

Analisa Peluang Dan Strategi Usaha Produk Baru Minyak Wangi Merek W&M oleh Warga Klepu Di Jabodetabek

Bambang Sutarto¹, Wahadi Siamto², Anisa Nurdina³

Prodi Manajemen, Universitas Pamulang

¹ dosen01716@unpam.ac.id, ² dosen01458@unpam.ac.id, ³ dosen01007@unpam.ac.id

Received 12 Januari 2023 | Revised 30 Maret 2023 | Accepted 31 Maret 2023

*Korespondensi Penulis

Abstrak: Pengabdian Kepada Masyarakat ini bertujuan untuk membantu permasalahan mitra pada produk baru minyak wangi W&M dalam membaca peluang dan menetapkan strategi usaha produk baru dengan berkonsentrasi pada aspek sumber daya manusia. Dimana inti masalah yang akan dipecahkan berkaitan dengan masih belum jelasnya strategi yang tepat dalam meluncurkan produk baru sesuai peluang pasar, masih belum paham teknik mengelola SDM yang tepat agar dapat menggapai peluang usaha dan masih belum paham teknik menjalankan manajemen usaha yang baik dalam usaha. Metode yang digunakan pada pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat ini adalah Workshop dan pendampingan. Dimana sebelumnya dilakukan tahapan observasi langsung guna mengetahui permasalahan yang muncul pada lokasi penelitian. Pelatihan ini digunakan untuk memberikan pemahaman mendalam tentang manajemen SDM khususnya pengelolaan SDM pada usaha kecil yang bergerak dibidang minyak wangi, hal ini bertujuan agar Anggota Paguyuban yang menggeluti bidang usaha tersebut dapat memahami dan menerapkan pengelolaan SDM dan Bisnis dengan cukup baik. Selain Pelatihan Pengelolaan SDM pada kesempatan ini sekaligus diberikan penjelasan tentang membaca peluang dan penetapan strategi pada pelaksanaan usaha minyak wangi. Hasil pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat terukur kedalam tabel dengan pencapaian skor sebesar 4.81 masuk dalam kategori sangat baik. Selain itu rangkaian berjalan dengan sangat lancar dan seluruh peserta yang hadir dipastikan mendapatkan pemahaman materi dengan sangat baik. Pada akhir sesi pelatihan peserta diberikan juga praktik sederhana guna menunjang kemampuan implementasi pengelolaan SDM dan kemampuan membaca peluang serta strategi usaha minyak wangi merek W&M pada usaha yang sudah berjalan. Sebagai penyempurnaan dan memastikan kemampuan peserta dalam menerapkan materi secara maksimal, akan dilakukan tahapan evaluasi secara berkala dari tim dosen dan praktisi pengajar.

Kata Kunci: Pelatihan; Strategi Usaha; Sumber Daya Manusia.

Abstract: This Community Service aims to help partner problems in W&M brand perfume products, in reading opportunities and determining new product business strategies by concentrating on human resource aspects. Where the core problems to be solved are related to the still unclear right strategy in launching new products according to market opportunities, still not understanding the right HR management techniques in order to reach business opportunities and still not understanding the techniques of running good business management in business. The method used in the implementation of this Community Service is Workshop and mentoring. Where previously a direct observation stage was carried out to find out the problems that arose at the research location. This training is used to provide an in-depth understanding of HR management, especially HR management in small businesses engaged in perfumed oil, it is intended that the Association Members who are engaged in this business field can understand and implement HR and Business management quite well. In addition to HR Management Training on this occasion, an explanation was also given about reading opportunities and setting strategies on the implementation of the perfume business. The results of the implementation of Community Service are measured into the achievement of a score of 4.81 in the very good category. In addition, all stages ran very smoothly and all participants who attended were ensured to get a very good

understanding of the material. At the end of the training session, participants were also given simple practices to support the ability to implement HR management and the ability to read opportunities and business strategies for the W&M brand fragrance oil in an existing business. As a refinement and to ensure the ability of participants to apply the material optimally, there will be a periodic evaluation stage from a team of lecturers and teaching practitioners.

