

## OPTIMALISASI POTENSI UMKM MELALUI PENDAMPINGAN DALAM PENGEMBANGAN PRODUK DAN MANAJEMEN USAHA BAKSO MALANG

Oom Tikaromah<sup>1</sup>, Sumarsid<sup>2</sup>, Dede Puspa Pujia<sup>3</sup>, Adibah Yahya<sup>4</sup>, Dhebora Aldha Hutama<sup>5</sup>

<sup>1)</sup> Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Pelita Bangsa

<sup>2)</sup> Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Sekolah Tinggi Manajemen LABORA

<sup>3)</sup> Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi Bisnis dan Humaniora, Universitas Tangerang Raya

<sup>4,5)</sup> Program Studi Kewirausahaan, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Pelita Bangsa

*e-mail:* oomtikaromah@pelitabangsa.ac.id

### Abstrak

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilakukan berfokus pada pengembangan produk usaha dan edukasi perpajakan bagi pelaku UMKM Bakso Malang. Meskipun UMKM memiliki potensi besar dalam perekonomian Indonesia, kontribusi mereka terhadap penerimaan pajak masih rendah. Melalui program ini, tim melakukan sosialisasi, pelatihan, dan pendampingan untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan pelaku UMKM dalam pengelolaan keuangan, perpajakan, dan pemasaran. Hasil monitoring menunjukkan bahwa mitra berhasil mengimplementasikan pelatihan yang diberikan, seperti pembuatan logo usaha dan penggunaan aplikasi keuangan. Evaluasi menunjukkan ketercapaian 100% dalam bidang keuangan dan pemasaran, serta 80% dalam bidang produksi. Program ini tidak hanya meningkatkan kualitas produk dan daya saing usaha, tetapi juga membangun kesadaran akan pentingnya perencanaan usaha dan kewajiban perpajakan. Dengan demikian, kegiatan ini diharapkan dapat memberikan dampak positif yang berkelanjutan bagi pelaku UMKM di daerah tersebut.

**Kata kunci:** Manajemen Usaha, Pendampingan, Pengembangan Produk

### Abstract

The community service activities carried out by the team focused on business product development and tax education for Bakso Malang MSME players. Although MSMEs have great potential in the Indonesian economy, their contribution to tax revenue is still low. Through this programme, the team conducted socialisation, training, and mentoring to improve the knowledge and skills of MSME players in financial management, taxation, and marketing. The monitoring results showed that the partners successfully implemented the training provided, such as making a business logo and using financial applications. The evaluation showed 100% achievement in finance and marketing and 80% in production. This programme improves product quality and business competitiveness and builds awareness of the importance of business planning and tax obligations. Thus, this activity is expected to have a sustainable positive impact on MSME actors in the area.

**Keywords:** Business Management, Mentoring, Product Development

### PENDAHULUAN

Kegiatan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) merupakan salah satu bidang usaha yang dapat berkembang dan konsisten dalam perekonomian. Usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) menjadi wadah yang baik bagi penciptaan lapangan pekerjaan yang direncanakan baik oleh pemerintah, swasta dan pelakunya usaha perorangan (Harisandi et al., 2024).

Pertumbuhan UMKM di Indonesia setiap tahunnya terus mengalami peningkatan. Besarnya jumlah serta perkembangan UMKM tentunya dapat dimanfaatkan sebagai sumber yang potensial untuk penerimaan pajak. Akan tetapi, peningkatan jumlah UMKM di Indonesia nyatanya belum selaras dengan kontribusinya terhadap penerimaan pajak yang dapat dikatakan masih tergolong rendah (Suhono et al., 2022).

