Program PPM	IPTEKS
Sumber Dana	DP2M Dikti
Besar Anggaran	Rp 7.500.000,-
Tim Pelaksana	Sari Surya dan Ma'ruf
Fakultas	Ekonomi
Lokasi	Kab. 50 Kota, Sumatera Barat

PENINGKATAN KEMAMPUAN MANAJEMEN MELALUI PROGRAM PELATIHAN DAN KONSULTASI BISNIS BAGI PENGRAJIN BORDIR DAN SULAMAN DI KENAGARIAN MUNGKA, KABUPATEN 50 KOTA

PENDAHULUAN

Analisis Situasi

Kenagarian Mungka merupakan salah satu kenagarian yang terletak di Kecamatan Mungka, Kabupaten 50 Kota. Dimana, sebelah Utara berbatasan dengan Kenagarian Simpang Kapuk dan Talang Maur, sebelah Selatan berbatasan dengan Kecamatan Guguk, sebelah Barat berbatasan dengan Kenagarian Jopang Manganti, serta sebelah Timur berbatasan dengan Kecamatan Payakumbuh. Keadaan alam Kecamatan Mungka terdiri dari dataran dan berbukit-bukit, berada pada ketinggian antara 500-700 meter dari permukaan laut. Jumlah penduduk seluruhnya 11.637 jiwa dengan 2.666 Kepala Keluarga.

Sebagian besar penduduk punya mata pencarian di sektor pertanian dan 33% penduduk berada dalam usia ketergantungan tingkat pendidikan tamat SD dan SLTP. Hal ini akan mempengaruhi pekerjaan dan tingkat pendapatan mereka.

Usaha yang menonjol di Kanagarian Mungka adalah usaha perikanan, peternakan ayam ras. Namun 2 tahun terakhir industri kerajinan bordir dan sulaman mulai berkembang, walaupun dalam jumlah yang sedikit (1,1%). Meskipun usaha ini berskala kecil tapi dapat membuka kesempatan kerja terutama untuk kaum wanita, yang akhirnya dapat meningkatkan penghasilan rumah tangga.

Pengrajin bordir dan sulaman timbul di daerah ini mulai berkembang, dengan adanya kelompok pengrajin bordir dan sulaman, salah satunya kelompok bordir dan sulaman yang dikoordinir oleh Ibu Ir. Linda Oktaviana. Kelompok ini memiliki anggota 11 orang, dengan volume produksi 210 helai per bulan. Omzet penjualan Rp.5.000.000 per bulan. Saat ini, usaha ini masih mengandalkan permintaan dari Kota Bukittinggi dan Kota Payakumbuh yaitu dengan sistem upah per helai. Upah yang diberikan dari Bukittinggi dan Payakumbuh Rp.10.000-Rp.75.000 per helai. Usaha-usaha yang telah dilakukan selama ini adalah membentuk kelompok usaha yang dimotori oleh Ir.linda Oktaviana yang saat ini menjabat Ketua Umum PKK Kenagarian Mungka. Latar belakang pendidikan yang cukup tinggi mampu membentuk kelompok pengrajin bordir dan sulaman di daerah ini. Kelompok ini terus berupaya mengembangkan usahanya, salah satu upaya yang dilakukan adalah mengikuti pameran-pameran untuk mempromosikan produknya. Namun usaha ini tentu tidak akan mudah karenan masih banyaknya masalah yang dihadapi pengrajin bordir dan sulaman.

Berdasarkan survey pendahuluan (2008) yang dilakukan terhadap pengrajin bordir dan sulaman di Kenagarian Mungka, maka ditemukan permasalahan antara lain upah yang belum memadai, masalah permodalan dan pengelolaan keuangan, kualitas produksi dan pemasaran produk ke konsumen. Kendala ini dipengaruhi oleh rendahnya kemampuan para pengrajin dalam mengelola, mengatur ataupun membuat rencana tentang laju perkembangan usahanya dan pengalaman para pengarajin itu sendiri. Kondisi ini disebabkan oleh masih rendahnya tingkat pendidikan yang dimiliki pengrajin sehingga belum mampu mengelola usaha secara profesional. Selain itu, kurangnya bimbingan dan pelatihan dalam mengelola usaha dengan baik, cara memperoleh modal, teknik produksi, kurang jeli membaca peluang pasar dan upaya pemasaran produk yang dihasilkan.

