



## **Peningkatan Produktivitas Usaha Kelompok Industri Pengrajin Peralatan Dapur**

**<sup>1</sup>Indah Ariffianti, <sup>1</sup>Nizar Hamdi, <sup>2</sup>Zaenuddin, <sup>2</sup>M. Ahyat**

<sup>1</sup>Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) AMM Mataram

<sup>2</sup>Universitas Teknologi Mataram

\*Corresponding Author e-mail: ahyat241970@gmail.com

**Diterima: Agustus 2025; Direvisi: September 2025; Diterbitkan: November 2025**

### **Abstrak**

Tujuan kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat ini adalah menciptakan Produktivitas Usaha Kelompok Industri Pengrajin Peralatan Dapur dan untuk meningkatkan kesejahteraan keluarganya terutama pada kelompok yang dijadikan mitra dalam kegiatan ini adalah Kelompok Industri Pengrajin Peralatan Dapur “Beriuk Maju”. Permasalahan sering muncul dalam menjalankan usaha bagi kelompok ini adalah terutama permasalahan dibidang: 1. Permasalahan Diversifikasi Produk, 2. Permasalahan manajemen pemasaran dan Pengelolaan Keuangan dan 3. Permasalahan pemasaran dengan menggunakan teknologi informasi. Metode pelaksanaan untuk mengatasi permasalahan tersebut dilakukan pelatihan dan pemberian bantuan bahan dan peralatan guna meningkatkan pengetahuan dan keterampilan para pengrajin serta meningkatnya kualitas dan kuantitas produk yang dihasilkan. Adapun jenis pelatihan yang dilakukan adalah : pelatihan Diversifikasi Produk, Pelatihan manajemen pemasaran dan Pengelolaan Keuangan dan 3. Pelatihan pemasaran dengan menggunakan teknologi informasi dengan menggunakan metode pendekatan partisipatif melalui (4) empat tahapan pelatihan, yaitu: 1. tahap penilaian, 2. tahap perancangan, 3. tahap penyampaian dan 4. tahap evaluasi.

Hasil kegiatan ini meningkatnya pengetahuan dan keterampilan kelompok mitra dalam Diversifikasi Produk, manajemen pemasaran dan Pengelolaan Keuangan dan pemasaran dengan menggunakan teknologi informasi

**Kata kunci:** Produktivitas, usah kelompok industri, masyarakat pengerajin, perlatana dapur

## **Enhancing the Business Productivity of Kitchenware Craftsmen Industry Groups**

### **Abstract**

The purpose of this Community Service Program is to enhance the business productivity of the kitchenware craftsmen industry group and to improve the welfare of their families, particularly the partner group involved in this program, namely the “Beriuk Maju” Kitchenware Craftsmen Industry Group. Several challenges frequently arise in the operation of this business group, especially in the areas of: (1) product diversification, (2) marketing management and financial administration, and (3) marketing using information technology. To address these issues, the program implemented a series of training activities and provided material and equipment assistance aimed at increasing the craftsmen's knowledge and skills, as well as improving the quality and quantity of the products produced. The training included: product diversification training, marketing management and financial administration training, and marketing training using information technology. All training activities were delivered using a participatory approach and carried out through four stages: (1) assessment, (2) planning, (3) implementation, and (4) evaluation. The results of the program indicate an increase in the partner group's knowledge and skills in product diversification, marketing management, financial administration, and digital marketing.

**Keywords:** Productivity, Industrial Group Enterprises, Craftsmen Community, Kitchenware Production

**How to Cite:** Ariffianti, I. ., Hamdi, N. ., Zaenuddin, Z., & Ahyat, M. (2025). Peningkatan Produktivitas Usaha Kelompok Industri Pengrajin Peralatan Dapur. *Sasambo: Jurnal Abdimas (Journal of Community Service)*, 976-987. <https://doi.org/10.36312/m6ny6367>

Copyright© 2025, Afriawan et al

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



<https://doi.org/10.36312/m6ny6367>



## PENDAHULUAN

Desa Aik Berik merupakan salah satu wilayah terluas di Kecamatan Batukliang Utara, Kabupaten Lombok Tengah, dengan luas sekitar 41,87 m<sup>2</sup> atau 23,01% dari total area kecamatan. Berdasarkan data Badan Pusat Statistik (2024), desa ini dihuni oleh 8.705 jiwa yang terdiri atas 4.423 laki-laki dan 4.282 perempuan. Kondisi demografis yang cukup besar ini memberikan potensi tenaga kerja yang signifikan, terutama pada sektor ekonomi produktif berbasis kreativitas lokal. Tingginya partisipasi masyarakat dalam kegiatan ekonomi kreatif menjadi penanda penting bahwa desa ini memiliki peluang besar untuk mengembangkan usaha mikro dan kecil yang berbasis keterampilan, inovasi, serta pemanfaatan sumber daya lokal.