Ada berbagai tantangan dalam pengembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) yang dihadapi oleh para pelaku UMKM itu sendiri. Untuk mencapai tujuan produksi yang berkelanjutan dengan teknologi canggih, UMKM menghadapi beberapa tantangan utama diantaranya adalah pengetahuan tentang teknologi zaman baru (Khanzode et al., 2021). Masalah krusial yang dihadapi UMKM adalah terbatasnya akses UMKM terhadap sumber daya produktif, terutama permodalan,

teknologi, informasi, dan pasar (Hariroh et al., 2022; Yahya et al., 2021). Faktanya di Indonesia banyak UMKM yang masih melakukan produksi, pemasaran serta promosi bersifat tradisional dan tidak memanfaatkan kecanggihan teknologi (Asiah et al., 2024).

Para pelaku UMKM, sangat perlu ditanamkan kesadaran akan pentingnya sebuah rencana usaha dan perlu dibekali pengetahuan dan keterampilan untuk membuat rencana tersebut mengingat manfaatnya yang sangat besar (Yahya et al., 2023). Hal tersebut membuktikan bahwa adanya perencanaan usaha dan penerapan strategi pemasaran yang baik berdampak positif keberlanjutan kegiatan usaha UMKM (Hidayat et al., 2024). Selain itu, beberapa faktor yang mempengaruhi kesuksesan usaha di kalangan UMKM di Indonesia adalah strategi pemasaran, penggunaan teknologi dan akses terhadap sumber pendanaan (Yahya, Hidayat, et al., 2024).

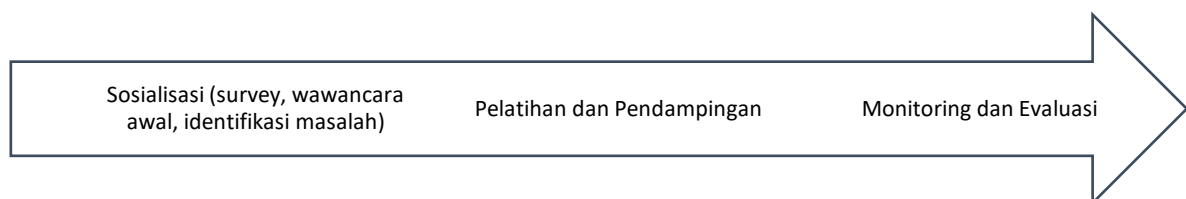
Bakso Bakwan Malang Maju Jaya Sejahtera merupakan mitra dalam kegiatan pengabdian masyarakat yang dilakukan oleh tim pengabdian melibatkan dosen dan mahasiswa. Analisis situasi yang diidentifikasi yaitu kurangnya inovasi atas pengembangan produk, sehingga produk hanya bakso bakwan malang yang dijual di depan rumah. Selain itu kurangnya pemahaman atas pengetahuan mengenai pengelolaan keuangan dan perpajakan, selanjutnya mitra belum memiliki perencanaan usaha yang matang membuat pengambilan keputusan strategis menjadi sulit. Hal ini berpotensi mengakibatkan stagnasi dalam pertumbuhan usaha dan mengurangi daya saing di pasar.

Solusi atas permasalahan yang dihadapi mitra terbagi menjadi tiga point penting yaitu pengembangan produk, pengelolaan keuangan dan perpajakan, dan penyusunan perencanaan bisnis. Berdasarkan hal tersebut tim berencana untuk memberikan pelatihan dan pendampingan terkait permasalahan yang dihadapi.

Tujuan kegiatan pendampingan pengembangan produk usaha dan manajemen usaha bagi pelaku UMKM Bakso Malang adalah untuk meningkatkan kualitas produk dan daya saing usaha. Dengan memberikan pelatihan dan pendampingan dalam teknik pengolahan yang baik, diharapkan pelaku UMKM dapat menghasilkan bakso dengan rasa dan tekstur yang konsisten. Hal ini tidak hanya akan meningkatkan kepuasan pelanggan, tetapi juga memperluas pangsa pasar, sehingga usaha mereka dapat berkembang lebih baik. Standarisasi dalam proses produksi juga menjadi fokus, yang akan membantu pelaku UMKM dalam menjaga kualitas produk dan memudahkan pemasaran.