Dengan melihat permasalahan-pemasalahan di atas, maka diperlukan peningkatan kemampuan manajemen pengrajin bordir dan sulaman melalui program pelatihan dan konsultasi bisnis manajemen. Dengan adanya pelatihan dan konsultasi bisnis manajemen

tersebut diharapkan pengrajin dapat mengembangkan usahanya dengan profesional, mengelola usaha secara efektif dan efisien.

Dengan melihat permasalahan di atas, maka diperlukan peningkatan kemampuan manajemen melalui program pelatihan dan konsultasi bisnis bagi pengrajin bordir dan sulaman di Kanagarian Mungka, Kecamatan Mungka, Kabupaten 50 Kota. Dengan adanya pelatihan dan konsultasi bisnis manajemen diharapkan pengrajin dapat mengembangkan usaha secara profesional dan mampu meningkatkan kinerja usahanya.

Rumusan Masalah

Pengrajin bordir dan sulaman mempunyai prospek yang cukup bagus karena model baju bordir dan sulaman digemari oleh masyarakat di dalam negeri bahkan manca negara. Tren mode ini terus diminati oleh kalangan masyarakat terutama kaum wanita dan ini merupakan peluang pasar yang bisa direbut oleh pengrajin. Pengrajin bisa mengembangkan usaha di masa yang akan datang dan saat ini mempunyai masalah utama yaitu manajemen usaha belum profesional. Hal ini akan mendatangkan hambatan dalam pengembangan usaha dan untuk mempertahankan kelangsungan usaha. Kelemahan dalam manajemen dapat dilihat dari beberapa aspek yaitu:

1. Permasalahan Manajemen Pemasaran
    1) Masih rendahnya kemampuan menganalisis peluang-peluang pemasaran.
        (1) masih kurangnya kemampuan pengrajin dalam mengumpulkan informasi dan mengukur permintaan pasar.
        (2) masih kurangnya usaha pengarajin untuk mengelola usaha dengan menciptakan diferensiasi dan diversifikasi produk
        (3) masih rendahnya kemampuan pengrajin dalam menganalisis persaingan.
        (4) masih rendahnya kemampuan pengrajin dalam mengidentifikasi pasar dan memilih pasar sasaran.
    2) Masih rendahnya kemampuan menentukan program pemasaran yaitu produk, promosi, harga, dan distribusi.
        (1) Produk
            - belum adanya usaha untuk membuat motif yang mampu memberikan ciri khas (diferensiasi produk) sulaman di Kenagarian Mungka dan masih belum memperhatikan kualitas bordir dan sulaman.
            - Belum adanya usaha untuk membuat bordir dan sulaman selain untuk pakaian, misalnya hiasan dinding, mukena, *bed cover* dan lain-lain.
        (2) Promosi
            - masih kurangnya promosi yang dilakukan pengrajin sulaman.
        (3) Harga
            - Upah sulaman masih rendah untuk pengrajin, sehingga pengrajin cenderung melalaikan pekerjaan dan keuntungan yang dinikmati pengrajin bordir dan sulaman masih rendah.
        (4) Distribusi
            - kurangnya pengembangan distribusi, sehingga pengusaha hanya tergantung kepada pengusaha dari Kota Bukittinggi dan Payakumbuh.
            - lemahnya lembaga usaha pengrajin bordir dan sulaman, sehingga pengrajin masih bertindak secara individu.
2. Permasalahan manajemen keuangan dan akuntansi
    1) Kurangnya modal yang dimiliki
    2) Kurang aksesnya pengusaha ke lembaga keuangan.
    3) Tidak adanya pembukuan
    4) Tidak adanya pengaturan keuangan
    5) Kurangnya penghitungan biaya dan administrasi.
3. Permasalahan manajemen personalia
    1) Kurang jelasnya struktur organisasi kelompok
    2) Rendahnya keterampilan pengrajin

4. Permasalahan manajemen operasional
    1) Rendahnya teknologi, yaitu masalah yang berhubungan dengan peralatan produksi dan proses produksi
    2) Kualitas produk belum terjamin.

