

Upgrading Produk Dengan Soft Skill Gelas Dilukis

Rosa Nikmatul Fajri

Universitas Widya Mataram

Email : Rosaceacealya@gmail.com

Abstrak

Berbagai ancaman signifikan membayangi UKM yang mencoba masuk ke pasar global. Hal ini disebabkan oleh beberapa faktor, yaitu saling menjatuhkan harga jual antara sesama produsen padahal biaya bahan baku yang semakin mahal, harga jual dari UKM sejenis dari luar negeri jauh lebih murah, tingginya upah tenaga kerja, dan minimnya dukungan pemerintah. Tujuan utama secara ringkas dari Program Pengabdian Masyarakat ini antara lain (1) meminimalisasi kejadian-kejadian kewirausahaan seperti menjual lebih murah karena tidak ada value added produk yang dijual, (2) meningkatkan nilai ekonomi produk, (3) meningkatkan keterampilan pengusaha maupun masyarakat umum, dan (4) memilih Masyarakat umum karena pengelolaan kelembagaan dan sarana yang murah karena masih tahap mikro atau bahkan sedang memulai usaha sehingga tidak perlu menyiapkan kelembagaan yang signifikan atau nihil. Metode pelaksanaan program pelatihan dilakukan secara langsung (dua arah), dengan melibatkan instruktur dan peserta. Hasil dari workshop adalah kompetensi dan skill peserta mencapai 95% sebagian besar hanya mencakup keterampilan teknis dimana hanya memenuhi: Untuk menjadi seorang manajer yang baik, bukan hanya cukup menguasai penggunaan alat dan mengikuti prosedur saja, tetapi juga harus mampu melakukan kegiatan khusus dalam profesi mereka.

Kata kunci: *Gelas Lukis, Produk, Skill*

Abstract

Various significant threats overshadow SMEs attempting to enter the global market. These challenges arise from several factors, including destructive price competition among domestic producers despite increasing raw material costs, substantially lower prices offered by similar foreign SMEs, high labor wages, and limited government support. The primary objectives of this community service program can be summarized as follows: (1) minimizing entrepreneurial practices such as underpricing due to the absence of value-added elements in products, (2) increasing the economic value of products, (3) enhancing the skills of entrepreneurs as well as the general community, and (4) targeting the general community because institutional management and facilities are relatively low-cost, as most participants are still at the micro level or in the early stages of business development, thereby requiring minimal or no formal institutional arrangements. The training program was implemented through direct, two-way interaction involving both instructors and participants. The results of the workshop indicate that participants achieved approximately 95% competency, primarily limited to technical skills. However, these competencies only partially fulfill managerial requirements, as becoming an effective manager requires not only proficiency in using tools and adhering to procedures but also the ability to perform specialized activities relevant to their professional roles.

Keyword: *Hand-Painted Glassware, Product, Skill*

Pendahuluan

Kegiatan usaha industri kecil dan menengah, setiap pelaksanaan kegiatan tidak terlepas dari unsur pembiayaan produksi, karena biaya produksi akan menentukan nilai tambah. Namun jika dilihat dari sistem pengolahan ubi kayu umumnya merupakan salah satu inovasi pengolahan pangan yang bertujuan untuk penerapan nilai tambah yang diiringi dengan suatu penambahan biaya pengolahan, sehingga dari setiap produk

pengolahan tersebut dapat menghasilkan keuntungan yang layak bagi pengusaha (Widiastuti et al., 2020; dalam penelitian Fina & Syahril, 2023).

Kondisi kewirausahaan saat ini tentang produk yang dijual pasar lokal mengalami berbagai upaya agar tetap menghasilkan laba yang signifikan dalam perputaran modal usahanya. Rahasia umum yang terjadi dalam pelambatan ekonomi di berbagai daerah di Indonesia juga sudah begitu terasa sangat menyedihkan modal-modal yang dikelola sebagian pengusaha. Dalam artikel yang berbunyi

“Berbagai ancaman yang membayangi UKM yang mencoba masuk ke pasar global sebenarnya signifikan. Mereka terancam ke dalam pertarungan yang justru menuju ke dasar jurang kehancuran. Hal ini disebabkan oleh beberapa faktor, yaitu saling menjatuhkan harga jual sesama produsen padahal biaya bahan baku yang semakin mahal, harga jual dari UKM sejenis dari luar negeri jauh lebih murah, tingginya upah tenaga kerja dan minimnya dukungan pemerintah sendiri” (Arfani, 2013; dalam penelitian Nugroho et al., 2019).

Upgrading nilai jual produk merupakan salah satu pelaksanaan kegiatan inovasi dan kreativitas yang dilakukan oleh seorang pengusaha dan/atau masyarakat umum yang memiliki usaha maupun yang tidak memiliki usaha. Menilik dari pendapat Maulana dan Hasibuan (2023) bahwa inovasi produk dan pemasaran digital memiliki peran krusial dalam kesuksesan UMKM. Inovasi produk melibatkan pengembangan produk yang lebih baik, unik, dan relevan dengan pasar. Dalam hal ini, produk-produk seperti keripik tempe dapat terus berkembang dalam hal rasa, kemasan, atau nilai tambah yang ditawarkan kepada konsumen. Inovasi ini akan menghasilkan peningkatan volume penjualan yang signifikan. Selain itu, Mereka juga dapat memperluas target penjualan dengan menggunakan media digital sebagai sarana pemasaran, yang awalnya hanya ditujukan untuk konsumsi lokal, menjadi mencakup berbagai kalangan (Pratika & Praharjo, 2021).

