

Pelaksanaan kegiatan Pelatihan pengelolaan UMKM untuk meningkatkan efisiensi dengan Metode Low Cost

Sudiman¹, Wahyu²,

^{1,2}Fakultas Teknik, Program Studi Teknik Industri, Universitas Pamulang
Jl. Surya Kencana No.1, Pamulang, Tangerang Selatan, Indonesia 15417
e-mail: dosen01307@gmail.ac.id, dosen02342@unpam.ac.id,

Abstrak

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk meningkatkan strategi dengan keterbatasan modal dapat melakukan pengembangan bisnis UMKM. dan berdampak pada jangkauan pasar dan daya saing produk UMKM. *Low-cost strategy* adalah pendekatan bisnis yang memprioritaskan efisiensi dalam setiap aspek operasional dan produksi dengan tujuan mengurangi biaya yang dikeluarkan perusahaan. Strategi ini berfokus pada bagaimana sebuah bisnis dapat memproduksi barang atau menyediakan layanan dengan biaya yang serendah mungkin, tanpa mengorbankan kualitas secara signifikan. Menekan biaya memungkinkan bisnis menawarkan harga yang lebih rendah kepada konsumen, yang pada akhirnya memberi mereka kemampuan untuk bersaing lebih efektif, terutama di pasar yang sangat sensitif terhadap harga. Metode yang akan digunakan dalam pengabdian masyarakat ini adalah melalui kegiatan ialah Penyuluhan, dan diskusi. Berdasarkan hasil survey kepaahaman peserta yaitu 73% paham,, 18 % dan 9 % masyarakat Desa Serdang kulon setelah pelaksanaan pengabdian Masyarakat.

Kata kunci: 3-5 kata kunci Low-cost strategy, biaya, Desa Serdang kulon

1. PENDAHULUAN

Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) memiliki dampak yang signifikan pada perekonomian nasional. Mereka memacu pertumbuhan ekonomi, menciptakan peluang kerja dan meningkatkan kesejahteraan sosial. Dukungan terhadap UMKM penting untuk memacu pertumbuhan ekonomi dan meningkatkan taraf hidup masyarakat. Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) telah memberikan kontribusi besar bagi perekonomian Indonesia, menyumbang sekitar 97% tenaga kerja, 60% Produk Domestik Bruto (PDB), dan 15,5% ekspor. UMKM Indonesia juga mendominasi dunia usaha, mencapai 99,99% dari total pengusaha, dengan jumlah yang fantastis, yaitu 64,2 juta unit, menjadikan Indonesia sebagai negara dengan jumlah UMKM terbanyak di ASEAN. Sebagai informasi tambahan, responden dari survei ini sebagian besar terdiri dari perempuan berusia 25-49 tahun dengan usia rata-rata 34 tahun. Khususnya, 83% dari operasi bisnis perempuan pengusaha sebagian besar terpusat di provinsi-provinsi terkemuka di Jawa, termasuk Daerah Khusus Ibukota (DKI) Jakarta dan Jawa Barat. Keberadaan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) saat ini tidak dapat hindarkan karena berfungsi untuk menopang perekonomian bangsa. Desa Serdang Kulon berada di wilayah kecamatan Panongan mempunyai penduduk sebanyak 12.870 jiwa. Menurut riwayat asal kata Serdang Kulon adalah: Serdang yang berarti menyeberang dan Kulon yang berarti Batas. Serdang Kulon artinya menyeberang sungai Cirarab ke arah Kulon untuk menghindari penjajah. Desa Serdang Kulon mulai berdiri tahun 1940 dengan di kepala seorang Kepala Desa yang dipilih rakyat. Luas wilayah : 354,117 Ha, dengan jarak ke Kecamatan Panongan sekitar 1,5 KM dan jarak ke Kabupaten Tangerang kurang lebih

14 KM. Lokasi kantor desa yang beralamat di Jl. Amd No.1, Serdang Kulon, Kec. Panongan, Kabupaten Tangerang, Banten 15710 saat ini dipimpin oleh seorang Kepala Desa bernama Aden Sukarna S.Sos. Desa Serdang Kulon di Kecamatan Panongan ditetapkan sebagai desa percontohan untuk program pemberdayaan masyarakat desa. *Low-cost strategy* adalah pendekatan bisnis yang memprioritaskan efisiensi dalam setiap aspek operasional dan produksi dengan tujuan mengurangi biaya yang dikeluarkan perusahaan. Strategi ini berfokus pada bagaimana sebuah bisnis dapat memproduksi barang atau menyediakan layanan dengan biaya yang serendah mungkin, tanpa mengorbankan kualitas secara signifikan. Menekan biaya memungkinkan bisnis menawarkan harga yang lebih rendah kepada konsumen, yang pada akhirnya memberi mereka kemampuan untuk bersaing lebih efektif, terutama di pasar yang sangat sensitif terhadap harga.

Berdasarkan latar belakang di atas, kami kelompok PkM yang terdiri dari dosen dan mahasiswa terpanggil untuk ikut serta membantu memecahkan persoalan yang dihadapi yaitu: Bagaimana strategi dengan keterbatasan modal dapat melakukan pengembangan bisnis UMKM. Dan bagaimana **Strategi Low cost** berdampak pada jangkauan pasar dan daya saing produk UMKM?

