

PEMBERDAYAAN MASYARAKAT MELALUI PENINGKATAN KAPASITAS MANAJEMEN DAN MUTU PRODUK PADA KELOMPOK KERAJINAN KARAWO DI DESA BONGO KABUPATEN GORONTALO

Ismet Sulila^{1*}

¹ Program Studi Administrasi Publik dan Program Studi Manajemen Universitas Negeri Gorontalo

Jl. Jenderal Sudirman No. 6 Kota Gorontalo

* Penulis Korespondensi : ismet.sulila@gmail.com

Abstrak

Tri Dharma Perguruan Tinggi salah satunya dilaksanakan melalui kegiatan pengabdian masyarakat. Pengabdian masyarakat melalui KKN PPM ini dilaksanakan dengan tema upaya meningkatkan kapasitas manajemen dan mutu produk pada kelompok kerajinan karawo di desa Bongo kecamatan Batudaa Pantai kabupaten Gorontalo yang juga ditujukan untuk memenuhi standard mutu pasar moderen di Gorontalo sebagai mitra. Peningkatan kapasitas manajemen dari berbagai aspek diharapkan membuka peluang untuk dapat melakukan perbaikan kuantitas dan kualitas sehingga dapat terus mempertahankan dan mengangkat produk karawo lebih luas sebagai ciri khas Gorontalo. Beberapa target spesifik yang dicapai adalah: 1). Mewujudkan pemenuhan standarisasi mutu produk sesuai permintaan pasar modern di Gorontalo sebagai mitra, 2) Mewujudkan strategi pemasaran dan perluasan wilayah pemasaran produk karawo di Gorontalo, 3) Mewujudkan kontinuitas hasil produksi karawo sehingga dapat membuka peluang peningkatan pendapatan anggota kelompok usaha karawo di desa Bongo dan kesejahteraan masyarakat sekitarnya. Langkah konkrit dalam kegiatan ini adalah melakukan penguatan kapasitas manajemen usaha, meningkatkan suplay bahan baku, hasil produksi dan memenuhi standarisasi produk di pasaran serta strategi pemasaran.

Kata Kunci : Kapasitas Manajemen, Usaha kerajinan, Produk Karawo

Abstract

One of the Tri Dharma College needs to be done through public service activity. Public service through KKN-PPM (National College Work-Public Service Program) was done with the theme of an effort to improve the management capacity and quality of product to Karawo craftsmen group in village of Bongo, district of Gorontalo which also aims to fulfill quality standard of modern market in Gorontalo as a partner. Improvement of management capacity from some aspects is expected may open opportunity to make a better quantity and quality of the karawo. Therefore, the product of Karawo is more popular as the characteristics product of Gorontalo. Several specific targets which were achieved are: 1) Make the fulfillment of product quality as the demand of modern market in Gorontalo as partner, 2) Make the strategy of marketing and expansion area of marketing of Karawo in Gorontalo, 3) Make the continuity of Karawo product thus it is able to open opportunity to increase the income of business group member of Karawo in village of Bongo and achieve the prosperity of its surrounding society. The concrete step in this event is strengthening the business capacity management, increase the supply of raw material, production result and fulfill the standardization of product in the market and also the strategy of marketing.

Keywords: Management Capacity, Handicraft business, Karawo Product.

Pendahuluan

Upaya meningkatkan kapasitas manajemen dan mutu prodak pada kelompok usaha kerajinan krawang di desa bongo kecamatan batudaa pantai kabupaten Gorontalo dimaksudkan untuk memenuhi standard mutu pasar moderen Gorontalo sebagai mitra. Desa Bongo kecamatan Batudaa Pantai kabupaten Gorontalo provinsi Gorontalo merupakan salah satu sumber kerajinan karawo di Gorontalo. Produk kerajinan tangan karawo merupakan salah satu ciri khas kerajinan yang populer berasal dari Gorontalo. Kerajinan ini telah dilakukan secara turun temurun di masyarakat Gorontalo yang banyak diminati bukan saja di wilayah Gorontalo tetapi juga diluar Gorontalo. Sebagai produk kerajinan kebanggaan masyarakat Gorontalo, kerajinan karawo diharapkan akan terpelihara di tingkat pengrajin untuk terus mempertahankan dan mengembangkan kapasitas manajemen dan kualitas atas produk kerajinan.

