
BOOSTING GRESIK'S REBANA: OPTIMIZING DIGITAL MARKETING AND STRATEGIC PARTNERSHIPS FOR INTERNATIONAL MARKET PENETRATION

Andi Iswoyo¹, Yanuar Fauzuddin¹, Muhammad Muchid¹, Hutomo Setia Budi²

¹Universitas Wijaya Putra

²Universitas Ciputra

andi@uwp.ac.id, yanuarfauzuddin@uwp.ac.id, muhammadmuchid@uwp.ac.id, hbudi@ciputra.ac.id

Abstract

This program aims to increase the production capacity and revenue of partners producing rebana musical instruments in Gresik Regency. The partners face challenges such as suboptimal digital marketing and production tools that do not meet Occupational Health and Safety (OHS) standards. The proposed solution includes the dissemination of appropriate technology for dust collectors, spray booths, lathes, and table saws, production layout optimization, training on live selling through social media and marketplaces, and partnerships for expanding export markets. The program implementation methods involve training, mentoring, and strategic partnerships with the government, local companies, and international market penetration. The program's outcomes include production layout optimization, the design and development of spray booths and dust collectors, the procurement of wood lathes and table saws, training and mentoring on live selling through social media and marketplaces, and partnerships with the Gresik Regency Government and several companies in Gresik. The impacts of the program include: a 70% increase in worker skills in painting and sanding according to OHS standards, a 40% improvement in product quality measured by painting quality, a 60% increase in workforce skills in live selling on social media and marketplaces, a 10% increase in sales from live selling, and international market penetration through two exhibitions held abroad.

Keywords: digital marketing, appropriate technology, production capacity, live selling, international market penetration

MELEJITKAN REBANA GRESIK: OPTIMALISASI PEMASARAN DIGITAL DAN KEMITRAAN STRATEGIS UNTUK PENETRASI PASAR INTERNASIONAL

Andi Iswoyo¹, Yanuar Fauzuddin¹, Muhammad Muchid¹, Hutomo Setia Budi²

¹Universitas Wijaya Putra

²Universitas Ciputra

andi@uwp.ac.id, yanuarfauzuddin@uwp.ac.id, muhammadmuchid@uwp.ac.id, hbudi@ciputra.ac.id

Abstrak

Program ini bertujuan untuk meningkatkan kapasitas produksi dan omset mitra produsen alat musik rebana di Kabupaten Gresik. Permasalahan mitra adalah kurang optimalnya pemasaran digital dan alat produksi yang belum memenuhi standar Kesehatan dan Keselamatan Kerja (K3). Solusi yang ditawarkan diseminasi TTG penghisap debu, spraybooth, mesin bubut, dan mesin potong meja, penataan layout produksi, pelatihan live selling melalui media sosial dan marketplace, dan kemitraan untuk perluasan pasar ekspor. Metode pelaksanaan program meliputi pelatihan, pendampingan, dan kemitraan strategis dengan pemerintah dan perusahaan lokal dan penetrasi ke pasar internasional. Hasil pelaksanaan program antara lain penataan layout produksi, perancangan dan pengembangan spray booth dan penghisap debu, pengadaan mesin bubut kayu dan mesin potong meja (table saw), pelatihan dan pendampingan live selling melalui media sosial dan marketplace, dan kemitraan dengan Pemerintah Kabupaten Gresik dan beberapa perusahaan di Gresik. Dampak dari program ini antara lain; ada peningkatan keterampilan pekerja dalam pengecatan dan pengamplasan sesuai standar K3 sebesar 70%, ada peningkatan kualitas produk sebesar 40% yang diukur dari kualitas pengecatan, ada peningkatan keterampilan tenaga kerja dalam live selling di sosial media dan marketplace sebesar 60%, ada penambahan penjualan dari aliran live selling 10%, dan ada penetrasi pasar internasional melalui pameran sebanyak dua kali di luar negeri.

Kata kunci: pemasaran digital; teknologi tepat guna; kapasitas produksi; live selling; penetrasi pasar internasional

PENDAHULUAN

Mitra dalam PM-UPUD ini adalah UD. Rebana Gresik Tiga Putri dengan pemilik Ibu Ika Arista beralamat di Desa Cerme Kidul Kecamatan Cerme Kabupaten Gresik. Mitra memproduksi alat musik rebana yang merupakan produk unggulan daerah Kabupaten Gresik. Hal ini didasarkan pada Perda Nomor 2 Tahun 2001 tentang RPJMD Kabupaten Gresik 2021-2026 (Peraturan Daerah Kabupaten Gresik Nomor 2 Tahun 2021 Tentang Rencana Pembangunan Jangka Menengah Daerah Kabupaten Gresik Tahun 2021-2026, 2021) yang menyebutkan bahwa salah satu program prioritas kabupaten Gresik adalah pemberdayaan dan pengembangan UMKM, dan dalam Pokok Pikiran Kebudayaan Daerah Kabupaten Gresik (Dinas Pariwisata dan Kebudayaan, 2021), menyebutkan bahwa salah satu rekomendasi pengembangan budaya adalah pengembangan rebana. Selain itu, diperkuat juga dengan Surat Keterangan dari masing-masing Kepala Desa yang menerangkan bahwa alat musik rebana merupakan produk unggulan daerah di Kabupaten Gresik.

