

## PENGUATAN MANAJEMEN UMKM DI DESA PAYA LOMBANG KEC. TEBING TINGGI KAB. SERDANG BEDAGAI

Dian Purnama Sari<sup>1</sup>, Dara Mustika Saragih<sup>2</sup>, Sri Suci Novianti<sup>3</sup>, Dea Novita Sari<sup>4</sup>, Anita Zahra<sup>5</sup>, Bagus Prayogi<sup>6</sup>, Mangasi Sinurat<sup>7</sup>, Lukieto Cahyadi<sup>8</sup>, Bobby Hartanto<sup>9</sup>, Aisyah Siregar<sup>10</sup>

<sup>1,2,3,4,5,6,7,8,9,10,11,12)</sup> Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Bina Karya

e-mail: mangasisinurat621@gmail.com

### Abstrak

Penguatan manajemen UMKM memerlukan penerapan berbagai strategi yang dirancang untuk meningkatkan efisiensi operasional, daya saing, dan keberlanjutan. Salah satu strategi yang krusial adalah pengembangan sumber daya manusia. Melalui pelatihan dan pendidikan yang berkelanjutan, pemilik UMKM dapat memperoleh keterampilan dan pengetahuan yang diperlukan untuk mengelola UMKM dengan lebih efektif. Pelatihan meliputi manajemen keuangan, pemasaran, manajemen rantai pasokan, serta penggunaan teknologi digital. Peningkatan kapasitas manajerial ini akan membantu UMKM dalam membuat keputusan yang lebih baik dan strategis.

**Kata kunci:** Penguatan Manajemen, UMKM, Pengembangan Usaha

### Abstract

Strengthening MSME management requires the implementation of various strategies designed to improve operational efficiency, competitiveness, and sustainability. One crucial strategy is human resource development. Through continuous training and education, MSME owners can acquire the skills and knowledge needed to manage MSMEs more effectively. Training includes financial management, marketing, supply chain management, and the use of digital technology. This increase in managerial capacity will help MSMEs make better and more strategic decisions.

**Keywords:** Management Strengthening, MSME, Business Development

### PENDAHULUAN

UMKM di Indonesia telah menjadi pilar utama dalam ekosistem ekonomi. Terlebih lagi, sekitar 99% dari seluruh pelaku usaha di Indonesia berasal dari sektor UMKM (Arianto, 2021). Berdasarkan Pendapat Sekretariat Negara, (2008), Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) adalah usaha ekonomi yang produktif, dimiliki oleh individu maupun badan usaha, dengan tujuan untuk mengembangkan dan meningkatkan usaha mereka guna memperkuat perekonomian nasional berdasarkan prinsip demokrasi ekonomi yang adil (Utami, 2022). UMKM adalah usaha perdagangan yang dijalankan oleh individu atau badan usaha, yang sesuai dengan kriteria usaha mikro, kecil, atau menengah. Persaingan yang ada di dunia bisnis UMKM mendorong setiap pengusaha untuk mencari cara agar tetap dapat bersaing di pasar (Pardede & Simanjuntak, 2022).

Kondisi ekonomi masyarakat Desa Paya Lombang secara kasat mata terlihat jelas perbedaannya antara rumah tangga yang berkategori miskin, sedang dan kaya. Hal ini disebabkan karena mata pencaharian di sektor- sektor usaha yang berbeda pula, Sebagian besar di sektor non formal seperti buruh/swasta, pegawai negeri, pedagang, penjahit, tukang kayu, tukang batu, montir, dokter, supir, pengemudi becak, TNI/POLRI, pengrajin, dan lainnya.

Dari segi perekonomian, potensi Desa Paya Lombang mempunyai potensi dibidang UMKM untuk dikembangkan, khususnya dibagian pemasarannya agar produk – produk UMKM dapat dikenal banyak orang dan dapat meningkatkan pendapatan bagi pelaku UMKM.

Target khusus dari pengabdian ini adalah : 1) untuk meningkatkan pengetahuan masyarakat pelaku Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) terhadap pengelolaan manajemen, penataan administrasi dan keuangan yang baik dan benar, 2) untuk meningkatkan kemampuan strategi pemasaran pelaku Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) dalam memasarkan produk atau usaha yang fokus pada kualitas, kemasan, harga, dan saluran distribusi, 3) untuk meningkatkan pendapatan dan pengetahuan masyarakat pelaku Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) dalam mengelola usaha agar tetap bertahan di kalangan masyarakat.