Kebutuhan keterampilan hidup penting untuk menjadi tujuan pengabdian Masyarakat. Hal ini penting sebagai penyemangat untuk meningkatkan pendapatan sebagian kecil Masyarakat dan pengusaha kecil. Hal ini disampaikan Saputra et al. (2024) bahwa

Tercapainya transfer knowledge dalam pembibitan kopi yang sesuai Good Agricultural Practices (GAP) oleh narasumber sehingga mitra mampu mengembangkan bibit kopi jenis klon unggul untuk peningkatan produktivitas tanaman dan kualitas buah kopi. Pelaksanaan program ini menjadi sebuah pijakan awal dalam peningkatan ekonomi masyarakat melalui komoditas kopi.

Skill atau keterampilan adalah kemampuan dan penguasaan teknis operasional mengenai bidang tertentu, yang bersifat kekerjaan. Keterampilan berkaitan dengan kemampuan seseorang untuk melakukan atau menyelesaikan pekerjaan-pekerjaan yang bersifat teknis seperti keterampilan bengkel (Djien, 2020).

Menurut Mehralian et al. (2020; dalam penelitian Priangkawijyantie et al., 2024) menjelaskan keterampilan manajerial kedalam empat keterampilan, yaitu:

1) Keterampilan Konseptual.

Untuk menjadi seorang manajer yang efektif, sangat penting bagi manajer untuk memiliki pemahaman yang menyeluruh tentang berbagai aspek organisasi mereka dan juga organisasi secara keseluruhan. Dengan memahami kekuatan dan kelemahan organisasi mereka, seorang manajer dapat mempersiapkan diri lebih baik untuk menghadapi tantangan yang tidak terduga dan juga meningkatkan kemampuan

mereka dalam mengambil keputusan, merencanakan, mengorganisir, dan memecahkan masalah.

2) Keterampilan Interpersonal.

Sebagai seorang manajer yang efektif, sangat penting untuk memiliki keterampilan interpersonal yang baik, termasuk kemampuan untuk berkomunikasi dengan klien dan staf. Keterampilan ini memungkinkan manajer untuk meningkatkan kesadaran diri mereka, mengelola stres pribadi, dan menyelesaikan konflik dengan mengajarkan, memberikan nasihat, memotivasi, dan memberdayakan orang lain (Jacobs et al., 2014; Mehralian et al., 2020). Selain itu, berdasarkan hierarki kebutuhan Maslow, manajer harus menempatkan fokus yang lebih besar pada memenuhi kebutuhan psikologis daripada kebutuhan fisik.

3) Keterampilan Teknis.

Untuk menjadi seorang manajer yang baik, bukan hanya cukup menguasai penggunaan alat dan mengikuti prosedur saja, tetapi juga harus mampu melakukan kegiatan khusus dalam profesi mereka.

Berdasarkan uraian diatas, keterampilan sangat penting dan data diadopsi oleh pengusaha kecil dan masyarakat umum agar keterampilan konseptual, interpersonal dan teknis meningkat sehingga usaha itu meningkat.

Metode peningkatan skill diantaranya (1) penyuluhan, (2) pengadaan mesin bagi Unit Usaha masyarakat, (3) praktek langsung dan lain sebagainya. Contoh telah dilakukan dalam pengabdian masyarakat oleh Sutrisno et al. (2018) yang menyatakan bahwa kegiatan pengabdian masyarakat dengan metode penyuluhan sudah berhasil meningkatkan nilai produk bandrek jahe yang dibuat oleh masyarakat Kelurahan Sejinjang. Partisipasi masyarakat terutama Kelompok binaan P2WKSS (Peningkatan Peranan Wanita Menuju Keluarga Sehat Sejahtera) sangat menentukan keberhasilan pencapaian ini.

Berdasarkan jenis-jenis skill yang disebutkan sebelumnya, maka sebagai dasar untuk melakukan evaluasi setelah selesai melakukan sosialisasi dan workshop gelas lukis dapat dilihat dalam Tabel berikut.

