



website. :

<http://www.openjournal.unpam.ac.id/index.php/JAMH>

Permalink:

DOI: [10.32493/jamh.v4i1.19361](https://doi.org/10.32493/jamh.v4i1.19361)

Licences :



<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>

Jurnal Abdi Masyarakat

Jurnal Abdi Masyarakat **Humanis**

ISSN (print) : 2686-5858 & ISSN (online) : 2686-1712

Vol. 4 • No. 2 • April 2023

Page (Hal.) : 91 – 101

ISSN (online) : 2686-5858

ISSN (print) : 2686-1712

© LPPM Universitas Pamulang

JL.Surya Kencana No.1 Pamulang, Tangerang Selatan – Banten

Telp. (021) 7412566, Fax (021) 7412491

Email : humanis.unpam@gmail.com

Article info : *Received:* Jan. 2023 ; *Revised :* Feb. 2023 ; *Accepted:* Maret. 2023

Peningkatan Skill Ilmu Manajemen di Era Pandemi pada Pelaku UMKM di Rangkasbitung

Management Skills Improving for MSME in Rangkasbitung During Pandemic Covid 19

Yasinta Wahida Tiana¹ Suwidiya Mae Dahlena² Iqbal Ramadhany³ Agus Supriyadi⁴

Magiter Manajemen Universitas Pamulang, email: suwidiyamaedahlena95@gmail.com

Abstract. Tujuan secara general dari kegiatan pengabdian masyarakat tersebut ialah memberikan pengetahuan serta pelatihan secara praktis mengenai ilmu manajemen dalam meningkatkan skill usaha kecil perintis di sini untuk lebih mengembangkan usaha mereka. Lokasi UMKM di Rangkasbitung yang jauh dari Ibu kota Jakarta namun punya kesempatan untuk terus berkembang. Melihat sumberdaya manusia, produktifitas, inovasi dan kreativitasnya, serta letak geografisnya yang memungkinkan untuk terus memajukan skill dari tiap anggota UMKM dalam mengelola usahanya. Metode yang kita gunakan ialah materi yang di sampaikan, di persentasikan tentang manajerial, bagaimana dikelola finansial terarah, penjualan produk dan penerapan MSDM sewaktu pengembangan UMKM Rangkasbitung yang berdampak pada kesejahteraan masyarakat.

Keywords: Manajemen, UMKM, Skill, Daya Saing, Covid 19

Abstract. The general purpose of these community service activities is to provide practical knowledge and training on management science in improving the skills of each of the pioneering small businesses here to further develop their business. Seeing the location of MSMEs in Rangkasbitung which is far from the capital city of Indonesia but has the opportunity to continue to grow. Seeing human resources, productivity, innovation and creativity, as well as their geographical location which allows them to continue to advance the skills of each member of MSMEs in managing their business. The method we use is the material that is delivered, the presentation is about managerial, how to manage financially directed, product sales and the application of HRM during the development of the Rangkasbitung MSME which has an impact on the welfare of the community. With good skills in an era like this, their business will be more focused and easier to operate. To be successful in business, skill development must be fostered. It is more efficient and successful if someone takes the lead in the business in controlling, managing and determining results.

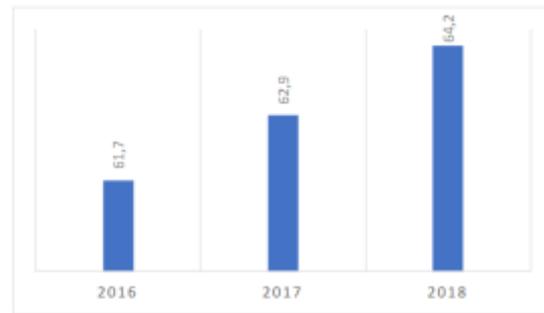
Keywords: Management, MSMEs, Skills, Competitiveness, Covid 19

PENDAHULUAN

Besarnya potensi secara keseluruhan dalam penyerapan tenaga kerja hal ini UKM, sehingga penyumbangannya terhadap terbentuknya produk domestik bruto (PDB) cukup tinggi. UKM hakikatnya kurang melihat sub bagian fungsional UMKM yaitu pengelolaan financial, pengelolaan pemrosesan barang, pengelolaan SDM, dan pengelolaan sales dalam kegiatannya (Widjaja et al., 2018). UMKM harus meningkatkan efektivitas usahanya karena merupakan tulang punggung perekonomian negara. Pengelolaan aspek fungsional UMKM yang baik akan berdampak pada efektivitas usahanya (Purbohastuti et al., 2021).

keberhasilan pengembangan UKM salah satunya di tentukan oleh faktor SDM (Santoso et al., 2015). Namun, kualitas SDM yang berkegiatan di UKM secara umum masih sangat tak tinggi, terbukti dari kualitas produk yang rendah, kemampuan yang terbatas untuk menciptakan produk baru, teknologi yang di terapkan lambat, serta manajemen bisnis yang buruk. Oleh karena itu, UMKM begitu membutuhkan pendampingan dari segala aspek institusi ketika menjalankan *knowledge management*, entah dari instansi, pemerintah, atau pun lembaga Pendidikan (Bismala, 2016).

