

**Pelatihan Bagi Mustahik Produktif Binaan  
BAZNAS Kabupaten Indragiri Hulu dan BAZNAS Provinsi Riau  
Dengan Tema Promosi dan Manajemen Bisnis untuk Eksistensi Usaha**

**Julinaldi<sup>1</sup>, Hermanto<sup>2</sup>**

<sup>1</sup>Program Studi Teknik Sipil, Institut Teknologi dan Bisnis Indragiri,

<sup>2</sup>Program Studi Manajemen, Institut Teknologi dan Bisnis Indragiri

<sup>12</sup>e-mail: [julinaldi@itbin.ac.id](mailto:julinaldi@itbin.ac.id), [hermanto@itbind.ac.id](mailto:hermanto@itbind.ac.id)

**Riwayat Artikel:**

Dikirim: 27.12.2023

Direvisi: 28.12.2023

Diterima: 29.12.2023

***Abstrak** : Dalam konteks globalisasi dan persaingan pasar yang meningkat, jurnal ini mengkaji strategi promosi dan manajemen bisnis yang efektif sebagai kunci kelangsungan dan perkembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) binaan BAZNAS di kabupaten Indragiri Hulu dan Provinsi Riau. Melalui analisis data sebaran mustahik produktif tahun 2023, jurnal ini mengeksplorasi sinergi antara promosi yang strategis dan pengelolaan usaha yang adaptif, mengidentifikasi bagaimana kombinasi keduanya dapat meningkatkan efisiensi operasional dan posisi kompetitif pasar UMKM. Dengan mengintegrasikan teori dan praktik serta evaluasi pelatihan mustahik, penelitian ini bertujuan memberikan pemahaman komprehensif dan aplikatif mengenai penerapan promosi yang terarah dan manajemen bisnis yang responsif untuk mendukung keberlangsungan dan perkembangan UMKM binaan BAZNAS, memastikan mereka tidak hanya bertahan tetapi juga berkembang dalam lingkungan yang kompetitif.*

***Abstract:** In the context of increasing globalization and market competition, this journal examines effective promotion strategies and business management as the key to the sustainability and development of Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) under the National Zakat Agency in Indragiri Hulu district and Riau Province. Through an analysis of the distribution data of productive mustahik in 2023, the journal explores the synergy between strategic promotion and adaptive business management, identifying how the combination of both can enhance operational efficiency and competitive market positioning for MSMEs. By integrating theory and practice, as well as the evaluation of "mustahik" training, this research aims to provide a comprehensive and applicable understanding of the implementation of targeted promotion and responsive business management to support the sustainability and development of MSMEs under the National Zakat Agency, ensuring they not only survive but also thrive in a competitive environment.*

**Kata Kunci:**

**Globalisasi, Strategi Promosi, Manajemen Bisnis,  
Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM)  
Keberlanjutan dan Perkembangan**

## Pendahuluan

Dalam konteks globalisasi yang dinamis dan lingkungan kompetitif yang meningkat, penerapan strategi promosi dan manajemen bisnis yang efektif menjadi esensial dalam menjamin kelangsungan dan kemajuan para mustahik produktif yang merupakan pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di bawah binaan BAZNAS kabupaten Indragiri Hulu dan BAZNAS Provinsi Riau. Tujuan dari jurnal ini adalah untuk mengeksplorasi dan mendalami pendekatan promosi yang strategis dan pengelolaan usaha yang adaptif yang mendukung evolusi dan keberlanjutan dari usaha-usaha kecil ini.

Dalam bagian ini, akan diuraikan keperluan vital akan sinergi antara promosi dan pengelolaan usaha yang kokoh sebagai inti untuk memperkuat struktur UMKM binaan BAZNAS. Akan dijelaskan pula bagaimana gabungan kedua faktor tersebut dapat menghasilkan sinergi yang signifikan, memberikan dorongan pada efisiensi operasional dan posisi kompetitif pasar bagi UMKM binaan. Penelitian ini berakar dari analisis literatur yang substantif dan kajian atas praktik terbaik yang diadopsi oleh pelaku UMKM binaan BAZNAS.

Harjanto (2018) mengartikulasikan bahwa promosi lebih dari sekadar mekanisme peningkatan penjualan; ia merupakan strategi integral untuk memperteguh identitas dan reputasi UMKM binaan. Selanjutnya, Wijaya (2019) menekankan pentingnya penerapan manajemen yang terstruktur, mencakup perencanaan yang matang, organisasi yang efisien, delegasi yang tepat, dan pengawasan yang ketat, sebagai dasar pencapaian tujuan jangka panjang UMKM binaan BAZNAS.

