

## PELATIHAN TATA KELOLA ORGANISASI UNTUK PENGEMBANGAN USAHA KERAJINAN BAMBU DI DUSUN KOLOH BERORA DESA MENGKALA KECAMATAN PEMENANG BARAT

Baiq Nurul Suryawati<sup>1\*</sup>, Zainal Abidin<sup>2</sup>, Muttaqillah<sup>3</sup> Laila Wardani<sup>4</sup>

*Jurusan Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Mataram*

*Jalan Majapahit No. 62 Mataram*

\*korespondensi: nurul.suryawati@unram.ac.id

Artikel history	Received	: 10 November 2021
	Revised	: 27 Desember 2021
	Published	: 27 Januari 2022

### ABSTRAK

Pemahaman pemilik usaha terhadap tata kelola organisasi, akan memudahkan pemilik usaha untuk mengalokasikan tugas sesuai dengan keahlian dari anggota organisasi. Tata kelola yang baik akan dapat membantu pemilik usaha memetakan kekuatan, peluang, kelemahan dan ancaman atau Analisis SWOT. Program pengabdian kepada masyarakat ini dilakukan dengan metode kegiatan sebagai berikut: (1) diskusi awal dengan pemilik usaha mengenai kendala yang mereka hadapi; (2) pendampingan secara bertahap untuk pemilik umk (usaha mikro dan kecil) yang mengalami kendala; (3) pemberian beberapa kebutuhan utama bagi pemilik umk yang menjadi target sasaran, seperti lemari pajang dan alat komunikasi; (4) diskusi bersama untuk pemecahan masalah mandiri atau self directed learning bagi pemilik usaha mikro dan kecil. Hasil dari program pengabdian masyarakat ini belum menunjukkan dampak dikarenakan adanya penutupan akses jalan melalui pusuk sehingga kunjungan menjadi sangat minim. Usaha yang menjadi target sasaran yaitu pengolahan bambu harus merubah strategi bisnis dan saat ini terlibat dalam penjualan kayu, akan tetapi dengan informasi yang diberikan diharapkan dapat merubah pola produksinya. Selanjutnya untuk usaha kerupuk yang menjadi target sasaran pendamping, dari segi produksi tidak mengalami permasalahan dengan penutupan akses tersebut, dikarenakan pangsa pasar yang ada di wilayah pemenang, kemudahan akses dengan pemanfaatan alat komunikasi telah mulai dimanfaatkan. Pendampingan di daerah ini semestinya dilanjutkan dengan program berikutnya sehingga penyediaan akses teknologi dapat dioptimalkan.

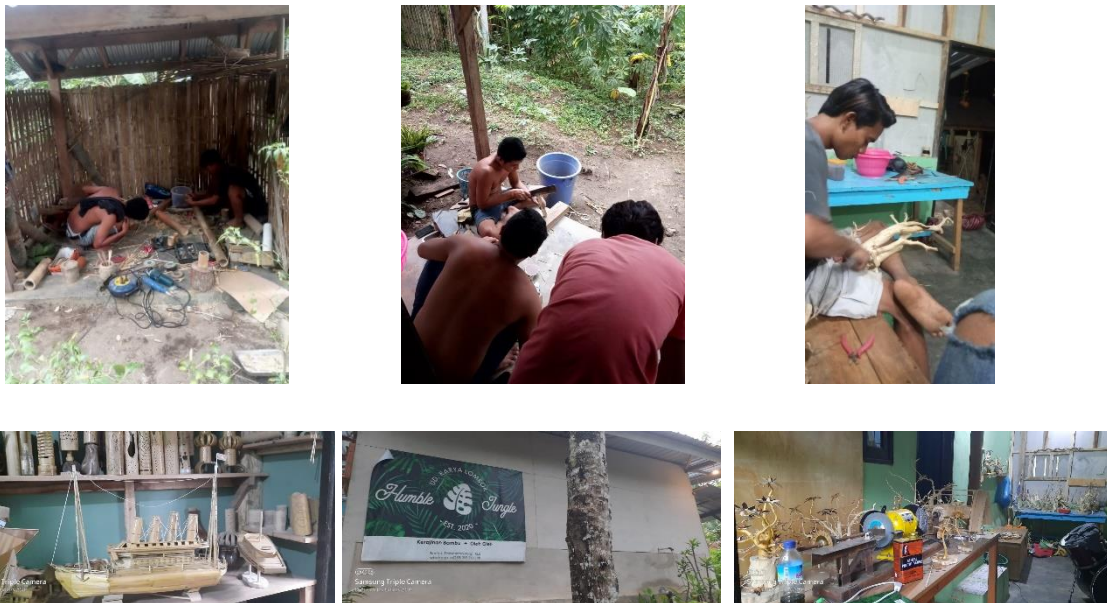
**Kata kunci:** tata kelola, usaha kerajinan, UMK (Usaha Mikro dan Kecil), rancana strategis, dan rencana operasional