## METODE

Metode yang digunakan dalam kegiatan dapat dilihat melalui bagan berikut ini:

1. Pelatihan dan bimbingan yang terstruktur dalam hal penguatan manajemen UMKM
2. Sosialisasi dan Pendampingan kepada para pelaku UMKM, dilakukan dengan cara:
  - a. penyuluhan mengenai teknik pengelolaan manajemen yang baik dan benar.
  - b. meningkatkan kemampuan strategi pemasaran pelaku UMKM dalam memasarkan produk atau usaha yang fokus pada kualitas, kemasan, harga, dan saluran distribusi
  - c. meningkatkan pendapatan dan pengetahuan masyarakat pelaku UMKM dalam mengelola usaha agar tetap bertahan di kalangan masyarakat

## Sosialisasi Kegiatan

Sosialisasi dilakukan untuk memberikan informasi, terkait pelaksanaan program, tujuan program, waktu dan tempat pelaksanaan program, serta target luaran yang nantinya akan dihasilkan. Kegiatan sosialisasi dilakukan 2 kali. Pertama, kegiatan sosialisasi dilakukan di kantor Desa Paya Lembang, target dari kegiatan ini adalah Kepala Desa Paya Lembang, beserta pemerintah Desa Paya Lembang. Kegiatan sosialisasi dengan target pemerintah desa, selain dilakukan untuk menginformasikan program, juga dilakukan untuk menyampaikan perizinan, terkait pelaksanaan kegiatan. Kedua, kegiatan sosialisasi dilakukan dengan target utama kegiatan sosialisasi yakni masyarakat pelaku UMKM. Dalam kegiatan ini masyarakat didampingi oleh beberapa mahasiswa, dan diberikan pelatihan terkait penguatan manajemen. Bentuk program yang akan dilaksanakan adalah program pelatihan bagi pelaku UMKM dalam mengelola manajemen usaha dan penerapan strategi pemasaran. Metode yang digunakan dalam pemberdayaan kelompok sasaran adalah berupa pembelajaran melalui praktek langsung yang dilakukan secara bersama-sama oleh mahasiswa beserta kelompok sasaran. Langkah-langkah operasional yang diperlukan untuk mengatasi permasalahan adalah dengan melakukan pendampingan secara terus menerus dilakukan oleh mahasiswa terhadap kelompok sasaran dalam hal pengelolaan manajemen dan strategi pemasaran.

## Evaluasi kegiatan

Setelah memberikan ceramah mengenai strategi penguatan manajemen usaha untuk meningkatkan penjualan selanjutnya dilaksanakan kegiatan pengevaluasian kegiatan PKM. Evaluasi kegiatan ini dilakukan dengan cara melihat pemahaman peserta yakni para pelaku UMKM melalui kegiatan tanya jawab yang dilakukan. Dari sesi tanya jawab ini akan dilihat bagaimana respon dari para peserta apakah telah memahami materi yang telah disampaikan.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian masyarakat ini ditujukan agar peningkatan ekonomi lokal masyarakat adalah memberikan pendampingan pemberdayaan ilmu dan teknologi tentang manajemen usaha UMKM yang terdiri dari aspek perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan dan evaluasi kegiatan usaha, serta strategi distribusi pemasaran yang terdiri dari aspek pengelolaan kemasan dan pemasaran secara online, serta peningkatan kompetensi sumber daya pelaku UMKM yang terdiri dari aspek pelatihan tentang pembuatan produk berdasarkan potensi desa. Manajemen Usaha dan strategi distribusi pemasaran produk UMKM dilakukan sampai pengembangan desa diperoleh keberlanjutan kegiatan secara kontinyu. Kegiatan pendampingan dilakukan sejak tahapan perencanaan kegiatan usaha, hingga strategi distribusi pemasaran produk melalui media online, sehingga mampu menunjang program pembangunan desa dimasa mendatang.



Gambar 1. Foto Bersama



Gambar 2. Hasil UMKM

Kegiatan sosialisasi kepada pelaku UMKM dan masyarakat desa, dalam kegiatan ini kami menyampaikan beberapa informasi, terkait kegiatan pelatihan. Masyarakat sasaran kami, adalah masyarakat pelaku UMKM yang sudah kami data sebelumnya. Dalam kegiatan sosialisasi ini, kami menyampaikan rangkaian waktu dan tempat kegiatan, rangkaian acara, dan luaran yang dihasilkan.