Bahan baku utama yang diperlukan adalah bahan setengah jadi kayu yang sudah dibentuk menjadi bulatan rebana dari kayu Jati, Nangka, Mangga atau Mahoni, serta kulit sapi atau kambing. Bahan baku pendukung yaitu kencir, lem, paku pines, pita dan tas. Kedua mitra mendapatkan bahan baku utama tersebut dari Jepara, dengan alternatif dari Kecamatan Bungah Kabupaten Gresik. Bahan baku pembantu didapat dari Kecamatan Bungah Kabupaten Gresik dengan alternatif dari Kabupaten Jombang. Pemilihan bahan baku dilakukan secara langsung oleh pemilik karena sudah memiliki kepercayaan dengan pemasok. Mitra belum mampu membuat perencanaan kebutuhan bahan baku sehingga terkadang pasokan bahan baku terlambat atau berlebih.

Peralatan yang digunakan Mitra yaitu bingkai dan pengait sebanyak 90 set, mesin amplas 5 unit, peralatan cat dan kompresor 1 set, stapler tembak 5 unit, palu 3 unit, rak barang setengah jadi dan barang jadi 5 set, mobil pick up 1 unit, personal komputer dan laptop 6 unit, printer label 2 unit, sepeda motor 2 unit. Jumlah peralatan tersebut sudah bisa memenuhi kebutuhan pasar, namun masih perlu peningkatan akibat adanya perluasan pasar dalam negeri dan penjangkauan pasar luar negeri, selain itu juga tidak memiliki standar keamanan yang baik dan cenderung mengabaikan Keselamatan dan Kesehatan Kerja (K3).



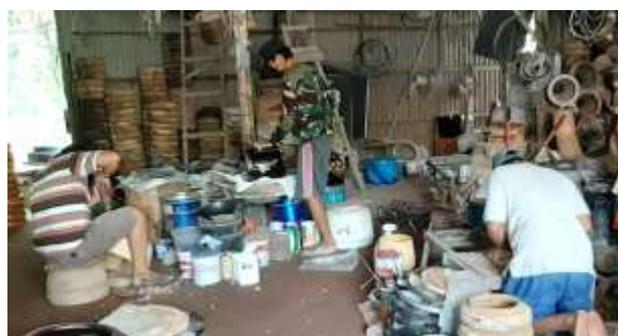
Gambar 1 Peralatan mitra masih sederhana dan cenderung mengabaikan K3

Kapasitas produksi kedua mitra tersebut belum *full capacity* sehingga perlu ditingkatkan lagi dalam rangka memenuhi permintaan pasar domestik yang terus meningkat.

Tabel 1 Kapasitas Produksi Rebana Mitra

Jenis Produk	Kapasitas Produksi	Permintaan Pasar
Rebana Hadroh	3.000	3.600
Bass Hadroh	500	600
Tung	500	600
Tam	300	360
Keprak	700	840
Darbuka	300	360
Dumbuk	100	150
Lain-lain	500	600

Layout proses produksi mitra belum tersusun dengan baik. Alur proses produksi pada kedua mitra terdiri dari: 1) menghaluskan bahan kayu, 2) pengecatan, 3) memasang kulit pada kayu dengan bingkai pengait dan lem juga uji suara, 4) pengeringan, 5) merapikan kulit, 6) pemasangan pines dan pita, 7) pemasangan kencir, 7) kontrol kualitas, 9) pengemasan dan pengiriman. Beberapa proses produksi dikerjakan di luar (subkontrak), diantaranya ukir kayu, pengelasan, dan kencir.



Gambar 2 Workshop mitra dengan layout yang tidak tertata dengan baik

Jenis produk utama mitra adalah rebana, produk lainnya yaitu bass, tam, keprak, ishari, darbuka, ketipung, qasidah, tung, melodi, jimbe, dan alat musik mainan untuk anak-anak.

Tabel 2 Jenis dan jumlah produk Mitra

No.	Jenis Produk	Jumlah
1	Rebana Hadroh	3000
2	Bass Hadroh	500
3	Tung	500
4	Tam	300
5	Keprak	700
6	Darbuka	300
7	Dumbuk	100
8	Lain-lain	200

Spesifikasi produk mitra sangat bervariasi terdiri dari jenis kayu, ukir/polos, ukuran, jenis dan kualitas kulit, asesoris, jenis kecrek, finishing plitur dan warna plitur. Pelanggan dapat memilih produk dengan berbagai macam varian termasuk membeli dalam satuan dan pesan ukiran dengan nama komunitas tertentu. Produk mitra masih belum memiliki keunikan yang merupakan keunggulan dan membedakan dengan produk lainnya di pasar.

Mutu produk dapat dilihat dari kehalusan kayu, kerapian ukiran, ketebalan dan kehalusan kulit, kerapian pengerjaan, cat yang baik, dan kualitas suara yang dihasilkan. Seluruh pengendalian mutu kedua mitra dilakukan oleh pemilik. Beberapa produk cacat ada yang terkirim ke pelanggan, hal tersebut menyebabkan adanya pengembalian/retur dan mendapatkan ulasan yang kurang baik di marketplace dan medsos mitra.

