



Peningkatan Produktivitas Usaha Kelompok Industri Pengrajin Panci Atau Dandan Khas Lombok

¹Okky Afriwan, ²Nizar Hamdi, ¹Hambali, ¹Zaenuddin

^{1,3,4} Universitas Teknologi Mataram Jln. Pelor Mas III, Kekalik Mataram NTB.
Indonesia

²Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) AMM Mataram. Jln. Pelor Mas III, Kekalik
Mataram NTB. Indonesia

*Corresponding Author e-mail: afriwan@gmail.com

Diterima: September 2024; Direvisi: Oktober 2024; Diterbitkan: November 2024

Abstrak

Program pengabdian masyarakat ini bertujuan untuk meningkatkan produktivitas kelompok pengrajin panci khas Lombok "Beriuk Maju" di Desa Aik Berik, Kabupaten Lombok Tengah. Metode yang digunakan adalah pelatihan partisipatif meliputi desain produk, manajemen usaha, pemasaran digital, dan perencanaan bisnis, dengan durasi total 24 jam selama 4 hari, diikuti oleh 12 anggota kelompok. Hasil menunjukkan peningkatan signifikan dalam keterampilan teknis produksi, manajemen keuangan, inovasi produk, serta kemampuan pemasaran menggunakan teknologi digital. Anggota juga berhasil menyusun rencana bisnis untuk pengembangan usaha jangka panjang. Kesimpulan, program ini berhasil meningkatkan kapasitas kelompok mitra, menghasilkan peningkatan kualitas produk dan daya saing di pasar. Rekomendasi mencakup pendampingan berkelanjutan untuk memastikan keberlanjutan usaha dan memperluas dampak positif bagi masyarakat desa.

Kata Kunci: Pemberdayaan, Pengrajin Panci, Ekonomi Kreatif, Pelatihan, Pemasaran Digital.

Increasing the Productivity of the Industrial Group of Lombok's Typical Pot or Dandan Craftsmen

Abstract

This community service program aims to enhance the productivity of the "Beriuk Maju" Lombok traditional pot craftsmen group in Aik Berik Village, Central Lombok Regency. The participatory training method included product design, business management, digital marketing, and business planning, conducted over a total of 24 hours in 4 days, involving 12 group members. Results showed significant improvements in technical production skills, financial management, product innovation, and digital marketing capabilities. Participants successfully developed business plans for long-term enterprise growth. In conclusion, the program effectively enhanced the capacity of the partner group, leading to improved product quality and market competitiveness. Recommendations include ongoing mentorship to ensure sustainability and broaden the positive impact on the village community.

Keywords: Empowerment, Pot Craftsmen, Creative Economy, Training, Digital Marketing.

How to Cite: Afriwan, O., Hamdi, N., Hambali, H., & Zaenuddin, Z. (2024). Peningkatan Produktivitas Usaha Kelompok Industri Pengrajin Panci Atau Dandan Khas Lombok. *Sasambo: Jurnal Abdimas (Journal of Community Service)*, 6(4), 934–944. <https://doi.org/10.36312/sasambo.v6i4.2155>



<https://doi.org/10.36312/sasambo.v6i4.2155>

Copyright© 2024. Afriwan et al

This is an open-access article under the CC-BY-SA License.



PENDAHULUAN

Desa Aik Berik merupakan salah satu dari delapan desa di Kecamatan Batukliang Utara, Kabupaten Lombok Tengah, Nusa Tenggara Barat. Berdasarkan data dari Badan Pusat Statistik (BPS) tahun 2023, Desa Aik Berik memiliki luas wilayah 41,87 km² atau sekitar 23,01% dari total luas kecamatan, menjadikannya salah satu desa terluas di wilayah tersebut. Dengan jumlah penduduk sebanyak 8.177 jiwa, yang terdiri dari 4.417 laki-laki dan 4.030 perempuan, desa ini menempati posisi ketiga dalam jumlah penduduk terbanyak di Kecamatan Batukliang Utara. Potensi wilayah yang luas serta jumlah penduduk yang signifikan memberikan peluang besar untuk pengembangan ekonomi kreatif yang berbasis pada sumber daya lokal.

