

PERLUASAN PASAR PRODUK PISAU DAPUR PADA PANDE BESI DAPUR SETIAWAN KIPING TULUNGAGUNG MEMANFAATKAN TEKNOLOGI INFORMASI DAN MESIN PRODUKSI

^{1*}Rinanza Zulmy Alhamri, ²Novie Astuti Setianingsih, ³Mujahid Wahyu

¹Politeknik Negeri Malang, Jl. Soekarno Hatta No 9 Kota Malang

¹rinanza.z.alhamri@polinema.ac.id

²Politeknik Negeri Malang, Jl. Soekarno Hatta No 9 Kota Malang

²novie.astuti@polinema.ac.id,

³Politeknik Negeri Malang, Jl. Soekarno Hatta No 9 Kota Malang

³ mujahid.wahyu89@gmail.com

Email Koresponding: rinanza.z.alhamri@polinema.ac.id

ABSTRAK

Mitra adalah salah satu pande besi tradisional di Desa Kiping, Kecamatan Gondang, Kabupaten Tulungagung yaitu Dapur Setiawan. Masalah prioritas pada Mitra adalah belum memiliki legalitas usaha, produk pisau dapur memiliki gagang bulat lonjong, kemasan produk pisau dapur sederhana, dan pemasaran tidak berkembang. Solusi yang diberikan meliputi pendampingan pengurusan legalitas usaha, pembuatan mesin produksi, serta pelatihan pemanfaatan teknologi informasi. Diharapkan solusi dapat memberikan perluasan pasar dengan adanya diversifikasi produk berupa pisau dapur dengan gagang pipih berdaya saing tinggi. Metode pelaksanaan kegiatan meliputi Pendampingan Legalitas Usaha, Pembuatan Mesin Produksi, Pelatihan Pemanfaatan Teknologi Informasi, dan Evaluasi Kegiatan. Pendampingan legalitas usaha menghasilkan Nomor Induk Berusaha Industri Alat Potong dan Perkakas Tangan yang Digunakan dalam Rumah Tangga. Pembuatan Mesin Produksi menghasilkan mesin pemotong kayu untuk memotong bahan gagang, mesin *spindle* untuk membentuk gagang, dan mesin amplas untuk menghaluskan gagang. Pelatihan Pemanfaatan Teknologi Informasi terdiri dari pelatihan desain kemasan serta pelatihan pemanfaatan *e-commerce* berupa Shopee dan pemanfaatan media sosial berupa Instagram. Hasil evaluasi kegiatan, Mitra memiliki diversifikasi pisau dapur bergagang pipih hasil penggunaan mesin pemotong kayu dengan kinerja 1 gagang per menit, mesin *spindle* 1 gagang per menit, mesin amplas 1 gagang per menit, dan 1 buah pisau dapur siap jual per 5 menit. Menggunakan metode Skala Likert pengetahuan Mitra pengetahuan tentang kemasan meningkat 12,5%, pengetahuan Shopee meningkat 12,5%, dan pengetahuan Instagram meningkat 7,5%. Pendapatan kotor Mitra dari hasil pemasaran pisau dapur gagang pipih selama satu bulan meningkat berdasarkan transaksi *e-commerce* sebanyak 12 buah pisau dapur senilai Rp 120.000,- dengan total keuntungan Rp 48.000,-.

Kata Kunci: *Mesin Produksi, Pande Besi, Pisau Dapur, Teknologi Informasi*

1. PENDAHULUAN

Dapur Setiawan merupakan salah satu dapur pande besi tradisional di Desa Kiping, Kecamatan Gondang, Kabupaten Tulungagung, Provinsi Jawa Timur. Sebagai Mitra, Dapur Setiawan merupakan salah satu dapur pande besi tertua namun masih tetap bertahan paska pandemi Covid-19. Berdasarkan hasil wawancara, penggunaan teknologi sederhana benar-benar dapat menekan biaya produksi sehingga usaha masih tetap berjalan sampai saat ini. Mitra memproduksi pisau dapur berbahan baja asli dengan desain gagang kayu bulat berukuran bilah kecil, sedang, dan besar seperti Gambar 1. Dalam satu bulan Mitra mampu memproduksi antara 3000 sampai 4000 pisau berbagai ukuran.