Terus bertumbuhnya penyaluran kredit menjelang akhir 2020 Otoritas Jasa Keuangan mencatatnya. Berpotensi bertumbuhnya kredit beriringan dengan butuhnya modal baru yang tinggi di tahun 2021. Waktu sekarang tercatat lebih dari 65 juta UMKM yang tersebar di Indonesia. Pada 2016, terdata 61,7 juta UMKM di Indonesia. Jumlahnya terus bertambah, pada 2017 jumlah UMKM mendapati 62,9 juta, 2018 jumlah UMKM di angka 64,2 Juta, 2019 jumlah UMKM mencapai 67,6 (Nawang Sari, 2017).



Gambar 1. Jumlah UMKM di Indonesia

Namun sejak akhir tahun 2019, pandemi Corona Virus Disease 2019 (COVID-19) yang ketika di umumkan ke publik ketika tanggal 31 bulan Januari awal tahun 2020 di Wuhan, Provinsi Hubei, China, tentunya telah mengalami guncangan ekonomi yang berakibat terhadap perekonomian. perekonomian usaha mikro, kecil, menengah, serta besar, individu, rumah tangga, juga perekonomian negara dalam skala lokal, nasional, bahkan global (Fauziah et al., 2020). Dengan adanya kerawanan perekonomian yang begitu signifikan UMKM ini di amati bisa menjalani ketidak stabilan ekonomi akibat kondisi saat ini (Andiny & Nurjannah, 2018). Karena vendor lebih mengandalkan tatap muka atau tatap muka secara real antara penjual dengan pembeli, Ikhsan Ingrabatun, Ketua Umum Asosiasi UMKM Indonesia (Akumindo), menilai omzet UMKM di sektor bukan kuliner turun tiga puluh hingga tiga puluh lima persen dari tahun lalu. Covid-19. Meskipun Covid-19 telah memberikan pengaruh pada berbagai sektor industri, hal ini tidak menunjukkan bahwa pelaku usaha UMKM harus berhenti beroperasi (Sonny Eli Zaluchu, 2021).

Beberapa cakupan topik tersebut di atas itulah yang diperlukan adanya pantauan berkesinambungan dari Pemerintahan Kabupaten Lebak Banten seperti Dinas Koperasi dan UKM, agar UMKM mampu tumbuh dan berkembang lebih efektif. Banyak kelompok UMKM dengan berbagai jenis pengolahan dan skala usaha yang berkembang di Kabupaten Lebak, Banten. Namun, kelompok UMKM di Kabupaten Lebak Banten memiliki sejumlah kendala potensial dalam mengembangkan usahanya. Masalah paling mendasar yang dihadapi pelaku UMKM antara lain kurangnya sumber daya manusia dengan keahlian dan

keterampilan yang diperlukan untuk membangun bisnis mereka, masalah keuangan, kurangnya fasilitas seperti sarana dan prasarana, dan kurangnya akses ke pemasaran produk.

Usaha kecil serta menengah ini pun harus dikembangkan karena keberadaannya hendak meninggalkan dampak yang tragis terhadap meningkatnya perekonomian masyarakat dan pencapaian kesejahteraannya untuk domisili tersebut. Menyikapi hal tersebut, diperlukan strategi untuk memicu dorongan keberhasilan UKM dengan memberikan akses kepada UKM terhadap sumber permodalan berupa memfasilitasi pelatihan penyusunan proposal kredit. Selain itu, menawarkan pembinaan dan pelatihan, kegiatan promosi produk, dan perluasan manajemen produk dalam bentuk pelatihan sistematis perusahaan UKM yang baik seperti apa, serta dengan penggunaan pemasaran digital yang menunjang era saat ini mengedepankan dunia digital marketing.

Hal inilah yang menjadi pertimbangan untuk melakukan pengabdian kepada masyarakat, dimana target dalam pengabdian kepada masyarakat ini berfungsi untuk memberikan pemecahan masalah (solusi) terhadap permasalahan yang terjadi. Pengabdian kepada masyarakat dilakukan di UMKM Galery Rangkasbitung yang merupakan salah satu UMKM binaan Pemerintah Provinsi. UMKM ini berlokasi di Jalan TB Surya Atmadja, Rangkasbitung, Kelurahan Rangkasbitung Barat, Kecamatan Rangkasbitung, Kabupaten Lebak, Provinsi Banten. Objek penelitian dan kegiatan PKM adalah anggota dari Gedung GSL (Galeri Sentral Lebak) yakni Rumah produksi dan Galery UMKM hasil dari program KOTAKU (Kota Tanpa Kumuh).

Berdasarkan latar belakang dan informasi yang diperoleh dari para pelaku usaha UMKM di Rangkasbitung, maka permasalahan yang akan dibahas yaitu :

1. Kurangnya daya wawasan atau pengetahuan serta keterampilan pelaku UMKM untuk pengembangan instansinya.
2. Akses perbankan yang susah untuk memodalkan usahanya, dikarenakan pelaku UKM tidak memiliki wawasan serta pengetahuan terhadap instansinya bagaimana membuat proposal kredit bank untuk unit usahanya.

Kurangnya sarana fasilitasnya serta prasana juga kurangnya akses dalam produk yang di pasarkan.

