

## **Peningkatan Sumber Daya Manusia dan Pelatihan Pemasaran untuk Meningkatkan Daya Saing UMKM Pengrajin Kayu Ketut Siana**

**Komang Trisna Sari Dewi<sup>1</sup>, I Ketut Suardika<sup>2</sup>, Komang Ade Tria Damayana<sup>3</sup>**

*<sup>1,2,3</sup> Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Satya Dharma, Indonesia*

### **Corresponding Author**

**Nama Penulis:** Komang Trisna Sari Dewi

**E-mail:** [komangtrisnasaridewi@yahoo.com](mailto:komangtrisnasaridewi@yahoo.com)

### **Abstrak**

*Meja merupakan bagian dari kebutuhan rumah tangga di Indonesia, dengan model-model tertentu yang diinginkan oleh pemesan. UMKM Pengerajin Kayu Ketut Siana, yang beralamat di Dusun Alasari, Desa Pacung, Kecamatan Tejakula, Kabupaten Buleleng yang berdiri pada tahun 2010 yang menggunakan alat yang telah dikenal luas. Selama lebih dari tiga dekade, usaha ini berhasil bertahan dengan dedikasi tinggi dari belum begitu canggih, berbagai tantangan yang dihadapi usaha ini seperti dalam kurangnya sumber daya manusia dan strategi pemasaran yang masih dilakukan secara manual. Tujuan dilakukannya kegiatan pengabdian ini yaitu untuk memberikan motivasi dan pemahaman mendalam terkait pentingnya sumber daya manusia yang memadai guna mendukung produktivitas yang tinggi. Selain itu kegiatan ini bertujuan untuk memberikan pelatihan bagi pelaku UMKM terkait pemasaran yang lebih luas yang dapat dilakukan melalui media social. Hasil dari kegiatan ini yaitu pelaku UMKM sudah mampu memasarkan produknya melalui media social dan sudah melakukan rekrutmen untuk menambah karyawan.*

**Kata kunci** - Pelatihan Pemasaran, Media Sosial, Pengembangan Sumber Daya Manusia, Pengrajin Kayu

### **Abstract**

*A table is a part of household needs in Indonesia, with specific models desired by the customers. The small business, UMKM Pengerajin Kayu Ketut Siana, located in Dusun Alasari, Desa Pacung, Kecamatan Tejakula, Kabupaten Buleleng, was established in 2010 and uses tools that are widely known. For more than three decades, this business has survived with high dedication despite the lack of advanced technology. The business has faced various challenges, such as a shortage of human resources and marketing strategies that are still done manually. The goal of this community service activity is to provide motivation and a deeper understanding of the importance of adequate human resources to support high productivity. Additionally, this activity aims to provide training for small business owners on broader marketing strategies that can be carried out through social media. As a result of this activity, the small business owners are now able to market their products through social media and have conducted recruitment to add employees.*

**Keywords** - Marketing Training, Social Media, Human Resource Development, Wood Craftsmen

## **PENDAHULUAN**

Usaha Pengerajin kayu Ketut Siana, merupakan salah satu UMKM yang sudah ada sejak tahun 2010 yang di dikelola oleh Bapak Ketut Siana. Usaha ini merupakan usaha warisan dari kakak Bapak Ketut Siana. Beliau melanjutkan usaha tersebut tentu tidak mudah walaupun hanya melanjutkan usaha kakaknya banyak perjuangan dan tekad yang harus beliau lalui. Gagal dan kerugian tentu pernah beliau alami dan rasakan, namun dengan tekad dan doa yang kuat usaha beliau akhirnya bisa berdiri hingga saat ini. Usaha yang dulu berada di Jalan Ponjok Batu ,Dusun Antasari, Kecamatan Tejakula, ini kini sudah pindah sejak 10 tahun lalu, yang dimana usaha ini kini berada di Jalan Ponjok Batu ,Dusun Alasari, Kecamatan Tejakula.