Pemasaran dilakukan dengan mengirim barang ke pengepul atau pedagang besar. Hal ini sudah dilakukan dari awal Mitra berdiri sampai sekarang. Pisau dapur didistribusikan oleh pengepul ke pasar-pasar terutama pasar tradisional di luar Pulau Jawa. Dengan fokus tujuan peningkatan perluasan pasar, produk Mitra harus memiliki daya saing tinggi agar kompetitif dengan produk yang sama lainnya (Sono *et al.*, 2023). Agar pisau dapur Mitra berdaya saing tinggi sehingga mampu menarik pelanggan di kalangan pasar *online* atau *e-commerce* adalah dengan melakukan

diversifikasi produk pisau dapur dengan desain yang modern dan kemasan yang menarik. Untuk itu permasalahan pada Mitra meliputi pertama belum memiliki legalitas usaha, kedua pisau dapur Mitra memiliki desain klasik dimana bentuk gagang kayu bulat lonjong, ketiga kemasan produk pisau dapur tidak menarik, dan keempat pemasaran tidak berkembang.

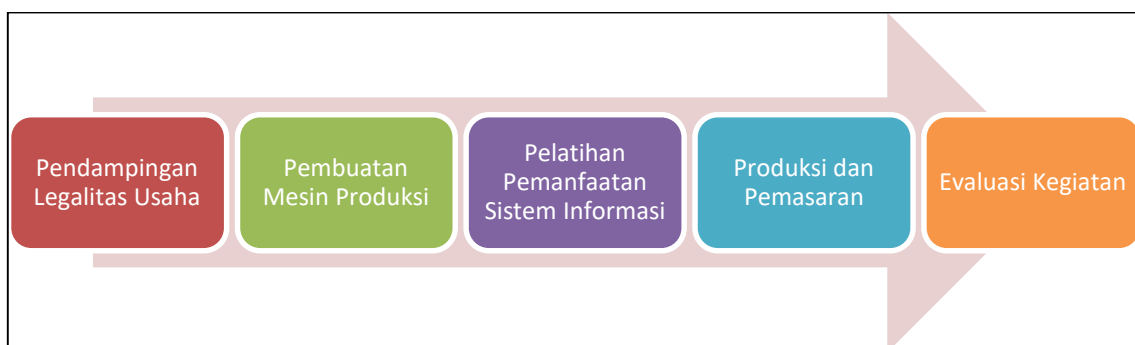


Gambar 1. Produk Pisau Dapur pada Kerajinan Pisau Dapur Setiawan

Sehingga dalam kegiatan ini diberikan solusi bagi Mitra meliputi pendampingan legalitas usaha, pembuatan mesin produksi, pelatihan desain kemasan, dan pelatihan pemanfaatan teknologi informasi. Solusi pertama pendampingan legalitas usaha berupa pendampingan pembuatan Nomor Induk Berusaha (NIB). Diharapkan dengan NIB, produk pisau dapur Mitra memiliki citra terpercaya. Solusi kedua adalah pembuatan mesin produksi mesin *spindle* duduk beserta mesin pendukung lainnya yang dapat membentuk gagang kayu menjadi pipih. Diharapkan mesin produksi dapat membuat diversifikasi produk berupa pisau dengan gagang kayu pipih dimana desain sesuai selera masa kini. Solusi ketiga adalah pelatihan desain kemasan dimana diharapkan pisau dapur Mitra dapat menggunakan kemasan yang menarik untuk dijual di *e-commerce*. Solusi terakhir adalah dengan memberikan pelatihan pemanfaatan teknologi informasi berupa pemanfaatan *e-commerce* dan media sosial untuk usaha. Diharapkan pisau dapur Mitra dapat dipasarkan melalui internet menggunakan *e-commerce* dan media sosial sehingga menjangkau semua kalangan masyarakat.

2. METODE

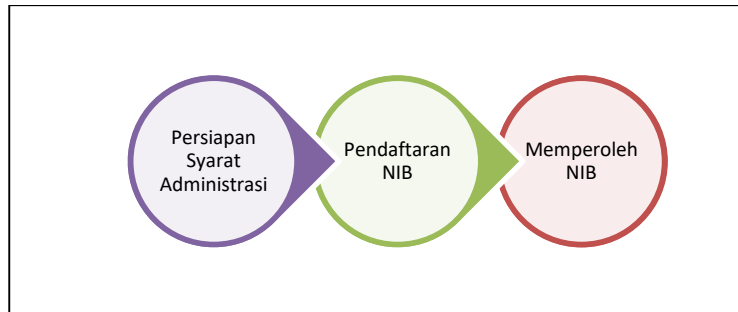
Metode pelaksanaan pada kegiatan ini terdiri dari lima tahapan yang dilaksanakan di PSDKU Politeknik Negeri Malang di Kota Kediri dan tempat Mitra. Kelima tahapan tersebut dimulai dengan Pendampingan Legalitas Usaha, Pembuatan Mesin Produksi, Pelatihan Pemanfaatan Teknologi Informasi, Produksi dan Pemasaran, dan terakhir Evaluasi Kegiatan seperti Gambar 2.