Berdasarkan hal tersebut maka fokus kegiatan KKN PPM yang terpilih adalah peningkatan kapasitas manajemen dan mutu bagi usaha mikro kecil dan menengah. Kegiatan ini sangat sesuai dan diharapkan dalam aktifitas kelompok usaha pengrajin di Desa Bongo yang merupakan basis pengrajin karawo. Kelompok usaha pengrajin di lokasi ini adalah kelompok usaha yang secara turun temurun telah memproduksi karawo secara tradisional untuk selanjutnya dipasarkan untuk memenuhi kebutuhan pasar di Gorontalo dan luar Gorontalo. Namun demikian dalam menjalankan usaha ini belum menggunakan praktek manajemen dan kualitas produksi sebagaimana mestinya. Akibatnya dari aspek manajemen keuangan, produksi dan pemasaran masih merupakan kendala berarti dalam penglolaan usaha ini. Penerapan manajemen dan pemenuhan kebutuhan pasar sesuai standar merupakan hal mutlak yang sangat dibutuhkan untuk pengembangan usaha ini, sehingga dapat memenuhi permintaan pasar boutique di Gorontalo dan sekitarnya.



Gambar 1. Observasi Lapangan

Berdasarkan kunjungan awal di lokasi KKN PPM, masalah nyata yang dihadapi pada lokasi

pengabdian antara lain kapasitas manajemen kelompok pengrajin, pengelolaan usaha dan hasil produksi yang belum terstandarisasi yang berakibat pada rendahnya permintaan pasar, distribusi hasil produksi serta sulitnya produk karawo menembus pasar boutique di Gorontalo. Oleh karena itu hasil produksi karawo pada kelompok pengrajin ini belum memberikan manfaat ekonomi yang besar sesuai potensinya bagi pengrajin di lokasi ini. Kegiatan peningkatan mutu produksi juga diarahkan untuk meningkatkan minat konsumen hingga terserap oleh pasar secara luas baik di Gorontalo maupun diluar Gorontalo.

Permasalahan pokok yang dihadapi adalah pemahaman kelompok pengrajin terhadap aspek manajemen yang dimulai dari perencanaan, pengalokasian sumberdaya, pemahaman atas minat pasar, penetapan produksi dan biaya, serta distribusi produk pada konsumen. Disamping itu pula target pokok yang ingin dicapai adalah penggunaan saluran distribusi produk melalui outlet/boutique karawo sebagai target utama pada kegiatan ini. Bertolak dari permasalahan tersebut kami selaku pelaksana pengabdian masyarakat Universitas Negeri Gorontalo telah melaksanakan program KKN-PPM yang langsung menjawab setiap masalah prioritas dalam pengelolaan karawo. Program KKN-PPM dimana pada lingkungan Universitas Negeri Gorontalo dikenal dengan Kuliah Kerja Sibermas (KKS)-UNG adalah kegiatan lapangan dengan menempatkan mahasiswa tingkat akhir dalam kehidupan masyarakat yang dapat diasumsikan sebagai laboratorium utama ilmu pengetahuan melalui proses belajar timbal balik.



Gambar 2. Bimbingan Teknis

Melalui program KKS-UNG yang merupakan representasi dari program KKN-PPM kami selaku tim pelaksana program dan mahasiswa melakukan transfer ilmu manajemen yang disertai dengan praktek untuk menjawab setiap permasalahan yang dihadapi oleh kelompok pengrajin karawo. Konsep kegiatan dengan menempatkan mahasiswa sejumlah 30 orang di lokasi yang selanjutnya akan hidup berdampingan dengan

penduduk, akan memberikan manfaat baik bagi mahasiswa itu sendiri, bagi masyarakat, pemerintah dan perguruan tinggi. Transfer keilmuan yang disertai praktek langsung tersebut akan melibatkan staf dosen, mahasiswa, dan penduduk setempat, khususnya sasaran kegiatan yaitu kelompok usaha. Untuk memaksimalkan maksud dari program ini maka keterlibatan pihak terkait tersebut juga difasilitasi dengan sarana dan prasarana yang sudah ada sebelumnya di desa ini baik milik kelompok maupun milik pemerintah setempat dan milik dari kelompok mitra. Sarana berupa gedung penyuluhan berada dekat dengan lokasi yang terdiri atas ruang aula, ruang peraga/workshop, ruang perpustakaan, dan ruang penerimaan materi, serta ruang dan peralatan praktek untuk standarisasi mutu produk karawo, serta untuk pengemasan hasil produk karawo sehingga dapat dipasarkan pada beberapa pasar *outlet/boutique* modern di wilayah Gorontalo dan sekitarnya.

