa. Dengan melibatkan warga desa, dapat ditemukan ide-ide kreatif dan solusi yang sesuai dengan kebutuhan local

Copyright 2023. The Author(s). This open access article is distributed under a Creative Commons Attribution (CC-BY-SA) 4.0 license.

5. Pengembangan Keahlian Lokal
   Identifikasi keahlian dan keterampilan khusus yang dimiliki oleh penduduk desa. Ini dapat mencakup tradisi lokal, seni dan kerajinan, atau keahlian khusus lainnya. Peningkatan kapasitas melalui pelatihan dan pendidikan dapat membantu memaksimalkan penggunaan keahlian lokal.
6. Analisis Infrastruktur dan Aksesibilitas:
   Tinjau kondisi infrastruktur desa dan identifikasi area yang memerlukan peningkatan. Pastikan aksesibilitas yang baik ke pasar, transportasi, dan sumber daya lainnya yang mendukung pengembangan ekonomi.
7. Promosi Pariwisata Desa:
   Jika desa memiliki potensi pariwisata, identifikasi daya tarik unik dan kembangkan strategi promosi.
   Pariwisata desa dapat menjadi sumber pendapatan tambahan dan mempromosikan warisan budaya lokal.
8. Kerjasama dan Kemitraan
   Bangun kerjasama dengan pihak luar, seperti pemerintah, lembaga swadaya masyarakat (LSM), sektor swasta, dan universitas, untuk mendukung pengembangan desa.

Beberapa hal diatas sangat penting Penting untuk menciptakan rencana pengembangan desa yang berkelanjutan dan berfokus pada pemberdayaan masyarakat lokal. Pemahaman mendalam tentang kekuatan dan kelemahan desa akan membantu merancang strategi yang sesuai untuk mengoptimalkan potensinya.

Materi yang kedua disampaikan oleh TIM dari STMI YAPMI mengenai aspek penting dalam pengembangan kompetetnsi maajemen para pelaku home indsutri. Selain menggali Potensi desa terkhusus pada desa Mangallekana makan diperlukan aspek dalam pengembangan kompetetnsi maajemen para pelaku home indsutri , beberapa hal tersebut yakni :

1. Pelatihan dan Pendidikan:
   Pihak kelurahan melaukakan pelatihan reguler untuk pelaku home industri, terutama dalam area manajemen bisnis, akuntansi dasar, pemasaran, dan perencanaan strategis, dengan mengajak ahli atau praktisi bisnis untuk memberikan wawasan dan keterampilan praktis kepada pelaku home industri.
2. Pengembangan Keterampilan Khusus:
   Fokus pada pengembangan keterampilan khusus yang sesuai dengan jenis home industri yang dijalankan. Contohnya, pelatihan dalam teknik produksi, kualitas produk, atau inovasi produk.
   Berikan pelatihan dalam penerapan teknologi informasi dan komunikasi yang dapat membantu meningkatkan efisiensi operasional.
3. Mentoring dan Konsultasi:
   Fasilitasi program mentoring, di mana pelaku home industri yang lebih berpengalaman dapat memberikan bimbingan kepada yang baru memulai usaha.
   Sediakan akses ke konsultan bisnis atau ahli manajemen yang dapat memberikan saran berkelanjutan.
4. Ruang Kolaborasi:
   Membuat ruang kolaborasi di antara pelaku home industri untuk bertukar pengalaman, ide, dan informasi terkait manajemen bisnis.dan memfasilitasi diskusi kelompok atau pertemuan reguler untuk meningkatkan komunikasi antar pelaku home industri.
5. Akses ke Sumber Daya Informasi:
   Berikan akses kepada pelaku home industri untuk informasi terkini mengenai tren pasar, peraturan bisnis, dan perkembangan industri terkait.dengan menyediakan sumber daya seperti buku, panduan, dan materi pelatihan yang dapat diakses dengan mudah.
6. Penggunaan Teknologi:
   Dorong penggunaan teknologi yang sesuai dalam operasional bisnis, seperti manajemen inventaris dengan perangkat lunak, pemasaran online, atau sistem pembukuan elektronik.menyediakan pelatihan dalam penggunaan teknologi yang dapat meningkatkan efisiensi dan daya saing.
7. Perencanaan Bisnis:
   Membantu pelaku home industri dalam menyusun rencana bisnis yang mencakup visi, misi, strategi pemasaran, dan proyeksi keuangan.dengan mengajarkan keterampilan perencanaan jangka panjang dan pendek untuk membantu pelaku home industri menghadapi tantangan dan peluang bisnis.

Copyright 2023. The Author(s). This open access article is distributed under a Creative Commons Attribution (CC-BY-SA) 4.0 license.

8. Peningkatan Jaringan:
   Dukung pelaku home industri dalam membangun jaringan bisnis dengan pelaku industri sejenis, pemasok, dan pelanggan potensial. Fasilitasi kehadiran pada pameran, acara bisnis, atau pertemuan industri untuk memperluas jaringan mereka.

Mengembangkan kompetensi manajemen pelaku home industri membutuhkan pendekatan holistik yang mencakup berbagai aspek bisnis. Penting untuk mempersonalisasi pendekatan ini sesuai dengan kebutuhan dan karakteristik unik dari setiap home industry yang ada disetiap daerah.