**Gambar 1.**  
Lokasi Usaha

Awalnya usaha ini hanya menerima pesanan lemari dan meja, kini sudah melebarkan usahanya dengan menerima pesanan sanggah dan patung, buket uang, papan bunga, karena hanya menerima pesanan tergantung dari mana si pemesan. Beliau sangat sabar dan ulet dalam menjalani usaha Pengrajin Kayu ini walaupun ada banyak saingan diluar sana beliau tetap percaya kalau usaha dan tekad tidak akan pernah mengkhianati hasil terbukti dengan masih berdirinya usaha ini hingga sekarang, yang dimana lebih dikenal luas oleh masyarakat



**Gambar 2.**  
Hasil Produk

Usaha ini dijalankan setiap hari nya dari pukul 08.00 WITA hingga pukul 16.30 WITA dan untuk produksi pesanan tersebut akan dilakukan jika ada yang memesan maka akan dilakukan produksi dengan jangka waktu yang cukup lama tergantung apa yang dipesan si pemesan. Usaha ini hanya memiliki 1 karyawan yang dimana merupakan sodara dari Bapak Ketut Siana. Proses pembuatan lemari,meja dan lain-lain ini dilakukan secara satu persatu dan mendetail, mulai dari memilih kualitas kayu yang berkualitas biasanya kayu yang dipakai untuk pembuatan lemari dan meja menggunakan kayu jenis jati belanda sangat bagus, sedangkan untuk pembuatan sanggah kayu kualitas yang bagus digunakannya kayu pohon intaran karna mempunyai tekstur yang sangat kuat bila terkena hujan maupun paparan dari sinar matahari, sedangkan jika untuk membuat patung kayu pohon buah nangka sangat bagus untuk di gunakan karena mempunyai tekstur yg mudah di bentuk dan juga rentan untuk rapuh. Selama menjalankan usahanya Bapak Ketut Siana memasarkan usahanya hanya melalui mulut ke mulut dan belum memasarkan secara luas. Sehingga pembeli dari produk Bapak Ketut Siana masih seputaran daerah usahanya saja dan masih terbatas. Media sosial sangat berguna sebagai alat untuk menghubungkan produsen dan konsumen dari mana pun dan kapan pun. Selain itu, media sosial adalah alat yang sangat baik untuk menemukan pelanggan dan menciptakan persepsi tentang merek produk (Priambada, 2015). Dengan pemasaran menggunakan berbagai platform media online seperti media sosial, para produsen tentunya dapat dengan mudah meningkatkan volume penjualan mereka karena kemudahan berkomunikasi dengan pelanggan dan menemukan produk yang ingin dibeli. Selain itu, karena pemasaran media sosial semakin meningkat, produsen dapat terus memasarkan produk mereka dengan aman (Billah, 2021). Berbagai bentuk penguatan kompetensi dapat ditemukan dalam banyaknya pelatihan untuk para pelaku UMKM dalam memanfaatkan media sosial sebagai sarana pengembangan bisnis seperti strategi branding (Tjhin et al., 2021)

Selain aspek pemsarannya yang masih terbatas, Bapak Ketut Siana masih memiliki kendala pada aspek Sumber Daya Manusia yang merupakan aset penting dalam organisasi, karena SDM merupakan pergerakan utama aktivitas organisasi, kendala yang dihadapi yaitu masih kurangnya tenaga pekerja yang dapat membantu menyelesaikan pesanan yang masuk. Selama ini jumlah pekerja yang ada hanya 2 orang saja. System kerja yang diterapkan yaitu pekerja hanya menggunakan sistem 8 jam kerja yang dimana di setiap 4 jam pekerja akan istirahat selama 1 jam, dan setiap tugas yang dilakukan pekerja dalam bekerja itu juga berbeda-beda contohnya ada pesanan lemari ,hanya ada 2 orang pekerja, untuk pekerja 1 menghaluskan kayu dan mengukur kayu untuk pekerja 2 hanya melubangi atau memphat kayu supaya menjadi rangkaian lemari, yang tentu dalam kerjasama tim ini sangat membantu usaha pengerajin kayu dalam membuat sebuah pesanan. Namun karena sedikitnya pekerja, produktivitas dari UMKM ini tidak maksimal. Sehingga perlu adanya rekrutmen pekerja untuk memaksimalkan produktivitas kerja. Rekrutmen adalah proses yang dilakukan oleh organisasi untuk menarik, menyeleksi, dan menempatkan individu yang tepat dalam posisi tertentu (Dewi & Darma, 2017). Rekrutmen berfungsi sebagai langkah awal dalam memastikan bahwa perusahaan memiliki karyawan yang sesuai dengan kebutuhan dan tujuan strategisnya (Lina, 2020).