Secara kultural, masyarakat di Lombok, khususnya yang berasal dari suku Sasak, memiliki tradisi sosial dan budaya yang kuat, salah satunya adalah tradisi *begawe* atau hajatan. Tradisi ini memerlukan banyak perlengkapan rumah tangga, terutama alat-alat dapur seperti panci, periuk, dan baskom. Kondisi demikian membuka peluang ekonomi yang besar bagi masyarakat Aik Berik untuk mengembangkan industri rumahan berbasis kerajinan peralatan dapur. Pada konteks inilah muncul kelompok industri pengrajin peralatan dapur berbahan stainless steel dan aluminium, salah satunya kelompok “Beriuk Maju”, yang sejak tahun 2018 telah menjadi wadah bagi pemuda setempat untuk mengembangkan keterampilan sekaligus meningkatkan kesejahteraan keluarga.

Inisiatif pendirian kelompok ini berawal ketika sebagian besar pemuda kehilangan pekerjaan akibat pandemi COVID-19. Situasi tersebut mendorong Bapak Iing Wiharja, seorang warga setempat yang memiliki keterampilan membuat peralatan dapur, mengajak pemuda di sekitarnya untuk mengikuti pelatihan pembuatan panci dan baskom. Pelatihan mandiri tersebut kemudian berkembang menjadi aktivitas produksi yang berkelanjutan dan akhirnya membentuk kelompok usaha bersama. Keberadaan kelompok “Beriuk Maju” tidak hanya bermanfaat bagi anggota internal, tetapi juga memberikan kontribusi signifikan bagi perekonomian masyarakat sekitar melalui penciptaan lapangan kerja, peningkatan aktivitas produktif, dan munculnya jenis usaha mandiri baru.

Walaupun usaha kelompok ini terus berkembang, berbagai persoalan fundamental masih menjadi hambatan dalam peningkatan produktivitas dan kapasitas usaha. Berdasarkan hasil observasi dan wawancara dengan ketua kelompok, permasalahan utama mencakup tiga aspek: produksi, pemasaran, dan pengelolaan keuangan. Pada aspek produksi, kelompok belum memiliki diversifikasi produk yang memadai. Sebagian besar produk memiliki desain seragam sehingga daya tarik pasar menjadi rendah. Upaya diversifikasi produk, yang seharusnya dapat meningkatkan fleksibilitas dan peluang pemasaran, belum berjalan secara optimal. Pandangan Tjiptono

(2017) menegaskan bahwa diversifikasi merupakan strategi penting untuk memperluas pasar, meningkatkan penjualan, dan melindungi usaha dari fluktuasi permintaan.

Selain itu, peralatan produksi yang digunakan masih sangat sederhana sehingga kapasitas produksi terbatas. Keterbatasan ini menyebabkan waktu pengerjaan menjadi panjang, terutama ketika jumlah pesanan meningkat. Fenomena ini sejalan dengan temuan Kusuma et al. (2019), yang menyatakan bahwa pemanfaatan teknologi tepat guna dapat mempercepat produksi dan meningkatkan kualitas hasil. Dalam konteks industri kreatif lokal, integrasi teknologi bukan hanya memperbaiki efisiensi, tetapi juga berfungsi sebagai katalis inovasi produk.

Aspek lain yang tidak kalah penting adalah kurangnya pemahaman mengenai ergonomi dalam penataan ruang kerja produksi. Novi et al. (2021) menekankan bahwa edukasi mengenai ergonomi dapat meningkatkan kenyamanan kerja, mengurangi kelelahan, dan mencegah cedera, sehingga berdampak positif terhadap peningkatan produktivitas. Dalam banyak industri kecil, penataan ruang kerja sering kali terabaikan meskipun memegang peran penting dalam efektivitas proses produksi.

Pada aspek pemasaran, kelompok usaha “Beriuk Maju” masih bergantung pada pesanan lokal dan jaringan pemasaran tradisional. Minimnya pengetahuan mengenai pemasaran modern, terutama berbasis teknologi informasi, menjadi tantangan serius. Produk yang dihasilkan belum dipromosikan secara digital sehingga tidak mampu menjangkau pasar yang lebih luas. Padahal, pemanfaatan strategi pemasaran digital terbukti mampu meningkatkan visibilitas usaha dan mendorong pertumbuhan penjualan secara signifikan, sebagaimana ditemukan oleh Yuliana et al. (2024) yang menekankan pentingnya penggunaan teknologi digital dalam mempromosikan produk kuliner dan kerajinan.

