

Pelatihan Dan Pembinaan Komersialisasi Produk Usaha Mikro Agribisnis Kabupaten Gresik Untuk Menghadapi Era Revolusi Industri 4.0

Tri Cicik Wijayanti*¹

¹ Universitas Gajayana Malang

¹Program Studi Magister Manajemen, Pascasarjana, Universitas Gajayana

*e-mail: cckwijayanti@gmail.com¹

Abstrak

Pengabdian masyarakat berbasis Program Studi yang diusulkan oleh Program Studi Manajemen Universitas Gresik adalah Pelatihan dan Pembinaan Komersialisasi Produk Usaha Mikro Agribisnis Kelompok Tani Mekar Kembali di Kabupaten Gresik Untuk Menghadapi Era Revolusi Industri 4.0. Kegiatan pengabdian ini dilakukan karena Kelompok Tani Mekar Kembali merupakan wilayah yang berada dekat dengan Kampus Universitas Gresik. Pada kesempatan ini pengabdian yang akan dilaksanakan adalah pelatihan dan pembinaan komersialisasi produk kepada usaha mikro agribisnis yang ada di Kelompok Tani Mekar Kembali di Kabupaten Gresik. Hal ini dilakukan karena era Revolusi Industri 4.0 telah membawa perubahan pada metode komersialisasi produk, maka dalam usaha untuk menangkap peluang komersialisasi yang cukup baik tersebut agar tidak kalah bersaing dengan produk sejenis di dalam negeri maupun luar negeri dilakukanlah kegiatan pengabdian masyarakat ini. Sehingga pada akhirnya dapat memperluas pangsa pasar, meningkatkan pendapatan, dan membuka lapangan pekerjaan baru. Setelah kegiatan ini dilaksanakan, peserta pelatihan (usaha mikro agribisnis) mendapatkan tambahan pengetahuan tentang produk dan produksi yang baik, produk yang komersil, jaringan pemasaran yang baru dan mekanisme komersialisasi produk pada era digital Revolusi Industri 4.0. Kegiatan pengabdian akan dilanjutkan kepada tahap pembinaan perbaikan kemasan, sehingga produk dapat dipasarkan secara digital.

Kata kunci: Komersialisasi produk usaha, Mikro agribisnis, Era Revolusi Industri

Abstract

Community service based on the Study Program proposed by the Management Study Program of Gresik University is Training and Coaching the Commercialization of Agribusiness Micro Business Products of the Farmer Group Mekar Kembali Gresik Regency to Face the Era of the Industrial Revolution 4.0. This service activity was carried out because the Mekar Kembali Farmer Group is an area close to the Gresik University Campus. On this occasion, the service that will be carried out is training and coaching the commercialization of products to agribusiness micro-enterprises in the Mekar Kembali Farmer Group, Gresik Regency, East Java Province. This is done because the era of the Industrial Revolution 4.0 has brought changes to product commercialization methods, so in an effort to capture these good enough commercialization opportunities so that they are not inferior to similar products domestically and abroad, this community service activity is carried out. So that in the end it can expand market share, increase income, and open up new jobs. After this activity was carried out, training participants (agribusiness micro-enterprises) gained additional knowledge about good products and production, commercial products, new marketing

networks and product commercialization mechanisms in the digital era of the Industrial Revolution 4.0. Service activities will continue to the coaching stage of packaging improvement, so that products can be marketed digitally.

Keywords: *training and coaching, commercialization, business products, micro agribussis, industrial revolution era*

1. PENDAHULUAN

Semakin ketatnya persaingan bisnis belakangan ini menuntut pelaku usaha untuk mampu bertahan dan terus melakukan inovasi dalam mengembangkan usaha. Tuntutan itu tidak terlepas dari upaya untuk menciptakan keunggulan yang bersaing agar dapat memenangkan pasar. Sehingga pelaku usaha tersebut tidak hanya menjadi "pedagang pinggiran" dan menjadi marginal dalam tata perekonomian global. (Hariance, 2017).