Tujuan Dan Manfaat Kegiatan

Tujuan kegiatan pengabdian ini adalah :

1) Tujuan Umum
   Secara umum kegiatan ini bertujuan meningkatkan keterampilan manajemen pengrajin bordir dan sulaman timbul, sehingga mampu mengembangkan usaha secara efektif dan efisien, meningkatkan jiwa profesionalisme dan mampu meningkatkan pendapatan mereka serta memberikan kontribusi terhadap perekonomian daerah.
2) Tujuan Khusus
   Tujuan khusus dari kegiatan ini adalah:
   1. Meningkatkan kemampuan manajemen pemasaran yaitu dalam menganalisis peluang-peluang pemasaran seperti kemampuan mengumpulkan informasi dan mengukur permintaan pasar, menganalisis persaingan, mengidentifikasi pasar dan memilih pasar sasaran,
   2. Menentukan program pemasaran yaitu produk, promosi, harga, dan distribusi seperti kemampuan membuat desain motif memberikan ciri khas produksi Kenagarian Mungka dan menarik bagi konsumen, bentuk promosi yang cocok sehingga menarik minat konsumen, penetapan harga yang tepat, sehingga meningkatkan keuntungan pengrajin sulaman timbul, pengembangan distribusi dan peningkatan kerjasama kelompok untuk menguatkan lembaga usaha.
   3. Meningkatkan kemampuan manajemen manajemen keuangan yaitu mengatasi kekurangan modal yang dimiliki, akses pengrajin ke lembaga keuangan, pembukuan, pengaturan keuangan dan penghitungan biaya dan administrasi.
   4. Meningkatkan kemampuan manajemen personalia yaitu struktur organisasi kelompok dan keterampilan pengrajin.
   5. Meningkatkan kemampuan manajemen operasional yang berhubungan dengan peralatan produksi dan proses produksi dan kualitas produk

Manfaat Kegiatan

Manfaat kegiatan peningkatan kemampuan manajemen n bagi pengrajin bordir dan sulaman ini adalah

1) Manfaat Umum
   Diharapkan dengan adanya kegiatan peningkatan kemampuan manajemen pengrajin bordir dan sulaman ini, dalam mengelola usaha akan lebih efektif dan efisien. Selain itu diharapkan dengan penerapan prinsip-prinsip manajemen pemasaran maka usaha ini dapat dikelola dengan profesional dan menghasilkan usaha yang *sustain* serta mampu berkembang lebih besar.
3) Manfaat Khusus
   Secara khusus dengan pengembangan kemampuan manajemen pemasaran bagi pengrajin sulaman timbul ini diharapkan:
   (1) Para pengrajin bordir dan sulaman mampu menganalisis peluang-peluang pemasaran seperti kemampuan mengumpulkan informasi dan mengukur permintaan pasar, menganalisis persaingan, mengidentifikasi pasar dan memilih pasar sasaran.
   (2) Para pengrajin bordir dan sulaman mampu menentukan program pemasaran yaitu produk, promosi, harga, dan distribusi seperti kemampuan membuat motif yang mampu memberikan ciri khas produksi Kenagarian Mungka dan menarik bagi konsumen, bentuk promosi yang cocok sehingga menarik minat konsumen, penetapan harga yang tepat, sehingga meningkatkan keuntungan pengrajin sulaman timbul,

pengembangan distribusi dan peningkatan kerjasama kelompok untuk menguatkan lembaga usaha.

(3) Para pengrajin bordir dan sulaman mampu meningkatkan kemampuan manajemen manajemen keuangan yaitu mengatasi kekurangan modal yang dimiliki, akses pengrajin ke lembaga keuangan, pembukuan, pengaturan keuangan dan penghitungan biaya dan administrasi.

(4) Para pengrajin bordir dan sulaman mampu meningkatkan kemampuan manajemen personalia yaitu struktur organisasi kelompok dan keterampilan pengrajin.

(5) Para pengrajin bordir dan sulaman mampu meningkatkan kemampuan manajemen operasional yang berhubungan dengan peralatan produksi dan proses produksi dan kualitas produk.