Dalam upaya mencapai kesuksesan program maka metode yang digunakan adalah proses pembelajaran yang akan diperankan oleh mahasiswa, dosen tim pelaksana, instruktur pelatihan, serta pihak lain yang dipandang memiliki kompetensi dengan program terkait. Sedangkan teknik pembuatan corak/desain gambar karawo juga akan diperagakan di ruang kelas oleh instruktur yang kompeten di bidangnya. Demikian juga peragaan penggunaan perlengkapan komputer untuk mendesain motif dan trend terbaru desain gambar karawo sebagaimana yang diinginkan pasar di wilayah Gorontalo dan sekitarnya. Desain hasil terbaru selanjutnya akan menjadi hak milik paten dari kelompok pengrajin karawo tersebut. Peranan mahasiswa akan melakukan pendampingan secara terus menerus dalam proses manajemen, produksi dan pemasaran. Dengan cara demikian maka akan tercipta suasana proses belajar timbal balik dalam menyelesaikan suatu permasalahan. Sebelum ditempatkan pada lokasi yang diusulkan dalam kegiatan ini, mahasiswa akan terlebih dahulu dibekali dengan pengetahuan praktis yang terkait dengan kebutuhan penduduk, teknik pendampingan dan arah program KKN-PPM yang juga melibatkan penyuluh lapangan dari Dinas Koperindag Kabupaten Gorontalo.

Menurut Mubarak (2010) pemberdayaan masyarakat dapat diartikan sebagai upaya untuk memulihkan atau meningkatkan kemampuan suatu komunitas untuk mampu berbuat sesuai dengan harkat dan martabat mereka dalam melaksanakan hak-hak dan tanggungjawab selaku anggota masyarakat. Sedangkan Shuckmith (2013) menyatakan bahwa pendekatan *bottom up* untuk pembangunan pedesaan berdasarkan pada asumsi bahwa sumber daya spesifik daerah, alam, manusia dan budaya memegang kunci untuk perkembangannya. Suksesnya pemberdayaan menurut Wilson (1996) terdapat 7 tahapan dalam siklus pemberdayaan masyarakat: tahap pertama yaitu keinginan dari masyarakat sendiri untuk berubah menjadi lebih baik. Tahap kedua: masyarakat

diharapkan mampu melepaskan halangan-halangan dalam dirinya dan komunitasnya. Tahap ketiga: masyarakat diharapkan sudah menerima kebebasan tambahan dan merasa memiliki tanggungjawab dalam mengembangkan dirinya dan komunitasnya. Tahap keempat: upaya untuk mengembangkan peran dan batas tanggungjawab yang lebih luas, hal ini juga terkait dengan minat dan motivasi untuk melakukan pekerjaan dengan lebih baik. Tahap kelima: hasil-hasil nyata dari pemberdayaan mulai kelihatan, dimana peningkatan rasa memiliki yang lebih besar menghasilkan keluaran kinerja yang lebih baik. Tahap keenam: telah terjadi perubahan perilaku dan kesan terhadap dirinya, dimana keberhasilan dalam peningkatan kinerja mampu meningkatkan perasaan psikologis di atas posisi sebelumnya. Tahap ketujuh: masyarakat yang telah berhasil dalam memberdayakan dirinya, merasa tertantang untuk upaya yang lebih besar guna mendapatkan hasil yang lebih baik. Suksesnya sebuah program pengabdian di masyarakat tidak akan terlepas dari peran utama lembaga yang menjadi mitra. Oleh karena itu Lembaga mitra dalam pelaksanaan KKN-PPM ini adalah Kelompok pengrajin karawo desa Bongo, Dinas Koperindag Kabupaten Gorontalo dan boutique Sumber karawo Kota Gorontalo dan Toko Pusat Oleh-oleh Gorontalo. Disamping itu pula pemasaran akan diupayakan bekerjasama dengan beberapa outlet/boutique di wilayah Kota Gorontalo. Melalui program KKN-PPM ini juga sekaligus menjembatani kelompok usaha pengrajin karawo desa Bongo dengan Toko Sumber karawo dan toko pusat oleh-oleh Gorontalo. Dengan menggunakan pembinaan pola produksi yang kontinyu dan memenuhi syarat mutu, setelah selesai program KKN-PPM keberlanjutan program tetap berjalan yang akan diteruskan oleh kelompok usaha desa dan karang taruna setempat. Mitra yang akan memberikan surat kerjasama kemitraan adalah toko Sumber karawo dan toko pusat oleh-oleh Gorontalo. Toko sumber karawo adalah salah satu toko besar yang secara khusus menjual produk karawo baik secara eceran maupun secara partai (jumlah besar) di wilayah Gorontalo dan sekitarnya. Toko Sumber karawo juga telah beberapa kali mengikuti pameran kerajinan karawo baik di tingkat lokal maupun pameran produk UKM di tingkat nasional. Toko Pusat Oleh-Oleh Gorontalo merupakan pusat penjualan oleh-oleh terbesar di Provinsi Gorontalo yang menjual berbagai macam produk kerajinan UKM.