TINJAUAN PUSTAKA

Dalam Indonesia penduduknya berkisar paling sedikit 240 juta orang menurut Sensus penduduk (2010), pada kenyataannya di angka 0,24 persen merupakan para wirausahawan (interpreneur), atau cuma berkisar empat ratus ribu orang yang terjun dalam dunia usaha atau UMKM (Ruslaini et al., 2021). Kendati demikian supaya perekonomian Indonesia mampu berkembang lebih pesat diperlukan sekurang kurangnya 2 persen dari jumlah penduduk sebagai wirausaha atau berkecimpung dalam UMKM. 7 persen dari keseluruhan penduduk di Singapura merupakan wirausaha dan mempunyai banyak UMKM, padahal Singapura merupakan sebuah negara kecil. Peran pemerintah dalam pengembangan UMKM di Indonesia tidak lepas dari bantuan perbankan menyalurkan bantuan dana kepada UMKM melalui sebagian Program Pemberdayaan UMKM (Ali et al., 2018). Setiap tahun, kredit ke UKM tumbuh, dan secara umum pertumbuhan ini melebihi jumlah keseluruhan kredit perbankan. Kredit UMKM ditawarkan pada peminjam usaha mikro, kecil, dan menengah yang sesuai dengan persyaratan usaha mikro, kecil, dan menengah sebagaimana dijelaskan dalam Undang-Undang UMKM Nomor 20 Tahun 2008. Menurut undang-undang, UMKM merupakan instansi yang menguntungkan yang memenuhi kriteria tertentu, seperti nilai bersih dan penjualan tahunan. Perkembangan UMKM di Indonesia juga tak lepas dari dukungan dan keterlibatan pemerintah dalam mendorong pinjaman kepada UMKM (Kurniawan et al., 2020). Secara tradisional, keterampilan telah digunakan untuk merujuk pada kemampuan teknis yang dimiliki oleh calon pegawai, yaitu daya guna memakai alat, bagaimana data diolah, mempergunakan komputer, atau pengetahuan tertentu yang diketahui (Hutagalung, 1967). Ini disebut sebagai keterampilan keras atau kemampuan teknis. Ketika orang berbicara tentang hard skill, biasanya yang mereka maksud adalah skill

yang bersumber dari wawasan, intelektual supaya menjalankan sesuatu dengan benar; keterampilan maupun keahlian yang memerlukan latihan khusus, seperti didefinisikan oleh Random House Dictionary (dalam Robles, 2012). Pekerja membutuhkan hard skill atau disebut juga kemampuan teknis untuk menyelesaikan serangkaian tugas pokok guna mencapai tujuan kerja. UMKM membutuhkan karyawan dengan soft skill selain hard skill. Di lain hal, Menurut Zehr (1998), transisi dari ekonomi industri ke masyarakat industri informasi dan ekonomi perkantoran berimplikasi pada pekerjaan masa kini yang menekankan pada integritas, komunikasi, dan fleksibilitas. Daya saing semakin hebat di dunia industri menuntut karyawan yang memiliki hardskill maupun softskill. Sedyastuti (2018).

Pembergunaan UMKM begitu strategis, sebab kesanggupannya yang lumayan tinggi ketika menjalankan aktivitas perekonomian masyarakat serta merta menjadi harapan sebagian besar sumber penghasilan masyarakat terkait hal meningkatkan kesejahteraannya. Kompetensi UMKM sangat begitu penting karena dapat meningkatkan produktivitas dan kinerja UMKM. Pembelajaran organisasi merupakan salah satu metode untuk meningkatkan kompetensi UMKM. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mendemonstrasikan suatu dampak pembelajaran organisasional terhadap kompetensi UKM. Temuan menunjukkan bahwa ada hubungan yang substansial antara pengaruh pembelajaran organisasional terhadap kompetensi UKM. Hal ini menunjukkan bahwa semakin banyak pembelajaran organisasi, semakin besar kompetensi UMKM (Hendrawan et al., 2018).

METODOLOGI PELAKSANAAN

Program Kerja Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) ini dilakukan diantaranya mempersiapkan dengan benar semua bahan, perlengkapan, serta alat yang berhubungan dengan topik. Konsekwensi akhir dari persiapan ini adalah konten dapat tersampaikan serta mudah dipahami oleh para pelaku UMKM di Galeri Rangkasbitung.

Prosedur pelaksanaan program PKM ini seperti di bawah ini :

1. Tahap Persiapan
 - Tahap persiapan yang dilaksanakan yaitu:
 - a. Fase Survei, dimana pada fase ini dilaksanakan pengamatan seberapa jauh kah lokasi yang beralamatkan di UMKM Galery yang beralamatkan di Jl. Sentral, Rangkasbitung Bar., Kec. Rangkasbitung, Kabupaten Lebak, Banten 42312.
 - b. Observasi, setelah survei lokasi maka perlunya dilakukan pengamatan terhadap objek dalam hal ini peserta UMKM Galery dengan cara berkunjung secara langsung dengan begitu kami dapatkan info mendetail tentang materi yang di perlukan. Pada tahap ini dilakukan pengumpulan informasi secara lebih detail terkait persiapan pelaksanaan dan guna memastikan tercapainya sasaran peserta kegiatan sesuai dengan rencana PKM yang ditargetkan.
 - c. Rapat Koordinasi Tim, Ketika tahap ini kami adakan pertemuan menyangkut hal tugas yang di bagi, pelaksanaan yang di jadwalkan, dimulai dari mempersiapkannya, pelaksanaan, sampai dengan tahap penilaian akhir, mengupas kegiatan menyeluruh serta penyusunan laporan.

2. Tahap Evaluasi

Tahap evaluasi adalah ketika kita mengetahui bagaimana penilaian akan dilakukan setelah serangkaian tindakan diselesaikan oleh yang melaksanakan berpedoman oleh timeline yang telah ditentukan. Penilaian tersebut dapat berupa penyesuaian atau gagasan untuk perbaikan pelaksanaan kegiatan dan keberlangsungan kampus yang terbina.

