Jurnal Al Tamaddun Batam
2021, Vol.1, No.1, 13-16. E-ISSN : xxxx-xxxx, P-ISSN : xxxx-xxxx.

PELATIHAN STRATEGI DAYA SAING USAHA DALAM PERSPEKTIF EKONOMI, PENDIDIKAN DAN PSIKOLOGI KEPADA MAHASISWI INSTITUT AGAMA ISLAM ABDULLAH SAID BATAM

[1]Supardi, [2]Yandra Rivaldo, [3]Edi Yusman, [4]Muhammad Sidik, [5]Afrizawati, [6]Nurhayati
[123]Manajemen Bisnis syariah, Ekonomi Syariah, IAI Abdullah Said Batam
[45]Bimbingan Konseling Islam, Tarbiyah dan Keguruan, IAI Abdullah Said Batam
[6]Program Studi Bahasa Arab, Fakultas Bahasa Arab, IAI Abdullah Said Batam
**supardimm14@gmail.com*

ABSTRACT

Small businesses have weaknesses in business management, especially strategic sales controls, this situation seems to be an obstacle to business competition. Limited understanding of the concept of policy management, especially the notion that the economy is a burden on expenditures and not a policy investment, from an educational point of view there are limits to literacy, from a psychological point of view poor mental health Skills in dealing with competition policy and limited ability to deliver services work due to limited funding is seen as a barrier to planning and implementation. Implementing solutions to reduce these problems is the main goal of community service through training and strategic management through the use of lectures and discussions as a model for sustainable business management assistance. training provided to female students in order to improve policy skills in accordance with the policy framework and its implementation. The goal achieved in this service is a strategic vision and competitive marketing strategy.

Keywords : *training, competitiveness, economics, education, psychology*

ABSTRAK

Usaha kecil memiliki kelemahan dalam manajemen bisnis, terutama pengendalian penjualan yang strategis, keadaan ini seolah menjadi penghambat persaingan usaha. Pemahaman yang terbatas tentang konsep manajemen kebijakan, terutama anggapan bahwa ekonomi adalah beban pengeluaran dan bukan investasi kebijakan, dari sudut pandang pendidikan ada batasan untuk literasi, dari sudut pandang psikologi itu kesehatan mental yang buruk Keterampilan dalam menghadapi kebijakan persaingan dan kemampuan yang terbatas untuk melaksanakan layanan pekerjaan karena terbatasnya pendanaan dipandang sebagai hambatan dalam perencanaan dan pelaksanaan. Penerapan solusi untuk mengurangi masalah tersebut merupakan tujuan utama dari pengabdian masyarakat melalui pelatihan dan manajemen strategis melalui penggunaan ceramah dan diskusi sebagai model bantuan manajemen bisnis yang berkelanjutan. pelatihan yang diberikan kepada mahasiswi dalam rangka meningkatkan keterampilan kebijakan sesuai dengan kerangka kebijakan dan implementasinya. Tujuan yang dicapai dalam pengabdian ini adalah visi strategi dan strategi pemasaran yang kompetitif.

Kata Kunci : *pelatihan, daya saing, ekonomi, pendidikan, psikologi*

PENDAHULUAN

Industri pengolahan kecil terkecil di Indonesia memiliki operasi komersial yang khas dalam tradisi berdiri. Meningkatkan persaingan berarti meningkatkan kualitas kualitas produk melalui desain yang berbeda. Pengembangan kompetitif mencakup berbagai fitur, bentuk, gaya, standar kesehatan dan desain penjualan, terutama yang berkaitan dengan kemasan produk bekas. Dalam proses produksi, pengendalian kualitas produk tidak efektif dan efisien, standar kesehatan dalam proses

produksi tidak mendapat perhatian yang serius. Keadaan ini hampir pasti terjadi pada tempat atau tempat produk kue tradisional yang hanya diandalkan untuk produk yang dijual di pasar tradisional, dan tidak kompetitif.

Keadaan ini bertolak belakang dengan trend saat ini, yaitu meningkatnya persaingan usaha kecil, dan akibat dari keadaan tersebut maka pemilik usaha kecil harus berhati-hati untuk mencari cara agar produknya sering dicari, yaitu konsumen. Perilaku konsumen yang semakin kritis terhadap kemasan produk, terutama produk makanan kemasan, perlu mendapat perhatian khusus. Padahal, pengemasan dengan bahan yang ramah lingkungan, mudah dibawa, dan aman serta bebas kontaminasi pangan, serta memberikan informasi produk yang memadai akan menjadi pilihan konsumen, perhatikan apa yang sudah menjadi norma di masyarakat. Pelaku usaha mengalami kesulitan merancang, mengelola, mengembangkan dan melaksanakan strategi untuk mendukung persaingan usaha.