Tabel 1. Jenis Skill Sebagai Dasar Evaluasi

No	Keterampilan	Cara Evaluasi	Media
1	Konseptual	Tanya jawab tidak terstruktur kepada peserta	WA grup
2	Interpersonal	Tanya jawab tidak terstruktur kepada peserta	WA grup
3	Teknis	Tanya jawab tidak terstruktur kepada peserta	WA grup

Metode Pelaksanaan

Metode pelaksanaan program pelatihan ini dilakukan secara langsung (dua arah), dengan melibatkan instruktur dan peserta. Mulai dari penyampaian materi, praktek hingga evaluasi (Butar-Butar & Harahap, 2020). Dengan melihat metode sama, maka sosialisasi dan workshop dengan tema upgrading Nilai Jual Produk Gelas dengan Lukis menggunakan materi berisi:

Tabel 2. Media dan Alat dalam Sosialisasi dan Workshop

No	Kegiatan	Deskripsi	Media	Metode
1	Sosialisasi			

No	Kegiatan	Deskripsi	Media	Metode
2	Definisi upgrading nilai jual	Mendeskripsikan definisi upgrade	Powerpoint	Ceramah
3	Definisi produk	Mendeskripsikan definisi produk	Powerpoint	Ceramah
4	Permasalahan Upgrading product	Mendeskripsikan tentang permasalahan upgrading product secara umum khususnya nilai jual gelas	Powerpoint	Ceramah
5	Cara meng-upgrad nilai jual produk	Mendeskripsikan 1. Definisi Lukis 2. Bahan lukis 3. Media Lukis 4. Tahapan melukis	Powerpoint	Ceramah
6	Workshop upgrad nilai jual produk	Praktek membuat gelas bambu lukis	Gelas bambu	Praktek
7	Sertifikat Seminar	Jika telah menyelesaikan tugas meluki gelas bambu pada workshop yang diselenggarakan	e-sertifikat	Dokumen
8	Pre-test dan post test	Print out	Paper dan pena	Dokumen
9	Transkrip evaluasi pelaksanaan sosialisasi dan workshop	Transkrip singkat	Paper	Dokumen

Berdasarkan Butar-Butar dan Harahap (2020) hasil dari kegiatan penyuluhan keterampilan ini di lanjutkan dengan memberikan evaluasi kepada anak-anak dengan menanyakan apakah terdapat ide lain yang dapat diciptakan.

Pengabdian Masyarakat yang dilaksanakan di Rosa Collection secara offline mencoba mengadopsi cara evaluasi kegiatan dengan melakukan pre-test dan post-test. Upgrading nilai jual dilakukan melalui kegiatan penyuluhan ketrampilan lukis menggunakan media 1 buah gelas bambu untuk masing-masing peserta.

Pre-test digunakan untuk melakukan evaluasi kesiapan peserta yang mendaftar dari masyarakat umum maupun sekolah yang telah ditentukan kriterianya. Pre-test meliputi topik (1) seni lukis secara umum, (2) kelayakan gelas bambu untuk media lukis, dan (3) nilai jual setelah mengalami penambahan nilai. Untuk pelaksanaannya pre-test akan dilakukan by paper tidak online.

Post test digunakan untuk melakukan evaluasi kegiatan yang telah dilakukan selama sosialisasi dan workshop tentang gelas lukis. Post test dilakukan dengan mengacu pada topik (1) bahan-bahan yang digunakan lukis gelas bambu; (2) langkah-langkah upgrading produk sehingga memiliki nilai jual tinggi; dan (3) tahap lukis.

Persiapan matang diperlukan untuk kelancaran program sebagai dasar dalam menentukan peta jalannya program. Peta jalan dapat dilihat dalam Tabel 3.

Tabel 3. Media dan Alat dalam Sosialisasi dan Workshop

No	Kegiatan	Media	Jumlah	Alat yang dibutuhkan
1	Pendaftaran	Link google form	1 link	Laptop
		Wa grup koordinasi	1 grup WA	HP
2	Pre-test	Paper dan pena	Sejumlah peserta	Dibagikan dan dikerjakan dengan print out 10 sampai 15 menit ketika kegiatan sosialisasi belum dimulai
3	Sosialisasi			
3.1	Definisi upgrading nilai jual	Powerpoint	1 ppt	Laptop dan proyektor
3.2	Definisi produk	Powerpoint	1 ppt	Laptop dan proyektor
3.3	Permasalahan Upgrading product	Powerpoint	1 ppt	Laptop dan proyektor
3.4	Cara meng-upgrad nilai jual produk	Powerpoint	1 ppt	Laptop dan proyektor
4	Workshop	Gelas bambu	Sejumlah peserta	Kuas kecil Kuas sedang Cat akrilik berbagai warna Gelas bambu Kain perca untuk lap Pensil 2b Spidol akrilik
5	Sertifikat Seminar	e-sertifikat	Sejumlah peserta	Nama Usia Alamat No WA
6	Post-test	Paper dan pena	Sejumlah peserta	Dibagikan dengan print out dan dikerjakan 10 sampai 15 menit ketika kegiatan sosialisasi dan workshop telah usai

Pentingnya melakukan uraian biaya dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat dengan judul *Upgrading Nilai Jual Produk Gelas Dengan Lukis* untuk mengatasi permasalahan :

“Berbagai ancaman yang membayangi UKM yang mencoba masuk ke pasar global sebenarnya signifikan. Mereka terancam ke dalam pertarungan yang justru menuju ke dasar jurang kehancuran. Hal ini disebabkan oleh beberapa faktor, yaitu saling menjatuhkan harga jual sesama produsen padahal biaya bahan baku yang semakin mahal, harga jual dari UKM sejenis dari luar negeri jauh lebih murah, tingginya upah tenaga kerja dan minimnya dukungan pemerintah sendiri” (Arfani, 2013 dalam penelitian Nugroho et al., 2019).

