

**UPAYA MENINGKATKAN PROFITABILITAS DAN
MENGURANGI RESIKO MELALUI DIVERSIFIKASI PRODUK
BERBAHAN CLAY UNTUK INDUSTRI ACTION FIGURE DI
BANJARMASIN**

Rina, Apriya Santi, Berta Lestari, Firdaus
Fakultas Ekonomi, Universitas Islam Kalimantan
Email : hj.rinafekon@gmail.com, santisonia77@gmail.com,
bertalestaribjm@gmail.com, ampuh53@gmail.com

ABSTRAK

Jenis usaha Action Figure merupakan jenis usaha yang baru di Banjarmasin, dimana jenis usaha ini menjual produk-produk seperti super hero, karakter di komik, artis dan lain-lain sebagai bahan pajangan dilemari hias, meja dan lain-lain. Usaha yang dimiliki oleh Bapak M. Adely ini memperkerjakan 4 orang pekerja yang dibayar berdasarkan per produk yang dihasilkan oleh mereka (part time). Dengan pendampingan 2 kelompok tersebut secara keseluruhan adalah berjenis kelamin laki-laki. Adapun manfaat dan kemajuan yang dirasakan oleh kelompok binaan serta hasil evaluasi menunjukkan bahwa : 1) Seluruh peserta binaan atau 100% dari mereka menyatakan bahwa pendampingan ini sangat bermanfaat karena dapat menambah pengetahuan guna meningkatkan produktivitas sehingga mereka termotivasi untuk mengembangkan hal-hal yang baru seperti pengembangan produk baru, desain, teknologi dan bahan baku yang ramah lingkungan dan mudah didapat. 2) Sebanyak 2 peserta atau 60% dari peserta mulai turut serta dalam pemasaran online melalui Whats App (WA) dan instagram. Sementara ini mereka hanya mengandalkan pemasaran yang dilakukan oleh pemilik / owner. 3) Seluruh peserta pendampingan sebanyak 5 orang (termasuk pemilik) atau 100% mereka memperbaiki sistem produksi mereka dengan cara pemberian merk pada bagian bawah produk, sementara ini produk yang mereka hasilkan tidak mencantumkan merk. 4) Seluruh peserta pendampingan sebanyak 5 orang (termasuk owner) atau 100% melakukan diversifikasi produk dengan mulai memproduksi desain baru seperti diorama, piala ukir, jenis Action Figure yang baru yang belum di produksi oleh Side Show dan Hot Toys dengan variasi harga yang miring dengan berbahan dasar clay yang mudah didapat, dibentuk dan ramah lingkungan. 5) Dari hasil sharing 5 orang atau 100% mengemukakan kendala yang mereka rasakan adalah dari segi permodalan yang relatif minim sehingga mereka masih menggunakan peralatan yang masih sederhana dan manual (tidak menggunakan desain printer 3D). 6) Sebanyak 5 orang atau 100% mereka mengubah sistem pengemasan mereka menjadi lebih aman yaitu dengan menggunakan kotak busa yang tebal dan bubble wrap, sehingga sistem pengemasan mereka lebih aman dan tidak menyebabkan konsumen komplain dengan produk mereka (meminimalisir barang datang patah) kalau dahulu mereka hanya menggunakan kotak saja dengan kardus bekas. 7) Sebanyak 5 orang atau 100% mereka sudah bekerjasama dengan pihak lain agar promosi produk mereka dikenal oleh masyarakat secara luas (sudah membuka stand di Toys Fair di Jakarta dan mengikuti event-event yang ada di Banjarmasin). Dimana dari segi penilaian / evaluasi akhir menunjukkan kemajuan yang sangat baik dilihat dari proses produksi, promosi dan peningkatan volume penjualan.