Sementara itu, dalam hal pengelolaan keuangan, kelompok mitra belum memiliki sistem pembukuan yang terstruktur. Pencatatan keuangan masih dilakukan secara sederhana dan bercampur antara keperluan pribadi dan usaha. Kondisi ini rawan menimbulkan kesalahan perhitungan, menghambat evaluasi keuangan, dan membatasi akses terhadap pendanaan eksternal. Pengelolaan keuangan yang baik merupakan syarat dasar bagi sebuah usaha untuk bertumbuh dan berkelanjutan. Temuan Violinda et al. (2022) menunjukkan bahwa usaha yang memiliki pembukuan rapi serta manajemen bahan baku yang baik mampu meningkatkan nilai tambah produk dan memperkuat posisi usaha di pasar.

Melihat kompleksitas permasalahan tersebut, diperlukan intervensi strategis melalui kegiatan pelatihan yang mampu memperkuat kapasitas kelompok pada tiga aspek utama: peningkatan keragaman produk, pemasaran berbasis teknologi informasi, dan pengelolaan keuangan digital. Pelatihan merupakan salah satu pendekatan efektif untuk mentransfer pengetahuan dan keterampilan, sebagaimana ditegaskan oleh Dewi et al. (2019), bahwa pelatihan mampu mendorong motivasi, kreativitas, dan inovasi pada pelaku UMKM.

Pelatihan diversifikasi produk menjadi prioritas penting karena mampu memberikan pemahaman mengenai inovasi desain, efisiensi proses, serta pemanfaatan bahan baku alternatif. Hermawati et al. (2020) menunjukkan

bahwa inovasi alat produksi, seperti penggunaan canting elektrik dalam pembuatan batik, dapat meningkatkan kualitas hasil, kapasitas produksi, dan profesionalitas kerja pengrajin. Dalam konteks industri peralatan dapur, inovasi teknologi kecil seperti pemotong otomatis, mesin pelubang, atau alat pengepres dapat memberikan dampak signifikan terhadap kecepatan dan presisi produksi.

Di sisi lain, pelatihan pemasaran berorientasi digital sangat dibutuhkan untuk memperluas pasar. Penggunaan media sosial, desain promosi digital, katalog online, serta platform e-commerce memungkinkan produk peralatan dapur dari Aik Berik menjangkau konsumen di berbagai wilayah. Pendekatan ini juga membuka akses pada jaringan usaha yang lebih luas, kolaborasi dengan toko online, hingga peluang ekspansi pasar di luar daerah.

Pelatihan pengelolaan keuangan digital menjadi fondasi bagi transparansi dan pengelolaan usaha yang profesional. Pembukuan berbasis aplikasi sederhana, seperti pencatatan penjualan, pengeluaran, buku kas, hingga laporan laba rugi, memungkinkan kelompok usaha melakukan monitoring finansial secara berkelanjutan. Dengan kemampuan ini, kelompok usaha dapat mengukur kinerja usaha, mengidentifikasi risiko, serta menyusun strategi pengembangan berbasis data.

Dengan demikian, pelaksanaan program pengabdian kepada masyarakat yang berfokus pada peningkatan produktivitas kelompok industri pengrajin peralatan dapur “Beriuk Maju” menjadi langkah penting dalam mendukung pertumbuhan ekonomi lokal. Penguatan kapasitas melalui pelatihan diversifikasi produk, pemasaran digital, dan pengelolaan keuangan terstruktur diharapkan mampu memperbaiki kualitas produksi, memperluas jangkauan pasar, dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat Desa Aik Berik secara berkelanjutan.

## **METODE PELAKSANAAN**

Program pengabdian kepada masyarakat ini dirancang untuk mengatasi berbagai persoalan yang dihadapi kelompok industri pengrajin peralatan dapur “Beriuk Maju”, khususnya pada aspek diversifikasi produk, pemasaran berbasis teknologi informasi, dan pengelolaan keuangan. Untuk mencapai tujuan tersebut, kegiatan dilaksanakan melalui serangkaian pelatihan berbasis pendekatan partisipatif dan metode difusi pengetahuan yang memungkinkan transfer keterampilan secara komprehensif, sistematis, dan aplikatif.

