

## STRATEGI PENGEMBANGAN SUMBER DAYA MANUSIA DAN PEMASARAN BERBASIS USAHA MIKRO DI UMKM CIBODAS JASA KOTA TANGERANG

<sup>1</sup>Yayan Sudaryana, <sup>2</sup>Febrianto Hermawan, <sup>3</sup>Nurbaety, <sup>4</sup>Deviana Oktoria,  
<sup>5</sup>Hengky Mayer Pardede

Universitas Pamulang, Tangerang Selatan, Banten, Indonesia

[\\*dosen00497@unpam.ac.id](mailto:dosen00497@unpam.ac.id)

### Abstrak

Perkembangan UMKM di Indonesia terus meningkat dari tahun ke tahun. Namun tingginya minat masyarakat dalam memulai usaha sekarang ini tidak diimbangi dengan keterampilan mereka dalam mengelola sebuah perusahaan. Pengabdian ini sendiri bertujuan untuk mencari tahu kemampuan para pelaku UMKM di wilayah Cibodas Jasa, Kota Tangerang dalam mengelola usaha yang mereka jalankan. Selain itu pengabdian ini juga bertujuan sebagai sarana pelatihan bagi para pelaku UMKM dalam pengelolaan sumber daya manusia dan pemasaran UMKM. Dalam pengabdian ini pendekatan yang digunakan adalah pendekatan kualitatif. Hasil pengabdian ini menunjukkan bahwa sebagian besar pelaku UMKM masih membutuhkan pengetahuan mengenai tugas dan peran sumber daya manusia dalam melakukan pemasaran produk-produk mereka dengan menggunakan alat-alat teknologi yang canggih. Selain itu, hasil pengabdian kepada masyarakat juga menunjukkan bahwa kegiatan pelatihan ini cukup efektif dalam membina para pelaku UMKM sehingga para pelaku UMKM lebih memahami pentingnya ilmu manajemen sumber daya manusia dan manajemen pemasaran serta penerapannya dalam pengelolaan usaha yang mereka jalankan.

**Kata Kunci:** Manajemen SDM, Manajemen Pemasaran, Teknologi, UMKM

### Abstract

*The Micro, Small and Medium-sized Enterprises (MSME) growth in Indonesia continued to increase from year to year. However, the high interest of the community in starting a business of this scale was not matched by their skills in managing a company. This service aimed to find out the ability of MSME actors in the Cibodas Jasa area, Tangerang City in managing the business they run. In addition, this service also aimed as a means of training for MSME actors in human resource management and MSME marketing management. In this service the approach used was a qualitative. The results of this service showed that most MSME actors still need knowledge of duty and function of human resource management and MSME marketing management using high technology. In addition, the results of the study also showed that this training activity was quite effective in fostering MSME actors, thus MSME actors better understood the importance of human resource management and marketing management and its application in managing the business they run.*

**Keywords:** HR Management, Marketing Management, Technology, MSME

### PENDAHULUAN

Perkembangan usaha skala kecil dan menengah (UMKM) di Indonesia terus mengalami peningkatan dari tahun ke tahun. Hal ini didorong oleh tingginya minat masyarakat untuk menjadi seorang wirausahawan yang mandiri. Banyak ibu-ibu dan anak-anak muda yang mulai menggeluti usaha di sektor ini. Modal yang tidak terlalu besar, pasar yang luas, perkembangan teknologi digital dan cara menjalankan usaha yang tidak terlalu rumit merupakan alasan kuat kenapa jenis usaha di segmen ini sangat diminati. Beberapa

bidang usaha seperti kuliner, fashion, produk kecantikan, produk kesehatan, dan kebutuhan rumah tangga menjadi beberapa bidang usaha yang memiliki pertumbuhan positif.

UMKM sendiri memiliki peran yang sangat penting dalam roda perekonomian Indonesia. Tak dapat dipungkiri bahwa dari tahun ke tahun Usaha Skala Kecil dan Menengah (UMKM) telah menjadi salah satu penopang ekonomi Indonesia, terutama di masa-masa krisis, seperti situasi pandemi sekarang ini. Di tengah tren banyaknya negara yang ekonominya bergerak negatif

bahkan sampai masuk ke dalam jurang resesi karena beberapa sektor real industrinya terdampak Covid 19, Indonesia masih bisa mempertahankan pertumbuhan ekonominya di atas 3%. Hal ini tentu tidak bisa lepas dari pengaruh sektor UMKM di Indonesia yang begitu kuat dan tetap bisa bertahan meski di tengah badai krisis covid 19. Berdasarkan data dari kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah, 99% bentuk usaha di Indonesia adalah UMKM, sehingga bisa dikategorikan bahwa sektor UMKM memiliki peranan yang sangat besar dalam laju roda perekonomian Indonesia.