Melalui sintesis antara teori dan aplikasi praktis, jurnal ini berambisi untuk menghadirkan pemahaman yang lebih komprehensif dan aplikatif tentang cara promosi yang terarah dan manajemen bisnis yang responsif secara bersamaan dapat mendukung keberlangsungan dan perkembangan UMKM binaan BAZNAS di kabupaten Indragiri Hulu dan Provinsi Riau.

## Metode Pelaksanaan

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) kali ini dilaksanakan pada pelatihan bagi mustahik produktif binaan BAZNAS Kabupaten Indragiri Hulu dan BAZNAS Provinsi Riau dengan tema "Promosi dan Manajemen Bisnis untuk Eksistensi Usaha" yang melibatkan nara sumber dari Program Studi Teknik Sipil dan Program Studi Manajemen Institut Teknologi dan Bisnis Indragiri adalah sebuah pendekatan yang terstruktur dan terencana. Langkah awal dalam metode ini adalah mengidentifikasi kebutuhan pelatihan yang sesuai dengan kondisi usaha para mustahik produktif. Dengan begitu, pelatihan yang diselenggarakan memiliki relevansi yang tinggi dengan kondisi mereka.

Kerjasama dengan BAZNAS Kabupaten Indragiri Hulu dan BAZNAS Provinsi Riau menjadi fondasi yang penting dalam menjangkau peserta pelatihan. Hal ini memungkinkan akses yang lebih mudah ke mustahik produktif yang akan mendapatkan manfaat dari program ini. Tim PKM yang terdiri dari dosen dengan dua program studi yang berbeda, yaitu Teknik Sipil dan Manajemen, merupakan langkah yang tepat untuk memastikan pendekatan yang

komprehensif dalam penyampaian materi pelatihan.



Gambar 1. Pembukaan Pelatihan bagi Mustahik Produktif Binaan Baznas Kabupaten Indragiri hulu dan Baznas Provinsi Riau

Persiapan materi pelatihan yang melibatkan narasumber dari kedua program studi ini memberikan kekayaan dalam pengetahuan yang disampaikan kepada peserta pelatihan. Materi yang komprehensif mencakup berbagai aspek bisnis, seperti promosi, strategi pemasaran, manajemen keuangan, dan manajemen operasional, yang dapat membantu peserta memahami bisnis mereka dengan lebih baik.



(a)



(b)

Gambar 2. Kegiatan Pemaparan Materi dari masing-masing narasumber  
(a) Narasumber dari Prodi Manajemen, (b) Narasumber dari Prodi Teknik Sipil

Selama pelaksanaan pelatihan, praktek lapangan memberikan kesempatan berharga bagi peserta untuk mengaplikasikan pengetahuan yang telah mereka pelajari. Evaluasi dan monitoring yang terus-menerus memastikan bahwa pelatihan ini memberikan dampak positif pada usaha peserta dan membantu mereka untuk mengatasi tantangan bisnis.

Dengan fokus pada pendampingan pasca-pelatihan dan dokumentasi yang terperinci, metode ini menggarisbawahi komitmen yang kuat untuk memastikan implementasi berkelanjutan dari pengetahuan yang diperoleh oleh peserta. Disseminasi hasil kepada pihak terkait melalui seminar, workshop, atau publikasi ilmiah merupakan cara yang efektif untuk membagikan hasil dan pengalaman PKM kepada masyarakat yang lebih luas. Secara keseluruhan, metode pelaksanaan PKM ini merupakan pendekatan holistik yang diharapkan

dapat memberikan manfaat yang signifikan dalam meningkatkan eksistensi dan keberlanjutan usaha mustahik produktif di Kabupaten Indragiri Hulu dan Provinsi Riau.

Data mustahik produktif binaan Baznas Kabupaten Indragiri Hulu tahun 2023, adalah sebagaimana table berikut:

*Tabel. 1.* Sebaran Mustahik Produktif Binaan Baznas Kabupaten Indragiri Hulu tahun 2023

No	Kecamatan	Mustahik Produktif	Presentase
1	Kecamatan Batang Cenaku	10	7%
2	Kecamatan Batang Gansal	8	5%
3	Kecamatan Batang Peranap	8	5%
4	Kecamatan Kelayang	11	7%
5	Kecamatan Kuala Cenaku	13	9%
6	Kecamatan Lirik	8	5%
7	Kecamatan Lubuk Batu Jaya	10	7%
8	Kecamatan Pasir Penyu	10	7%
9	Kecamatan Peranap	10	7%
10	Kecamatan Rakit Kulim	12	8%
11	Kecamatan Rengat	15	10%
12	Kecamatan Rengat Barat	15	10%
13	Kecamatan Seberida	12	8%
14	Kecamatan Sungai Lala	8	5%
<b>Total</b>		<b>150</b>	