Metode difusi digunakan untuk menyampaikan materi pelatihan dengan memadukan ceramah, diskusi interaktif, tanya jawab, demonstrasi, praktik langsung, serta pendampingan intensif. Pendekatan ini dipilih karena efektif untuk menginternalisasi konsep dan keterampilan baru, terutama pada kelompok pengrajin yang membutuhkan pemahaman praktis dan contoh konkret di lapangan. Model difusi memungkinkan peserta memperoleh pengalaman belajar yang menyeluruh, mulai dari pemahaman konsep dasar hingga kemampuan menerapkan teknik yang dipelajari pada proses produksi dan pengelolaan usaha sehari-hari.

Selain itu, kegiatan dilaksanakan dengan pendekatan partisipatif yang menempatkan kelompok mitra sebagai subjek utama dalam proses pelatihan. Pendekatan partisipatif mendorong setiap anggota kelompok

untuk terlibat secara aktif, bukan hanya sebagai penerima materi tetapi juga sebagai pihak yang mengonstruksi pengalaman belajar berdasarkan kebutuhan dan konteks usaha mereka. Melalui pendekatan ini, peserta diberi ruang untuk mengemukakan permasalahan nyata, berbagi pengalaman, dan mendiskusikan solusi yang relevan. Konsep partisipasi aktif seperti ini menjadi penting untuk memastikan keterampilan yang diperoleh benar-benar sesuai dengan kebutuhan usaha serta dapat diterapkan secara mandiri setelah kegiatan berakhir.

Berdasarkan hasil identifikasi kebutuhan mitra, kegiatan pelatihan diarahkan pada tiga fokus utama. Pertama, pelatihan diversifikasi produk, yang bertujuan meningkatkan kemampuan pengrajin dalam mengembangkan variasi desain, memanfaatkan bahan baku secara lebih kreatif, dan mengoptimalkan proses produksi dengan teknik baru. Pada sesi ini, peserta diperkenalkan pada konsep perencanaan produksi, identifikasi peluang pasar, serta teknik inovasi sederhana yang dapat meningkatkan nilai tambah produk.

Kedua, pelatihan manajemen pemasaran berbasis teknologi informasi, yang difokuskan pada peningkatan pemahaman peserta mengenai strategi pemasaran digital. Materi pelatihan mencakup pembuatan media promosi digital, pemanfaatan platform media sosial, pengenalan marketplace, serta teknik penyusunan konten yang menarik. Pelatihan ini dirancang untuk memperluas jangkauan pemasaran dan meningkatkan visibilitas produk kelompok usaha melalui pendekatan digital yang lebih efisien dibandingkan metode konvensional.

Ketiga, pelatihan digitalisasi pengelolaan keuangan, yang diarahkan pada peningkatan kapasitas peserta dalam melakukan pencatatan keuangan secara akurat dan sistematis. Pada tahap ini, peserta diperkenalkan pada komponen pembukuan dasar, seperti buku pembelian, buku penjualan, buku kas, penyusunan laporan laba rugi, dan pembuatan neraca sederhana. Peserta juga diberikan pendampingan dalam penggunaan aplikasi pencatatan keuangan sehingga manajemen keuangan kelompok dapat dilakukan secara lebih transparan dan profesional.

Pelaksanaan seluruh rangkaian kegiatan dilakukan melalui empat tahapan utama, yaitu:

1. Tahap penilaian awal (assessment) untuk mengidentifikasi kebutuhan, kemampuan awal, serta permasalahan mendasar yang dihadapi kelompok mitra;
2. Tahap perancangan pelatihan, meliputi penyusunan materi, metode, serta perangkat pendukung pelatihan sesuai kebutuhan peserta;
3. Tahap penyampaian pelatihan, yaitu implementasi pelatihan menggunakan metode difusi dan pendekatan partisipatif;
4. Tahap evaluasi, yang dilakukan untuk mengukur peningkatan pengetahuan, keterampilan, serta perubahan praktik manajerial yang terjadi setelah pelatihan.

Kegiatan pengabdian diharapkan tidak hanya memberikan pemahaman teoritis, tetapi juga menciptakan perubahan nyata pada pola kerja dan pengelolaan usaha kelompok pengrajin. Pelaksanaan metode yang integratif, aplikatif, dan berorientasi pemberdayaan menjadi dasar untuk

mewujudkan peningkatan produktivitas dan kemandirian usaha secara berkelanjutan.