Gambar 2. Metode Pelaksanaan

2.1 Pendampingan Legalitas Usaha

Tahap Pendampingan Legalitas Usaha merupakan solusi aspek legalitas dimana bertujuan untuk mendampingi Mitra dalam mengurus permohonan izin usaha. Diharapkan Mitra dapat meningkatkan citra usaha Mitra sebagai dapur pande besi terpercaya serta produk dapat dijual di *e-commerce* (Puspitasari & Widodo, 2024). Adapun detail tahap ini dijelaskan Gambar 3.



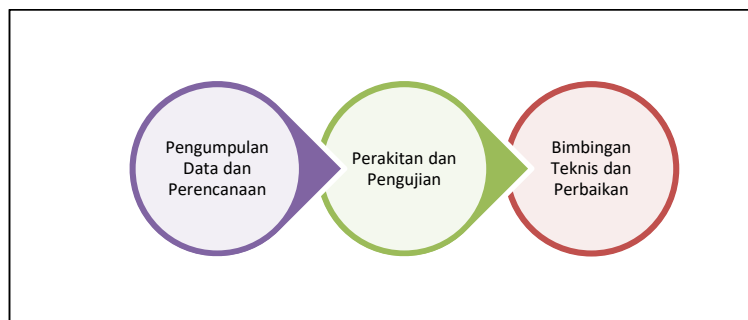
Gambar 3. Detail Pendampingan Legalitas Usaha

Penjelasan detail:

- Persiapan Persyaratan Administrasi, memberi informasi ke Mitra serta menerangkan persyaratan administrasi yang diperlukan.
- Pendaftaran NIB, mengurus NIB secara *online* melalui OSS.
- Memperoleh NIB, memperoleh file *soft copy* NIB.

2.2 Pembuatan Mesin Produksi

Pembuatan Mesin Produksi menyediakan solusi aspek produksi dimana bertujuan agar Mitra mampu produksi gagang kayu pipih untuk diversifikasi pisau dapur. Diharapkan dengan mesin produksi berupa mesin *spindle*, mesin pemotong kayu, dan mesin amplas, Mitra mampu melakukan diversifikasi produk berupa pisau dapur bergagang pipih sehingga mampu bersaing di *e-commerce*. Adapun tahapan kegiatan ini dijelaskan Gambar 4.



Gambar 4. Detail Pembuatan Mesin Produksi

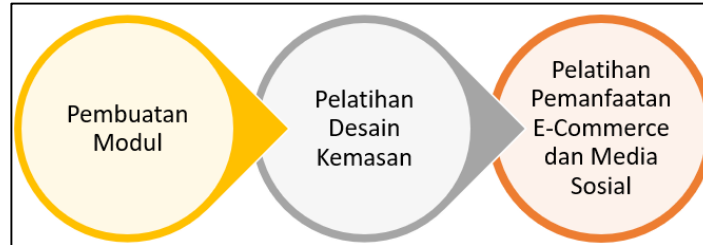
Penjelasan detail:

- Pengumpulan data dan perencanaan, melakukan observasi dan wawancara langsung tentang kebutuhan dan kondisi Mitra untuk kemudian direncanakan bahan dan komponen yang diperlukan untuk pembuatan mesin produksi.
- Perakitan dan pengujian, melakukan perakitan mesin dan komponen-komponen pendukung sesuai dengan rencana yang ditentukan untuk kemudian diuji kerja mesin apakah sesuai dengan yang direncanakan.
- Bimbingan teknis dan perbaikan, memberikan panduan kepada Mitra bagaimana menggunakan mesin serta melakukan perbaikan sederhana apabila Mitra memerlukan penyesuaian fungsi atau fitur mesin.

2.3 Pelatihan Pemanfaatan Teknologi Informasi

Pelatihan Pemanfaatan Teknologi Informasi menyediakan solusi dua aspek meliputi aspek

produksi dan aspek pemasaran dimana bertujuan untuk memberikan pengetahuan kepada Mitra tentang pemanfaatan teknologi informasi untuk mendesain kemasan menarik serta memasarkan produk melalui *e-commerce* dan media sosial (Sudaryono *et al.*, 2020) (Alhamri *et al.*, 2021) (Khasanah *et al.*, 2020). Diharapkan Mitra mampu meningkatkan perluasan produk melalui *e-commerce* dan media sosial. Detail tahap ini seperti Gambar 5.



