

PENERAPAN PERILAKU INOVATIF SEBAGAI PENINGKATAN KUALITAS PADA PRODUK KEMIRI OIL CELEBES

Muyardhan, Andi Indriani Ibrahim

Universitas Tadulako

Korespondensi: muyarardhan@gmail.com

Diserahkan: 10 Maret 2024, Direvisi: 18 Maret 2024, Tersedia daring: 30 April 2024

Abstract

Tujuan dari Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) adalah untuk meningkatkan performa bisnis Kemiri Oil Celebes melalui pelatihan pemasaran digital serta pelatihan kapasitas Sumber Daya Manusia para karyawan dan manager Kemiri Oil Celebes. Kegiatan dilakukan Kantor Kemiri Oil Celebes, Kecamatan Besusu Tengah, Palu Timur. Mitra binaan pada program ini adalah incubator yang bekerja sama dengan Universitas Tadulako. Kegiatan PKM ini dilakukan secara intensif selama kurang lebih 2 (dua) bulan. Dari hasil kegiatan diketahui bahwa ada peningkatan perilaku inovatif dari peserta pelatihan yang berimbas pada peningkatan omzet penjualan dan wilayah pemasaran Kemiri Oil Celebes.

Kata kunci: Perilaku Inovatif, Pelatihan, Kemiri Oil Celebes, Palu

Abstract

Community Service Activities aims to improve the business performance of Kemiri Oil Celebes through digital marketing training and Human Resources capacity training for Kemiri Oil Celebes employees and managers. The Kemiri Oil Celebes Office, Central Besusu District, East Palu, carried out the activity. The fostered partner in this program is an incubator in collaboration with Tadulako University. This PKM activity was carried out intensively for approximately 2 (two) months. From the activity results, it was discovered that there was an increase in innovative behavior from training participants, which impacted increasing sales turnover and the marketing area of Kemiri Oil Celebes.

Keywords: Innovative Behavior, Training, Kemiri Oil Celebes, Palu

A. PENDAHULUAN

1. Latar Belakang

Kemiri oil celebes adalah Perusahaan yang bergerak dibidang industri kecil yang memproduksi minyak kemiri dengan kelebihan tanpa menggunakan bahan kimia yang mana menargetkan pasarnya diusia 25-45 tahun. Kemiri oil celebes sendiri memiliki 4 (empat) personil pemasaran yang menjalankan industri kecil ini, dengan beberapa divisi diantaranya : manajemen tim, marketing, dan operasional. Keberhasilan Perusahaan dalam mencapai tujuan ditentukan oleh sumber daya yang dimilikinya salah satunya adalah sumber daya manusia. Keberhasilan tersebut dapat dihasilkan oleh karyawan dan untuk meningkatkan kualitas dan kemampuan kerja karyawan perusahaan harus melakukan kegiatan manajemen yang berdaya guna, untuk kepentingan dua belah pihak yaitu perusahaan dan karyawan (Andayani dkk, 2010). Perusahaan harus mempertahankan karyawannya untuk dapat berkembang lebih jauh melalui manajemen timnya, agar dapat bersaing dan menciptakan karyawan yang konsisten pada kinerjanya. Kesempatan untuk berkembang oleh Perusahaan diberikan kepada karyawan guna menyelesaikan rasa jenuh, jumlah kehadiran, niat, dan rasa stress.

Karyawan yang berkembang akan menjadikan kemampuan kerja semakin inovatif dalam berkreasi, (Van De Ven, dalam Fonceca, 2002) dalam Rusdijanto (2012) mengemukakan perilaku kerja inovatif yang mengarah pada efektivitas kerja akan mempercepat akselerasi keberhasilan organisasi dalam mencapai sasaran yang telah ditetapkan. De Jong dan Kemp (2003), mengemukakan perilaku inovatif merupakan sebuah tindakan individu yang mengarah pada kepentingan perusahaan, dimana didalamnya

karyawan melakukan introduksi dan mengaplikasikan ide-ide baru mereka untuk menguntungkan Perusahaan. Karyawan yang mempunyai perilaku inovatif, akan dapat menciptakan atau mengkombinasikan ide-ide kreatif menjadi hal yang baru dan mempunyai keberanian untuk mengembangkan ide tersebut pada Perusahaan (Siti rosmyati dkk, 2021).