Meskipun animo masyarakat untuk menjalankan usaha mikro kecil dan menengah sangat tinggi, namun gairah tersebut tidak diimbangi dengan kemampuan para pelaku UMKM dalam mengelola usahanya. Sehingga mereka menemukan beragam kendala pada saat pengoprasionalannya, bahkan tak jarang mereka harus sampai gulung tikar sebelum memetik buah usaha mereka. Berdasarkan hasil studi yang dikemukakan oleh Forbes.com, terdapat 8 dari 10 pelaku usaha kecil yang mengalami kegagalan di tahun kedua. Penyebab utamanya tentu karena kurangnya kemampuan pelaku usaha dalam menjalankan usahanya.

Berkaca dari problematika yang ada di tengah masyarakat tersebut, maka penulis, selaku mahasiswa Magister Manajemen Universitas Pamulang bekerjasama dengan pihak Universitas Pamulang, kelompok UMKM Cibodas Jasa, dan pihak kecamatan Cibodas, Kota Tangerang untuk melakukan sebuah kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM). Kegiatan ini sendiri, pada dasarnya memiliki dua tujuan utama. Yang pertama, kegiatan ini difokuskan sebagai media pengabdian untuk mengetahui kemampuan real pelaku UMKM dalam mengelola usahanya. Yang kedua, kegiatan ini juga bertujuan sebagai media pelatihan dan pengembangan bagi pelaku UMKM, khususnya dalam Pengelolaan Sumber daya Manusia dan Manajemen Pemasaran UMKM. Dengan demikian pengabdian ini diharapkan mampu memberikan manfaat bagi pelaku UMKM baik secara teoritis maupun secara praktis.

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertempat di aula Kantor Kecamatan Cibodas, Kota Tangerang dan dilaksanakan selama tiga hari, yaitu dari tanggal 5 November 2021 – 7 November 2021. Selain itu kegiatan ini juga dihadiri oleh sekitar 50 pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah yang tergabung dalam kelompok UMKM Cibodas Jasa. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini juga merupakan salah satu isi dari tridarma perguruan tinggi. Dimana pihak universitas yang dalam hal ini diwakili oleh mahasiswa dan dosen memiliki kewajiban untuk hadir di tengah-tengah masyarakat dalam rangka membangun peradaban dan membantu mengatasi masalah yang dihadapi masyarakat.

### **Manajemen**

Manajemen adalah ilmu dalam perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, pemotivasian, dan pengendalian terhadap orang dan mekanisme kerja untuk mencapai tujuan (Siswanto, 2020, p. 1) . Dengan kata lain, manajemen merupakan sebuah seni atau ilmu yang mengatur serangkaian proses kegiatan dalam rangka pemanfaatan seluruh sumber daya yang dimiliki perusahaan secara efektif dan efisien guna mencapai tujuan organisasi/perusahaan. Unsur-unsur dalam Manajemen umumnya mencakup empat elemen, yaitu perencanaan, pengorganisasian, pengimplementasian, dan pengawasan.

#### **a. Manajemen Sumber Daya Manusia**

Sumber Daya Manusia adalah elemen inti dari sebuah organisasi/perusahaan. Karena itu diperlukan sebuah sistem yang bisa mengoptimalkan kehadiran manusia di dalam organisasi agar lebih efektif dan efisien. Manajemen Sumber Daya Manusia (MSDM) adalah sebuah ilmu atau cara untuk mengatur hubungan dan peran sumber daya yang dimiliki oleh individu secara maksimal untuk merealisasikan tujuan yang telah ditetapkan oleh organisasi/perusahaan (Catio, 2020, hal. 2) Manajemen Sumber Daya Manusia mengatur jumlah kebutuhan man power serta pemanfaatannya yang meliputi tahap rekrutmen, penempatan posisi kerja, pelatihan dan pengembangan,

kompensasi, serta manajemen karier.

b. Manajemen Pemasaran

Secara umum, manajemen pemasaran (marketing management) merupakan kegiatan perencanaan, tindakan, pengawasan dan evaluasi yang berhubungan dengan proses memperkenalkan produk atau jasa kepada khalayak luas atau konsumen. Sedangkan tujuan adanya manajemen ini ialah supaya banyak orang yang mengenal produk atau jasa yang ditawarkan. Diharapkan pula khalayak luas atau calon konsumen tertarik untuk membeli produk atau menggunakan jasa yang ditawarkan. Jika ini yang terjadi, berarti marketing management yang dibuat berhasil dengan baik. Melihat pengertian tersebut, jika tidak ada manajemen yang baik, berarti kegiatan marketing juga tidak akan maksimal seperti yang diharapkan. Karena perusahaan tidak mungkin bisa menjual satu pun produk atau jasa jika tidak ada konsumen yang tahu tentang produk atau jasa yang akan dijual.

**Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM)**

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) adalah sebuah jenis usaha milik perorangan, keluarga, atau kelompok dalam skala yang tidak terlalu besar. Usaha skala ini umumnya dijalankan oleh masyarakat kelas menengah kebawah yang memiliki modal dan sumber daya terbatas. Dikutip dari laman Kompas.com edisi 26 Maret 2021, pengertian tentang UMKM sendiri sudah diatur dalam Undang-Undang nomor 20 tahun 2008, tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha yang memenuhi kriteria kekayaan bersih maksimal Rp.50.000.000,- (Lima Puluh Juta Rupiah) dan memiliki omzet tahunan maksimal Rp.300.000.000,- (Tiga Ratus Juta Rupiah). Sementara usaha kecil adalah usaha produktif dengan kekayaan bersih di atas Rp.50.000.000,- (Lima Puluh Juta Rupiah) dan memiliki omzet tahunan lebih dari Rp.300.000.000,- (Tiga Ratus Juta Rupiah) sampai dengan Rp.2.500.000.000,- (Dua Milyar Lima Ratus Juta Rupiah). Sedangkan

usaha menengah adalah sebuah usaha produktif dengan kekayaan bersih lebih dari Rp.500.000.000,- (Lima Ratus Juta Rupiah) dan memiliki omzet penjualan lebih dari Rp.2.500.000.000,- (Dua Milyar Lima Ratus Juta Rupiah) sampai dengan Rp.50.000.000.000,- (Lima Puluh Milyar Rupiah).

**Pelatihan**

Menurut Bernardin dan Russell (1998:172), "Pelatihan didefinisikan sebagai berbagai usaha pengenalan untuk mengembangkan kinerja tenaga kerja pada pekerjaan yang dipikulnya atau juga sesuatu yang berkaitan dengan pekerjaannya. Hal ini biasanya berarti melakukan perubahan perilaku, sikap, keahlian, dan pengetahuan yang khusus atau spesifik." Sederhananya, pelatihan merupakan sebuah kegiatan yang dilaksanakan dalam rangka meningkatkan pengetahuan, keterampilan, motivasi, serta kemampuan seseorang. Pelatihan umumnya dilakukan oleh suatu lembaga, organisasi, atau perusahaan. Tujuan dari pelatihan yang paling utama adalah untuk meningkatkan kualitas Sumber Daya Manusia agar bisa lebih terampil dan lebih kompetitif.

**Implementasi**

Menurut Laman Kompas.com (9/2/2021), "Implementasi adalah penerapan gagasan dengan arti yang cukup luas. Implementasi adalah praktik mendasar untuk menerapkan strategi atau tujuan apapun. Tujuan dari rencana implementasi adalah untuk menerapkan strategi." Secara sederhana, Implementasi bisa diartikan sebagai tahap penerapan suatu strategi atau pengetahuan. Implementasi merupakan tindakan dari sebuah gagasan. Dalam hal ini, teori atau ilmu yang didapat saat proses pelatihan kemudian diterapkan atau dipraktikkan dilapangan. Implementasi dari setiap gagasan sangat penting dilakukan untuk mengukur pengaruh dari gagasan tersebut. Tanpa pengimplementasian, sebuah gagasan, strategi, atau pengetahuan tidak akan pernah bisa dirasakan dampak dan manfaatnya

**METODE**

Dalam pengabdian kepada masyarakat ini, metode yang digunakan

yaitu dengan metode presentasi serta Tanya jawab dan mengevaluasi dengan seluruh peserta pelaku UMKM kecamatan cibodas jasa dengan menjelaskan materi dengan menggunakan metode digital.

**Teknik Pengumpulan Data**

Dalam pengabdian kepada masyarakat ini, ada dua teknik pengumpulan data yang dilakukan. Yang pertama dengan melakukan observasi, dan yang kedua dengan melakukan wawancara secara langsung.

**1) Observasi**

Observasi merupakan salah satu metode pengumpulan data dengan cara mengamati atau meninjau secara cermat dan langsung di lokasi UMKM cibodas jasa untuk mengetahui kondisi yang terjadi atau membuktikan kebenaran dari pelaku UMKM yang sedang dilakukan. Kegiatan observasi dilakukan untuk memproses objek dengan maksud untuk merasakan dan kemudian memahami pengetahuan dari sebuah fenomena berdasarkan pengetahuan dan ide-ide yang sudah diketahui sebelumnya, untuk mendapatkan informasi yang diperlukan dan melanjutkan ke proses investigasi. Observasi yang dilakukan dalam adalah sebuah pengamatan secara langsung. Pengamatan dilakukan terhadap beberapa kedai dan pelaku UMKM di wilayah Kecamatan Cibodas Jasa, Kota Tangerang.

**2) Wawancara**

Metode wawancara juga merupakan salah satu metode yang umum digunakan dalam pengabdian kepada masyarakat. Wawancara dilakukan untuk melengkapi data dalam rangka memperoleh data yang akurat dan sumber data yang tepat. Metode wawancara dalam pengabdian ini dilakukan secara langsung dengan melibatkan 3 orang pelaku UMKM di wilayah kecamatan Cibodas Jasa, Kota Tangerang, yang terdiri dari 1 orang ibu, satu orang perempuan muda, dan satu orang bapak. Selain untuk mengetahui cara pengelolaan usaha sebelum mengikuti pelatihan, wawancara ini juga dilakukan untuk mengetahui manfaat apa saja yang dirasakan oleh para pelaku UMKM setelah mengikuti kegiatan

pengabdian kepada masyarakat yang penulis dan tim adakan.