2.METODE PENGABDIAN

Hal mendasar yang ditawarkan untuk ikut memecahkan masalah adalah melalui kegiatan pembinaan dan pendampingan masyarakat di Desa Serdang Kulon berada di wilayah kecamatan panongan, kabupaten Tangerang Banten. yang dikemas dengan nama kegiatan **“Pelatihan pengelolaan UMKM untuk meningkatkan efisiensi dengan Metode Low Cost”**. Kebijakan ini membawa peluang dan dampak positif bagi pebisnis, termasuk para pelaku UMKM yang telah siap membuka usahanya kembali. UMKM yang masih memiliki modal kerja sudah tentu siap memulai kembali usahanya. (Simanjorang, 2020). Dengan demikian, pelaku usaha harus bias beradaptasi dengan berbagai perubahan tersebut.). Oleh karena itu, penyuluhan perlu dilakukan bagi masyarakat sebagai pelaku usaha yang berada. Selanjutnya, secara garis besar solusi dari permasalahan yang telah dikemukakan adalah: Keuangan Lemah: Banyak UMKM masih punya omzet dan keuntungan yang sangat rendah. Daya Beli Menurun: Sulit Pinjam Modal. Terganggu Perubahan Iklim: UMKM Kebijakan Berubah-ubah, Branding Kurang Optimal: Meski penting, banyak UMKM belum maksimal dalam membangun merek dan promosi di media sosial dengan harga yang dapat dijangkau.

Adapun pendekatan yang digunakan dalam rangka pengabdian kepada masyarakat adalah Community Development, yaitu pendekatan yang berorientasi kepada upaya-upaya pengembangan pemberdayaan masyarakat dengan menjadikan masyarakat sebagai subyek dan sekaligus obyek pembangunan dan melibatkan mereka secara langsung dalam berbagai kegiatan pengabdian masyarakat sebagai upaya meningkatkan peran serta mereka dalam pembangunan demi kepentingan mereka sendiri. Pesuasif, yaitu pendekatan yang bersifat seruan dan ajakan dengan hikmah dan bijaksana tanpa dilandasi unsur paksaan dalam bentuk apapun, agar masyarakat termotivasi untuk berusaha meningkatkan kualitas mereka, baik dalam hal keberagaman, ekonomi maupun pembangunan secara umum. Edukatif, yaitu pendekatan yang dalam program maupun pelaksanaan pengabdian mengandung unsur pendidikan yang dapat mendinamisasikan masyarakat menuju kemajuan yang dicita-citakan. Partisipatif, yaitu pendekatan yang berorientasi kepada upaya peningkatan peran serta masyarakat secara

langsung dalam berbagai proses dan pelaksanaan. Dan Normatif, yaitu pendekatan yang didasarkan kepada norma, nilai, hukum dan peraturan perundangan yang berlaku. Kesempatan tanya jawab diberikan untuk memperjelas hal-hal yang masih menjadi keraguan. Metode yang akan digunakan dalam pengabdian masyarakat ini adalah melalui kegiatan ialah Penyuluhan, dan diskusi.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Penyuluhan ini akan dilaksanakan secara interaktif dan partisipatif ddi Serdang Kulon, Pusat Kegiatan Masyarakat Serdang Kulon, berikut gambar 3.1 :



Sumber : Penulis

Gambar 3.1 Penyuluhan tentang Metode Low Cost

Pengabdian kepada Masyarakat di Aula desa Serdang Kulon berlangsung yang terdiri dari sesi teori dan sesi praktik. Berdasarkan hasil survey pada gambar 3.2 kepaahaman peserta yang dilakukan kepada masyarakat Desa Serdang kulon setelah pelaksanaan pengabdian masyarakat, maka diperoleh sebagai berikut



Sumber : Penulis

Gambar 3.2 Survey kepaahaman Peseta

4. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat oleh Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat (LPPM) dan Dosen Program Studi Teknik Industri Universitas Pamulang adalah sebagai berikut

1. Dengan strategi pengembangan bisnis UMKM dengan keterbatasan modal serta dampak strategi biaya rendah (low-cost) terhadap jangkauan pasar dan daya saing produk UMKM. Dengan menganalisis kedua aspek ini, diharapkan dapat teridentifikasi pendekatan yang inovatif dan realistis bagi UMKM untuk mencapai pertumbuhan yang berkelanjutan.
2. Dampak ini akan memberikan wawasan penting tentang bagaimana UMKM dapat mengatasi tantangan finansial dan bersaing secara efektif di pasar yang kompetitif, sekaligus memaksimalkan potensi jangkauan produk mereka.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan Terimakasih Kepada Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat (LPPM)

Terima kasih kepada Dekan fakultas Teknik, Ketua program studi teknik Industri dan terima kasih kami ucapkan kepada Koordinator Pengabdian Kepada Masyarakat yang telah memfasilitasi kegiatan pada semester ini.

DAFTAR PUSTAKA

1. Dimas Aditya Pratama dkk, (2023) *Penguatan Branding Produk UMKM untuk Meningkatkan Nilai Jual Dengan Metode Low Cost* Di Kota Surabaya. Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Terbuka.
2. <https://knppm.ugm.ac.id/wp-content/uploads/sites/1943/2024/12/3.-Diva-Lathifah-OPTIMALISASI-PENGELOLAAN-KEUANGAN-UMKM-19-29.pdf>
3. <https://getimedia.id/2025/01/15/tantangan-dan-peluang-umkm-indonesia-di-tahun-2025/>.
4. <https://www.ksap.org/sap/wp-content/uploads/2025/03/MAKALAH-UMKM-2025.pd>
5. <https://www.radarbanten.co.id/2019/10/09/serdang-kulon-desa-percontohan-pemberdayaan-masyarakat/>
6. <https://ketoko.co.id/blog/read/kenali-low-cost-strategy-sebagai-strategi-yang-umkm-friendly>
7. <https://journal.lppmunindra.ac.id/index.php/pkm/article/viewFile/22474/6714>