Pendistribusian produk sampai ke tangan konsumen dilakukan dengan 2 cara yaitu distribusi langsung dan tidak langsung. Distribusi langsung dilakukan jika ada konsumen yang membeli langsung ke tempat produksi mitra. Sedangkan distribusi tidak langsung dilakukan oleh mitra melalui jasa ekspedisi yaitu Gosend, GrabExpress, AnterAja, SiCepat, dan JNE, ini dilakukan karena adanya transaksi melalui *website*, media sosial atau *marketplace*.



Gambar 3 Foto produk cacat yang dikeluhkan pelanggan

Keuntungan distribusi dengan jasa ekspedisi adalah proses pengiriman bisa ditelusuri secara online, estimasi waktu yang jelas dan harga yang bersaing. Kendalanya adalah seringkali ada keluhan dari pelanggan terkait kecepatan pengiriman yang lambat dan berubah tidak sesuai dengan yang tertera pada *website*.

Perencanaan produksi mitra sudah cukup baik, disaat pesanan berkurang terutama pada saat bulan Ramadhan, Mitra 1 sudah tetap memproduksi untuk disimpan/stok. Pencatatan perencanaan produk Mitra 1 masih dikerjakan dengan catatan manual dan kapasitas optimal produksi harian, belum tersistem dengan baik.

Pembukuan dan Perpajakan sudah dilakukan mitra meskipun masih belum sesuai dengan kaidah akuntansi. Mitra sudah melakukan pembayaran pajak namun perhitungannya tidak bisa sendiri, sehingga menggunakan konsultan. Auditing pada Mitra dilakukan pada akhir tahun buku oleh konsultan pajak pada saat hendak melaporkan pajaknya.

Hak Cipta atas produk/proses produksinya belum pernah menjadi perhatian Mitra, produk Mitra 1 masih belum memiliki merk. Potensi hak cipta diantaranya ukiran pada rebana icon Gresik, diantaranya tugu suling, damar kurung, tugu lontar, tugu keris sumilang gandrung, ikan bandeng, gapura giri kedaton, dan tanduk rusa Bawean. Saat ini ukiran pada rebana adalah motif khas Jepara (Maulidah & Ange, 2022).

Pengelolaan inventory Mitra sudah cukup baik, terlihat dari sudah adanya gudang penyimpanan, baik untuk bahan baku, barang setengah jadi maupun barang jadi, meskipun pencatatan persediaan masih kurang baik.

Teknik pemasaran kedua mitra sudah cukup baik. Mitra saat ini sudah cukup baik memanfaatkan google, website, medsos dan marketplace untuk pemasaran.. Penjualan terbesar mitra berasal dari marketplace yaitu Tokopedia dan Shopee, lainnya dari Lazada, Website, Whatsapp dan Instagram, namun mitra masih belum memanfaatkan live selling dalam penjualannya baik melalui media sosial maupun marketplace.

Dalam pemasaran, kedua mitra belum memiliki keterampilan membuat foto dan video yang baik dan menarik, guna mengisi konten terutama untuk medsos. Foto-foto di *marketplace* milik Mitra 1 sudah cukup bagus, namun beberapa gambar tidak ada narasi/*caption* dan *tag* (penanda), sehingga kurang menarik minat *viewer*. Perlu ditambahkan konten-konten video, cara penulisan *caption* dan *tagging* dengan menerapkan *Neuro Lingustik Program* (NLP) dan *Hipnomarketing* untuk menarik minat pembeli dan mudah dalam menemukan produk mitra. Mitra juga belum pernah melakukan promosi produk, baik pengiklanan offline maupun online melalui medsos dan *marketplace*.

Harga jual produk mitra dihitung berdasarkan harga pokok produksi dan laba, dalam hal ini sudah cukup baik. Harga jual produk mitra sebagaimana dalam tabel berikut:

Tabel 3 Harga Jual Produk Mitra

No.	Produk	Harga Jual
1	Rebana Hadroh	129.000 – 399.900
2	Bass Hadroh	400.000 – 799.000
3	Tung	180.000 - 250.000
4	Tam mika stel	78.999 – 167.000
5	Keprak	55.000 – 100.000
6	Darbuka 8” – 9”	396.000 – 850.000
7	Dumbuk 10”	350.000 – 500.000
8	Rebana Banjari	650.000 – 700.000
9	Rebana Hadroh lengkap	1.5 juta – 2,8 juta
10	Rebana Mainan	15.000 – 115.000

Konsumen mitra adalah masyarakat dan komunitas terutama muslim. Saat ini pemasaran mitra sangat terbantu dengan adanya komunitas semisal Syeikermania, komunitas penggemar Habib Syeh. Selain komunitas dan masyarakat umum, konsumen lainnya adalah sekolah dan pondok pesantren. Jangkauan pemasaran kedua mitra sudah keluar daerah, bahkan Mitra 1 sudah memasarkan ke seluruh Indonesia.