Kata Kunci : Produk, Diversifikasi, dan Daya Saing

PENDAHULUAN

Dampak krisis ekonomi berdampak cukup besar terhadap semua aspek kehidupan khususnya di Negara-negara berkembang seperti Indonesia. Akibat dari krisis tersebut salah satunya adalah anjloknya nilai rupiah terhadap dollar sehingga menyebabkan harga-harga barang dari luar negeri mulai dari fashion, obat-obatan, bahan baku dan lain-lain harganya menjadi naik, bahkan kenaikannya ada yang sampai 100% sehingga menyebabkan masyarakat di Indonesia, mereka berpikir beberapa kali untuk mengkonsumsi produk dari luar tersebut belum lagi masalah barang luar yang masuk ke Indonesia di kenakan pajak dan ongkos kirim yang mahal.

Dengan adanya fenomena tersebut merupakan angin segar bagi seorang wirausaha untuk membuka peluang usaha baru. Dengan menciptakan suatu produk yang murah dengan kualitas yang dapat diperhitungkan oleh pihak dalam dan luar negeri. Dalam menghadapi tantangan pasar tersebut salah satunya adalah produk Action Figure. Selama ini produk Action Figure didominasi oleh Side Show dan Hot Toys dari Amerika, Bandai dari Jepang dan produk tiruan (KW) dari Cina. Pangsa pasar mereka cukup luas sampai ke Indonesia dengan harga berkisar antara Rp. 50.000 sampai dengan Rp. 100.000 keatas. Melihat kesuksesan produk dari Side Show, Iron Studio dan Bandai tersebut membuat Iconic Studio dari Bandung mendirikan jenis usaha yang sama yaitu bergerak dalam membuat produk Action Figure dimana pangsa pasar mereka sudah keluar negeri. Hal tersebut menjadi motivasi bagi pengusaha lokal di Banjarmasin untuk mendirikan jenis usaha yang sama dibawah bendera FCK Studio. FCK Studio mulai melirik jenis usaha yang terbilang baru tersebut dengan berani menawarkan harga yang lebih murah dengan kualitasnya yang dapat diperhitungkan oleh para konsumen di Indonesia. Namun dalam merintis usaha tersebut tidaklah mudah ada beberapa kendala yang mereka hadapi salah satunya adalah dengan kemampuan / keterampilan yang masih sangat terbatas dengan menggunakan peralatan yang sangat sederhana sehingga produk yang dihasilkan monoton dan tidak ada variasi yang lain sehingga sangat sulit bagi mereka untuk berkembang dan meraih pangsa pasar yang ada, belum lagi masalah yang lain adalah kurangnya promosi yang mereka lakukan akibat keterbatasan dana yang mereka miliki, sistem pengemasan yang belum standar dan belum mencantumkan nama / merk diproduk mereka. Sementara saat ini produk yang mereka hasilkan sudah lumayan bagus dan tidak kalah dengan produk luar walaupun mereka hanya mengandalkan pesanan dan stok yang ada. Hal tersebut jika tidak segera diatasi akan menghambat perkembangan dalam peningkatan profitabilitas usaha mereka, jika dibiarkan terus menerus akan membuat FCK Studio kalah bersaing dengan produk luar.

Diharapkan dengan adanya pengembangan / diversifikasi produk, hal tersebut dapat meningkatkan profitabilitas dan mengurangi resiko yang ada karena dengan meningkatkan jumlah penjualan dapat meningkatkan profitabilitas sehingga kelangsungan FCK akan lebih baik lagi dimasa yang akan datang.

Tujuan kegiatan pengabdian kepada masyarakat adalah :

1. Untuk meningkatkan profitabilitas dan mengurangi resiko dalam menyelesaikan persoalan dengan menerapkan diversifikasi produk.
2. Untuk memberikan solusi bagi permasalahan yang mereka hadapi.
3. Untuk memberikan keterampilan dari ilmu yang mereka dapatkan dengan dibimbing langsung oleh tim pengabdian kepada masyarakat mulai dari memproduksi produk, diversifikasi produk / pengembangan produk, pemberian merek, promosi sampai pada cara pengemasan produk yang baik agar kuat dan

tampilannya pun bagus.

