

Workshop Dan Pelatihan Penerapan Marketing Strategi Melalui Standarisasi Produk Untuk Meningkatkan Pendapatan Bumdes Kuala Alam Sebagai *Reseller* Produk Ikan Lomek Kering di Bengkalis

Wan Junita Raflah¹, Nurlaili Sari²

¹Administrasi Bisnis Internasional, Politeknik Negeri Bengkalis, junita@polbeng.ac.id

²Administrasi Bisnis, Politeknik Negeri Bengkalis, nurlailisari@gmail.com

Abstrak

Tujuan kegiatan pengabdian ini bertujuan untuk memberikan Workshop Dan Pelatihan Penerapan Marketing Strategi Melalui Standarisasi Produk dan Strategi Harga Untuk Meningkatkan Pendapatan Bumdes Kuala Alam Sebagai Reseller Produk Ikan Lomek Kering Di Bengkalis. Kegiatan ini diusulkan atas permintaan Direktur Bumdes Kuala Alam yang disampaikan pada Focus group discussion (FGD) Bersama Kepala Pusat Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat (P3M) dan Ketua Jurusan Administrasi Niaga di Politeknik Negeri bengkalis. Melalui kegiatan ini diharapkan dapat membantu kelompok mitra yaitu Bumdes Kuala Alam dalam meningkatkan nilai jual produk, merencanakan harga jual sesuai dengan segmentasi dan target pasar. Metode yang digunakan adalah workshop dan pelatihan. Luaran yang diharapkan yaitu terselenggaranya kegiatan workshop dan mitra dapat mempraktekkan langsung proses pensortiran produk sesuai dengan spesifikasi standar produk. Terselenggaranya pelatihan penentuan kemasan produk sesuai spesifikasi standar produk dan penetapan harga jual sesuai dengan spesifikasi produk untuk meningkatkan nilai jual produk. Dampak kegiatan ini diharapkan kedepannya produk ikan lomek kering Bumdes Kuala Alam ini layak dipromosikan baik sebagai produk oleh-oleh, reseller maupun distributor dalam jumlah besar serta menjalin Kerjasama yang berkesinambungan antara Politeknik Negeri bengkalis dan Bumdes Kuala Alam.

Kata Kunci: *Bumdes Kuala Alam, Marketing Strategy, Standarisasi Produk, Strategi Harga*

Abstract

The purpose of this service activity is to provide Workshops and Training on the Implementation of Marketing Strategies through Standardization of Products and Pricing Strategy to Increase the Income of Bumdes Kuala Alam as a Reseller of Dried Lomek Fish Products in Bengkalis. This activity was proposed at the request of the Director of Bumdes Kuala Alam which was submitted in a Focus Group Discussion (FGD) with the Kepala Pusat Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat (P3M) and the Head of the Business Administration Department at Politeknik Negeri Bengkalis. This activity helps the partner group, namely Bumdes Kuala Alam, in increasing the selling value of products, planning selling prices according to segmentation and target markets. The method used is workshop and training. The expected output is the implementation of workshop activities and partners can practice directly the product sorting process according to product standard specifications. Organizing training on determining product packaging according to product standard specifications and determining selling prices in accordance with product specifications to increase product selling value. The impact of this activity is expected in the future, this Bumdes Kuala Alam dried lomek fish product deserves to be promoted both as souvenir products, resellers and distributors in large quantities as well as establishing sustainable collaboration between Politeknik Negeri Bengkalis and Bumdes Kuala Alam.

Keywords: *Bumdes Kuala Alam, Marketing Strategy, Standardization of Products, Pricing Strategy*

1. Pendahuluan

Penataan perekonomian perdesaan diperlukan untuk mempercepat pembangunan dengan memanfaatkan sumber daya desa secara optimal dan disesuaikan dengan kondisi lingkungan dan kebutuhan masyarakat agar tercapai kesejahteraan yang berkelanjutan. Perencanaan pembangunan yang sudah disusun harus seiring dengan kemampuan pemerintah desa bersama masyarakat dalam mengimplementasikan perencanaan pembangunan tersebut dengan memanfaatkan potensi sumber daya desa dengan maksimal.

