

PENGEMBANGAN SUMBER DAYA MANUSIA PADA UMKM RAFI SNACK

Fiderius Ismanto¹, Akhmad Nurrofi², Sri Sulistyaningsih³

^{1,2,3)}Jurusan Manajemen, STIE Anindyaguna Semarang

email: fismanto@stieanindyaguna.ac.id¹, akhmadnurrofi790@gmail.com²,

sulistyaningsih@stieanindyaguna.ac.id³

Abstrak

Pengabdian Masyarakat dan Tri Dharma Perguruan Tinggi merupakan kewajiban yang harus diaksanakan oleh setiap dosen. Pengabdian Masyarakat Perguruan Tinggi ini dilaksanakan di Desa Bangkung Rt. 03 Rw. 04, Kecamatan Mijen, Kabupaten Demak, Tepatnya di UMKM *RAFI SNACK*, permasalahan yang dihadapi oleh pengelola UMKM Kurang dalam memasarkan produk yang di produksi, kurang termotivasi dalam pengelolaan Usaha, kurangnya pengembangan dalam pengelollan. Metode dalam kegiatan pengabdian masyarakat yang menjadikan solusi untuk menjadikan usaha yang di kelola lebih baik lagi yaitu dengan adanya pendampingan berupa pengarahan, yang berhubungan pemberian motivasi, cara-cara memasarkan produk yang telah diproduksi, pengarahaan permasalah keuangan, dengan tujuan agar dalam pengelolaan keuangan yang ada dalam usahanya beda membedakan kebutuhan pribadi maupun kebutuhan usaha. Diharapkan setelah adanya kunjungan atau pendampingan dapat terjadi perubahan yang lebih membaik lagi.

Kata kunci: Motivasi, Pemasaran Dan Keuangan

Abstract

Community Service and the Tri Dharma Of Higher Education are obligatiois that must be carried out by every lecturer. This Higher Education CommunityService is carried out in Bangkung Vallage, Rt.03, Rw. 04 Mijen District, Demak Regency, precisely at *RAFI SNACK* UMKM, the problems faced by UMKM managers are lacking in marketing the products produced, lack of motivation in busniss management, lack of development in management. The method in community service that makes a solution to make the business that is managet even better is by providing assistance in the form of guidance, directing financial problems, with the aim that the financial management in business differs between personal needs and business needs. It is hoped that affter the visit or assistance there can be changes are even better.

Keywords: Motivation, Marketing And Finance.

PENDAHULUAN

Dalam menjalankan Usaha sangat dibutuhkan pengembangan sumber daya manusia yang berkualitas, kualitas Sumber Daya Manusia sangat dibutuhkan untuk menjadikan usaha yang dijalankan bisa berhasil, Karakter kepemimpinan adalah factor yang penting dalam mengembangkan kompetensi dan kualitas sumber daya manusia Widyatmoko,(2020), dalam Rizka Destia (2023), Karakter kepemimpinan adalah factor yang penting dalam mengembangkan kompetensi dan kualitas sumber daya manusia Permasalahan yang terjadi hampir pada setiap Usaha Mikro Kecil dan Menengah adalah dari segi Sumber Daya Manusia (SDM), dapat dilihat dari hasil peninjauan yang terjadi di lapangan bahwa masih kurangnya SDM dalam mengelola usaha aneka cemilan. Sedangkan Sumber daya manusia Muhamad Yusuf (2016), Sumber Daya Manusia dapat dibagi menjadi dua yaitu pengertian mikro dan makro. Pengertian Sumber Daya Manusia secara mikro adalah individu yang bekerja dan menjadi anggota suatu perusahaan atau institusi dan biasa disebut sebagai pegawai, buruh karyawan pekerja tenaga kerja dan lain sebagainya. Seddsangkan pengertian Sumber Daya Manusia secara Makro adalah penduduk suatu Negara yang sudah memasuki usia angkatan kerja baik yang belum bekerja maupun yang sudah bekerja. Selain itu, dari segi kreativitas yang masih terbatas dalam hal inovasi produk dan kemasan yang dihasilka.

