

Sosialisasi Strategic Planning Dalam Pengembangan Usaha Tralis Di Desa Mekar Wangi Kecamatan Cisauk, Tangerang

Sudiman¹, Steven², Ahmad Fiqi Muhadir³, Aditia Surya Permana⁴, Dadang

Sukendar⁵

^{1,2,3,4,5} Fakultas Teknik, Program Studi Teknik Industri, Universitas Pamulang

Jl. Surya Kencana No.1, Pamulang, Tangerang Selatan, Indonesia 15417

e-mail: dosen01307@gmail.ac.id, dosen03408@unpam.ac.id

Abstrak

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan memperkuat kapasitas pelaku usaha tralis di Desa Mekar Wangi, Kecamatan Cisauk, Kabupaten Tangerang dalam menyusun *strategic planning* sebagai dasar pengembangan usaha yang lebih terarah dan berkelanjutan. Permasalahan utama yang dihadapi mitra meliputi belum tersusunnya visi dan target usaha, pemasaran yang masih bertumpu pada jaringan informal, pencatatan biaya yang belum rapi, serta belum adanya rencana aksi yang terukur. Metode pelaksanaan menggunakan sosialisasi, diskusi kelompok terarah, workshop penyusunan analisis SWOT dan penetapan sasaran, serta pendampingan penyusunan rencana pemasaran dan *action plan*. Kegiatan dilaksanakan pada 30 Oktober-01 November 2025 dengan melibatkan 25 peserta dan dukungan Pemerintah Desa Mekar Wangi. Hasil evaluasi akhir menunjukkan 80% peserta berada pada kategori paham, 16% kurang paham, dan 4% tidak paham terhadap materi yang disampaikan. Output utama kegiatan berupa dokumen SWOT, sasaran pengembangan, serta *action plan* jangka pendek dan menengah yang dapat dijadikan acuan implementasi dan monitoring kinerja usaha.

Kata kunci: Strategic planning, UMKM, tralis, analisis SWOT, pemasaran digital

1. PENDAHULUAN (11 point)

Desa Mekar Wangi di Kecamatan Cisauk, Kabupaten Tangerang merupakan wilayah yang berkembang dengan aktivitas ekonomi berbasis jasa dan usaha kecil. Salah satu usaha yang tumbuh adalah usaha tralis (pembuatan pagar, kanopi, teralis jendela, dan konstruksi ringan) yang kebutuhannya meningkat seiring pertumbuhan perumahan dan renovasi bangunan. Sebagian pelaku usaha masih menjalankan produksi berbasis pesanan tanpa rencana pengembangan yang terdokumentasi sehingga arah usaha dan target penjualan belum ditetapkan secara eksplisit.

Dalam manajemen strategi, *strategic planning* diperlukan untuk membantu usaha menentukan arah (visi, misi, dan tujuan), memetakan kondisi internal dan eksternal, serta memilih strategi prioritas yang realistik untuk mencapai keunggulan bersaing (David & David, 2017; Bryson, 2018). Bagi UMKM, perencanaan yang sederhana tetapi konsisten dapat meningkatkan ketepatan pengambilan keputusan terkait pemasaran, operasi, pengelolaan sumber daya, dan keuangan.

Permasalahan yang teridentifikasi pada usaha tralis mitra meliputi: (1) belum adanya target penjualan dan segmentasi pelanggan yang jelas; (2) pemasaran masih terbatas dari mulut ke mulut; (3) pencatatan biaya dan penetapan harga belum terdokumentasi sehingga margin sulit dikendalikan; serta (4) belum tersusun standar kerja sederhana yang mendukung konsistensi kualitas (las, finishing, dan ketepatan

ukuran). Kondisi ini berisiko menurunkan daya saing ketika kompetitor memanfaatkan pemasaran digital, standar kualitas, dan layanan yang lebih cepat.

Selain aspek internal, dinamika eksternal seperti fluktuasi harga material dan perubahan preferensi konsumen menuntut pelaku usaha memiliki rencana yang adaptif. Pemanfaatan pemasaran digital melalui media sosial dan katalog daring dapat menjadi strategi UMKM untuk memperluas jangkauan pasar dengan biaya relatif rendah, sekaligus memperkuat komunikasi nilai produk dan layanan (Kotler & Keller, 2016).

Berdasarkan kondisi tersebut, kegiatan pengabdian masyarakat ini difokuskan pada sosialisasi *strategic planning* dalam pengembangan usaha tralis di Desa Mekar Wangi. Kegiatan menekankan pendekatan praktis melalui analisis SWOT, perumusan sasaran, strategi pemasaran (*offline* dan *digital*), serta penyusunan *action plan* agar dapat segera diimplementasikan oleh pelaku usaha.