Gambar 5. Detail Pelatihan Pemanfaatan Teknologi Informasi

Penjelasan detail:

- Pembuatan Modul, membuat modul pelatihan meliputi pelatihan desain kemasan, pemanfaatan *e-commerce*, dan pemanfaatan media sosial.
- Pelatihan Desain Kemasan, pelatihan dilaksanakan bersama pelatihan pemanfaatan teknologi informasi menghadirkan narasumber ahli bidang desain kemasan.
- Pelatihan Pemanfaatan *E-Commerce* dan Media Sosial, pelatihan meliputi materi pemanfaatan *e-commerce* menggunakan Shopee dan materi pemanfaatan media sosial menggunakan Instagram.

2.4 Produksi dan Pemasaran

Tahap Produksi dan Pemasaran bertujuan untuk melakukan pendampingan kepada Mitra untuk melakukan produksi diversifikasi pisau dapur menggunakan mesin produksi yang disediakan serta memasarkan pisau dapur melalui platform baru yang telah dipelajari oleh Mitra. Diharapkan tahap ini membantu Mitra meningkatkan perluasan pasar melalui *e-commerce* Shopee dan media sosial Instagram.

2.5 Evaluasi Kegiatan

Tahap Evaluasi Kegiatan bertujuan untuk mengetahui apakah kegiatan yang telah dilakukan memberikan dampak positif terhadap perluasan pasar Mitra. Diharapkan dengan adanya evaluasi dapat menjadi bukti kinerja dari kegiatan yang telah dilakukan. Evaluasi Kegiatan meliputi evaluasi mesin produksi, evaluasi daya saing Mitra, evaluasi pengetahuan Mitra, dan evaluasi keuntungan Mitra.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Berikut ini akan dijelaskan hasil kegiatan sesuai tahapan kegiatan yang telah direncanakan sebelumnya meliputi Pendampingan Legalitas Usaha, Pembuatan Mesin Produksi, Pelatihan Pemanfaatan Teknologi Informasi, Produksi dan Pemasaran, dan Evaluasi Kegiatan.

3.1 Hasil Pendampingan Legalitas Usaha

Mitra menyiapkan persyaratan administrasi dari Mitra meliputi Kartu Tanda Penduduk (KTP), Nomor Pendaftaran Wajib Pajak (NPWP), dan Badan Penyelenggara Jaminan Sosial (BPJS) Kesehatan. Tim Pendampingan Legalitas Usaha juga menyiapkan deskripsi bidang usaha sesuai Klasifikasi Baku Lapangan Usaha Indonesia (KBLI) Tahun 2020. Setelah persyaratan administrasi berhasil dihimpun, maka selanjutnya melakukan input pendaftaran secara *online* melalui OSS Kementerian Investasi. Dalam waktu 24 jam setelah pendaftaran NIB pada OSS Kementerian Investasi, maka hasil sudah bisa dicek. Sesuai dengan rencana diperoleh NIB Mitra dengan Kode KBLI 25933 berjudul Industri Alat Potong Dan Perkakas Tangan Yang Digunakan Dalam Rumah Tangga seperti Gambar 6.



Gambar 6. Pendampingan Legalitas Usaha Berupa NIB

3.2 Hasil Pembuatan Mesin Produksi

Pembuatan Mesin Produksi meliputi mesin *spindle*, mesin pemotong kayu, dan mesin amplas. Mesin *spindle* digunakan untuk membentuk kayu menjadi pipih, mesin pemotong kayu atau gergaji digunakan untuk memotong kayu kecil-kecil seukuran gagang pisau, dan mesin amplas digunakan untuk menghaluskan gagang kayu.

a. Pengumpulan Data dan Perencanaan

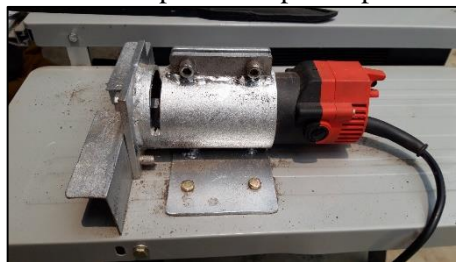
Hasil pengumpulan data berdasarkan kebutuhan Mitra adalah sebagai berikut.

- Mesin *Spindle*: spesifikasi motor 3 HP, dimensi 880 x 765 x 580 mm, kecepatan putaran 2850 RPM, tegangan 220 V-50 Hz 1 phase daya 560 W.
- Mesin Pemotong: spesifikasi pisau sirkular saw 10 inch, kecepatan putaran 4300 RPM, sudut potongan 45 derajat sampai 90 derajat dengan tegangan 220 V - 50 Hz 1 phase daya 1000 W.
- Mesin Amplas: spesifikasi tegangan 220 V – 50 Hz daya 375 W, diameter amplas bulat 150 mm, dimensi amplas sabuk 915 x 102 mm, dan dimensi mesin 190 x 125 mm.