METODE KEGIATAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan pada bulan Januari – Mei 2020, dimana metode pelaksanaan kegiatan ini dilakukan dalam 3 tahapan yaitu :

1. **Ceramah**
Metode ini dilakukan dengan menyampaikan materi tentang berpikir bagaimana cara meningkatkan profitabilitas dan mengurangi resiko dalam menyelesaikan persoalan dengan menerapkan diversifikasi produk.
2. **Disuksi Aktif**
Mitra dapat langsung bertanya dan berdiskusi kepada tim pengabdian kepada masyarakat yang mendampingi mereka selama kegiatan berlangsung dan memberikan solusi bagi permasalahan yang mereka hadapi.
3. **Praktek / Pendampingan**
Metode ini diadakan setelah mitra menerima teori dari metode ceramah para mitra bisa langsung mempraktekan dari ilmu yang mereka dapatkan dengan dibimbing langsung oleh tim pengabdian kepada masyarakat mulai dari memproduksi produk, diversifikasi produk / pengembangan produk, pemberian merek, promosi sampai pada cara pengemasan produk yang baik agar kuat dan tampilannya pun bagus. Selain itu pula dilakukan bagaimana cara mengurangi resiko yang ada sehingga profit dapat ditingkatkan dengan mulai melakukan kerjasama dengan pihak luar seperti pameran, membuat brosur, mencantumkan merk dan no Whats App (WA) dikemas mereka agar FCK studio ini lebih dikenal masyarakat luas.

HASIL KEGIATAN DAN LUARAN

Hasil Kegiatan

Dari hasil kegiatan yang telah dilaksanakan oleh para Civitas Akademik Fakultas Ekonomi Universitas Islam Kalimantan dengan tujuan menggali lebih besar lagi mengenai manfaat berwirausaha dalam meningkatkan profitabilitas dan mengurangi resiko melalui diversifikasi produk bagi para mahasiswa / mahasiswi dan para Civitas Akademik di lingkungan Universitas Islam Kalimantan dimana kegiatan yang dilaksanakan berupa pendampingan selama kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilaksanakan berupa pendampingan pembuatan produk, membuat desain produk baru, menciptakan peluang usaha, manfaat strategi baru dan kendala yang dihadapi saat ini oleh pelaku usaha dan menyusun rencana bisnis kedepannya untuk menghadapi persaingan usaha yang semakin tinggi agar jenis usaha yang terbilang baru ini di Banjarmasin mampu bertahan dan berkembang pesat serta dapat meningkatkan nilai jual kepada masyarakat dan peningkatan profitabilitasnya.

Dalam pelaksanaan pendampingan ini peserta seluruhnya terdiri dari 2 kelompok yaitu bagian percetakan dan bagian pengecatan yang terdiri dari bagian percetakan sebanyak 2 orang dan bagian pengecatan sebanyak 2 orang dan 4 orang pekerja tersebut langsung diawasi oleh si pemilik usaha untuk menjaga standarisasi produk. Dengan pendampingan 2 kelompok tersebut secara keseluruhan adalah berjenis kelamin laki-laki. Adapun jenis usaha ini di Banjarmasin tergolong baru, jadi binaan

kelompok ini masih sedikit yaitu sebanyak 4 orang dan 1 sebagai pemilik / owner.

Setelah pendampingan dilakukan, maka dilanjutkan dengan evaluasi akhir dengan para peserta meninjau sejauh mana manfaat / kemajuan yang dirasakan oleh kelompok binaan serta hasil evaluasi menunjukkan bahwa :

