

## **Penguatan Rantai Nilai Produk Ritel Berbasis Kearifan Lokal: Studi Implementatif di Tegal Blateran**

**Deniyati Zufriah<sup>1</sup>, Mukti Murtini<sup>2</sup>, Andi Sulaiman<sup>3</sup>**

Sekolah Tinggi Ilmu Bisnis Kumala Nusa

<sup>1,2</sup>Program Studi Manajemen Retail

<sup>3</sup>Program Studi Manajemen

e-mail: [deniyati@stibsa.ac.id](mailto:deniyati@stibsa.ac.id)

### **Abstrak**

Program pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan memperkuat rantai nilai produk ritel berbasis kearifan lokal melalui pemberdayaan perempuan di RW 01 Tegal Blateran, Kecamatan Klaten Tengah. Kegiatan difokuskan pada pelatihan pembuatan hiasan serah-serahan pengantin sebagai produk kreatif bernilai komersial, disertai pengenalan konsep rantai nilai yang mencakup desain, pengemasan, pemasaran, dan distribusi. Peserta dibekali keterampilan teknis, efisiensi penggunaan bahan, pemahaman estetika produk, serta pemanfaatan media digital untuk promosi. Melalui pendekatan ini, program diharapkan mampu mengoptimalkan keterampilan tradisional menjadi peluang usaha produktif, meningkatkan nilai tambah, serta mendorong tumbuhnya usaha mikro kreatif berbasis kearifan lokal guna meningkatkan kesejahteraan keluarga dan ketahanan ekonomi masyarakat.

### **Abstrac**

*This community service program aims to strengthen the value chain of retail products based on local wisdom through the empowerment of women in RW 01 Tegal Blateran, Klaten Tengah District. The program focuses on training in the production of wedding gift decorations as creative products with commercial value, accompanied by the introduction of value chain concepts covering design, packaging, marketing, and distribution. Participants are equipped with technical skills, efficient use of materials, an understanding of product aesthetics, and the utilization of digital media for promotion. Through this approach, the program is expected to transform traditional skills into productive business opportunities, increase added value, and encourage the growth of local wisdom-based creative micro-enterprises to enhance family welfare and community economic resilience.*

### **1. PENDAHULUAN**

Penguatan ekonomi masyarakat melalui pendekatan pemberdayaan berbasis keterampilan lokal merupakan salah satu strategi yang efektif dalam meningkatkan kesejahteraan komunitas, terutama pada kelompok perempuan dan rumah tangga. Dalam konteks manajemen ritel, keterampilan tradisional seperti pembuatan hiasan serah-serahan pengantin memiliki potensi besar untuk dikembangkan menjadi produk komersial bernilai jual. Produk semacam ini tidak hanya merepresentasikan nilai estetika, tetapi juga mengandung unsur budaya lokal yang dapat menjadi keunggulan kompetitif dalam pasar ritel kreatif.

Di era pasca-pandemi, kebutuhan masyarakat terhadap aktivitas ekonomi yang fleksibel, berbasis rumah tangga, dan tidak memerlukan modal besar semakin meningkat. Ibu rumah tangga sebagai salah satu segmen masyarakat yang rentan secara ekonomi, perlu didampingi agar mampu mengakses peluang usaha melalui keterampilan yang dimiliki. Riset menunjukkan bahwa pemberdayaan ekonomi perempuan melalui

---

keterampilan wirausaha kreatif dapat meningkatkan kemandirian, partisipasi sosial, dan ketahanan keluarga (Ningsih, 2020).

Namun demikian, keterampilan saja belum cukup. Diperlukan pendekatan strategis untuk memperkuat rantai nilai dari produk yang dihasilkan, mulai dari desain produk, pengemasan, promosi, hingga distribusi. Konsep *value chain* (rantai nilai) dalam ritel tidak hanya berfokus pada produksi, tetapi juga bagaimana setiap tahapan dalam proses menciptakan nilai tambah (Porter, 1985). Pelatihan yang berorientasi pada rantai nilai produk ritel menjadi penting agar masyarakat tidak hanya mampu membuat produk, tetapi juga memahaminya sebagai entitas bisnis yang dapat dikembangkan.