Untuk efisiensi tempat, maka mesin pemotong kayu dijadikan satu dengan mesin *spindle* dalam satu buah meja. Sedangkan mesin amplas duduk menjadi kesatuan mesin yang berbeda.

b. Perakitan dan Pengujian

Bahan-bahan yang dibutuhkan dirakit untuk menjadi mesin meliputi mesin *spindle*, mesin pemotong kayu, dan mesin amplas. Mesin pemotong kayu dan mesin *spindle* atau mesin router dijadikan satu meja untuk efisiensi. Pengujian singkat dilakukan untuk menguji fungsi-fungsi mesin seperti kelistrikan, nyala mesin, fungsi pengungkit dimana telah bekerja dengan baik sebelum alat dibawa ke Mitra. Hasil perakitan mesin *spindle* duduk ada pada Gambar 7a, mesin pemotong pada Gambar 7b, dan mesin amplas ditampilkan pada Gambar 7c.



(a)



(b)



(c)

Gambar 7. Hasil Mesin (a) Mesin *Spindle* (b) Mesin Pemetong (c) Mesin Amplas

Setelah seluruh mesin dapat berfungsi sesuai rencana, mesin dibawa ke Mitra untuk kemudian diselenggarakan bimbingan teknis, uji coba mesin, serta dilakukan perbaikan kecil apabila diperlukan. Tim Pelaksana memberikan bimbingan teknis bagaimana menyalakan dan mematikan mesin, menggunakan setiap fitur mesin, dan memanfaatkan mesin sesuai fungsinya seperti Gambar 8.



Gambar 8. Bimbingan Teknis Mesin *Spindle*, Mesin Pemetong Kayu, dan Mesin Amplas

Perbaikan mesin dilakukan apabila terdapat mesin yang tidak bekerja sesuai dengan rencana atau terdapat revisi minor dari Mitra. Namun demikian tidak ada perbaikan mesin dikarenakan seluruh mesin bisa bekerja dengan baik sehingga tidak ada revisi minor dari Mitra.



Gambar 9. Serah Terima Mesin dengan Mitra

Untuk melindungi Mitra dari kondisi berbahaya saat menggunakan mesin ketika nanti digunakan untuk produksi, Tim Pelaksana memberikan bantuan peralatan Kesehatan dan Keselamatan Kerja (K3) berupa kacamata pelindung, sarung tangan, dan masker seperti pada Gambar 10.



Gambar 10. Bantuan Peralatan K3 untuk Mitra

3.3 Hasil Pelatihan Pemanfaatan Teknologi

Kegiatan tahap Pelatihan Pemanfaatan Teknologi Informasi terdiri dari tiga sub tahapan meliputi Pembuatan Modul, Pelatihan Desain Kemasan, Pelatihan Pemanfaatan *E-Commerce* dan Media Sosial. Tema pelatihan pemanfaatan teknologi informasi ini adalah Pelatihan Pemanfaatan Teknologi Informasi: *e-commerce* dan media sosial untuk Pelaku Usaha di Desa Kiping Tulungagung. Acara dilakukan selama satu hari di Balai Desa Kiping, Kecamatan Gondang, Kabupaten Tulungagung selama 6 jam. Terdapat tiga materi utama meliputi pelatihan desain kemasan, pelatihan *e-commerce*, dan pelatihan media sosial. Berikut ini detail hasil kegiatan pelatihan pemanfaatan teknologi informasi.

a. Pembuatan Modul

Tahap pembuatan modul membuat modul yang terdiri dari modul desain kemasan, modul pengurusan NIB, modul pemanfaatan Shopee, dan modul pemanfaatan Instagram.

b. Pelatihan Desain Kemasan

Dalam acara Pelatihan Pemanfaatan Teknologi Informasi: *e-commerce* dan media sosial untuk Pelaku Usaha di Desa Kiping Tulungagung yang diadakan satu hari mulai jam 08.00–14.00, pada 2 jam pertama materi diisi dengan materi pengetahuan desain kemasan. Materi diisi oleh pelatih Digital Marketing tersertifikasi BNSP seperti pada Gambar 11 dimana modul berasal dari pemateri.



Gambar 11. Pelatihan Desain Kemasan

c. Pelatihan Pemanfaatan *E-Commerce* dan Media Sosial

Acara pelatihan tidak hanya dihadiri oleh Mitra melainkan juga pelaku usaha kreatif di Desa Kiping lainnya berjumlah tujuh usahawan dengan daftar ada pada Tabel 1.