Penyuluhan (seminar) yang bertujuan menyeluruh terhadap kemampuan pelaku usaha dalam menghadapi wabah covid-19 merupakan salah satu bentuk kegiatan pengabdian kepada masyarakat di Galeri UMKM Rangkasbitung. Hal ini dicapai dengan menawarkan bantuan (nasihat) tentang pengelolaan masyarakat yang tepat. Manajemen finansialnya, tata kelola proses buat barang, pengaturan atas SDM, dan manajemen sales adalah semua bagian fungsional dari UMKM. Elemen fungsional

UKM Galeri Rangkasbitung adalah sebagai berikut :

1. Manajemen Sumber Daya Manusia, bagian SDM pelaku UMKM binaan masih tergolong berpendidikan tidak tinggi, yang berarti bakat dan wawasannya juga cukup rendah tidak dalam standar. Oleh karena itu, sangat penting dalam hal mendidik dan meningkatkan kemampuan, serta pelatihan para pelaku UMKM.
2. Keuangan, yaitu dimana administrasi keuangan perusahaan mereka masih relatif sederhana, dan mereka tidak dapat memisahkan dana bisnis usaha mereka dari uangnya sendiri. Masalah ini di tambah rumit karena kurangnya pencatatan transaksi keuangan, yang mengakibatkan siklus modal instansi yang ambigu dan tidak terkendali. Akibat tren ini, perusahaan mereka menjadi terabaikan bahkan tutup karena kekurangan dana modal.
3. Produksi/ operasional, ketika menghadapi berbagai tantangan teknis dan teknologi seiring dengan pertumbuhannya; harga bahan baku meroket, namun harga jualnya rendah sebab daya beli masyarakat yang tak tinggi. Namun, inovasi dalam mengembangkan item baru sangat dibatasi. Sehingga kami mencari solusi dari hal ini untuk menciptakan kreativitas pelaku.
4. Pemasaran, luasnya pemasaran usaha para pelaku UMKM binaan ini masih relatif terbatas di lingkungan lokalnya, baik terbatas di RT, RW, maupun desa, sehingga sulit untuk dikembangkan secara optimal. Masalah lainnya adalah masyarakat yang daya belinya cukup rendah, berdampak kepada angka jual barang-barang mereka pun juga ikut dengan harga relatif murah.

Agar tercapainya pelaksanaan kegiatan dapat sesuai dengan yang diharapkan, jadi pada kegiatan pengabdian masyarakat ini akan dilakukan penentuan kriteria dan penetapan indikator keberhasilan sebagai berikut :

Tabel 1. Penentuan Kriteria dan Indikator Keberhasilan PKM

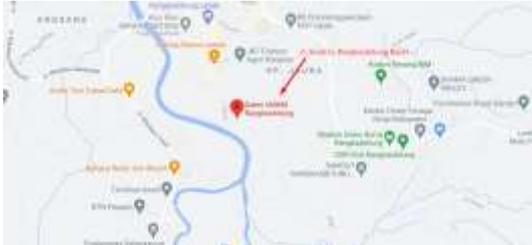
Kegiatan	Kriteria	Indikator Keberhasilan
Seminar	Menaikkan	Meningkatkan

	pemahaman, pengetahuan dan wawasan	pengetahuan dan pemahaman tentang aspek fungsional suatu usaha
Pelatihan	Meningkatkan kemampuan, mengaplikasikan kegiatan pelatihan secara sistematis dan berprosedur	Mampu menerapkan ilmu manajemen pada usaha yang meliputi kelola keuangan, manajerial produksi, manajemen SDM, dan manajemen sales.
Pendampingan	Mampu meningkatkan UMKM dan dapat bertahan di masa pandemic Covid - 19	Telah memahami ilmu manajemen yang meliputi manajemen keuangan, manajemen produksi, manajemen sumber daya manusia, dan manajemen pemasaran.

Khalayak sasaran dalam Pengabdian Kepada Masyarakat ini adalah para pelaku UMKM Galery Rangkasbitung, Supaya dengan adanya penerapan aspek fungsional usaha dapat membuat UMKM tetap dapat bertahan di masa pandemi covid – 19. Macam penelitian ini adalah penelitian Deskriptif (*Descriptive Research*), Penelitian deskriptif ialah penelitian yang bertujuan mendeskripsikan secara sistematis, faktual dan akurat tentang fakta-fakta dan sifat suatu objek. (Sinulingga, 2017). Teknik yang digunakan adalah salah satu penyampaian konten secara langsung, serta simulasi dan percakapan tentang manajemen usahanya, manajemen keuangan, pemasaran produk, dan penerapan HRM dalam pertumbuhan UKM Rangkasbitung yang berpengaruh terhadap kesejahteraan masyarakat.



Tempat, Sasaran dan Waktu Pelaksanaan Kegiatan adalah sebagai berikut : UMKM Galery Rangkasbitung, Jl. Sentral, Rangkasbitung Bar., Kec. Rangkasbitung, Kabupaten Lebak, Banten 42312.