**HASIL DAN PEMBAHASAN**

**1. Kondisi Pengelolaan UMKM sebelum kegiatan pengabdian kepada masyarakat**

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara yang telah dilakukan, penulis dapat menguraikan tentang keadaan umum pelaku UMKM cibodas jasa di Kecamatan Cibodas, Kota Tangerang, sebelum mengikuti proses pengabdian kepada masyarakat yang penulis dan tim laksanakan. Penulis menemukan bahwa pada umumnya pelaku UMKM di wilayah tersebut tidak menjalankan prinsip-prinsip manajemen yang baik dalam pengelolaan usaha yang mereka lakukan. Hal ini dikarenakan kurangnya pemahaman pelaku UMKM terhadap ilmu Manajemen Sumber Daya Manusia dan ilmu Manajemen Pemasaran yang mereka kuasai.

Ibu K (45), sebagai seorang pelaku UMKM yang bergerak di bidang kuliner menyampaikan bahwa ia kurang memahami ilmu Manajemen sehingga ia tidak mampu mengelola usahanya secara profesional. Berikut hasil penuturan wawancaranya.

Tabel1. Pengabdian Kepada Masyarakat Wawancara Pelaku UMKM Cibodas Jasa Kota Tangerang

Pertanyaan	Jawaban
Apakah anda tahu seberapa penting ilmu manajemen dalam pengelolaan usaha Anda?	“Wah tidak tahu Mas. Selama ini ya saya menjalankan usaha saya seperti yang ibu-ibu lain lakukan. Enggak pake manajemen atau apa soalnya saya enggak ngerti.”
Apakah Anda memiliki karyawan, berapa jumlahnya?	“Saya punya dua karyawan, Mas. Dua- duanya seumuran saya juga.”
Apakah anda melakukan pemanfaatan yang baik dari teknologi yang ada untuk mempromosikan produk Anda?	“Kalau teknologi yang canggih banget sih enggak Mas, palingan kita promosi dari mulut ke mulut, atau pakai facebook anak saya.”

Dalam hasil wawancara di atas, penulis melihat bahwa ibu K kurang mengetahui pentingnya ilmu Manajemen dalam pengelolaan usaha kulinernya. Hal ini bisa dilihat dari jawaban yang ia sampaikan dalam kolom jawaban

pertama. Kurangnya pengetahuan dalam ilmu Manajemen juga bisa dilihat pada kolom jawaban ke dua dan ketiga. Kolom jawaban kedua menunjukkan bahwa ibu K tidak melakukan proses rekrutmen tenaga kerja yang tepat. Ibu K mempekerjakan dua orang tenaga kerja yang sudah tidak lagi berada dalam usia produktif. Sementara kolom jawaban ketiga bisa dilihat bahwa ibu K hanya melakukan manajemen pemasaran dengan menggunakan sedikit pemanfaatan teknologi yang ada. Hal ini akan berbeda hasilnya jika Ibu K menggunakan media sosial lain seperti Instagram yang lebih luas cakupannya.

Selain ibu K, informan lain yang juga mengungkapkan hal yang tidak jauh berbeda adalah Bapak J (50). Bapak J adalah seorang pelaku UMKM yang bergerak di bidang kuliner. Dalam wawancaranya, Bapak J mengungkapkan bahwa ia hanya menjalankan usahanya secara sederhana. Hal ini disebabkan karena yang bersangkutan tidak memahami atau kurang memiliki pengetahuan tentang bagaimana mengelola sebuah usaha yang sesuai dengan Prinsip-prinsip Manajemen. Berikut hasil penuturan wawancaranya:

Tabel 2. Pengabdian Kepada Masyarakat Wawancara Pelaku UMKM Cibodas Jasa Kota Tangerang

Pertanyaan	Jawaban
Apakah anda tahu seberapa penting ilmu manajemen dalam pengelolaan usaha Anda?	"Kalau soal penting, ya saya tau itu penting, Mas. Cuman saya kan sekolahnya enggak tinggi, jadi ya menejemen itu apa, terus bagaimana ngelakuinnya kan sekolahnya enggak tinggi, Jadi ya manajemen itu apa, terus bagaimana ngelakuinnya, (pengimplementasiannya), ya saya kurang faham." saya kan sekolahnya enggak tinggi, Jadi ya manajemen itu apa, terus bagaimana ngelakuinnya, (implementasiannya), ya saya kurang faham."
Apakah Anda memiliki karyawan, berapa jumlahnya?	"Enggak, Mas. Saya cuma berdua saja sama istri saya di rumah. Sebenarnya saya pengen merekrut karyawan, cuman saya bingung gajinya, Mas. Takutnya gajinya kekecilan, cuman kalo digaji besar, sayanya takut enggak mampu."
Apakah anda melakukan	"tidak canggih-canggih banget sih Mas. Palingan pakai spanduk

pemanfaatan yang baik dari teknologi yang ada untuk mempromosikan produk Anda?	depan dan promosi dari orang ke orang."
--	---