2. Mitra Yang Terlibat

Mitra binaan pada program ini adalah incubator yang bekerja sama dengan Universitas Tadulako. Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat ini dilakukan tim penulis dengan dibantu mahasiswa Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Tadulako. Selain itu, kegiatan ini juga mendapat dukungan dari Pemerintah kota Palu yang turut serta memberikan bantuan pendanaan bagi pelaku Uaha Mikro Kecil dan Menengan di Kota Palu. Salah satu usaha yang didukung oleh pemerintah Kota Palu adalah usaha Kemiri Oil Celebes. Meskipun sudah berdiri lama, namun usaha tersebut masih kurang berkembang.

Salah satu penyebabnya adalah kurangnya semangat dan keefektivan kerja pada divisi pemasaran kemiri oil celebes dalam memasarkan produk, dan karyawan kurang berkembang. Hal ini dikarenakan adanya kejenuhan, dan tugas kerja tidak dilakukan secara teratur atau karyawan baru pertama kali melakukannya. Dalam upaya menciptakan perilaku inovatif pada karyawan pemimpin kemiri oil celebes memberikan wewenang kepada karyawannya dalam berkembang dan berkreatifitas dan menunjukkan ide – ide tersebut kepada pemimpin, terutama cara pemasaran dengan menggunakan teknologi digital.

Tujuan dari Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) adalah untuk meningkatkan performa bisnis Kemiri Oil Celebes melalui pelatihan pemasaran digital serta pelatihan kapasitas Sumber Daya Manusia.

B. TINJAUAN PUSTAKA

Dalam suatu penelitian diperlukan dukungan hasil penelitian terdahulu yang berkaitan dengan penelitian tersebut. Penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Siti rosmyati dkk (2021) mendapati bahwa belajar dan berkembang sangat penting di antara berbagai praktik sumber daya pengembangan yang membantu karyawan untuk terus memperbarui pengetahuan, keterampilan, dan sikap yang diperlukan untuk inovasi. Fokus pada memunculkan perilaku inovatif di antara karyawan sangat penting bagi Perusahaan dalam menciptakan inovasi. Pekerjaan tidak rutin membantu karyawan untuk menjadi inovatif dan memahami pentingnya menjadi inovatif dan mempelajari keterampilan yang merupakan prasyarat untuk perilaku inovatif.

Sementara itu menurut Ahmad Badawi 2022 dalam hasil penelitiannya didapati Pentingnya memberikan pelatihan kepada pelaku umkm dengan harapan memberi tambahan wawasan pengetahuan terutama untuk peningkatan kualitas sdm. Pengetahuan itu meliputi literasi Keuangan, tekhnologi dan inovasi diharapkan dapat memberikan tambahan ilmu dimasa mendatang agar bisnis UMKM mampu bersaing dan berkelanjutan.

Dengan demikian maka pelatihan pada SDM yang terlibat dalam suatu bisnis sangatlah menjadi hal yang harus dilakukan dalam suatu organisasi bisnis guna membentuk perilaku inovatis dari sdm itu sendiri.

C. METODE PELAKSANAAN KEGIATAN

Kegiatan PKM ini dilakukan dengan pelatihan secara intensif. Tim penlis dibantu dengan beberapa mahasiswa. Kegiatan dilakukan Kantor Kemiri Oil Celebes, Kecamatan Besusu Tengah, Palu Timur.