Pelaksanaan workshop ini dilaksanakan pada 6 Januari 2026 dengan lokasi di Rosa Collection. Peserta yang hadir sejak dibukanya pendaftaran yaitu 5 (lima) orang yang terdiri dari pemilik, manajer toko, 2 orang penjaga toko dan 1 orang program magang. Para peserta wajib mengisi daftar presensi.

Pembukaan acara workshop ini dilakukan pada pukul 09.00 oleh Rosa Nikmatul Fajri selaku Narasumber pada Workshop ini. Bukti Pembukaan dilakukan pada Gambar 1 berikut.



Gambar 1. Pembukaan Workshop Upgrading Product

Peserta dari anak magang berperan untuk mengambil dokumentasi. Proses kedua dalam adalah pengisian pre test selama 45 menit yang dimulai pada pukul 09.10. Proses pengisian pre test dalam Gambar 2 berikut.





Gambar 2. Pre Test Workshop

Tujuan pre test diadakan adalah mengukur pengetahuan dan kesiapan peserta workshop mengenai produk ramah lingkungan, bahan yang digunakan selama workshop, dan value product secara umum.

Setelah peserta menyelesaikan pengisian pre test, kemudian panitia membagi print out materi kepada para peserta. Selanjutnya peserta mendengar penjelasan narasumber mengenai definisi upgrading nilai jual yang dijelaskan dalam waktu 15 menit. Hal ini dapat dilihat pada Gambar 3 berikut.



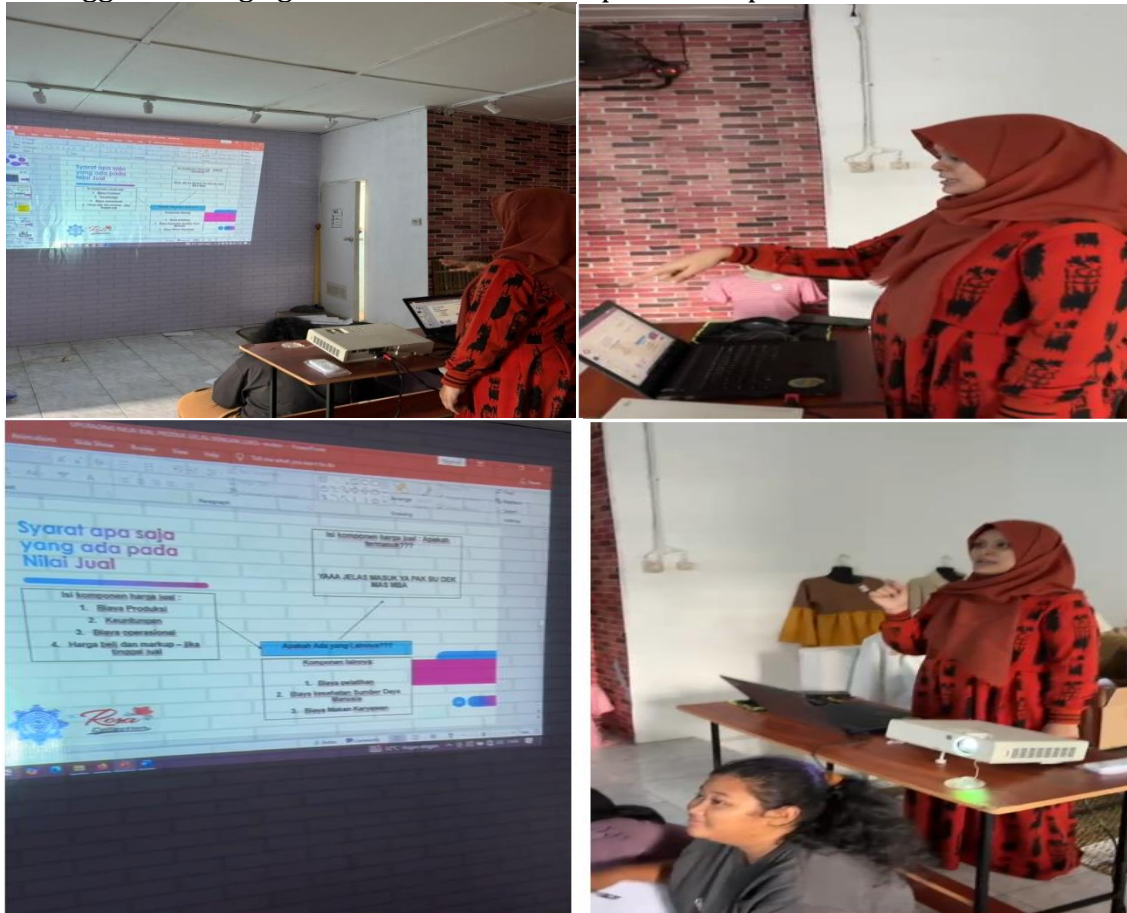
Gambar 3. Materi Definisi Upgrading Nilai Jual

Selanjutnya narasumber memberikan materi kekedua tentang definisi produk selama 10 menit. Hal ini dapat dilihat pada Gambar 4 berikut.



