

PENGUATAN USAHA FURNITURE ROTAN MELALUI MANAJEMEN PRODUKSI, STRATEGI KOMUNIKASI DAN LEGALITAS USAHA

¹La Ode Ismail, ²Wiwin Sultraeni, ³Wa Ode Nila Farlin, ⁴Syahrudin, ⁵Ahmad Hamid, ⁶Febrina Miftahul Ilmi, ⁷Farliono

^{1,2,3,4,5,6&7}Universitas Nahdlatul Ulama Sulawesi Tenggara, Kendari, Indonesia.

Email¹: mailode86@gmail.com

Abstrak

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk meningkatkan kapasitas mitra usaha furniture rotan dalam aspek manajemen produksi, komunikasi pemasaran, dan legalitas usaha. Permasalahan utama yang dihadapi mitra meliputi rendahnya pemahaman tentang sistem produksi yang efisien, minimnya pemanfaatan media digital untuk pemasaran, serta belum adanya legalitas formal dalam menjalankan usaha. Metode yang digunakan adalah pelatihan dan pendampingan berkelanjutan berbasis partisipatif dan teknologi. Pelatihan difokuskan pada pengelolaan SDM, perencanaan bisnis, pemasaran digital, serta proses perizinan melalui OSS. Hasil uji pretest dan posttest menunjukkan adanya peningkatan pemahaman mitra, masing-masing sebesar 19% pada aspek manajemen produksi, 15% pada komunikasi pemasaran, dan 13% pada legalitas usaha. Selain itu, mitra mulai mampu mengimplementasikan teknologi produksi dan strategi pemasaran digital secara mandiri. Program ini menunjukkan efektivitas pendekatan yang digunakan serta potensi untuk direplikasi pada komunitas usaha serupa dalam rangka penguatan ekonomi lokal berbasis potensi rotan.

Kata kunci: pengabdian masyarakat, rotan, manajemen produksi, pemasaran digital, legalitas usaha.

Abstract

This community service program aims to enhance the capacity of rattan furniture business partners in the areas of production management, marketing communication, and business legality. The main problems faced by the partners include a lack of understanding of efficient production systems, limited use of digital media for marketing, and the absence of formal business legality. The method used was a participatory and technology-based training and mentoring approach. The training focused on human resource management, business planning, digital marketing, and business licensing processes through the OSS system. The results of the pretest and posttest showed an improvement in partner understanding, with increases of 19% in production management, 15% in marketing communication, and 13% in business legality. Additionally, partners began to independently implement production technologies and digital marketing strategies. This program demonstrates the effectiveness of the applied approach and its potential to be replicated in similar business communities to strengthen the local economy based on rattan potential.

Keywords: community service, rattan, production management, digital marketing, business legality.

1. LATAR BELAKANG

Desa-desanya di Indonesia yang memiliki kekayaan sumber daya alam seperti hutan rotan seringkali belum dimanfaatkan secara optimal untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Salah satu contoh nyata adalah sebuah desa Lelekaa di kabupaten Konawe Selatan yang memiliki luas hutan produksi rotan dengan luas sekitar 15.000 hektar. Potensi ini seharusnya bisa menjadi sumber ekonomi utama jika dikelola dengan baik. Sayangnya, walaupun sebagian besar masyarakatnya memiliki pekerjaan sebagai petani, pekebun, dan pengrajin furniture rotan, pengembangan usaha mereka masih terbatas. Pendapatan bulanan masyarakat berada di kisaran 6 hingga 10 juta rupiah, namun belum stabil karena tergantung pada musim dan permintaan pasar yang fluktuatif.

Industri furniture rotan menjadi salah satu sektor unggulan di desa ini. Produk-produk yang dihasilkan memiliki nilai estetika tinggi dan daya jual yang baik di pasar domestik maupun internasional. Masyarakat telah lama menggantungkan hidup dari usaha ini karena ketersediaan bahan baku yang melimpah dari hutan rotan di sekitar wilayah mereka. Namun, tingginya potensi sumber daya ini tidak sejalan dengan peningkatan kesejahteraan masyarakat secara signifikan. Hal ini disebabkan oleh beberapa kendala mendasar dalam pengelolaan usaha yang mereka jalankan, yang menghambat perkembangan bisnis secara berkelanjutan.