Kerangka Pemecahan Masalah

Kerangka pemecahan masalah untuk kegiatan pengabdian sebagai berikut:

Kondisi Saat Iini

Masalah manajemen pemasaran

1)Masih rendahnya kemampuan menganalisis peluang pemasaran seperti;
(1) kemampuan pengrajin bordir dan sulaman dalam mengumpulkan informasi & mengukur permintaan pasar.
(2) kemampuan pengrajin bordir dan sulaman dalam menganalisis persaingan.
(3) kemampuan pengrajin bordir dan sulaman dalam menidentifikasi pasar dan memilih pasar sasaran.
2)Masih rendahnya kemampuan pengrajin bordir dan sulaman dalam menentukan program pemasaran yaitu produk, promosi, harga, dan distribusi. seperti
(1) belum adanya usaha utk membuat motif yang menjadi ciri khas Kenagarian Mungka
(2) masih kurangnya promosi yg dilakukan pengrajin bordir dan sulaman
(3) harga masih tergantung kepada penguasah Bukittinggi sehingga keuntungan yg dinikmati pengrajin bordir dan sulaman masih rendah.
(4) kurangnya pengembangan distribusi
(5) lemahnya lem

Masalah manajemen keuangan

1) Kurangnya modal yang dimiliki
2) Kurang aksesnya pengusaha ke lembaga keuangan.
3) Pembukuan
4) Pengaturan keuangan
5) Penghitungan biaya dan administrasi n keuangan
6) Penghitungan biaya dan administrasi.

Masalah manajemen personalia

1) Struktur organisasi kelompok
2) Keterampilan pengrajin

Masalah manajemen operasional

1) teknologi, yaitu masalah yang berhubungan dengan peralatan produksi dan proses produksi
2) Kualitas produk belum terjamin

Pelaksanaan Kegiatan

Kegiatan ini dilaksananakan untuk memaksimalkan kemampuan manajemen pemasaran pengrajin bordir dan sulaman

Bentuk Pelatihan

Metode Penyuluhan/ceramah

Materi yang diberikan adalah:
1)Dasar-dasar Manajemen Pemasaran meliputi pengertian dan konsep pemasaran.
2)Menganalisis peluang usaha meliputi:
(1) Mengumpulkan informasi dan mengukur permintaan pasar
(2) Mencari peluang di lingkungan pasar.
(3) Menganalisis pasar konsumen dan perilaku pembeli.
(4) Menganalisis pasar bisnis dan perilaku pembelian bisnis.
(5) Menganalisis persaingan.
(6) Mengidentifikasi pasar dan memilih pasar sasaran.
2) Bauran Pemasaran meliputi produk, promosi, harga, dan distribusi

Metode Diskusi

Memberikan kesempatan untuk bertanya kepada para peserta pelatihan dan mencari jalan pemecahan dari pertanyaan atau permasalahan yang dihadapi peserta pelatihan.

Metode Latihan

Memberikan latihan-latihan kasus sederhana berdasarkan materi yang sudah diberikan untuk meningkatkan pemahaman dan penguasaan manajemen pemasaran

Metode businees games

Metode permainan bisnis adalah suatu simulasi pengambilan keputusan skala kecil dengan situasi yang dibuat seperti kehidupan nyata. Permainan bisni disusun dengan menggunakan aturan yang dibuat dari suatu kajian aktivitas bisnis yang rinci

MetodeKonsultasi bisnis

Memberikan konsultasi bisnis kepada pengusah tentang permasalahan yang dihadapi dan memberikan pemecahan masalah