Tabel 1. Daftar Peserta Pelatihan

No	Nama	Bidang Usaha
1	Selip Beras Sekar	Selipan Beras
2	Wedding Organizer Sugeng	Organizer
3	Toko Wimpi	Toko Sembako
4	Tok.tok.shop	Toko Sepeda
5	Ampyunk Photo Studio	Jasa Fotografer
6	Meubel 6 Bersaudara	Toko Meubel
7	Dewi Kuliner	Usaha Kuliner

Selain itu juga dihadiri Kepala Desa Kiping yang menyambut dengan baik pelatihan ini seperti yang ditampilkan pada Gambar 12. 2 jam kedua setelah pelatihan desain kemasan, dilanjutkan dengan materi *e-commerce* yaitu pemanfaatan NIB dan pemanfaatan Shopee dengan durasi 2 jam seperti Gambar 13a. Kemudian 2 jam terakhir diisi dengan materi media sosial meliputi pemanfaatan pemanfaatan Instagram seperti pada Gambar 13b.



Gambar 12. Panitia, Peserta, Narasumber, dan Kepala Desa Kiping saat Pelatihan Berlangsung



(a)



(b)

Gambar 13. Pelatihan Pemanfaatan Teknologi Informasi (a) Materi *e-Commerce* (b) Materi Media Sosial

3.4 Hasil Produksi dan Pemasaran

Pada tahap Produksi dan Pemasaran, Mitra melakukan produksi pisau diversifikasi menggunakan mesin-mesin produksi meliputi mesin *spindle*, mesin pemotong kayu, dan mesin amplas yang telah diperoleh. Untuk kemudian pisau dapur jenis baru tersebut dipasarkan melalui *e-commerce* Shopee dan diperkenalkan melalui media sosial Instagram.

a. Produksi

Produksi pisau dapur jenis baru dengan desain gagang kayu bentuk pipih dilakukan dengan memotong kayu dipotong tipis-tipis sesuai ukuran gagang pisau menggunakan mesin pemotong kayu seperti Gambar 13a. Kemudian kayu kecil-kecil dengan ukuran gagang tersebut dibentuk sehingga sudut kayu lebih halus dan terbentuk dengan baik menggunakan mesin *spindle* shaper seperti Gambar 13b. Gagang yang sudah pipih dan sudah terbentuk untuk kemudian diperhalus menggunakan mesin amplas seperti Gambar 13c. Pisau dapur jenis baru dari Mitra hanya memproduksi satu ukuran yaitu sedang dengan panjang 9,5 inch berat 35 gram dimana ujung bilah dibuat tidak lancip agar mudah dimasukkan dalam kemasan. Produksi pisau diversifikasi ini bertujuan untuk memperoleh pisau dapur bergagang kayu pipih, sehingga produk pisau dapur Mitra memiliki variasi desain yang lebih modern dan menarik seperti pada Gambar 13d. Diharapkan pisau bergagang kayu pipih ini dapat menarik pasar *online* atau *e-commerce* sebagai langkah Mitra untuk meningkatkan perluasan pasar.



(a)



(b)



(c)



(d)

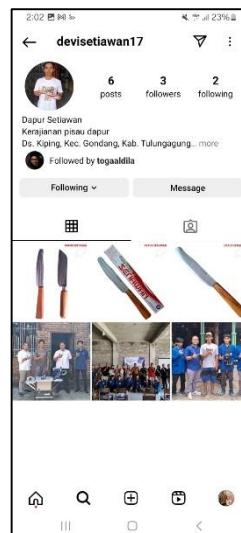
Gambar 13. Produksi Pisau Dapur Diversifikasi (a) Memotong Kayu (b) Membentuk Gagang (c) Menghaluskan Gagang (d) Perbandingan Pisau Dapur Desain Baru dan Desain Lama

b. Pemasaran

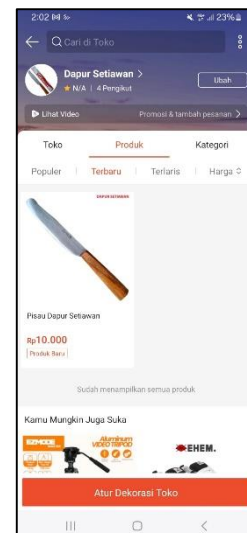
Pemasaran dilakukan dengan membuat kemasan menarik. Hasil diskusi dengan Mitra, kemasan berupa boks kardus per satuan bilah pisau dengan dilengkapi informasi produk, informasi produsen, serta tema merah putih seperti pada Gambar 14a. Kemudian menampilkan produk pisau dapur terbaru di Instagram seperti pada Gambar 14b. Serta memasarkan produk ke *e-commerce* Shopee seperti pada Gambar 14c.