## **HASIL DAN DISKUSI**

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

### **Perencanaan**

Peserta pelatihan yang mengikuti kegiatan pelatihan dalam pelaksanaan PMP ini adalah: “Kelompok pengrajin peralatan dapur 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 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). Adapun kegiatan pelatihan meliputi; pelatihan yaitu: (1) Pelatihan diversifikasi produk, (2) Pelatihan digitalisasi pemasaran dengan menggunakan teknologi informasi, (3) Pelatihan digitalisasi pengelolaan keuangan. Melalui pelatihan ini masyarakat memiliki kesempatan yang besar untuk memanfaatkan sumber daya yang belum dikelola dengan baik menjadi produk unggulan yang inovatif dan kreatif” ( Latief F, 2021).

### **Pelaksanaan**

Metode yang digunakan dalam kegiatan pelatihan ini adalah metode difusi ilmu pengetahuan diterapkan melalui ceramah, diskusi, tanya jawab, praktik dan pendampingan. 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. Adapun kegiatan pelatihan yang dilakukan adalah sebagai berikut:

### **Pelatihan Diversifikasi Produksi**

Pelatihan Diversifikasi Produk (gambar 1) dibawah yang diberikan kepada “Kelompok pengrajin peralatan dapur yang berbahan stenlis dan almunium yaitu kelompok “ Beriuk Maju”. di Desa Aik Berik menunjukkan capaian yang signifikan dalam meningkatkan pemahaman dan keterampilan peserta. Penyusunan rencana produksi menjadi salah satu fokus utama pelatihan ini karena merupakan langkah penting dalam manajemen usaha mikro.

Pelatihan ini tidak hanya membantu peserta memahami pentingnya perencanaan yang matang, tetapi juga memberikan pendampingan dalam menyusun rencana yang lebih terstruktur dan realistis, sesuai dengan sumber daya yang tersedia dan kebutuhan pasar (Dasuki, 2022).

Keterampilan dalam diversifikasi produk merupakan salah satu capaian penting dari pelatihan ini. Pemahaman dan keterampilan peserta dalam diversifikasi produk meningkat dari baseline 60% menjadi 80% terjadi peningkatan sebesar 20%. Diversifikasi produk memungkinkan pelaku usaha memperluas jangkauan pasar dan mengurangi risiko ketergantungan pada satu jenis produk (Purnomo et al., 2020). Pelatihan ini memberikan peserta pengetahuan tentang teknik inovasi produk, termasuk cara memanfaatkan potensi sumber daya lokal untuk menciptakan variasi produk yang menarik. Selain itu, peserta diajarkan pentingnya melakukan riset pasar untuk memahami tren konsumen dan kebutuhan pasar yang belum terpenuhi (Nguyen, 2023). Peningkatan keterampilan ini memberikan kelompok usaha kemampuan untuk menciptakan produk-produk baru yang lebih kompetitif, meningkatkan nilai jual, dan memperluas basis pelanggan mereka.

Rencana produksi berfungsi untuk merencanakan dan mengorganisir proses produksi secara efisien, termasuk identifikasi kebutuhan bahan baku, tenaga kerja, dan peralatan. Dalam usaha kecil, penyusunan rencana produksi juga mencakup analisis pasar untuk memastikan produk yang dihasilkan sesuai dengan permintaan konsumen (Ekowati et al., 2023; Biby & Naz'aina, 2021).

Dalam kegiatan ini menggunakan pendekatan partisipatif. Pendekatan partisipatif merupakan keikutsertaan atau keterlibatan kelompok mitra dalam menalatkan kegiatan. Keikutsertaan atau keterlibatan kelompok mitra yang dimaksud di sini bukanlah bersifat pasif tetapi secara aktif ditujukan oleh yang bersangkutan (Kirkpatrick, Donald L & Kirkpatrick, J.D., 2016). Metode ini memastikan bahwa transfer pengetahuan berjalan secara optimal dan relevan dengan kebutuhan peserta (Mardikanto, 2003). Pendekatan ini juga terbukti efektif dalam menciptakan suasana belajar yang kolaboratif, di mana peserta dapat saling berbagi pengalaman dan belajar dari satu sama lain.