Keywords: *Training; business strategy; human resources.*

PENDAHULUAN

Analisis Situasi Permasalahan

Diketahui bahwa negara Indonesia memiliki populasi yang besar dan berkembang dengan masyarakat yang semakin peduli terhadap penampilan dan gaya hidup. Permintaan akan produk-produk kosmetik dan perawatan pribadi, termasuk parfum, terus meningkat seiring dengan kesadaran konsumen akan penampilan dan aroma yang semakin bermacam - macam. Ditambah lagi saat ini pertumbuhan ekonomi yang stabil dan meningkat di Indonesia telah meningkatkan daya beli masyarakat. Semakin banyak orang yang mampu menghabiskan uang untuk produk-produk mewah seperti parfum, baik untuk penggunaan pribadi maupun sebagai hadiah. Bahkan pembeli memiliki kecenderungan menikmati berbagai macam aroma dan merek parfum yang tersedia di pasaran. Semakin banyaknya merek parfum yang tersedia saat ini baik pasar online maupun online di dunia, termasuk di Indonesia, konsumen memiliki akses yang lebih besar terhadap berbagai macam produk dan merek. Hal ini menciptakan peluang bagi pelaku usaha lokal untuk menghadirkan produk-produk parfum dengan kualitas dan harga yang bersaing serta kualitas barang yang variatif.

Selain itu di Indonesia, penggunaan parfum tidak hanya sebagai alat untuk mempercantik diri, tetapi juga sebagai bagian dari budaya dan tradisi. Misalnya, pada acara-acara tertentu seperti pernikahan atau perayaan, penggunaan parfum merupakan hal yang umum dan dianggap penting untuk meningkatkan kepercayaan diri dan kesan yang baik. Pasar kosmetik dan perawatan pribadi di Indonesia terus berkembang pesat. Hal ini termasuk permintaan akan produk-produk parfum yang inovatif dan sesuai dengan preferensi konsumen lokal. Salah satu yang hadir menjadi pemain dunia minyak wangi baru adalah merek minyak wangi W&M yang merupakan besutan ide usaha dari anggota paguyuban argapuri. Parfum merek W&M siap meramaikan dunia minyak wangi di Indonesia. Sebagaimana diketahui bahwa Ikatan Keluarga Gunung Kidul (IKG) Argapuri merupakan organisasi yang terdiri dari masyarakat urban asal daerah Gunung Kidul Aragapuri Yogyakarta. Organisasi ini menaungi dan memberikan pendampingan kepada anggotanya yang rata - rata adalah pelaksana UMKM atau pengusaha - pengusaha kecil yang merintis ataupun yang sudah sangat berkembang. Karena pada awal pembentukan ide usaha ini dilakukan secara otodidak, maka memiliki kemungkinan cukup besar usaha yang dirintis ini akan berjalan cukup lamban. Kemampuan sumber daya manusia didalam kelompok usaha untuk mengelola usaha minyak wangi yang pasti saja sangat terbatas, sehingga butuh peran mendalam dari pihak lain yang lebih kompeten.

Permasalahan

Kali ini, Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) melibatkan Dosen dan mahasiswa dari Program Studi Manajemen Universitas Pamulang. Mereka berperan sebagai wadah untuk memberikan pendampingan kewirausahaan kepada seluruh anggota paguyuban perantau di Argapuri, terutama di desa Klepu yang berada di wilayah JABODETABEK. Fokus pendampingan ini adalah pada mereka yang sedang memulai usaha parfum, yang dikenal dengan merek dagang W&M. Dari hasil survei yang dilakukan oleh tim Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) Dosen Program Studi Manajemen Universitas Pamulang, yang melibatkan pengembangan usaha parfum merek W&M, kami menemukan beberapa permasalahan yang dihadapi oleh anggota paguyuban perantau Argapuri di wilayah JABODETABEK dalam menjalankan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) parfum mereka. Permasalahan tersebut dapat dirangkum sebagai berikut:

1. Strategi usaha parfum yang masih belum jelas.
2. Pengelolaan sumber daya manusia (SDM) yang belum optimal untuk mencapai target penjualan parfum.