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) menghadapi beragam permasalahan yang memengaruhi kinerja dan kelangsungan usaha. Diantara permasalahan utama yang dihadapi oleh UMKM adalah akses terhadap modal dan pembiayaan. Banyak UMKM mengalami kesulitan dalam mendapatkan akses ke sumber pendanaan yang memadai untuk memperluas usaha, meningkatkan kapasitas produksi, atau mengembangkan produk dan layanan baru. Keterbatasan akses terhadap modal ini seringkali menjadi hambatan utama dalam mengembangkan usaha pelaku UMKM.

Selain itu, UMKM juga sering menghadapi tantangan dalam hal manajemen yang efektif. Kurangnya pengetahuan dan keterampilan manajerial seringkali menjadi kendala dalam mengelola operasi bisnis secara efisien dan berkelanjutan. Hal ini dapat tercermin dalam kurangnya perencanaan strategis, pengelolaan keuangan yang kurang baik, serta kurangnya kemampuan untuk memanfaatkan teknologi informasi dan komunikasi untuk meningkatkan efisiensi operasional.

Secara keseluruhan, UMKM dihadapkan pada berbagai tantangan yang kompleks dan beragam, mulai dari akses terhadap modal, manajemen yang efektif, regulasi yang kompleks, hingga lingkungan ekonomi yang tidak stabil. Membangun ekosistem yang mendukung UMKM dengan mengatasi tantangan-tantangan tersebut merupakan kunci penting dalam memperkuat sektor UMKM dan mendukung pertumbuhan ekonomi yang inklusif dan berkelanjutan.

Penguatan manajemen UMKM memerlukan penerapan berbagai strategi yang dirancang untuk meningkatkan efisiensi operasional, daya saing, dan keberlanjutan. Salah satu strategi yang krusial adalah pengembangan sumber daya manusia. Melalui pelatihan dan pendidikan yang berkelanjutan, pemilik UMKM dapat memperoleh keterampilan dan pengetahuan yang diperlukan untuk mengelola UMKM dengan lebih efektif. Pelatihan meliputi manajemen keuangan, pemasaran, manajemen rantai pasokan, serta penggunaan teknologi digital. Peningkatan kapasitas manajerial ini akan membantu UMKM dalam membuat keputusan yang lebih baik dan strategis.

Selain pengembangan sumber daya manusia, adopsi teknologi informasi dan komunikasi (TIK) juga menjadi strategi penting dalam memperkuat UMKM. Penggunaan TIK dapat membantu UMKM dalam berbagai aspek operasional, mulai dari pemasaran digital, pengelolaan inventaris, hingga analisis data pelanggan. Platform e-commerce, media sosial, dan aplikasi manajemen bisnis dapat digunakan untuk memperluas jangkauan pasar, meningkatkan efisiensi operasional, dan memberikan layanan pelanggan yang lebih baik. Dengan memanfaatkan teknologi digital, UMKM dapat meningkatkan daya saing di pasar yang semakin kompetitif.

## SIMPULAN

UMKM menghadapi berbagai tantangan yang kompleks, mulai dari keterbatasan akses terhadap modal, kurangnya keterampilan manajerial, regulasi yang rumit, juga faktor eksternal yang tidak menentu. Untuk mengatasi tantangantantangan tersebut, diperlukan penerapan strategi manajemen yang komprehensif dan adaptif. Strategi pengembangan sumber daya manusia melalui pelatihan dan pendidikan, adopsi teknologi informasi dan komunikasi, manajemen keuangan yang efektif, serta pemasaran digital dan manajemen rantai pasokan yang efisien, terbukti dapat meningkatkan kinerja dan daya saing UMKM. Implementasi sistem manajemen mutu dan inovasi dalam model bisnis juga penting untuk memastikan produk dan layanan yang berkualitas serta menghadapi perubahan pasar.

Secara keseluruhan, penguatan manajemen UMKM memerlukan pendekatan holistik yang mencakup berbagai aspek operasional dan strategis.

Dengan penerapan berbagai strategi, metode, dan praktik manajemen yang efektif, maka UMKM dapat meningkatkan kinerja operasional sekaligus mengatasi tantangan usaha, dan memanfaatkan peluang untuk pertumbuhan yang berkelanjutan. Penguatan manajemen UMKM tidak hanya berdampak pada peningkatan daya saing individu perusahaan, tetapi juga berkontribusi terhadap pertumbuhan ekonomi nasional yang lebih inklusif dan berkelanjutan.