(a)



(b)



(c)

Gambar 14. Pemasaran Produk (a) Kemasan Produk (b) Media Sosial (c) e-Commerce

3.5 Hasil Evaluasi Kegiatan

Pada tahap evaluasi kegiatan dilakukan empat jenis evaluasi meliputi daya saing produk, pengetahuan Mitra, keuntungan Mitra, dan evaluasi mesin produksi. Berikut ini akan dijelaskan

masing-masing evaluasi seperti berikut.

a. Evaluasi Daya Saing produk

Evaluasi daya saing produk dapat dengan jelas merujuk pada hasil diversifikasi produk pisau dapur Mitra dimana sebelumnya produk pisau dapur Mitra menggunakan gagang kayu bulat lonjong dan saat ini telah mampu memproduksi pisau dapur dengan gagang kayu pipih serta menggunakan pengemasan menarik seperti pada Gambar 14a. Pisau dapur gagang pipih memiliki desain yang populer dan lebih modern sehingga memiliki daya saing lebih tinggi daripada desain pisau dapur gagang bulat apalagi dikemas dengan kemasan yang lebih modern.

b. Evaluasi Pengetahuan Mitra

Evaluasi pengetahuan Mitra dilakukan dengan mengukur peningkatan pengetahuan setelah mengikuti Pelatihan Pemanfaatan Teknologi Informasi. Dilakukan pembagian kuesioner pra pelatihan dan pasca pelatihan kepada delapan peserta pelatihan. Pengukuran tingkat pengetahuan dilakukan dengan Metode Skala Likert (Alhamri *et al.*, 2023) sesuai dengan rumus 1 dan hasil skor dikategorikan ke dalam Tabel 2.

$$(1) \quad SA = \frac{NJ}{ST \times NR} \times 100$$

Keterangan:

SA= Skor Akhir

NJ= Jumlah nilai setiap jawaban responden

ST= Nilai skala tertinggi

NR= Jumlah responden

Tabel 2. Kategori Skor Akhir

Skor	Kategori Pengetahuan
0 – 19,99	Tidak tahu
20 – 39,99	Kurang tahu
40 – 59,99	Cukup Tahu
60 – 79,99	Tahu
80 – 100	Sangat Tahu

Hasilnya adalah peserta meningkat pengetahuannya setelah mengikuti pelatihan pemanfaatan teknologi informasi baik tentang pentingnya kemasan, pengurusan NIB, pemanfaatan *e-commerce*, sampai pemanfaatan media sosial untuk mendukung usaha. Secara detail hasilnya ditunjukkan pada Tabel 3.

Tabel 3. Perbandingan Pengetahuan Sebelum dan Sesudah Pelatihan

No	Yang Diukur	Pra Pelatihan	Paska Pelatihan	Hasil
1	Pengetahuan pentingnya kemasan	75% (Tahu)	87,5% (Sangat Tahu)	Meningkat 12,5%
2	Pengetahuan mengurus Nomor Induk Berusaha	40% (Kurang Tahu)	60,0% (Tahu)	Meningkat 20%
3	Pengetahuan pemanfaatan Shopee	67,5% (Tahu)	80% (Sangat Tahu)	Meningkat 12,5%
4	Pengetahuan pemanfaatan Whatsapp	77,5% (Tahu)	80% (Sangat Tahu)	Meningkat 2,5%
5	Pengetahuan pemanfaatan Instagram	75% (Tahu)	82,5% (Sangat Tahu)	Meningkat 7,5%

c. Evaluasi Keuntungan Mitra

Setelah dilakukan pemasaran selama kurang lebih satu bulan, diperoleh 2 transaksi dari pelanggan melalui *e-commerce* Shopee dimana per transaksi memesan enam buah pisau. Adapun harga satu pisau dapur adalah Rp. 10.000,- dengan kondisi 1 buah pisau dapur, berat 35 gram, panjang 9,5 inch atau ukuran sedang. Harga per buah pisau dapur Rp 10.000 terdiri dari biaya produksi Rp 3.000, kemasan Rp 3.000, dan keuntungan Rp 4.000,-, sehingga total pendapatan hasil penjualan pisau dapur gagang pipih selama satu bulan iklan di *e-commerce* Shopee mencapai Rp 120.000,- dengan keuntungan Rp 48.000,- di luar penjualan pisau dapur

reguler.

d. Evaluasi Mesin Produksi

Hasil dari evaluasi mesin produksi saat Mitra melakukan produksi meliputi mesin *spindle*, mesin pemotong kayu, dan mesin amplas ditampilkan pada Tabel 4. Untuk menghasilkan 1 pisau dapur hasil diversifikasi memerlukan waktu rata-rata 5 menit.