Pertimbangan lain yang kita gunakan dalam memilih bidang usaha adalah faktor kesempatan dalam lingkungan. Adapun kesempatan memilki bidang usaha ini dapat tersedia, karena hal-hal berikut. Membanjirkan permintaan masyarakat dalam bidang tertentu, baik berupa barang maupun jasa. Kurang saingan dalam bidang yang kita jalankan. Adanya kemampuan yang menyakinkan untuk menyaingi usaha yang telah dilakukan orang lain.

Teridentifikasinya permintaan masyarakat terhadap suatu produk, terutama dalam menghadapi hal-hal tertentu, seperti lebaran, atau tahun baru. Perlu juga dipertimbangkan keuntungan yang akan diperoleh, Permintaan konsumen, modal keuangan, risiko yang mungkin terjadi, jumlah tenaga kerja, bahan dan bahan mentah, kemampuan mengelola, persaingan, peralatan dan fasilitas produksi, prospek usaha di masa yang akan dating, peraturan pemerintahan, pemasaran, transportasi dan sebagainya.

Mahasiswi Institut Agama Islam Abdullah Said Batam perlu memperoleh pembinaan khusus dari akademisi agar mengetahui seluk beluk dunia usaha dan mencari peluang yang cocok untuk dijadikan sebuah usaha, sehingga ekonomi keluarga dapat terbantukan. Dalam persepektif pendidikan nantinya mahasiswi memperoleh pengetahuan bahwa literasi kewirausahaan mampu mendorong perubahan yang signifikan dalam sebuah usaha, kemudian dalam persepektif psikologi nantinya mahasiswi dapat menyiasati tentang bagaimana cara membangun sikap mental yang baik ketika menjadi pelaku usaha

Tujuan dilakukan Pengabdian masyarakat berupa pelatihan yaitu untuk mengklasiifikasi usaha unggulan dan menyusun langkah langkah pengembangan, menggali kemampuan SDM yang ada dan membuat usaha mandiri dan membuka lapangan kerja baik dalam perspektif ekonomi, perspektif pendidikan dan perspektif psikologi, hal ini untuk mendorong mahasiswi mampu bekarya dalam dunia usaha dan membantu pemulihan ekonomi nasional Indonesia.

METODE

Mahasiswi Institut Agama Islam Abdullah Said Batam akan menjadi fokus pelatihan. Pelatihan yang akan diberikan kepada mahasiswi dengan pengetahuan dan sumber daya. Aktivitas pelatihan kepada Mahasiswi Institut Agama Islam Abdullah Said Batam dimaksudkan untuk memberikan informasi usaha dan pengembangannya serta pentingnya pengetahuan memulai bisnis, baik dalam

perspektif ekonomi, pendidikan dan psikologi. Dengan kekuatan sumber daya yang ada diharapkan mampu menyerap ilmu dan digunakan dan terapkan untuk mengatasi semua permasalahan dan meningkatkan kondisi kehidupan untuk bimbingan yang lebih baik.

Disamping itu mereka diberi ilmu tentang prinsip berjualan, semangat dan oleh karena itu dibutuhkan pelatihan oleh pemateri yang mengarah pada pertumbuhan dan untuk meningkatkan kemantapan dalam memutuskan untuk berwirausaha. Beberapa langkah diambil untuk memecahkan masalah yang berhubungan dengan strategi dalam berbisnis.

Metode yang digunakan untuk menjelaskan subjek terstruktur dengan ceramah. Model tanya jawab, yaitu metode digunakan untuk menjawab besarnya pemahaman peserta pembinaan tentang bahan atau peralatan yang digunakan Metode komunikasi, Kemudian pengutamaan diskusi dalam menukar literasi bersama Mahasiswi Institut Agama Islam Abdullah Said Batam.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Substansi kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat wujud nyata transfer Ilmu Pengetahuan Dan Teknologi kepada mahasiswi oleh Tim Pengabdian Institut Agama Islam Abdullah Said Batam dalam hal arahan implementasi konsep teoritis dan aplikasi strategi pemasaran. Secara konseptual strategi pemasaran memiliki manfaat adalah sebagai branding atau pencitraan suatu merek dari produk dan usaha, selain sebagai sarana promosi, kemasan juga bentuk dari profesionalitas suatu merek atau perusahaan yang mengeluarkan produk tersebut.