Ekonomi kreatif di Desa Aik Berik mulai berkembang sebagai salah satu solusi dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Ekonomi kreatif didefinisikan sebagai kegiatan yang memberikan nilai tambah berbasis kreativitas, intelektualitas, dan keahlian untuk menghasilkan produk yang orisinal dan inovatif (Hasan, 2021). Salah satu aspek ekonomi kreatif yang berkembang di desa ini adalah industri kerajinan panci atau dandan khas Lombok, yang memanfaatkan tradisi lokal sebagai peluang usaha. Tradisi masyarakat Sasak, seperti acara hajatan atau *bega que*, membutuhkan berbagai perlengkapan dapur, termasuk panci. Tingginya permintaan ini menjadi peluang bagi kelompok usaha untuk mengembangkan produk khas yang tidak hanya memenuhi kebutuhan lokal, tetapi juga memiliki potensi pasar yang lebih luas.

Kelompok "Beriuk Maju" adalah salah satu pelaku industri kerajinan panci khas Lombok di Desa Aik Berik. Kelompok ini beranggotakan 12 orang yang terdiri dari tujuh pekerja produksi dan lima pekerja pemasaran. Seluruh anggota kelompok adalah pemuda setempat, yang sebagian besar merupakan lulusan sekolah menengah dan tidak melanjutkan pendidikan ke jenjang lebih tinggi. Keberadaan kelompok ini tidak hanya menciptakan lapangan kerja bagi anggotanya, tetapi juga membantu mengurangi angka pengangguran di desa tersebut. Selama delapan tahun terakhir, kelompok ini telah berkontribusi signifikan dalam pengembangan ekonomi kreatif berbasis komunitas, memanfaatkan keterampilan lokal untuk menciptakan produk yang memiliki nilai tambah (Pahlevi, 2017).

Meskipun kelompok ini telah memberikan dampak positif bagi perekonomian lokal, mereka masih menghadapi berbagai tantangan yang menghambat pengembangan usaha. Salah satu kendala utama adalah keterbatasan peralatan produksi. Alat-alat yang digunakan, seperti pengepon, rol untuk melipat, gunting, dan palu, masih bersifat sederhana dan memiliki kapasitas yang terbatas. Akibatnya, ketika menerima pesanan dalam jumlah besar, waktu produksi menjadi sangat panjang, sehingga sering kali tidak dapat memenuhi permintaan konsumen dalam waktu yang diharapkan. Kendala ini memperlambat laju pertumbuhan usaha dan mengurangi daya saing produk kelompok di pasar yang lebih kompetitif.

Selain itu, kelompok ini juga menghadapi masalah dalam hal desain produk. Kebanyakan desain panci yang mereka hasilkan masih bersifat sederhana dan kurang variatif. Hal ini disebabkan oleh minimnya pelatihan dan keterampilan anggota dalam mengembangkan desain baru yang sesuai dengan kebutuhan pasar. Ketika konsumen meminta produk dengan desain

khkusus, kelompok ini sering kali kesulitan memenuhinya, sehingga potensi untuk meningkatkan nilai tambah produk menjadi terbatas. Keterbatasan inovasi dalam desain ini menjadi salah satu tantangan yang perlu segera diatasi agar produk mereka dapat bersaing secara lebih luas.

Kendala lain yang dihadapi kelompok ini adalah dalam hal pemasaran. Hingga saat ini, kelompok "Beriuk Maju" lebih banyak mengandalkan pesanan langsung dari konsumen tanpa memiliki strategi pemasaran yang jelas. Minimnya pengetahuan tentang pemasaran, ditambah dengan kurangnya akses terhadap informasi pasar, membuat kelompok ini belum mampu menjangkau pasar yang lebih luas. Mereka juga belum memanfaatkan teknologi modern, seperti pemasaran digital, yang dapat membantu meningkatkan visibilitas dan daya saing produk di tingkat regional maupun nasional. Masalah ini diperparah oleh latar belakang pendidikan anggota kelompok yang umumnya belum pernah mempelajari strategi pemasaran secara formal, sehingga berdampak pada rendahnya tingkat penjualan (Ahyat, 2020).