Dari hasil wawancara di atas, penulis melihat bahwa bapak J kurang menguasai ilmu manajemen. Hal itu bisa dilihat pada kolom jawaban pertama yang menunjukkan bahwa meski ia memahami pentingnya ilmu manajemen untuk usahanya, namun ia tidak menguasai ilmu dan prinsip-prinsip manajemen. Selain itu, kolom jawaban kedua dan ketiga juga menunjukkan bahwa bapak S kurang memahami ilmu Manajemen Sumber Daya Manusia dan Manajemen Pemasaran dimana ia menjalankan usahanya hanya dibantu oleh istrinya. Hal yang kemudian berdampak pada kurangnya promosi produk kuliner yang dijual.

Informan lainnya, saudari RS (24) mengungkapkan bahwa ia memiliki usaha dibidang fashion dan telah memasarkan produknya melalui beberapa plat form E-Commerce. Ia mengungkapkan bahwa kendala yang dihadapinya dalam mengelola dan mengembangkan usahanya adalah ketidakmampuan yang bersangkutan dalam hal mengurus karyawan. Berikut hasil wawancaranya:

Tabel 3. Pengabdian Kepada Masyarakat Wawancara Pelaku UMKM Cibodas Jasa Kota Tangerang

Pertanyaan	Jawaban
Apakah anda tahu seberapa penting ilmu manajemen dalam pengelolaan usaha Anda?	"Iya, saya tahu. apalagi kalau usaha kita pengen maju kan. Cuman saya enggak tau caranya, Mas."
Apakah Anda memiliki karyawan, berapa jumlahnya?	"Enggak. Sebenarnya sih pengen punya satu karyawan atau dua, cuman saya kan orangnya enggak enakan, Mas. saya enggak berani nyuruh-nyuruh, ngatur-ngatur orang kaya gitu."
Apakah anda melakukan pemanfaatan yang baik dari teknologi yang ada untuk mempromosikan produk Anda?	Nah, kalau itu sudah lumayan sih Mas, saya sudah coba pakai Facebook, Instagram, dan beberapa laman penjualan lainnya. Cuma yah karena saya sendirian, kebanyakan gag kepegang juga Mas."

Berdasarkan hasil wawancara tersebut, bisa dilihat bahwa saudara RS kurang mengetahui cara pengimplementasian ilmu manajemen dalam mengelola usaha fashionnya, seperti yang bisa dilihat pada kolom jawaban yang pertama. Sementara kolom jawaban kedua menunjukkan bahwa saudara RS tidak memiliki pengetahuan yang cukup tentang ilmu Manajemen Sumber Daya Manusia, meski jika dilihat dari kolom jawaban ketiga, saudara RS cukup baik dalam pengelolaan pemasaran usahanya.

## 2. Proses Pelatihan: Implementasi Manajemen Sumber Daya Manusia dalam pemasaran UMKM

Kegiatan Pelatihan dilakukan dalam rangka melaksanakan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM). Pelatihan ini bertujuan untuk melatih dan mengembangkan keterampilan para pelaku UMKM agar lebih profesional dalam mengelola usaha yang mereka geluti. Kegiatan pelatihan ini sendiri bertempat di Aula Kantor Kecamatan Cibodas, Kota Tangerang, Banten, dan dilaksanakan dari tanggal 5 November 2021 sampai dengan tanggal 7 November 2021.



Gambar 1. Pengabdian Kepada Masyarakat Pelatihan UMKM Cibodas Jasa Kota Tangerang

Berdasarkan hasil photo di atas, dapat dilihat bahwa kegiatan pelatihan ini dihadiri oleh para pelaku UMKM yang tergabung dalam kelompok UMKM Cibodas Jasa. Selain itu, kegiatan pelatihan ini juga dihadiri oleh mahasiswa/i Prodi Magister Manajemen Universitas Pamulang bapak/ibu dosen pendamping, Bapak Ketua UMKM Cibodas jasa, dan Bapak Sekretaris Kecamatan Cibodas, Kota Tangerang, Banten. Hal ini juga menunjukkan bahwa kegiatan

pelatihan ini telah mendapat apresiasi serta dukungan dari berbagai pihak terkait.

Dalam pelatihan ini, kegiatan pelatihan dibagi ke dalam tiga sesi, yaitu sesi penyampaian materi, sesi tanya jawab, dan sesi praktek atau simulasi pengimplementasian teori. Penyampaian materi diharapkan bisa memperdalam dan memperluas wawasan para peserta mengenai ilmu Manajemen. Sementara kegiatan tanya jawab dilakukan untuk membantu mengatasi realita permasalahan yang dihadapi oleh peserta pelatihan. Sedangkan sesi praktek atau simulasi pengimplementasian diharapkan bisa memberi gambaran sejelas mungkin kepada peserta pelatihan tentang penerapan materi yang disampaikan, seperti yang bisa dilihat pada hasil photo berikut ini:



Gambar 2. Pengabdian Kepada Masyarakat Pelatihan UMKM Cibodas Jasa Kota Tangerang

Berdasarkan hasil photo tersebut, dapat dilihat bahwa tema besar materi yang dibawakan dalam pelatihan ini adalah "Strategi Pengembangan SDM dan Pemasaran Berbasis Usaha Mikro". Isi materi ini menjabarkan secara detail tentang pengertian serta prinsip-prinsip dalam ilmu Manajemen Sumber Daya Manusia dan ilmu Manajemen Pemasaran serta bagaimana penerapannya dalam pengelolaan UMKM. Materi pelatihan sendiri dipilih berdasarkan hasil observasi yang dilakukan penulis dan tim di lapangan, sehingga materi yang disampaikan sangat relevan dengan realita permasalahan yang dihadapi oleh peserta pelatihan (pelaku UMKM).

Pada saat pelatihan dilaksanakan, para pelaku UMKM sangat antusias dalam mengikuti dan menyimak materi pelatihan. Hal ini bisa dilihat dari

keaktifan peserta pelatihan pada saat sesi tanya jawab, seperti yang bisa dilihat pada hasil photo di bawah ini:



Gambar 3. Pengabdian Kepada Masyarakat Pelatihan UMKM Cibodas Jasa Kota Tangerang  
Hasil Photo tersebut memperlihatkan seorang pelaku UMKM sedang mengajukan pertanyaan kepada narasumber terkait kendala dan permasalahan yang ditemuinya dalam mengelola UMKM. Hal ini menunjukkan bahwa peserta pelatihan sangat antusias dan semangat dalam mengikuti pelatihan. Antusiasme peserta pelatihan juga bisa dilihat pada hasil photo berikut ini:



Gambar 4. Pengabdian Kepada Masyarakat Pelatihan UMKM Cibodas Jasa Kota Tangerang  
Hasil Photo di atas memperlihatkan situasi ketika seorang ibu-ibu peserta pelatihan bertanya tentang mekanisme perekrutan karyawan. Hal ini juga menunjukkan jika peserta pelatihan sangat antusias dalam mengikuti pelatihan. Selain itu, hasil photo di atas juga menunjukkan bahwa masih banyak pelaku UMKM yang kurang memahami cara mengelola usaha yang mereka jalankan, utamanya dalam hal pengelolaan Sumber Daya Manusia dan Pemasaran produk.



Gambar 5. Pengabdian Kepada Masyarakat Pelatihan UMKM Cibodas Jasa Kota Tangerang

### 3. Pengimplementasian: kondisi pasca Pelatihan

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara yang telah dilakukan, penulis dapat menguraikan tentang keadaan umum pelaku UMKM di Kecamatan Cibodas, Kota Tangerang, setelah mengikuti proses pelatihan dan pengembangan yang dilaksanakan. Dari hasil observasi dan wawancara tersebut menunjukkan bahwa secara umum pelaku UMKM Cibodas Jasa mendapat manfaat dari kegiatan pelatihan, diantaranya memahami tentang pentingnya ilmu manajemen dalam pengelolaan usaha yang mereka jalankan. Selain itu, para pelaku UMKM juga menjadi lebih mengerti bagaimana cara pengimplementasian ilmu Manajemen Sumber Daya Manusia dalam pengelolaan keuangan usaha mereka.

Ibu K (45), sebagai seorang pelaku UMKM yang bergerak di bidang kuliner menyampaikan bahwa setelah ia mengikuti pelatihan, ia lebih memahami tentang ilmu manajemen dan memiliki gambaran yang jelas tentang bagaimana pengimplementasiannya. Hal ini tentu berbeda dari hasil wawancara yang dilakukan saat sebelum mengikuti pelatihan. Berikut hasil penuturan wawancaranya:

Tabel 4. Pengabdian Kepada Masyarakat Wawancara Pelaku UMKM Cibodas Jasa Kota Tangerang

Pertanyaan	Jawaban
Apakah manfaat yang Anda peroleh dari proses pelatihan ini?	"Lumayan banget Mas. Saya jadi tau bagaimana cara merekrut karyawan, cara jualan online, sama apa-apa saja yang harus dilakukan untuk promosiin produk saya."
Apakah ilmu manajemen penting dalam pengelolaan usaha Anda?	"Penting Mas, buat ngurusin karyawan, ngatur promosi barang saya supaya banyak dibeli orang-orang Mas."
Bagaimana cara Anda menerapkan ilmu Manajemen Sumber Daya Manusia dalam Pengelolaan Pemasaran produk yang anda jual?	"Gini, Mas, kalo tadikan diajarin tuh, ya. Kalo enggak ngerti teknologi, kita nyari (merekrut) Orang (karyawan) yang ngerti cara mempromosikan barang kita supaya dikenal orang-orang?"