RW 01 Tegal Blateran merupakan salah satu wilayah di Kecamatan Klaten Tengah, Kota Klaten, yang memiliki semangat tinggi dalam mengembangkan potensi masyarakat, khususnya kaum perempuan. Berdasarkan permohonan resmi dari Ketua RW 01 kepada STIB Kumala Nusa, masyarakat setempat berharap memperoleh pelatihan keterampilan praktis yang dapat menunjang peningkatan ekonomi keluarga. Menanggapi kebutuhan tersebut, Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat (LPPM) STIBSA menyusun program pelatihan pembuatan hiasan serah-serahan pengantin sebagai salah satu bentuk penguatan kapasitas usaha mikro berbasis keterampilan lokal. Kegiatan ini diharapkan tidak hanya menjadi pelatihan keterampilan semata, tetapi juga menjadi media untuk memperkuat pemahaman masyarakat terhadap aspek manajerial produk ritel, seperti pemilihan bahan yang efisien, teknik penataan visual produk, serta strategi pemasaran sederhana melalui media sosial dan platform digital lainnya. Integrasi antara keterampilan tradisional dan pendekatan ritel modern menjadi fondasi dari model pemberdayaan yang berkelanjutan (Winarno & Lestari, 2021).

Dengan demikian, kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini bukan hanya berorientasi pada aspek teknis produksi, tetapi juga membangun pola pikir kewirausahaan yang berbasis pada kekuatan lokal dan prinsip manajemen ritel sederhana. Hal ini sejalan dengan pentingnya pemberdayaan masyarakat secara holistik dalam mendorong pertumbuhan ekonomi inklusif dan berkeadilan (Utami, 2019).

## 2. METODE

Metode pengabdian ini dirancang untuk mengakomodasi kebutuhan nyata masyarakat melalui pendekatan edukatif partisipatoris yang menggabungkan pelatihan langsung, diskusi reflektif, dan simulasi manajemen ritel sederhana. Tahapan kegiatan diawali dengan identifikasi kebutuhan melalui koordinasi dengan Ketua RW dan tokoh masyarakat untuk memahami karakteristik peserta dan potensi lokal. Temuan ini menjadi dasar penyusunan materi pelatihan yang mencakup keterampilan teknis pembuatan hiasan serah-serahan pengantin serta manajemen ritel dasar, seperti pemilihan bahan ekonomis, penetapan harga, pengemasan, dan strategi penjualan sesuai konteks lokal.

Pelaksanaan pelatihan dilakukan secara interaktif melalui demonstrasi, praktik mandiri, dan diskusi kelompok kecil, yang diikuti oleh 25 peserta di lingkungan RW 01. Setelah memperoleh keterampilan teknis, peserta mengikuti simulasi penataan produk, pengemasan, serta strategi promosi sederhana, termasuk pemanfaatan media sosial komunitas. Seluruh rangkaian kegiatan ditutup dengan monitoring dan evaluasi partisipatif untuk menilai tingkat pemahaman peserta dan efektivitas pelatihan, sekaligus menjadi dasar penyempurnaan program di masa mendatang. Metode ini secara keseluruhan dirancang untuk menciptakan proses pemberdayaan yang inklusif, aplikatif, dan mampu mendorong terbentuknya ekosistem kewirausahaan kecil berbasis keterampilan local.