Melihat kondisi ini, kegiatan pengabdian masyarakat di Desa Aik Berik diarahkan untuk membina dan mendampingi kelompok "Beriuk Maju" dalam menghadapi tantangan yang ada. Program ini mencakup upaya inovasi produk melalui pelatihan desain dan pengembangan model baru yang lebih menarik dan sesuai dengan kebutuhan pasar. Dengan meningkatkan keterampilan anggota kelompok dalam menciptakan desain yang kreatif, diharapkan produk panci khas Lombok dapat memiliki nilai tambah yang lebih tinggi. Program ini juga memberikan perhatian pada penguatan manajemen usaha, termasuk pelatihan dalam perencanaan bisnis dan pengelolaan keuangan yang lebih baik. Penguatan manajemen ini penting untuk memastikan bahwa kelompok dapat mengelola usahanya secara efisien dan profesional, sehingga dapat meningkatkan kapasitas produksi dan kualitas layanan kepada konsumen.

Selain inovasi produk dan manajemen usaha, program ini juga berfokus pada penguatan strategi pemasaran. Anggota kelompok dilatih untuk memahami konsep pemasaran modern, termasuk cara memanfaatkan media digital untuk mempromosikan produk. Dengan mengadopsi pemasaran digital, kelompok diharapkan dapat memperluas jaringan pemasaran dan menjangkau konsumen di luar wilayah Desa Aik Berik. Hal ini diharapkan dapat meningkatkan penjualan dan membantu kelompok mencapai target pasar yang lebih luas. Program pendampingan ini tidak hanya berfokus pada peningkatan kapasitas kelompok "Beriuk Maju," tetapi juga memberikan dampak positif bagi masyarakat Desa Aik Berik secara keseluruhan. Keberhasilan kelompok ini diharapkan dapat menjadi contoh bagi komunitas lain dalam mengembangkan usaha berbasis ekonomi kreatif yang memanfaatkan potensi lokal. Dengan demikian, ekonomi desa dapat tumbuh secara berkelanjutan, menciptakan kesejahteraan yang merata bagi seluruh warganya.

METODE PELAKSAAN

Peserta kegiatan pelatihan ini adalah kelompok pengrajin industri panci atau dandan khas Lombok di Desa Aik Berik, yaitu kelompok "Beriuk Maju", yang dijadikan mitra dalam Program Pengabdian Masyarakat (PMP). Kelompok

ini beranggotakan 12 orang, terdiri dari tujuh pekerja yang bertugas memproduksi barang dan lima pekerja di bagian pemasaran. Pelaksanaan kegiatan pelatihan dilakukan dengan menggunakan metode difusi ilmu pengetahuan melalui pendekatan partisipatif. Pendekatan ini menekankan keikutsertaan aktif kelompok mitra dalam setiap tahapan kegiatan, sesuai dengan konsep bahwa keterlibatan bukan hanya bersifat pasif, tetapi mencakup kontribusi aktif dari peserta (Andriany D, 2015). Tahapan kegiatan pelatihan dirancang sebagai berikut:

Perancangan Kegiatan

Tahap ini melibatkan serangkaian persiapan, seperti survei mitra, diskusi kelompok terarah (*focus group discussion* atau FGD) dengan mitra, penyusunan jadwal, dan pengadaan alat serta bahan yang dibutuhkan selama pelaksanaan kegiatan pemberdayaan. Langkah ini bertujuan untuk memastikan bahwa semua kebutuhan teknis dan strategis telah dipenuhi sebelum pelatihan dimulai.

Pelaksanaan Tindakan

Kegiatan yang dilaksanakan dalam tahap ini mencakup pelatihan-pelatihan sebagai berikut:

- a. Pelatihan Produksi: Fokus pada peningkatan keterampilan teknis dalam proses pembuatan produk.
- b. Pelatihan Manajemen: Meliputi manajemen administrasi keuangan dan pemasaran dengan memanfaatkan teknologi informasi.
- c. Pelatihan Perencanaan Bisnis (Business Plan): Bertujuan untuk membantu peserta dalam menyusun rencana bisnis yang strategis dan berkelanjutan.

Pelatihan dilaksanakan selama empat hari, dilanjutkan dengan kegiatan bimbingan, pendampingan, dan pembinaan secara berkelanjutan untuk memastikan penerapan materi yang telah diajarkan.

Monitoring dan Pendampingan

Monitoring dilakukan untuk menilai keberlanjutan program setelah pelatihan selesai. Kegiatan ini mencakup evaluasi terhadap pelaksanaan pelatihan melalui penilaian hasil dan wawancara dengan peserta. Monitoring dilakukan bersamaan dengan pendampingan, yang bertujuan untuk menyempurnakan penerapan hasil pelatihan dan membantu peserta dalam mengatasi kendala yang mungkin muncul selama proses implementasi.