Tabel 4. Evaluasi Alat dan Mesin

No	Alat atau Mesin	Nilai Rata-rata
5	Mesin <i>spindle</i>	1 gagang/menit
6	Mesin pemotong kayu	1 gagang/menit
7	Mesin amplas	1 gagang/menit
8	Produksi pisau dapur siap jual	1 buah/5 menit

4. KESIMPULAN

Pada kegiatan ini telah terlaksana dengan baik seluruh tahapan pelaksanaan meliputi Pendampingan Legalitas Usaha Pembuatan Mesin Produksi, Pelatihan Pemanfaatan Teknologi Informasi, Produksi dan Pemasaran, dan Evaluasi Kegiatan. Dari hasil kegiatan yang dilaksanakan sebagai solusi, Mitra telah memperoleh NIB, mampu membuat diversifikasi produk berupa pisau dapur bergagang kayu pipih, mampu menggunakan kemasan menarik, serta mampu memanfaatkan *e-commerce* dan media sosial untuk mendukung usaha. Produk pisau dapur Mitra telah berdaya saing tinggi dengan diversifikasi pisau dapur gagang kayu pipih. Pengetahuan Mitra telah meningkat meliputi pengetahuan pentingnya kemasan meningkat 12,5%, pengetahuan Nomor Induk Berusaha meningkat 20%, pengetahuan Shopee meningkat 12,5%, pengetahuan *Whatsapp* meningkat 2,5%, dan pengetahuan Instagram meningkat 7,5%. Keuntungan Mitra meningkat sebesar Rp 48.000,-. Sedangkan teknologi tepat guna mesin *spindle* memiliki kinerja 1 gagang/menit, mesin pemotong kayu 1 gagang/menit, mesin amplas 1 gagang/menit, produksi pisau dapur siap jual 1 buah per 5 menit.

UCAPAN TERIMAKASIH

Ucapan terimakasih sebesar-besarnya disampaikan kepada Direktorat Jenderal Pendidikan Tinggi, Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset, dan Teknologi yang telah membiayai secara langsung kegiatan ini, serta kepada P3M Politeknik Negeri Malang yang telah mendukung terlaksananya kegiatan ini dengan baik dan lancar.

REFERENSI

- Alhamri, R. Z., Cinderatama, T. A., & Wahyu, M. (2023). Meningkatkan Daya Saing Produk Lele Crispy Siap Ekspor Pada Aspek Produksi Dan Pemasaran Di Wisata Kampung Lele Kediri. *Konferensi Nasional Pengabdian Masyarakat (KOPEMAS) #4 & International Community Service 2023* (pp. 458-468). Malang: Universitas Islam Malang.
- Alhamri, R. Z., Cinderatama, T. A., Eliyen, K., & Heriadi, A. (2021). Pengembangan Aplikasi Monitoring Jaringan Berbasis Android Studi Kasus Puskom PSDKU Polinema di Kota Kediri. *INOVTEK Polbeng - Seri Informatika*, 6(2), 269-283.
- Khasanah, F., Herlawati, Samsiana, S., Handayanto, R., Gunarti, A., Raharja, I., . . . Benrahman. (2020). Pemanfaatan Media Sosial dan Ecommerce Sebagai Media Pemasaran Dalam Mendukung Peluang Usaha Mandiri Pada Masa Pandemi Covid 19. *Jurnal Sains Teknologi dalam Pemberdayaan Masyarakat*, 1(1), 51-62.
- Puspitasari, A. H., & Widodo, C. (2024). Peranan Nomor Induk Berusaha (NIB) Sebagai Legalitas Usaha Bagi Pertumbuhan Bisnis UMKM Tape Semen Bu Suwarti. *Jurnal Hasil Kegiatan Bersama Masyarakat*, 17-27.

- Sono, M. G., Assayuti, A. A., & Rukmana, A. Y. (2023). Hubungan Antara Perencanaan Strategis, Ekspansi Pasar, Keunggulan Kompetitif Terhadap Pertumbuhan Perusahaan Fashion di Jawa Barat. *Jurnal Bisnis dan Manajemen West Science*, 142-152.
- Sudaryono, Rahwanto, E., & Komala, R. (2020). E-Commerce Dorong Perekonomian Indonesia, Selama Pandemi Covid 19 Sebagai Entrepreneur Modern Dan Pengaruhnya Terhadap Bisnis Offline. *Jurnal Manajemen dan Bisnis Baja*, 200-213.