## **METODE**

Metode yang dilakukan dalam kegiatan pengabdian ini yaitu dengan melakukan sosialisasi, dan pelatihan yang diawali dengan memberikan surat permohonan ijin kepada pemilik UMKM bahwa kami akan melakukan pembinaan kepada UMKM Pengrajin Kayu Ketut Siana. Selanjutnya kami melakukan observasi langsung ke lapangan guna untuk mengetahui permasalahan yang dihadapi UMKM. Selenjutnya kami menentukan strategi menyelsaian masalah dan menentukan jadwal pelaksanaan kegiatan.. Tahap pelaksanaa memberikan pembinaan dalam aspek yang memiliki kendala pada usaha ini, yakni aspek sumber daya manusia dan aspek pemasaran.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan ini dilaksanakan di UMKM Pengrajin Kayu Ketut Siana, di Jalan Ponjok Batu, Dusun Alasari, Kecamatan Tejakula. Kegiatan pertama yaitu memberikan pelatihan terkait penggunaan media sosial sebagai sarana promosi. penggunaan media sosial sebagai sarana promosi menjadi hal yang sangat penting, terutama bagi UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) yang ingin mengembangkan usaha dan mencapai pasar yang lebih luas. Bagi UMKM Pengrajin Kayu Ketut Siana, yang sudah berdiri sejak tahun 2010, pemanfaatan media sosial dapat menjadi salah satu solusi untuk meningkatkan penjualan dan memperkenalkan produk mereka ke berbagai kalangan. Pelatihan penggunaan media sosial bertujuan untuk memberikan pengetahuan dan keterampilan bagi para pelaku UMKM, khususnya pengrajin kayu Ketut Siana, dalam memanfaatkan platform media sosial untuk mempromosikan produk mereka secara efektif. Media sosial tidak hanya memungkinkan untuk menjangkau pasar lokal, tetapi juga dapat memperluas pasar ke wilayah yang lebih luas, bahkan internasional.

Materi pelatihan yang diberikan yaitu 1)Pengenalan Media Sosial: Peserta akan diberikan pemahaman mengenai berbagai platform media sosial seperti Facebook, Instagram, dan TikTok, serta cara memilih platform yang tepat sesuai dengan jenis produk dan target pasar.2)Pembuatan Konten Promosi: Pelatihan akan mengajarkan bagaimana cara membuat konten yang menarik, seperti foto produk yang berkualitas tinggi, video tutorial, dan cerita mengenai proses pembuatan produk kayu. Konten yang menarik dapat menarik perhatian audiens dan meningkatkan interaksi dengan calon pelanggan.3)Strategi Pemasaran Digital: Pelatihan juga mencakup teknik-teknik pemasaran digital, seperti penggunaan hashtag yang tepat, penjadwalan posting, serta pengoptimalan iklan berbayar melalui media sosial untuk menjangkau audiens yang lebih luas.4)Meningkatkan Interaksi dengan Pelanggan: Pentingnya berinteraksi langsung dengan pelanggan melalui media sosial, baik dalam menjawab pertanyaan, memberikan informasi, maupun menerima masukan untuk meningkatkan kualitas produk dan pelayanan.