### 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PKM) dengan tema *"Penguatan Rantai Nilai Produk Ritel Berbasis Kearifan Lokal"* dilaksanakan di RW 01 Tegal Blateran, Kecamatan Klaten Tengah. Sasaran kegiatan adalah ibu-ibu rumah tangga yang memiliki minat untuk meningkatkan keterampilan dan pendapatan keluarga melalui pemanfaatan produk lokal. Pelaksanaan kegiatan melibatkan tim dosen STIB Kumala Nusa dengan dukungan penuh dari Ketua RW dan tokoh masyarakat setempat. Peserta yang hadir sejumlah 25 orang dengan tingkat partisipasi yang sangat baik sepanjang kegiatan berlangsung.

Pelatihan berfokus pada pengembangan keterampilan pembuatan hiasan serah-serahan pengantin sebagai produk kreatif lokal, serta penguatan pengetahuan dasar mengenai manajemen ritel untuk meningkatkan nilai jual produk. Kegiatan dilaksanakan melalui metode ceramah, diskusi, dan praktik langsung sehingga peserta dapat memahami materi secara aplikatif.



Gambar 1 Pelaksanaan Pengabdian Masyarakat



Gambar 2 Hasil Karya Warga Tegal Blateran

## **Peningkatan Keterampilan Teknis**

Peserta memperoleh keterampilan baru dalam membuat hiasan serah-serahan pengantin, mulai dari pemilihan bahan, teknik merangkai, hingga penataan akhir produk. Praktik langsung terbukti membantu peserta memahami langkah-langkah produksi secara terstruktur dan mudah diterapkan di rumah. Sebagian peserta bahkan berhasil menghasilkan prototipe produk selama sesi praktik.

## **Peningkatan Pengetahuan Manajemen Ritel**

Peserta mendapatkan bekal pengetahuan mengenai konsep dasar manajemen ritel, seperti pengemasan produk, penentuan harga yang kompetitif, penataan visual (display) yang menarik, serta strategi pemasaran sederhana melalui media sosial. Pengetahuan ini memperluas pemahaman peserta bahwa kualitas produk tidak hanya dilihat dari proses pembuatan, tetapi juga dari cara penyajiannya kepada konsumen.

## **Pemahaman tentang Rantai Nilai (*Value Chain*)**

Melalui materi yang diberikan, peserta memahami pentingnya rantai nilai dalam meningkatkan daya saing produk. Peserta menyadari bahwa nilai tambah dapat diperoleh melalui peningkatan kualitas bahan, kreativitas desain, pengemasan yang menarik, serta strategi pemasaran yang tepat. Pemahaman ini mendukung peserta untuk melihat produk sebagai suatu rangkaian nilai yang saling terhubung.

## **Meningkatnya Motivasi dan Rasa Percaya Diri**

Kegiatan ini mendorong tumbuhnya motivasi kewirausahaan pada ibu-ibu rumah tangga. Banyak peserta yang menyampaikan keinginan untuk mencoba menjual produk hasil pelatihan, baik secara mandiri maupun melalui kelompok usaha bersama. Partisipasi aktif peserta menunjukkan peningkatan rasa percaya diri dalam mengembangkan keterampilan menjadi peluang ekonomi.

## **Terbangunnya Kolaborasi Komunitas dan Perguruan Tinggi**

Kegiatan PKM ini berhasil memperkuat hubungan antara perguruan tinggi dan masyarakat. Dukungan dan kerja sama yang baik dari Ketua RW serta antusiasme peserta menjadi modal sosial penting bagi keberlanjutan pembinaan kewirausahaan berbasis komunitas di wilayah tersebut.