Hasil pelatihan ini memberikan implikasi yang penting bagi pengembangan “Kelompok pengrajin peralatan dapur yang berbahan stenlis dan almunium yaitu kelompok “ Beriuk Maju”. di Desa Aik Berik. Peningkatan pemahaman dan keterampilan yang signifikan pada semua aspek yang dilatih tidak hanya membantu kelompok usaha dalam meningkatkan produktivitas dan efisiensi internal, tetapi juga memperkuat daya saing mereka di pasar lokal maupun regional. Pemahaman yang lebih baik tentang penyusunan rencana produksi, penjadwalan, pengendalian mutu, pemeliharaan alat, dan diversifikasi produk memberikan kelompok usaha kemampuan untuk mengelola kegiatan mereka secara lebih profesional. Dengan keterampilan yang lebih baik, kelompok usaha dapat

merespons kebutuhan konsumen dengan lebih cepat dan efektif, sehingga meningkatkan peluang keberhasilan usaha dalam jangka panjang.

Adapun kegiatan pelatihan diversifikasi produk disajikan dalam gambar dibawah ini:



**Gambar 1.** Pelatihan Diversifikasi Produk

### **Pelatihan Digitalisasi Pengelolaan Keuangan**

Permasalahan utama yang dihadapi mitra dalam aspek manajemen keuangan adalah tidak adanya pembukuan yang terstruktur, penggunaan uang yang bercampur antara keperluan usaha dan pribadi, serta ketiadaan pelaporan keuangan. Kondisi ini menjadi kendala serius bagi keberlanjutan usaha kelompok. Oleh karena itu, pelatihan manajemen keuangan dirancang untuk memberikan pemahaman mendalam sekaligus keterampilan praktis bagi mitra dalam mengelola keuangan secara profesional.

Hasil pelatihan menunjukkan adanya peningkatan kesadaran dan pemahaman mitra tentang pentingnya pengelolaan keuangan yang baik. Dengan adanya pelatihan ini mitra yang sebelumnya tidak terbiasa dengan sistem pembukuan, kini mampu membuat laporan keuangan sederhana, yaitu pelaporan keuangan berupa (a) buku pembelian, (b) buku penjualan, (c) buku kas, (d) buku neraca, (e) laporan rugi/laba. Terjadi peningkatan dari baseline 10% menjadi 60% (terjadi peningkatan sebesar 50%). Sebagai bentuk keluarannya adalah laporan keuangan yang terkomputerisasi yang lengkap dalam kurun waktu 6 bulan masa pelaksanaan kegiatan PMP ini. Peningkatan ini menandai langkah penting dalam pengelolaan keuangan kelompok usaha karena laporan keuangan yang baik membantu mitra memahami posisi keuangan usaha, termasuk penghasilan netto mereka (Hapsari, 2017). Dengan demikian, mitra dapat mengambil keputusan yang lebih bijaksana terkait penggunaan dan alokasi dana karena pengelolaan keuangan merupakan bagian yang sangat vital bagi keberlanjutan dan perkembangan usaha. Pelatihan ini memberikan pengetahuan dan keterampilan kepada mitra dalam membangun sistem

pembukuan yang benar. Dengan pembukuan yang baik, kelompok usaha tidak hanya dapat mengetahui pendapatan dan pengeluaran secara rinci, tetapi juga dapat memproyeksikan keuntungan dan mengidentifikasi potensi risiko keuangan. Selain itu, laporan keuangan yang terstruktur juga mempermudah kelompok usaha untuk mendapatkan akses pembiayaan dari pihak eksternal, seperti bank atau lembaga pendanaan lainnya.

Kemampuan dalam membuat neraca dan laporan rugi laba merupakan dasar dari sistem manajemen keuangan yang profesional. Dengan adanya pelatihan ini, mitra diharapkan tidak hanya memahami teknis pembukuan, tetapi juga menyadari pentingnya memisahkan uang pribadi dan usaha. Laporan keuangan harus disajikan secara akurat, dan benar (Puspa & Prasetyo, 2020).

Langkah ini penting untuk memastikan keberlanjutan usaha dan menghindari konflik kepentingan dalam pengelolaan dana. Adapun kegiatan pelatihan digitalisasi pengelolaan keuangan disajikan dalam gambar dibawa ini :



**Gambar 2.** Kegiatan Pelatihan Digitalisasi Pengelolaan Keuangan

### **Pelatihan Manajemen Pemasaran Dengan Menggunakan Teknologi Informasi**

Pelatihan pemasaran berbasis teknologi informasi dirancang untuk memberikan pemahaman dan keterampilan kepada mitra dalam membuat media promosi serta mengembangkan strategi pemasaran yang efektif. Hasil dari pelatihan ini menunjukkan adanya peningkatan signifikan dalam pemahaman dan keterampilan mitra. Mitra mampu membuat model media promosi, baik dalam bentuk cetak maupun digital, yang dapat diakses melalui berbagai platform di internet. Kemampuan ini sangat penting untuk memperluas jangkauan pemasaran dan meningkatkan visibilitas produk yang dihasilkan oleh kelompok usaha.

