

Strategi Implementasi Manajemen Operasi Dan Manajemen Pemasaran Digital Bagi Peserta Pelatihan Kewirausahaan Di Balai Latihan Kerja Jember

Ahmad Sauqi¹, Diana Dwi Astuti², Tamriatin Hidayah³, Hary Sulaksono⁴

^{1,3,4}Program Studi Manajemen, Institut Teknologi dan Sains Mandala

²Program Studi Akuntansi, Institut Teknologi dan Sains Mandala

e-mail: sauqi@stie-mandala.ac.id, diana@stie-mandala.ac.id, titin@stie-mandala.ac.id, hary@stie-mandala.ac.id

Abstract

Mandala College of Economics has long collaborated with the Jember Job Training Center (BLK). In early February 2022, a one-month training was held with a focus on training on Entrepreneurship. We saw a very interesting phenomenon from their enthusiasm in pioneering and running a business with enthusiasm and they (trainees) were very enthusiastic about participating in the training and asked a lot of questions and discussions. The core problems of the training participants include: 1. determining the right amount of product to be produced; 2. The increase in the price of feed resulted in an increase in the selling price of the eggs produced; 3. Online merchants have many competitors as well as their consumers who are already good at making direct purchases in marketplaces such as Shopee and Tokopedia; 4. Problems in marketing their services due to the many competitors, especially in the world of servicing motorcycles, cellphones, computers and so on. The results of this service include entrepreneurship training participants who have been able to apply the Monte Carlo technique, are able to calculate whether to buy or make related feed, have understood the importance of cooperation and strategies to shorten distribution channels in order to get a relatively cheap price, and finally the trainees have been able to apply personal selling and implementing excellent service for their customers, this is evident from the increase in their sales.

Keywords : Management; Operation; Marketing; Digital; BLK

PENDAHULUAN

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Mandala sudah sejak lama melakukan kerjasama dengan Balai Latihan Kerja (BLK) Jember. Kerjasama tersebut dimulai sekitar tahun 2013. Simbiosis mutualisme ini terjalin baik karena pada dasarnya setiap dosen memang wajib melaksanakan Tri Dharma yang di dalamnya ada yang namanya kegiatan pengabdian. BLK Jember sendiri memang sangat membutuhkan instruktur-instruktur di bidang kewirausahaan, akuntansi dan manajemen perkantoran yang Alhamdulillah STIE Mandala mampu menyediakan instruktur tersebut karena sebelumnya sudah diadakan

MoU antara ke dua belah pihak.

Awal tahun 2022 tepatnya awal bulan Februari sampai dengan bulan Maret 2022 telah diadakan pelatihan selama satu bulan dengan fokus pelatihan mengenai Kewirausahaan. Peserta pelatihan sejumlah 16 orang tersebut merupakan tamatan SMA dan bisa di katakan 80% dari mereka sudah merintis usaha yang cukup beraneka ragam. Bisnis mereka ini mulai dari menjadi pedagang online, produksi kue-kue, bengkel sepeda motor, service komputer dan handphone ,ayam petelur dan lain sebagainya.

Fenomena yang sangat menarik kami lihat dari semangat mereka dalam merintis dan menjalankan usaha dengan penuh semangat serta mereka (peserta pelatihan) sangat antusias mengikuti pelatihan dan banyak bertanya serta berdiskusi mengenai implementasi manajemen operasi dan manajemen pemasaran digital demi mendukung kemajuan usaha mereka, mereka juga menyatakan banyak kendala yang dihadapi dalam menjalankan usaha atau bisnis mereka ini.

Salah satu permasalahan yang di hadapi adalah kerugian yang diakibatkan produk yang tidak laku dan terbentur dengan masa kadaluarsa atau expired date yang sudah habis. Pelaku usaha di bidang produksi kue-kue ini menyatakan bahwa hal tersebut sering terjadi dan mereka kebingungan dalam mengatasinya.

Pelaku usaha ayam petelur lain lagi permasalahannya, hasil produksi telurnya sudah bagus,pemasarannya sudah lancar namun masih tetap ada kendala yaitu harga pakan ayamnya melambung tinggi sehingga mau tidak mau mereka harus menaikkan harga telur hasil produksinya itu. Setelah di naikkan harga telurnya maka konsumen tidak berminat untuk membelinya yang akhirnya pelaku usaha ayam petelur ini mengalami kerugian karena akhirnya produknya tidak laku.

