

Dari Tradisional ke Profesional melalui Optimalisasi Operasional Kerja Untuk Peningkatan Daya Saing UMKM Kelurahan Kebon Besar Kecamatan Batu Ceper Kota Tangerang – Banten

Ramdani Lukito¹, Aod Abdul Jawad²

^{1,2}Fakultas Teknik, Program Studi Teknik Industri, Universitas Pamulang Jalan Surya Kencana No. 1 Pamulang, Tangerang Selatan 15417 email : ¹dosen02979@unpam.ac.id,

²dosen02273@unpam.ac.id

ABSTRAK

Pada pelaksanaan Pengabdian Masyarakat ini bertujuan untuk mengkaji strategi dan implementasi optimalisasi operasional kerja dalam rangka meningkatkan daya saing Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Kelurahan Kebon Besar, Kecamatan Batu Ceper, Kota Tangerang - Banten. UMKM di Kelurahan Kebon Besar memiliki potensi signifikan sebagai tulang punggung ekonomi lokal, namun masih dihadapkan pada berbagai tantangan seperti efisiensi produksi yang belum optimal, keterbatasan akses pasar, serta manajemen sumber daya manusia dan keuangan yang belum profesional. Melalui pendekatan kualitatif dengan wawancara mendalam kepada pelaku UMKM, pemerintah Kelurahan, dan pendamping, serta observasi partisipatif, penelitian ini menganalisis kondisi operasional UMKM saat ini dan mengidentifikasi area-area kritis untuk perbaikan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa optimalisasi operasional kerja dapat dicapai melalui empat pilar utama: (1) peningkatan efisiensi dan kualitas dalam manajemen produksi melalui standarisasi dan adopsi teknologi tepat guna; (2) penguatan strategi pemasaran dan branding melalui digitalisasi dan pengembangan identitas lokal yang unik; (3) pengembangan kapasitas dan kesejahteraan sumber daya manusia; serta (4) perbaikan manajemen keuangan dan dorongan inovasi produk. Implementasi strategi ini diharapkan dapat mendorong transformasi UMKM dari skala tradisional menuju operasional yang lebih profesional, sehingga mampu meningkatkan daya saing produk di pasar yang semakin kompetitif, serta berkontribusi pada pertumbuhan ekonomi Kelurahan Kebon Besar secara berkelanjutan.

Kata Kunci: Optimalisasi Kerja, Daya Saing, UMKM, Kelurahan Kebon Besar, Operasional Profesional.

1. PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memegang peranan krusial sebagai pilar ekonomi di Indonesia, tak terkecuali di tingkat Kelurahan. Di Kelurahan Kebon Besar, Kecamatan Batu Ceper, Kota Tangerang - Banten, sektor UMKM memiliki potensi yang signifikan dalam mengerakkan perekonomian lokal, menciptakan lapangan kerja, dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Keberadaan UMKM di Kelurahan ini mencerminkan kearifan lokal dan kreativitas masyarakat dalam menghasilkan berbagai produk dan jasa yang memiliki nilai ekonomi.

Kondisi operasional yang masih tradisional ini menyebabkan daya saing UMKM di Kelurahan Kebon Besar menjadi rentan terhadap fluktuasi pasar, persaingan dengan produk sejenis dari luar, serta perubahan preferensi konsumen. Apabila permasalahan ini tidak diatasi, potensi ekonomi Kelurahan melalui sektor UMKM tidak dapat terealisasi secara maksimal, bahkan dapat mengancam keberlanjutan usaha.

Oleh karena itu, diperlukan suatu upaya optimalisasi operasional kerja yang terencana dan sistematis untuk mendorong UMKM Kelurahan Kebon Besar bertransformasi dari pendekatan tradisional menuju operasional yang lebih **profesional**. Optimalisasi ini diharapkan tidak hanya meningkatkan efisiensi internal, tetapi juga secara signifikan mengangkat daya saing produk, memperluas akses pasar, dan pada akhirnya, berkontribusi pada pertumbuhan ekonomi yang berkelanjutan di Kelurahan Kebon Besar.