Salah satu permasalahan utama yang dihadapi oleh para pelaku usaha furniture rotan adalah kurangnya pemahaman tentang perizinan usaha. Banyak pelaku usaha yang menjalankan kegiatan produksi tanpa legalitas formal (Saefullah & Ruvi, 2022), sehingga menyulitkan mereka untuk menjangkau pasar yang lebih luas atau mengakses bantuan pemerintah. Kondisi ini membuat mereka tetap berada dalam skala usaha mikro yang sulit berkembang. Padahal, legalitas usaha adalah salah satu syarat penting dalam mengembangkan bisnis (Noraga et al., 2023) dan menjalin kerja sama dengan pihak luar, baik distributor, investor, maupun lembaga pembiayaan.

Selain itu, keterbatasan dalam pemasaran digital juga menjadi tantangan yang cukup besar. Sebagian besar pelaku usaha masih memasarkan produknya secara konvensional, seperti melalui pasar lokal atau sistem mulut ke mulut. Padahal, di era digital saat ini, pemanfaatan media sosial dan platform e-commerce menjadi kunci penting (Syahrudin et al., 2025) dalam menjangkau konsumen yang lebih luas (Farhan & Roroa, n.d.; Mahdar et al., 2024). Ketidakmampuan dalam menggunakan teknologi digital menyebabkan produk furniture rotan desa ini kurang dikenal di pasar nasional maupun global, meskipun kualitasnya bersaing (Syahrudin et al., 2022) (Kasim et al., 2023) serta memberikan peluang untuk pengembangan sector pariwisata mereka (Murti et al., n.d.).

Permasalahan lainnya terletak pada strategi manajemen produksi yang belum efektif. Sebagian besar pelaku usaha belum memiliki sistem produksi yang efisien dan terorganisir. Proses produksi masih dilakukan secara tradisional tanpa perencanaan yang matang, sehingga sering terjadi keterlambatan, pemborosan bahan baku, dan hasil produksi yang tidak konsisten. Hal ini berpengaruh langsung terhadap kepuasan pelanggan dan daya saing produk. Tanpa manajemen

produksi yang baik, pelaku usaha akan kesulitan dalam memenuhi permintaan pasar dalam jumlah besar dan dalam waktu singkat.

Upaya pengembangan usaha furniture rotan memerlukan pendekatan terpadu yang mencakup aspek legalitas, pemasaran, dan manajemen produksi. Jika permasalahan-permasalahan tersebut tidak segera diatasi, maka masyarakat akan terus terjebak dalam rantai produksi yang stagnan dan tidak kompetitif. Padahal, dengan pendampingan dan pelatihan yang tepat, masyarakat memiliki potensi besar untuk meningkatkan skala usahanya. Pendapatan yang saat ini berkisar antara 6 sampai 10 juta rupiah per bulan bisa meningkat jika didukung dengan strategi bisnis yang lebih baik dan akses pasar yang lebih luas.

Berdasarkan kondisi tersebut, diperlukan sebuah program pemberdayaan yang berfokus pada peningkatan kapasitas pelaku usaha furniture rotan. Program ini diharapkan dapat memberikan solusi atas berbagai permasalahan yang mereka hadapi, mulai dari edukasi tentang perizinan usaha, pelatihan pemasaran digital, hingga pendampingan dalam manajemen produksi. Dengan pendekatan yang holistik dan partisipatif, diharapkan industri furniture rotan di desa ini dapat berkembang lebih maju, berdaya saing tinggi, serta memberikan kontribusi nyata bagi peningkatan kesejahteraan masyarakat secara berkelanjutan.

2. METODE

Kegiatan pengabdian ini dilaksanakan dengan menggunakan metode pelatihan dan pendampingan berkelanjutan yang berpadu dengan pendekatan partisipatif (Zunaidi, 2024). Pelatihan diberikan secara langsung kepada mitra usaha, meliputi manajemen produksi, legalitas usaha, dan pemasaran digital. Materi yang disampaikan mencakup pengelolaan SDM, perencanaan bisnis, penggunaan teknologi dalam produksi, dan strategi branding serta pemasaran di media sosial.