Kegiatan kewirausahaan merupakan kegiatan pendorong ekonomi masyarakat desa. Pengembangan desa dengan meningkatkan jumlah wirausaha merupakan salah satu strategi meningkatkan pertumbuhan kesejahteraan masyarakat dan diharapkan dapat mengurangi kemiskinan, migrasi penduduk, dan pengembangan lapangan kerja di desa. Gerakan kewirausahaan desa diharapkan dapat meningkatkan pendapatan dan meningkatkan pertumbuhan ekonomi perdesaan secara pesat. Kewirausahaan masyarakat desa dapat dilakukan dengan memanfaatkan seluruh aset desa seperti sumber daya alam dan sumber daya manusia yang menjadi modal pengembangan usaha baru yang digerakkan bersama-sama oleh seluruh elemen desa untuk mengatasi pengangguran, meningkatkan pendapatan rendah, dan menambah keragaman jenis usaha di desa.

Desa kuala alam Berada di sebelah Timur pulau bengkalis dengan luas wilayah sekitar 1000 hektar Dengan jumlah penduduk sebanyak 2.255 Jiwa. Wilayah Desa Kuala Alam yang terletak dipesisir Pulau Bengkalis terdiri dari area lahan masyarakat, perekebunan, hutan mangrove dan pemukiman masyarakat. Pendirian Badan Usaha Milik Desa Kuala Alam dimaksudkan untuk mewadahi usaha perekonomian masyarakat, mampu memberikan pelayanan kepada masyarakat, menggerakkan perekonomian desa dan memberikan kontribusi terhadap pendapatan desa. Bumdes Kuala Alam memberdayakan masyarakat untuk mendapatkan penghasilan dari Bumdes itu sendiri. Potensi Desa Kuala Alam berupa produk olahan makanan, hasil kerajinan usaha, usaha ekonomi kreatif serta hasil produk perikanan dan budidaya.

Pada tahun 2019, Bumdes Kuala Alam membentuk unit Perdagangan dan Jasa Kuala Sejahtera yang berperan sebagai agen kebutuhan masyarakat seperti menjual berbagai bahan pangan, pemasok Bantuan Non Tunai masyarakat atau BNT dan kebutuhan-kebutuhan lainnya. Selain itu juga menjual produk dari olahan yang dikembangkan oleh unit pengolahan dan menjual produk-produk ukm masyarakat baik dari desa kuala alam maupun dari daerah lainnya.

Pada tahun 2021 ini, Bumdes Kuala Alam melakukan kerjasama pemasaran dan kemitraan dengan pihak ke tiga di luar pulau bengkalis dengan tujuan meningkatkan pendapatan serta membuka lapangan pekerjaan. Salah satu target produk untuk dipasarkan adalah produk ikan lomek kering. Dalam satu tahun terakhir Bumdes Kuala Alam telah menjadi *reseller* produk ikan lomek kering yang pasokannya didapat dari berbagai daerah di Bengkalis seperti Pambang, Bantan Timur dan Muntai. Produk ini sudah dijual ke beberapa daerah luar Bengkalis.

Dari hasil diskusi dengan Direktur Bumdes Kuala Alam bersama

Ketua Pusat penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat (P3M) dan Ketua Jurusan Administrasi Niaga Politeknik Negeri Bengkalis salah satunya terungkap bahwa Bumdes Kuala Alam menargetkan menjadi reseller produk ikan lomek kering terbesar di Indonesia. Bumdes Kuala Alam sudah merangkul beberapa nelayan penghasil ikan lomek untuk menjadi supplier ikan lomek kering namun yang menjadi kendala adalah pihak pengelola Bumdes sering mendapat keluhan tentang nilai jual yang rendah karena ikan lomek kering dari masing-masing produsen mempunyai jenis, bentuk dan ukuran yang berbeda. Hal ini terjadi karena keterbatasan pengetahuan tentang standarisasi produk dan strategi marketing untuk meningkatkan nilai jual produk dan penetrasi pasar sesuai dengan segmentasi dan target pasar.

Berdasarkan analisa situasi, maka permasalahan yang dihadapi mitra mencakup hal-hal sebagai berikut:

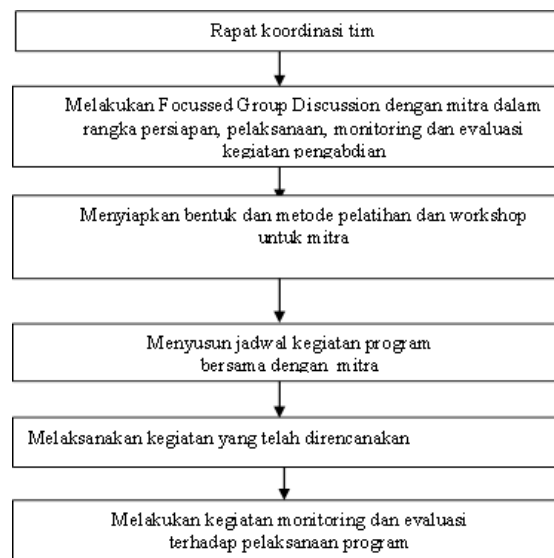
1. Kurangnya jumlah produk ikan lomek kering di desa Kuala Alam untuk memenuhi permintaan dalam jumlah banyak sehingga harus mengambil dari nelayan dari desa-desa lainnya
2. Kurangnya produk ikan lomek kering sesuai spesifikasi sesuai standar produk permintaan pasar.
3. Kurangnya skills *marketing strategy* untuk memperluas pasar.
4. Kurangnya pendapatan karena pihak pengelola menetapkan harga jual tidak memperhitungkan seluruh jumlah biaya produksi