Bahan dan Metode

Langkah-langkah dalam bentuk program yang akan dilaksanakan adalah program peningkatan kapasitas manajemen usaha dan standarisasi mutu produk kerajinan karawo, program pengemasan dan program pemasaran. Metode yang digunakan dalam melakukan pemberdayaan kelompok sasaran adalah teknik pembelajaran kelompok disertai praktek, teknik pembuatan kemasan dan pelabelan serta pemasaran. Pembelajaran disertai praktek akan

dilakukan oleh mahasiswa bersama-sama dengan kelompok sasaran. Pekerjaan yang dilakukan oleh mahasiswa dihitung dalam volume 144 Jam Kerja Efektif Mahasiswa (JKEM) dalam sebulan. Rata-rata jam kerja efektif mahasiswa (JKEM) per hari adalah 4,8 sebagai acuan.

Sementara itu untuk menjamin kebermanfaatan program ini pada masa yang akan datang maka dibutuhkan upaya serius untuk keberlanjutan program. Keberlanjutan program akan ditentukan oleh komitmen kerja mahasiswa dalam pelaksanaan kegiatan KKN-PPM yang bekerjasama dengan karang taruna setempat sebagai pendamping keberlanjutan program. Penempatan mahasiswa pada semua program kegiatan adalah dalam rangka memetakan potensi dan masalah yang mungkin muncul serta solusi dan alternatifnya. Bantuan teknologi produksi, pengemasan serta pemasaran adalah upaya meningkatkan efisiensi dan efektifitas proses pengelolaan usaha karawo. Keberadaan bantuan ini akan meningkatkan kinerja produksi dan pengolahan serta standarisasi mutu karawo yang dilakukan oleh kelompok sasaran. Proses pemasaran dibantu oleh mahasiswa utamanya dalam rangka penetrasi pasar, sehingga setelah program selesai akan diperoleh keberlanjutan pasar yang diikuti oleh hasil penjualan sesuai target pasar. Supermarket yang telah bersedia menyerap produk kelompok ini adalah Toko Sumber Karawo dan Pusat ole-ole Gorontalo. Pasar swalayan lainnya serta segmen pasar lainnya akan di lakukan prospektifnya oleh mahasiswa peserta KKN-PPM bersama kelompok sasaran. Dengan pangsa pasar yang terpola selama program berlangsung maka peluang keberlanjutan program akan sangat besar dan menjanjikan.

Hasil Dan Pembahasan

Sebelum melakukan perencanaan program kerja mahasiswa dilapangan, maka dilaksanakan kegiatan pembekalan (*coaching*) oleh tim pelaksana selama satu hari bertempat di aula kantor desa wisata religius Bongo. Perencanaan Program Kerja dilakukan melalui kegiatan:

1. Potensi Karawo dan Berbagai Permasalahan yang dihadapi Pengrajin di Desa Bongo (Pemateri Bapak Havid U. Piu, S.KM); Dalam hal ini Bapak Kepala Desa menjelaskan tentang sejarah pembentukan kelompok-kelompok karawo yang ada di Desa Bongo, potensi apa saja yang dimiliki oleh pengrajin karawo dan bagaimana permasalahan yang dihadapi oleh pengrajin karawo. Pengrajin karawo yang ada mempunyai kemampuan dalam hal pembuatan produk karawo berdasarkan sampel/ccontoh yang mereka ambil dari salah satu karya besar karawo yang sudah ada. Permasalahan yang sering dihadapi oleh pengrajin adalah kurangnya modal awal dalam hal pembuatan maupun pemasaran produk karawo yang ada. Hasil dari karya beberapa kelompok karawo dikumpulkan kemudian dipasarkan

ataupun dijual kepada tokoh-tokoh karawo yang ada namun dalam hal ini hasil karawo tersebut belum sesuai dengan yang diharapkan. Oleh karena itu pelaksanaan bazar karawo yang diadakan oleh mahasiswa KKN-PPM Universitas Negeri Gorontalo Periode 2016 ini dapat meningkatkan tingkat pemasaran Produk Karawo yang ada di Desa Bongo dan juga dapat membantu meningkatkan kualitas produk karawo tersebut.

2. Sinergi Pemerintah dan Perguruan Tinggi Serta Masyarakat Dalam Upaya Pemberdayaan dan Peningkatan Kesejahteraan Kelompok Pengrajin Karawo (Pemateri Bapak Dr. Ismet Sulila, SE., M.Si). Dalam hal ini Bapak Dosen pembimbing lapangan menjelaskan tentang bagaimana sinergitas pemerintah dan perguruan tinggi serta masyarakat dalam upaya pemberdayaan dan peningkatan kesejahteraan kelompok pengrajin karawo yang ada di desa Bongo khususnya. Peran pemerintah, perguruan tinggi dan masyarakat sangatlah penting dalam hal peningkatan kesejahteraan kelompok pengrajin karawo tersebut. Sehingga kelompok pengrajin dapat berkembang dalam hal upaya meningkatkan produk karawo tersebut. Peran pemerintah dalam hal ini mendorong dan memberikan bantuan kepada kelompok-kelompok karawo yang ada dalam hal modal pembelian bahan-bahan yang akan digunakan dalam pembuatan produk khas karawo tersebut. Peran perguruan tinggi dalam hal ini adalah memberikan bimbingan teknis dalam peningkatan produk khas karawo dan bagaimana cara pemasaran yang efektif untuk produk khas karawo tersebut ataupun latihan-latihan dalam pembuatan karawo. Sehingga pengrajin karawo bukan saja pandai dalam membuat khas karawo yang ada pengrajin karawo juga mampu memasarkan produk yang mereka buat sendiri.
3. Penataan Administrasi Usaha dan Penataan Kelembagaan Organisasi/Kelompok Pengrajin (Pemateri Bapak Romi Tantu, S.Sos., M.Si); Dalam pengrajin karawo juga perlu diadakan bagaimana penataan yang baik dalam segi administrasi usaha dan penataan kelembagaan atau kelompok pengrajin karawo tersebut. Karena kedua hal tersebut sangatlah penting dalam hal pengembangan pengrajin karawo tersebut. Penataan administrasi usaha yang dimaksud adalah bagaimana administrasi-administrasi dalam salah satu kelompok ataupun organisasi yang ada perlu dilengkapi. Dalam mengembangkan suatu organisasi dalam hal ini yang dimaksudkan adalah pengrajin kelompok karawo perlu dilakukan penataan kelembagaan/pengrajin karawo supaya struktur kelompok tersebut jelas dan tidak dapat diganggu gugat ataupun dirusak oleh orang-orang yang tidak memiliki potensi dalam bidang tersebut. Jika kedua hal tersebut dilaksanakan dengan baik maka jelas peningkatan kelompok karawo tersebut

dapat terlihat secara signifikan yang pada akhirnya memberikan manfaat sesuai yang diharapkan.