- (1) Seluruh peserta binaan atau 100% dari mereka menyatakan bahwa pendampingan ini sangat bermanfaat karena dapat menambah pengetahuan guna meningkatkan produktivitas sehingga mereka termotivasi untuk mengembangkan hal-hal yang baru seperti pengembangan produk baru, desain, teknologi dan bahan baku yang ramah lingkungan dan mudah didapat.
- (2) Sebanyak 2 peserta atau 60% dari peserta mulai turut serta dalam pemasaran online melalui Whats App (WA) dan instagram. Sementara ini mereka hanya mengandalkan pemasaran yang dilakukan oleh pemilik / owner.
- (3) Seluruh peserta pendampingan sebanyak 5 orang (termasuk pemilik) atau 100% mereka memperbaiki sistem produksi mereka dengan cara pemberian merk pada bagian bawah produk, sementara ini produk yang mereka hasilkan tidak mencantumkan merek.
- (4) Seluruh peserta pendampingan sebanyak 5 orang (termasuk owner) atau 100% melakukan diversifikasi produk dengan mulai memproduksi desain baru seperti diorama, piala ukir, jenis Action Figure yang baru yang belum di produksi oleh Side Show dan Hot Toys dengan variasi harga yang miring dengan berbahan dasar clay yang mudah didapat, dibentuk dan ramah lingkungan.
- (5) Dari hasil sharing 5 orang atau 100% mengemukakan kendala yang mereka rasakan adalah dari segi permodalan yang relatif minim sehingga mereka masih menggunakan peralatan yang masih sederhana dan manual (tidak menggunakan desain printer 3D).
- (6) Sebanyak 5 orang atau 100% mereka mengubah sistem pengemasan mereka menjadi lebih aman yaitu dengan menggunakan kotak busa yang tebal dan bubble wrap, sehingga sistem pengemasan mereka lebih aman dan tidak menyebabkan konsumen komplain dengan produk mereka (meminimalisir barang datang patah) kalau dahulu mereka hanya menggunakan kotak saja dengan kardus bekas.
- (7) Sebanyak 5 orang atau 100% mereka sudah bekerjasama dengan pihak lain agar promosi produk mereka dikenal oleh masyarakat secara luas (sudah membuka stand di Toys Fair di Jakarta dan mengikuti event-event yang ada di Banjarmasin).

Waktu, Tempat Dan Peserta Kegiatan

Kegiatan pendampingan ini dilaksanakan pada bulan Januari – Mei 2020 yang beralamat di Jl. HKS N Komp. Surya Gemilang Blok. L No.18 Banjarmasin dan diikuti oleh 2 kelompok yang terdiri dari 2 orang bagian pengecatan / pewarnaan dan 2 orang bagian pencetakan dan langsung diawasi oleh pemilik usaha / owner.

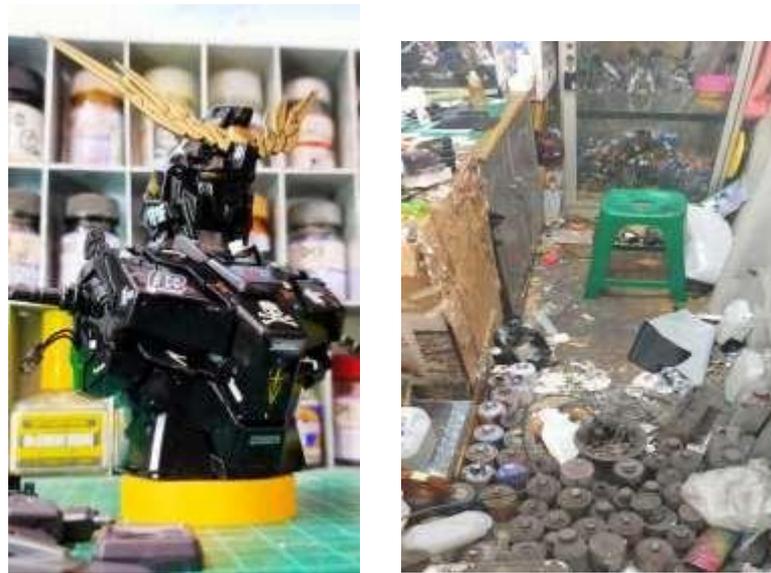
Evaluasi Kegiatan

Dalam rangka menilai hasil kegiatan maka evaluasi yang dilakukan antara lain dengan melihat / mengukur tingkat profitabilitas mereka selama ini dan kemajuan-kemajuan lain seperti :