## METODE

Dalam rangka mengatasi permasalahan yang dihadapi oleh mitra, kami akan melaksanakan program pengabdian kepada masyarakat dengan tahapan yang sistematis dan terstruktur. Metode pelaksanaan ini akan meliputi sosialisasi, pelatihan, penerapan teknologi, pendampingan dan evaluasi, serta keberlanjutan program. Pada Gambar 1 menjelaskan mengenai tahapan pelaksanaan kegiatan



Gambar 1. Tahapan pelaksanaan kegiatan

Berikut adalah penjelasan lengkap mengenai tahapan tersebut:

### 1. Sosialisasi

Langkah-langkah dalam program ini dimulai dengan identifikasi mitra yang akan terlibat, diikuti dengan mengadakan pertemuan awal untuk menjelaskan tujuan program dan permasalahan yang akan diatasi. Selanjutnya, dilakukan penyuluhan untuk memberikan informasi tentang pentingnya pengembangan produk, manajemen usaha terutama bidang keuangan, dan pemahaman perpajakan dan penjelasan mengenai pembuatan logo sebagai branding dan pembuatan akun medias sosial untuk memudahkan pemasaran produk. Terakhir, program ini mengajak mitra untuk berkomitmen dalam mengikuti seluruh rangkaian kegiatan yang telah direncanakan.

### 2. Pelatihan dan Pendampingan

Tujuan dari program ini adalah untuk meningkatkan keterampilan dan pengetahuan mitra dalam bidang produksi, manajemen, dan pemasaran. Langkah-langkah yang diambil meliputi pelatihan

standarisasi produk untuk menjaga konsistensi rasa dan tekstur, serta sesi pelatihan manajemen usaha yang mencakup pengelolaan keuangan, pencatatan yang rapi, dan analisis keuntungan (Yahya, Ayuningtyas, et al., 2024). Selain itu, mitra juga diajarkan teknik perencanaan usaha yang efektif untuk membantu mereka dalam pengambilan keputusan strategis, serta pelatihan mengenai pembuatan NPWP dan e-SPT (Permatasari et al., 2024).

### 3. Monitoring dan Evaluasi

Pada tahap ini, tim melakukan monitoring dan evaluasi untuk mengetahui peningkatan kemampuan mitra dalam mengimplementasikan hasil pelatihan dan pendampingan yang telah dilakukan. Indikator ketercapaian dapat dilihat dari peningkatan kemampuan mitra dalam melakukan laporan pajak pribadi dan memantau pengembangan produk yang dilakukan mitra. Selain itu, untuk memastikan keberlanjutan program dan manfaat jangka panjang, mitra didorong untuk bergabung dengan komunitas (Forum UMKM) yang saling mendukung, membangun jaringan kerjasama dengan lembaga pemerintah dan swasta, serta mengembangkan program lanjutan berdasarkan hasil evaluasi untuk meningkatkan kualitas dan daya saing mereka.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan ini dilaksanakan oleh tim bersama mitra selama bulan Desember 2024, persiapan awal dilakukan melalui survey lokasi. Pada saat survey kami melakukan wawancara awal untuk megidentifikasi permasalahan yang terjadi pada mitra. Solusi atas permasalahan tersebut kemudian kami rangkum untuk memberikan arahan program pelatihan dan pendampingan dengan meminta mitra untuk berkomitmen dalam rangkaian kegiatan. Pada Gambar 2 berikut ini dijelaskan mengenai proses wawancara dan tempat usaha mitra.