Hasil wawancara di atas menunjukkan bahwa ibu K mendapat manfaat dari proses pelatihan yang dia ikuti. Hal ini bisa dilihat dari jawaban yang ia sampaikan dalam kolom jawaban pertama. Manfaat yang ibu K peroleh dari pelatihan ini adalah pengetahuan tentang bagaimana cara pengimplementasian ilmu Manajemen Sumber Daya Manusia dalam pengelolaan pemasran usahanya. Hal ini juga bisa dilihat pada kolom jawaban nomor dua. Sementara dalam kolom jawaban ketiga, bisa dilihat bahwa setelah mengikuti pelatihan, ibu K lebih mengetahui tentang bagaimana cara mengelola Sumber Daya Manusia untuk kepentingan usahanya.

Selain ibu K, informan lain yang juga mengungkapkan hal yang tidak jauh berbeda adalah Bapak J (50). Bapak J adalah seorang pelaku UMKM yang bergerak di bidang kuliner. Bapak J mengungkapkan bahwa ia mendapat banyak manfaat dari pelatihan yang dia ikuti. Berikut hasil penuturan wawancaranya:

Tabel 5. Pengabdian Kepada Masyarakat Wawancara Pelaku UMKM Cibodas Jasa Kota Tangerang

Pertanyaan	Jawaban
Apakah manfaat yang Anda peroleh dari proses pelatihan ini?	"Sekarang saya jadi mengerti kalau usaha gag bisa untung yah buat apa dijalankan ya Mas. Jadi meang promosi jualan kita itu penting betul supaya dapat untung."

Apakah ilmu manajemen penting dalam pengelolaan usaha Anda?	"Penting banget ya Mas."
Bagaimana cara Anda menerapkan ilmu Manajemen Sumber Daya Manusia dalam pengelolaan Pemasaran usaha yang Anda jalankan?	"Kalo ngerekrut karyawan, kita harus cari orang yang tepat, yang sesuai sama kebutuhan. Kalo misal saya butuhnya buat masak, ya saya cari orang yang bisa masak. Terus kalo saya butuh orang buat promosiin jualan kita yah harus mengerti teknologi ya Mas."

Hasil wawancara di atas menunjukkan bahwa Bapak J merasakan manfaat dari proses pelatihan yang dia ikuti. Hal ini bisa dilihat dari jawaban yang ia sampaikan dalam kolom jawaban pertama. Manfaat pengetahuan yang bapak J peroleh dari pelatihan ini adalah memiliki pengetahuan yang jauh lebih baik tentang ilmu Manajemen. Sementara dalam kolom jawaban kedua, Bapak J mengungkapkan bahwa ilmu manajemen sangat penting untuk diterapkan dalam usahanya. Sementara kolom jawaban ketiga menunjukkan bahwa bapak J telah mengetahui cara dalam proses pengimplementasian ilmu Manajemen Sumber Daya Manusia dalam Pemasaran usahanya.

Informan Lainnya, saudari RS (24), seorang pelaku UMKM dalam dalam bidang fashion. Dalam wawancaranya setelah pelatihan, ia mengungkapkan bahwa ia mendapat banyak manfaat dari acara pelatihan yang dia ikuti. Berikut hasil wawancaranya:

Tabel 6. Pengabdian Kepada Masyarakat Wawancara Pelaku UMKM Cibodas Jasa Kota Tangerang

Pertanyaan	Jawaban
Apakah manfaat yang Anda peroleh dari proses pelatihan ini?	"Sekarang saya jadi mengerti kalau usaha gag bisa untung yah buat apa dijalankan ya Mas. Jadi meang promosi jualan kita itu penting betul supaya dapat untung."
Apakah ilmu manajemen penting dalam pengelolaan usaha Anda?	"Pasti dong. Makanya saya hadir ke pelatihan ini."
Bagaimana cara Anda menerapkan ilmu Manajemen Sumber Daya Manusia dalam pengelolaan	"Misal saya butuh pegawai, maka saya harus nyari yang sesuai. Dicari tahu latar belakangnya, pengalamannya, dan pendidikannya. Terus kita juga harus ajarin, kita latih. Sama



Pemasaran usaha Yang Anda jalankan?	kita juga harus sopan dan ramah sama pegawai kita supaya dia kerjanya jadi lebih semangat.”
---	---

Hasil wawancara di atas menunjukkan bahwa saudari RS merasakan manfaat dari proses pelatihan yang diikutinya. Hal ini bisa dilihat dari jawaban yang ia sampaikan dalam kolom jawaban pertama. Sementara dalam kolom jawaban kedua, saudari RS mengungkapkan bahwa ilmu manajemen sangat penting dalam pengelolaan usahanya. Sedangkan kolom jawaban ketiga menunjukkan bahwa saudari RS memahami bagaimana cara penerapan ilmu manajemen Sumber Daya Manusia dalam usahanya.



Figure 6. Pengabdian Kepada Masyarakat Pelatihan UMKM Cibodas Jasa Kota Tangerang.