3. Kurangnya pemahaman dan penerapan praktik manajemen usaha parfum yang efektif dan efisien.

Tujuan Pengabdian kepada Masyarakat

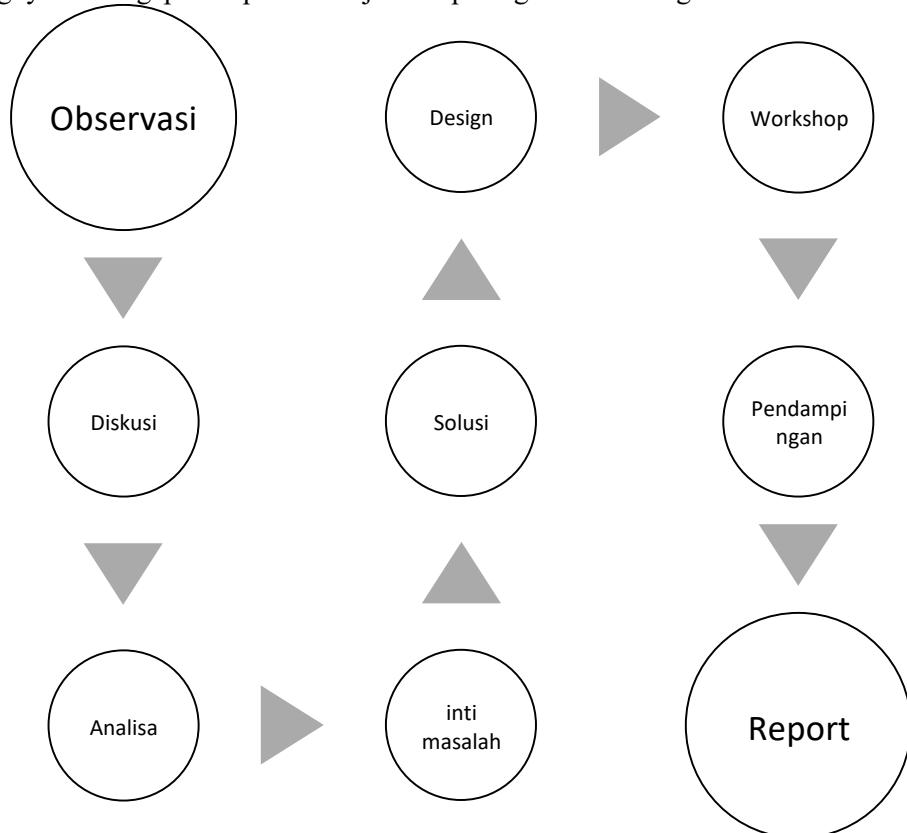
Dalam menghadapi kondisi-kondisi yang telah disebutkan di atas, tim PKM dan anggota paguyuban setuju untuk memberikan pendampingan secara berkala guna meningkatkan efektivitas proses usaha parfum yang mereka jalani saat ini. Terdapat tiga poin utama yang menjadi fokus dari pelaksanaan PKM ini, yaitu:

1. Bagaimana strategi yang tepat dalam industri parfum.
2. Bagaimana mengelola sumber daya manusia (SDM) untuk mencapai target penjualan parfum.
3. Bagaimana implementasi praktik manajemen usaha parfum yang efektif dan efisien.

Dengan demikian, kami akan mengarahkan upaya pendampingan kami untuk mendukung dan memfasilitasi para anggota paguyuban perantau Argapuri di wilayah JABODETABEK yang menjalankan usaha parfum, terutama yang menggunakan merek W&M, dalam mengembangkan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) mereka.

Kerangka Pemecahan Masalah

Dimana alur kerja yang digunakan dalam menyelesaikan permasalahan yang dihadapi UKM Anggota Paguyuban Argapuri seperti ditunjukkan pada gambar melingkar berikut ini :



Gambar 1: Alur Pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat

Menjelaskan alur pada gambar di atas, terdapat 9 tahapan pokok yang menjadi dasar pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat pada Paguyuban Perantau Argapuri Tangerang Selatan fokus pada usaha Minyak wagi W&M :

1. Tahap observsi, pada tahap awal ini bertujuan untuk menemukan informasi peunjang terkait permasalahan mitra
2. Tahap diskusi, pada tahap ini tim PKM dan mitra berdiskusi secara intens untuk menggali lebih dalam Permasalahan Mitra
3. Tahap analisa, tim PKM akan melakukan analisa atas hasil observasi dan diskusi

4. Tahap inti masalah, tim PKM dan mitra memutuskan inti yang menjadi permasalahan
5. Tahap Solusi, Tim PKM dan Mitra secara bersama - sama merancang solusi yang efektif
6. Tahap Design, tim PKM membuat Design materi dan sistem yang tepat atas jenis solusi yang disepakati
7. Tahap Workshop, tim PKM menyelenggarakan kegiatan pelatihan dengan melibatkan mitra
8. Tahap pendampingan, tim PKM memberikan pendampingan usaha secara berkala
9. Tahap ReporT, tim PKM menyusun laporan hasil pelaksanaan PKM

Realisasi Pemecahan Masalah

Pelaksanaan PKM dimulai dengan metode workshop dan pelatihan. Dimana workshop adalah diskusi atau kerja praktik mengenai subyek tertentu. Dilakukan oleh sekelompok orang. Mereka membagikan pengetahuan dan pengalaman mereka. Setelah proses pelatihan berlangsung dan memastikan seluruh peserta memahami materinya dengan baik, langkah selanjutnya akan dilakukan pendampingan pelaksanaan manajemen SDM dan strategi usaha minyak wangi secara berkala guna memastikan penerapan dilakukan secara benar dan konsisten. Pada tahap akhir dilakukan evaluasi secara menyeluruh guna mengetahui perubahan dari hasil pengabdian. Materi pelatihan dan workshop dimulai dengan penjelasan tentang dasar usaha minyak wangi dan strategi penunjang dalam menggapai target yang efektif dan efisien. Dan dilanjutkan dengan penjelasan tentang teknik manajemen SDM harian. Karena dengan pelaksanaan pengelolaan SDM yang sistematis, maka setiap wirausahawan dapat benar-benar mengetahui bagaimana kondisi SDM yang sedang terjadi.