Kondisi Setelah Kegiatan

1) Para pengrajin bordir dan sulaman mampu menganalisis peluang-peluang pemasaran seperti kemampuan mengumpulkan informasi dan mengukur permintaan pasar, menganalisis persaingan, mengidentifikasi pasar dan memilih pasar sasaran.
2) Para pengrajin bordir dan sulaman mampu menentukan program pemasaran yaitu produk, promosi, harga, dan distribusi seperti kemampuan membuat motif yang mampu memberikan ciri khas produksi Kenagarian Mungka dan menarik bagi konsumen, bentuk promosi yang cocok sehingga menarik minat konsumen, penetapan harga yang tepat, sehingga meningkatkan keuntungan pengrajin sulaman timbul, pengembangan distribusi dan peningkatan kerjasama kelompok untuk menguatkan lembaga usaha.
3) Para pengrajin bordir dan sulaman mampu meningkatkan kemampuan manajemen keuangan yaitu mengatasi kekurangan modal yang dimiliki, akses pengrajin ke lembaga keuangan, pembukuan, pengaturan keuangan dan penghitungan biaya dan administrasi.
4) Para pengrajin bordir dan sulaman mampu meningkatkan kemampuan manajemen personalia yaitu struktur organisasi kelompok dan keterampilan pengrajin.
5) Para pengrajin bordir dan sulaman mampu meningkatkan kemampuan manajemen operasional yang berhubungan dengan peralatan produksi dan proses produksi dan kualitas produk.

METODE PENGABDIAN

Realisasi Penyelesaian Masalah

Untuk kegiatan ini dengan kerangka pemecahan masalah yang ada, dilakukan dengan metode penyuluhan, metode latihan, metode diskusi, metode business game dan metode konsultasi bisnis mampu dilaksankan kegiatan yang dilaksanakan 1 hari kegiatan berupa kegiatan pelatihan .

Khalayak Sasaran

Anggota atau khalayak sasaran yang dilibatkan dalam kegiatan peningkatan manajemen bagi pengrajin bordir dan sulaman di Kanagarian Mungka adalah, ketua kelompok usaha, pengrajin sulaman timbul yang bergerak di bidang usaha sulamaan sebanyak 11 orang.

Metode yang Digunakan

Metode yang digunakan dalam kegiatan yang akan dilaksanakan adalah;

1. Metode Penyuluhan/ceramah, diskusi
   Memberikan informasi dan pengertian tentang cara mengelola usaha secara efektif dan efisien.
   Materi yang diberikan adalah:
   - Dasar-dasar Manajemen Pemasaran meliputi pengertian dan konsep pemasaran
   - Menganalisis peluang usaha.
   - Bauran Pemasaran meliputi produk, promosi, harga, dan distribusi
   - Manajemen keuangan
   - Manajemen personalia
   - Manajemen operasional.

2. Metode Diskusi
   Memberikan kesempatan untuk bertanya kepada para peserta pelatihan dan mencari jalan pemecahan dari pertanyaan atau permasalahan yang dihadapi peserta pelatihan.

3. Metode Latihan
   Memberikan latihan-latihan kasus sederhana berdasarkan materi yang sudah diberikan untuk meningkatkan pemahaman dan penguasaan manajemen pemasaran

4. Metode *business game*
   Metode permainan bisnis adalah suatu simulasi pengambilan keputusan skala kecil dengan situasi yang dibuat seperti kehidupan nyata. Permainan bisni disusun dengan menggunakan aturan yang dibuat dari suatu kajian aktivitas bisnis yang rinci. Para peserta memainkan peran dalam organisasi/kegiatan bisnis seperti merancang program pemasaran, mengambil keputusan, memasrkan produk dan sebagainya.

5. Metode Konsultasi bisnis
   Memberikan konsultasi bisnis kepada pengusaha tentang permasalahan yang dihadapi dan memberikan pemecahan masalah

Kegiatan ini bekerjasama dengan pejabat kantor Wali Nagari Mungka. Untuk jangka panjang diharapkan bisa melibatkan instansi lain seperti pembina koperasi Kabupaten 50 Kota dan Dinas Perindustrian dan Perdagangan. Kegiatan dimulai dengan pengurusan ijin kegiatan dengan Wali Nagari Mungka pada Bulan Mei-Juni 2009 dan berkoordinasi dengan ketua kelompok yaitu Ibu Linda Oktaviana untuk menentukan jadwal Kegiatan. Menyiapkan Materi Pelatihan yang dilaksanakan pada bulan Juni 2009 yang dilaksanakan di Kampus Universitas Andalas. Anggota Tim mendiskusikan materi yang akan diberikan pada saat pelatihan. Kegiatan

dilaksanakan di Kantor Wali Nagari Mungka Hari Sabtu Tanggal 4 Juli 2009 dengan materi Pelatihan yang diberikan oleh Tim yang terdiri dari 2 orang.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil Kegiatan Umum