Dari data sebaran mustahik produktif binaan Baznas Inhu tahun 2023, dengan total 150 penerima manfaat, terdapat variasi signifikan dalam distribusi penerima manfaat antarkecamatan. Kecamatan Rengat dan Rengat Barat masing-masing memiliki porsi terbesar penerima manfaat, dengan 10% atau 15 individu dari total. Ini menunjukkan fokus yang lebih kuat atau kebutuhan yang lebih besar di wilayah-wilayah ini. Di sisi lain, Kecamatan Batang Gansal, Batang Peranap, Lirik, dan Sungai Lala, masing-masing dengan 5% atau 8 penerima manfaat, tampaknya kurang diprioritaskan atau mungkin telah mencapai tingkat kesejahteraan yang lebih tinggi yang memerlukan intervensi yang lebih sedikit. Penyebaran ini menunjukkan adanya strategi penargetan geografis dalam alokasi bantuan.

Analisis persentase ini penting untuk memahami bagaimana sumber daya dialokasikan dan apakah distribusi tersebut mencerminkan kebutuhan riil di lapangan. Faktor-faktor seperti tingkat kemiskinan, pengangguran, dan akses ke layanan sosial di tiap kecamatan dapat mempengaruhi jumlah penerima manfaat dan harus dipertimbangkan dalam merencanakan intervensi lebih lanjut. Peninjauan terhadap keberhasilan program di kecamatan dengan penerima manfaat lebih rendah juga dapat memberikan wawasan tentang efektivitas bantuan dan area potensial untuk peningkatan. Menilai dampak jangka panjang dan keberlanjutan program di semua kecamatan akan penting untuk memastikan bahwa bantuan Baznas Inhu mencapai tujuan utamanya dalam meningkatkan kesejahteraan dan kapasitas produktif mustahik.

## Diskusi

Data sebaran mustahik produktif binaan Baznas Inhu tahun 2023, dengan total 150 penerima manfaat, mengungkapkan variasi dalam distribusi bantuan antarkecamatan. Kecamatan Rengat dan Rengat Barat masing-masing dengan 15 penerima atau 10% dari total, menonjol sebagai area dengan jumlah mustahik tertinggi. Hal ini menunjukkan bahwa kedua kecamatan tersebut mungkin memiliki kebutuhan sosial dan ekonomi yang lebih besar atau infrastruktur yang lebih baik untuk distribusi bantuan. Di sisi lain, kecamatan seperti Batang Gansal dan Sungai Lala, dengan hanya 8 penerima atau 5%, mungkin memiliki kebutuhan yang lebih sedikit atau berbagai faktor lain yang memengaruhi jumlah penerima manfaat.

Pembahasan ini menggarisbawahi pentingnya memahami konteks lokal dalam alokasi bantuan. Variabilitas dalam jumlah penerima manfaat per kecamatan bisa disebabkan oleh perbedaan dalam tingkat kemiskinan, pengangguran, atau aksesibilitas program. Kecamatan dengan penerima manfaat lebih rendah mungkin sudah menikmati kondisi sosial ekonomi yang lebih baik atau, sebaliknya, mungkin kurang terjangkau oleh program. Oleh karena itu, evaluasi mendalam tentang faktor-faktor ini perlu dilakukan untuk memastikan distribusi yang lebih adil dan efektif.

Akhirnya, data ini memberikan dasar untuk refleksi strategis dan perencanaan masa depan Baznas Inhu. Memahami distribusi penerima manfaat adalah langkah pertama dalam menilai efektivitas dan mencari area untuk perbaikan. Kerjasama dengan pemangku kepentingan lokal, penilaian dampak, dan pendekatan yang disesuaikan dengan kebutuhan spesifik setiap kecamatan akan penting untuk memastikan bahwa program tidak hanya mencapai sejumlah besar orang, tetapi juga membawa perubahan nyata dan berkelanjutan dalam meningkatkan kesejahteraan mustahik.