Jumlah tenaga kerja yang dipekerjakan Mitra 1 secara langsung sebanyak 13 orang dan tenaga kerja dengan sistem sub kontrak sebanyak 5 orang pada proses pengelasan, ukir, pembuatan kencer, dan pangkon Bass. Sedangkan di Mitra 2 saat ini mempekerjakan 5 orang, dimana sebagian besar belum memiliki keterampilan yang memadai dalam memproduksi rebana, hal ini karena beberapa kali ada *turn over* karyawan.

SDM mitra belum pernah mendapatkan pelatihan kerja. Peluang training yang bisa diberikan kepada tenaga kerja antara lain; keselamatan dan kesehatan kerja (K3), pembuatan konten kreatif untuk pemasaran, pemberian caption pada medsos dengan teknik NLP, pelatihan perpajakan dan keuangan bagi admin penjualan, dan lain.lain.

Program ini dijalankan berdasarkan hasil studi pernah dilakukan tim peneliti terkait dengan dampak diseminasi TTG terhadap peningkatan kapasitas produksi UMKM, diantaranya peningkatan kapasitas produksi sarung tenun (Iswoyo et al., 2019b), penataan layout produksi akan mengurangi bottleneck pada alur produksi (Iswoyo et al., 2019a), TTG juga mampu meningkatkan kapasitas produksi usaha ekstrak jahe (Fauzuddin et al., 2022) dan dalam penerapan digital economy, tim pelaksana pernah melakukan penelitian yang menunjukkan bahwa pemasaran online mampu meningkatkan omzet mitra (Fauzuddin et al., 2021), penjualan online meningkatkan omzet mitra (Rizqiawan et al., 2020), perancangan studio digital imaging mampu meningkatkan kualitas video (Himawan & Budi, 2016), pelatihan merek diberikan dengan metode Authentic project Based Learning (Melinda et al., 2023), penambahan musik background yang sesuai dengan scene juga diperlukan untuk membangun suasana dalam video yang juga akan berguna untuk video pemasaran (Budi, 2019) multimedia akan berpengaruh sebagai sarana penyampaian informasi dan promosi terhadap produk khususnya produk edugame flashcard (Budi & Faustina, 2017).

Permasalahan

Berdasarkan analisis situasi diatas, permasalahan mitra dapat dirangkum sebagai berikut; Aspek Bahan Baku, persediaan bahan baku terkadang berlebih kadang berkurang, karena mitra belum mampu membuat perencanaan kebutuhan bahan baku; Bidang produksi: 1) perlengkapan pengecatan dan pengamplasan belum memenuhi standar K3, kurang sehat bagi pekerja, dan mencemari lingkungan, 2) ruang penyimpanan barang jadi lembab yang dapat merusak produk, 3) pekerja mengabaikan Keselamatan dan Kesehatan Kerja (K3), dan 4) mitra 2 kekurangan alat pemasangan kulit rebana. Bidang Produk: mutu produk mitra 2 masih perlu ada peningkatan karena masih ada beberpa kali ada pengembalian/retur. Bidang Manajemen; 1) Perencanaan produksi mitra belum tersistem dengan baik; dan 4) pengelolaan inventory masih belum baik, mitra 1 sudah memiliki gudang penyimpanan barang jadi, namun penataanya masih belum baik, mitra 2 belum memiliki ruang penyimpanan. Bidang Pemasaran; 1) kedua mitra belum memanfaatkan penjualan melalui *live* sosial media atau marketplace dan belum memiliki ruangan dan peralatan pendukung, dan 2) belum pernah mengikuti pameran produk kerajinan baik didalam dan luar negeri. Bidang Sumber Daya Manusia; SDM mitra belum pernah mendapatkan pelatihan kerja, peluang training yang bisa diberikan kepada tenaga kerja antara lain; keselamatan dan kesehatan kerja (K3), *live streaming* di sosial media dan marketplace.

Solusi yang ditawarkan

Berdasarkan permasalahan prioritas diatas, dibuat solusi yang ditawarkan untuk menyelesaikan masalah disertai dengan target luaran dan dan indikator pencapaian luaran pada masing-masing solusi yang ditawarkan, antara lain diseminasi TTG Spray Booth untuk pengecatan, diseminasi TTG penghisap debu, pengadaan APD pengecatan dan pengamplasan, pembuatan alat pemasangan rebana, diseminasi mesin bubut kayu, peningkatan kemampuan mitra dalam merencanakan produksi, peningkatan kemampuan mitra dalam pengelolaan persediaan, peningkatan kemampuan mitra dalam menjual melalui aliran langsung/ *live streaming* di sosial media atau marketplace, penataan ruang dan pengadaan peralatan pendukung *live selling*, menjalin kemitraan dengan pemerintah daerah dan Industri untuk mendapatkan dukungan dan informasi terkait pameran, dan peningkatan dan keterampilan SDM mitra dalam keselamatan dan kesehatan kerja

(K3)

METODE

Metode pelaksanaan kegiatan dalam laporan ini melibatkan beberapa tahapan, yaitu persiapan, pelaksanaan, monitoring, dan evaluasi. Persiapan dimulai dengan koordinasi bersama mitra untuk menyepakati agenda dan tanggung jawab masing-masing pihak. Dalam tahap pelaksanaan, berbagai kegiatan seperti penataan layout produksi, pembangunan gudang, diseminasi TTG (Teknologi Tepat Guna) Spray Booth dan Dust Collector, serta pelatihan live selling dan pengoperasian mesin dilaksanakan. Setiap kegiatan dilengkapi dengan pelatihan operasional dan perawatan, serta dokumentasi manual penggunaan untuk memastikan keberlanjutan dan peningkatan kapasitas mitra.