1. FCK Studio telah melakukan berbagai perubahan, salah satunya adalah dengan pemberian merek pada produk mereka agar produk mereka lebih dikenal masyarakat luas dan mencantumkan no Whats App (WA) di kotak produk mereka.
2. FCK Studio mulai melakukan promosi yang gencar untuk target pasar yang lebih luas yaitu melalui mengikuti event-event yang ada di Banjarmasin dan mengikuti Toys Fair di Jakarta, promosi di Whats App (WA) dan Instagram untuk meningkatkan volume penjualan mereka.
3. FCK Studio dari segi pemilihan bahan baku menggunakan clay karena mudah didapat, dibentuk dan dicetak untuk diversifikasi produk mereka, sehingga sangat mudah membuat karakter baru produk mereka dengan harga yang terjangkau, selain itu pemilihan bahan dasar clay karena mudah didapat, mudah digunakan dan ramah lingkungan.
4. FCK Studio dari segi teknologi masih sangat sederhana dengan menggunakan peralatan yang masih sederhana. Hal tersebut disebabkan terkendala permodalan (diharapkan nanti mereka bisa mendesain produk mereka dengan menggunakan printer 3D) untuk sementara mereka masih mendesain dan mencetak secara manual.
5. FCK Studio dari segi pendistribusian produk mereka sudah bekerja sama dengan pihak reseller untuk memasarkan produk mereka yang ada diluar pulau Kalimantan (karena selama ini peminatnya banyak di luar pulau Kalimantan).
6. FCK Studio dalam hal pengemasan mereka menggunakan kotak busa dan bubble wrap agar produk mereka aman sampai tujuan. Dimana hal tersebut mereka lakukan untuk keamanan produk selama perjalanan dan meminimalisir komplain pelanggan / konsumen.
- 7.



Gambar : Hasil Produk Dari Pendampingan Kewirausahaan yang diproduksi oleh FCK Studio



Gambar : Proses Produksi Dari Pendampingan Kewirausahaan yang diproduksi oleh FCK Studio

Kendala dan Solusi

Dalam melaksanakan kegiatan ini kendala yang dihadapi antara lain adalah keterbatasan modal yang dimiliki mereka dan penggunaan IPTEK yang belum bisa mereka terapkan secara keseluruhan karena kemampuan MSDM mereka masih sangat terbatas sehingga kesulitan dalam adaptasi teknologi dan solusi yang tim pengabdian berikan kepada mereka. Sedangkan solusi yang kami berikan untuk mereka melalui diversifikasi produk dan peningkatan profitabilitas, adapun yang sudah mereka lakukan adalah dengan berbagai macam bentuk perubahan mulai dari penentuan harga, desain produk, teknologi, pemilihan bahan baku, saluran distribusi, pengemasan, dan promosi. Selain itu dapat mengurangi resiko yang ada seperti kejenuhan pasar, volume penjualan yang menurun dan menghadapi berbagai jenis persaingan yang ada.

Kesimpulan dan Saran Kesimpulan

Kegiatan pendampingan dan diskusi yang dilakukan bahwa berwirausaha memegang peranan yang tinggi di dalam bermasyarakat dalam hal menyerap tenaga kerja dilingkungan sekitar dan dapat meningkatkan perekonomian masyarakat. Hal tersebut tidaklah cukup dengan berwirausaha saja dengan menjual produk yang ditawarkan tanpa adanya usaha untuk mengembangkan produk dengan berbagai variasi melalui diversifikasi produk agar produk yang dijual lebih bervariasi dan tidak monoton berkembang sesuai tuntutan zaman. Pelanggan / konsumen di era moderen sekarang menuntut seorang wirausaha yang peka terhadap kebutuhan masyarakat, dan tentunya hal tersebut tidaklah mudah bagi seorang wirausaha / pelaku bisnis supaya produk yang mereka jual terus diminati

pelanggan / konsumen. Mereka harus berani menampilkan terobosan- terobosan baru agar dapat bersaing dengan produk-produk sejenis. Selain diversifikasi produk seorang wirausaha harus memperhatikan :