Justifikasi pengusul bersama mitra dalam menentukan persoalan prioritas permasalahan yang disepakati untuk diselesaikan selama pelaksanaan program pengabdian ini adalah :

1. Keterbatasan jumlah tenaga kerja untuk menghasilkan ikan lomek kering dalam jumlah banyak sehingga harus memperoleh produk dari nelayan di desa-desa yang lainnya.
2. Keterbatasan akses pengetahuan dan kemampuan tentang pesifikasi standar produk ikan lomek kering.
3. Keterbatasan akses pengetahuan tentang marketing strategi khususnya segmentasi pasar dan penetrasi pasar.
4. Keterbatasan pengetahuan tentang *pricing strategy* dan *profit maximization*

2. Metode Pelaksanaan

Untuk mengatasi permasalahan yang ada sebagaimana tercantum pada bab 1 dan 2, maka kegiatan pengabdian ini menggunakan metode Focus Group Discussion, Pelatihan dan Workshop. Tahapan kegiatan yang akan dilakukan dalam melaksanakan solusi dari permasalahan mitra disajikan dalam bagan alir kegiatan berikut:



Gambar 1. Tahapan Kegiatan pengabdian
Sumber : Data Olahan, 2021

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat dilaksanakan di Gedung Serba Guna Bumdes Kuala Alam di Jl. Bathin Alam Bengkalis dilanjutkan dengan survey lapangan ke gerai Bumdes Kuala Alam untuk mengumpulkan data tentang kemasan dan harga jual.

Untuk melaksanakan tahapan kegiatan sebagai solusi dari permasalahan mitra tersebut, maka rangkaian kegiatan yang akan dilakukan dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 1. Rencana Rangkaian Kegiatan PKM

Langkah 1	<p>Pemetaan Permasalahan :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Keterbatasan jumlah tenaga kerja untuk menghasilkan ikan lomek kering dalam jumlah banyak sehingga harus memperoleh produk dari nelayan di desa-desa yang lainnya. 2. Keterbatasan akses pengetahuan dan kemampuan tentang spesifikasi standar produk ikan lomek kering. 3. Keterbatasan akses pengetahuan tentang marketing strategi khususnya segmentasi pasar dan penetrasi pasar. 4. Keterbatasan pengetahuan tentang pricing strategy dan profit maximization
Langkah 2	<p>Solusi yang ditawarkan</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Menyelenggarakan workshop tentang standarisasi produk ikan lomek kering. 2. Membuat pelatihan dan pembimbingan tentang penentuan kemasan produk sesuai spesifikasi standar produk dengan berbagai jenis ukuran dengan mudah, murah, dan dapat meningkatkan nilai jual produk.
Langkah 3	<p>Metode pendekatan yang ditawarkan :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. FGD untuk mengetahui permasalahan mitra, mencari kesepakatan tentang metode pelaksanaan dan waktu kegiatan 2. Metode pelatihan untuk memberikan pengetahuan kepada mitra tentang berbagai pensortiran produk sesuai spesifikasi permintaan pasar, pengemasan produk sesuai spesifikasi produk dan penentuan harga jual 3. Metode <i>workshop</i> workshop tentang standarisasi produk ikan lomek kering.
Langkah 4	<p>Partisipasi mitra</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Mitra memberikan masukan dan pendapat tentang permasalahan, metode dan waktu pelaksanaan kegiatan

Langkah 5	<ol style="list-style-type: none"> 2. Mitra mengikuti pelatihan dan workshop yang telah direncanakan. 3. Mitra mempraktekkan proses pensortiran produk, pengemasan dan menghitung biaya produksi dan penentuan harga jual serta penentuan target market. <p>Evaluasi pelaksanaan Program dan keberlanjutan</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Tim pengabdian akan melakukan monitoring dan evaluasi terhadap hasil pelatihan dan Workshop yang telah diberikan 2. Tim pengabdian akan melakukan tindakan koreksi dan konsultasi teknis kembali bila program yang dilakukan belum sesuai dengan target luaran yang diharapkan
-----------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Sumber: Data olahan, 2021