Pedagang online juga menyatakan banyak masalah yang di hadapi terlebih semenjak di gencarkannya sponsor di televisi terkait Shope,Tokopedia dan lain sebagainya.Mereka menyatakan bahwa penjualannya menurun drastis karena pembelinya saat ini sudah bisa pesan langsung di marketplace tersebut.Setiap mereka

memosting barang dagangannya di group FB, Instagram dan lain sebagainya selalu di bandingkan harganya dengan di Shopee. Intinya pendapatan bersih mereka dari minggu ke minggu, bulan ke bulan dan tahun ke tahun semakin merosot.

Bisnis dalam bidang layanan jasa juga semakin melemah, menurut mereka jasa perbaikan Handphone dan Laptop ataupun perbaikan sepeda motor dari waktu ke waktu semakin merosot. Menurut mereka banyak pelanggan yang sudah tidak kembali lagi. Mereka menyatakan saat ini usaha servis komputer, handphone dan sepeda motor sudah banyak menjamur di mana-mana sehingga persaingan semakin ketat. Youtube menurut mereka juga memudahkan banyak orang belajar apapun termasuk servis komputer, handphone bahkan sepeda motor sehingga banyak orang yang belajar di youtube dan akhirnya buka bengkel, bahkan pelangganpun tinggal belajar di youtube untuk hanya sekedar perbaikan ringan pada sepeda motor mereka sehingga mereka sudah pasti tidak akan ke bengkel.

Berangkat dari berbagai informasi yang disampaikan peserta pelatihan di atas maka sudah jelas bahwa muara permasalahan mereka adalah kerugian yang di timbulkan dari permasalahan umum dan sebenarnya masih bisa di carikan solusinya. Intinya sebuah persaingan itu adalah bagian yang lumrah ada dalam kegiatan bisnis sebab tergantung kita menanggapinya atau meresponnya. Bersaing sebenarnya jika diambil sisi positifnya justru akan meningkatkan kualitas pelayanan ataupun kualitas produk yang di ciptakan dengan harapan bisa mengikat pelanggan jika semuanya penuh kualitas. Kualitas adalah keseluruhan sifat suatu produk atau pelayanan yang berpengaruh pada kemampuannya untuk memuaskan kebutuhan yang dinyatakan atau tersirat (Kotler:2005).

Pada dasarnya setiap bisnis itu memerlukan strategi khususnya dalam segi pemasarannya. strategi pemasaran adalah Serangkaian tujuan dan sasaran, kebijakan dan aturan yang memberi arah kepada usaha-usaha pemasaran perusahaan dari waktu ke waktu, pada masing-masing tingkatan dan acuan serta alokasinya, terutama sebagai

tanggapan perusahaan dalam menghadapi lingkungan dan keadaan persaingan yang selalu berubah (Assauri:2012). Strategi pemasaran tentunya harus selalu di update dari waktu ke waktu supaya bisa menyesuaikan dengan kondisi pasar yang selalu berkembang.

Pelaku usaha juga perlu memahami hal-hal yang menggiring kepada kerugian misalnya saja produk yang ada masa kadaluarsanya otomatis harus cepat terjual. Tanggal kadaluarsa obat dan makanan merupakan hari terakhir suatu perusahaan produksi obat dan makanan menjamin keamanan obat secara penuh (Basha:2015).

Hal lain yang mendukung kelancaran pemasaran suatu produk ataupun jasa adalah kualitas layanan yang baik. Kualitas Pelayanan di definisikan sebagai tindakan atau perbuatan seorang atau organisasi bertujuan untuk memberikan kepuasan kepada pelanggan ataupun karyawan (Kasmir:2017).