Luaran yang ditargetkan meliputi dokumen SWOT, rumusan tujuan dan sasaran pengembangan, rancangan strategi pemasaran, serta *action plan* jangka pendek dan menengah yang disepakati bersama sebagai pedoman implementasi dan monitoring kinerja usaha.

2. METODE PENGABDIAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat dilaksanakan di Desa Mekar Wangi, Kecamatan Cisauk, Kabupaten Tangerang pada 30 Oktober-01 November 2025. Kegiatan diikuti oleh 25 peserta yaitu pelaku usaha tralis dan perwakilan masyarakat serta didukung oleh Pemerintah Desa Mekar Wangi dengan pendampingan Kepala Desa Bapak Romdon. Tim pelaksana berasal dari Universitas Pamulang yang terdiri dari Ketua Sudiman, S.T., M.T., anggota Steven, S.T., M.T., serta mahasiswa A. Fiqi Muhadir, Aditia Surya Permana, dan Dadang Sukendar.

Tahap awal dilakukan identifikasi kebutuhan mitra melalui diskusi dan penggalian informasi mengenai kondisi usaha, pola pemasaran, pengelolaan biaya, serta kendala operasional yang paling sering muncul. Hasil identifikasi digunakan untuk menetapkan fokus materi dan target luaran kegiatan.

Tahap sosialisasi menekankan pemahaman konsep *strategic planning* untuk UMKM, meliputi penentuan arah usaha (visi, misi, tujuan), analisis lingkungan, serta prinsip penetapan target yang spesifik dan terukur. Penyampaian dilakukan secara interaktif melalui presentasi dan tanya jawab.

Tahap workshop difokuskan pada penyusunan analisis SWOT (*Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats*) dan perumusan strategi prioritas. Peserta diarahkan untuk mengaitkan temuan SWOT dengan strategi pemasaran, strategi operasi, dan strategi pengendalian biaya.

Selanjutnya dilakukan pendampingan penyusunan rencana pemasaran sederhana, termasuk pembuatan portofolio produk, penentuan segmentasi pelanggan, dan pemanfaatan kanal digital (media sosial, katalog atau marketplace lokal). Selain itu, peserta menyusun rencana kerja (*action plan*) jangka pendek dan menengah.

Pada aspek operasional, peserta didorong menyusun standar kerja sederhana untuk menjaga konsistensi kualitas (spesifikasi bahan, proses las, finishing, dan kontrol ukuran) serta perhitungan biaya dasar sebagai acuan penetapan harga yang lebih transparan.

Evaluasi dilakukan melalui kuesioner akhir untuk mengukur pemahaman peserta terhadap materi *strategic planning* dan hasil workshop. Skala pemahaman

dikelompokkan menjadi paham, kurang paham, dan tidak paham sebagai dasar perbaikan kegiatan dan kebutuhan pendampingan lanjutan.

Luaran kegiatan meliputi dokumen SWOT usaha tralis, rumusan sasaran pengembangan, rancangan strategi pemasaran, serta action plan yang disepakati bersama. Luaran ini diharapkan menjadi pedoman implementasi dan monitoring peningkatan kinerja usaha tralis di Desa Mekar Wangi.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan sosialisasi strategic planning dilaksanakan di Desa Mekar Wangi dan dipandu oleh tim dosen Universitas Pamulang. Rangkaian kegiatan meliputi pembukaan bersama Pemerintah Desa, pemaparan materi konsep perencanaan strategis untuk UMKM, diskusi kelompok terarah, serta *workshop* penyusunan analisis SWOT dan *action plan*. Peserta aktif mengidentifikasi kondisi usaha masing-masing dan menyepakati prioritas perbaikan yang dapat diterapkan dalam jangka pendek.