## Kesimpulan

pelatihan ini mengakui pentingnya pengetahuan dan keterampilan dalam promosi dan manajemen bisnis sebagai faktor kunci dalam keberlangsungan dan pertumbuhan usaha mustahik. Peserta pelatihan diberikan wawasan berharga mengenai teknik promosi efektif, strategi manajemen bisnis yang adaptif, dan pentingnya memahami pasar untuk meningkatkan visibilitas dan daya saing usaha mereka.

pelatihan tersebut menitikberatkan pentingnya inovasi dan adaptasi dalam lingkungan bisnis yang terus berubah. Mustahik diajarkan cara menyesuaikan model bisnis mereka, mengadopsi teknologi baru, dan menerapkan strategi promosi yang kreatif untuk menarik pelanggan dan mempertahankan relevansi dalam pasar yang kompetitif.

Akhirnya, melalui pelatihan ini mungkin telah memperkuat jaringan antara mustahik produktif, memberikan platform untuk berbagi pengetahuan, pengalaman, dan praktik terbaik. Hal ini tidak hanya meningkatkan kapasitas individu tetapi juga memperkuat komunitas bisnis mustahik secara keseluruhan. Kesimpulannya, pelatihan ini bertujuan untuk memberdayakan mustahik dengan alat dan pengetahuan yang diperlukan untuk tidak hanya bertahan tetapi juga berkembang dalam usaha mereka.



## Pengakuan/Acknowledgements

Terimakasih disampaikan kepada ketua Bazas Kabupaten Indragiri Hulu dan para Mustahik Produktif serta tim PKM ITB Indragiri Prodi Manajemen dan Teknik Sipil yang dipercaya sebagai naras umber pada kegiatan Pelatihan ini, sehingga atas bantuan dan dukungan semua pihak kegiatan ini dapat terlaksana dengan lancar tanpa kendala apapun. Semoga peserta pelatihan akan mendapatkan pengetahuan dan keterampilan yang diperlukan dalam promosi dan manajemen bisnis yang efektif. Dengan pemahaman yang lebih baik tentang cara memasarkan produk mereka dan mengelola usaha dengan lebih efisien, mustahik diharapkan dapat meningkatkan keberlangsungan dan pertumbuhan bisnis mereka.

## Surat Tugas



**YAYASAN PENDIDIKAN INDRAGIRI (YPI)**  
**INSTITUT TEKNOLOGI DAN BISNIS INDRAGIRI**  
Izin: Kepmendikbudristek RI Nomor 585/E/O/2022  
Program Studi: S1 Manajemen – S1 Teknik Sipil – S1 Agribisnis – D3 Kebidanan – D3 Teknik Mesin  
Rektorat: Jl. R. Soeprapto No. 14 Telp. (0769) 21019 Rengat, Kabupaten Indragiri Hulu, Riau – Indonesia  
Websites: www.itbin.ac.id – Email: info@itbin.ac.id

---

**SURAT TUGAS**  
**NOMOR : 99 /REK/ITBIN/RGT/XII/2023**

Institut Teknologi dan Bisnis Indragiri, dengan ini menugaskan kepada :

1. Nama : Hermanto, SE., MM / 1016019001  
Jabatan : Sekr. Prodi Manajemen Institut Teknologi dan Bisnis Indragiri

2. Nama : Julinaldi, ST., M.Kom / 1016078202  
Jabatan : Subbag. *Controller* IT dan Pengembangan

Maksud Perintah Tugas : Narasumber Pelatihan bagi Mustahik Produktif Binaan BAZNAS Kabupaten Indragiri Hulu dan BAZNAS Provinsi Riau.

Tanggal : 21 Desember 2023  
Tempat : Aula Kantor Camat Rengat Barat Kabupaten Indragiri Hulu

Demikian surat tugas ini di buat untuk dapat dilaksanakan sebagaimana mestinya.

Rengat, 20 Desember 2023  
Rektor,  
  
**H. RAHMATWAN INDRASAPUTRA, SE., M.Si**  
NIDN. 1001076806



## Daftar Referensi

- Aziz, Ahmad Fahmi, Utami, Budi dan Hidayat, M. Syamsul. 2017. *Analisis Strategi Pemasaran Terhadap Peningkatan volume Penjualan produk*. Universitas Islam Majapahit Mojokerto.
- Nurhaedah dan Nurlaela. 2018. *Strategi Promosi dalam Meningkatkan Penjualan Produk Paytren melalui Media Online*. Journal of Business Administration Vol 1 No 1-October 2018.
- Saprijal, Makmur. 2015. *Strategi pemasaran dalam meningkatkan volume penjualan (Studi Pada SMart Swalayan Pasir Pengaraian)*. Jurnal Ilmiah Cano Ekonomos Vol.3No.1.
- Wahyuni H. 2019. *Strategi Promosi Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Pada Pt. Hadji Kalla Cabang Gowa*. Pendidikan Ekonomi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Makassar