Evaluasi

Evaluasi dilaksanakan dua kali, yaitu di pertengahan proses kegiatan dan setelah kegiatan selesai. Proses evaluasi dilakukan melalui wawancara dan diskusi langsung dengan masing-masing anggota kelompok mitra yang mengikuti kegiatan. Evaluasi ini bertujuan untuk menilai efektivitas pelatihan serta mengidentifikasi area yang perlu ditingkatkan untuk program berikutnya.

HASIL DAN DISKUSI

Kegiatan pengabdian masyarakat telah dilakukan dan terlaksana dengan baik sesuai dengan perencanaan. Kegiatan pengabdian dilakukan dengan tahapan-tahapan sebagai berikut;

1. Perencanaan

Peserta pelatihan yang mengikuti kegiatan pelatihan dalam pelaksanaan pengabdian ini adalah: "kelompok industri pengrajin panci atau dandan khas lombok yang berbahan stenlis dan almunium yaitu kelompok "

Beriuk Maju". di Desa Aik Berik Kecamatan Batukliang Utara Kabupaten Lombok Tengah Provinsi Nusa Tenggara Barat yang memiliki 12 orang anggota. Dalam kegiatan pelatihan ini alokasi ketersediaan waktu selama 24 jam selama 4 hari dengan rata – rata alokasi waktu selama 6 jam per hari. Dengan diadakannya pelatihan akan dapat meningkatkan keahlian dan pengetahuan secara sistematis sehingga kelompok mitra mampu memiliki kinerja yang profesional di bidangnya karena pelatihan merupakan proses pembelajaran yang memungkinkan pekerja melaksanakan pekerjaan yang sekarang sesuai dengan standar (Riana, 2019).

2. Tahap Pelaksanaan

Metode yang digunakan dalam kegiatan pelatihan ini adalah metode difusi ilmu pengetahuan diterapkan melalui ceramah, diskusi, tanya jawab, praktik dan pendampingan (Hunaepi, dkk, 2019). Sedangkan pendekatan yang digunakan adalah pendekatan partisipatif. Pendekatan partisipatif merupakan keikutsertaan atau keterlibatan seseorang (individu atau warga masyarakat) dalam suatu kegiatan tertentu. Keikutsertaan atau keterlibatan yang dimaksud di sini bukanlah bersifat pasif tetapi secara aktif ditujukan oleh yang bersangkutan (Mardikanto, 2003). Adapun kegiatan pelatihan yang dilakukan adalah sebagai berikut

Tabel 1. Hasil Analisis Ketercapaihan Indikator

Indikator Capaian	Sebelum Pembekalan	Sesudah Pembekalan
Bidang Produksi		
<ul style="list-style-type: none"> • Proses pembuatan produk • Inovasi pembuatan produk • Varian produk rasa, tampilan dan warna • Takaran bahan setiap produksi 	<ul style="list-style-type: none"> • Pemahaman tentang pembuatan produk masih sederhana • Kurangnya pemahaman tentang inovasi-inovasi membuat produk • Model yang dihasilkan mitra belum beragam • Penggunaan bahan hanya mengira-ira sehingga banyak bahan yang tersisa 	<ul style="list-style-type: none"> • Adanya perubahan pemahaman dari konvensional ke moderen, dalam penggunaan alat dan bahan • Mitra cukup memahami beberapa inovasi pengolahan bahan-bahan sehingga menjadi produk yang lebih bagus dan baik • Mitra memahami cara membuat varian produk dari segi rasa, warna dan tampilan • Memahami cara menentukan takaran bahan dalam pembuatan produk