Berdasarkan teori Jamarah, 2017 dalam Mulya Putri at. al. (2022), yaitu komponen data-data SDM guna mengembangkan dan mengelola SDM dalam mengembangkan Usaha yaitu : 1). Kualitas pekerjaan dan inovatifnya. Kualitas kerja merupakan hasil yang dapat diukur dengan efektivitas dan efisiensi suatu pekerjaan yang dilakukan oleh sumber daya manusia atau sumber daya lainnya dalam pencapaian tujuan atau sasaran perusahaan dengan baik dan berdaya guna. Inovatif yaitu kemampuan

seseorang dalam menggunakan karya baru. 2). Kejujuran dalam bekerja. Kejujuran akan berdampak positif serta membawa kepada kehidupan yang lebih baik. Pentingnya kejujuran dalam bekerja wajib kita terapkan sejak usia dini agar senantiasa bersikap jujur dalam berbagai tindakan. 3). Kehadiran dalam bekerja. Kehadiran seseorang karyawan sebagai sebuah kewajiban yang harus dilakukan kecuali ada hal-hal lain yang sifatnya penting dan hal tersebut dapat dipertanggung jawabkan oleh yang bersangkutan. 4). Sikap dalam bekerja. Sikap positif dibutuhkan jika terjadinya masalah dalam pekerjaan dan disarankan untuk berusaha mencari berbagai jalan untuk mencari solusi permasalahannya inisiatif dan kreatif. 5). Keandalan dalam bekerja. Keandalan dalam suatu pekerjaan artinya berusaha menjalankan ketataan terhadap prinsip moral dan etika kerja, mampu mengembangkan karakter diri yang taat moral dan etika, mampu menjaga kejujuran dan keiklasan hati untuk berkontribusi terhadap kemajuan perusahaan, serta mampu membebaskan diri dari control dan pengaruh negatif orang lain. 6). Pengetahuan tentang pekerjaan. Pengetahuan yang harus dimiliki setiap tenaga kerja agar mampu melaksanakan pekerjaan dengan baik serta maksimal. 7). Pemanfaatan waktu dalam bekerja. Waktu merupakan asset yang paling sulit untuk dikelola. Maka dari itu kita harus dapat menggunakan waktu dengan lebih efisien.

Dalam pengelolaan usaha juga perlu adanya pemasaran, dimana pemasaran harus dijalankan dengan manajemen pemasaran yang jelas dan tepat sasaran, untuk menjalankan pemasaran harus adanya perencanaan pemasaran sampai ketik akhir pemasar dalam memasarkan produk yang yang diproduksi oleh UMKM Rafi Snack. Sedangkan Menurut Assauri (2018), manajemen pemasaran merupakan kegiatan menciptakan, mempersiapkan, melaksanakan rencana yang dilakukan perusahaan untuk menghasilkan keuntungan. Menurut Kotler dan Keller (2017), manajemen pemasaran merupakan pasar sasaran untuk menarik, mempertahankan, dan meningkatkan konsumen dengan menciptakan dan memberikan kualitas penjualan yang baik. Karena dengan adanya perkembangan teknologi maka pemasaran diharapkan menggunakan alat media social dalam memasarkan produk yang telah di produksi oleh UMKM RAFI Snack. Menurut Li et al., (2021) dalam Ruse A.V et. al. (2023.) pemasaran Media sosial dengan strategi pemasaran sebagai pola kegiatan terpadu organisasi yang, berdasarkan penilaian yang cermat terhadap motivasi untuk penggunaan media sosial terkait merek dan melakukan inisiatif keterlibatan yang disengaja, mengubah keterhubungan (jaringan) media sosial dan interaksi (pengaruh) menjadi sarana strategis yang berharga untuk dicapai hasil pemasaran yang diinginkan (Li et al., 2021).

Memotivasi atau memberi pengarahan kepada pengelola usaha agar dapat termotivasi dalam memajukan usahanya maka pengarahan tersebut dijalankan sesering mungkin dengan cara mencari kekurangan-kekurangan yang dialami oleh pengelola dalam menjalankan usaha. Menurut Handoko, (2018) Motivasi sebagai keadaan dalam pribadi seseorang yang mendorong keinginan individu untuk melakukan kegiatan-kegiatan tertentu guna mencapai tujuan. Menurut Busro (2018) dalam Indra Jaya, dkk. (2022). motivasi adalah penggerak dari dalam individu untuk melakukan aktivitas tertentu dalam mencapai tujuan. Motivasi adalah dorongan, upaya dan keinginan yang ada di dalam diri manusia yang mengaktifkan, memberi daya serta mengarahkan perilaku untuk melaksanakan tugas tugas dengan baik dalam lingkup pekerjaannya Menurut Heidjrahman dan Husnan (2020), Motivasi merupakan suatu proses untuk mencoba mempengaruhi seseorang agar melakukan sesuatu yang kita inginkan, Motivasi menurut Siagian (2006.) menjelaskan bahwa motivating merupakan keseluruhan proses pemberian motif bekerja kepada bawahan sedemikian rupa sehingga mereka mau bekerja dengan ikhlas demi tercapainya tujuan organisasi dengan efisien dan ekonomis.