**Gambar 3.**  
Pelatihan Penggunaan Sosial Media

Selanjutnya pada kegiatan pengabdian ini, kami juga memberikan sosialisasi terkait pentingnya sumber daya manusia dalam meningkatkan produktivitas kerja. Pelaksanaan kegiatan PKM di UMKM Pengrajin Kayu Ketut Siana yang berfokus pada sosialisasi pentingnya SDM untuk meningkatkan produktivitas adalah langkah yang sangat penting dalam mendukung pertumbuhan usaha. Dengan jumlah pekerja yang terbatas, rekrutmen dan pelatihan SDM menjadi kunci utama untuk meningkatkan efisiensi dan kualitas produk. Diharapkan, dengan adanya penambahan tenaga kerja dan peningkatan keterampilan, UMKM ini dapat berkembang lebih pesat dan mampu bersaing di pasar yang lebih luas.

## **KESIMPULAN**

Kegiatan pengabdian ini telah dilaksanakan dengan tujuan untuk memberikan pelatihan dan sosialisasi yang dapat mendukung perkembangan UMKM Pengrajin Kayu Ketut Siana, yang berlokasi di Jalan Ponjok Batu, Dusun Alasari, Kecamatan Tejakula. Kegiatan ini mencakup dua aspek utama, yaitu pelatihan penggunaan media sosial sebagai sarana promosi dan sosialisasi pentingnya sumber daya manusia (SDM) dalam meningkatkan produktivitas. Pertama, pelatihan penggunaan media sosial memberikan pemahaman kepada pelaku UMKM tentang pentingnya platform digital dalam memperluas pasar dan meningkatkan penjualan. Kedua, sosialisasi terkait pentingnya SDM untuk meningkatkan produktivitas kerja menyoroti tantangan yang dihadapi oleh UMKM ini, yaitu keterbatasan jumlah pekerja. Dengan hanya dua pekerja, penambahan SDM menjadi hal yang sangat diperlukan untuk meningkatkan efisiensi dan kualitas produksi. Secara keseluruhan, kegiatan pengabdian ini memberikan kontribusi positif bagi UMKM Pengrajin Kayu Ketut Siana. Dengan memanfaatkan teknologi digital dan memperhatikan aspek pengelolaan SDM, diharapkan usaha ini dapat meningkatkan produktivitas, memperluas jangkauan pasar, serta meningkatkan daya saingnya di industri kerajinan kayu

## **UCAPAN TERIMA KASIH**

Kami ucapkan terima kasih kepada Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Satya Dharma yang telah memberikan ijin kepada kami selaku tim pelaksana untuk melakukan kegiatan pengabdian kepada masyarakat. Kami juga mengucapkan terima kasih kepada UMKM Pengrajin Kayu Siana atas kerjasamanya.

## **DAFTAR PUSTAKA**

- Billah, A. M. (2021). Strategi Pemasaran Melalui Media Sosial dan Pameran Online untuk Meningkatkan Penjualan Ekspor Perspektif Etika Bisnis Islam (Studi Kasus pada CV. Palembang Craft Jogja). Skripsi Universitas Islam Indonesia Yogyakarta
- Dewi, A. I. S., & Darma, G. S. (2017). Proses rekrutmen, seleksi, pelatihan, penempatan dan kinerja karyawan. *Jurnal Manajemen Bisnis*, 14(1), 1–18.
- Lina, R. (2020). Pengaruh rekrutmen terhadap kinerja karyawan. *Scientific Journal of Reflection: Economic, Accounting, Management and Business*, 3(3), 281–290.
- Priambada, Swasta. "Manfaat Penggunaan Media Sosial Pada Usaha Kecil Menengah (UKM)." Seminar Nasional Sistem Informasi Indonesia. Malang, November 2, 2015.
- Tjhin, Santo et al. 2021. "Strategi Branding: Peran Media Sosial Dalam Memajukan Perekonomian Masyarakat Melalui UKM." *Journal of Community Services: Sustainability and Empowerment* 01(01): 21–33.