Setelah pengabdian ini dilaksanakan maka tahapan berikutnya pengabdi akan melakukan pendataan dari hasil pelatihan. Selain itu dilakukan tahapan penyuluhan dan pendampingan pelaksanaan manajemen SDM secara berkesinambungan hingga peserta cukup mandiri dalam pelaksanaanya. Setelah itu pengabdi membuat laporan hasil dan melakukan submit jurnal luaran wajib berupa jurnal nasional yang dikelola Lembaga Penerbit Jurnal Universitas Pamulang tahun 2024. Harapan Pengabdi bahwa program ini dapat membantu perekonomian Anggota Pagubuyuban Argapuri dalam memenuhi kebutuhan perekonomian sebagai pelopor pencipta usaha dimasa yang akan datang.

KAJIAN PUSTAKA

Kunci Berwirausaha

Dalam memulai perjalanan sebagai seorang Wirausahawan, seseorang perlu menguasai beberapa kecakapan dasar sebagai berikut:

1. Mampu membaca peluang: Peluang merupakan titik awal dari setiap usaha. Seorang yang ingin terjun ke dalam dunia bisnis harus mampu mengidentifikasi peluang usaha potensial yang, jika dikejar atau direalisasikan, akan menghasilkan keuntungan.
2. Kemampuan berkolaborasi: Setiap bidang usaha tidak terpisah dari bidang usaha lainnya dan orang-orang di sekitarnya. Terutama dalam usaha berskala besar, kerjasama dengan pihak lain seperti supplier sangatlah penting. Oleh karena itu, seorang calon pengusaha harus memiliki kemampuan bekerja sama dengan pihak luar.
3. Kerja keras, tuntas, dan produktif: Menggerakkan suatu usaha baru membutuhkan energi yang besar. Oleh karena itu, pemilik atau pendiri usaha harus siap untuk bekerja keras. Selain itu, konsistensi dan hasil yang maksimal harus menjadi fokusnya. Setelah mencapai hasil, upaya untuk meningkatkan produktivitas harus terus dilakukan.
4. Kemampuan bekerja mandiri: Seorang calon pengusaha harus mampu bekerja secara mandiri tanpa tergantung pada orang lain.
5. Kemampuan memecahkan masalah: Dalam dunia bisnis, masalah pasti akan muncul dan harus diatasi. Seorang pengusaha tidak boleh lari dari masalah, melainkan harus menemukan solusinya.
6. Keputusan dan risiko: Di dunia bisnis, setiap keputusan membawa risiko. Seorang pengusaha harus siap mengambil keputusan dan menghadapi konsekuensinya.
7. Kreatif dan inovatif: Dunia bisnis selalu berubah dan berkembang. Seorang pengusaha harus selalu kreatif dan inovatif untuk menemukan hal-hal baru yang sesuai dengan tuntutan zaman.
8. Efektif dan efisien: Efektivitas dan efisiensi merupakan kunci bagi kesuksesan perusahaan. Setiap usaha harus dijalankan secara efektif dan efisien untuk mencapai keuntungan yang maksimal.

Mengenal Usaha Minyak Wangi

Usaha minyak wangi merupakan kegiatan bisnis yang berfokus pada produksi, penjualan, dan distribusi berbagai jenis minyak wangi. Ini bisa mencakup berbagai produk seperti parfum dan minyak wangi yang mengandung bahan-bahan aromatik. Bisnis ini biasanya melibatkan proses pengembangan aroma, formulasi produk, perencanaan pemasaran, serta manajemen rantai pasokan untuk memastikan produk-produk tersebut tersedia di pasaran. Bisnis minyak wangi dapat menjadi industri yang sangat besar dan beragam, melibatkan pemain dari berbagai skala, mulai dari produsen besar hingga produsen kecil yang membuat produk-produk yang lebih khusus. Tren bisnis minyak wangi terus berubah seiring dengan perkembangan selera konsumen dan perkembangan teknologi. Fleksibilitas dalam merespons perubahan ini adalah kunci keberhasilan bagi produsen parfum. Khususnya untuk dapat terus menjaga daya saing mereka di pasar yang semakin kompetitif.

Dengan berbagai alasan tersebut, peluang bisnis minyak wangi saat ini masih sangat menjanjikan, meskipun terdapat beberapa perubahan dan tantangan dalam industri ini.