Kelurahan Kebon Besar di Kecamatan Batu Ceper merupakan Kelurahan yang cukup potensial untuk dikembangkan. Kelurahan ini terdiri dari beberapa macam warga dilihat dari mata pencahariannya, Pelaku UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah), ini adalah sektor mata pencarian yang sangat dominan dan menjadi fokus utama penelitian Anda. Banyak warga Kebon Besar kemungkinan besar terlibat dalam berbagai jenis usaha kecil dan menengah, seperti produsen Makanan & Minuman, pembuatan kue rumahan, katering kecil, warung makan/minum, produksi makanan olahan (keripik, camilan). Sektor Jasa: Jasa jahit, salon rumahan, laundry kiloan, bengkel motor/mobil kecil, layanan reparasi elektronik, jasa transportasi lokal.

Sektor perdagangan: Pemilik warung kelontong, pedagang pasar tradisional, toko kelontong, pedagang online skala kecil.Untuk generasi muda di Kelurahan Kebon Besar pada umumnya berprofesi sebagai buruk pabrik, yang mana perluadanya pengembangan skil dan keterampilan diluar itu agar dapat mengembangkan kegiatan diKelurahannya. Warga Kelurahan Kebon Besar jika dilihat dari jenjang pendidikan masih ada yang putus sekolah sampai tingkat SLTA, artinya hal ini harus ditopang dengan kegiatan-kegiatan yang dapat memberdayakan mereka dengan baik.

2. METODE PENGABDIAN

Metode pelaksanaan memaparkan tahapan yang perlu dilakukan mulai dari perencanaan/ pengusulan hingga pelaporan dalam saru rangkaian kegiatan pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat. Metode pelaksanaan dalam kegiatan pengabdian kepada warga masyarakat Kelurahan Kebon Besar Batu Ceper Tangerang.

Atas ketertarikan tim pengusul berdasarkan pengamatan sehari-hari. Adapun tahapan pelaksanaan program pengabdian kepada masyarakat sebagai berikut:

1. Tahap Pengusulan

Setelah tim pengusul melakukan observasi awal dan sudah mengidentifikasi permasalahan pada objek pengabdian kepada masyarakat, maka dapat ditentukan temanya atau judulnya. Selanjutnya berdasarkan tema tersebut disusunlah proposal pengabdian kepada masyarakat yang diajukan melalui program Sintias. Program Sintias merupakan program pengusulan penelitian dan pengabdian kepada masyarakat bagi dosen yang akan melakukan tridharma perguruan tinggi yang dikelola oleh Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat (LPPM) Universitas Pamulang. Setelah diusulkan dan di unggah melalui web.sintias.unpam.ac.id proposal usulan akan dikirim ke reviewer oleh pihak LPPM Universitas Pamulang. Setelah mendapat catatan, tanggapan, mana-mana yang harus direvisi dan persetujuan dari reviewer kegiatan dapat dilaksanakan dengan mendapatkan surat tugas, kontrak penelitian / pengabdian, surat pengantar yang semuanya dapat dilakukan sendiri oleh tim dosen pengusul kegiatan pengabdian kepada masyarakat dengan mendownload dokumen apa yang dibutuhkan.

Pada sistem Sintias ini sudah disiapkan template penelitian dan template pengabdian kepada masyarakat internal Universitas Pamulang. Jadi pengusul tinggal mengisikan sesuai template dan mengikuti ketentuan yang berlaku dalam pengisian template yang telah ditetapkan LPPM Universitas Pamulang, yang diajukan oleh ketua pengusul berikutnya mendapat persetujuan dari seluruh anggota. Hal ini dimaksudkan untuk memudahkan tim pengusul baik penelitian ataupun pengabdian kepada masyarakat dan pihak LPPM untuk merencanakan, melaksanakan, monitoring hasil dan melakukan evaluasi terhadap tim dosen pengusul yang melaksanakan tridharma Perguruan Tinggi.