### PENDAHULUAN

Sejak didirikan tahun 2020, Karya Lombok dengan produk Humble Jungle masih melakukan proses produksi. Di dusun Koloh Berora, desa Mengkala, kecamatan Pemenang, usaha kerajinan bambu ini menjadi satu-satunya usaha olahan bambu. Sebagian besar mata

pencaharian dari masyarakat adalah petani, berkebun, buruh bangunan, pegawai honor daerah dan pegawai negeri sipil. Untuk pilihan berwirausaha, sebagian besar warga memilih berdagang semisal snack, bahan sembako, bahan bangunan, membuka *laundry*, jasa pemasangan parabola, kerupuk dan menjual makanan siap saji seperti plecing, sate, pisang goreng dan lainnya.

Data Kabupaten Lombok Utara dalam Angka 2021, mencatat Indeks Pembangunan Manusia menunjukkan angka yang paling rendah, yaitu 64.42 diantara kabupaten dan kota lainnya yang ada di Nusa Tenggara Barat selama tahun 2020 ada di Kabupaten Lombok Utara, ini tentu bukan prestasi. Kenyataannya, terdapat sekelompok pengrajin yang bisa meningkatkan keterampilan mereka dan mengembangkan usaha kerajinan bambu. Usaha ini sepatutnya mendapat perhatian, baik pemerintah terkait maupun akademisi. Pengelolaan bambu menjadi berbagai macam produk baik yang ditujukan untuk barang-barang fungsional maupun artistik ini juga memberikan indikasi bahwa potensi pengembangan penduduk di dusun Koloh Berora perlu diarahkan agar keahlian yang dimiliki bisa memperluas peluang usaha untuk bisnis ke depan yang lebih menjanjikan.



Gambar 1. Kumpulan Dokumentasi Proses Produksi, Hasil Produksi dari Usaha Kerajinan Bambu di Dusun Koloh Berora

Widyaningsih (2012) mengidentifikasi bambu sebagai ikon dari Desa Brajan. Desa Brajan sendiri adalah desa wisata budaya dan sentra kerajinan bambu di Yogyakarta. Desa Brajan ini menjadi penghasil kerajinan bambu yang sudah menembus pasar internasional dikarenakan produknya memiliki kualitas dan seni yang tinggi, lebih lanjut dalam analisis SWOT yang dilakukan, hasil pemetaannya adalah S (strength atau kekuatan): melimpahnya sumber daya manusia yaitu 150 orang pengrajin bambu; adanya kebijakan penetapan Desa Brajan sebagai desa wisata, dan telah memiliki pasar internasional. W (weakness atau kelemahan): desain sederhana yang kurang inovatif; dan manajemen pemasaran yang konvensional atau pasif. O (opportunity atau peluang): adanya kemungkinan melakukan pertumbuhan yang agresif

dikarenakan kepemilikan Desa Brajan akan pengrajin yang memiliki keahlian dan adanya pelatihan yang diberikan untuk meningkatkan keterampilan pengrajin Braja, T (threat atau ancaman): kurang bervariasinya produk dan cenderung monoton sehingga perlu pelatihan terkait desain produk yang digemari oleh konsumen.