Tahapan kegiatan dimulai dengan sosialisasi kepada mitra dan pemerintah setempat untuk menjelaskan tujuan serta cakupan program. Selanjutnya dilakukan pelatihan yang mencakup pengelolaan usaha, penggunaan sistem manajemen produksi berbasis teknologi, pengurusan legalitas melalui OSS, serta pemanfaatan media sosial dan marketplace untuk pemasaran digital. Dalam pelatihan ini, mitra didampingi oleh tim ahli dan mahasiswa. Tahap berikutnya mitra dilatih menggunakan peralatan produksi modern serta diajarkan pengelolaan alur produksi berbasis sistem digital. Konten pemasaran juga dikembangkan bersama mitra menggunakan panduan sederhana. Evaluasi dilakukan secara berkala melalui pre-test dan post-test serta pendampingan selama tiga bulan untuk memastikan semua aspek berjalan efektif.

Alat dan bahan yang digunakan selama kegiatan berupa laptop, proyektor, papan tulis, modul pelatihan, mesin cat listrik, mesin las, software manajemen produksi, smartphone untuk praktik digital marketing, dan akses internet untuk kegiatan pemasaran online serta dokumentasi.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Sebelum dan sesudah pelaksanaan pelatihan serta pendampingan, tim pengabdian melakukan evaluasi untuk mengukur tingkat pemahaman dan kemampuan mitra usaha. Evaluasi ini dilakukan melalui uji pretest dan posttest yang mencakup tiga aspek utama, yaitu manajemen produksi, komunikasi pemasaran, dan legalitas usaha. Uji ini bertujuan untuk mengetahui sejauh mana peningkatan yang terjadi setelah mitra mendapatkan materi pelatihan dan praktik langsung. Hasil evaluasi ini menjadi indikator penting dalam menilai efektivitas metode yang digunakan selama kegiatan pengabdian. Berikut ini disajikan data hasil uji pretest dan posttest yang telah dilakukan terhadap para mitra.

Tabel 1. Hasil Uji Pre Test Dan Posttest Mitra Sasaran

No	Aspek yang Diukur	Rata-rata Nilai Pretest	Rata-rata Nilai Posttest	Persentase Peningkatan
1	Manajemen Produksi	63	75	19%
2	Komunikasi Pemasaran	58	67	15%
3	Legalitas dan Perizinan Usaha	55	62	13%

Berdasarkan hasil uji pretest dan posttest, terlihat adanya peningkatan pemahaman mitra di ketiga aspek yang dilatih. Pada aspek manajemen produksi, peningkatan sebesar 19% menunjukkan bahwa mitra mulai memahami pentingnya alur kerja yang terstruktur dan efisien. Mereka mampu merencanakan jadwal produksi, memahami pembagian tugas, dan mulai menerapkan sistem monitoring sederhana berbasis teknologi.



Gambar 1. Edukasi dan sosialisasi pada mitra

Untuk aspek komunikasi pemasaran, terjadi peningkatan sebesar 15%. Hal ini mencerminkan adanya perkembangan kemampuan mitra dalam memanfaatkan media sosial dan platform digital untuk memasarkan produk mereka. Mitra yang sebelumnya hanya mengandalkan pemasaran konvensional, kini mulai aktif menggunakan WhatsApp Business, Instagram, dan Marketplace lokal. Sementara itu, pada aspek legalitas usaha, peningkatan sebesar 13%

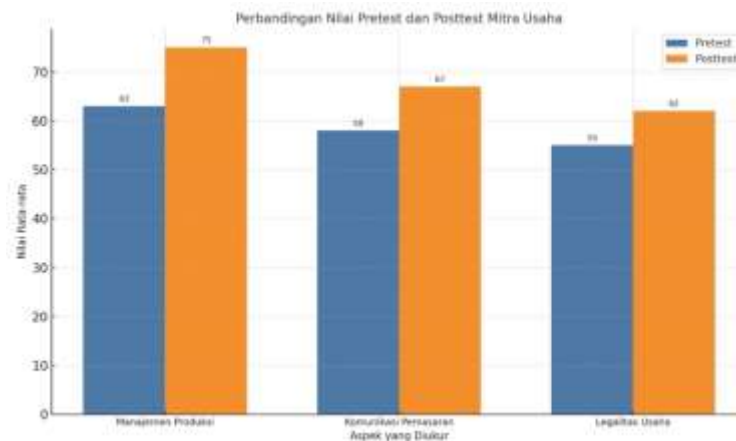
menunjukkan bahwa sebagian mitra sudah mulai memahami pentingnya legalitas dan proses pengajuan izin melalui OSS. Beberapa mitra bahkan telah memproses NIB dan SKU setelah sesi pelatihan, meskipun sebagian lainnya masih dalam tahap konsultasi dan pengumpulan berkas.