Pengembangan kemampuan manajemen pemasaran bagi pengrajin sulaman timbul ini mampu meningkatkan pemahaman para pengrajin bordir dan sulaman untuk menganalisis peluang-peluang pemasaran seperti kemampuan mengumpulkan informasi dan mengukur permintaan pasar, menganalisis persaingan, mengidentifikasi pasar dan memilih pasar sasaran.

Para pengrajin bordir dan sulaman mampu meningkatkan pemahaman tenatang program pemasaran yaitu produk, promosi, harga, dan distribusi seperti kemampuan membuat motif yang mampu memberikan ciri khas produksi Kenagarian Mungka dan menarik bagi konsumen, bentuk promosi yang cocok sehingga menarik minat konsumen, penetapan harga yang tepat, sehingga meningkatkan keuntungan pengrajin sulaman timbul, pengembangan distribusi dan peningkatan kerjasama kelompok untuk menguatkan lembaga usaha.

Para pengrajin bordir dan sulaman mampu meningkatkan pemahaman tentang manajemen manajemen keuangan yaitu mengatasi kekurangan modal yang dimiliki, akses pengrajin ke lembaga keuangan, pembukuan, pengaturan keuangan dan penghitungan biaya dan administrasi. Para pengrajin bordir dan sulaman mampu meningkatkan pemahaman tentang manajemen personalia yaitu struktur organisasi kelompok dan keterampilan pengrajin. Para pengrajin bordir dan sulaman mampu meningkatkan pemahaman tentang manajemen operasional yang berhubungan dengan peralatan produksi dan proses produksi dan kualitas produk.

Evaluasi dilakukan dengan cara pengamatan untuk melihat keberhasilan kegiatan ini. Pengamatan dilakukan setelah kegiatan dilakukan, apakah kemampuan pemasaran meningkat dan dampaknya terhadap perkembangan usaha. Dari hasil eveluasi yang dilakukan secara lisan kepada peserta pelatihan setelah dilakukan pelatihan adalah memuaskan (nilai B), karena umumnya mereka menjawab dengan baik apa yang ditanyakan oleh tim. Dalam jangka panjang adanya peningkatan kenerja usaha yaitu peningkatan omzet penjualan dan laba usaha yang tidak bisa diukur setelah kegiatan pengabdian ini dilakukan. Secara kualitatif hasil kegiatan dapat dievaluasi dengan adanya perubahan persepsi dan keterampilan pengusaha terhadap aspek manajemen.

Faktor Pendorong dan Penghambat

Faktor pendorong kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah:

1. Peserta cukup antusias dengan kegiatan ini dan sangat berharap untuk tetap berlanjut di masa yang akan datang terutama untuk peningkatan teknologi produksi dan usaha pemasaran.
2. Pelatihan ini didukung penuh oleh Wali Nagari Mungka dengan menyediakan tempat dan fasilitas yang diperlukan selama kegiatan ini berlangsung.
3. Adanya keinginan dari peserta dan Wali Nagari untuk mendapatkan pelatihan lain yang mampu meningkatkan kemampuan pengrajin.
4. Bersamaan dengan kegiatan ini, pengrajin juga telah mendapatkan pelatihan internet dalam rangkat meningkatkan pemasaran melalui internet (*e-commerce*). Kegiatan pelatihan ini didanai dengan kegiatan insentif dari Kementrian Riset dan Teknologi bekerjasama dengan Lembaga penelitian dan PT.Telkom Kandatel Sumbar.
5. Kegiatan pengabdian ini saling mendukung, sehingga perbaikan pemasaran seperti menghasikan produk yang berkualitas dan unik, pemberian merek dan lain sebagainya sangat membantu pengrajin memasarkan produknya.
6. Adanya dukungan dari Pemerintah Daerah, sehingga kegiatan pembinaan terhadap pengrajin tetap bisa dilanjutkan di masa yang akan datang.