3. Hasil dan Pembahasan

Kegiatan yang telah dilaksanakan dalam pengabdian ini dapat dijelaskan pada tabel berikut ini:

Tabel 2. Laporan kegiatan

No	Kegiatan	Hasil	Capaian
1	Persiapan		
	a. Survei lokasi	Survei lokasi terlaksanakan	100%
	b. Identifikasi permasalahan mitra	Masalah teridentifikasi dan solusi permasalahan ditawarkan kepada mitra	100%
2	Pelaksanaan		
	Pelaksanaan workshop dan Pelatihan Penerapan Marketing Strategi Melalui Standarisasi Produk Untuk Meningkatkan Pendapatan Bumdes Kuala Alam Sebagai Reseller Produk Ikan Lomek Kering	Workshop dan pelatihan telah dilaksanakan dengan jumlah peserta sebanyak 20 orang, 2 laboran dan 2 narasumber pada hari Sabtu, 21 Agustus 2021 di Gedung Serba Guna Desa Kuala Alam.	100%
3	Pelaporan		
	Penyusunan laporan kegiatan pengabdian PNB	Laporan kegiatan telah tersusun	100%

Sumber: Data olahan, 2021

4. Kesimpulan

Kegiatan pengabdian dengan judul “Workshop Dan Pelatihan Penerapan Marketing Strategi Melalui Standarisasi Produk Untuk Meningkatkan Pendapatan Bumdes Kuala Alam Sebagai Reseller Produk Ikan Lomek Kering Di Bengkalis” Telah dilaksanakan yang meliputi tahap survei awal, persiapan, pelaksanaan dan pertanggungjawaban.

Pelaksanaan kegiatan dilakukan pada tanggal 21-22 Agustus Tahun 2021 bertempat di Gedung Serba Guna Desa Kuala Alam dengan tetap mematuhi Prokes Covid-19. Adapun peserta kegiatan berjumlah 20 orang yang terdiri atas Direktur Bumdes Kuala Alam, pelaku usaha ikan Lomek

kering, Kepala P3M Politeknik Negeri Bengkulu, Tim Pengabdian, pegawai Dinas Kesehatan, pelaku usaha, alumni dan Mahasiswa.

Secara umum Pengelola Bumdes sangat mengapresiasi kegiatan ini, karena menjadi tambahan untuk meningkatkan pengetahuan mitra tentang teori produksi dan marketing sederhana namun efektif, memanfaatkan peluang untuk memperluas pasar, meningkatkan penjualan dan menambah penghasilan, serta membuka lapangan pekerjaan sehingga output dari kegiatan ini dapat tercapai.

Ucapan Terima Kasih

Tim penulis mengucapkan terima kasih kepada Pusat Penelitian dan Pengabdian Pada Masyarakat (P3M) Politeknik Negeri Bengkulu yang telah mendanai kegiatan pengabdian ini sehingga terlaksana dengan baik, Bumdes Kuala Alam sebagai mitra dan Narasumber yang telah memberikan ilmu pengetahuan dan bimbingan kepada peserta serta kepada semua pihak yang telah membantu terlaksananya kegiatan pengabdian ini.

Daftar Pustaka

- Baker, M.J., 2014. *Marketing strategy and management*. Macmillan International Higher Education.
- Caya, M.F.N. and Rahayu, E., 2019. Dampak Bumdes Terhadap Kesejahteraan Masyarakat Di Desa Aik Batu Buding, Kabupaten Belitung, Provinsi Bangka Belitung. *Jurnal Ilmu Kesejahteraan Sosial (Journal of Social Welfare)*, 20(1).
- Carson, D., Cromie, S., McGowan, P. and Hill, J., 1995. *Marketing and entrepreneurship in SMEs: An innovative approach*. Pearson Education.
- Winata, I.G.K.A., Sanjaya, N.M.W.S. and Astana, I.G.M.O., 2020. *Entrepreneurship Orientation and Holistic Marketing Mix in Creating Competitive Advantages Bumdes*. *Journal of Business on Hospitality and Tourism*, 6(2), pp.87-96.
- P3M Polbeng, 2021. Panduan Pelaksanaan Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat Politeknik Negeri Bengkulu, Politeknik Negeri Bengkulu

Dokumentasi Kegiatan