Gambar 4. Materi Definisi Produk

Permasalahan upgrading product tentang selisih nilai jual barang setelah di lukis dengan bahan baku asli sebelum dilukis yang dijelaskan selama 10 menit, dengan pokok bahasan jika harga asli gelas sebelum dicat 10.000 maka setelah dicat bisa saja naik 10% lebih tinggi dari harga gelas mentah. Hal ini dapat dilihat pada Gambar 5 berikut.



Gambar 5. Materi Permasalahan Upgrading Produk

Cara meng-upgrad nilai jual produk dijelaskan selama 130 menit dengan cara menggabungkan kreativitas, inovasi dan inspirasi ide ke dalam gambar. Dalam penjelasan misalnya dapat membuat kreasi batik yang idenya didapatkan dari cover atau box pena. Hal ini dapat dilihat pada Gambar 6 berikut.



Gambar 6. Materi Cara Meng-Upgrad Nilai Jual Produk

Definisi Lukis, Bahan lukis, dan Media Lukis yang dijelaskan selama 10 menit Hal ini dapat dilihat pada Gambar 7 berikut.



Gambar 7. Materi Definisi Lukis, Bahan lukis, dan Media Lukis

Pada tahapan melukis dilakukan melalui penjelasan dan dipraktikkan langsung sampai proses lukis gelas dinyatakan selesai. Tahap ini dilakukan dalam waktu 120 menit, dengan beberapa tahapan sebagai berikut.

1. Tahap 1 menggunakan pensil 2B untuk membuat goresan gambar sesuai ide dari peserta. Hal ini dapat terlihat dalam Gambar 8 berikut.



Gambar 8. Tahap 1 : Sketsa Gambar dengan Pensil 2B

2. Tahap 2 media gelas mulai digores gambar sesuai peminatan peserta dengan pensil 2B. Hal ini dapat terlihat dalam Gambar 9 berikut.



Gambar 9. Tahap 2 : Menggambar di Media Gelas

3. Tahap 3 melakukan penebalan goresan gambar memakai 2B dengan spidol marker cat akrilik sebagai pembatas background gelas putih dengan area yang mau dicat full dengan cat akrilik. Hal ini dapat dilihat pada Gambar 10 berikut.



Gambar 10. Tahap 3 Melakukan Penebalan dengan Marker Cat Akrilik

4. Tahap 4 melakukan cat pada gambar sesuai goresan gambar. Setiap cat diulang 3 kali. Hal ini dapat dilihat pada Gambar 11 berikut.



Gambar 11. Tahap 4 Pengecatan

Setelah mendapat penjelasan dari narasumber, para peserta kemudian mengerjakan proses lukis pada media gelas dan bahan lain yang diperlukan. Hal ini terlihat dalam Gambar 12 berikut.





Gambar 12. Peserta Melaksanakan Lukis

Hasil akhir lukisan pada media gelas bambu oleh para peserta terlihat dalam Gambar 13 berikut.



Gambar 13. Hasil Akhir Lukisan

Setelah proses lukisan selesai, peserta mendapat soal post test hardcopy untuk diisikan dengan cermat selama 45 menit.



Gambar 14. Hasil Akhir Workshop

Hasil Dan Pembahasan

Rekap jawaban pre test yang diisikan oleh peserta tersaji dalam Tabel 4 berikut.

Tabel 4. Hasil Skor Pre Test

Pertanyaan Pre Test	Peserta	Jawaban Peserta	Jawaban Materi	Skor
Apakah Anda mengetahui apa makna produk?	1	Sesuatu yang dapat ditawarkan di pasar untuk diperhatikan, dinilai, dipakai atau dikonsumsi sehingga dapat memuaskan keinginan dan kebutuhan	Segala sesuatu yang bisa ditawarkan ke pasar untuk memenuhi kebutuhan atau keinginan konsumen, baik yang berwujud fisik (barang) maupun tidak berwujud (jasa).	1
	2	Produk yang dihasilkan dari barang atau jasa yang memiliki nilai	Produk adalah sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar untuk diperhatikan, dimiliki, dipakai, atau dikonsumsi sehingga dapat memuaskan keinginan atau kebutuhan pelanggan.	1
	3	Produk bisaa berbentuk fisik dan jasa serta segala sesuatu yang bisa ditaawarkan ke pasar untuk memenuhi kebutuhan atau keinginan kosnsumen	Produk adalah semua hal baik fisik maupun non-fisik yang ditawarkan produsen kepada konsumen untuk dibeli atau digunakan sesuai kebutuhan dan keinginan pasar.	1
Apa yang Anda ketahui tentang nilai jual?	1	Biaya produksi, biaya operasional, keuntungan, harga beli, markup dan harga jual	Nilai jual sama dengan harga jual yang isi komponen harga jual :Biaya Produksi, Keuntungan,	1