Bisnis minyak wangi memerlukan modal awal yang terjangkau, mulai dari beberapa ratus ribu hingga di bawah lima juta rupiah. Harga yang bervariasi ini membuat bisnis parfum cocok untuk berbagai kalangan. Bisnis minyak wangi masih termasuk bisnis yang berpeluang besar karena dapat menghasilkan keuntungan yang signifikan. Perkirakan margin keuntungannya bisa mencapai 50% hingga 100%. Jadi, peluangnya memang masih sangat bagus di dunia industri. Kalau kamu tertarik untuk memulai bisnis parfum, sebaiknya segera coba dari sekarang.

Kunci Strategi usaha Minyak Wangi

Usaha minyak wangi memerlukan kunci strategis agar dapat berjalan dengan baik dan menguntungkan. Berikut adalah beberapa kunci strategis yang penting untuk kesuksesan usaha minyak wangi:

1. Penelitian Pasar yang Mendalam, memahami tren dan preferensi konsumen adalah kunci dalam merancang produk yang diminati pasar. Lakukan penelitian pasar yang mendalam untuk memahami kebutuhan dan preferensi konsumen saat ini.
2. Inovasi Produk, berinovasi dalam formulasi produk, aroma, dan kemasan untuk membedakan diri dari pesaing dan memenuhi permintaan pasar yang berubah. Berinvestasi dalam riset dan pengembangan untuk menciptakan produk-produk yang unik dan berkualitas tinggi.
3. Kualitas Bahan Baku, pastikan menggunakan bahan baku berkualitas tinggi untuk menciptakan produk minyak wangi yang berkualitas dan tahan lama. Kerjasama dengan pemasok bahan baku yang terpercaya dan mengutamakan kontrol kualitas selama proses produksi.
4. Pemasaran yang Efektif, penggunaan strategi pemasaran yang efektif sangat penting untuk membangun kesadaran merek dan menjangkau konsumen potensial. Manfaatkan platform online dan offline, serta strategi pemasaran yang sesuai dengan target pasar Anda.
5. Pengalaman Pelanggan yang Positif, fokuslah pada memberikan pengalaman pelanggan yang positif, mulai dari proses pembelian hingga penggunaan produk. Berikan layanan pelanggan yang baik, terima umpan balik, dan tanggapi keluhan dengan cepat dan efektif.
6. Kemitraan Strategis, jalin kemitraan strategis dengan pihak-pihak terkait, seperti pemasok bahan baku, distributor, dan pengecer, untuk memperluas jangkauan pasar dan memperkuat saluran distribusi Anda.
7. Keberlanjutan, Perhatikan keberlanjutan dalam seluruh aspek bisnis Anda, mulai dari bahan baku hingga kemasan produk. Berinvestasi dalam praktik-produksi yang ramah lingkungan dan memberikan kontribusi positif bagi lingkungan.
8. Analisis dan Pemantauan Kinerja, terus melakukan analisis kinerja untuk memantau penjualan, tren pasar, dan respons pelanggan. Gunakan data ini untuk mengevaluasi strategi Anda, mengidentifikasi peluang baru, dan mengoptimalkan kinerja bisnis Anda.

Pengelolaan SDM Usaha Kecil

Sumber daya manusia adalah elemen utama yang tidak dapat dihilangkan dari pelaksanaan usaha atau bisnis apapun. Pengelolaan sumber daya manusia (SDM) pada usaha kecil memegang peran penting dalam kesuksesan dan pertumbuhan usaha baik kecil ataupun skala besar. Berikut adalah beberapa prinsip dan praktik penting dalam pengelolaan SDM pada usaha kecil:



1. Pemilihan Karyawan yang Tepat, pada usaha kecil, setiap karyawan memiliki dampak besar terhadap kinerja bisnis. Oleh karena itu, penting untuk memilih karyawan yang sesuai dengan budaya perusahaan, memiliki keterampilan yang sesuai, dan memiliki motivasi untuk berkontribusi pada kesuksesan usaha.
2. Pelatihan dan Pengembangan, meskipun anggaran pelatihan mungkin terbatas, usaha kecil dapat memberikan pelatihan yang efektif kepada karyawannya. Ini dapat dilakukan melalui pelatihan internal, mentoring, atau kursus online yang terjangkau. Investasi dalam pengembangan karyawan akan meningkatkan keterampilan mereka dan membantu meningkatkan kinerja bisnis.
3. Komunikasi Terbuka, komunikasi yang terbuka dan transparan antara manajemen dan karyawan adalah kunci dalam menjaga hubungan kerja yang sehat dan produktif. Manajemen harus memberikan umpan balik secara teratur, mendengarkan masukan karyawan, dan memastikan bahwa informasi penting disampaikan dengan jelas kepada semua anggota tim.
4. Motivasi dan Pengakuan, meskipun imbalan finansial mungkin terbatas, pengakuan atas pencapaian dan kontribusi karyawan dapat menjadi alat motivasi yang kuat. Penghargaan sederhana seperti pujian verbal, pengakuan publik, atau insentif non-finansial dapat membantu meningkatkan moral dan motivasi karyawan.
5. Fleksibilitas Kerja, memberikan fleksibilitas dalam jadwal kerja atau kesempatan untuk bekerja dari rumah dapat menjadi daya tarik bagi karyawan dan membantu menjaga keseimbangan kehidupan kerja-pribadi yang sehat. Ini juga dapat meningkatkan produktivitas dan kepuasan karyawan.
6. Manajemen Kinerja, meskipun usaha kecil mungkin tidak memiliki sistem manajemen kinerja yang formal, penting untuk memiliki mekanisme untuk mengevaluasi kinerja karyawan secara teratur. Ini dapat dilakukan melalui evaluasi kinerja informal, pembicaraan satu lawan satu, atau pembahasan kinerja bersama.
7. Pengelolaan Konflik dengan Bijak, konflik di tempat kerja dapat terjadi di mana pun ada interaksi manusia. Penting bagi manajemen untuk menangani konflik dengan bijaksana dan adil, memastikan bahwa semua pihak merasa didengar dan solusi yang memuaskan dapat ditemukan.
8. Keseimbangan Antara Kehidupan Kerja dan Pribadi, mempertimbangkan keseimbangan antara kehidupan kerja dan pribadi karyawan adalah investasi jangka panjang dalam kesejahteraan mereka. Memperhatikan kebutuhan individu dan memberikan fleksibilitas dalam hal ini dapat membantu meningkatkan retensi karyawan dan produktivitas

METODE

Pengabdian ini menerapkan Metode Workshop dan pendampingan. Dimana Berger (2018) mendefinisikan Workshop adalah "suatu bentuk pembelajaran yang aktif dan berpusat pada peserta, di mana peserta aktif terlibat dalam kegiatan belajar yang praktis, seperti diskusi, simulasi, latihan, dan studi kasus." . Sedangkan menurut Ragins & Kram (2007), Pendampingan adalah "suatu hubungan yang dinamis antara mentor dan mentee, di mana mentor memberikan bimbingan, dukungan, dan umpan balik kepada mentee untuk membantu mereka mengembangkan keterampilan, pengetahuan, dan wawasan yang diperlukan untuk mencapai tujuan mereka".

Dalam Pelaksanaan Pelatihan *workshop* ini akan dibagi menjadi beberapa tahap diantaranya :

1. Pembukaan oleh Pembawa acara yang sekaligus membuka acara pelatihan ini dengan doa.
2. Sambutan-sambutan dari berbagai pihak diantaranya dari ketua Pengabdi yang dilanjutkan oleh ketua paguyuban
3. Pelaksanaan Pelatihan di awali dari pemahaman tentang usaha kecil, strategi usaha minyak wangi dan dilanjutkan dengan materi manajemen Sumber Daya Manusia dan seterusnya.
4. Pelaksanaan Praktek penerapan manajemen Sumber Daya Manusia
5. Selanjutnya setelah seluruh acara pelatihan selesai dibukalah sesi tanya jawab dan tukar pengalaman dan pendapat dari seluruh peserta guna mengevaluasi dan mendata seluruh kegiatan yang sudah berjalan serta mencatatnya sebagai bahan masukan dan untuk pembinaan di masa yang akan datang, hal ini kami lakukan karena kami berharap Pengabdian ini merupakan pengabdian yang berkelanjutan dari tahun ke tahun sampai terwujud harapan yang disepakati bersama guna membuat solusi bagi pelaksana usaha kecil oleh anggota paguyuban.
6. Membuat kesepakatan pelaksanaan pendampingan secara berkala untuk memastikan konsistensi pelaksanaan di usaha yang dijalankan.

7. Melakukan tahapan evaluasi penerapan manajemen Sumber Daya Manusia pada usaha yang dikelola. Hal ini bertujuan untuk memaksimalkan peran pengabdi dalam keberhasilan pelatihan dan mencapai target yang dituju agar tercapai kesejahteraan ekonomi.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil

Secara keseluruhan pelaksanaan Pengabdian kepada masyarakat kali ini berjalan dengan lancar dan peserta sangat antusias. Keseluruhan peserta ikut terlibat dalam kegiatan workshop secara aktif dengan dipandu oleh tim dosen yang kompeten. Berikut adalah rangkuman hasil pelaksanaan Pengabdian pada sesi workshop:

1. Sebanyak 95% peserta mendapatkan nilai Post test maksimal (diatas 90 skala 100)
2. Sebanyak 90% peserta dapat menerapkan praktek dengan maksimal dilihat dari evaluasi akhir sesi workshop dan tugas yang diselesaikan
3. Pada pelaksanaan tanya jawab 80% peserta antusias bertanya dan saling menanggapi atas jawaban peserta lain