Selanjutnya, sebagai pendorong perekonomian masyarakat di Brebes, Oktriyana (2017) menjelaskan bahwa perkembangan produksi anyaman bambu mengalami pertumbuhan 10 hingga 20 persen. Semua pihak dari pengrajin dan distributor memperoleh kesejahteraan dari keberadaan kerajinan ini, sebagian besar keberhasilan industri ini dikarenakan adanya bahan baku yang memadai; akses bahan baku dekat dengan lokasi produksi; tenaga kerja yang melimpah; dan kemudahan menyalurkan hasil produksi yang didukung akses sarana serta prasarana seperti tersedianya akses jalan yang semakin baik. Adapun yang menjadi faktor penghambat adalah kondisi alam, dikarenakan apabila musim hujan produksi terhambat akibat kendala dalam proses penjemuran. Sehingga, perlu teknik penjemuran lain berbasis teknologi untuk dapat dikembangkan di daerah tersebut.

Kuat & Sri Rejeki (2020) melakukan sosialisasi tata kelola UMKM untuk pemilik UMKM di Desa Salam, Kabupaten Gunung Kidul Yogyakarta; dimana teridentifikasi bahwa para peserta awalnya kurang memahami pentingnya tata kelola manajemen dan keuangan. Dengan adanya kegiatan pendampingan, para peserta menjadi paham untuk merubah pengelolaan usahanya. Beberapa kendala dalam tata kelola yang dapat diidentifikasi antara lain pemilik UMKM kurang memahami informasi pasar; pengelolaan modal yang tidak terencana; kemasan produk yang belum memadai; tidak memiliki motivasi dan adanya perasaan belum bisa menjalankan usaha. Pendampingan dan pelatihan kemudian diprioritaskan untuk memaksimalkan penggunaan internet dengan mengembangkan pemasaran online, ini ditujukan agar pemilik UMKM dapat memahami masalah kemasan yang diinginkan konsumen; pemahaman akan informasi pasar dan untuk memotivasi diri agar meningkatkan keterampilan dalam menjalankan usahanya.

Di dusun Koloh Berora sendiri, pemilik usaha Karya Lombok belum membuat struktur organisasi dan pembagian tugas. Sebagian besar pekerjaan dilakukan serabutan tanpa ada alokasi penugasan yang jelas, sehingga ada beberapa tugas yang dibebankan pada satu orang sementara yang lain tidak mendapat pekerjaan sama sekali. Oleh karena itu, sangat penting bagi masing-masing anggota organisasi untuk mengetahui tugas pokok dan fungsinya agar dapat dijalankan pembagian tugas. Selain itu dengan adanya tata kelola yang baik, pengembangan usaha kerajinan bambu dapat optimal sehingga mampu meningkatkan perekonomian masyarakat di Lombok Utara.

Beberapa hal berikut beberapa permasalahan yang dihadapi oleh pemilik usaha, antara lain: 1) Pemilik usaha kerajinan bambu di dusun Koloh Berora tidak mengetahui tentang pentingnya menyusun analisis pekerjaan, yang terdiri dari Deskripsi Pekerjaan dan Spesifikasi Pekerjaan, agar setiap anggota dalam organisasi dapat melaksanakan tugas pokok dan fungsinya dengan baik untuk tercapainya tujuan organisasi; 2) Pemilik usaha kerajinan bambu di Dusun Koloh Berora, tidak memiliki pemahaman penetapan visi dan misi organisasi, sehingga tidak pernah membuat rencana strategis agar tujuan organisasi bisa dicapai.; 3) Pengembangan usaha di Dusun Koloh Berora dilakukan dengan intuisi saja. Kreativitas dan kejelian masyarakat melihat peluang perlu dipetakan dengan mengulas analisis SWOT; dan 4) Pengelolaan usaha dilakukan

secara pasif, tidak ada penerapan teknik komunikasi yang variatif untuk memotivasi anggota organisasi seperti pemahaman pentingnya penghargaan, insentif dan bentuk kompensasi lainnya untuk pembentukan *satisfactory factor* bagi anggota organisasi.