Gambar 2. Lokasi PKM di Maps



Gambar 4. Peserta PKM



Gambar 3. UMKM Galery Rangkasbitung

Sasaran Kegiatan : Pelaku UMKM Galery Rangkasbitung



HASIL DAN DISKUSI

Rata-rata pemeran UMKM belum secara konsisten serta utuh menerapkan manajemen. UKM cuma benar-benar mempunyai persediaan berdasarkan kapasitas permodalannya dalam pengelolaan produksi, ketika mereka memiliki cukup uang, mereka dapat menyediakan persediaan dalam jumlah besar, dan sebaliknya jika mereka tidak memiliki cukup uang. Hal ini tentu saja berpengaruh pada biaya persediaan, namun UKM tidak menyadarinya.

Pada sebagian UMKM tidak ingin bergantung pada pinjaman bank karena prosedur pinjamannya rumit (misalnya, perusahaan mereka harus memiliki pembukuan), dan mereka tidak mau bergantung kepada pinjaman modalnya itu. UKM tak ingin terkekang pada satu pemasok disebabkan mereka menginginkan pilihan sumber bahan baku yang dapat disesuaikan dengan situasi keuangan mereka saat ini. UMKM sering mengandalkan sumber daya manusia yang ada di sektor bisnis mereka, bahkan ketika mereka tidak memiliki pengetahuan yang penting. Namun, ini dapat dikurangi dengan mendidik personel baru. Karena pekerjaan cenderung terkonsentrasi pada satu tugas, UKM yang dianalisis tidak menerapkan konsep spesialisasi secara rata-rata..

Rencana taktik pemasaran tidak ada khusus yang digunakan karena pemasaran dilakukan berdasarkan kesempatan atau kemudahan masuk ke pasar.

Pegiat UMKM dengan tingkat pendidikan rendah biasanya kurang menguasai teknologi, khususnya teknologi informasi, yang harus dimanfaatkan sebagai strategi pemasaran. UKM memanfaatkan internet

untuk mengumpulkan umpan balik tentang ide-ide potensial. Pelaku UMKM melakukan segmentasi barang secara otomatis, salah satunya tergantung pada bahan baku yang dibutuhkan. Misalnya, ada bagian untuk kelas menengah ke atas dengan biaya yang lebih tinggi dan bahan baku yang tidak diragukan lagi kelasnya lebih tinggi, dan ada bagian untuk kelas menengah ke bawah dengan harga yang lebih murah dan bahan baku yang kualitasnya lebih buruk. Mereka mampu memasok barang-barang dengan bahan baku yang kuat dan memiliki segmen sedang hingga tinggi untuk investor yang signifikan. Sedangkan investor kecil menasar kelas menengah ke bawah dengan bahan baku palsu.

Pelaku UKM belum melakukan pembukuan karena mengalami kendala yang tentunya memerlukan ketelitian, dan kurangnya keterampilan yang diperlukan untuk melakukan pembukuan, serta adanya rasa ketidaktepatan dalam melakukan pembukuan. Hal inilah yang menyebabkan pelaku tertentu mengalami kendala saat berusaha menghimpun dana dengan cara memberikan pinjaman ke bank. Karena bank membutuhkan laporan keuangan yang menyeluruh untuk mengetahui peluang usaha. Akibatnya, UKM ragu-ragu untuk terlibat dengan industri perbankan. Pembukuan sangat penting untuk mengevaluasi dan menentukan kemajuan bisnis dalam hal keuntungan dan laba atas investasi.

Disini terlihat UKM kurang memiliki keterampilan manajemen keuangan karena kurangnya arahan, pelatihan, dan bantuan.

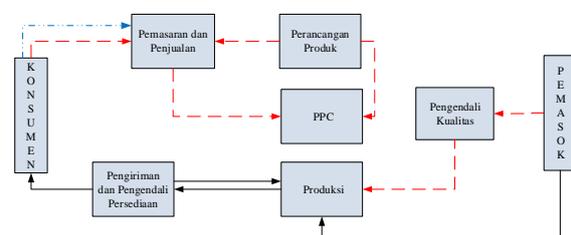
UMKM memiliki peluang besar untuk tumbuh, berkembang serta berdaya saing asalkan memiliki manajemen yang baik. Oleh sebab itu, diperlukan suatu teknik tata kelola UMKM yang dapat dijadikan pedoman bagi UMKM dalam mengelola instansi usahanya. Model pengelolaan Galeri UMKM adalah sebagai berikut di bawah ini :

Sistem manajemen yang akan diterapkan pada UMKM Galery Rangkasbitung dapat dilihat pada Gambar 4.

Dana bisnis dan pribadi sering kali saling terkait, sehingga lebih sulit untuk mengawasi situasi keuangan perusahaan mereka. Keadaan ini secara langsung terkait dengan masalah lain, seperti menciptakan barang, di mana dana yang tidak mencukupi akan membatasi kapasitas untuk memasok bahan baku.

Untuk itu pelaku UMKM Galery Rangkasbitung Pelaku UMKM perlu untuk memiliki *knowledge management* sehingga memiliki keluasan wawasan dalam manajemen usahanya. Setiarso (2006) mengemukakan bahwa terdapat sejumlah faktor yang diperlukan untuk kesuksesan penerapan strategi *knowledge management* sebagai berikut :

1. *Scanning* mengenai lingkungan UMKM.
2. Praktik bisnis dan kondisinya, apakah UMKM mendapatkan informasi dan keahlian tentang keadaan dan praktik bisnis di luar UMKM atautah tidak.
3. Operasional pesaingnya, mungkinkah jika UMKM memahami bagaimana UMKM berfungsi atau beroperasi dibandingkan dengan kompetitornya.
4. *Knowledge* di masukkan sebagai aset dalam instansi.
5. Budaya UMKM yang berdasarkan *knowledge*, seperti *corporate culture* perlu diciptakan agar inovasi menjadi membudaya di UMKM.
6. Pada kenyataannya UMKM harus mengelola aset pengetahuan untuk melakukan investasi yang signifikan dalam tenaga kerja, jaringan, dan sistem informasi, serta pengetahuan.