4. Aspek Hukum Dalam Bisnis dan Pentingnya Hak Kekayaan Intelektual Serta Mekanisme Pengajuan HAKI bagi UMKM (Pemateri Ibu Weni A. Dunga, SH., MH). Pada materi ini peserta bimbingan teknis memperoleh pengetahuan tentang bagaimana pentingnya aspek hukum dalam bisnis, pentingnya kepemilikan izin usaha, bagaimana membuat kontrak bisnis dengan pihak ketiga dan aspek pengetahuan bisnis lainnya. Dengan materi ini peserta sedapat mungkin mengikuti aturan bisnis yang berlaku dan terhindar dari berbagai masalah hukum atau resiko hukum bisnis. Materi ini juga menekankan bahwa dalam HAKI tidak semuanya dikatakan hak milik dalam arti yang sesungguhnya, dapat berupa hak untuk memperbanyak atau untuk menggunakannya dalam produk tertentu dan bahkan dapat berupa hak sewa. Selain itu HAKI dapat berupa hak-hak lain yang timbul dari perkaitan lisensi, hak siaran dan lain sebagainya. Pengelompokan Hak atas kekayaan intelektual dikategorikan dalam beberapa kelompok antara lain (Muliani: 2007) : 1) Hak cipta (*Copy Rights*), 2) Hak milik atau hak kekayaan perindustrian (*Industrial Property Rights*)
5. Aspek Manajemen Usaha, Pemetaan Pasar dan Rancangan Kerjasama Kemitraan Berkelanjutan Dalam Penyerapan Produk Karawo di Provinsi Gorontalo (Pemateri Ibu Tineke Wolok, ST., M.Si). Materi ini memberikan pemahaman kepada anggota kelompok sebagai peserta bimbingan teknis tentang pentingnya aspek manajemen usaha, pemetaan pasar lokal dan nasional untuk memenangkan kompetisi pasar, juga diberikan pengetahuan tentang perancangan kerjasama yang saling menguntungkan antara pelaku UKM dengan pihak ketiga atau pihak lainnya yang memiliki hubungan bisnis. Penegasan terhadap pentingnya manajemen dilatarbelakangi definisi mendasar manajemen sebagaimana dikemukakan Hasibuan (2011) bahwa manajemen adalah ilmu dan seni mengatur proses pemanfaatan sumber daya manusia dan sumber-sumber lainnya secara efektif dan efisien untuk mencapai tujuan tertentu.
6. Teori dan Praktek Penyusunan Studi Kelayakan Bisnis Karawo Bagi Kelompok Pengrajin (Pemateri Bapak Idham M. Ishak, SE., M.Si). Pada materi ini anggota kelompok UKM memperoleh pengetahuan dan pengalaman bagaimana menyusun program kerja yang realistis berdasarkan kondisi internal UKM dan kondisi eksternal yang dihadapi oleh UKM pada masa sekarang dan perencanaan bisnis jangka panjang. Pengalaman tersebut meyakinkan anggota kelompok tentang prospek bisnis yang menjanjikan dan pasti untuk produk karawo yang direncanakan secara realistis, terencana dan sistematis. Dalam kaitannya dengan kelayakan

bisnis, menurut Nurmalina (2009) kelayakan bisnis merupakan penelaahan atau analisis tentang apakah suatu kegiatan investasi memberikan manfaat atau hasil bila dilaksanakan. Sedangkan menurut Umar (1999) studi kelayakan bisnis adalah suatu penelitian tentang layak atau tidaknya suatu investasi dilaksanakan. Hasil kelayakan merupakan perkiraan suatu bisnis menghasilkan keuntungan yang layak bila telah dioperasionalkan. Perkiraan keberhasilan mungkin dapat ditafsirkan berbeda-beda sesuai dengan pihak yang menjalankan tujuan bisnis.

7. Praktek Inovasi Produk Melalui Kombinasi Kain Karawo Dengan Motif Polos dan Batik Untuk Kegiatan Formal dan Non Formal (Pemateri Ibu Rahmi Hamzah sebagai Praktis/Mitra). Praktek untuk inovasi produk dilakukan oleh praktisi, dalam hal ini salah satu mitra yang memiliki pengetahuan dan pengalaman luas tentang karawo. Semua peserta mengikuti dengan baik dan mempraktekkan inovasi tersebut untuk menghasilkan produk-produk terbaru tentang inovasi karawo yang bisa dipasarkan baik secara lokal dan nasional.