			Biaya operasional, Harga beli dan markup – jika tinggal jual	
	2	Nilai jual sama dengan harga jual, artinya bagaimana suatu produk yang dihasilkan akan dihargai sesuai kualitasnya	Nilai jual sama dengan harga jual yang isi komponen harga jual :Biaya Produksi, Keuntungan, Biaya operasional, Harga beli dan markup – jika tinggal jual	1
	3	Nilai suatu barang untuk ditawarkan berdasarkan 4 syarat yaitu <ol style="list-style-type: none"> 1. Biaya produksi 2. Keuntungan 3. Biaya operasional 4. Harga beli dan markup 	Nilai jual sama dengan harga jual yang isi komponen harga jual :Biaya Produksi, Keuntungan, Biaya operasional, Harga beli dan markup – jika tinggal jual	1
Syarat apa saja yang ada pada nilai jual?	1	Biaya pelatihan	Komponen lainnya: <ol style="list-style-type: none"> 1. Biaya pelatihan 2. Biaya kesehatan Sumber Daya Manusia 3. Biaya Makan Karyawan 	1
	2	Biaya produksi, keuntungan, biaya operasional, harga beli dan markup. Adapun komponen lainnya biaya pelatihan, biaya kesehatan sumber	Komponen lainnya: <ol style="list-style-type: none"> 1. Biaya pelatihan 2. Biaya kesehatan Sumber 	1

		daya manusia, dan biaya makan karyawan	Daya Manusia 3. Biaya Makan Karyawan	
	3	<ol style="list-style-type: none"> 1. Biaya produksi 2. Keuntungan 3. Biaya operasional 4. Harga beli dan markup 	Komponen lainnya: <ol style="list-style-type: none"> 1. Biaya pelatihan 2. Biaya kesehatan Sumber Daya Manusia 3. Biaya Makan Karyawan 	0
Bagaimana cara meningkatkan nilai jual barang atau produk di pasar?	1	Fokus pada kualitas dan inovasi produk	Aplikasikan hasil pelatihan ke produk anda, jika belum memiliki usaha bisa dimulai dan jika sudah punya usaha silakan terapkan hasil pelatihan anda, pelatihan berisi tentang kreativitas dan inovasi	1
	2	Kita harus berinovasi dengan menambahkan kreativitas agar produk lebih menarik	Aplikasikan hasil pelatihan ke produk anda, jika belum memiliki usaha bisa dimulai dan jika sudah punya usaha silakan terapkan hasil pelatihan anda, pelatihan berisi tentang kreativitas dan inovasi	1
	3	Dengan cara menambahkan inovasi dan kreativitas	Aplikasikan hasil pelatihan ke produk anda, jika belum memiliki	1

			usaha bisa dimulai dan jika sudah punya usaha silakan terapkan hasil pelatihan anda, pelatihan berisi tentang kreativitas dan inovasi	
Apakah perlu adanya inovasi dan kreativitas dalam usaha ataupun tidak usaha? mengapa perlu? dan mengapa tidak perlu?	1	Perlu. Daya saing dan keunggulan, adaptasi, pemecahan masalah, efisiensi daan nilai, menarik pelanggan dan mendorong inovasi	mempengaruhi laba sehingga pendapatan anda sebagai pribadi atau pengusaha meningkat dan pendapatan meningkat, usaha sehat	1
	2	Perlu. Karena daapat meningkatkan nilai jual produk	mempengaruhi laba sehingga pendapatan anda sebagai pribadi atau pengusaha meningkat dan pendapatan meningkat, usaha sehat	1
	3	Untuk meningkatkan nilai jual	mempengaruhi laba sehingga pendapatan anda sebagai pribadi atau pengusaha meningkat dan pendapatan meningkat, usaha sehat	1

Rekap jawaban post test yang diisikan oleh peserta tersaji dalam Tabel 5 berikut.

Tabel 5. Hasil Skor Post Test

Pertanyaan Post Test	Peserta	Jawaban Peserta	Jawaban Materi	Skor
Apa yang Anda butuhkan dalam melakukan	1	Inovasi dan kreativitas kompetensi sumber daya	1. Inovasi dan Kreativitas,	1

upgrading produk gelas lukis?			2. Kompetensi Sumber Daya	
	2	Inovasi dan kreativitas serta sumber daya, hal tersebut meliputi alat-alat serta seni yang akan dikreasikan. Alat dan bahan : cat akrilik, gelas, kuas besar dan kecil, peelaplis cat, air berssih, lap kain perca	1. Inovasi dan Kreativitas, 2. Kompetensi Sumber Daya	1
	3	Inovasi, kreativitas, kompetensi sumber daya	1. Inovasi dan Kreativitas, 2. Kompetensi Sumber Daya	1
Apakah Harga Beli termasuk kompenen nilai jual	1	Tinggal jual	Ya, komponen harga jual salah satunya termasuk harga beli	0
	2	Iya karena harga beli mempengaruhi bagaimana suatu produk dinilai	Ya, komponen harga jual salah satunya termasuk harga beli	1
	3	Iya, karena 4 syarat untuk meningkatkan nilai jual yaitu 1. Biaya prodduksi 2. Keuntungan 3. Biaya operaasional 4. Harga beli dan markup	Ya, komponen harga jual salah satunya termasuk harga beli	1
Apa saja barang yang dapat memiliki nilai jual tinggi setelah dilakukan upgrading dengan cara melukis?	1	Gelas, cangkir, kaos dan tas	Gelas, kaos, tas, barang industrial	1
	2	Gelas atau cangkir, kaos, tas dan lain-lain	Gelas, kaos, tas, barang industrial	1
	3	1. Gelas lukis 2. Piring keramik lukis 3. Kaos lukis 4. Totebag lukis	Gelas, kaos, tas, barang industrial	1
Apa kompetensi yang dibutuhkan agar upgrading sukses dalam meningkatkan pendapatan	1	Inovasi dan kreativitas kompetensi sumber daya	1. Inovasi dan Kreativitas, 2. Kompetensi Sumber Daya	1
	2	Ada dua kompeteensi yaitu inovasi dan	1. Inovasi dan Kreativitas,	1