Berdasarkan identifikasi pada paragraf sebelumnya, maka masalah mendasar dari usaha tersebut adalah: 1) Minimnya pengetahuan tentang tata kelola, menyebabkan banyak usaha dijalankan hanya berdasarkan intuisi saja. Oleh karena itu, usaha yang dijalankan sulit untuk berkembang; 2) Pemilik usaha tidak mengenali kekuatan, peluang, kelemahan dan tantangan yang dimiliki sehingga sulit untuk membuat rencana strategis untuk mengembangkan usaha yang sebenarnya memiliki potensi lebih besar, dan 3) Kurangnya pemahaman pemilik terkait upaya peningkatan motivasi anggota organisasi untuk tercapainya tujuan dari organisasi itu sendiri.

### METODE KEGIATAN

Metode pelatihan tata kelola ini akan dirancang secara intensif melatih pemilik usaha kerajinan bambu di Dusun Koloh Berora dengan melibatkan partisipasi dari kepala Dusun Koloh Berora secara aktif. Selain itu dilakukan *survey* untuk mendata penduduk yang memiliki keterampilan memulai usaha olahan bambu dalam hal ini memiliki keahlian mengolah bambu menjadi produk kerajinan. Tim pengabdian masyarakat juga akan melatih target luaran melakukan analisis SWOT terhadap sebuah usaha. Hasil dari penerapan analisis SWOT, akan diadakan pelatihan pembuatan rencana strategis. Rangkaian pelatihan ini dilakukan agar target luaran yaitu pemilik usaha bambu dan penduduk dapat termotivasi untuk mengembangkan usaha mereka. Selanjutnya, untuk penciptaan belajar interaktif dan terciptanya suasana belajar yang menyenangkan, dimana hal ini diupayakan agar target luaran yaitu pemilik usaha kerajinan bambu dan penduduk tersebut dapat memberikan informasi dan berpartisipasi secara lugas dengan membantu mereka mengenali potensi mereka, maka akan dilakukan nonton bareng, pengenalan penggunaan *virtual learning*, dan simulasi terpadu dengan memaksimalkan penggunaan media pembelajaran berbasis internet. Beberapa metode *ice breaking* juga akan dilakukan untuk mengidentifikasi beragam informasi dari penduduk atau target luaran yaitu kelompok pemuda, berkenaan dengan keterampilan yang mereka miliki.

### HASIL DAN PEMBAHASAN

Deskripsi pelaksanaan kegiatan pengabdian pada masyarakat diuraikan dalam beberapa tahapan berikut: Pertama, tahapan awal, pada tahapan ini di tanggal 20 Pebruari 2021, perwakilan tim pengabdian melakukan dialog dengan kepala Dusun Koloh Brora untuk meminta kesediaan mitra agar dapat melaksanakan program pengabdian masyarakat. Hasil dari dialog ini diperoleh informasi bahwa secara administratif telah terjadi pergantian kepala desa dan Dusun Koloh Brora yang semula masuk dalam wilayah administratif Desa Pemenang Barat, telah resmi menjadi bagian dari Desa Menggala. Pergantian kepala daerah, yaitu Bupati juga saat kunjungan awal menjadi isu hangat yang diperbincangkan, beberapa informasi diperoleh berkenaan dengan kondisi dan harapan masyarakat sekitar pada perubahan tersebut. Fokus dari dialog awal dengan kepala Dusun Koloh Brora menunjukkan adanya potensi yang besar dari usaha pengolahan bambu yang ada di Dusun Koloh Brora. Pengolahan bambu ini dikelola oleh UD. Karya Lombok, dengan Antoni selaku pemilik, dan Bapak Andi Sunandi selaku pengelola harian usaha tersebut. Produk olahan dari UD. Karya Lombok diberi label

Humble Jungle, berupa berbagai macam produk, ada yang merupakan produk seni, ada pula yang merupakan produk fungsional. Produk seni yang dihasilkan berupa replikasi perahu pinisi, replika bonsai, sementara produk fungsional berupa berbagai alat makan dari kayu, seperti nampan, cangkir, mangkok, piring, sendok, garpu dan sumpit.