Gambar 3. Hasil Produk Karawo

Hasil dari kegiatan bimbingan teknis karawo di lokasi KKN-PPM Desa Bongo memberikan pengalaman dan penguatan terhadap anggota kelompok pengrajin akan besarnya potensi karawo sebagai produk khas Gorontalo untuk dipasarkan pada khalayak yang lebih luas. Disamping itu pula bimbingan teknis memberikan bekal pengetahuan manajemen/pengelolaan usaha beserta implementasinya pada kegiatan usaha karawo. Pengetahuan bagi kelompok usaha juga diberikan mengenai aspek hukum dalam usaha. Hal tersebut untuk memberikan jaminan kepastian hukum maupun legalitas terhadap usaha yang dijalankan, juga untuk memberikan pengetahuan tentang berbagai resiko yang mungkin saja terjadi dalam bisnis. Disamping itu pula peserta kelompok UKM dibekali tentang kemitraan dengan pihak usaha lain, perencanaan pasar dan sebagainya. Kegiatan bimbingan teknis

dilanjutkan pula dengan teori dan praktek penyusunan rencana bisnis bagi sektor usaha kecil menengah yang diikuti oleh seluruh peserta anggota kelompok. Disamping berbagai kegiatan di atas kegiatan lapangan juga dilanjutkan dengan pemasaran produk hasil kegiatan oleh anggota kelompok UKM dan mahasiswa peserta KKN-PPM desa Wisata Religius Bongo. Kegiatan pemasaran dilaksanakan pada tiga tempat yang berbeda, yaitu : 1) Lapangan Taruna Remaja, 2) Pameran Festival Benteng Otanaha di lapangan Buladu Kec Kota Barat, 3) Mall Gorontalo yang dirangkaikan dengan pameran dalam rangka bakti alumni SMA Negeri Satu Gorontalo.

Tahapan kegiatan program KKN-PPM dengan tema peningkatan kapasitas manajemen dan mutu prodak pada kelompok usaha kerajinan krawang di desa Bongo kecamatan Batudaa pantai kabupaten Gorontalo untuk memenuhi standard mutu pasar moderen Gorontalo sebagai mitra, telah dilaksanakan secara bertahap untuk mencapai target dan tujuan yang telah ditetapkan sebelumnya. Kegiatan ini dibagi pada tiga kelompok utama yaitu: 1) tahapan penyusunan rencana inti kegiatan, 2) implementasi kegiatan inti dan 3) program pemasaran lapangan.

Pada setiap kegiatan dimaksud tahapan penyusunan rencana telah diupayakan untuk sedapat mungkin sesuai dengan target realistis di lapangan. Namun apabila terdapat kendala yang dihadapi maka sedapat mungkin tim berdiskusi dengan mahasiswa dan kelompok pengrajin serta pemerintah setempat untuk merumuskan masalah dan segera mencari solusi konkrit terhadap masalah yang dihadapi. Dengan demikian perencanaan yang telah disusun jauh sebelumnya dapat dilaksanakan secara efektif dan efisien untuk pencapaian target dan sasaran kegiatan.

Pada tahapan implementasi: sedapat mungkin rencana yang telah disusun dilaksanakan sesuai jadwal, pembagian tugas dan alokasi sumberdaya yang telah disiapkan. Bimbingan teknis yang dilaksanakan bagi pengrajin karawo telah memberikan pengetahuan dan pengalaman baru bagi anggota kelompok untuk terus berkarya dan mengembangkan karawo sebagai warisan budaya leluhur turun temurun. Selanjutnya produk karawo juga diberikan sentuhan inovasi produk dengan tidak meninggalkan orisinalitas karawo sebagai ciri khas kain sulaman asal Gorontalo.

Tahapan ketiga adalah pemasaran produk karawo yang telah dilaksanakan oleh mahasiswa dan kelompok pengrajin yang meliputi tiga lokasi, yaitu: 1) lapangan taruna remaja Gorontalo, 2) lapangan buladu Kota Gorontalo, 3) Mall Hypermart Gorontalo. Hasilnya menunjukkan animo dan minat masyarakat/konsumen terhadap produk karawo dari Desa Bongo cukup tinggi. Hal ini dibuktikan dengan tingginya permintaan pasar dan daya serap produk karawo pada tiga lokasi pemasaran, dengan hasil penjualan mencapai 100% pada ketiga lokasi dimaksud. Hasil penjualan tersebut telah membuktikan bahwa proses kerja yang telah disusun sejak awal mulai dari perencanaan, implementasi sampai pada

pemasaran yang dilakukan bersama antara tim pelaksana, mahasiswa, pemerintah setempat dan kelompok sasaran telah memberikan dampak positif sesuai target kerja yang ditetapkan.