Secara keseluruhan, peningkatan yang terjadi meskipun tidak terlalu besar, menunjukkan hasil yang positif dan realistis dalam konteks pemberdayaan masyarakat. Hal ini juga mengindikasikan bahwa metode pelatihan dan pendampingan yang diterapkan cukup efektif dalam meningkatkan kapasitas dasar mitra usaha untuk berkembang secara mandiri.



Gambar 2. Sesi penerapan dan praktek kerja pada mitra

Berikut adalah diagram batang yang menunjukkan perbandingan hasil pretest dan posttest pada tiga aspek yang diukur: manajemen produksi, komunikasi pemasaran, dan legalitas usaha.



Gambar 3. Diagram perbandingan nilai pretest dan posttest

Berdasarkan hasil kegiatan pengabdian, terjadi peningkatan pemahaman dan keterampilan mitra usaha dalam tiga aspek utama, yakni manajemen produksi, komunikasi pemasaran, dan legalitas usaha. Rata-rata nilai pretest menunjukkan bahwa sebelum pelatihan, mitra masih memiliki pemahaman dasar yang terbatas, terutama dalam aspek legalitas usaha.

Setelah pelatihan dan pendampingan, nilai posttest mengalami peningkatan 13%-19%, menunjukkan adanya kemajuan yang signifikan walaupun tidak terlalu besar.

Dalam aspek manajemen produksi, mitra mulai menerapkan alur kerja yang lebih terstruktur dan efisien dengan bantuan sistem sederhana berbasis teknologi. Peningkatan dalam komunikasi pemasaran terlihat dari kemampuan mitra menggunakan media sosial dan platform digital untuk promosi produk. Sementara itu, meskipun peningkatan di aspek legalitas masih tergolong rendah, beberapa mitra sudah mulai mengurus NIB dan memahami proses perizinan melalui OSS.



Gambar 4. Tampak produk usaha mitra

Pendampingan yang dilakukan secara berkelanjutan juga berkontribusi besar terhadap keberhasilan program ini. Kegiatan tidak hanya memberikan pelatihan, tetapi juga mendorong penerapan langsung melalui praktek dan penggunaan alat produksi modern. Hasil ini menunjukkan bahwa metode pelatihan partisipatif berbasis teknologi efektif untuk meningkatkan kapasitas pelaku usaha rotan secara bertahap dan berkelanjutan.

4. KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian ini berhasil meningkatkan kapasitas mitra usaha rotan dalam aspek manajemen produksi, komunikasi pemasaran, dan legalitas usaha. Melalui metode pelatihan dan pendampingan berbasis partisipatif serta penerapan teknologi, mitra menunjukkan peningkatan pemahaman yang cukup signifikan, dengan rata-rata kenaikan nilai pretest dan posttest sebesar 13% hingga 19%. Mitra mampu mengoptimalkan proses produksi, mulai menggunakan media digital untuk pemasaran, serta mulai memahami pentingnya legalitas usaha. Pendekatan yang dilakukan terbukti efektif karena melibatkan mitra secara aktif dalam setiap tahapan kegiatan. Selain itu, upaya keberlanjutan melalui pendampingan, pelatihan kader, dan penggunaan modul mandiri menjadi fondasi penting bagi kemandirian mitra di masa depan. Dengan demikian,

program pengabdian ini tidak hanya menyelesaikan persoalan jangka pendek, tetapi juga membuka peluang penguatan ekonomi lokal berbasis potensi rotan secara berkelanjutan.