2. Tahap Pengumpulan data

Pengumpulan data yaitu mengumpulkan data di lokasi pengabdian dengan melakukan konsultasi, observasi, wawancara, dan dokumentasi dengan menentukan strategi pengumpulan data yang dipandang tepat untuk menentukan tema atau fokus serta pendalaman data pada proses pengumpulan data berikutnya. Pada tahap pengumpulan data ini ditujukan untuk mengidentifikasi permasalahan yang terjadi di kepada warga masyarakat Kelurahan Kebon Besar Batu Ceper. Dari hasil survei dan wawancara dengan beberapa warga diperoleh data permasalahan salah satunya banyaknya warga ibu-ibu sebagai ibu rumah tangga, sehingga kurang produktif dan tidak menghasilkan apa-apa.

3. Tahap Persiapan Pelaksanaan

Tahap persiapan ini, dengan melakukan koordinasi secara intensif dengan anggota (tim) sebelum pelaksanaan kegiatan, dengan tujuan agar pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat dapat berjalan lancar. Persiapan pelaksanaan meliputi : menyiapkan materi penyuluhan, menyiapkan pemateri/narasumber, persiapan konsumsi, daftar hadir, spanduk, dokumentasi dan perlengkapan lain yang dibutuhkan terkait pelaksanaan kegiatan. Setelah semua sudah siap tentu juga perlu konfirmasi kepada pelaksana tugas Kepala Kelurahan Kebon Besar serta masyarakat, untuk ketetapan hari, tanggal dan waktu pelaksanaan.

4. Tahap Pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat

Tahap pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat merupakan tahap pelaksanaan pelatihan Optimalisasi Operasional Kerja Untuk Peningkatan Daya Saing UMKM Kelurahan Kebon Besar Kecamatan Batu Ceper Kota Tangerang Banten.

Pada tahap ini tim pengusul melakukan penyuluhan sesuai tema terkait, melakukan sharing pendapat, dan mengidentifikasi kebutuhan materi yang diinginkan dan penawaran program pengabdian kepada masyarakat berkelanjutan di masa-masa yang akan datang. Langkah ini dilakukan tim pengusul agar program pengabdian kepada masyarakat ini berjalan lancar dan tepat sasaran sesuai dengan tujuan dilakukannya pengabdian kepada masyarakat dan hasilnya dapat dirasakan dan berguna untuk warga sekitar

5. Tahap Pelaporan Hasil Pengabdian

Pada tahap pelaporan hasil pengabdian kepada masyarakat ini merupakan laporan serangkaian kegiatan mulai dari survei pra pengabdian hingga pelaporan kegiatan. Hasil yang diperoleh tim pengusul diinterpretasikan agar dapat bermanfaat bagi pembaca ataupun pengguna, selain itu juga dapat referensi pengabdian berikutnya. Tentu akan dilampirkan dokumen kegiatan penyuluhan pentingnya menggerakkan perekonomian rakyat agar dapat menghasilkan pendapatan yang bisa digunakan untuk memperkuat perekonomian masyarakat di Kelurahan Kebon Besar Kecamatan Batu Ceper Tangerang Banten.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pembinaan mengenai Optimalisasi Operasional Kerja Untuk Peningkatan Daya Saing UMKM Kelurahan Kebon Besar Kecamatan Batu Ceper Kota Tangerang telah memberikan pengetahuan baru dan ide baru dalam inovasi pengelolaan usaha UMKM. Berdagang merupakan kelompok kerja terbesar di wilayah Kelurahan Batu Ceper. Materi yang disampaikan saat penyuluhan kepada warga adalah bagaimana menggabungkan beberapa elemen kunci yang krusial untuk pengembangan ekonomi lokal dan keberlanjutan UMKM. Peningkatan daya saing adalah tujuan akhir yang vital. Di pasar yang semakin kompetitif, UMKM harus mampu menawarkan nilai unik dan bersaing secara efektif. Optimalisasi operasional adalah salah satu cara paling efektif untuk mencapai hal ini.