Berangkat dari analisis situasi yang sudah di jelaskan sebelumnya maka dapat kami sepakati dengan ketua pelaksana pelatihan BLK Jember terkait penentuan masalah utama yang di hadapi oleh para peserta pelatihan. Berikut masalah masalah utama yang di sepakati:

1. Peserta pelatihan mengalami permasalahan dalam penentuan jumlah produk yang tepat untuk di produksi sehingga jika produk tidak laku terjual dan sudah kadaluarsa akan di buang saja dan tentunya hal ini akan mengakibatkan kerugian.
2. Peserta pelatihan mengalami permasalahan naiknya harga pakan mengakibatkan naiknya harga jual telur hasil produksi yang berakibat pada permintaan konsumen menurun karena telur semakin mahal.
3. Peserta pelatihan mengalami permasalahan dalam menghadapi persaingan dalam berdagang secara online. Masalah utamanya adalah banyak pesaing serta konsumen mereka yang sudah pandai melakukan pembelian langsung di marketplace semacam shopee dan tokopedia.
4. Peserta pelatihan mengalami permasalahan dalam memasarkan layanan jasa

mereka disebabkan banyaknya pesaing khususnya dalam dunia servis motor,handphone,komputer dan lain sebagainya. Ditambah pelanggan mereka jarang mengunjungi mereka sebab pelanggan sudah bisa memperbaiki sendiri jika hanya terjadi kerusakan minor pada motor mereka (mereka bisa langsung belajar di youtube).

Ini adalah penjelasan secara ringkas padat dan jelasnya. Kerugian yang diakibatkan produk yang tidak laku dan terbentur dengan masa kadaluarsa atau expired date yang sudah habis. Pelaku usaha di bidang produksi kue-kue ini menyatakan bahwa hal tersebut sering terjadi dan mereka kebingungan dalam mengatasinya. Harga pakan ayam petelur melambung tinggi sehingga mau tidak mau mereka harus menaikkan harga telur hasil produksinya itu. Setelah di naikkan harga telurnya maka konsumen tidak berminat untuk membelinya. Pedagang online juga menyatakan banyak masalah yang di hadapi terlebih semenjak di gencarkannya sponsor di televisi terkait Shope,Tokopedia dan lain sebagainya. Kesulitan dalam memasarkan layanan jasa mereka disebabkan banyaknya pesaing khususnya dalam dunia servis motor,handphone,komputer dan lain sebagainya. Berangkat dari analisis situasi dan permasalahan mitra maka pengabdian dapat mengusulkan solusi kepada pelaku usaha yang tergabung dalam peserta pelatihan kewirausahaan di Balai Latihan Kerja Jember.

1. Pelatihan manajemen operasional dengan penekanan pembahasan pada FIFO,LIFO, forecasting serta penerapan teknik simulasi monte carlo sehingga bisa di simulasikan permintaan roti dalam mingguan,bulanan bahkan hariannya.
2. Pelatihan manajemen operasional dengan penekanan pada keputusan membeli atau membuat (dalam hal ini membuat sendiri atau membeli pakan).
3. Pelatihan manajemen pemasaran dengan penekanan pada strategi memperpendek saluran distribusi serta mengupdate pengetahuan pemasaran digital khususnya pada hal mendapat produk murah berkualitas dari supplier.
4. Pelatihan manajemen pemasaran dengan penekanan personal selling dengan

implementasi jemput bola serta penerapan pelayanan yang prima.

Berdasarkan 4 solusi yang ditawarkan tersebut dapat kami rangkum pelatihan ini dengan tema pelatihan Strategi Implementasi Manajemen Operasi Dan Manajemen Pemasaran Digital Bagi Peserta Pelatihan Kewirausahaan Di Balai Latihan Kerja Jember. Rencana target capaian luaran dari solusi yang ditawarkan kepada peserta pelatihan kewirausahaan di Balai Latihan Kerja Jember dapat dilihat pada tabel 1 sebagai berikut ini.

Tabel 1 Rencana Target Capaian

No	Jenis Luaran	Indikator Capaian
Luaran Wajib		
1	Publikasi ilmiah pada Jurnal ber ISSN/Prosiding jurnal Nasional ¹⁾	Ya
2	Publikasi pada media masa cetak/online/repocitory PT ⁶	Ya
3	Peningkatan daya saing (peningkatan kualitas, kuantitas, serta nilai tambah barang, jasa, diversifikasi produk, atau sumber daya lainnya) ⁴⁾	Ya
4	Peningkatan penerapan iptek di masyarakat (mekanisasi, IT, dan manajemen) ⁴⁾	Ya
5	Perbaikan tata nilai masyarakat (seni budaya, sosial, politik, keamanan, ketentraman, pendidikan, kesehatan) ²⁾	Tidak
Luaran Tambahan		
1	Publikasi di jurnal internasional ¹⁾	Tidak
2	Jasa; rekayasa sosial, metode atau sistem, produk/barang ⁵⁾	Tidak
3	Inovasi baru TTG ⁵⁾	Tidak
4	Hak kekayaan intelektual (Paten, Paten sederhana, Hak Cipta, Merek dagang, Rahasia dagang, Desain Produk Industri, Perlindungan Varietas Tanaman, Perlindungan Desain Topografi Sirkuit Terpadu) ³⁾	Tidak
5	Buku ber ISBN ⁶⁾	Tidak