Dilihat dari segi keuangan, usaha masyarakat di Desa Bakung masih belum terkontrol dengan baik dikarenakan uang yang dimiliki untuk usaha masih tercampur dengan uang yang digunakan sehari-hari, sehingga akan mempersulit para pelaku usaha dalam mengembangkan usaha tersebut.

Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di Desa Bakung memasarkan produknya menggunakan sistem penjualan secara dititipkan ketempat dimana mereka sudah memiliki pangsa pasar.

METODE

Metode yang digunakan dalam pengabdian masyarakat ini adalah memberi pengarahan, motivasi, pelatihan secara empat mata, pemberian materi dilakukan sesuai dengan kemampuan pengelola, menanyakan kesulitan apa saja yang dialami oleh pengelola setelah itu kami memberikan materi dan gagasan pemecahan, solusi alternatif pemecahan masalah yang dapat membantu dalam memecahkan masalah yang dihadapi oleh pengelola. Serta memberikan materi mengenai peluang dan tantangan

dalam pengelolaan UMKM, sehingga dapat menemukan ide-ide bisnis; strategi menemukan pasar; memilih peluang usaha dan sumber pendanaan serta analisa usaha melalui materi yang telah disiapkan dalam bentuk slide Power Point, Demonstrasi dalam pelatihan ini menggunakan video dan gambar-gambar produk yang sekiranya dapat digunakan sebagai peluang bisnis.

Pengarahan yang di peruntukkan untuk pengelola, Usaha Mikro Kecil Menengah diharapkan mampu untuk menjalankan dalam mengelola Usaha, dalam pengelolaan diharapkan mampu membuat produk yang lebih unggul disbanding dengan produk pesaing, begitu juga setelah membuat produk diharapkan bisa memasarkan produknya ke masyarakat atau monsumen..

Proses pengarahan yang pelaksanaannya selama 13 hari berturut – turut masih terdapat beberapa hambatan yang dialami oleh dosen dan Pengelola UMKM. kesulitan ini muncul karena keterbatasan waktu untuk menyatukan antara pengelola UMKM dan Dosen. Dengan kejadian itu bisa menghambat berjalannya pelaksanaan kunjungan.

Keberhasilan kunjungan ke UMKM nampak dari beberapa respon pengelola yang telah mengikuti. Hal ini nampak pada pengelola ada kemajuan dalam inovasi pembuatan produk, kedisiplinan pengelola mengawasi karyawan. Hal ini membawa kebanggaan tersendiri bagi dosen, karena jerih payah yang sudah di lakukan menampakkan hasil yang signifikan..

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Pelaksanaan Kegiatan

a. Penyuluhan pengemasan produk UMKM

Memberikan pemahaman tentang pentingnya tampilan produk dalam kemasan Dengan memperbaiki tampilan pada kemasan produk dapat memiliki nilai jual yang tinggi .

b. Penyuluhan tampilan toko produk UMKM

Memberikan pemahaman tentang tampilan toko, dengan memperbaiki tampilan toko dengan memasang MMT mempermudah konsumen dalam mengenalnya .

c. Penyuluhan pemasaran produk UMKM

Memberikan pemahaman pemasaran secara offline maupun online. Dalam pemasaran online dapat memanfaatkan sosial media yang ada. Dengan memperkenalkan produk lewat sosial media jangkauan pasar lebih luas dan dapat meningkatkan penjualan .