Terkait dengan pengembanga manajemen UMKM maka perlu perhatian khusus dalam pengembagang pemasaran produk UMKM yakni kita akan berbicra tentang Digital marketing. Pada umumnya pemasaran produk UMKM banyak dilakukan oleh pelalku UMKM dengan cara tradisional marketing Dimana model ini adalah Model pemasaran konvensional yang membantu menjangkau audiens dengan menggunakan berbagai metode periklanan dan promosi offline, kelebihannya Mudah dipahami oleh audiens karena tidak semua orang menggunakan media digital secara online, Memiliki kesan unik tersendiri karena konsumen bisa melihat sebuah materi promosi secara langsung di kehidupan nyata namun bagaimana pun kekurangannya sangat mendasar diantaranya ,Tidak bisa menentukan target audiens secara personal, karena iklan yang ditampilkan dapat dilihat oleh semua orang, seperti billboard, baliho, atau koran, Iklan yang ditayangkan di media cetak maupun media elektronik hanya menyampaikan pesan searah yang tidak dapat direspon langsung oleh audiens, Biaya yang dikeluarkan juga lebih besar, terlebih jika harus mencetak flyer, billboard, banner atau memasang reklame iklan di media massa.

Seiring dengan peningkatan teknologi maka muncul Digital marketing Dimana pemasaran dengan berbasis teknologi, Dimana semua target pasar / individu dari suatu brand terkoneksi/ terconnected satu sama lain, dimana berita itu mudah tersebar, dan juga gampang menerima persepsi atau saran yang bisa mempengaruhi purchase behaviour kita.
Berikut beberapa strategi pemasaran digital antara lain:

1. Content Marketing
2. Media social menjadi costumer service tools
3. Kerjasama dengan influescer
4. Pemasaran media social

Apa yang menarik dari Digital marketing Pemasaran digital dan media sosial menyediakan kesempatan untuk UMKM mendapatkan pelanggan baru dan menjangkau pelanggan lama lebih efisien , Bahkan titik awal digitalisasi, akses broadband, telah terbukti membawa peluang yang signifikan untuk UKM seperti menjangkau khalayak target baru, meningkatkan kinerja dan efisiensi, dan meningkatkan pertumbuhan dan daya saing (Galloway, 2007; Shideler dan Badasyan 2012; Spurge dan Roberts, 2005).

Penggunaan Digital marketing dibarengi dengan inovasi produk UMKM tujuannya untuk Peningkatan Kualitas produk UMKM , Memenuhi Kebutuhan Pelanggan , Menciptakan Pasar Baru di Komunitas , Pengembangan Dan Penerapan Pengetahuan dan Wawasan , Perubahan Produk atau Layanan , Meningkatkan Efisiensi Produk.
Setelah pemaparan materi sosialisasi diatas dilakukan, yang dilanjutkan dengan diskusi dan tanya jawab yang disambut dengan antusias oleh peserta baik dari pelaku Home Industri maupun masyarakat, antusias dari peserta bisa dilihta dengan pemahaman tentang materi yang berujung pada pertanyaan dari pelaku Home Industri pertanian dan kuliner sehingga diskusi yang hangat dan bersahabat muncul dari semua perserta PKM, bahkan beberapa pelaku pelaku Homen Indsustri juga mengkritik hal hal kebijakan pemerintah dalam peningkatan UMKM dibidang pertanian. Adapun Dokumentasi dalam kegiatan ini :



Gambar 3.
Kegiatan PKM Bersama Lurah Mangallekana



Gambar 4
Ucapan Terimakasih Kepada Lurah angallekana

Copyright 2023. The Author(s). This open access article is distributed under a Creative Commons Attribution (CC-BY-SA) 4.0 license.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kegiatan pelatihan yang dilaksanakan dan diharapakan mampu lebih meningkatkan pengetahuan dan pemahaman terkait bagaiaman pengoptimalkan secara baik potensi desa melalui peningkatan kapasitas manajemen serta lebih mengedukasi pelaku Home Industri dan Masyarakat . kegiatan PKM berjalan lancar dan efektif lancar. Semua peserta antusias mengikuti acara hingga selesai dan merasakan manfaat kegiatam PKM ini.

UCAPAN TERIMA KASIH

Secara umum acara pelatihan ini berjalan dengan lancar. Hal ini dicapai berkat dukungan dari Bapak Bupati Pangkep H. Muhammad Yusran Lalogau, S. Pi., M. Si beserta jajarannya, Bapak Lurah Mangallekana H. Abdullah, S.Sos.,M.Si dan Ibu Ketua Tim Penggerak PKK yang mengapresiasi aktivitas Tridharma Perguruan Tinggi

DAFTAR PUSTAKA

Amzar, Y. V. et al. (2019). Inisiasi dan pendampingan jasa pengembangan usaha (JPU) Berbasis kearifan lokal bagi UMKM di Desa Renah Alai Kecamatan Jangkat Kabupaten Merangin

Buchari, R. A., & Nurcahya, E. (2021). Pengembangan Strategi Pemasaran Melalui Digitalisasi Pada Era New Normal Di Kelurahan Kebon Baru Kota Cirebon. Sawala : Jurnal pengabdian Masyarakat Pembangunan Sosial, Desa dan Masyarakat, 2(1), Article 1. https://doi.org/10.24198/sawala.v2i1.3023 1

Febriyantoro, M. T., & Arisandi, D. (2018). Pemanfaatan Digital Marketing Bagi Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah Pada Era Masyarakat Ekonomi Asean. *JMD : Jurnal Riset Manajemen & Bisnis Dewantara*, *1*(2), Article 2.https://doi.org/10.26533/jmd.v1i2.175.

Trimurti, Model Pelatihan Kewirausahaan Berbasis Penerapan Teknologi Tenun Ikat, Jurnal Ekonomi dan Kewirausahaan, Vol. 8, No.1, April 2008, 96-103

Copyright 2023. The Author(s). This open access article is distributed under a Creative Commons Attribution (CC-BY-SA) 4.0 license.