Kegiatan pengabdian Kepada Masyarakat sebagai solusi untuk mereduksi permasalahan melalui kegiatan pelatihan serta pendampingan manajemen terutama manajemn pemasaran dalam hal formulasi, secara nyata mendorong mahasiswi konsisten mengembangkan kapabilitas dan kompetensi dan strategi guna pengembangan daya saing usaha terutama dalam hal daya saing produk yang unggul dalam pemasaran. mereduksi kelemahan internal dengan meningkatkan pemahaman atau cara pandang dalam hal pengetahuan, faktornya memperluas pengetahuan ekonomi, pendidikan dan psikologis individu mencapai keunggulan bersaing dalam pemasaran.

Tim Pengabdian melakukan Kegiatan Ceramah dengan peserta Mahasiswi Institut Agama Islam Abdullah Said Batam. Selanjutnya dilakukan pembinaan meliputi proses pembukuan sederhana, cara mengembangkan usaha produk olahan makanan kecil, strategi pemasaran untuk mencapai pasar sasaran, Disini pemateri memberikan informasi kepada mahasiswi yang mungkin akan berbisnis dan memiliki jalan keluar yang mudah. Semoga pelatihan ini dapat menumbuhkan semangat para mahasiswi untuk menjadi pelaku usaha.

Pelatihan ini tentunya berharap Mahasiswi Institut Agama Islam Abdullah Said Batam memiliki kondisi siap untuk menjadi pelaku usaha, dan memberikan pekerjaan untuk pengangguran. Pelatihan kepada Mahasiswi Institut Agama Islam Abdullah Said Batam sebagai upaya pembangunan ekonomi dan pengentasan kemiskinan pada umumnya.

Pelatihan ini secara keseluruhan berjalan dengan lancar sesuai rencana yang ada dibuat, jumlah peserta yang hadir mampu berinteraksi dengan baik. Titik pendukung selama proses pelatihan sehingga dapat diterapkan. Proses pelatihan ini adalah peserta sudah punya tekad untuk menambah pengetahuan dan bisnis dalam

upaya pembangunan ekonomi yang inovatif. Antusiasme peserta untuk mengikuti pelatihan ini dan jumlah pertanyaan dalam program tanya jawab dan diskusi yang di utarakan oleh peserta sampai akhir acara.



Gambar 1. Pelatihan Mahasiswi Institut Agama Islam Abdullah Said Batam

Berdasarkan dokumentasi pelatihan tersebut terlihat bahwa dalam pelaksanaannya sebaik yang diharapkan. Banyak peserta dalam kegiatan ini, mahasiswi yang berpartisipasi jalannya kegiatan tersebut dari awal hingga akhir acara. Selama kegiatan berlangsung, peserta juga jeli menyimak ceramah materi terkait daya saing usaha yang disampaikan oleh pembicara. Peserta lain juga mengajukan pertanyaan terkait sudut pandang ekonomi, pendidikan dan psikologi. Peserta memiliki minat dan keinginan yang sama bagus untuk informasi dan mendapatkan pengetahuan yang lebih mendalam terkait mengelola dan pengaplikasiannya.

KESIMPULAN

Implementasi strategi daya saing merupakan konsep aplikatif yang merupakan determinan guna meningkatkan daya saing produk. Mampu menyesuaikan sirkulasi ekonomi yang ada di Indonesia, terus menggali pengetahuan di dunia pendidikan dan membentuk karakter yang mengusung psikologi yang baik. Diharapkan mahasiswi menyesuaikan dan terus mengembangkan formulasi serta implementasi strategi daya saing melalui pemanfaatan teknologi informasi dan pengambangan kreativitas dan inovasi secara berkelanjutan.

REFERENSI

Bismala, L., Handayani, S., & Andriany, D. (2018). Strategi Peningkatan Daya Saing Usaha Kecil Menengah. Lembaga Penelitian dan Penulisan Ilmiah AQLI.

Raharjo, T. W. (2019). Penguatan Strategi Pemasaran dan Daya Saing UMKM Berbasis Kemitraan Desa Wisata. Jakad Media Publishing.

Ritonga, Z. (2020). Buku Ajar Manajemen Strategi (Teori Dan Aplikasi). Deepublish.

Supriadi, A. (2018). Analytical Hierarchy Process (AHP) Teknik Penentuan Strategi Daya Saing Kerajinan Bordir. Deepublish.

Wibowo, D. H., & Arifin, Z. (2015). Analisis strategi pemasaran untuk meningkatkan daya saing UMKM (Studi pada Batik Diajeng Solo). Jurnal Administrasi Bisnis, 29(1), 59-66.