Berdasarkan hasil feedback yang diberikan kepada seluruh peserta yang hadir sebanyak 29 orang, diperoleh hasil sebagai berikut :

Tabel 1: Penilaian Responden Terhadap Pelaksanaan Pelatihan

| No Penilaian Kegiatan | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 | Jmh | Skor | Rata-rata | Keterangan |
|---|-----|----|----|---|---|-----|------|-----------|-------------|
| A Materi Pelatihan | | | | | | | | | |
| 1 Jelas dan mudah diikuti | 20 | 4 | 5 | 0 | 0 | 29 | 131 | 4,52 | Sangat Baik |
| 2 Relevan dengan objektivitas pelatihan | 25 | 1 | 3 | 0 | 0 | 29 | 138 | 4,76 | Sangat Baik |
| Sub Total_1 | 45 | 5 | 8 | 0 | 0 | 58 | 269 | 4,64 | Sangat Baik |
| B Narasumber | | | | | | | | | |
| 1 Penguasaan materi | 23 | 4 | 2 | 0 | 0 | 29 | 137 | 4,72 | Sangat Baik |
| 2 Public Speaking Baik | 20 | 4 | 5 | 0 | 0 | 29 | 131 | 4,52 | Sangat Baik |
| 3 Kejelasan dalam penyampaian | 25 | 4 | 0 | 0 | 0 | 29 | 141 | 4,86 | Sangat Baik |
| 4 Kemampuan dalam menjawab pertanyaan | 26 | 3 | 0 | 0 | 0 | 29 | 142 | 4,90 | Sangat Baik |
| 5 Penampilan | 29 | 0 | 0 | 0 | 0 | 29 | 145 | 5,00 | Sangat Baik |
| Sub Total_2 | 123 | 15 | 7 | 0 | 0 | 145 | 696 | 4,80 | Sangat Baik |
| C Tempat Pelatihan | | | | | | | | | |
| 1 Kenyamanan dalam belajar | 29 | 0 | 0 | 0 | 0 | 29 | 145 | 5,00 | Sangat Baik |
| Sub Total_2 | 29 | 0 | 0 | 0 | 0 | 29 | 145 | 5,00 | Sangat Baik |
| D Sajian/Konsumsi | | | | | | | | | |
| 1 Coffe break/snack | 25 | 4 | 0 | 0 | 0 | 29 | 141 | 4,86 | Sangat Baik |
| 2 Makan Siang | 27 | 2 | 0 | 0 | 0 | 29 | 143 | 4,93 | Sangat Baik |
| Sub Total_2 | 52 | 6 | 0 | 0 | 0 | 58 | 284 | 4,90 | Sangat Baik |
| Kesimpulan Umum Pelatihan | 115 | 47 | 28 | 0 | 0 | 290 | 1394 | 4,81 | Sangat Baik |

5. Baik Sekali , 4. Baik , 3. Cukup, 2. Cukup, 1. Kurang Sekali

Berdasarkan hasil jawaban 29 responden dari 29 peserta pelatihan pada tabel di atas, diperoleh hasil sebagai berikut:

1. Materi pelatihan yang meliputi kejelasan materi, mudah diikuti dan relevan dengan obyektivitas pelatihan yang dilaksanakan diperoleh skor nilai 4,64 dengan kriteria sangat baik karena terletak diantara skor 4,21 sampai 5,00.
2. Narasumber pelatihan dalam hal penguasaan materi, kemampuan Public Speaking, kejelasan materi, penampilan dan kemampuan menjawab pertanyaan peserta diperoleh skor nilai 4,80 dengan kriteria sangat baik karena terletak diantara skor 4,21 sampai 5,00.
3. Tempat pelatihan dalam hal ini kenyamanan peserta selama peserta mengikuti pelatihan tergolong sangat baik dengan skor nilai 5,0 dan terletak diantara skor 4,21 sampai 5,00.
4. Sajian/konsumsi dalam hal penyediaan coffee break/snack dan makan siang peserta diperoleh skor nilai 4,90 dengan kriteria sangat baik karena terletak diantara skor 4,21 sampai 5,00.



Dari hasil keseluruhan pelaksanaan Workshop rata-rata keseluruhan diperoleh nilai 4,81 katagori pelatihan “sangat baik”.