## SARAN

Disarankan agar pelaksana UMKM menerapkan strategi manajemen yang komprehensif dan adaptif untuk menghadapi tantangan yang kompleks, seperti keterbatasan akses modal, kurangnya keterampilan manajerial, regulasi yang rumit, dan faktor eksternal yang tidak menentu. Strategi yang dapat dilakukan meliputi pengembangan sumber daya manusia melalui pelatihan dan pendidikan, adopsi teknologi informasi dan komunikasi, manajemen keuangan yang efektif, pemasaran digital, serta manajemen rantai pasokan yang efisien.

Selain itu, UMKM juga disarankan untuk mengimplementasikan sistem manajemen mutu dan inovasi dalam model bisnis guna memastikan kualitas produk dan layanan serta beradaptasi dengan perubahan pasar. Pendekatan holistik yang mencakup aspek operasional dan strategis diperlukan untuk memperkuat manajemen UMKM, meningkatkan daya saing, dan mendorong pertumbuhan yang berkelanjutan. Dengan langkah-langkah tersebut, UMKM diharapkan mampu mengatasi berbagai tantangan, memanfaatkan peluang, dan memberikan kontribusi signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi nasional yang inklusif dan berkelanjutan.

## UCAPAN TERIMA KASIH

Kami mengucapkan terima kasih atas perhatian dan upaya yang telah diberikan untuk memahami berbagai tantangan yang dihadapi oleh pelaksana UMKM, mulai dari keterbatasan akses modal, kurangnya keterampilan manajerial, hingga regulasi yang rumit dan faktor eksternal yang tidak menentu. Terima kasih juga atas gagasan dan strategi yang telah disampaikan, seperti pengembangan sumber daya manusia melalui pelatihan, adopsi teknologi informasi, manajemen keuangan yang efektif, pemasaran digital, dan manajemen rantai pasokan yang efisien, yang telah terbukti membantu meningkatkan daya saing UMKM.

Kami menghargai pentingnya implementasi sistem manajemen mutu dan inovasi dalam model bisnis untuk menghadapi perubahan pasar. Ucapan terima kasih kami sampaikan atas pandangan holistik yang diberikan dalam memperkuat manajemen UMKM, yang tidak hanya berdampak pada peningkatan kinerja operasional tetapi juga pada pertumbuhan ekonomi nasional yang lebih inklusif dan berkelanjutan. Semoga masukan ini dapat terus memberikan inspirasi bagi pengembangan UMKM di masa mendatang.

## DAFTAR PUSTAKA

- Andika, Putra, Pratama. (2023). Exploring and Designing Employee Training and Development Programs for SMEs in Jabodetabek and Bandung. *International Journal of Current Science Research and Review*, doi: 10.47191/ijcsrr/v6-i7-50
- Angela, Roman., Valentina, Diana, Rusu. (2022). Digital Technologies and the Performance of Small and Medium Enterprises. *Studies in business and economics*, doi: 10.2478/sbe-2022-0055.
- Buku Panduan Pelaksanaan Program Kuliah Kerja Nyata Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Bina Karya Tebing Tinggi Tahun 2024/2024
- Yose, R. F. (2023). Job Creation Efforts through Empowering Micro, Small and Medium Enterprises. *AURELIA: Jurnal Penelitian Dan Pengabdian Masyarakat Indonesia*, 2(2), 1211-1214.
- Arianto, B. (2021). Pengembangan UMKM Digital di Masa Pandemi Covid-19. *ATRABIS: Jurnal Administrasi Bisnis (e-Journal)*, 6(2), 233–247. <https://doi.org/10.38204/atrabis.v6i2.512>
- Pardede, E. Y. R., & Simanjuntak, M. (2022). Penguatan Pemasaran Digital UMKM Menggunakan Metode Design Thinking (Studi Kasus: UMKM Keripik Cap Rumah Adat Minang, UD Rezeki Baru). *Jurnal Studi Manajemen Dan Bisnis*, 9(2), 119–133.
- Utami, K. S. (2022). Penguatan Strategi Pemasaran UMKM di masa Pandemi Covid-19: Studi Kasus Pelaku Usaha Tenun di Kabupaten Kulon Progo. *Jurnal Maksipreneur: Manajemen, Koperasi, Dan Entrepreneurship*, 11(2), 284.