Pelaksanaan PKM menunjukkan bahwa pendekatan pemberdayaan berbasis keterampilan lokal sangat efektif untuk meningkatkan kapasitas masyarakat. Keterampilan membuat hiasan serah-serahan pengantin merupakan potensi lokal yang dapat dikembangkan menjadi produk bernilai ekonomi tinggi jika didukung oleh pemahaman manajemen ritel yang memadai. Integrasi antara pelatihan keterampilan dan konsep rantai nilai memberikan pemahaman komprehensif kepada peserta bahwa setiap tahap produksi hingga pemasaran memiliki peran penting dalam menciptakan nilai tambah produk. Hal ini mendorong peserta untuk lebih kreatif, inovatif, dan strategis dalam menghasilkan produk yang siap bersaing di pasar. Dari sisi sosial, kegiatan ini mampu meningkatkan rasa percaya diri dan motivasi peserta, khususnya para ibu rumah tangga, untuk berwirausaha. Metode pelatihan yang partisipatif dan suasana belajar yang inklusif membuat peserta merasa nyaman dan berani mengeksplorasi kemampuan mereka.

Selain itu, kegiatan ini menunjukkan bahwa kolaborasi antara perguruan tinggi dan masyarakat dapat memberikan dampak nyata bagi peningkatan kesejahteraan komunitas. Partisipasi aktif peserta juga menjadi indikator bahwa kegiatan PKM dirancang sesuai kebutuhan masyarakat, sehingga peluang keberlanjutan program menjadi lebih besar ke depannya. Secara keseluruhan, hasil dan pembahasan menunjukkan bahwa kegiatan PKM ini berhasil memberikan kontribusi positif dalam peningkatan keterampilan, pemahaman manajerial, serta motivasi kewirausahaan. Hal ini mendukung upaya penguatan ekonomi berbasis kearifan lokal yang berkelanjutan di lingkungan RW 01 Tegal Blateran.

#### 4. KESIMPULAN

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat tentang penguatan rantai nilai produk ritel berbasis kearifan lokal di RW 01 Tegal Blateran berjalan lancar dan mendapat respons positif dari warga. Pelatihan yang menggabungkan keterampilan pembuatan hiasan serah-serahan pengantin dengan manajemen ritel dasar terbukti relevan dan bermanfaat bagi ibu-ibu rumah tangga sebagai alternatif peningkatan ekonomi keluarga. Partisipasi aktif peserta menunjukkan bahwa metode yang digunakan sesuai kebutuhan, sekaligus mampu meningkatkan keterampilan teknis, motivasi berwirausaha, dan kapasitas kolektif komunitas. Dukungan RW, tim dosen, serta koordinasi yang baik turut memperkuat keberhasilan kegiatan. Secara keseluruhan, program ini tidak hanya memberi dampak langsung, tetapi juga membuka peluang pembinaan kewirausahaan komunitas secara berkelanjutan sebagai wujud nyata pelaksanaan Tri Dharma Perguruan Tinggi.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Kartasasmita, G. (1996). *Pembangunan untuk Rakyat: Memadukan Pertumbuhan dan Pemerataan*. Jakarta: CIDES.
- Levy, M., & Weitz, B. A. (2012). *Retailing Management (8th ed.)*. New York: McGraw-Hill.
- Ningsih, H. (2020). Pemberdayaan Perempuan melalui Kewirausahaan Kreatif Berbasis Komunitas. *Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 5(2), 88–95.
- Porter, M. E. (1985). *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*. New York: Free Press.
- Rachmawati, E., & Hidayat, R. (2020). Strategi Ritel Produk Lokal dalam Meningkatkan Daya Saing UMKM. *Jurnal Manajemen dan Bisnis Indonesia*, 12(1), 45–52.
- Sari, D. A., & Kusumawati, A. (2021). Model Penguatan Value Chain dalam Usaha Mikro Berbasis Keterampilan. *Jurnal Ekonomi dan Pemberdayaan Masyarakat*, 6(2), 89–98.
- Utami, C. W. (2019). *Strategi Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat Berbasis Potensi Lokal*. Yogyakarta: Deepublish.
- Winarno, A., & Lestari, D. (2021). Penguatan Produk UMKM Melalui Penerapan Strategi Ritel dan Digitalisasi Pemasaran. *Jurnal Ekonomi dan Kewirausahaan*, 15(1), 34–42.