Selain itu, pelatihan ini juga membantu mitra dalam mengembangkan jaringan usaha. Mitra memperoleh pemahaman tentang pentingnya membangun relasi dengan berbagai pihak, baik untuk kepentingan

pendanaan, produksi, maupun pemasaran. Dengan jaringan yang lebih luas, kelompok usaha dapat mengakses peluang baru, seperti kerja sama dengan mitra strategis, penyedia bahan baku, dan pasar yang lebih besar. Teknologi informasi menjadi alat yang efektif dalam memfasilitasi komunikasi dan kolaborasi lintas wilayah.

Pelatihan ini juga memperkenalkan berbagai alat dan platform digital yang dapat digunakan untuk pemasaran, seperti media sosial, situs web, dan aplikasi e-commerce. Mitra diajarkan cara menggunakan platform tersebut untuk mempromosikan produk mereka secara lebih profesional dan efisien. Dengan strategi pemasaran berbasis teknologi informasi, kelompok usaha dapat menjangkau konsumen potensial dengan biaya yang lebih rendah dibandingkan metode pemasaran tradisional.

Keberhasilan pelatihan ini tidak hanya terletak pada peningkatan keterampilan teknis, tetapi juga pada kemampuan mitra untuk memahami dinamika pasar digital dan bagaimana memanfaatkan teknologi untuk keunggulan kompetitif. Dengan memanfaatkan media promosi digital, mitra dapat meningkatkan penjualan dan memperkuat posisi produk mereka di pasar.; Adapun dokumen kegiatan pelatihan manajemen pemasaran disajikan dalam gambar dibawa ini :



**Gambar 3.** Pelatihan Pemasaran Dengan Menggunakan Teknologi Informasi

### Tahap Ealuasi

Untuk mengukur tingkat pengetahuan dan keterampilan mitra, maka setelah dilakukan berbagai kegiatan, selanjutnya tim pelaksana program melakukan berbagai bentuk evaluasi. Evaluasi pelaksanaan program dilakukan kepada pengrajin yang telah mengikuti pelatihan yang dilakukan dalam 2 kali sebulan dan dilakukan dalam kurun waktu 1 bulan setelah diadakan pelatihan.

Kegiatan ini diharapkan dapat mengembangkan usaha kelompok industri pengrajin peralatan dapur yang berbahan stenlis dan almunium yaitu kelompok “Beriuk Maju”. sehingga hasil produksi dapat meningkat baik dari kuantitas maupun kualitas sehingga berdampak bagi peningkatan pendapatan pengrajin.

Dukungan berkelanjutan melalui pelatihan lanjutan dan pendampingan tetap diperlukan untuk memastikan bahwa kelompok usaha ini dapat terus berkembang dan beradaptasi dengan dinamika pasar. Pelatihan-pelatihan lanjutan dapat difokuskan pada pengenalan teknologi baru dalam manajemen produksi, strategi pemasaran digital, dan inovasi produk berbasis kebutuhan pasar. Dengan pendekatan yang holistik dan dukungan yang berkesinambungan, kelompok usaha ini memiliki potensi besar untuk menjadi pelaku usaha mikro yang kompetitif dan berkontribusi pada pembangunan ekonomi lokal.

## KESIMPULAN

Dengan adanya berbagai kegiatan berbagai pelatihan berupa pelatihan yaitu: (1) Pelatihan diversifikasi produksi, (2) Pelatihan manajemen pemasaran dan Pelatihan digitalisasi pengelolaan keuangan. (3) Pelatihan pemasaran dengan menggunakan teknologi informasi. Dari berbagai kegiatan yang telah dilakukan berdampak pada peningkatan aktivitas ekonomi yang produktif bagi kelompok pengrajin peralatan dapur yang berbahan stenlis dan almunium yaitu kelompok “Beriuk Maju”. di Desa Aik Berik Kecamatan Batukliang Utara Kabupaten Lombok Tengah Provinsi Nusa Tenggara Barat.

## 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 masyarakat sekitarnya yang ada di wilayah mitra.

## ACKNOWLEDGMENT

Kegiatan ini dapat terlaksana dengan baik karena dukungan dari Kemenristekdikti, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Mataram (STIE AMM) dan Universitas Teknologi Mataram beserta mitra dalam hal ini kelompok pengrajin peralatan dapur yang berbahan stenlis dan almunium yaitu kelompok “Beriuk Maju”. di Desa Aik Berik Kecamatan Batukliang Utara Kabupaten Lombok Tengah Provinsi Nusa Tenggara Barat.