pengusaha maupun bukan pengusaha?		keativitas serta kompetensi sumber daya	2. Kompetensi Sumber Daya	
	3	1. Inovasi dan kreativitas 2. Ikut pelatihan kompetensi sumber daya	1. Inovasi dan Kreativitas, 2. Kompetensi Sumber Daya	1
Apa definisi produk menurut Anda setelah mendapat materi pelatihan hari ini?	1	-	Produk adalah semua hal baik fisik maupun non-fisik yang ditawarkan produsen kepada konsumen untuk dibeli atau digunakan sesuai kebutuhan dan keinginan pasar.	1
	2	Segala sesuatu yang ditawarkan ke pasar untuk memenuhi kebutuhan atau keinginan konsumen, baik yang beerwujud fisik (barang) maupun tidak berwujud	Produk adalah semua hal baik fisik maupun non-fisik yang ditawarkan produsen kepada konsumen untuk dibeli atau digunakan sesuai kebutuhan dan keinginan pasar.	1
	3	Segala sesuatu yang dapat ditawarkan di pasar, bisa barang, jasa dan lain-lain	Produk adalah semua hal baik fisik maupun non-fisik yang ditawarkan produsen kepada konsumen untuk dibeli atau digunakan sesuai kebutuhan dan keinginan pasar.	1

Tabel 6. Hasil Skor Post Test

No	Skor Pre Test	Skor Post Test
1.1	1	1
1.2	1	1
1.3	1	1
2.1	1	0
2.2	1	1

2.3	1	1
3.1	1	1
3.2	1	1
3.3	0	1
4.1	1	1
4.2	1	1
4.3	1	1
5.1	1	1
5.2	1	1
5.3	1	1
Prosentase Nilai	95%	95%

Peningkatan dan penurunan skill peserta dapat dilihat pada perbandingan pada Hasil skor pre test dan post test dapat dilihat dalam Tabel 7 berikut.

Tabel 7. Perbandingan Pada Hasil Skor Pre Test dan Post Test

Presentase Skor Pre Test	Presentase Skor Post Test	Hasil		
		Meningkat	Tidak Signifikan	Tidak
95	95		v	

Penarikan kesimpulan setelah diadakan workshop gelas lukis terhadap skill peserta adalah tidak signifikan meningkat karena stag di 95%. Tapi jika dalam kompetensi para peserta telah lulus dalam memenuhi kriteria kemampuan dan penguasaan teknis operasional mengenai bidang tertentu, yang bersifat kekerjaan.

Keterampilan sangat penting dan dapat diadopsi oleh pengusaha kecil dan masyarakat umum agar keterampilan konseptual, interpersonal dan teknis meningkat sehingga usaha itu meningkat. Namun kompetensi dan skill peserta mencapai 95% sebagian besar hanya mencakup keterampilan teknis dimana hanya memenuhi : untuk menjadi seorang manajer yang baik, bukan hanya cukup menguasai penggunaan alat dan mengikuti prosedur saja, tetapi juga harus mampu melakukan kegiatan khusus dalam profesi mereka.

Solusi yang ditawarkan untuk memenuhi skill yang hanya 95% pada keterampilan teknis pada produk, yaitu hendaknya peserta workshop meningkatkan keterampilan 5% nya pada kepemilikan keterampilan interpersonal dan keterampilan konseptual supaya keterampilan skill menjadi 100%.

Kesimpulan

Kesimpulan yang didapatkan dalam proses pengabdian masyarakat tentang gelas lukis ini bahwa peserta memiliki skill 95% namun hanya tersebar pada keterampilan teknis saja. Sehingga masih perlu untuk meningkatkan skill sebanyak 5% yang seharusnya tersebar pada keterampilan interpersonal dan konseptual agar dapat melakukan peningkatan hingga 100%.

Saran

Saran disusun berdasarkan temuan pengabdian kepada masyarakat yang telah dibahas, yaitu penelitian dan/atau keberlanjutan program pengabdian kepada masyarakat. Karena untuk menemukan 5% dalam meningkatkan dari 95% ke 100% tentang keterampilan interpersonal dan konseptual, misalnya pada keterampilan interpersonal dengan melakukan review tentang manajemen konflik setelah gelas

diproduksi untuk dijual dengan pertanyaan utama apakah barang itu laku terjual? Dan berapa lama terjual setelah mengaplikasikan hasil workshop gelas lukis?. Lalu untuk keterampilan konseptual dengan melakukan pengamatan tentang 1) gambar atau desain yang paling laku, 2) keberagaman gambar untuk dijadikan dasar lukis dan 3) pengambilan keputusan pemilihan gambar untuk dilukis darimana?.