## PENUTUP

### Kesimpulan

Hasil pengabdian menunjukkan bahwa para pelaku UMKM sebelum menjalani pelatihan umumnya kurang memiliki pemahaman yang baik tentang ilmu Manajemen Sumber Daya Manusia dan Manajemen Pemasaran, sehingga berdampak pada kurangnya keterampilan pelaku UMKM dalam mengelola usaha yang mereka geluti. Dengan kata lain, pelaku UMKM pada umumnya kurang memiliki keterampilan yang baik dalam mengelola usahanya. Selain itu, hasil pengabdian juga menunjukkan bahwa kegiatan pelatihan ini cukup efektif dalam meningkatkan wawasan serta keterampilan pelaku UMKM. Dimana setelah mengikuti kegiatan pelatihan dan pengembangan tersebut, para pelaku UMKM menjadi lebih memahami pentingnya penerapan Ilmu Manajemen Sumber Daya Manusia Dan Ilmu Pemasaran produk. Hal yang kemudian berdampak pada pengelolaan usaha yang lebih baik dari sebelumnya.

## Saran

Untuk mengelola dan mengembangkan usaha yang sedang dijalankan, penting bagi para pelaku UMKM untuk mengikuti beberapa saran berikut:

1. Para pelaku UMKM di Wilayah Cibodas jasa disarankan untuk lebih sering mengikuti kegiatan pelatihan dan pengembangan dalam rangka meningkatkan keterampilan serta kemampuan pengelolaan, khususnya dalam ilmu Manajemen Sumber Daya Manusia dan Manajemen Pemasaran.
2. Pelaku UMKM Cibodas Jasa harus lebih selektif dalam proses rekrutmen pegawai dengan mempertimbangkan keterampilan dan latar belakang calon pegawai yang sesuai dengan kebutuhan kerja.
3. Perlunya untuk rutin dan disiplin dalam melakukan pemasaran pada setiap produk yang dijual agar semakin dikenal masyarakat luas.
4. Kelompok UMKM Cibodas Jasa disarankan untuk menjalin kerja sama dengan pihak-pihak luar, baik dari instansi pemerintah maupun swasta terkait dengan pelatihan dan pengembangan usaha.

## DAFTAR PUSTAKA

- Bernardin, & Russell. (1998). Human Resource Management. Second Edition, Singapore: McGraw-Hill Book Co
- Catio, M. S. (2020). Manajemen Sumber Daya Manusia. Indigo Media.
- Edward, N. (2020, Agustus 24). Retrieved from Kementerian Keuangan Republik Indonesia: <https://www.djkn.kemenkeu.go.id/artikel/baca/13317/UMKM-Bangkit-Ekonomi-Indonesia-Terungkit.html>
- Haryadi, R. N., Rojali, A., & Fauzan, M. (2021). Sosialisasi Penggunaan Online Shop berbasis Website di UMKM Cimanggis. Jurnal Pengabdian Masyarakat Madani (JPMM), 1(1), 10-16.
- Haque-Fawzi, M. G., Iskandar, A. S., Erlangga, H., & Sunarsi, D. (2022). STRATEGI PEMASARAN Konsep, Teori dan Implementasi. Pascal Books.
- Idris, M. (2021, Mei 26). Retrieved from Kompas.Com:

- <https://money.kompas.com/read/2021/05/15/083104126/apa-itu-umkm-dan-contohnya?page=all#:~:text=UMKM%20adalah%20sebagai%20bisnis%20yang,atau%20aset%2C%20serta%20jumlah%20karyawan>.
- Kumala, D., Novianti, Y., & Safitri, N. (2021). Pelatihan Kewirausahaan dan Pemasaran bagi Pengurus Koperasi Usaha Kecil dan Menengah di Kelurahan Tugu Cimanggis. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Madani (JPMM)*, 1(1), 6-9.
- Mulyana, D. (2010). Komunikasi efektif "Suatu pendekatan lintas budaya". Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.
- Pratomo, L. A., Esha, L., Ekasari, A., Rahmawati, U. N., & Ameliana, W. C. (2021). Pelatihan Dalam Menetapkan Strategi Komunikasi Pemasaran Yang Tepat Untuk Produk Dan Jasa dari UKM. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Madani (JPMM)*, 1(2), 165-171.
- Sendari, A. (2021, Februari 9). Retrieved from Kompas.Com: <https://hot.liputan6.com/read/4478774/implementasi-adalah-pelaksanaan-tujuan-pahami-pengertian-dan-contohnya>
- Siswanto. (2020). *Manajemen Tenaga Kerja Indonesia: Pendekatan Administratif dan Operasioanl*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Sugiyono. (2007). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif , dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sunarsi, D. (2018). Pengembangan Sumber Daya Manusia Strategik & Karakterisrik Sistem Pendukungnya: Sebuah Tinjauan. *Jurnal Ilmiah MEA (Manajemen, Ekonomi, & Akuntansi)*, 2(3), 178-194.
- Sutrisno. (2003). *Manajemen Keuangan: Teori, Konsep, dan Aplikasi*. Yogyakarta: Ekonisia.
- Wasan, G. H., & Sariningsih, A. (2021). Pelatihan Pemasaran Produk Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Berbasis Digital di Kecamatan Citeureup. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Madani (JPMM)*, 1(1), 31-36.