Sumber : Penulis

Gambar 3.1 Kegiatan Workshop Strategic Planning Usaha Tralis bersama Peserta



Sumber : Penulis

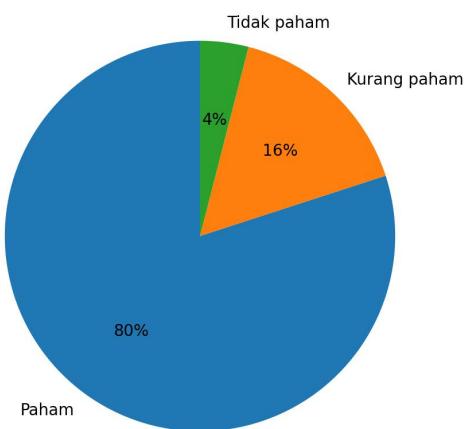
Gambar 3.2 Perwakilan Usaha Tralis, Dosen dan Mahasiswa



Sumber : Penulis

Gambar 3.3 Diskusi Penentuan penentuan visi, misi, tujuan, analisis lingkungan, serta prinsip penetapan target yang spesifik dan terukur

Kegiatan workshop berlangsung dalam suasana partisipatif. Pada sesi praktik, peserta menyusun SWOT usaha tralis dan mengelompokkan strategi ke dalam program pemasaran, peningkatan kualitas kerja, serta pengendalian biaya. Hasil diskusi menunjukkan kekuatan utama berada pada keterampilan kerja dan kedekatan dengan pelanggan lokal, sedangkan kelemahan yang dominan adalah belum adanya standar harga dan dokumentasi biaya. Peluang yang paling relevan adalah meningkatnya permintaan renovasi serta pembangunan perumahan, sementara ancaman utama berasal dari persaingan harga dan kenaikan biaya material. Temuan ini kemudian diterjemahkan menjadi sasaran dan rencana aksi yang terukur.



Sumber : Penulis

Gambar 3.4 Evaluasi Pemahaman Peserta

Berdasarkan kuesioner akhir, 20 peserta (80%) berada pada kategori paham, 4 peserta (16%) kurang paham, dan 1 peserta (4%) tidak paham. Hasil ini menunjukkan materi dapat diterima dengan baik, namun pendampingan lanjutan masih diperlukan

terutama pada aspek perhitungan biaya, penetapan harga, serta implementasi pemasaran digital agar rencana yang telah disusun dapat berjalan konsisten.

4. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat oleh Dosen Program Studi Teknik Industri Universitas Pamulang di Desa Mekar Wangi, Kecamatan Cisauk, Kabupaten Tangerang pada 30 Oktober sampai 01 November 2025, dapat disimpulkan bahwa sosialisasi *strategic planning* mampu meningkatkan pemahaman peserta dalam menyusun arah usaha dan rencana pengembangan. Evaluasi akhir menunjukkan 20 peserta (80%) berada pada kategori paham, 4 peserta (16%) kurang paham, dan 1 peserta (4%) tidak paham terhadap materi dan praktik yang diberikan.

1. Kegiatan ini menghasilkan luaran berupa analisis SWOT usaha tralis, rumusan sasaran pengembangan, strategi pemasaran offline dan digital, serta action plan jangka pendek dan menengah. Luaran tersebut menjadi acuan bersama untuk meningkatkan kualitas layanan, memperluas pasar, dan memperbaiki pengendalian biaya melalui pencatatan sederhana serta penetapan harga yang lebih terukur.
2. Secara umum, kegiatan memberikan dampak awal berupa meningkatnya kesiapan pelaku usaha dalam mengambil keputusan berbasis data sederhana dan prioritas strategi. Ke depan, diperlukan pendampingan lanjutan pada implementasi pemasaran digital, penyusunan standar kerja, serta monitoring berkala terhadap action plan agar perubahan dapat berjalan konsisten dan berkelanjutan.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih disampaikan kepada Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat (LPPM) Universitas Pamulang atas dukungan pelaksanaan kegiatan. Terima kasih kepada Dekan Fakultas Teknik dan Ketua Program Studi Teknik Industri Universitas Pamulang, serta Pemerintah Desa Mekar Wangi dan seluruh peserta yang telah berpartisipasi aktif sehingga kegiatan sosialisasi *strategic planning* ini dapat terlaksana dengan baik.

DAFTAR PUSTAKA

1. Bryson, J. M. (2018). Strategic Planning for Public and Nonprofit Organizations (5th ed.). Wiley.
2. David, F. R., & David, F. R. (2017). Strategic Management: Concepts and Cases (16th ed.). Pearson.
3. Kaplan, R. S., & Norton, D. P. (1996). The Balanced Scorecard: Translating Strategy into Action. Harvard Business School Press.
4. Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). Marketing Management (15th ed.). Pearson.
5. Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2010). Business Model Generation. Wiley.
6. Porter, M. E. (1985). Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance. Free Press.
7. Wheelen, T. L., & Hunger, J. D. (2012). Strategic Management and Business Policy: Toward Global Sustainability (13th ed.). Pearson.