Gambar 4. Siklus Manufaktur UMKM

Tiap Komponen manajemen perusahaan adalah rekomendasi untuk melakukan manajemen bisnis. Meskipun merupakan perusahaan kecil dan menengah, pelaku UMKM harus

mempraktikkan manajemen bisnis agar dapat menerapkan konsep manajemen dan menganalisis operasinya secara efektif.

Analisis SWOT dilakukan dalam laporan ini untuk menilai kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman dalam persaingan perusahaan. UMKM harus mempertimbangkan kemampuannya untuk menangkap pasar yang kompetitif di luar zona mereka sendiri. Perputaran usaha, kebahagiaan pelanggan, kepuasan kerja, efisiensi dan efektivitas produksi, dan distribusi produk adalah beberapa karakteristik yang dapat digunakan untuk menilai keberhasilan UMKM. Distribusi produk akan memungkinkan kita menjangkau pasar yang lebih besar, yang akan berpengaruh pada jumlah uang yang kita hasilkan. Puasnya seseorang konsumen harus diukur dikarenakan tuntutan, keinginan, dan kepuasan konsumen adalah dasar dari pengembangan perusahaan. Jika pelanggan senang, maka akan ada lebih banyak prospek pertumbuhan bisnis. Kepuasan karyawan harus dijaga dari sisi internal perusahaan. Karyawan yang puas dengan apa yang mereka terima dari perusahaan tempat mereka bekerja akan menawarkan upaya terbaik mereka kepada organisasi. Kepuasan tidak hanya berasal dari remunerasi moneter, tetapi juga dari kualitas koneksi internal.

Sub bagian yang mempengaruhi secara internal dan eksternal ditentukan terlebih dahulu barulah Analisis SWOT dapat dilakukan. Sub bagian yang mempengaruhi juga dapat dilihat dari karakteristik proses pembuatan produk. Kemudian dibagi menjadi faktor internal (kekuatan dan kelemahan) dan faktor eksternal (peluang dan ancaman), yaitu :

1. *Strength*

Faktor kekuatan ditunjukkan pada Tabel 2.

Tabel 2. Faktor Strength

No	Kekuatan (<i>Strength</i>)
1	Produk yang berkualitas
2	Rasa produk yang berkualitas
3	Produk disenangi banyak orang

- 4 Pasar di Rangkasbitung masih luas
- 5 Produk tahan lama

2. *Weakness*

Faktor kelemahan ditunjukkan pada Tabel 3.

Tabel 3. Faktor Weakness

No	Kelemahan (<i>Weakness</i>)
1	Biaya produksi yang mahal
2	Pengerjaan produk yang relatif lama
3	Proses pengerjaan masih manual
4	Harga relatif mahal
5	Desain kurang menarik

3. *Opportunity*

Faktor kesempatan ditunjukkan pada Tabel 4.

Tabel 4. Faktor Opportunity

No	Kesempatan (<i>Opportunity</i>)
1	Permintaan produk yang terus meningkat
2	Pangsa pasar yang luas
3	Dibutuhkan oleh banyak kalangan
4	Kesempatan untuk melakukan promosi masih luas
5	Disenangi oleh semua kalangan

4. *Threat*

Faktor ancaman ditunjukkan pada Tabel 5.

Tabel 5. Faktor Threat

No	Ancaman (<i>Threat</i>)
1	Produk lain sudah memiliki nama di pasar
2	Produk pesaing lebih menarik
3	Produk pesaing lebih berkualitas
4	Produk pesaing lebih murah
5	Produk pesaing sudah menggunakan teknologi

Data SWOT kualitatif di atas dapat dikembangkan secara kuantitatif melalui perhitungan analisis SWOT yang bermanfaat agar mengidentifikasi secara pasti posisi instansi yang sebenarnya. Adapun pendekatan kuantitatif SWOT faktor internal ditunjukkan Tabel 6 dan faktor eksternal ditunjukkan Tabel 7.

Tabel 6 Faktor Internal

No	Kekuatan (<i>Strength</i>)	Bobot	Relatif	Rating	Total
1	Produk yang berkualitas	0,5	0,080	2,5	0,200

2	Rasa produk yang berkualitas	0,7	0,113	3,0	0,339
3	Produk disenangi banyak orang	0,6	0,097	3,3	0,320
4	Pasar di Rangkasbitung masih luas	0,8	0,129	2,4	0,309
5	Produk tahan lama	0,7	0,113	2,7	0,305
Total		3,3	0,532	13,9	1,473

No	Kelemahan (<i>Weakness</i>)	Bobot	Relatif	Rating	Total
1	Biaya produksi yang mahal	0,7	0,113	3,1	0,350
2	Pengerjaan produk yang relatif lama	0,6	0,097	2,9	0,281
3	Proses pengerjaan masih manual	0,4	0,064	2,7	0,172
4	Harga relatif mahal	0,6	0,097	2,4	0,232
5	Desain kurang menarik	0,6	0,097	2,6	0,252
Total		2,9	0,468	13,7	1,287