Daftar Pustaka

- Arfani, R. N. (2013). GVC (Global Value Chain) Framework: Perspective & Practices to Comprehend Local – Global Nexus in Trade Relations. *Makalah Untuk Short Course Series in International Trade (SCSIT)*.
- Butar-Butar, K., & Harahap, O. F. M. (2020). PKM (Pengabdian Kepada Masyarakat) Penyuluhan Tentang Pemanfaatan Pakaian Bekas Menjadi Produk Baru (Lenan Rumah Tangga) di Panti Asuhan Al Manar Desa Ujunggurap Kecamatan Batunadua Kota Padangsidempuan Sumatera Utara. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Aufa (JPMA)*, 2(3), 18–21.
- Djien, L. K. (2020). Pengaruh Technical Skill, Management Skill dan Entrepreneurship Skill terhadap Prestasi Kerja Karyawan PT. Ardendi Jaya Sentosa di Surabaya. *STIE Mahardhika*, 1–22.
- Fina & Syahril. (2023). Analisis Nilai Tambah dan Efisiensi Faktor Produksi pada Usaha Home Industry Kerupuk Ubi di Kecamatan Pasie Raja Kabupaten Aceh Selatan. *Jurnal Bisnis Dan Kajian Strategi Manajemen*, 7(2). <https://doi.org/10.35308/jbkan.v7i2.8552>
- Jacobs, S., Hassell, K., Ashcroft, D., Johnson, S., & O'Connor, E. (2014). Workplace Stress in Community Pharmacies in England: Associations with Individual, Organizational and Job Characteristics. *Journal of Health Services Research & Policy*, 19(1), 27–33. <https://doi.org/10.1177/1355819613500043>
- Maulana, W., & Hasibuan, I. P. (2023). Upgrading UMKM Keripik Desa Pademawu Barat Melalui Inovasi Produk dan Pemasaran Digital. *Jurnal Sinergi*, 5(2), 97–103. <https://doi.org/10.59134/sinergi.v5i2.601>
- Mehralian, G., Peikanpour, M., Rangchian, M., & Aghakhani, H. (2020). Managerial Skills and Performance in Small Businesses: The Mediating Role of Organizational Climate. *Journal of Asia Business Studies*, 14(3), 361–377. <https://doi.org/10.1108/JABS-02-2019-0041>
- Nugroho, H. S., Anita, D. C., & Wulandari, R. (2019). Peningkatan Kapasitas Produksi: Pembuatan Belt Conveyor dan Oven Permanen pada Upgrading Briket Arang Batok Kelapa. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 4(1). <https://doi.org/10.26905/abdimas.v4i1.3237>
- Pratika, Y., & Praharjo, A. (2021). Pendampingan Inovasi Produk Olahan Telur Asin di Desa Pendem Kecamatan Junrejo Kota Batu. *Budimas : Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 3(1). <https://doi.org/10.29040/budimas.v3i1.1554>
- Priangkawijyantie, E. R., Akbar, J. S., Radiansyah, A., Tuah Tuha, P., & Pasaribu, J. P. K. (2024). Keterampilan Manajerial Organisasi (Studi pada Perwakilan BKKBN Provinsi Kepulauan Bangka Belitung). *Jurnal Ilmiah Manajemen Dan Kewirausahaan (JUMANAGE)*, 3(1), 336–346. <https://doi.org/10.33998/jumanage.2024.3.1.1598>
- Saputra, T. W., Rosyady, M. G., Farisi, O. A., & Muhlison, W. (2024). Upgrading Pasca Panen dan Pembibitan Kopi Menggunakan Bed Dryer Dome di Desa Kalibarumanis Kabupaten Banyuwangi. *Selaparang : Jurnal Pengabdian Masyarakat Berkemajuan*, 8(1), 364–372.
- Sutrisno, D., Sagita, D., 'Aliyah, S. H., Yuliawati, Y., Andriani, L., Anggresani, L., Hartesi, B., Perawati, S., Rozalti, R., Murtiah, H., & Susanti, S. (2018). Pemberdayaan Masyarakat melalui Peningkatan Nilai Produk Bandrek Jahe di Kelurahan Sijinjang Kota Jambi. *LOGISTA - Jurnal Ilmiah Pengabdian kepada Masyarakat*, 2(1), 31. <https://doi.org/10.25077/logista.2.1.31-36.2018>
- Widiastuti, T., Nurdjanah, S., & Utomo, T. P. (2020). Nilai Tambah Pengolahan Ubi Kayu (Manihot Esculenta Crantz) Menjadi Kelanting Sebagai Snack Lokal. *Jurnal Argoteknologi*, 14(01), 58. <https://doi.org/10.19184/j-agt.v14i01.14450>