Indikator Capaian	Sebelum Pembekalan	Sesudah Pembekalan
Manajemen Administrasi Keuangan <ul style="list-style-type: none"> • Manajemen buku pembelian • Manajemen Buku penjualan • Manajemen buku kas • Manajemen buku neraca • Manajemen laporan laba/rugi 	<ul style="list-style-type: none"> • Tidak memahami 	<ul style="list-style-type: none"> • Mitra memiliki pemahaman yang cukup baik tentang buku pembelian • Mitra memiliki pemahaman yang cukup baik tentang buku penjualan • Mitra memiliki pemahaman yang cukup baik tentang buku kas • Mitra memiliki pemahaman yang cukup baik tentang buku neraca • Mitra memiliki pemahaman yang baik tentang manajemen pelaporan laba/rugi
Pemasaran dengan menggunakan teknologi informasi <ul style="list-style-type: none"> • Promosi dan strategi pemasaran • Pengembangan jaringan usaha baik untuk kepentingan pendanaan, produksi maupun pemasaran • Pembuatan website pemasaran 	<ul style="list-style-type: none"> • Tidak memahami • Tidak memahami • Tidak memahami 	<ul style="list-style-type: none"> • Terjadi peningkatan pemahaman dan pengetahuan mitra dalam membuat media promosi dan strategi pemasaran. • Terjadi peningkatan pemahaman dan pengetahuan mitra dalam mengembangkan jaringan usaha baik untuk kepentingan pendanaan, produksi maupun pemasaran • c. Tersedianya website sebagai media pemasaran.
Perencanaan Bisnis Penyusunan perencanaan bisnis	<ul style="list-style-type: none"> • Tidak memahami 	<ul style="list-style-type: none"> • Meningkatkan pemahaman dan pengetahuan

Indikator Capaian	Sebelum Pembekalan	Sesudah Pembekalan
		<p>kelompok mitra tentang bagaimana menyusun perencanaan bisnis dan manfaat perencanaan bisnis serta dihasilkan dokumen perencanaan bisnis sebagai rencana pengembangan usaha baik dalam jangka pendek, jangka menengah dan jangka panjang</p>

Tabel di atas menunjukkan bahwa pemahaman mitra sebelum pemberian materi masih sangat minim, bahkan pada beberapa materi mereka sama sekali belum memahami. Sehingga proses penyampaian materi membutuhkan waktu lebih lama. Adapun perkembangan pemahaman tentang materi setelah disampaikan atau dijelaskan mitra menunjukkan kemajuan pemahaman yang baik dengan indikator mitra dapat menjelaskan kembali melalui kegiatan diskusi.

Respon mitra dengan adanya pembekalan materi sangat baik, dengan indikator mitra mengikuti seluruh rangkaian kegiatan penyampaian materi, menunjukkan atensi dengan bertanya dan beberapa menyampaikan ide dan pendapat.

Setelah kegiatan pembekalan materi kepada mitra, selanjutnya dilakukan pelatihan produksi. Proses pelatihan dilakukan di rumah ketua kelompok mitra. Hasil yang telah dicapai dari pelatihan ini adalah mitra memiliki keterampilan berinovasi dalam pembuatan desain dan model yang bervariasi. Adapun dokumen kegiatan pelatihan manajemen produksi disajikan dalam gambar dibawa ini :



Gambar 1. Pelatihan Produksi

Proses pelatihan produksi berjalan dengan lancar sesuai dengan rencana yang telah dirancang sebelumnya. Peserta menunjukkan respons yang sangat positif, terlihat dari antusiasme mereka dalam mengikuti setiap sesi pelatihan. Hasilnya, kelompok mitra mampu memproduksi panci atau dandan dengan variasi bentuk yang lebih beragam, sesuai dengan kebutuhan pasar.

Setelah pelatihan produksi, kegiatan dilanjutkan dengan pelatihan manajemen administrasi keuangan. Manajemen keuangan mencakup perencanaan, penganggaran, pengelolaan, pengendalian, pemeriksaan, pencarian, dan penyimpanan dana yang dimiliki oleh suatu organisasi atau perusahaan (Wikipedia, 2020). Pelatihan ini bertujuan untuk meningkatkan pemahaman mitra tentang pengelolaan keuangan usaha mereka, sehingga mereka dapat menghitung laba dan rugi dengan lebih akurat. Materi yang dilatihkan mencakup pembuatan dan pengelolaan: (a) buku pembelian, (b) buku penjualan, (c) buku kas, (d) buku neraca, dan (e) laporan laba/rugi.

Hasil dari pelatihan ini menunjukkan bahwa mitra telah mampu membuat dan mulai menggunakan sistem pembukuan atau akuntansi dalam pengelolaan usahanya. Meskipun demikian, proses pelaksanaan pembukuan masih membutuhkan pendampingan berkelanjutan untuk memastikan keberlanjutan dan akurasi sistem yang diterapkan. Dokumentasi kegiatan pelatihan manajemen administrasi keuangan dapat dilihat pada gambar di bawah ini:



Gambar 2. Pelatihan manajemen administrasi keuangan

Kegiatan pelatihan berjalan dengan baik, meskipun terdapat beberapa kendala seperti mitra kesulitan memahami istilah-istilah dalam manajemen keuangan, akan tetapi pelaksana menggunakan berbagai strategi salah satunya adalah dengan menggunakan istilah yang umumnya digunakan dalam masyarakat dalam proses jual beli yang berkaitan dengan manajemen keuangan. Respon mitra sangat baik yang ditunjukkan dengan kehadiran disetiap sesi kegiatan pelatihan.