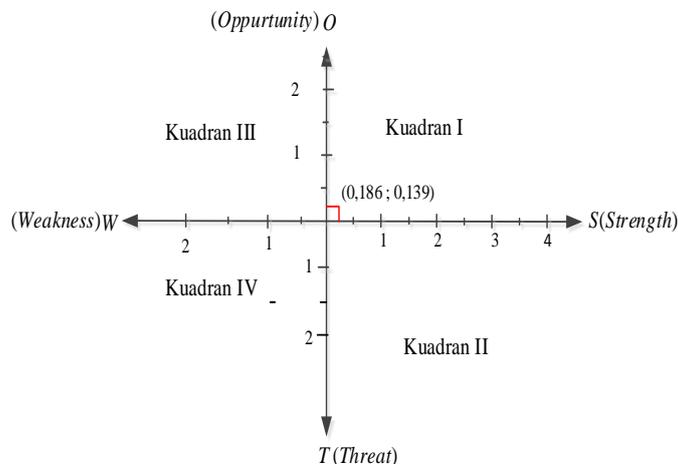
Selisih faktor internal = S - W = 1,473 - 1,287 = 0,186 (sumbu x)

Tabel 7. Faktor Eksternal

No	Kesempatan (<i>Opportunity</i>)	Bobot	Relatif	Rating	Total
1	Permintaan produk yang terus meningkat	0,6	0,095	2,7	0,256
2	Pangsa pasar yang luas	0,7	0,111	2,5	0,277
3	Dibutuhkan oleh banyak kalangan	0,5	0,080	2,3	0,184
4	Kesempatan untuk melakukan promosi masih luas	0,8	0,127	2,6	0,330
5	Disenangi oleh semua kalangan	0,8	0,127	2,4	0,304
Total		3,4	0,540	12,5	1,351

No	Ancaman (<i>Threat</i>)	Bobot	Relatif	Rating	Total
1	Produk lain sudah memiliki nama di pasar	0,6	0,095	2,4	0,228
2	Produk pesaing lebih menarik	0,5	0,080	2,7	0,216
3	Produk pesaing lebih berkualitas	0,8	0,127	2,5	0,317
4	Produk pesaing lebih murah	0,6	0,095	2,9	0,275
5	Produk pesaing sudah menggunakan teknologi	0,4	0,063	2,8	0,176
Total		2,9	0,460	13,3	1,212

Selisih faktor internal = O - T = 1,351 - 1,212 = 0,139 (sumbu y)



Gambar 4. Peta Posisi SWOT UMKM Galery Rangkasbitung

Berdasarkan peta posisi SWOT, kuadran I dengan nilai (0,186; 0,139). UMKM Galery Rangkasbitung berada pada Rekomendasi strategi yang diberikan adalah

Strategi SO (*Strength-Opportunity*), artinya UMKM Galery Rangkasbitung memiliki kekuatan yang dapat diandalkan dan kesempatan yang lumayan cukup besar sebabnya mempunyai peluang yang menguntungkan lebih kuat untuk di dapatkan.

Penggunaan fitur manajemen perusahaan digunakan untuk menganalisis efisiensi dan efektivitas produksi (manajerial SDM, tata kelola produksi, pengelolaan finansial, serta salesnya). Kuantitas pemborosan yang disebabkan oleh kesalahan manufaktur, keakuratan perencanaan kapasitas produksi, persediaan, dan faktor lainnya semuanya berkontribusi pada efisiensi dan efektivitas. Penilaian disini membutuhkan patokan yang tidak sama untuk berbagai bentuk perusahaan. Pelaku UMKM merupakan jenis perekonomian kerakyatan pun memerlukan perhatian lebih dari pemerintah dan organisasi terkait dalam hal binaan dan pembiayaan. Pemerintahannya harus kian mendukung UMKM serta menawarkan lebih banyak portal ke semua bagian manajemen.

KESIMPULAN

Menjadi salah satu jenis perekonomian kerakyatan yang berperan penting dalam perekonomian negara UMKM ini, memerlukan penerapan model pengelolaan usaha. Bentuk design manajemen instansi ini didasarkan pada manajerial instansi, yang berfokus dalam peran manajerial produksi, manajemen sumber daya manusia, tata kelola keuangannya, dan manajemen pemasaran. Dalam aplikasi manajemen bisnis, kriteria penilaian kinerja yang dapat diterima dan digunakan secara realistis ditentukan. Pegiat UKM juga harus bisa menerapkan analisis SWOT kepada instansinya agar dapat menganalisis situasi yang ada, baik dari sisi pesaing maupun perkembangan dan penilaian unit bisnisnya.

SARAN

Saran yang dapat diberikan yaitu:

1. Mahasiswa sebaiknya lebih menambah waktu pendampingan agar UMKM dapat berjalan lebih baik.
2. Para pelaku UMKM diharapkan dapat meningkatkan motivasi dan semangatnya dalam pengembangan usaha UMKM.