Kedua, tahapan penyusunan proposal, Pebruari s.d Mei 2021, berdasarkan informasi dari kepala Dusun Koloh Brora, dan roadmap pengabdian, draf proposal pengabdian masyarakat disusun. Proses penyusunan proposal juga disesuaikan dengan rekomendasi dari hasil pengabdian masyarakat sebelumnya, di tahun 2020, dimana hasil program pengabdian masyarakat tahun lalu mengangkat tema pembentukan atau legalitas usaha. Pelaksanaan diskusi di tahun 2020 dengan pemilik usaha menunjukkan adanya tumpang tindih pekerjaan, sehingga diperlukan adanya pembagian tugas yang jelas. Hal tersebut yang kemudian mendasari dibuatnya tema tata kelola organisasi pada usaha pengolahan bambu ini. Setelah tahapan penulisan, penilaian, serta revisi proposal maka tahapan berikutnya adalah pembagian tugas secara internal di dalam tim pengabdian masyarakat berkenaan dengan materi dan penekanan muatan pendampingan yang akan dilakukan.

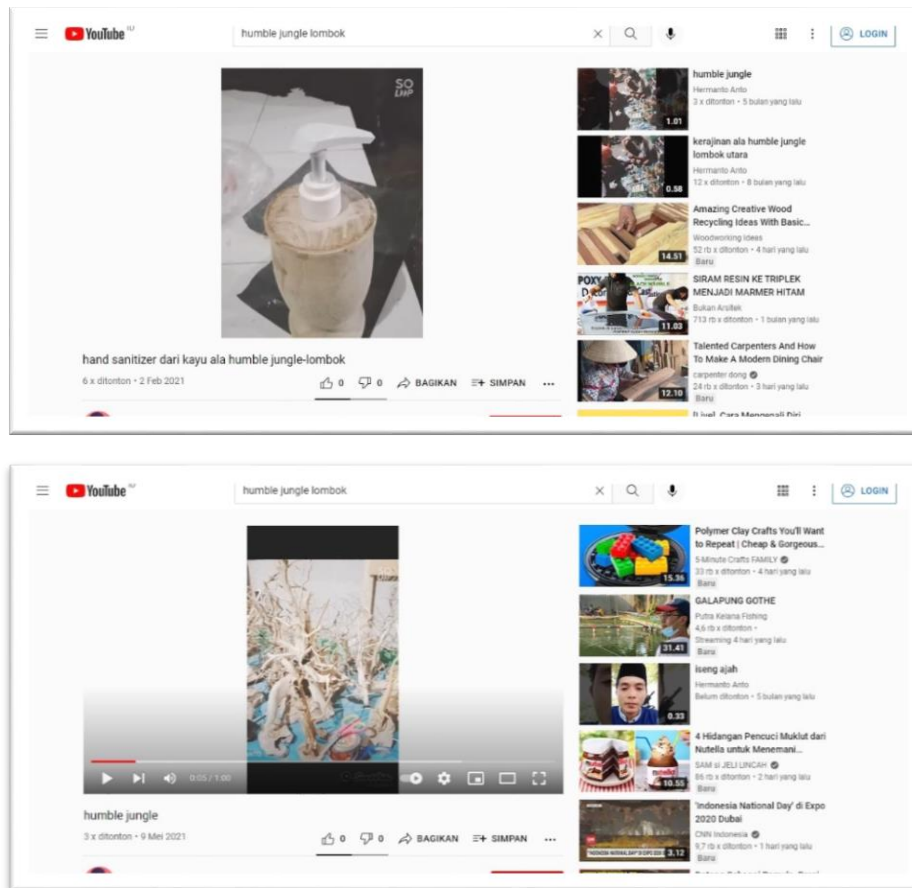
Ketiga, tahapan pelaksanaan kegiatan. Pelaksanaan kegiatan dimulai dengan wawancara mendalam dengan pengelola harian UD. Karya Lombok, Bapak Andi Sunandi, di tanggal 5 September 2021. Diperoleh informasi dari hasil wawancara tersebut bahwa founder dari usaha tersebut, yaitu Camilla, yang merupakan warga negara Perancis, dan saat ini tengah ada di negaranya Perancis, telah mempresentasikan produk Humble Jungle dalam pameran yang ada di Jerman. Kondisi pandemi covid 19 menyebabkan banyak sekali kendala usaha muncul, diantaranya terhambatnya upaya pemasaran yang selama ini tengah dirintis dengan rencana penerbitan katalog. Selain itu, diperoleh informasi juga bahwa untuk sementara waktu usaha menjadi vakum dan dialihkan pada usaha jual beli kayu. Proses produksi hanya dilakukan jika ada pesanan khusus, semisal ada pesanan pembuatan piala untuk kompetisi sepak bola, dan order cutlery set dari bali. Dikarenakan Semua produksi dilakukan berdasarkan pesanan, stok produk yang ada tidak ditampilkan atau ditata dengan baik. Oleh karena itu, selaku fasilitator tim pengabdian masyarakat menyampaikan pentingnya showcase untuk dapat menarik minat pembeli. Beberapa alternatif showcase diilustrasikan dari yang menggunakan produk pabrikan berupa etalase, desain aluminium hingga buatan sendiri dari kayu. Penyesuaian ide dan desain antara pemilik usaha serta saran dari perwakilan tim, disepakati pembuatan showcase oleh pengrajin dengan didanai oleh anggaran PNBPDIPA sebagai bagian program pengabdian masyarakat. Hal ini dilakukan untuk dapat menunjukkan produk yang ada untuk menarik minat pembeli. Selain itu, juga diperoleh informasi bahwa pelaksanaan produksi di UD Karya Lombok dilakukan secara coba-coba atau trial and error. Untuk dapat mengembangkan ide baru, pengrajin akan melakukan eksperimen, sehingga banyak kayu dan bambu yang terbuang selama proses eksperimen tersebut. Selain itu, tidak ada latar belakang pendidikan akademis yang pernah ditempuh oleh para pengrajin di UD Karya Lombok. Semua produksi dilakukan berdasarkan coba-coba atau eksperimen berdasarkan trial and error saja.