Monitoring dan evaluasi dilakukan secara berkala melalui simulasi dan evaluasi hasil kegiatan untuk memastikan target tercapai. Fokus utama dari metode ini adalah peningkatan efisiensi produksi, kualitas produk, keselamatan kerja (K3), serta kemampuan pemasaran digital. Evaluasi dampak dilakukan dengan mengukur peningkatan keterampilan pekerja, kualitas produk, penjualan, dan ekspansi pasar, baik secara nasional maupun internasional.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Koordinasi kegiatan dengan mitra

Kegiatan ini dilaksanakan diawal pelaksanaan program, dimana tim pelaksana bertemu dengan kedua mitra untuk membahas dan menyepakati program yang akan dijalankan, tugas dan tanggung jawab masing-masing pihak, pelaksanaan dan agenda pelaksanaan kegiatan.



Gambar 8 Koordinasi kegiatan dengan mitra

Pembangunan Gudang Produksi dan Penataan Layout Proses Produksi

Penataan layout produksi digunakan proses pengaturan posisi mesin, alat, dan area kerja di fasilitas produksi untuk mengoptimalkan efisiensi dan aliran proses. Kegiatan ini melibatkan analisis aliran produksi, pemetaan aktivitas, penentuan kebutuhan ruang, serta pengaturan posisi mesin dan peralatan sesuai dengan jenis produksi yang dilakukan. Tujuannya adalah untuk mengurangi waktu transportasi material, meningkatkan produktivitas, serta menjaga keselamatan dan kenyamanan pekerja. Melalui simulasi dan evaluasi berkala, tata letak ini dapat terus disempurnakan untuk mencapai hasil yang lebih optimal dan efisien.

Dalam program ini, penataan layout produksi dimulai dari proses pembangunan gudang produksi baru di mitra 1 dimana gudang yang lama sudah tidak memungkinkan lagi untuk diperbaiki dan terjadi banyak proses yang terhambat/bottleneck. Pembangunan ini sepenuhnya

menggunakan dana mitra 1 dan dengan bantuan hasil kerjasama dengan PT. Smelting – Gresik dan PT. Petrokimia Gresik (Persero) melalui dana PKBL. Gudang ini menempati lahan sebelumnya dengan ukuran 6,8x12 mtr dan tinggi bangunan 6mtr dengan sebagian dibuat 2 lantai guna proses pengecatan dan gudang barang setengah jadi.



Gambar 9 Pembangunan Gudang Produksi dan Penataan Layout Proses Produksi

Setelah pembangunan selesai, proses berikutnya adalah penataan layout produksi sesuai dengan rancangan yang sebelumnya dibuat. Penataan ini melibatkan langsung operator mesin/alat yang ada di mitra 1 dan tim pelaksana. Penataan layout ini dengan memperhatikan waktu setiap produksi dan aliran bahan baku/barang setengah jadi.

Perancangan, Diseminasi dan Pelatihan Pengoperasian TTG Spray booth dan Penghisap Debu (*Dust Collector*)

Perancangan TTG Spray Booth bertujuan untuk menciptakan alat yang efisien dalam proses pengecatan yang lebih aman dan ramah lingkungan. Spray booth merupakan sebuah ruangan atau kabin tertutup yang dirancang khusus untuk mengecat benda dengan menggunakan semprotan. Dalam tahap perancangan, beberapa aspek teknis diperhitungkan, termasuk ukuran ruangan, sistem ventilasi, filtrasi udara, serta sistem pengontrol partikel cat agar tidak mencemari lingkungan sekitar. Setelah perancangan selesai, dilanjutkan dengan kegiatan diseminasi yang bertujuan untuk memberikan manfaat dan cara penggunaan TTG Spray Booth.



Gambar 10 Pengembangan TTG Penghisap Debu

Pengembangan TTG Spray Booth dilaksanakan setelah Gudang Produksi milik mitra selesai di renovasi, hal ini menyebabkan keterlambatan agenda kegiatan, namun masih bisa diselesaikan oleh tim pelaksana. Setelah selesai, TTG Spray booth didiseminasikan kepada operator, dengan praktek

langsung dengan bahan dan sekaligus melihat kendala yang masih dihadapi saat menggunakan spray booth dan juga maintenance ringan. Selain itu juga dilatih tentang prosedur penggunaan yang aman, perawatan alat, dan cara menjaga lingkungan kerja agar tetap bersih dan sehat. Dalam pelatihan ini, peserta juga diberikan materi tentang keamanan kerja (K3), teknik pengecatan yang benar, dan bagaimana cara menjaga kualitas hasil pengecatan.