DAFTAR PUSTAKA

- Ali, S., Inggriyani, F., & Pauzy, D. M. (2018). *Pelatihan Pengembangan Soft Skill Kelompok Usaha Kabupaten Tasikmalaya*. 755–760.
- Andiny, P., & Nurjannah. (2018). Analisis Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) sebagai upaya Penanggulangan Kemiskinan di Kota Langsa. *Jurnal Serambi Ekonomi Dan Bisnis*, 5(1), 31–37.
- Bismala, L. (2016). Model Manajemen Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) untuk Meningkatkan Efektivitas Usaha Kecil Menengah. *Jurnal Enterpreuner Dan Enterpreneurship*, 5(1), 19–25.
- Fauziah, F., Nurfadillah, M., & Karhab, R. S. (2020). Meningkatkan Produktivitas Pelaku UMKM melalui Pelatihan Perencanaan Bisnis. *Jurnal Abdimas Mahakam*, 4(1), 37–43. <https://doi.org/10.24903/jam.v4i1.716>
- Hendrawan, A., Yulianeu, A., Suchyawati, H., & Indriyani, I. (2018). Pengembangan Kompetensi UMKM Dengan Pembelajaran Organisasi. *INOBI: Jurnal Inovasi Bisnis Dan Manajemen Indonesia*, 1(4), 489–496. <https://doi.org/10.31842/jurnal-inobis.v1i4.53>

- Hutagalung, A. (1967). PENINGKATAN PENGETAHUAN, KETRAMPILAN DAN KEMAMPUAN SUMBER DAYA MANUSIA SEBAGAI STRATEGI KEBERLANGSUNGAN USAHA PADA UMKM BATIK DI KABUPATEN BANYUMAS. *Angewandte Chemie International Edition*, 6(11), 951–952., 21, 5–24.
- Kadim, A., & Sunardi, N. (2022). Financial Management System (QRIS) based on UTAUT Model Approach in Jabodetabek. *International Journal of Artificial Intelligence Research*, 6(1).
- Kurniawan, K., Nurdiawati, N., Rianto, R., & Varahdilah, V. (2020). Peningkatan Skill Teknologi Pengrajin Produk Unggulan Kabupaten Purbalingga pada Kerajinan Batik, Kerajinan Bambu dan Seni Patung. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Progresif Humanis Brainstorming*, 3(1), 32–46. <https://doi.org/10.30591/japhb.v3i1.1698>
- Lesmana, R., & Sunardi, N. (2021). Futuristic Leadership Through PEKA Analysis Approach. *HUMANIS (Humanities, Management and Science Proceedings)*, 2(1).
- Nawangsari, E. R. (2017). ANALISIS PROGRAM PEMBERDAYAAN MASYARAKAT PADA USAHA MENENGAH KECIL DAN MIKRO (UMKM) (Studi di UMKM Pengrajin Batik Kampoeng Jetis dan Pengrajin Koperasi Intako Tanggulangin Sidoarjo). *JPSI (Journal of Public Sector Innovations)*, 1(1), 12. <https://doi.org/10.26740/jpsi.v1n1.p12-16>
- Purbohastuti, A. W., Lusianingrum, F. P. W., Hidayah, A. A., Aribowo, D., & Desmira. (2021). Peningkatan SDM UMKM Melalui Pengayaan Packaging Produk di Kecamatan Jombang Kota Cilegon. *Dinamisia : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 5(2), 375–383. <https://doi.org/10.31849/dinamisia.v5i2.5323>
- Ruslaini, R., Abizar, A., Ramadhani, N., & Ahmad, I. (2021). Peningkatan Manajemen Dan Teknologi Pemasaran Pada Umkm Ojesa (Ojek Sahabat Wanita) Dalam Mengatasi Less Contact Ekonomi Masa Covid-19. *Martabe : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 4(1), 139. <https://doi.org/10.31604/jpm.v4i1.139-144>
- Santoso, I., Yuwandini, D., & Mustanirroh, S. A. (2015). Pengaruh Kredit Dan Sumber Daya Manusia Terhadap Kinerja UMKM agroindustri Dengan Pemasaran Sebagai Variabel Antara. *Jurnal Manajemen Dan Agribisnis*, 12(3), 174–182. <https://doi.org/10.17358/jma.12.3.174>
- Sedyastuti, K. (2018). Analisis Pemberdayaan UMKM Dan Peningkatan Daya Saing Dalam Kancan Pasar Global. *INOBIS: Jurnal Inovasi Bisnis Dan Manajemen Indonesia*, 2(1), 117–127. <https://doi.org/10.31842/jurnal-inobis.v2i1.65>
- Sonny Eli Zaluchu. (2021). *HOW TO UPGRADE YOUR BUSINESS FACING THE PANDEMIC COVID-19 (MENGUBAH PETAKA MENJADI PELUANG) PADA UMKM BINAAN KADIN PROVINSI JAWA BARA*. 3(2), 6.
- Sunardi, N., & Lesmana, R. (2020). Konsep Icepower (Wiramadu) sebagai Solusi Wirausaha menuju Desa Sejahtera Mandiri (DMS) pada Masa Pandemi Covid-19. *JIMF (Jurnal Ilmiah Manajemen Forkamma)*, 4(1).
- Sunardi, N., Hamsinah, H., Sarwani, S., Rusilowati, U., & Marjohan, M. (2020). Manajemen Pengelolaan Budidaya Ikan Laut (Sea Farming) Untuk Meningkatkan Pendapatan Masyarakat di Kepulauan Seribu, DKI Jakarta. *Jurnal Abdi Masyarakat Humanis*, 1(2).
- Widjaja, Y. R., Alamsyah, D. P., Rohaeni, H., & Sukajie, B. (2018). Peranan Kompetensi SDM UMKM Dalam Meningkatkan Kinerja UMKM Desa Cilayung Kecamatan Jatiningor, Sumedang. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(3), 465–476.