Pembagian pekerjaan umumnya dibagi menjadi tiga bagian utama yaitu: Bapak Hasan Basri selaku distributor; Bapak Andi Sunandi selaku bendahara, pemasaran dan pengrajin produk fungsional. Selain itu Bapak Andi Sunandi juga membawahi produksi yang dibagi-bagi berdasarkan output, yaitu produk artistik replika tanaman oleh Kamil dan Zakir, produk perahu

oleh Astan dan Risul. Produk lainnya oleh Hajri dan Sahmal. Pendamping pemasaran adalah Edo, Sauqi dan Suparlan. Riki dan Dio sebagai pendamping untuk pekerjaan serut kayu atau finishing lainnya. Camilla selain sebagai co founder juga selaku creative designer. Dari wawancara juga diperoleh informasi bahwa penduduk yang memiliki usaha di Dusun Koloh Brora pernah mendapat pelatihan, akan tetapi menurut bapak Andi Sunandi pelatihan yang diberikan masih berupa konsep saja bukan praktek sehingga tidak banyak membantu pengembangan usaha-nya. UD Karya Lombok juga dikatakan telah memiliki sosial media dan website. Pengelola juga menggunakan whatsapp untuk keperluan komunikasi, sebatas komunikasi tidak memaksimalkan untuk komersialisasi produk. pengelola memutuskan untuk mencari peluang usaha lain ketimbang memaksimalkan usaha kerajinan ini. Screenshot informasi usaha di internet dengan adanya situs dan akun youtube:



Gambar 2. Website informasi usaha



Gambar 3. Akun Youtube UMKM

Nampak dari hasil selusur melalui internet bahwa sosialisasi produk dengan pembuatan akun youtube dilakukan sekedarnya. Begitupula dengan website yang hanya mengakomodir tawaran saja. Tidak ada usaha secara maksimal ditunjukkan untuk memasarkan produk tersebut. Dalam wawancara ini Bapak Andi Sunandi juga membantu memberikan informasi mengenai para pemilik usaha di sekitarnya antara lain:

- 1) Usaha laundry ibu Israh
- 2) Usaha dagang bu Nur
- 3) Usaha kuliner bu Atun (menu: plecing, soto, dan es)
- 4) Usaha kuliner pak Supar (menu: bakso)
- 5) Usaha laundry dan press ban pak Rifai
- 6) Usaha cukur rambut pak Zainal
- 7) Usaha kuliner Hil (menu: beragam sate dan plecing (berkelililng))
- 8) Usaha pengolahan kolang kaling bu Muli
- 9) Usaha pengolahan gula merah bu Mur
- 10) Usaha kerupuk bu Fajar

Selain menjalankan usaha mikro dan kecil, penduduk di dusun Koloh Brora berprofesi sebagai petani, tukang, dan buruh, selain itu didapat juga informasi bahwa beberapa pemilik usaha lain tersebut mendapat bantuan. Bapak Andi juga menyampaikan keterbatasan



pengetahuan tentang cara mengawetkan kayu, dikarenakan produk yang akan diekspor ternyata tidak lulus uji karena pengolahan yang tidak baik. Dengan pembelajaran pribadi (autodidak) dari menonton youtube tanpa pendidikan formal, berbagai informasi dipelajarinya sendiri. Selain itu, dikarenakan daya beli masyarakat rendah, saat ini UD Karya Lombok sedang mengembangkan produk baru yaitu tas, untuk memperluas pangsa pasar. Produk yang dipasarkan memiliki pangsa pasar terbatas dikarenakan harga yang mahal dan proses produksi yang membutuhkan biaya tinggi. Tas yang akan dipasarkan direncanakan memiliki harga jual rp 200 ribu, hasil diskusi dengan tim pengabdian masyarakat, menunjukkan banyak produk serupa dijual lebih murah di Gunung Sari. Ini merupakan kendala baru yaitu adanya informasi agak sulit memasarkan dikarenakan beberapa produk “nampak serupa” dijual lebih murah di pasaran. Diskusi ini ditambahkan dengan adanya survey yang juga sudah dilakukan pengelola, ternyata produk pesaing dapat lebih murah dikarenakan merupakan produk hasil produksi massal dari luar daerah. Otentifikasi produk dari UD Karya Lombok sendiri terletak pada bahan baku alami dan proses, ini yang menyebabkan label Humble Jungle menjadi lebih mahal. Untuk itu pemasaran relasi diperlukan untuk memetakan pasar yang potensial agar memperlancar aliran kas masuk untuk pengembangan usaha. Tim pengabdian masyarakat juga melakukan wawancara dengan beberapa pemilik usaha yang diinformasikan oleh bapak Andi.



Gambar 4. Kegiatan produksi UMKM



Berdasarkan hasil wawancara dan pengamatan, nampak bahwa usaha kerupuk bu Fajar yaitu kerupuk juga memiliki potensi untuk dikembangkan. Di tengah pandemi covid 19, bu Fajar justru menolak pesanan dikarenakan kelebihan kapasitas. Budaya kerja yang belum dikelola dengan baik menyebabkan banyak rekanan kerja bu Fajar keluar. Komunikasi dan pola pikir menyebabkan diduga menjadi penyebab rekanan kerja memilih untuk menganggur ketimbang tetap bekerja dengan bu Fajar.

Keempat, tanggal 19 September 2021, pendampingan dilakukan dengan membantu bu Fajar agar dapat memaksimalkan komunikasi serta membantu bapak Andi Sunandi untuk menyelesaikan showcase.