SIMPULAN

Berdasarkan uraian diatas dan wawancara yang kami laksanakan diharapkan dapat memberi pengetahuan kepada pengelola UMKM, dan dapat mempermudah pelaksanaan dalam menjalankan pengelolaan UMKM dan dapat menjalankan program yang telah diajarkan dalam penyuluhan yang telah diberikan. namaun hal ini dapat disimpulkan

Dengan adanya pengarahan kepada pengelola tentang meningkatkan motivasi dan kemampuan untuk memajukan Usaha Mikro Kecil dan Menengah yang di kelola, diharapkan pengelola bisa termotivasi untuk memajukan usaha yang dikelolanya.

Kemampuan pengelola untuk menjalankan manajemen pemasaran atau pemasaran diharapkan dengan menjalankan pemasaran pengelola dapat menjalankan pemasaran produk yang telah di produksi.

Pelaksanaan Tri Dharma pada Perguruan Tinggi dapat tersusun sebagai bahan acuan pelaksanaan Pengabdian Masyarakat Dosen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Anindyaguna Semarang. Besar harapan kami pengarahan program yang kami berikan kepada pengelola usaha dapat terlaksana serta harapan dan dukungan rekan-rekan sekelompok maupun masyarakat setempat untuk kesuksesannya dalam menjalankan program yang ada dalam pengabdian masyarakat ini.

SARAN

Setelah pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat ini serta membina atau membimbing pengelola dan masyarakat setempat berbagai persoalan sosial yang ada, maka pengelola diharapkan perlu mengadakan pembaharuan dalam beberapa hal, diantaranya.

1. Masyarakat diharapkan lebih meningkatkan pemahaman mengenai internet, agar dapat mempermudah usaha penjualan yang ada di desa Bakung MIjen tersebut.
2. Peningkatan pemahaman mengenai SDM (Sumber daya manusia) yang harus masih lebih di tingkatkan lagi.

3. Pemahaman mengenai cara pengelolaan keuangan yang masih kurang dipahami, dan masih belum mengetahui cara mengelola keuangan dengan baik, sehingga perlu di tingkatkan lagi.

DAFTAR PUSTAKA

- Aliefiani Mulya Putri, G., Putri Maharani, S., & Nisrina, G. (2022). Literature View Pengorganisasian: Sdm, Tujuan Organisasi Dan Struktur Organisasi. Jurnal Ekonomi Manajemen Sistem Informasi, 3(3), 286-299. <Https://Doi.Org/10.31933/Jemsi.V3i3.819>.
- Assauri, Sofjan. 2018. Manajemen Pemasaran. Jakarta : Rajawali Pers.
- Handoko, T. Hani. (2018). Manajemen Sumber Daya Manusia. Cetakan Ke Delapan Belas. Bpfe Yogyakarta.
- Heidjachman Dan Husnan, Suad. (2020). Manajemen Personalia. Penerbit : Bpfe Ugm. Yogyakarta.
- Jaya, I., Dm, R., & Azhari, A. (2022). Pengaruh Gaya Kepemimpinan, Motivasi Kerja Dan Lingkungan Kerja Terhadap Kinerja Personil Brimob Pada Satuan Brimob Polda Sulawesi Selatan. Jurnal Magister Manajemen Nobel Indonesia, 3(4), 611–620. Retrieved From <Https://E-Jurnal.Nobel.Ac.Id/Index.Php/Jmmni/Article/View/2957>
- Kotler, Philip And Lane Keller. 2017. Marketing Manajement, 15th Edition New Jersey: Pearson Prentice Hall, Inc
- Riska Destiana, 2023. Kepemimpinan Dan Pengembangan Sumber Daya Manusia Sektor Public Volume 5, Issue 1, Juni 2023 (437-460), Issn Online: 2685-3582, Doi: <Https://Doi.Org/10.14710/Dialogue.V5i1.15762>. Dialogue: Jurnal Ilmu Administrasi Publik.
- Ruse, A. V., Jaolis, F., & Wijaya, S. (2023). Evaluasi Manajemen Media Sosial Instagram Menggunakan Framework Dragons: Studi Kasus Pada Program Studi Pascasarjana Di Surabaya. Jurnal Manajemen Pemasaran, 17(1), 17-23. <Https://Doi.Org/10.9744/Jmp.17.1.17-23>
- Siagian, Sondang P., 2006, Manajemen Sumber Daya Manusia, Penerbit Bumi Aksara, Jakarta,
- Yusuf. M. (2016). Peningkatan Sdm Yang Handal. Dosen Ulm Banjarmasin.