1. Harga
Penentuan harga yang cukup terjangkau yang paling diminati pelanggan / konsumen, dimana harga yang relatif lebih terjangkau dengan kualitas yang baik.
2. Merek
Merek sebagai image produk mereka, pemberian nama pada produk sangat penting agar konsumen / pelanggan mengenal dan mengingat produk tersebut.
3. Teknologi
Adaptasi teknologi yang mendukung terciptanya suatu produk tergantung pada jenis teknologi yang dipakai, penggunaan teknologi mempermudah seorang wirausaha untuk memproduksi suatu produk mereka, tentu saja hal tersebut disesuaikan dengan jenis usaha, MSDM dan banyak sedikitnya permodalan mereka.
4. Pemilihan bahan baku
Bahan baku yang mudah didapat dengan sistem penggunaan yang mudah dan ramah lingkungan merupakan pemilihan yang bijak bagi seorang wirausaha dalam mengembangkan produknya.
5. Saluran distribusi
Semakin mudah dan cepat dalam menyalurkan / pendistribusian kepada pelanggan / konsumen akan memudahkan konsumen / pelanggan mendapatkan suatu produk tersebut (produk mudah didapat).
6. Pengemasan
Yang paling penting dalam seorang wirausaha adalah pengemasan produk, semakin baik dan kuat kemasannya dapat meminimalisir komplain pelanggan sehingga aman sampai ke konsumen / pelanggan.
7. Promosi
Merupakan hal yang paling penting dilakukan untuk memasarkan produk mereka. Promosi yang gencar dilakukan akan meningkatkan volume penjualan promosi dapat dilakukan dengan budget yang rendah seperti lewat selebaran, spanduk dan media sosial seperti Whats App (WA), instagram, facebook dll.

Dengan adanya pendampingan kewirausahaan tersebut memberikan efek yang kuat bagi seorang wirausaha / pelaku bisnis untuk memperhatikan produk mereka melalui diversifikasi produk, harga, pemberian merek, teknologi yang digunakan, pemilihan bahan baku, saluran distribusi, pengemasan, dan promosi agar dapat meningkatkan profitabilitas dan melalui diversifikasi produk tersebut dapat mengurangi resiko yang ada seperti kejenuhan pasar, volume penjualan yang menurun dan berbagai jenis persaingan yang ada.

Saran

1. Setiap wirausaha harus memperhatikan produk mereka lebih bervariasi dan tidak monoton berkembang sesuai tuntutan zaman agar produk tersebut terus diminati oleh konsumen / pelanggan.
2. Untuk meningkatkan profitabilitas setiap wirausaha harus

meningkatkan promosi agar produk mereka lebih dikenal masyarakat luas dan dapat meningkatkan volume penjualan. Hal tersebut dapat ditempuh melalui selebaran, spanduk dan promosi di media sosial seperti Whats App (WA) dan Instagram.

3. Untuk meningkatkan profitabilitas penguasaan IPTEK harus dimiliki oleh pelaku bisnis mengingat zaman yang terus melakukan inovasi teknologi sehingga memudahkan mereka dalam proses produksi, promosi dan pendistribusian produk.
4. Setiap pelaku usaha harus melakukan terobosan-terobosan baru agar produk yang mereka hasilkan mampu bersaing dengan produk lain dengan kualitas dan harga yang lebih terjangkau.

DAFTAR PUSTAKA

- Kotler, Philip, 2000. Manajemen Pemasaran, Analisis Perencanaan Implikasi dan Kontrol, Alih Bahasa Hendra Teguh dan Romly Rusli Jilid I, Prehalindo Jakarta.m. Liputan 6.Com
- Rambat Lupiyoadi, 2004. Manajemen Pemasaran Jasa Teori Dan Praktek, Salemba Empat, Jakarta.
- Simamora Bilson, 2004. Riset Pemasaran , Falsafah, Teori dan Aplikasi, PT. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta,.
- Suryana, Dr. M. Si. 2009. *Kewirausahaan Pedoman Praktis*. Salemba Empat Jakarta.
- Tjiptono Fandy, 2004. Strategi Pemasaran, Edisi ke 2, Yogyakarta www.Indonesia.Investments.com