Gambar 5. Pendampingan ke-empat

Kelima, Tanggal 4 Nopember 2021, dilakukan diskusi bersama pengrajin yang ada di humble jungle, sebagian besar pengrajin menyatakan dirinya menganggur dan lebih menganggap humble jungle sebagai sampingan. Hal ini karena pekerjaan yang tidak menentu. Sebagian besar bekerja serabutan saja, seperti bertukang atau bertani.



Gambar 6. Pendampingan kegiatan ke-5

Hasil diskusi menekankan pentingnya pembagian kerja, pemahaman pemilik usaha akan produknya dan upaya mengenali konsumen dengan baik. Berdasarkan serangkaian kegiatan yang dilakukan diperlukan pendampingan berkelanjutan terutama masalah

penggunaan internet untuk pemasaran dan pengelolaan keuangan berkenaan pengaturan persediaan agar produksi usaha dapat dilakukan secara berkelanjutan. Beberapa kendala seperti penutupan akses jalan. Penutupan akses jalan di mulai dari tanggal 5 Juli s.d 25 Juni 2021; 13 September s.d 12 Oktober 2021; dan 16 Oktober s.d 25 Oktober 2021.

### KESIMPULAN DAN SARAN

Beberapa temuan yang dapat disimpulkan dari pengabdian masyarakat berkenaan dengan tata kelola organisasi usaha pengolahan bambu di dusun Koloh Brora adalah:

1. Belum adanya pembagian tugas sehingga terjadi tumpang tindih pekerjaan. Untuk membagi tugas perlu produksi dan operasionalisasi berkelanjutan dari usaha ini. Usaha ini masih dianggap sebagai selingan oleh para pengrajin.
2. Beberapa usaha yang memiliki potensi mengalami kesulitan untuk berkembang dikarenakan pola pikir masyarakat sekitar, masih banyak masyarakat yang memilih untuk tidak beraktivitas dikarenakan rasa curiga seperti pembagian keuntungan yang tidak merata, tidak transparannya informasi penjualan dan sebagainya.

Adapun saran yang diberikan kepada pelaku usaha dapat dijabarkan sebagai berikut:

1. Perlu kedisiplinan dan ketekunan untuk mengembangkan usaha, karakteristik menjadi wirausaha unggul ini harus disertai dengan kemampuan dan kemauan untuk belajar. Keterbukaan terhadap pola pikir baru dan ilmu baru harus dimulai, selain selektif dalam memilih rekanan kerja-sama inovasi dan pembaruan juga harus dilakukan secara berkelanjutan.
2. Memupuk kepribadian positif dengan memulai usaha sendiri, apabila merasa curiga sehingga dapat mengetahui kesulitan dalam berusaha. Kebiasaan untuk pasrah pada keadaan harus dibarengi dengan kerja keras dan kerja tekun

### UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada LPPM dan FEB UNRAM yang telah memberi dukungan **financial** terhadap pengabdian ini.

### DAFTAR PUSTAKA

- BPS Kabupaten Lombok Utara. (2021). *Kabupaten Lombok Utara dalam Angka 2021*. Lombok Utara: Badan Pusat Statistik Kabupaten Lombok Utara.
- Kuat, T., & Sri Rejeki, M. E. (2020). Pemberdayaan Masyarakat melalui Pelatihan Tata Kelola dan Pemasaran Online UMKM Desa Salam Kecamatan Patuk Kabupaten Gunung Kidul. *Seminar Nasional Hasil Pengabdian Kepada Masyarakat* (pp. 885-894). Yogyakarta: LPPM Universitas Ahmad Dahlan.
- Oktriyana, D. (2017). *UNNES Repository*. Retrieved from UNNES Repository: <http://lib.unnes.ac.id/30323/>
- Widyaningsih, H. (2012). Analisis SWOT dan Promosi Kerajinan Bambu Desa Wisata Brajan Kabupaten Sleman Yogyakarta. *Khasanah Ilmu*.