Gambar 1. Kegiatan Pelatihan

Sumber : Penulis, 2022



Gambar 2. Kegiatan Pelatihan

Sumber : Penulis, 2022

METODE

Memberdayakan peserta pelatihan kewirausahaan Balai Latihan Kerja Jember dalam pelatihan manajemen operasional dengan penekanan pembahasan pada FIFO,LIFO, forecasting serta penerapan teknik simulasi monte carlo sehingga bisa di simulasikan permintaan roti dalam mingguan,bulanan bahkan hariannya.

Memberdayakan peserta pelatihan kewirausahaan Balai Latihan Kerja Jember dalam pelatihan manajemen operasional dengan penekanan pada keputusan membeli atau membuat (dalam hal ini membuat sendiri atau membeli pakan).

Memberdayakan peserta pelatihan kewirausahaan Balai Latihan Kerja Jember dalam pelatihan manajemen pemasaran dengan penekanan pada strategi memperpendek saluran distribusi serta mengupdate pengetahuan pemasaran digital khususnya pada hal mendapat produk murah berkualitas dari supplier.

Memberdayakan peserta pelatihan kewirausahaan Balai Latihan Kerja Jember dalam pelatihan manajemen pemasaran dengan penekanan personal selling dengan implementasi jemput bola serta penerapan pelayanan yang prima.

Metode pendekatan yang ditawarkan berupa pelatihan-pelatihan dalam bentuk forum diskusi secara onffline dan pendampingan dengan menggunakan metode learning by doing sebagai tindak lanjut pembekalan yang telah dilakukan.

Adapun partisipasi mitra meliputi 2 hal yaitu:

- 1 Peserta pelatihan kewirausahaan Balai Latihan Kerja Jember berperan aktif menghadiri kegiatan pelatihan.
- 2 Peserta pelatihan kewirausahaan Balai Latihan Kerja Jember bersedia menyempatkan waktu untuk mengikuti pelatihan dan pendampingan sesuai dengan jenis pelatihan yang sudah di sebutkan sebelumnya,antar lain :
 - a. Pelatihan manajemen operasional dengan penekanan pembahasan pada FIFO,LIFO, forecasting serta penerapan teknik simulasi monte carlo sehingga bisa di simulasikan permintaan roti dalam mingguan,bulanan bahkan hariannya.
 - b. Pelatihan manajemen operasional dengan penekanan pada keputusan membeli atau membuat (dalam hal ini membuat sendiri atau membeli pakan).
 - c. Pelatihan manajemen pemasaran dengan penekanan pada strategi memperpendek saluran distribusi serta mengupdate pengetahuan pemasaran digital khususnya pada hal mendapat produk murah berkualitas dari supplier.
 - d. Pelatihan manajemen pemasaran dengan penekanan personal selling dengan implementasi jemput bola serta penerapan pelayanan yang prima.

Penilaian kesuksesan dari program pengabdian terhadap peserta pelatihan kewirausahaan Balali Latihan Kerja Jember perlu dilakukan supaya tujuan utama dari adanya program ini benar-benar berhasil yakni penerapan manajemen operasional dan manajemen pemasaran digital mampu memberikan solusi dan mengembangkan kegiatan usaha dari para peserta pelatihan.

Evaluasi dari pelaksanaan program pengabdian ini adalah mengukur kesuksesan peserta pelatihan kewirausahaan Balai Latihan Kerja Jember.Kesuksesan ini dapat diukur dengan kemampuan dari para peserta yang ter upgrade secara keilmuan

manajemen operasional dan pemasaran . Selanjutnya mereka bisa mengimplementasikannya dalam kehidupan nyata khususnya dalam melaksanakan kegiatan bisnis yang sudah mereka rintis saat ini.