Berikut ini adalah tabel spesifikasi alat TTG Spray Booth yang digunakan dalam pelatihan:

Tabel 10 Spesifikasi TTG Spray Booth

Spesifikasi	Detail
Dimensi Ruang (PxLxT)	2m x 1,5m x 1,5m
Sistem Ventilasi	Exhaust Fan 2x 500 CFM
Sistem Filtrasi	HEPA Filter + Prefilter
Sumber Daya	Listrik 220V, 1 Phase, 50 Hz
Bahan Kabin	Plat Baja Anti Karat
Kapasitas Penyemprotan	1-2 item per siklus pengecatan
Sistem Pencahayaan	Lampu LED

Perancangan sistem Dust Collector dimulai dengan analisis kebutuhan pada proses pengamplasan bahan baku rebana, dilanjutkan dengan desain teknis sesuai spesifikasi yang dibutuhkan. Proses perancangan melibatkan beberapa tahapan seperti pemilihan *dust collector* yang tepat, perhitungan kapasitas udara yang harus disaring, dan pemilihan material yang sesuai dengan kondisi operasi.

Pengembangan TTG Penghisap Debu dilakukan oleh teknisi sesuai dengan desai yang telah dibuat. Pada proses pengembangan TTG Penghisap Debu ini, untuk penyedot debu dibeli langsung karena dipasaran harganya lebih murah dibandingkan membuat sendiri, sedangkan pengembangan alat baru hanya pada pembuatan masukan udara kotor (*inlet*) yang terdiri dari 3 ruang untuk 3 alat pengamplasan bahan rebana.

Pelatihan Pengoperasian diselenggarakan bagi tenaga teknis dan operator yang akan menggunakan alat ini dalam operasi sehari-hari. Pelatihan ini meliputi pengenalan komponen utama Dust Collector (*blower, filter, ducting system*), prosedur pemasangan, langkah-langkah pengoperasian, pemeliharaan rutin, serta penanganan masalah umum. Selain itu, simulasi pengoperasian alat juga dilakukan untuk memastikan operator dapat menjalankan alat dengan benar dan aman.

Tabel 9 Spesifikasi TTG Penghisap Debu ini

Komponen	Spesifikasi
Motor	220V~50Hz 1500W
Motor Speed	2850rpm
Inlet	100mmx2
Flux	2000m3/h
Hse Size	4"
Nett / Gross Weigh	36 / 40Kg
Dimensi	90.5x56.5x57cm

Diseminasi dan Pelatihan Pengoperasian Mesin Bubut Kayu Dan Mesin Potong Meja (Table Saw)

Mesin bubut kayu diberikan kepada Mitra 2 digunakan untuk membuat bentuk bulatan

rebana, untuk memperbaiki bahan baku yang bengkok/tidak bulat sempurna, dan untuk memperbaiki rebana yang rusak, sedangkan mesin potong meja digunakan untuk membentuk bulatan sebelum masuk ke proses mesin bubut kayu. Kedua mesin ini dibutuhkan mitra 2 mengingat Mitra 2 sangat memperhatikan kualitas suara yang hanya didapat dari bahan yang benar-benar baik.



Gambar 11 Diseminasi dan Pelatihan pengoperasian mesin bubut kayu dan mesin potong meja

Selain diseminasi kedua mesin tersebut juga diberikan pelatihan pengoperasian mesin, diantaranya pengenalan dasar-dasar alat, cara kerja, serta teknik operasional yang aman dan efisien. Kegiatan ini dimulai dengan penjelasan teori mengenai fungsi dan komponen mesin, seperti bagian pisau, motor, dan pengaturan kecepatan. Peserta juga diajarkan cara melakukan inspeksi mesin sebelum digunakan untuk memastikan kondisi peralatan dalam keadaan baik.

Selanjutnya, pelatihan berfokus pada praktik pengoperasian, di mana peserta belajar mengatur mesin sesuai kebutuhan pekerjaan, memposisikan material dengan benar, serta teknik memotong atau membubut dengan presisi. Selain itu, aspek keselamatan kerja sangat ditekankan, termasuk penggunaan alat pelindung diri (APD), serta langkah-langkah untuk mencegah kecelakaan saat bekerja dengan mesin-mesin tersebut.

Pelatihan dan pendampingan *live selling* melalui media sosial dan *marketplace*

Pelatihan dan pendampingan *live selling* melalui media sosial dan marketplace untuk mitra 1 bertujuan untuk meningkatkan keterampilan digital serta memperluas jangkauan pasar. Program ini dirancang agar mitra 1 dapat memanfaatkan *platform online*, seperti Instagram, TikTok, dan marketplace populer saat ini terbatas di Shopee, untuk memasarkan produk rebana secara efektif.



Gambar 12 Pelatihan dan *pendampingan live selling* melalui media sosial dan marketplace

Dalam pelatihan ini, peserta akan diberikan panduan *step-by-step* tentang cara membuat konten menarik, tips presentasi produk secara langsung (*live*), serta teknik interaksi dengan calon pelanggan untuk menciptakan pengalaman belanja yang menyenangkan dan interaktif.

Materi yang diberikan mencakup strategi pemasaran digital, mulai dari pemilihan waktu yang tepat untuk *live*, penggunaan fitur-fitur seperti promosi berbayar atau *voucher* diskon, hingga cara memanfaatkan algoritma media sosial agar jangkauan audiens lebih luas. Selain itu, peserta juga akan diajarkan teknik visual yang menarik untuk produk, seperti pencahayaan dan sudut kamera yang baik, serta pengelolaan stok dan pesanan melalui marketplace secara profesional.