3.1 Hasil

Kegiatan pengabdian Kepada Masyarakat yang dilakukan di Kelurahan Kebon Besar Kecamatan Batu Ceper Kabupaten Tangerang cukup mendapat partisipasi masyarakat setempat, partisipasi tersebut tidak hanya dalam kehadiran namun juga interaktif dalam mengemukakan pendapat dan dialog secara aktif selama proses pemberian materi dan pelatihan berlangsung. Berikut merupakan foto-foto hasil dokumentasi selama pelaksanaan pelatihan di Kelurahan Kebon Besar Kecamatan Batu Ceper Kota Tangerang.



Gambar 3.1 Foto Kegiatan PKM

Pengabdian Kepada Masyarakat yang dilakukan di Kelurahan Kebon Besar Kecamatan Batu Ceper Kota Tangerang cukup mendapat partisipasi masyarakat setempat, partisipasi tersebut tidak hanya dalam kehadiran namun juga interaktif dalam mengemukakan pendapat dan dialog secara aktif selama proses pemberian materi dan pelatihan berlangsung. Berikut merupakan foto-foto hasil dokumentasi selama pelaksanaan pelatihan di Kelurahan Kebon Besar Kecamatan Batu Ceper Kota Tangerang.

3.2 Pembahasan

Peserta kegiatan penyuluhan ini terdiri dari 38 orang warga masyarakat Kelurahan Kebon Besar. Penyuluhan ini diawali dengan penyampaian materi tentang definisi Optimalisasi kerja. Bagian ini menyajikan temuan-temuan kunci yang diperoleh dari observasi dan wawancara dengan warga masyarakat, sesuai dengan tujuan yang telah ditetapkan. Hasil disajikan secara sistematis untuk memberikan gambaran komprehensif mengenai kondisi operasional UMKM, potensi optimalisasi, serta dampaknya terhadap daya saing.

Antusiasme warga peserta PKM sangat besar pada sesi diskusi dan tanya jawab yang dibuktikan dengan banyaknya warga yang bertanya, seperti (1) bagaimana agar proses produksi usaha dapat efisien, (2) penggunaan media social yang efektif untuk pemasaran produk, (3) bagaimana SDM ditingkatkan dalam keterampilan yang memadai untuk operasional usaha, dan (4) masyarakat masih bingung mengelola keuangan pribadi dan keuangan usaha agar terpisah dengan jelas.

Pelaksanaan PKM pada akhir pelatihan selanjutnya dilakukan evaluasi yang merupakan penilaian setelah rangkaian dilakukan oleh tim PKM sesuai dengan jadwal yang telah ditentukan. Proses evaluasi yang dilakukan tim PKM adalah dengan menyebarkan kuesioner pada akhir acara untuk mengetahui tingkat pemahaman terkait materi PKM yang sudah disampaikan. Ada empat instrument kuesioner yang disertakan yaitu materi selama proses penyuluhan dan pelatihan pembuatan minuman. Peserta PKM bisa menanggapi instrumen kuesioner tersebut dengan memilih menggunakan skala likert 1 s/d 3 (Sangat paham, cukup paham, tidak mengerti). Berikut merupakan hasil evaluasi terkait pelaksanaan PKM yang sudah dilaksanakan dengan total responden sebanyak

38 orang/peserta.



(Sumber: Hasil Pengolahan Data)

Gambar 3.2 Tanggapan Instrumen Kuisioner

Grafik ini menyajikan hasil kuesioner yang mengukur tingkat pemahaman responden (Pelaku UMKM atau peserta PKM) terhadap empat aspek kunci manajemen usaha: Produksi, Pemasaran, Sumber Daya Manusia (SDM), dan Keuangan. Skala pengukuran yang digunakan adalah "Sangat Paham", "Cukup Paham", dan "Tidak Mengerti".

Variasi Tingkat Pemahaman: Terdapat variasi yang signifikan dalam tingkat pemahaman responden antar aspek. Ini menunjukkan bahwa materi atau intervensi PKM mungkin memiliki tingkat efektivitas yang berbeda untuk setiap aspek, atau memang ada perbedaan awal dalam pemahaman responden.

Tidak Ada Responden yang "Tidak Mengerti" Aspek Produksi: Ini adalah poin yang sangat positif untuk Aspek Produksi, menunjukkan bahwa setidaknya semua responden memiliki dasar pemahaman, meskipun tidak semuanya "Sangat Paham".