Keberlanjutan dari pelaksanaan program pengabdian ini adalah kami selaku pengabdian saling berkomunikasi di sosial media demi menanggapi permintaan saran dan memantau perkembangan usaha mereka.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Mengacu dari informasi yang kami dapatkan dari pejabat pelaksana pelatihan kewirausahaan Balai Latihan Kerja Jember . Menyatakan bahwa peserta pelatihan kewirausahaan setelah adanya kegiatan pelatihan sedikit banyak sudah merasakan manfaatnya, adapun manfaatnya sesuai pernyataan mereka adalah sebagai berikut :

- 1 Peserta pelatihan kewirausahaan sudah mampu menerapkan teknik monte carlo dan sudah bisa tepat dalam menentukan perkiraan jumlah permintaan di setiap minggunya. Roti yang kadaluarsa sudah semakin minim karena sudah laku terjual dan mencukupi permintaan.
- 2 Peserta pelatihan sudah pandai menentukan apakah mereka harus membeli atau membuat sendiri terkait bahan baku dan bahan lainnya. Pemilik usaha ayam petelur sudah mampu membuat pakan sendiri di saat harga pakan melambung tinggi.
- 3 Peserta pelatihan sudah mampu memahami konsep sapu lidi demi mendapatkan harga produk yang lebih bersaing (murah).Mereka sudah saling bekerjasama satu sama lain sesama pemilik usaha sejenis. Mereka sudah mampu membeli ke distributor utama. Mereka sudah memahami bagaimana cara membeli produk dari luar negeri baik dari shopee ataupun dari Alibaba.
- 4 Peserta pelatihan sudah menerapkan personal selling yang bagus.Mereka sudah paham pentingnya jemput bola,menjaga kualitas layanan,memahami product knowledge dan lain sebagainya. Intinya mereka sudah memahami ada celah untuk

dilayani, jadi pemikiran pemilik usaha jasa ini sudah luas dan terarah. Pasar mereka lebih di fokuskan kepada orang sibuk yang pastinya tidak sempat melakukan perbaikan sendiri. Begitupun pelayanannya semakin di tingkatkan untuk memenangkan persaingan yang ada.

Adapun untuk luaran yang ingin di capai ada 2 hal sebagai berikut.

- 1 Artikel yang akan dipublish pada jurnal pengabdian.
- 2 Peserta pelatihan kewirausahaan Balai Latihan Kerja Jember semakin memahami pentingnya memahami manajemen operasional dan manajemen pemasaran demi meningkatkan penjualan dan eksistensi usahanya.

KESIMPULAN

Adapun kesimpulan dari kegiatan pengabdian dalam bentuk pelatihan kewirausahaan pada peserta pelatihan Balai Latihan Kerja Jember diantaranya mereka menyatakan bahwa sudah mulai terbiasa dalam mengimplementasi manajemen pemasaran dan manajemen operasi khususnya dalam melakukan forecasting, pengembangan pemasaran door to door dengan konsep personal selling. Mereka juga sudah lebih terarah dalam melaksanakan strategi pemasaran serta sudah cerdas dalam memberikan pelayanan kepada pelanggannya. Mereka memahami pentingnya menjaga kualitas layanan demi mencapai loyalitas pelanggan.

Secara singkat kami dapat jelaskan bahwa penjualan produk atau jasa atas usaha yang mereka rintis sudah mulai meningkat dari waktu ke waktu. Mereka juga sudah mulai terbuka dan mau untuk mengupdate keilmuan terkait strategi pemasaran yang baru yang pastinya menyesuaikan dengan kondisi pasar yang terus berkembang ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Assauri, Sofjan. 2012. Manajemen Pemasaran. Jakarta : PT Raja Grafindo.
- Basha, Babu, K.R., Madhu, Kumar, Y, & Gopinath. 2015. Recycling of Drugd From Expired Drug Productss Comprehensive Review. Journal of Global Trends in Pharmaceutical Sciences, Vol. 6(2): 2596 – 2599.
- Kasmir.2017. Customer Service Excellent: Teori dan Praktik. PT Raja Grafindo Persada: Jakarta.
- Kotler, Philip. 2005. Manajemen Pemasaran Jilid 1. Jakarta : PT Indeks Kelompok Gramedia.