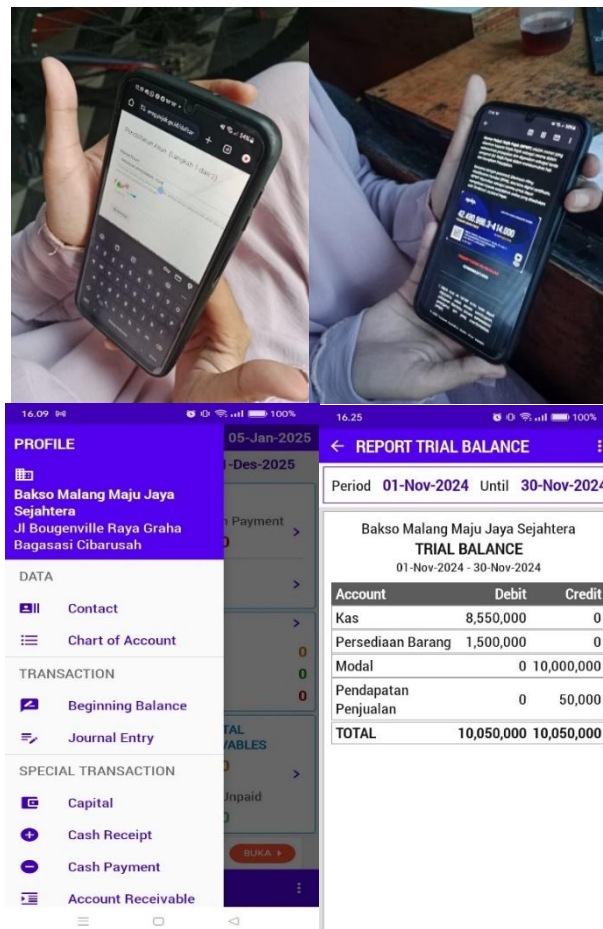
Gambar 2. Kegiatan wawancara dan tempat usaha mitra

Tahap pelaksanaan diawali dengan pelatihan dan dilanjutkan dengan pendampingan. Pada bidang produksi pelatihan dilakukan dengan memberikan paparan mengenai pengembangan produk. Pada pengembangan produk yang awalnya mitra hanya melakukan penjualan bakso bakwan malang secara langsung kepada pembeli. Dalam pelatihan disarankan mengembangkan *frozen food* dan tambahan variasi produk untuk kemudian dipasarkan ke pasar dan warung sayur terdekat dahulu. Dalam pengembangan produk perlu diperhatikan standarisasi produk mulai dari standar proses pembuatan, resep, serta cara pengolahan. Berikut dokumentasi mengenai proses produksi yang tertuang pada Gambar 3.



Gambar 3. Proses pembuatan produk

Pada bidang manajemen usaha dengan fokus pada bidang keuangan dan perpajakan, mitra diberikan pelatihan dan pendampingan mengenai pengelolaan keuangan dengan memanfaatkan aplikasi keuangan mobile (Permatasari et al., 2023), beberapa aplikasi yang disarankan yaitu AKU dan Buku Kas. Namun sebelum diperkenalkan dengan aplikasi keuangan, terlebih dahulu mitra diberi pemahaman mengenai pencatatan keuangan. Pencatatan keuangan yang disampaikan kepada mitra mengarah pada konsep debit/kredit dalam akuntansi sehingga dapat memberikan pemahaman atas pengisian pada aplikasi. Selain itu mitra diberikan materi mengenai edukasi perpajakan. Mitra juga didampingi untuk dapat memanfaatkan teknologi terkait dengan tahap awal dalam kewajiban perpajakan yaitu dengan membuat Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP) melalui <http://ereg.pajak.go.id>. Setelah mitra membuat NPWP, kemudian mitra dikenalkan akan kewajiban mereka sebagai wajib pajak. Kewajiban wajib pajak adalah melaporkan dan membayar pajak untuk kepentingan negara. Pendampingan atas pelaporan dan pembayaran pajak kami sampaikan kepada mitra dengan bantuan aplikasi djponline <https://djponline.pajak.go.id/account/login> (tertuang pada Gambar 4).



Gambar 4. Proses pembuatan NPWP dan pembuatan laporan keuangan

Pada bidang pemasaran, pelatihan dan pendampingan diarahkan pada kebutuhan mitra. Saat ini mitra belum memiliki logo usaha, sehingga diberikan pelatihan mengenai pembuatan logo usaha mitra guna memberikan penciri bagi usaha mitra. Selanjutnya mitra dikenalkan pada sistem penjualan secara daring, pentingnya pemanfaatan media sosial dalam memasarkan produk. Gambar 4 berikut adalah logo dan akun media sosial mitra.