## DAFTAR PUSTAKA

- Ahyat, M., Nurkholis, L. M., & Afriwan, O. (2020). *Pemberdayaan ekonomi kreatif kelompok industri ketak khas Lombok di Desa Karang Bayan*. Jurnal Abdimas, 2(3), 109–115.
- Biby, S., & Naz'aina, N. (2021). Pelatihan peningkatan kompetensi pengusaha UMKM dalam penyusunan rencana bisnis. *Jurnal Vokasi*, 5(2), 128. <https://doi.org/10.30811/vokasi.v5i2.2398>
- BPS. (2024). *Kecamatan Batukliang Utara dalam angka*. Badan Pusat Statistik.
- Dasuki, R. (2022). Praktik penyusunan proposal usaha UMKM-binaan Indigenous Enterprise Development Program (IEDP) British Petroleum Papua Barat. *ECD Journal*, 3(1), 15–24. <https://doi.org/10.32670/ecoopsday.v3i1.1393>

- Dewi, R., Andari, R., & Masitoh, M. (2019). Peran pelatihan dan workshop bagi peningkatan motivasi dan kreativitas UMKM kerajinan tangan. *Kaibon Abhinaya*, 59–65.
- Ekowati, T., Rahmawati, F., & Utami, E. (2023). Pendampingan rintisan bisnis pengolahan susu kambing etawa dan madu klanceng. *Selaparang Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 7(2), 984. <https://doi.org/10.31764/jpmb.v7i2.14513>
- Fandy, T. (1997). *Strategi pemasaran* (Edisi ke-3). ANDI.
- Hapsari, A. E. (2017). *Analisis perencanaan laba menggunakan analisis biaya-volume-laba dan break-even point*. Universitas Gadjah Mada.
- Hermawati, A., Anam, C., Aditya, C., Anggarani, D., & Bahri, S. (2020). Maksimalisasi kapasitas produksi dan kualitas batik melalui implementasi canting elektrik. *Resona Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 4(1). <https://doi.org/10.35906/resona.v4i1.481>
- Kirkpatrick, D. L., & Kirkpatrick, J. D. (2016). *Evaluating training programs*. Berrett-Koehler.
- Kusuma, I., Osin, R., & Nugraha, S. (2019). Pemberdayaan kelompok pengrajin batok kelapa di Desa Timpag. *SINAPTEK*, 2. <https://doi.org/10.36002/sptk.v0i0.771>
- Latief, F., Muhammad, H., & Dirwan. (2021). Pelatihan UKM dalam mengembangkan ide kreatif dan inovatif. *Nobel Community Service*.
- Mardikanto, T. (2003). *Redefinisi dan revitalisasi penyuluhan pertanian*. Surakarta: Pusat Pengembangan Agrobisnis.
- Nguyen, C. (2023). Barriers to agricultural products diversification. *Rural Sustainability Research*, 50(345), 103–111. <https://doi.org/10.2478/plua-2023-0020>
- Purnomo, P., Sulistyaningsih, D., & Agung, R. (2020). Peningkatan kualitas dan diversifikasi produk olahan sukun. *Jurnal Surya Masyarakat*, 2(2), 85–89. <https://doi.org/10.26714/jsm.2.2.2020.85-89>
- Puspa, D. F., & Prasetyo, R. A. (2020). Pengaruh kompetensi pemerintah desa dan sistem pengendalian internal terhadap akuntabilitas pengelolaan dana desa. *Media Riset Akuntansi*, 20(2), 281–298.
- Sarvia, E., Yudiantyo, W., & Halim, W. (2021). Pengenalan konsep ergonomi dapur kepada ibu PKK. *Sendimas*, 6(1), 38–43. <https://doi.org/10.21460/sendimasvi2021.v6i1.19>
- Violinda, Q., Setyorini, N., Indriasari, I., & Setiawati, I. (2022). Pengelolaan bisnis digital pada UMKM “Dapur Umma”. *Jurnal Surya Masyarakat*, 4(2), 186–192. <https://doi.org/10.26714/jsm.4.2.2022.186-192>
- Yuliana, Y., Thamrin, T., Fatimah, S., Tasrif, N., Hasanah, A., Rahayu, I., ... & Naserd, Y. (2024). Pembangunan ekonomi masyarakat melalui pembinaan IKM OVOP. *Suluah Bendang*, 24(2), 79–90. <https://doi.org/10.24036/sb.05830>