Dalam era globalisasi untuk memenangkan persaingan, mau tidak mau harus memiliki daya saing yang unggul. Sektor pertanian sebagai sektor yang memiliki nilai strategis dalam pemenuhan kebutuhan dasar (*basic needs*) bagi masyarakat tidak terkecuali dari harus membangun daya saing yang tangguh untuk bertahan menghadapi *trend* globalisasi yang semakin dinamis (Daryanto, 2009).

Daya saing sensitif terhadap perubahan harga *output* (juga ditentukan oleh mutu produk), produktivitas, harga input dan nilai tukar rupiah. Dengan demikian wilayah yang sebelumnya berdaya saing dapat berubah, satu-satunya variabel penentu yang lebih banyak ada pada kendali pengusaha (atau bersama pemerintah) ialah produktivitas dan mutu produk. Inovasi merupakan instrumen utama untuk meraih dan mempertahankan daya saing (BPS, 2015). Menurut Kahsmir (2010), daya inovasi termasuk dalam salah satu kemampuan yang harus dimiliki oleh seorang wirausaha. Seperti yang dituliskannya dalam pengertian kewirausahaan yaitu sesuatu kemampuan kreatif dan inovatif (*create new and different*) yang dijadikan kiat, dasar, sumber daya, proses dan perjuangan untuk menciptakan nilai tambah barang dan jasa yang dilakukan dengan keberanian untuk menghadapi risiko. Dengan demikian kemampuan kewirausahaan seorang pengusaha dapat menentukan kemampuannya

dalam menghadapi persaingan global termasuk diantaranya adalah persaingan dalam era Revolusi Industri 4.0.

Revolusi industri 4.0 menuntut usaha untuk dapat berkembang menggunakan teknologi yang berkembang sangat pesat. Era digital ini menuntut proses komersialisasi produk juga secara digital. Sehingga pembinaan usaha mikro agribisnis untuk dapat mengembangkan komersialisasi produknya secara digital masih sangat diperlukan. Proses pendampingan itu salah satunya dapat dilakukan oleh institusi pendidikan yakni universitas sebagai salah satu bentuk hilirisasi hasil riset nya.

Komoditi gula aren kini menjadi produk unggulan masyarakat pedesaan di Kabupaten Gresik. Produk gula aren juga ditengah pandemi hingga kini tetap berkembang. Sentra – sentra produksi gula aren. Pemerintah daerah mendorong produksi gula aren berkembang di Kabupaten Gresik sehingga mampu mengatasi kemiskinan ekstrim. Kelebihan gula aren disini, selain rasanya manis, beraroma segar, tahan lama serta kadar gulanya relatif kecil sehingga cocok bagi penderita diabetes. Permintaan gula aren untuk pasar domestik hingga kini cenderung tinggi karena masuk kategori makanan organik tanpa menggunakan zat kimia.

Proses produksi gula aren di tingkat petani dilakukan dengan peralatan yang sangat sederhana yaitu menggunakan kual, pengaduk dan tungku, pemasakan menggunakan kayu bakar. Gula aren cetak dari para pengrajin biasanya langsung dijual ke pasar atau pengepul yang datang pada hari – hari tertentu tanpa dilakukan pengemasan terlebih dahulu. Hal ini bisa menjadi kelemahan pada gula aren sehingga berakibat daya tahan yang pendek dan tingkat harga yang berfluktuatif.

2. METODE

Upaya untuk Pelatihan dan Pembinaan Komersialisasi Produk Usaha Mikro Agribisnis Kelompok Tani Mekar Kembali Desa Rambahan Kabupaten Gresik untuk Menghadapi Era Revolusi

Industri 4.0 dilakukan melalui beberapa kegiatan, yaitu :

1. Penyuluhan mengenai konsep manajemen usaha, pemasaran dan komersialisasi produk.

2. Penyuluhan dan pembinaan perbaikan kemasan produk dan memberikan bantuan *handsealer*.
3. Pembinaan proses digitalisasi pemasaran era Revolusi Industri 4.0 melalui pelatihan media sosial, dan *website*.
4. Penyuluhan proses pendaftaran usaha dan merk.