Adanya Tingkat "Tidak Mengerti" yang Cukup Tinggi di Aspek Lain: Terutama pada Aspek SDM dan Pemasaran, persentase responden yang "Tidak Mengerti" cukup signifikan.

Tabel 3.1 Hasil Kuesioner Tanggapan Peserta PKM

Instrumen Kuesioner	Sangat Paham	Cukup Paham	Tidak Mengerti
Aspek Produksi	9	29	0
Aspek Pemasaran	5	21	12
Aspek SDM	5	19	14
Aspek Keuangan	7	20	11

(Sumber: Hasil Pengolahan Data)

Tabel 3.2 Hasil Kuesioner dalam persen

Instrumen Kuesioner	Sangat Paham	Cukup Paham	Tidak Mengerti
Aspek Produksi	24%	76%	0%
Aspek Pemasaran	13%	55%	32%
Aspek SDM	13%	50%	37%
Aspek Keuangan	18%	53%	29%

(Sumber: Hasil Pengolahan Data)

Berdasarkan **tabel 4.1** dan **tabel 4.2** berikut adalah analisis tiap aspek dari kuisioner peserta PKM kelurahan kebon besar.

1. Aspek Produksi

Keunggulan: Ini adalah aspek dengan tingkat pemahaman terbaik. 76% responden menyatakan "Cukup Paham" dan 24% "Sangat Paham", dengan 0% yang "Tidak Mengerti". Ini mengindikasikan bahwa topik produksi mungkin paling familiar bagi responden (misalnya, karena ini adalah inti bisnis mereka sehari-hari), atau penyampaian materi PKM tentang produksi sangat efektif dan mudah dicerna.

Implikasi: Ke depannya, PKM untuk aspek produksi bisa difokuskan pada optimalisasi atau inovasi lebih lanjut, karena dasar pemahaman sudah kuat.

2. Aspek Pemasaran

Keunggulan (relatif): 55% "Cukup Paham" dan 13% "Sangat Paham". Mayoritas masih memiliki pemahaman dasar.

Kelemahan/Tantangan: 32% responden menyatakan "Tidak Mengerti". Ini adalah persentase yang cukup besar dan menunjukkan bahwa hampir sepertiga responden belum memiliki pemahaman dasar yang memadai tentang pemasaran. Hal ini mungkin relevan mengingat banyak UMKM masih mengandalkan pemasaran tradisional (word-of-mouth).

Implikasi: Aspek pemasaran memerlukan perhatian lebih serius dalam PKM di masa depan. Materi perlu disederhanakan atau diajarkan dari dasar, mungkin dengan fokus pada digital marketing yang sering menjadi tantangan bagi UMKM.

3. Aspek SDM (Sumber Daya Manusia)

Keunggulan (relatif): 50% "Cukup Paham" dan 13% "Sangat Paham".

Kelemahan/Tantangan: 37% responden menyatakan "Tidak Mengerti". Ini adalah persentase "Tidak Mengerti" tertinggi di antara semua aspek. Hal ini bisa jadi karena UMKM seringkali mengelola SDM secara informal (misalnya, hanya keluarga atau teman), sehingga konsep manajemen SDM formal kurang dipahami. Implikasi: Aspek SDM menjadi area krusial yang memerlukan intervensi PKM yang lebih intensif dan fundamental. Mungkin diperlukan modul pelatihan yang membahas dasar-dasar manajemen SDM, pentingnya pembagian tugas, hingga motivasi karyawan.

4. Aspek Keuangan

Keunggulan (relatif): 53% "Cukup Paham" dan 18% "Sangat Paham".

Kelemahan/Tantangan: 29% responden menyatakan "Tidak Mengerti". Hampir sepertiga responden masih kesulitan memahami aspek keuangan. Ini adalah masalah umum di UMKM yang sering mencampur keuangan pribadi dan usaha, serta kurangnya pencatatan.

Implikasi: PKM di bidang keuangan harus fokus pada literasi dasar keuangan UMKM,

seperti pencatatan sederhana, pemisahan kas, dan perhitungan profitabilitas.