Saran

1. Diharapkan mitra dapat terus menerapkan ilmu dan keterampilan yang telah diperoleh, khususnya dalam manajemen produksi, pemasaran digital, dan pengurusan legalitas usaha. Mitra juga disarankan untuk membentuk kelompok kerja atau koperasi agar dapat memperkuat posisi tawar di pasar dan memperluas jaringan usaha.
2. Pemerintah diharapkan dapat memberikan dukungan lanjutan dalam bentuk pelatihan lanjutan, fasilitasi perizinan usaha, dan penyediaan infrastruktur teknologi yang memadai. Perlu juga dibuat kebijakan afirmatif bagi pelaku usaha berbasis sumber daya lokal seperti rotan agar dapat bersaing secara nasional.
3. Perguruan Tinggi disarankan agar program pengabdian masyarakat terus dilanjutkan dengan pendekatan berkelanjutan dan berbasis kebutuhan mitra. Kolaborasi lintas disiplin ilmu.
4. Lembaga keuangan dan pihak swasta diharapkan dapat menjalin kemitraan dengan pelaku usaha lokal, memberikan akses permodalan, serta membantu memperluas pasar melalui skema kerja sama yang saling menguntungkan.

DAFTAR PUSTAKA

- Farhan, A., & Roroa, A. F. (n.d.). *Strategi Maksimalisasi Teknologi E-Commerce Dalam Meningkatkan Kinerja Bisnis di Era Digital*.
- Kasim, hasdi S., Menungsa, A. S., Syahrudin, S., & Purwitasari, P. (2023). Pelatihan Brand Identity Untuk UMKM: Meningkatkan Kesadaran Merek dan Daya Saing di Era Digital. *Abdimasku : Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 6(2), 490. <https://doi.org/10.33633/ja.v6i2.1247>
- Mahdar, M., Rachim, M. D., Heryanto, R., Wijaya, H., Yamin, L. O. M., Alimaturahim, F., Akhmaddian, S., Cindy, P., & Indriani, H. (2024). *KOMUNIKASI DIGITAL* (D. Hardiyanti & A. Agusalm, Eds.; 1st ed., p. 237). PT. Kamiya Jaya Aquatic.
- Murti, E., Ridwan, A., & Susanto, I. W. (n.d.). *PENYULUHAN PENGEMBANGAN PEMASARAN PRODUK LOKAL DESA BERBASIS DIGITAL DI DESA PURWOREJO KECAMATAN GEGER KABUPATEN MADIUN*.
- Noraga, G. B., Rabani, B., Sudirno, D., & Mulyani, H. S. (2023). Pentingnya Legalitas Usaha dan Sosialisasi Pembuatan NIB Bagi Pelaku UMKM Desa Karangasem Kecamatan Leuwimunding. *BERNAS: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 4(1), 807–811. <https://doi.org/10.31949/jb.v4i1.4412>

- Saefullah, A., & Ruvi, M. (2022). Penguatan Legalitas Usaha Pelaku UMKM melalui Pembuatan NIB di Lokasi Wisata Ciung Wanara Ciamis. *PUNDIMAS: Publikasi Kegiatan Abdimas*, 1(3), 105–111. <https://doi.org/10.37010/pnd.v1i3.918>
- Syahrudin, S., Kasim, H. S., Jasman, J., Hamid, A., Purwitasari, P., Menungsa, A. S., Juliana, A., & Cahyani, R. (2025). Penerapan Repacking pada Produk Rengginang Masagena di Kecamatan Konda. *Abdimas Universal*, 7(1), 10–17.
- Syahrudin, S., Mahdar, M., Menungsa, A. S., Asmurti, A., & Muslan, M. (2022). *FENOMENA KOMUNIKASI DI ERA VIRTUALITAS (sebuah transisi sosial sebagai dampak eksistensi medis sosial)* (Komaruddin, Ed.; 1st ed.). CV. Green Publisher Indonesia.
- Zunaidi, A. (2024). METODOLOGI PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT (PENDEKATAN PRAKTIS UNTUK PEMBERDAYAAN KOMUNITAS). In U. S. Hidayatun (Ed.), *Sustainability (Switzerland)* (1st ed.). Yayasan Putra Adi Dharma. http://scioteca.caf.com/bitstream/handle/123456789/1091/RED2017-Eng-8ene.pdf?sequence=12&isAllowed=y%0Ahttp://dx.doi.org/10.1016/j.regsciurbeco.2008.06.005%0Ahttps://www.researchgate.net/publication/305320484_SISTEM_PEMBETUNGAN_TERPUSAT_STRATEGI_MELESTARI