Peralatan yang dibutuhkan dalam pelatihan ini meliputi smartphone dengan kualitas kamera yang baik, tripod untuk menjaga kestabilan video, *ring light* untuk pencahayaan optimal, dan koneksi internet yang stabil. Mitra 1 juga diajarkan cara menggunakan *software* atau aplikasi pendukung untuk membantu mempermudah proses *live selling*, seperti aplikasi pengedit video, template visual, dan sistem manajemen inventaris. Sejak mengikuti pelatihan ini, para mitra 1 melaporkan adanya peningkatan omset harian hingga Rp10 juta per hari. Hal ini disebabkan oleh penambahan jumlah pelanggan baru dari berbagai wilayah yang berhasil dijangkau melalui penjualan *live*, serta peningkatan loyalitas pelanggan lama berkat interaksi langsung dan penawaran eksklusif saat *live* berlangsung.

Kemitraan dengan Pemerintah Kabupaten Gresik dan beberapa perusahaan di Gresik.

Mitra dan tim pengusul telah menjalin kemitraan strategis dengan Pemerintah Kabupaten Gresik, PT. Petrokimia Gresik melalui program PKBL, dan dengan PT. Smeelting Gresik. Kemitraan ini tidak hanya mendorong sinergi antara pemerintah, swasta, dan komunitas, tetapi juga membuka peluang besar bagi mitra untuk berkembang secara lebih luas. Hasil nyata dari kemitraan ini adalah kesempatan bagi mitra untuk berpartisipasi dalam berbagai pameran skala nasional dan internasional.

Salah satu momen penting adalah keterlibatan mitra dalam pameran nasional di Gedung Tri Darma Gresik, Kesempatan ini memberikan platform bagi mitra untuk memperkenalkan produk dan inovasinya kepada audiens yang lebih luas, termasuk para pelaku industri dan investor. Pameran berikutnya di Chandra Wilwatikta Pandaan, sebuah pusat seni dan budaya yang dikelola oleh Pemerintah Provinsi Jawa Timur. Kegiatan ini memberikan exposure yang lebih besar kepada mitra, khususnya dalam memperkenalkan karya-karya inovatif yang sejalan dengan budaya dan nilai-nilai lokal yang kental di Jawa Timur.



Gambar 13 Mitra mengikuti pameran di tingkat nasional

Lebih jauh lagi, hasil dari kemitraan ini juga mencakup kesempatan untuk tampil di panggung internasional. Mitra berkesempatan mengikuti pameran di Makau dan Nigeria, dua lokasi yang menjadi pusat perhatian global dalam berbagai bidang seperti perdagangan, budaya, dan teknologi. Pameran ini menjadi pintu gerbang bagi mitra untuk menjangkau pasar internasional, memperluas jaringan bisnis, serta menarik minat investor dan pembeli dari luar negeri.



Gambar 14 Mitra mengikuti pameran di Makau dan KBRI Abuja Nigeria

Dampak Program bagi Mitra

Program ini memberikan dampak yang signifikan bagi mitra, diantaranya ada peningkatan keterampilan pekerja dalam pengecatan sesuai standar K3 sebesar 70% yang diukur dari perhitungan sebelum dan sesudah diseminasi TTG, ada peningkatan kualitas produk sebesar 40% yang diukur dari kualitas pengecatan, ada peningkatan kemampuan mitra dalam menyusun rencana produksi sebesar 60%, ada peningkatan kemampuan mitra dalam pengelolaan persediaan sebesar 50%, ada peningkatan keterampilan tenaga kerja dalam menjual melalui aliran langsung/ *live streaming* di sosial media atau marketplace sebesar 60%, ada peningkatan penjualan dari aliran langsung/live streaming di sosial media atau marketplace sebesar 10%, ada peningkatan kualitas produk mitra 2 sebesar 50% karena adanya mesin bubut kayu, mendapatkan informasi dan dukungan mitra 1 dari Pemda dan Industri dari kerjasama dan kemitraan, dan berkesempatan mengikuti pameran produk rebana di dalam dan luar negeri dan perluasan pasar .

SIMPULAN DAN IMPLIKASI

Program yang dilaksanakan bersama mitra telah berhasil mencapai beberapa hasil dan luaran penting. Di antaranya, melalui koordinasi yang baik, dilakukan pembangunan gudang produksi dan penataan layout produksi yang efisien di Mitra 1. Hal ini berhasil meningkatkan produktivitas serta mengurangi hambatan dalam alur produksi. Selain itu, inovasi dalam pembuatan TTG Spray Booth dan penghisap debu (*dust collector*) mendukung proses pengecatan yang lebih aman dan ramah lingkungan. Pelatihan pengoperasian berbagai alat seperti mesin bubut kayu dan mesin potong meja juga memperkuat keterampilan teknis mitra dalam menghasilkan produk berkualitas.