Perbaikan manajemen usaha dan pemasaran produk, diharapkan dapat membantu komersialisasi produk mikro agribisnis. Hal ini terkait dengan kemampuan inovasi usaha dan mengembangkan produk serta memasarkannya pada era generasi milenial saat ini. Produk unggulan yang menarik dan memiliki ciri khas khusus akan membantu proses komersialisasi menjadi lebih mudah karena produk seperti ini akan sangat mudah diingat, apalagi jika ditambah dengan yang menunjukkan bahwa produk merupakan ciri khas lokal yang tidak ditemukan pada daerah lain. Hal ini akan menambah pangsa pasar mikro agribisnis karena berada di Desa Rambahan sehingga produk khas wilayah yang menarik akan menjadi daya tarik tersendiri bagi wisatawan domestik dan mancanegara.

Evaluasi yang akan dilakukan terkait dengan pelaksanaan kegiatan ini adalah:

1. Aspek pengetahuan : bertambahnya pengetahuan dan kemampuan industri mengenai konsep manajemen usaha, pemasaran dan komersialisasi produk.
2. Aspek pelaksanaan diukur dengan penerapan konsep manajemen usaha, pemasaran dan komersialisasi produk untuk menghasilkan pendapatan dan meningkatkan produktivitas yang akan berdampak pada peluang kerja dan kesejahteraan masyarakat.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Sebelum kegiatan pelatihan komersialisasi produk usaha mikro agribisnis pada Kelompok Tani Mekar Kembali Desa Rambahan Kabupaten Gresik dalam menghadapi era revolusi industry 4.0 dilaksanakan, dilakukan terlebih dahulu survey pendahuluan untuk memetakan kondisi usaha mikro agribisnis yang akan menjadi peserta pelatihan. Hal ini dilakukan agar kegiatan pengabdian yang dilakukan dapat membeerikan solusi terhadap permasalahan komersialisasi produk yang dihadapi. Dari kegiatan turun lapangan tersebut diperoleh informasi bahwa :

1. Rata – rata usaha mikro agribisnis yang terdapat di Kelompok Tani Mekar Kembali Desa Rambahan Kabupaten Gresik belum memiliki izin usaha.
2. Rata – rata pemilik usaha memasarkan produk usahanya masih disekitar wilayah usaha.
3. Kualitas produk yang dihasilkan tergolong kepada rasa yang enak, namun tampilan masih kurang menarik.
4. Produksi masih dilakukan untuk memenuhi pesanan pelanggan lokal saja.
5. Belum tampak usaha untuk memasarkan produk lebih luas.

4. KESIMPULAN

Dari hasil pelatihan komersialisasi produk usaha mikro agribisnis pada Kelompok Tani Mekar Kembali Desa Rambahan Kabupaten Gresik. Dari hasil Pelaksanaan Pelatihan Kecamatan Muara Bulian dalam menghadapi era revolusi industry 4.0 maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :peserta pelatihan (usaha mikro agribisnis) mendapatkan tambahan pengetahuan tentang produk dan produksi yang baik, produk yang komersil, jaringan pemasaran yang baru dan mekanisme komersialisasi produk pada era digital Revolusi Industri 4.0. Kegiatan pengabdian akan dilanjutkan kepada tahap pembinaan perbaikan kemasan, sehingga produk dapat dipasarkan secara digital.

DAFTAR PUSTAKA

- BPS. 2015. *Peningkatan Kinerja Pertanian Menuju Kedaulatan Pangan*. Jakarta
- Daryanto, Arief. 2009. *Dinamika Daya Saing Industri Peternakan*. IPB Press. Bogor
- Hariance, Rika. 2017. *Analisa Keunggulan Kompetitif Agroindustri Kopi di Kota Bukittinggi*. Penelitian Dosen Pemula Universitas Andalas.
- Kasmir. 2010. *Kewirausahaan*. Jakarta: PT. Rajagrafindo Persada