Dalam pelaksanaan penelitian ini umumnya berjalan lancar, namun ada hambatan juga seperti penyesuaian jadwal pelatihan, sehingga beberapa kali terjadi penundaan dari jadwal yang dijanjikan. Hal ini disebabkan pengrajin pada bulan Juni- Juli 2009 banyak mengikuti kegiatan pelatihan dan pameran yang dilaksanakan oleh Pemerintah Daerah Kabupaten Limapuluh Kota

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

1) Kegiatan ini dihadiri Jumlah peserta yang hadir adalah 11 orang. Peserta cukup antusias untuk mengikuti pelatihan. Hal ini terlihat dari jumlah kehadiran, dimana semua peserta yang hadir dan menjadi target mengikuti acara tersebut dari awal sampai akhir.
2) Pengembangan kemampuan manajemen pemasaran bagi pengrajin sulaman timbul ini mampu meningkatkan pemahaman para pengrajin bordir dan sulaman untuk menganalisis peluang-peluang pemasaran seperti kemampuan mengumpulkan informasi dan mengukur permintaan pasar, menganalisis persaingan, mengidentifikasi pasar dan memilih pasar sasaran.
3) Para pengrajin bordir dan sulaman mampu meningkatkan pemahaman tenatang program pemasaran yaitu produk, promosi, harga, dan distribusi seperti kemampuan membuat motif yang mampu memberikan ciri khas produksi Kenagarian Mungka dan menarik bagi konsumen, bentuk promosi yang cocok sehingga menarik minat konsumen, penetapan harga yang tepat, sehingga meningkatkan keuntungan pengrajin sulaman timbul, pengembangan distribusi dan peningkatan kerjasama kelompok untuk menguatkan lembaga usaha.
4) Para pengrajin bordir dan sulaman mampu meningkatkan pemahaman tentang manajemen manajemen keuangan yaitu mengatasi kekurangan modal yang dimiliki, akses pengrajin ke lembaga keuangan, pembukuan, pengaturan keuangan dan penghitungan biaya dan administrasi.
5) Para pengrajin bordir dan sulaman mampu meningkatkan pemahaman tentang manajemen personalia yaitu struktur organisasi kelompok dan keterampilan pengrajin.
6) Para pengrajin bordir dan sulaman mampu meningkatkan pemahaman tentang manajemen operasional yang berhubungan dengan peralatan produksi dan proses produksi dan kualitas produk.

Saran

Berdasarkan hasil kegiatan maka dikemukan saran sebagai berikut:

1) Untuk masa yang akan datang diaadakan pelatihan yang lebih lengkap materinya dengan melibatkan berbagai displin ilmu, sehingga mampu meningkatkan daya saing usaha yang berkembang di Kanagarian Mungka terutama pengembangan produk dengan menggunakan teknologi.
2) Disediakan dana dan waktu yang lebih besar sehingga kegiatan ini bisa melibatkan lebih banyak peserta dan materi yang diberikan lebih rinci.
3) Adanya keinginan pengrajin untuk mendapatkan jasa konsultasi yang berkelanjutan untuk mengembangkan usaha. Hal ini bisa menjadi ide untuk pengembangan kegiatan pengabdian masayarakat untuk masa yang akan datang

DAFTAR PUSTAKA

Bahri & Zain . 2002. *Strategi Belajar Mengajar*, Rineka Cipta, Jakarta.

Buchari Alma. 2005. *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa.* Bandung: Alfabeta,

Griffin, Ricky W dan Ebert, Ronald J.2006. *Bisnis*. Edisi VII. Diterjemahkan olehBenyamin Molan. Jakarta: PT.Indeks, Kelompok Gramedia.

Hasan Basri.2005. *Pengantar Bisnis*. Yogyakarta: BPFE

Kotler, Philip. 2003. *Marketing Management*. Engelwood Cliffs: Prentice Hall International Inc. A Division of Simoon and Scuster.

Kotler, Philip dan Keller. 2006. *Marketing Management*. Engelwood Cliffs: Prentice Hall International Inc. A Division of Simoon and Scuster.

Lamb, Hair and McDaniel.2001. *Marketing*. Singapore: South-Western College Publishing.