Di bidang pemasaran, pelatihan *live selling* melalui media sosial dan marketplace berhasil meningkatkan penjualan mitra, dengan kenaikan omzet harian yang signifikan. Kolaborasi dengan Pemerintah Kabupaten Gresik dan perusahaan besar, seperti PT. Petrokimia Gresik dan PT. Smelting, membuka peluang bagi mitra untuk ikut serta dalam pameran skala nasional hingga internasional. Secara keseluruhan, program ini memberikan dampak positif pada peningkatan keterampilan teknis, kualitas produk, dan kemampuan pemasaran mitra, yang diukur melalui berbagai indikator peningkatan signifikan dalam aspek produksi, manajemen, dan penjualan.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terimakasih disampaikan kepada Direktorat Riset, Teknologi, dan Pengabdian Masyarakat (DRTPM) Ditjen Diktiristek Kemdikbudristek atas pendanaan program ini melalui Skema Pemberdayaan Berbasis Kewirausahaan (PBK), Ruang Lingkup Pemberdayaan Mitra Usaha Produk Unggulan Daerah (PM UPUD) Tahun Anggaran 2024, LLDikti Wilayah VII Jawa Timur dan Universitas Wijaya Putra, atas bimbingan dan arahnya sehingga tim pelaksana mendapatkan pendanaan ini.

DAFTAR REFERENSI

- Budi, H. S. (2019). Product Development Of Illustrated Children's Storybook Entitled "Senja" Into Children's Animated Video Stories. *VCD (Journal of Visual Communication Design)*, 4(1), 24–31. <https://doi.org/10.37715/VCD.V4I1.1387>
- Budi, H. S., & Faustina, J. (2017). The Effect of Multimedia As a Means of Delivering Information and Promotion Towards Flashcard Products. *VCD2*, 2(1), 43–51. <https://journal.uc.ac.id/index.php/VCD/article/view/572/498>
- Dinas Pariwisata dan Kebudayaan. (2021). *Pokok Pikiran Kebudayaan Daerah Kabupaten Gresik*. <https://disparekrafbudpora.gresikkab.go.id/wp-content/uploads/2021/12/PPKD-Pokok-Pokok-Pikiran-Kebudayaan-Kab-Gresik.pdf>
- Fauzuddin, Y., Iswoyo, A., Nugroho, A., Muchid, M., & Wijaya Putra, U. (2022). PRODUKSI BERBASIS GREEN ECONOMY: PENINGKATAN KAPASITAS DAN MANAJEMEN USAHA EKSTRAK JAHE DI KABUPATEN GRESIK. *Prosiding Konferensi Nasional Pengabdian Kepada Masyarakat Dan Corporate Social Responsibility (PKM-CSR)*, 5, 1–10. <https://doi.org/10.37695/PKMCSR.V5I0.1710>
- Fauzuddin, Y., Pamungkas, H. A., Antoni, A., Antoni, A., Iswoyo, A., & Rizqiawan, H. (2021). Pemberdayaan Usaha Minuman Sarang Burung Walet. *BERDAYA: Jurnal Pendidikan Dan Pengabdian Kepada Masyarakat*, 3(1), 43–52. <https://doi.org/10.36407/BERDAYA.V3I1.258>
- Himawan, T., & Budi, H. S. (2016). *PERANCANGAN STUDIO DIGITAL IMAGING "IMAGINE."* X, 100–101. <http://dspace.uc.ac.id/handle/123456789/762>
- Iswoyo, A., Indrawati, T., & Nugroho, A. (2019a). Penataan Manajemen Produksi Guna Meningkatkan Kapasitas Produksi pada IKM Sarung Tenun ATBM di Kabupaten Gresik. *Prosiding Konferensi Nasional Pengabdian Kepada Masyarakat Dan Corporate Social Responsibility (PKM-CSR)*, 2, 1098–1105. <https://doi.org/10.37695/PKMCSR.V2I0.310>
- Iswoyo, A., Indrawati, T., & Nugroho, A. (2019b). *Pengembangan Teknologi Tepat Guna Mesin Skir untuk Meningkatkan Kapasitas Produksi pada IKM Sarung Tenun ATBM di Kecamatan Benjeng Kabupaten Gresik*. 04(September), 186–193.
- Maulidah, A. L., & Angge, I. C. (2022). PENGEMBANGAN DESAIN MOTIF UKIR REBANA DI DESA BUNGAH DENGAN SUMBER IDE IKON KABUPATEN GRESIK. In *Jurnal Seni Rupa* (Vol. 10, Issue 4). <http://e/journal.unesa.ac.id/index.php/va>
- Melinda, T., Sukardi Kodrat, D., Setia Budi, H., & kunci, K. (2023). PELATIHAN BRANDING BAGI UMKM GRIYA KREATIF PRIVATE. *Jurnal Abadimas Adi Buana*, 6(02), 119–128. <https://doi.org/10.36456/abadimas.v6.i02.a5565>
- Peraturan Daerah Kabupaten Gresik Nomor 2 Tahun 2021 Tentang Rencana Pembangunan Jangka Menengah Daerah Kabupaten Gresik Tahun 2021-2026, 357 (2021).
- Rizqiawan, H., Novianto, I., & Subaderi, S. (2020). PKM KELOMPOK USAHA IBU RUMAH TANGGA KELURAHAN LAKARSANTRI KOTA SURABAYA. *Jurnal Abdimas Musi Charitas*, 4(2), 21–28. <https://doi.org/10.32524/JAMC.V4I2.58>