Pembahasan

Mengacu pada hasil diatas, dapat disampaikan bahwasanya :

1. Materi pelatihan yang diberikan kepada peserta sangat baik karena disampaikan dengan jelas, relevan dengan peserta, dan mudah diikuti.
2. Narasumber pelatihan juga sangat baik dalam menguasai materi, gaya penyampaian (Public Speaking), kejelasan materi, penampilan, dan kemampuan dalam menjawab permasalahan yang diajukan oleh peserta.
3. Tempat pelatihan juga dinilai sangat baik karena memberikan kenyamanan kepada peserta dalam mengikuti seluruh kegiatan pelatihan dari awal hingga akhir.
4. Selain itu, pelayanan konsumsi dan istirahat yang disediakan juga sangat baik.

Adapun dokumentasi kegiatan pengabdian masyarakat seperti ditunjukkan pada gambar berikut:



Gambar 2: Foto Kegiatan Pengabdian Masyarakat

SIMPULAN

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) dengan judul “**Analisa Peluang Dan Strategi Usaha Produk Baru Minyak Wangi Merek W&M oleh Warga Klepu Di Jabodetabek**”, secara keseluruhan berjalan dengan sangat lancar dan tertib. Antusiasme peserta pun berlanjut saat sesi tanya jawab seputar peragaan dan saat penyampaian materi. Banyak peserta yang tertarik dengan penjelasan materi dan mencoba mengarahkan pada pelaksanaan usaha yang mereka miliki. Beberapa poin positif yang muncul pada pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat ini yaitu penjelasan materi dan praktek yang cukup banyak serta maksimal sehingga sejumlah peserta yang hadir merasa sangat puas, Secara keseluruhan peserta memahami konsep usaha minyak wangi dan peluang strateginya yang efektif menguntungkan melalui peluang dan dasar - dasar kewirausahaan sehingga memotivasi semua peserta untuk terlibat dalam kegiatan usaha. Selain itu peserta dapat juga memahami teknik pengolahan SDM guna mendukung usaha kecil yang sudah berjalan.

DAFTAR PUSTAKA

- Agustina, Lita. (2019). Strategi dan Kinerja Manajemen Sumber Daya Manusia di Indonesia. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Handoko, T. Hani. (2017). Manajemen Personalia dan Sumber Daya Manusia. Edisi Revisi. Yogyakarta: BPFE.

- Hasibuan, Malayu S.P. (2017). Manajemen Sumber Daya Manusia. Edisi Revisi. Jakarta: PT Bumi Aksara.
- Mangkunegara, Anwar Prabu. (2017). Manajemen Sumber Daya Manusia Perusahaan. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- Rivai, Veithzal. (2018). Manajemen Sumber Daya Manusia untuk Perusahaan: Dari Teori ke Praktik. Edisi Revisi. Jakarta: PT Rajagrafindo Persada.
- Siamto, W., Paeno, P., & Gandung, M. (2023). Manfaat Pendampingan Entrepreneurship Usaha Isi Tinta Bagi Pengelola Colorindo Perantau Kota Tangerang Selatan. *Jurnal Pengabdian Tangerang Selatan [JURANTAS]*, 1(2), 54–59. <https://doi.org/10.58174/jrt.v1i2.33>
- Siamto, W., Paeno, & Nurdina, A. . (2023). Pendampingan Entrepreneurship Bagi Pengelola Paguyuban Perantau Argapuri di Kota Tangerang Selatan. *Jurnal Pengabdian Tangerang Selatan [JURANTAS]*, 1(1), 11–19. <https://doi.org/10.58174/jrt.v1i1.19>
- Wahadi Siamto, Whina Ratnawati, Angga Pratama. (2022). Bedah Buku Meningkatkan Kinerja Manajemen Sumber Daya Manusia Ditaman Baca Parigi Sawangan Depok. *JurnalABDIMAS*, Vol.3No.3, Hal(85-91).
<http://openjournal.unpam.ac.id/index.php/ABMAS/article/view/24034>
- Akeyodia (2022). Ternyata Cara Mengelola SDM yang Efektif dan Efisien dengan Memberikan Pelatihan Lho!. <https://akeyodia.com/cara-mengelola-sdm-yang-efektif/>
- BFI Finance (2023). 11 Cara Memulai Bisnis Parfum Untuk Pemula, Mudah dan Menguntungkan! <https://www.bfi.co.id/id/blog/cara-memulai-bisnis-parfum-untuk-pemula>
- Harian Pelita.id (2024). Wali Kota Jaksel Munjirin Hadiri Pengukuhan Pengurus Ikatan Keluarga Gunungkidul. <https://harianpelita.id/news/metropolitan/wali-kota-jaksel-munjirin-hadiri-pengukuhan-pengurus-ikatan-keluarga-gunungkidul/>
- Kementerian Keuangan RI (2020). UMKM Bangkit, Ekonomi Indonesia Terungkit. <https://www.djkn.kemenkeu.go.id/artikel/baca/13317/UMKM-Bangkit-Ekonomi-Indonesia-Terungkit.html>