Gambar 5. Logo usaha dan akun media sosial

Tahap terakhir adalah monitoring dan evaluasi, hasil kegiatan yang telah dilakukan kemudian dimonitoring dengan tujuan untuk memantau keberhasilan kegiatan. Hasil monitoring kemudian dievaluasi untuk memastikan tujuan yang telah diterapkan tercapai, serta untuk mengidentifikasi area yang perlu diperbaiki untuk keberlanjutan program yang dijelaskan pada Tabel 1 berikut:

Tabel 1. Hasil monitoring dan evaluasi kegiatan

| Permasalahan                                                                                                                           | Solusi                                                                                      | Hasil Monitoring                                                                                                                                                                                               | Evaluasi                                                                                                                                                  |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Bidang Produksi<br>- Belum melakukan pengembangan produk<br>- Kurangnya variasi produk<br>- Belum membuat standarisasi proses produksi | Pelatihan dan pendampingan mengenai standarisasi produk dan pengembangan produk             | - Mitra berencana untuk membuat frozen food, namun terkendala dengan kurangnya modal<br>- Adanya variasi produk dengan menambahkan bakso berukuran kecil<br>- Telah dibuat standar resep untuk pembuatan bakso | Ketercapaian kegiatan 80% bebrapa program terlaksana dengan baik. Untuk selanjutnya perlu diberikan solusi atas kurangnya modal untuk pengembangan produk |
| Bidang manajemen usaha: keuangan dan perpajakan<br>- Belum membuat pencatatan keuangan<br>- Belum memiliki NPWP                        | Pelatihan dan pendampingan aplikasi keuangan dan djp online                                 | - Mitra dapat mengaplikasikan AKU sebagai alat bantu pembuatan laporan keuangan<br>- Mitra telah memiliki NPWP melalui ereg pajak                                                                              | Ketercapaian kegiatan 100%. Mitra mampu mengimplementasikan hasil pelatihan dan pendampingan                                                              |
| Bidang Pemasaran<br>- Belum memiliki logo produk<br>- Belum memiliki akun media sosial untuk produk                                    | Pelatihan dan pendampingan pembuatan logo menggunakan Canva dan pembuatan akun media sosial | - Mitra mampu membuat logo produk menggunakan Canva<br>- Mitra membuat akun media sosial instagram                                                                                                             | Ketercapaian kegiatan 100%. Mitra mampu mengimplementasikan hasil pelatihan dan pendampingan                                                              |

## SIMPULAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilaksanakan oleh tim Universitas Pelita Bangsa berhasil meningkatkan kapasitas pelaku UMKM Bakso Malang dalam berbagai aspek, termasuk produksi, keuangan, dan pemasaran. Melalui pelatihan dan pendampingan yang sistematis, mitra mampu mengembangkan produk, mengelola keuangan dengan baik, dan memanfaatkan teknologi untuk pemasaran. Hasil evaluasi menunjukkan bahwa program ini efektif dalam mencapai tujuan yang ditetapkan, serta memberikan manfaat jangka panjang bagi keberlanjutan usaha mitra. Keberhasilan ini