Selanjutnya setelah kegiatan pelatihan manajemen administrasi keuangan, dilanjutkan dengan pelatihan manajemen pemasaran dengan menggunakan teknologi informasi. Pelatihan ini sangat penting karena dengan pemahaman tentang pemasaran secara konvensional maupun

digital yang baik dapat sebagai salah satu jaminan dalam keberlanjutan usaha. Saat ini dunia usaha sudah mulai beralih dari konvensional ke digital dimana market lebih besar dan dapat menjangkau seluruh wilayah. Kondisi ini menjadikan kelompok mitra memiliki persaingan yang ketat. Hal ini menuntut para pelaku usaha haruslah dapat beradaptasi dan menyusun strategi untuk tetap dapat bertahan dan berkembang. Hingga, dkk (2018).

Keterampilan Mitra dalam manajemen pemasaran dengan menggunakan teknologi informasi cukup baik, ini ditunjukkan oleh kemampuan mitra dalam menggunakan media sosial berupa whatshap dan facebook dn medis social lainnya. Adapun dokumen kegiatan pelatihan manajemen pemasaran dengan menggunakan teknologi informasi disajikan dalam gambar dibawa ini:



Gambar 3. Pemasaran dengan menggunakan teknologi informasi

Selanjutnya setelah kegiatan pelatihan pemasaran dengan menggunakan teknologi informasi dilakukan pelatihan menyusun perencanaan bisnis. Pelatihan ini ditujukan untuk pengembangan usaha baik dalam jangka pendek, jangka menengah dan jangka panjang. Adapun kegiatan pelatihan Perencanaan Bisnis disajikan dalam gambar dibawa ini :



Gambar 4. Kegiatan Pelatihan Perencanaan Bisnis dan Motivasi

Setelah kegiatan-kegiatan pelatihan diatas dilakukan maka selanjutnya dilakukan monitoring dan evaluasi dilakukan bersama tim PMP, dengan partisipasi mitra atas kegiatan yang dilakukan mitra (kelompok usaha) dari berbagai aspek: produksi, manajemen keuangan dan manajemen pemasaran. Dari kegiatan monev dapat diperoleh berbagai kendala dan solusi pemecahan masalah yang dihadapi mitra. Pada tahap ini dilakukan evaluasi atas program yang telah dijalankan selama 7 bulan ke belakang dengan melakukan penilaian terhadap mitra dengan melihat perkembangan hasil pelatihan yang telah dilaksanakan terutama pelatihan pemasaran yaitu pemasaran dengan menggunakan teknologi informasi komputer (internet).

Kegiatan pendampingan dilakukan kepada mitra secara berkala melalui pendekatan persuasif yaitu mampu memperbaiki sistem proses produksi dan perilaku hidup sehat sehingga mampu meningkatkan legalitas usaha (Hanidah dkk, 2018). Pendampingan yang dilakukan terkait kegiatan pelatihan yang telah diikutinya yaitu pelatihan manajemen produksi, manajemen administrasi keuangan, pemasaran dan perencanaan bisnis. Kegiatan pendampingan ini dilakukan dalam 2 kali sebulan oleh tim pengelola kegiatan dan juga akan mendatangkan pembimbing eksternal yaitu praktisi yang menangani IT. Tujuan dari kegiatan pendampingan ini adalah mengamati perkembangan dan kemajuan melalui laporan aktivitas secara frekuentif dengan mencatat setiap kegiatan dan hasil hasil yang telah dicapai serta permasalahan yang terjadi.

Kegiatan pembinaan berkelanjutan diharapkan bisa menjadi sarana untuk mengakomodir berbagai kepentingan program pembangunan, potensi sumberdaya, sarana dan prasarana yang tersedia, prospek pemasaran yang sesuai dengan aspirasi dan kebutuhan kelompok usaha, disamping itu pula pembinaan ini diharapkan dapat mengembangkan usaha kelompok usaha sehingga hasil produksi usaha Kelompok Pengrajin Panci atau Dandan meningkat baik dari kuantitas maupun kualitas sehingga berdampak bagi peningkatan ekonomi kelompok.

KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang melibatkan kelompok industri pengrajin panci atau dandan khas lombok yang berbahan stenlis dan almunium yaitu kelompok "Beriuk Maju". di Desa Aik Berik Kecamatan Batukliang Utara Kabupaten Lombok Tengah Provinsi Nusa Tenggara Barat telah berjalan dengan baik sesuai dengan perencanaan, terbukti dengan tercapainya peningkatan kemampuan dan keahlian kelompok mitra baik dalam bidang produksi, keuangan, pemasaran dan kemampuan membuat perencanaan bisnis (*business plan*) sehingga berdampak pada peningkatan aktivitas ekonomi yang produktif bagi kelompok mitra.

REKOMENDASI

Proses pembinaan dan pendampingan perlu dilakukan secara berkelanjutan sampai kelompok mitra dapat mandiri dengan baik, selain itu agar dapat memberikan peluang usaha bagi setiap mayarakat yang ada di wilayah mitra.

ACKNOWLEDGMENT

Proram Pemberdayaan Masyarakat Pemula (PMP) dapat terlaksana dengan baik karena dukungan dari Kemenristekdikti, Universitas Teknologi Mataram, dan mitra kegiatan dalam hal ini kelompok industri pengrajin panci atau dandan khas lombok yang berbahan stenlis dan almunium yaitu kelompok " Beriuk Maju". di Desa Aik Berik Kecamatan Batukliang Utara Kabupaten Lombok Tengah Provinsi Nusa Tenggara Barat.

REFERENCES

- Ahyat M, Nurkholis LM, Afriwan O (2020) Pemberdayaan Ekonomi Kreatif Pengrajin Ketak Khas Lombok Di Desa Karang Bayan. Sasambo J Abdimas (Journal Community Serv. 2020;2(3):109–15.
- Andriany D. (2015). Pengembangan Model Pendekatan Partisipatif Dalam Memberdayakan Masyarakat Miskin Kota Medan Untuk Memperbaiki Taraf Hidup. 2015;(c).
- BPS. (2021) Kecamatan Praya Timur dalam Angka.
- Hanidah, I., Santoso, M. B., Mardawati, E., & Setiasih, I. S. (2018). Pemberdayaan Pengrajin "Pindang Cue" Desa Jayalaksana Melalui Teknik Pengemasan, 7(1), 14–18
- Hingga S.T.H., Hardilawati L.W., Zaki H., Siregar I.D., Akhmad I., Perdana R., Binangkit D.I., & Sinaga M.S. (2018) Pelatihan Manajemen Pemasaran Dan Strategi Pada Guru Dan Siswa SMA Negeri 13 Pekanbaru. Jurnal Pengabdian Untuk Mu NegeRI. 2(2) 28-34. DOI: 10.37859/jpumri.v2i2.839.
- Hasan M, Noercahyo A, Rani AE, Salshabilla NA (2021) Izzati SN. Pengembangan Ekonomi Kreatif Sektor UMKM Di Masa Pandemi Covid-19. J Ekon Pendidik Dan Kewirausahaan. 2021;9(2):125–38.
- Hunaepi, dkk (2019) Budidaya Jamur Tiram di Pondok Pesantren.
- Mardikanto, T. (2003) Redefinisi dan Revitalisasi Penyuluhan Pertanian. Pusat Pengembangan Agrobisnis dan Perhutanan Sosial. Surakarta.
- Pahlevi AS (2017) Gagasan Tentang Pengembangan Ekonomi Kreatif Nasional (Studi Pada Potensi, Peluang Dan Tantangan Ekonomi Kreatif Di Kota Malang). Semin Nas Seni dan Desain [Internet]. 2017;185–8. Tersedia pada:
- Riana Dewi S, Andari, Rahmawati Masitoh M. Peran Pelatihan Dan Workshop Bagi Peningkatan Motivasi, Inovasi Dan Kreativitas Pada UMKM Kerajinan Tangan Dari Manik-manik. Kaibon Abhinaya. 2019;59–65.
- Wikipedia, (2020) Manajemen Keuangan. https://id.wikipedia.org/wiki/Manajemen_keuangan