D. PELAKSANAAN KEGIATAN

Kegiatan PKM dilakukan sesuai jadwal yang telah disepakati bersama antara mitra

binaan, pemerintah kota Palu serta tim pelaksana PKM. Pada tahap awal, tim telah mengidentifikasi permasalahan yang dialami mitra. Tim Pelaksana PKM juga telah menyusun jadwal pelaksanaan yang disepakati oleh para pemangku kepentingan. Pada tahap ini, tim pelaksana PKM juga memberikan *pre-test* untuk mengukur sejauh mana kemampuan SDM yang dimiliki peserta/mitra binaan.

Pada tahap pelaksanaan, tim pelaksana PKM memberikan penyuluhan serta pelatihan bagaimana melakukan teknik pemasaran secara digital. Peserta binaan juga diberikan pelatihan bagaimana mengelola organisasi secara profesional. Peserta / mitra binaan mengikuti dengan sangat antusias. Mitra binaan juga aktif bertanya tentang teknik pemasaran secara digital yang selama ini masih dianggap baru oleh peserta pelatihan.

Dalam pelatihan ini sdm dibidang pemasaran dilatih dalam penggunaan digital marketing dan dikenalkan dengan beberapa platform penjualan online salah satunya adalah media sosial. Media sosial yang dimaksud diantaranya facebook, dan Instagram. Dalam pendampingan yang dilakukan oleh manajer tim, SDM dibidang marketing diarahkan langsung untuk melakukan praktek penjualan secara online dimedia sosial, dengan menggunakan strategi yang mencakup tips dan trik yang diberikan oleh manajer tim. Karyawan dilatih dalam pemanfaatan fitur – fitur media sosial yang memungkinkan untuk digunakan. Selain itu pengenalan tentang bagaimana cara agar setiap produk yang dipasarkan melalui sosial media dapat terlihat menarik juga dilakukan, melalui pelatihan penggunaan beberapa aplikasi pengeditan konten. Setelah dilakukan pelatihan, karyawan dibebaskan untuk berkreasi pada pemasaran dalam bentuk apa saja yang ia inginkan, hal ini akan memicu ide inovasi muncul pada karyawan.

Pada tahap akhir, tim pelaksana PKM melakukan evaluasi. Hal ini untuk mengetahui hasil secara terukur dari pelatihan tersebut, oleh karena itu cara melakukan evaluasi adalah dengan melakukan *pre – post* test. Selain itu, keberhasilan kegiatan PKM juga tercermin dari peningkatan penjualan, sebagaimana yang tampak pada tabel berikut:

Tabel 1: Hasil penjualan bulan Agustus (2023) – Januari (2024)

Bulan	Capaian penjualan
Agustus	5 pcs
September	23 pcs
Oktober	63 pcs
November	72 pcs
Desember	100 pcs
Januari	125 pcs

Sumber : data sekunder Kemiri Oil Celebes (2024)

Dar tabel diatas tampak bahwa setelah ada pelatihan, ada peningkatan omzet penjualan bulan Oktober (2023) – Januari (2024). Hal ini dianggap berhasil menjadikan karyawan berperilaku inovatif dan dapat berdaya saing.

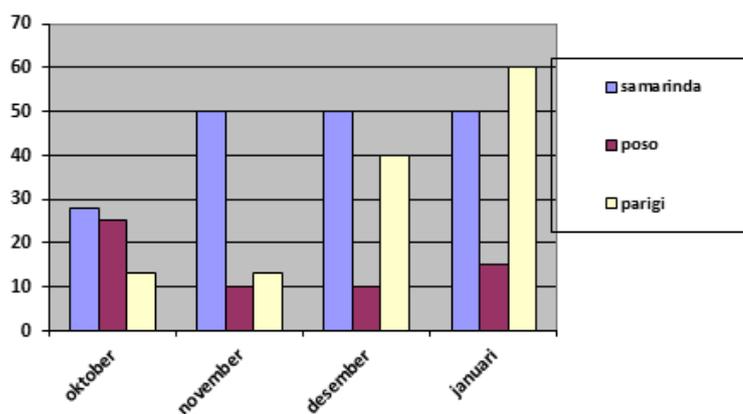
Salah satu kunci keberhasilan peningkatan pemasaran adalah dengan pemberian target penjualan kepada para pemasar. Manajer tim memberikan target penjualan kepada setiap marketer kewajiban penjualan setiap minggunya, dan kewajiban yang harus dilakukan, yaitu:

1. Setiap personil yang ditugaskan dibidang marketing diberikan target dalam satu minggu harus menjual produk sebanyak minimal 10 pcs
2. Mewajibkan setiap marketer membawa produk kemana saja sehingga Ketika melihat peluang penjualan pada tempat umum, marketer dapat menawarkan produknya kapan saja dan dimana saja.

Hal ini tentunya bertujuan untuk memberikan motivasi kepada karyawan untuk terus melakukan penjualan sekaligus menjadi tantangan tersendiri bagi karyawan dalam menunjukkan sejauh mana perilaku inovatifnya terbentuk akibat pelatihan yang diberikan,

dan hal ini juga menjadi pemicu adanya kompetisi antar karyawan yang berada pada divisi pemasaran yang menjadikan penjualan dapat meningkat dan tujuan perusahaan dapat tercapai.

Selain peningkatan omzet penjualan, keberhasilan pelatihan yang dilakukan oleh tim PKM juga terlihat dari jangkauan pasar. Melalui konten – konten yang telah dibuat oleh karyawan pemasaran yang tentunya berasal dari ide-ide inovatif dan kreatif, serta upaya mereka dalam memasarkan produk disetiap media sosial yang ada, terbukti bahwa produk minyak kemiri dari kemiri oil celedes tidak hanya terjual di dalam kota palu saja. Namun jangkauan pasar kemiri oil celedes sudah memasuki daerah Parigi, poso, dan daerah luar Sulawesi yaitu Kalimantan, hal ini dicapai karna adanya penggunaan media sosial sebagai kekuatan utama dalam penyebaran dan pengenalan produk. Hal ini tampak seperti pada gambar berikut:



Gambar 1: Jangkauan pasar

E. PENUTUP

Perilaku inovatif merupakan hal yang penting dalam melaksanakan tugas dan pekerjaan yang diberikan oleh karyawan, dengan adanya perilaku inovatif maka ide kreatif dan inovasi dapat muncul serta dapat memberikan dampak positif pada Perusahaan. Perilaku inovatif dapat dibentuk dengan melakukan pelatihan kepada karyawan, dan memberikan kebebasan kepada karyawan dalam memberikan inovasi dan ide kreatifnya guna menciptakan karyawan yang berjiwa saing dan inovatif.

DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad Badawi, 2022. Keberlangsungan melalui peningkatan kualitas sdm untuk menciptakan perilaku inovatif dalam pengembangan produk pada umkm. Jurnal pengabdian Masyarakat.
- Andayani, Dewi, Sherley K, Revo, D Darmawan, 2010. Pemberdayaan karyawan berbasis keunggulan bersaing. Jurnal Ini presindo Pustaka.
- De Jong, J, & Den Hartog, D, 2010. Measuring inovative work behavior. Journal of Creativity And Inovation Management, 19, (1) , 23 – 36.
- Fonsecam J. 2002. Complexity and innovation in organizer. Routlege
- Rusdjianto S., 2012. Perilaku inovatif. Jurnal psikolog ulayat
- Siti R., Engkas K., Achmad M., Yosol I., 2021. Peran pelatihan dan pengembangan dalam menciptakan perilaku kerja yang inovatif dan efektifitas organisasi. Jurnal ilmiah manajemen.
- Surjo H., Arif R.P., Rahayu M., 2020. Pengaruh perilaku inovatif dan keterlibatan kerja terhadap karyawan. Jurnal baruna hotizon.