Gambar 4. Pemasaran Produk Karawo

Kesimpulan

Melalui program KKN-PPM telah banyak memberikan pengetahuan dan pengalaman empirik bagi mahasiswa, tim dosen pelaksana, manfaat bagi pemerintah setempat dan perguruan tinggi. Berbagai manfaat tersebut setidaknya dapat diuraikan sebagai berikut:

- 1) Mahasiswa mampu mengaplikasikan teori dalam praktek bersama kelompok pengrajin karawo di desa wisata religius Bongo. Terwujudnya sikap positif dan produktif mahasiswa bersama kelompok pengrajin karawo dan masyarakat pada umumnya di desa wisata religius Bongo. Mulai tebiasanya mahasiswa dengan sikap peduli, empati kepada masalah-masalah sosial di masyarakat, utamanya dalam konteks pengrajin karawo sebagai produk khas daerah Gorontalo.
- 2) Terwujudnya sinergi antara kelompok pengrajin dengan konsumen karawo di wilayah Gorontalo. Pemerintah setempat telah terbantu dalam hal meningkatkan pemberdayaan masyarakat melalui kelompok pengrajin karawo.
- 3) Kegiatan ini sebagai kontribusi nyata dari perguruan tinggi dan tim dosen pelaksana dalam hal implementasi keilmuan untuk menjawab masalah mendasar yang dihadapi oleh kelompok sasaran.

Berdasarkan implementasi dan hasil akhir kegiatan maka tim pelaksana mengusulkan beberapa aspek sebagai berikut:

- 1) Program KKN-PPM harus tetap diadakan karena melihat banyaknya manfaat positif hasil implemetansi pengabdian masyarakat.
- 2) Program KKN-PPM tetap diprogramkan pada masa yang akan datang melihat wujud nyata kontribusi dan sinergitas antara tim pelaksana, mahasiswa, kelompok masyarakat, perguruan tinggi dan pemerintah setempat.
- 3) Disarankan untuk kegiatan KKN-PPM lainnya dapat mengembangkan potensi lainnya di desa

Bongo Kecamatan Batudaa Pantai dengan sasaran kelompok pengrajin mata pancing dan kelompok pengrajin gulungan benang ikan untuk nelayan.

Ucapan Terimakasih

Hasil kegiatan ini telah memberikan manfaat bagi kelompok pengrajin sebagai khalayak sasaran, pemerintah setempat, mahasiswa, dosen dan perguruan tinggi. Oleh karena itu ucapan terimakasih disampaikan kepada 1) Direktorat jenderal pengabdian masyarakat Kementerian Ristek dan Dikti Republik Indonesia, 2) Lembaga Penelitian dan Pengabdian masyarakat Universitas Negeri Gorontalo, 3) Pemerintah Kabupaten Gorontalo, Kecamatan Batudaa Pantai dan pemerintah desa Bongo, 4) kelompok pengrajin karawo, 5) seluruh mahasiswa peserta KKN-PPM dan tim pelaksana. Semoga hasil kegiatan pengabdian ini akan terus ditindaklanjuti pada masa yang akan datang.

Daftar Pustaka

- Hasibuan, Malayu SP, 2011, Manajemen Dasar, Pengertian dan Masalah, Jakarta, Bumi Aksara
- Mubarak, Z, 2010, Evaluasi Pemberdayaan Masyarakat Dari Proses Pengembangan Kapasitas Program PNPM Mandiri Perkotaan di Desa Sastrodirjan Kabupaten Lamongan, Tesis, Program Studi Magister Teknik Pemberdayaan Wilayah dan Kota, Undip Semarang
- Muliani, Anastasia Resti, 2007, Perlindungan Hukum Hak Kekayaan Intelektual Bagi Usaha Kecil di Bidang Industri Kerajinan di Wilayah Kabupaten Bantul, Semarang, Universitas Diponegoro
- Nurmalina R, Sarianti T, Karyadi A, 2009, Studi Kelayakan Bisnis, Bogor, Departemen Agribisnis Fakultas Ekonomi dan Manajemen Institut Pertanian Bogor
- Umar, Husein, 2001, Study Kelayakan Bisnis, Edisi 3 Revisi, Jakarta, Gramedia Pustaka Utama
- Shucksmith, Mark, 2013, Future Direction in Rural Development, Cernegie UK Trust, England
- Wilson, Terry, 1996, The Empowerment Manual, London, Grower Publishing Company