menegaskan pentingnya dukungan pendidikan dan pelatihan bagi UMKM dalam meningkatkan daya saing dan kontribusi mereka terhadap perekonomian. Oleh karena itu, kegiatan ini diharapkan dapat memberikan efek positif yang berkelanjutan bagi mitra juga bagi para pelaku UMKM di wilayah Kabupaten Bekasi.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Asiah, N., Yahya, A., Asti, E. G., Permana, I., Hidayat, N. P., & Muarif, D. S. (2024). Peningkatan Kompetensi UMKM dalam Penyusunan Anggaran Penjualan di Cikarang Pusat. *Jurnal Komunitas : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 6(2), 165–171. <https://doi.org/10.31334/jks.v6i2.3506>
- Hariroh, F. M. R., Soleha, E., & Rustamaji, army C. P. (2022). Pelatihan Manajemen Bisnis Dan Keuangan Digital Bagi Pelaku UMKM Tambun Selatan. *Karunia: Jurnal Hasil Pengabdian Masyarakat Indonesia*, 1(3), 1–7.
- Harisandi, P., Yahya, A., & Istiqomah, A. (2024). Building Independence through an Entrepreneur Education , Marketing Channel Strategy and E-Commerce Mediated by Student ' s Entrepreneur Motivation in Increasing MSMEs in Bekasi Distr ... Building Independence through an Entrepreneur Education , Marketing. *MUKADIMAH: Jurnal Pendidikan, Sejarah, Dan Ilmu-Ilmu Sosial*, 8(2), 2024. <https://doi.org/10.30743/mkd.v8i2.9310>
- Hidayat, T., Wulandari, A., Mulyanto, H., Bastanta, A. R., & Muhsoni, R. (2024). Meningkatkan Daya Saing UMKM melalui Analisis SWOT dan NIB. *Jurnal Komunitas : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 7(1), 8–13. <https://doi.org/10.31334/jks.v7i1.3798>
- Khanzode, A. G., Sarma, P. R. S., Mangla, S. K., & Yuan, H. (2021). Modeling the Industry 4.0 adoption for sustainable production in Micro, Small & Medium Enterprises. *Journal of Cleaner Production*, 279, 123489. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2020.123489>
- Permatasari, M. D., Kamela, H., Yahya, A., Pratama, J. A., & Saputra, A. (2024). Pendampingan Pelaporan Pajak dan Desain Logo Usaha Jasa Setrika Mama Nawa Cikarang Pusat. *Abdimas Galuh*, 6(2), 1115–1122. <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.25157/ag.v6i2.14290>
- Permatasari, M. D., Yahya, A., Muslim, A. B., Yulianik, & Masduki, F. A. (2023). Implementasi Laporan Keuangan Digital melalui Akuntansi UKM di Resto Olin's Café Bekasi. *Literasi: Jurnal Pengabdian Pada Masyarakat*, 3(1), 43–49.
- Suhono, Rizal, A., Batu, R. L., & PAratika, T. L. (2022). Sosialisasi Perpajakan dan Pendampingan UMKM sebagai Upaya Meningkatkan Kesadaran Membayar Pajak bagi UMKM. *Jurnal Pendidikan Tam*, 6(1), 79–86. <https://doi.org/10.37366/jpp.v2i1.3131>
- Yahya, A., Ayuningtyas, E. A., Putri, L. A., & Ningrum, S. M. (2024). Peningkatan Kompetensi Tata Kelola Keuangan Usaha Mikro Bakso Senggol Desa Pasir Gombang Cikarang Kabupaten Bekasi. *Jurnal Komunitas : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 7(1), 126–131. <https://doi.org/10.31334/jks.v7i1.3762>
- Yahya, A., Hidayat, T., Saputera, D., Muhsoni, R., & Ramdani, C. (2024). Pendampingan Pembuatan Proposal Bisnis “Mak Enjoeh.” *Jurnal Pengabdian Dharma Laksana Mengabdi Untuk Negeri*, 6(2), 456–461. <https://doi.org/https://doi.org/10.32493/j.pdl.v6i2.37934>
- Yahya, A., Kosim, M., Hariroh, F. M. R., Harisandi, P., & Nurjanah, R. (2023). Kewirausahaan dalam Perspektif Manajemen. In *Yayasan Pendidikan Cendekia Muslim*. Yayasan Pendidikan Cendekia Muslim. <https://store.cendekiamuslim.or.id/detail/kewirausahaan-dalam-perspektif-manajemen.html>
- Yahya, A., Wulandari, S., Nurjanah, R., & Nugroho, A. T. (2021). *Bimbingan Teknis Pembuatan Proposal Kredit Dan Laporan Keuangan Umkm Beken Kabupaten Bekasi*. 200(October), 570–576.