Secara keseluruhan, grafik ini merupakan indikator yang baik bahwa program PKM Anda berhasil mengidentifikasi area-area di mana mitra membutuhkan dukungan dan peningkatan pemahaman, serta area yang sudah cukup solid. Ini adalah dasar yang sangat baik untuk perbaikan dan penyesuaian strategi PKM Anda di masa depan.

4. Kesimpulan

Hasil kuesioner ini memberikan wawasan berharga untuk perencanaan program PkM selanjutnya. Prioritas utama harus diberikan pada aspek SDM, Pemasaran, dan Keuangan, di mana tingkat pemahaman dasar masih rendah (ditunjukkan oleh persentase "Tidak Mengerti" yang tinggi).

Prioritas Tinggi: Aspek SDM (37% tidak mengerti) dan Aspek Pemasaran (32% tidak mengerti). Program PKM untuk kedua aspek ini harus fokus pada fondasi dasar dan disajikan dengan cara yang sangat mudah dipahami.

Prioritas Menengah: Aspek Keuangan (29% tidak mengerti). Meskipun angka "Tidak Mengerti" juga tinggi, persentase "Sangat Paham" sedikit lebih baik dari SDM dan Pemasaran, menunjukkan ada beberapa yang sudah memiliki dasar yang baik.

Prioritas Pengembangan/Penguatan: Aspek Produksi. Karena dasar pemahaman sudah kuat, PkM bisa beralih ke topik yang lebih maju seperti efisiensi, inovasi produk, atau standarisasi yang lebih ketat.

5. Saran

Saran singkat untuk kegiatan pengabdian kepada masyarakat adalah:

1. Prioritaskan Materi: Fokus utama pada peningkatan pemahaman SDM, Pemasaran, dan Keuangan, karena area ini paling banyak responen "Tidak Mengerti".
2. Sederhanakan & Visualisasikan: Buat materi sangat mudah dipahami, banyak visual, dan studi kasus praktis.
3. Libatkan Praktik: Perbanyak *workshop* atau simulasi praktik langsung, bukan hanya teori.
4. Dampingi Lanjut: Pertimbangkan pendampingan pasca-pelatihan untuk implementasi.

UCAPAN TERIMAKASIH

Pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat ini bisa diselesaikan berkat bantuan rekan-rekan Dosen dan Mahasiswa Teknik Industri Universitas Pamulang dan peran serta pihak Aparatur Pemerintahan Kelurahan Kebon Besar beserta masyarakat Kelurahan Kebon Besar Kecamatan Batu Ceper Kota Tangerang.

DAFTAR PUSTAKA

Chopra, S., & Meindl, P. (2019). Supply Chain Management: Strategy, Planning, and Operation (7th ed.). Pearson.

Deming, W. E. (2000). Out of the Crisis. MIT Press.

Dessler, G. (2017). Human Resource Management (15th ed.). Pearson. *Drucker, P. F. (1954). The Practice of Management. Harper & Row.*

Hammer, M., & Champy, J. (1993). Reengineering the Corporation: A Manifesto for Business Revolution. HarperBusiness.

- Heizer, J., & Render, B. (2018). Operations Management: Sustainability and Supply Chain Management (13th ed.). Pearson.*
- Hillier, F. S., & Lieberman, G. J. (2015). Introduction to Operations Research (10th ed.). McGraw-Hill Education.*
- International Organization for Standardization (ISO). (2015). ISO 9001: Quality Management Systems – Requirements. ISO.*
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). Marketing Management (15th ed.). Pearson.* Mankiw, N. G. (2012). *Principles of Economics* (6th ed.). South-Western Cengage Learning.
- Oakland, J. S. (2003). Total Quality Management: Text with Cases (3rd ed.). Butterworth-Heinemann.*
- Porter, M. E. (1980). Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors. Free Press.*
- Schroeder, R. G., Goldstein, S. M., & Rungtusanatham, J. (2011). Operations Management: Contemporary Concepts and Cases (5th ed.). McGraw- Hill/Irwin.*